

اشاره:

روزهای گرم تابستان است، این بار میهمان تولیدکننده‌ای هستیم که در دوران جنگ به تولید پوشاک می‌پرداخت و از آن روزها به عنوان روزهای شیرین تولید و تولید و تولید یاد می‌کند؛ نوازنده دوره‌گردی در بیرون با لحنی محزون و خسته می‌خواند «شیشه دلم آی خدا زیر سنگ اومده...» و آهنگ پس زمینه این مصاحبه را که بی‌شباهت به حال و هوای این روزهای صنعت نساجی نیست؛ شکل می‌گیرد...

از تحصیل رشته بازرگانی در آمریکا تا فروش پوشاک و ورود به عرصه تولید، مسیر پرنشیب و فرازی است که تولیدکننده و صادرکننده نمونه کشور پشت سر گذاشته است. تولید در فضایی ۴۰ متری را به کارخانه‌ای ۱۵ هزار متری با ۲۲۰ کارگر می‌رساند و بازارهای فرانسه، انگلیس، کانادا را با پوشاک ایرانی آشنا می‌کند اما این داستان، قرار نیست به خوبی و خوشی تمام شود، عدم تعهد دولت در پرداخت بدهی‌هایش، واردات بی‌حساب و کتاب پوشاک به کشور و ... دست به دست هم می‌دهند تا این تولیدکننده که حاضر نیست، اعتبار خود را قربانی ارائه محصولات بی‌کیفیت کند، توقف تولید را به ادامه فعالیت ترجیح دهد.

در کسوت رئیس هیئت مدیره یکی از تشکل‌های معتبر نساجی و پوشاک کشور ظاهر می‌شود اما «هر چه در جلسات مسائل و مشکلات و راهکارهای مختلف را به مسئولان منتقل می‌کردیم، هیچ گوشه دردهای ما را نمی‌شنید و فکر می‌کردند دانای کل هستند و تمام مسائل را می‌دانند! تا به روزی رسیدیم که صنعت نساجی رویه افول رفت اما بازار به این گستردگی و خوبی باید مملو از محصول می‌شد لذا اجناس بی‌کیفیت و خارج از رده کشورهای دیگر را به‌عنوان کالای باکیفیت و «برند» وارد بازار ایران کردند متأسفانه بی‌اطلاعی و تشنگی جامعه نسبت به محصولات خارجی، مانع شناخت صحیح و درک درست از وضعیت شد.»

امیدواریم روزهای تلخ تکرار نشود



۴ بیوگرافی و آغاز فعالیت در صنعت پوشاک

رودخانه، دریا و در نهایت اقیانوس تبدیل کن.» به توصیه ایشان گوش فرا دادم و به دلیل علاقه فراوان به رشته نساجی و پوشاک، مغازه‌ای در خیابان بهار خریداری کردم و به فروش پوشاک بچه‌گانه پرداختم. دو سال به این روال ادامه پیدا کرد و متوجه شدم توانمندی‌های من فراتر از این است که از تولیدکننده یا بنکدار، پوشاک بخرم و در مغازه خود به فروش برسانم پس تصمیم گرفتم وارد میدان تولید شوم. تولید را با سه نفر دیگر (که در زمینه تولید پوشاک، دارای تجربه بودند) شریک شدم و به این ترتیب چهار

متولد ۱۷ اسفند سال ۱۳۳۵ در تهران هستم. تحصیلات ابتدایی را در یکی از مدارس خیابان نارمک تهران و دوران متوسطه را در دبیرستان دارالفنون سپری کردم. سپس برای ادامه تحصیل راهی آمریکا شدم و در رشته بازرگانی دانشگاه آریزونا به تحصیل پرداختم و پس از انقلاب به ایران بازگشتم.

پدرم مهندس راه و ساختمان و کارمند وزارت راه بودند اما علاقه‌ای به انجام کار اداری و زندگی کارمندی نداشتیم و چون فرزند ارشد خانواده بودم؛ اولین فردی در خانواده بودم که وارد کسب و کار می‌شد گرچه در بدو امر هیچ اطلاعی از روند کسب و کار نداشتیم.

توسط یکی از آشنایان به زنده یاد علی اکبر تحریریان- بنیانگذار و صاحب کارخانه معتبر خودکار بیک در ایران- معرفی شدم. خدمت ایشان رسیدم و خواستم که در مورد کسب و کار موفق مرا راهنمایی کنند. آقای تحریریان به من گفتند «کارت را از یک مغازه کوچک آغاز کن. کاسبی مانند ماهیگیری است، اگر یک‌بار وارد اقیانوس شوی چون راه و رسم ماهیگیری را بلد نیستی، کسانی که با کشتی‌های مدرن ماهیگیری می‌کنند، تو را خواهند بلعید؛ پس ابتدا ماهیگیری را از حوض کوچک یاد بگیر و سپس حوض را به استخر،



اقرارنامه‌هایی از روسای جمهور و وزرای وقت در اختیار دارم که مبلغی به ما بدهکار هستند دوران سخت جنگ را پشت سر گذاشتیم، دوران بازسازی پس از جنگ نیز سپری شد اما هیچ تلاشی برای تسویه حساب انجام نگرفته است و این عدم توجه را به حساب بی‌مهری دولت نسبت به صنعت می‌دانم

نفر در فضایی به وسعت ۴۰ متر تولید پوشاک بچه‌گانه را آغاز کردند!

