

۴ بیوگرافی و آغاز فعالیت حرفه‌ای در صنعت

پوشاک

متولد سال ۱۳۴۳، اصالتاً تهرانی اما ساکن زنجان هستم. پدرم پس از بازنشستگی در فروشگاه اتکا زنجان به‌عنوان حسابدار مشغول کار شد و کارهای حسابداری چندین شرکت بخش خصوصی از جمله یک کارخانه جوراب بافی را نیز انجام می‌داد. در سن ۱۸ سالگی پدرم پیشنهاد داد که در این کارخانه مشغول کار شوم و به این ترتیب خرداد ۱۳۶۱ وارد صنعت جوراب بافی شدم. در ابتدا هیچ شناخت و تجربه‌ای از تولید جوراب و انجام کارهای فنی نداشتیم اما به مرور زمان علاقه خاصی نسبت به جذب فعالیت‌های فنی پیدا کردم. تصمیم گرفتم با نحوه عملکرد ماشین‌های جوراب بافی خارجی آشنا شوم و باید مسیر ۱۵-۱۰ ساله را برای دستیابی به این هدف طی می‌کردم اما علاقه وافر به کار و طرح پرسش‌های مختلف از متخصصین باعث شد تا حدود بسیاری با جوراب‌بافی آشنا شوم.

مهر ۱۳۶۱ مهندسین خارجی کارخانه، چندین دستگاه جوراب بافی تولید کشور چک را نصب و راهاندازی کردند و یکی از متخصصین اهل چک که مسئولیت نصب ماشین آلات را برعهده داشت، طی ۲۲ روز اقامت در ایران بخش‌های بسیاری از کار را به من آموخت؛ آن‌قدر با عشق و علاقه کار می‌کردم و شیفته یادگیری بودم که موفق به دریافت یک مدال از وی شدم. پس از اتمام کار این متخصص و خروج از ایران، تصمیم گرفتم دانش فنی خود را با کمک مهندسین ایرانی سایر کارخانه‌ها تکمیل کنم اما در انتقال دانش خود بسیار خساست به خرج می‌دادند و نمی‌خواستند کار یاد بگیرم حتی به یاد دارم یکی از مهندسین هنگام رفع مشکل ماشین آلات به اصطلاح مرا به دنبال نخود سیاه می‌فرستاد و زمانی که باز می‌گشتم، متوجه می‌شوم مشکل را حل کرده و هیچ تمایلی ندارد نحوه رفع مشکل دستگاه‌ها را به من بیاموزد! در مراحل بعدی نیز تمام ابزارهای مورد نیاز اعم از آچار، پیچ گوشتی و ... را در جیب‌هایم قرار می‌دادم تا مرا به بهانه آوردن ابزار از پای دستگاه دور نکند! در نهایت پس از مشاهده پیگیری‌های مستمر من گفت: این کارها را به آسانی یاد نگرفته‌ام که راحت به تو یاد بدهم. سپس با عصبانیت لباس کار را از تن خارج کرد و از کارخانه بیرون رفت.



تولید هنر است و صنعت و برکت

گفت‌وگو با محمود ضربی - مدیرعامل شرکت تولیدی صادراتی پوشاک مهیار زنجان، عضو هیئت نمایندگان و رئیس کمیسیون تجارت اتاق بازرگانی، صنعت و معدن استان زنجان

اشاره:

سپرده‌گذاری در بانک‌ها و نشستن در منزل را هنر نمی‌داند و می‌گوید «با این تفکر، روزی به این نتیجه خواهید رسید که عمر خود را تلف کرده‌اید بدون این که لذت واقعی از زندگی ببرید. فعالیت در اجتماع، داشتن تفکرات خلاقانه، تولید، ایجاد اشتغال برای هموطنان بسیار لذت‌بخش است و تمام خستگی‌های کار را از جسم و جان انسان می‌زداید. شاید تولید سودآوری چندانی نداشته باشد اما برکت آن به مراتب بیشتر از سرمایه‌گذاری در بانک و استراحت در منزل یا انجام فعالیت‌های غیرمولد است. این موضوع را با تمام وجود حس کرده‌ام.»

ضربی که به‌عنوان عضو کارگروه فرهنگ و اقتصاد، اتاق صنعت و معدن، اتحادیه تولید و صادرات صنایع نساجی و پوشاک و جامعه متخصصین نساجی ایران نیز شناخته می‌شود؛ صنعت جوراب بافی در ایران را به دلیل واردات بی‌رویه از چین بسیار آشفته و نامساعد توصیف می‌کند به‌طوری که بسیاری از واحدهای تولیدی، از ادامه کار بازمانده و تعطیل شده‌اند. واحدهایی هم که به تولید ادامه می‌دهند؛ سیستم کاری خود را از این آشفته بازار جدا کرده‌اند. مصاحبه‌ای که از نظرتان می‌گذرد، گفت‌وگو با مدیر و کارآفرینی است که به تعبیر خود «در تمام کارهایم به خداوند توکل می‌کنم و از او کمک خواسته‌ام. شاید همین اطمینان قلبی باعث شده جزو تولیدکنندگان باشم که چک برگشتی و معوقه بانکی ندارم.»

در مقطعی از زمان، بحث سرطان‌زا بودن نانو ذرات نقره مطرح شد. همواره به عنوان یک تولیدکننده شعار حمایت از محیط زیست را مدنظر قرار می‌دهم اما تولید یک محصول سرطان‌زا به هیچ عنوان سختی با اهداف مجموعه ندارد؛ به همین دلیل تصمیم گرفتیم با انجام آزمایش‌های متعدد و دقیق علمی و کارشناسی، صحت یا عدم صحت این موضوع را به اثبات برسانیم.

من ماندم و دستگاه‌هایی که نحوه کار با آنها را به طور کامل بلد نبودم! صاحب کارخانه یک مهندس از شرکت سازنده دستگاه درخواست کرد، دو هفته این متخصص در کارخانه بود و مسائل بسیاری از ایشان یاد گرفتم. با رفتن متخصص خارجی، به صورت شبانه‌روزی در کارخانه می‌ماندم و کار می‌کردم. زمانی که کوچک‌ترین مشکلی در روند کار دستگاه‌ها به وجود می‌آمد آنقدر با دستگاه کلنجار می‌رفتم تا موفق به رفع مشکل شوم. گاهی اوقات پیش می‌آمد که صبح زود درگیر حل مشکل یک ماشین می‌شدم و تا عصر فردا بدون کوچک‌ترین استراحت، پای دستگاه می‌ماندم تا نقص فنی ماشین را رفع کنم. پس از اتمام خدمت سربازی، در سال ۱۳۶۴ با افزایش دانش فنی و کسب تجربه در زمینه کار با دستگاه‌های جوراب بافی، تصمیم گرفتم به صورت مستقل کسب و کاری برای خود به وجود آورم اما سرمایه مادی چندانی در اختیار نداشتم. موضوع را با پدرم در میان گذاشتم و قرار شد دو دستگاه جوراب بافی در زیرزمین منزل ایشان، نصب و راه‌اندازی شود و تولید را شروع کنم. در همین اثنا متوجه شدم کارگاهی با دو دستگاه و ابزارهای مرتبط مانند چرخ زیگزال دوزی و... به فروش می‌رسد. موضوع را با پدرم پیگیری و این کارگاه را به قیمت ۶۹۰ هزار تومان خریداری کردیم. یکی از بستگان و یک نفر از دوستان که در جریان راه‌اندازی کارگاه قرار گرفتند، پیشنهاد شراکت را مطرح کردند و پس از جمع‌آوری سرمایه و دریافت وام، کار را با یک نفر کارگر شروع کردیم. در ابتدا، ماشین آلات کرکی بافت در اختیار داشتیم که دارای نواقصی مانند عدم توان نقشه‌زنی بود. با توجه به تخصص و تجربه کار با ماشین‌های دو سیلندر تولید چک، توانستیم این ماشین‌آلات را مجهز به سیستم نقشه‌زنی کنیم. به این ترتیب یک ماشین معمولی

جوراب بافی ۲۵۰ هزار تومانی دارای توانمندی ماشین‌های مجهز انگلیسی ۳ میلیون تومانی شد. شاید باورکردنی نباشد اما با یک ماشین جوراب بافی، ۲۴ جین جوراب زنانه سه ربع کرکی تولید می‌کردیم. استقبال بازار بسیار خوب بود و کسی نمی‌دانست این محصولات با ماشین ایرانی تولید شده و تصور می‌کردند تولید ماشین‌های خارجی است!

با اتمام جنگ و صدور قطعنامه ۵۹۸ شورای امنیت سازمان ملل، بازار دچار رکود شدید اقتصادی شد. شرکاء اعلام کردند که توانایی پذیرش زبان مالی ندارند و خواهان خروج از شرکت شدند. هر چه به آنها می‌گفتم شرایط بازار به همین منوال نخواهد ماند و بهبود پیدا می‌کند، قبول نکردند. در نهایت با خواست پدرم مبنی بر جدایی مسالمت‌آمیز، هر کدام نفری ۲۲۵ هزار تومان دریافت و سهم خود را واگذار نمودند. در حالی که آورده آنان ۱۰۰ هزار تومان بود!

من ماندم و انبوهی از زبان‌های مالی... شرایط بسیار سختی حکمفرما بود اما با توکل به خداوند این شرایط را با انرژی مثبت و انگیزه مضاعف پشت سر گذاشتم. مرتب به خود می‌گفتم به هر حال هر فعالیت اقتصادی ممکن است دچار زیان‌دهی شود. پس از مدتی، با گسترش دامنه فعالیت، از زیرزمین منزل پدری به یک کارگاه نقل مکان کردم و به تدریج تعداد ماشین‌آلات و نیروی انسانی افزایش یافت. در تمام این سال‌ها پدرم همراهم بود و شریک دیگری نداشتم و مدیریت و کار حساب دفتری را پدرم انجام می‌داد.

با فروپاشی شوروی و تجزیه آن به جمهوری‌های استقلال یافته، فرصت خوبی برای صنعتگران ایران مهیا شد تا به ارائه محصولات خود به این کشورها (که تمایل بسیاری به تعامل با ایران داشتند) بپردازند. ما نیز مشتریان خوبی از جمهوری آذربایجان داشتیم و سال‌های ۱۳۷۰ و ۱۳۷۳ موفق به ایجاد بازار بسیار خوبی در این کشور شدیم.

دستیابی به سود، افزایش تعداد ماشین‌آلات را به همراه داشت؛ ۴ دستگاه کرکی بافی و ۲ دستگاه نخ‌کی بافی در اختیار داشتیم. سپس دستگاه دو سیلندر جوراب بافی نصب و راه‌اندازی شد. این روند تا سال ۱۳۷۳ ادامه یافت تا این که رونق بازار جوراب‌های کرکی زنانه ایران در جمهوری آذربایجان کاهش و بازار این کشور به سمت بازار ترکیه گرایش یافت. در همین میان، پدرم -

پشتیبان و همراه همیشگی‌ام - را از دست دادم و با باری از مشکلات و زیان انباشته از سال‌های قبل و طرح توسعه و گرفتن وام از بانک‌ها فعالیت خود را ادامه دادم.

سال ۱۳۷۴ که جوراب کرکی در بازار، خریداری نداشت به نخ‌کی بافی روی آوردم و با استفاده از دستگاه دو سیلندر ساخت چک، جورابی تحت عنوان دوسیلندر لیس لیس ژاکارد تولید کردم که در ایران فقط یک نفر به تولید آن می‌پرداخت. دقت بسیاری در تهیه مواد اولیه (نخ اسپاندکس کره جنوبی)، حفظ کیفیت و نوع بسته‌بندی محصولات به عمل آوردم؛ اگرچه قیمت این نوع جوراب فری سائز ۵ هزار تومان و قیمت جوراب مشابه و معمولی ۲ هزار تومان بود؛ اما توانست جایگاه خوبی در بازار پیدا کند و مشتریان بسیاری را جذب نماید. با مشاهده استقبال بازار، در راستای ارتقای کیفیت و تنوع محصول، تحولاتی در آن به وجود آوردم و تولیدات شرکت را از حالت زیگزال دوزی و برجستگی پنجه متداول خارج کردیم و دوخت پنجه گیری را ایجاد کردم. در همین زمان به فکر صادرات افتادم و با حضور در نمایشگاه‌های معتبر خارجی، به جذب مشتریان خارجی پرداختم.

سال ۱۳۷۶ محلی را خریداری نمودم و ماشین‌آلات را در محل جدید با ۱۲ پرسنل مستقر کردم. روند تولید با نصب و راه‌اندازی ماشین‌آلات مدرن ادامه پیدا کرد، بخش صادرات را توسعه دادم و برای نیروهای انسانی دوره‌های آموزشی در مورد تولید و بسته‌بندی، فروش و بازاریابی برگزار کردم.

سال ۱۳۸۳ با فناوری نانو آشنا شدم و متوجه شدم این فناوری قادر به ضدبو کردن جوراب می‌باشد. آن زمان فقط یک شرکت فعال در حوزه نانو به فعالیت می‌پرداخت. مدیران این شرکت به دنبال تولیدکننده‌ای بودند تا بتوانند آزمایش‌های اولیه نانو را به روی محصولات آن امتحان کنند. پس از مذاکرات اولیه و انجام آزمایش‌های مقدماتی، جوراب ضدناوویی تولید شد که تا سه بار شست‌وشو خاصیت خود را از دست نمی‌داد؛ مطالعات و تحقیقات گسترده‌ای در این زمینه انجام شد تا موفق شدیم قابلیت شست‌وشو را به ۱۰ بار افزایش دهیم و محصول نهایی به بازار عرضه شد. به تدریج مصرف‌کنندگان با محصولی به نام جوراب نانو آشنا شدند و به این ترتیب مردم، فناوری نانو را با

جوراب شناختند. در ابتدا از نانو ذرات نقره برای تولید محصولات خود استفاده می‌کردیم و سپس تیتانیوم جایگزین آن شد که این ماده در کشور تولید نمی‌شد و وارداتی بود. به مرور زمان، تعداد شرکت‌های فعال در حوزه نانو افزایش یافت و در حال حاضر بیش از ۲۰ هزار شرکت نانویی به فعالیت می‌پردازند. پس از تشکیل ستاد توسعه فناوری نانو ریاست جمهوری، مجوزهای لازم را از این سازمان دریافت کردیم و چندسالی است که تحت پوشش ستاد نانو مشغول کار هستیم. تمام آزمایش‌های لازم برای اثبات کیفیت جوراب‌های نانو را انجام دادیم و موفق به دریافت ۵ استاندارد ایزو و ۴ تندیس استاندارد تشویقی شده و ۴ دوره کار آفرین استان و ۲ دوره مدیر برتر کشوری، ۲ سال جزء صنعتگر برتر و ۱ سال جزء صادرکننده برتر استانی انتخاب شدم. گفتنی است ستاد نانو از نظر مالی حمایتی از ما به عمل نمی‌آورد اما تلاش بسیاری برای برندسازی به کار گرفته است تا تمام تولیدکنندگان محصولات نانویی، تحت این برند (شناسه) به ارائه کالاهای خود بپردازند و محصولات فاقد این شناسه، نامعتبر شناخته شوند و مردم از خرید آن خودداری کنند. در مقطعی از زمان، بحث سرطان‌زا بودن نانو ذرات نقره مطرح شد. همواره به عنوان یک تولیدکننده شعار حمایت از محیط زیست را مدنظر قرار می‌دهم اما تولید یک محصول سرطان‌زا به هیچ عنوان سختی با اهداف مجموعه ندارد؛ به همین دلیل تصمیم گرفتیم با انجام آزمایش‌های متعدد و دقیق علمی و کارشناسی، صحت یا عدم صحت این موضوع را به اثبات برسانیم. مدارک مختلفی به سازمان غذا و داروی وزارت بهداشت ارائه کردم و آزمایش‌های مکرر انجام شد تا پس از دو سال توانستم مجوز عدم سرطان‌زا بودن نانو ذرات نقره را از وزارت بهداشت دریافت نمایم. با خیال آسوده حجم تولیدات شرکت را افزایش دادم و پس از مدتی، دستکش و زیرپوش مردانه و زنانه نیز به سبد تولیدات جوراب مهیار افزوده شد. در حال حاضر این مجموعه سالیانه ۲۵۰ هزار جین جوراب و ۱۰۰ هزار جفت دستکش و زیرپوش تولید می‌کند و ۵۰ نفر مشغول فعالیت هستند.

۴ سیستم توزیع محصولات چگونه است؟

محصولات ما عمدتاً از طریق بنکداری‌ها و در اکثر

مرکز استان‌ها از غرب به شرق و جنوب به شمال توزیع می‌شود و در فروشگاه‌های سراسر کشور پخش می‌گردد. در شهرهای زنجان و تهران دو فروشگاه عرضه مستقیم راه‌اندازی کرده‌ایم تا از نزدیک در جریان مسائل، مشکلات و نقایص احتمالی محصولات خود باشیم و در صدد رفع آنها برآییم اما تمرکز اصلی ما در بخش توزیع، سیستم بنکداری است.

۴ در زمینه صادرات همچنان فعال هستید؟

بله به عربستان، بحرین، عراق، امارات، ازبکستان و تاجیکستان صادرات داشتیم و دفاتری نیز در کردستان عراق و امارات راه‌اندازی کرده بودیم اما هدف ما صادرات به کشورهای اروپایی است. مدتی پیش طی حضور در نمایشگاه روسیه، به بررسی بازار بزرگ این کشور پرداختم و پس از برگزاری جلسات متعدد با مدیران برخی شرکت‌های روسی، در حال ارسال یک کانتینر محصول به این کشور هستیم. تصمیم داریم دفتری در روسیه تأسیس نماییم تا به صورت فراگیر و جامع در این بازار گسترده، فعال باشیم. به تازگی بازاری پیدا کرده‌ایم که سفارش ۲/۵ میلیون جفت جوراب در سال را به ما اعلام کرده است و دریافت این حجم سفارش، به هیچ وجه کار ساده‌ای نیست. موضوع را با تعدادی از همکاران توانمند و متعهد در میان گذاشتیم و آنان نیز آمادگی خود را برای اجرای این پروژه اعلام کرده‌اند. از طریق یکی از دوستان ایرانی مقیم روسیه تا چند روز آینده قرارداد همکاری در زمینه «پوشاک»، «میوه‌جات و صیفی‌جات» و «گیاهان دارویی» منعقد خواهیم کرد.

۴ به نظر می‌رسد یکی از تولیدکنندگانی

هستید که اعتقاد ویژه‌ای در مورد بهره‌گیری از ماشین‌آلات مدرن و تکنولوژی‌های روز دنیا دارید و از این دیدگاه، نتایج خوبی هم گرفته‌اید.

بله، دقیقاً همین‌طور است. ریسک و هزینه بهره‌گیری از تکنولوژی‌های مدرن را پذیرفته‌ام زیرا بر این باورم که دلیل ماندگاری‌ام در بازاری که بسیاری از همکاران ورشکسته شده‌اند یا با نصف ظرفیت به تولید می‌پردازند؛ تکیه بر تکنولوژی است. در جریان بازدید از نمایشگاه‌های خارجی، ماشین‌آلات بسیاری دیده‌ام، شاید امکان واردات ماشین‌آلات مدرن ایتالیایی

را نداشته‌ام اما مشابه کره‌ای آن را تهیه کرده‌ام. در زمینه تهیه مواد اولیه مرغوب نیز نهایت دقت و حساسیت را به خرج می‌دهم. از مواد اولیه (پلی‌استر ویسکوز، پنبه، مودال، بامبو و ...) ایران، کره جنوبی، ترکیه و هند استفاده می‌کنیم که از نظر کیفیت بسیار بالاست. موضوع مهم دیگر برای ما، نحوه بسته‌بندی محصولات است. در صورتی که بهترین و باکیفیت‌ترین کالاها را تولید کنید اما آن را در بسته‌بندی نامناسب قرار دهید؛ هیچ مصرف‌کننده‌ای تمایل به خرید آن ندارد. بسته‌بندی محصولات مهیار در سطحی از جذابیت بصری و تنوع قرار دارد که برخی مشتریان می‌پرسند آیا تولیدکننده شکلات هستید؟!

توجه به کیفیت، تمایز در بسته‌بندی، ارائه نوآوری و ابتکاراتی که باعث جلب توجه مردم شود (مانند زدن اسانس و خوشبوکننده به محصول) جذابیت کالا را نزد مشتریان دوچندان خواهد کرد. در بسته‌بندی محصولات مهیار، دستمال‌های مرطوب قرار داده‌ایم تا فردی که دسترسی به آب ندارد و می‌خواهد جوراب خود را تعویض کند، با استفاده از دستمال مرطوب، پاهای خود را تمیز کند. تمام این موارد ایده‌های ذهنی‌ام است که به بار نشسته‌اند و خوشبختانه مشتریان به بهترین نحو به آن پاسخ می‌دهند. در ذهن مصرف‌کننده باقی خواهد ماند که جورابی به نام مهیار، در بسته‌بندی خود دستمال مرطوب خوشبو قرار می‌دهد.

در گام‌های بعدی و برای ایجاد جذابیت، محصولات خود را از مقوا و کارتن خارج کردیم و داخل جعبه‌های چوبی قرار دادیم. به این ترتیب پس از مصرف جوراب، آن جعبه (منقوش به لوگوی جوراب مهیار) باقی خواهد ماند و به عنوان جای نوشت‌افزار، چای کیسه‌ای، شکلات، زیورآلات، لوازم آرایش و ... استفاده می‌شود. اگرچه استفاده از جعبه چوبی، هزینه تمام شده محصولات را افزایش داد اما استقبال چشمگیر و قابل توجه مردم، ارزش این هزینه را داشت.

۴ در حال حاضر وضعیت صنعت جوراب بافی

در کشور چگونه است و این صنعت با چه چالش‌هایی در مسیر خود روبروست؟

چندین سال است که صنعت جوراب بافی در ایران به دلیل واردات بی‌رویه از چین بسیار آشفته و نامساعد می‌باشد به طوری که بسیاری از واحدهای تولیدی، از

ادامه کار بازمانده و تعطیل شده‌اند. واحدهایی هم که به تولید ادامه می‌دهند؛ سیستم کاری خود را از این آشفته بازار جدا کرده‌اند. برای مثال در شرکت جوراب مهیار، محصولی تولید کرده‌ایم که تولیدکننده چینی از نظر کیفی و قیمت قادر به رقابت با ما نیست. حتی یکی از مشتریان که جوراب‌های ما را به تولیدکنندگان چینی نشان داده بود؛ می‌گفت نتوانستند این محصول را با همین کیفیت و قیمت، تولید نمایند.

از سایر تولیدکنندگان جوراب درخواست می‌کنم که تمرکز خود را بر تکنولوژی قرار دهند زیرا دستگاه‌های قدیمی توان رقابت در برابر محصولات چینی را ندارد در حالی که بهره‌گیری از دستگاه‌های مدرن، کیفیت محصول نهایی را افزایش و قیمت تمام شده کالا را کاهش می‌دهند. بر همین اساس، ماشین‌آلاتی در مجموعه ما نصب و راه‌اندازی شده‌اند که در ایران منحصر به فرد هستند؛ کارگر موظف است تا زمانی که دستگاه‌ها کار می‌کنند، پا به پای آن فعالیت نماید و یک لحظه توقف نداشته باشد. در دوخت پنجه‌گیری از دستگاه‌های پیشرفته استفاده می‌شود که افزایش چندبرابری سرعت تولید و کیفیت را به همراه دارد. در مجموع باید عنوان کنم که ۲-۳ سالی است شاهد رکود بازار هستیم و مشکلات تولید افزایش یافت اما امیدمان به خداست و تلاش خود را برای موفقیت در بازارهای صادراتی به کار می‌بندیم.

به حضور در نمایشگاه‌های خارجی اشاره کردید. آیا صنعت جوراب بافی ایران از تکنولوژی‌های روز دنیا در این صنعت فاصله بسیاری دارد یا خیر؟

متأسفانه از تکنولوژی‌های جدید جوراب بافی دنیا بسیار عقب هستیم اما امیدوارم روز به روز این فاصله با تلاش و همت فعالان این صنعت کم و کمتر شود. جوراب بافی جزو صنایع اشتغالزای و کم هزینه‌بر صنایع نساجی و پوشاک محسوب می‌شود.

آمار از میزان واردات جوراب به کشور دارید؟

آمار دقیقی در این زمینه وجود سایه افصلی ندارد اما متأسفانه در این بخش شاهد واردات بی‌رویه هستیم.

آیا واردات از تولید بیشتر است؟

خیر! حجم تولید بیشتر است. تعداد کل واحدهای جوراب‌بافی کمتر از صد شرکت هستند؛ در استان زنجان، حدود ۳۰۰ واحد فعال به تولید می‌پردازند اما امروز به سختی قادر به یافتن ۳۰ واحد تولیدی جوراب هستیم و این موضوع بسیار تأسف‌آور است. زنجان پس از تهران دومین تولیدکننده بزرگ جوراب در کشور به شمار می‌آید اما در حال حاضر هیچ خبری از این تولیدکنندگان نیست. امید دارم طی ۳-۴ سال آینده شاهد رشد این صنعت باشیم.

تحریم‌ها تا چه میزان بر فعالیت‌های تولیدی و

صنعتی شما اثرگذار بوده‌است؟

کدام تحریم؟ داخلی یا خارجی؟!!

ابتدا به تأثیرات تحریم‌های خارجی اشاره نمایم. تحریم‌های داخلی حدیث مفصلی دارند!

در دوران تحریم، واردات مواد اولیه و ماشین‌آلات مورد نیاز به دشواری انجام می‌گرفت، امکان تعاملات تجاری با کشورهای اروپایی وجود نداشت، در نمایشگاه‌های خارجی، صنعتگران ایرانی را به اصطلاح تحویل نمی‌گرفتند و روی خوش به آنان نشان نمی‌دادند اما پس از برجام و توافقات هسته‌ای، نحوه رفتار و برخورد شرکت‌های اروپایی بسیار بهتر شده بود، ما را به‌عنوان کشور مصرف‌کننده تکنولوژی‌های مدرن به رسمیت می‌شناسند، امسال یکی از سازندگان معتبر و خوش‌نام ماشین‌آلات جوراب بافی ایتالیا که در گذشته، حتی جواب سلام ما را هم نمی‌داد، استقبال گرمی به عمل آورد و نماینده خود را به کارخانه ما اعزام کرد. برجام، تغییرات محسوسی را در روابط بین‌المللی به وجود آورده؛ برخلاف نظر برخی افراد که معتقدند برجام، تأثیری در لغو تحریم‌ها نگذاشته است. پس از برجام توانستیم مواد اولیه مرغوب تهیه کنیم و تعامل بانکی با دنیا نیز به زودی امکان‌پذیر خواهد شد.

تحریم‌های داخلی؟!

مسائل بانک، دارایی، بیمه و مالیات اساسی‌ترین مشکلات یک تولیدکننده را تشکیل می‌دهند. تولیدکننده‌ای را می‌شناسم که درخواست وام به یکی از بانک‌ها مطرح کرده، طبق گفته مدیران بانک باید ۱۰ الی ۲۰ درصد سپرده در بانک بگذارد

در غیر این صورت نیز وامی به وی تعلق نخواهد گرفت اما همان‌طور که می‌دانید رقم واقعی ۳۰ درصد است نه ۱۸ درصد! این موضوع را در اتاق بازرگانی زنجان مطرح کردیم و خواهان پیگیری این نوع ارائه وام هستیم. سازمان تأمین اجتماعی مشکلاتی به وجود می‌آورد که غیرقابل تحمل است و گویی فقط می‌خواهد به هر بهانه‌ای از تولیدکننده، مبالغی دریافت کند و متأسفانه هر روز این مطالبات غیرمنطقی افزایش پیدا می‌کند. خدمات صفر اما بهانه برای دریافت پول از بخش تولید، فراوان!

مالیات بر ارزش افزوده هم که یک معضل بزرگ است، سه ماهه ارزش افزوده می‌دهیم در حالی که گاهی پول شش تا نه ماهه از مشتری دریافت می‌کنیم. دولت حداقل این موضوع را شش ماهه در نظر بگیرد یا به تولیدکننده مهلت سه ماهه برای پرداخت بدهد. زمانی که تولیدکننده به یک سازمان دولتی برای انجام کاری مراجعه می‌کند واقعاً به سختی و دشواری کارهایش انجام می‌شود، بروکراسی‌های اداری بسیار زمان‌بر و طاقت‌فرساست و در بسیاری از موارد تولیدکنندگان از اتاق‌های بازرگانی استمداد می‌طلبند. اتاق بازرگانی زنجان اقدامات خوبی برای حمایت از تولیدکنندگان انجام می‌دهد، جلسات متعدد حل اختلاف با مدیران دولتی، روسای بانک‌ها و استانداری زنجان برگزار می‌کند و به بحث و بررسی مشکلات صنعتگران می‌پردازد. آقای حسین جمیلی- رئیس اتاق بازرگانی زنجان- تلاش بسیاری به عمل می‌آورد تا به رفع مشکلات فعالان بخش خصوصی بپردازد. جلسات بسیاری با هیئت‌های تجاری و اتاق‌های بازرگانی کشورهای مختلف برگزار می‌نماید. بازدیدهای متعددی از کارخانه‌ها و واحدهای فعال زنجان به عمل می‌آورد تا ارتباطات دو جانبه میان صنعت و اتاق بازرگانی حفظ شود و برای ریشه مشکلات آن‌ها قدم‌های خوبی برداشته شده است.

به برنامه‌های آینده جوراب مهیار اشاره نمایم.

تولید جوراب هوشمند و مبتنی بر فناوری نانو که توانایی رساندن برخی از ویتامین‌ها را به بدن مصرف‌کننده دارد. ۳۰ درصد از فعالیت‌های اجرایی این پروژه انجام شده است، تلاش می‌کنیم در سال جاری محصول نهایی وارد بازار شود و قیمت این جوراب؛ اختلاف

اجازه دهید به این نکته هم اشاره کنم که نباید همیشه دولت را مقصر عدم توسعه صنعت و اقتصاد کشور بدانیم، چرا انرژی و زمان خود را صرف انتقاد از دولت کنیم؟ هر جا که دولت وارد شده، مشکلی به وجود آمده است؛ پس بخش خصوصی با تکیه بر ابتکار، خلاقیت و توانمندی‌های یکایک فعالان، بازار خود را پیدا کند.

۴. مطلب نهایی

در تمام کارهایم به خداوند توکل می‌کنم و از او کمک خواسته‌ام. شاید همین اطمینان قلبی باعث شده جزو تولیدکنندگانی باشم که چک برگشتی و معوقه بانکی ندارم. همیشه به این موضوع فکر می‌کنم با دو دستگاه جوراب‌بافی و حداقل سرمایه کار خود را شروع کردم؛ در حالی که بازار مرا نمی‌شناخت اما لحظه‌ای پشیمان نشدم و به کار ادامه دادم تا امروز که به لطف خداوند سرمایه کافی، اعتماد به نفس کامل، ایمان قلبی، اعتبار در بازار و کارخانه‌ای مجهز با پرسنل توانمند در اختیار دارم. جوراب بافی را به کندن چاه با سوزن تشبیه می‌کنم زیرا دشواری‌های خاص خود را دارد اما با عشق و علاقه کار به فعالیت ادامه می‌دهیم و دلسرد نمی‌شویم.

مطلب پایانی این که به صادرات فراتر از کشورهای آسیایی و همسایگان می‌اندیشیم. نخستین گام را به سوی بازار روسیه برداشته‌ایم و صادرات به سوئد، آلمان و ایتالیا را در برنامه‌های آینده خود قرار داده‌ایم.

منزل یا انجام فعالیت‌های غیرمولد است. این موضوع را با تمام وجود حس کرده‌ام و معتقدم تولید، جوانان را از بیکاری و افتادن در ورطه بزهکارهای اجتماعی نجات می‌دهد. اشتغال در کشور امنیت و آرامش جامعه را به دنبال دارد زیرا جوانان شاغل هرگز در خیابان‌ها پرسه نمی‌زنند و مزاحم نوامیس مردم نمی‌شوند. در راستای تشویق به فعالیت در عرصه تولید باید عنوان کنم از تمام جوانانی که قدم در این راه می‌گذارند، حمایت‌های معنوی و گاه مالی به عمل آورده‌ام تا کسب و کارشان رونق بگیرد. مدتی پیش در دانشگاه‌های زنجان و صنعتی امیرکبیر جلساتی برگزار و به دانشجویان اعلام کردیم که درب کارخانه به روی جوانان باز است و از اطلاعات و تجارت ما نهایت استفاده را به عمل آورید. با نحوه عملکرد ماشین‌آلات، تولید، بازاریابی، فروش، طرز برخورد با مدیران، کارگران و پرسنل و ... آشنا شوید و در جریان روند تولید قرار بگیرید.

۴. پیش‌بینی شما از آینده صنعت نساجی و

پوشاک ایران چیست؟

فکر می‌کنم اگر دولتمردان به بخش تولید و صنعتگران با تجربه، متعهد و تلاشگر اعتماد بیشتری کنند و به جای ایجاد موانع، مشکلات آنان را رفع کنند؛ اطمینان داشته باشید ایران به یکی از قطب‌های نساجی و پوشاک دنیا تبدیل خواهد شد تا جایی که ترکیه هم توان رقابت با آن را نداشته باشد.

زیادی با جوراب‌های متداول مهیار ندارد. در مورد نحوه عملکرد جوراب هوشمند باید عنوان کنم، افرادی که به دلیل آلرژی یا ضعف معده قادر به خوردن موادی مانند شیر، نان گندم و ... نیستند؛ با پوشیدن این جوراب منابع کلسیم، منیزیم، آهن و ویتامین‌های مورد نیاز را بر پایه فناوری نانو و از طریق پوست دریافت خواهند کرد. تولیدکن‌های لاغری را نیز مدنظر قرار داده‌ایم، قراردادهای نصب و راه‌اندازی ماشین‌آلات مرتبط منعقد شده است و طی چند ماه آینده این محصول با کیفیت بسیار خوب و نصف قیمت کن‌های ترکیه و ایتالیا عرضه خواهند شد.

۴. علی‌رغم تمام فراز و نشیب‌ها و مشکلاتی

که در روند تولید به آنها اشاره کردید؛ آیا به دیگران توصیه می‌کنید وارد بخش تولید و صنعت شوند یا خیر؟!

حتماً توصیه خواهیم کرد که وارد تولید شوند. سپرده‌گذاری در بانک‌ها و نشستن در منزل که هنر نیست و روزی به این نتیجه خواهید رسید که عمر خود را تلف کرده‌اید بدون این که لذت واقعی از زندگی ببرید. فعالیت در اجتماع، داشتن تفکرات خلاقانه، تولید، ایجاد اشتغال برای هموطنان بسیار لذت‌بخش است و تمام خستگی‌های کار را از جسم و جان انسان می‌زداید. شاید تولید سودآوری چندانی نداشته باشد اما برکت آن به مراتب بیشتر از سرمایه‌گذاری در بانک و استراحت در