فعالیت چهار نفر در فضای ۴۰ متری با چهار سلیقه و نگرش مختلف بسیار دشوار بود لذا به تدریج سهم هر یک از شرکاء را خریداری کردم. پس از دو سال، فضای ۴۰ متری را به ۱۳۷ متر تبدیل کردم و به پوشاک بچه‌گانه، پیراهن مردانه و شومیز زنانه تحت برند «عالی‌مقام» پرداختم. تولید به نحو احسن با استفاده از پارچه‌های باکیفیت ایرانی انجام می‌شد و بسیار موفق بودیم آن هم در زمان جنگ که کسب و کار به مراتب شرایط بهتری نسبت به امروز داشت! به تولید با علاقه بیشتر و انگیزه مضاعف‌تر ادامه می‌دادم به طوری که ۱۳۷ متر را به هزار و ۲۰۰ متر تبدیل کردم که این رقم نیز پس از گذشت چند سال به ۱۵ هزار متر افزایش یافت و با حدود ۲۲۰ پرسنل وارد شهرک صنعتی شمس‌آباد شدیم. به این ترتیب، توصیه زنده یاد تحریریان را به دقت اجرا کردم و به اصطلاح پله به پله کار خود را ادامه دادم و هیچ‌گاه بلندپروازی را پیش نگرفتم. در آن سال‌ها، تولیدکننده بسیار موفق بودم. محصولات پس از تولید به بنکداران، مغازه‌داران و فروشگاه خودم ارسال می‌شد که استقبال چشمگیر مصرف‌کنندگان را به همراه داشت. شرایط تولید و فروش بسیار عالی و ایده‌آل بود. سلیقه خوبی در زمینه طراحی پوشاک داشتم و به دلیل تجربه‌ای که کسب کرده بودم به خوبی می‌دانستم چگونه باید نیاز و خواسته مشتریان را برطرف نمود. برای مثال در زمینه تولید پوشاک بچه‌گانه، حتماً یک قطعه اسباب بازی در کنار پوشاک قرار می‌دادم که برای کودک جذاب باشد و والدین نسبت به خرید آن با توجه به کیفیت بالای محصول، ترغیب شوند.

این روند ادامه داشت تا احساس کردم که باید کسب و کار خود را توسعه دهم. سال ۱۳۷۶ طی سفر به تایوان برای خرید زیپ، متوجه شدم با سرمایه اندکی می‌توان کارخانه تولید زیپ در کشور راه‌اندازی کنم تا دیگر نیازی به واردات آن نداشته باشم لذا یک کارخانه زیپ از تایوان خریداری کردم و نام آن را صنایع زیپ سیلون گذاشتم و به دلیل گسترش فعالیت‌های تولیدی، نام مجموعه از «تولیدی پوشاک عالی‌مقام» به «شرکت سیلون (صنایع پوشاک عالی‌مقام)» تبدیل شد. زیپ‌های تولیدی علاوه بر رفع نیاز داخلی، نیاز سایر کارخانه‌های تولید پوشاک کشور را نیز برطرف می‌نمود و به دلیل کیفیت بسیار مطلوب، مورد استقبال تولیدکنندگان قرار گرفت.

سه سال متوالی به‌عنوان واحد نمونه صادراتی در صنعت نساجی و پوشاک انتخاب شدیم به طوری که لباس‌های بچه‌گانه ما صد درصد به فرانسه (با LC)، آلمان، انگلیس، کانادا و کشورهای آسیای میانه صادر می‌شد و کالایی در ایران فروش نمی‌رفت. (لازم به توضیح است که محصولات ما به دلیل دشواری تلفظ عالی‌مقام برای سایر کشورها به نام سیلون (در زبان فارسی به معنی یاقوت) عرضه می‌شد.)

با افزایش حجم تولید، تأمین بازار داخلی را از سر گرفتیم و توانستیم نام سیلون را به‌عنوان تولیدکننده پوشاک باکیفیت در داخل و خارج کشور مطرح نماییم. در سال‌های ۱۳۷۵ و ۱۳۷۶ و دوران ریاست جمهوری مرحوم آیت‌الله هاشمی رفسنجانی و وزارت آقای نعمت‌زاده، که پیمان‌سپاری انجام می‌دادیم، زمانی که پول‌هایمان از اقصی نقاط دنیا ارسال می‌شد؛ وزارت صنعت به ما تعهد کرد که ۵۰ درصد پول ما را می‌دهد و ۵۰ درصد مابقی را هم بانک مرکزی تحویل می‌داد اما وزارت صنعت اعلام کرد توان مالی کافی را ندارد که متأسفانه از آن سال تا امروز از وزارت صنعت طلبکار هستیم. اقرارنامه‌هایی از روسای جمهور و وزرای وقت در اختیار دارم که مبلغی به ما بدهکار هستند دوران سخت جنگ را پشت سر گذاشتیم، دوران بازسازی پس از جنگ نیز سپری شد اما هیچ تلاشی برای تسویه حساب انجام نگرفته است و این عدم توجه را به حساب بی‌مهری دولت نسبت به صنعت می‌دانم.

۴ مبلغ بدهی دولت چه میزان بود؟

کل این مبلغ در آن زمان ۷۱ میلیون دلار برای کل صنعت بود که این رقم در مقابل مبلغی که امروز در کشور جابجا می‌شوند؛ ناچیز به نظر می‌رسد! در این شرایط برخی دوستان، با کمک وکلای زبده و پیگیری شکایات خود به حق و حقوق قانونی‌شان رسیدند اما هنوز تعدادی از صادرکنندگان از جمله من، در حال پیگیری مطالباتمان هستیم و به هیچ‌جا نرسیده‌ایم!

سال ۱۳۷۵، بدهکاری ۲۱۳ هزار دلاری لطمه بسیار سنگینی به پیکره مجموعه تولیدی ما وارد کرد و اولین مرحله‌ای بود که با افت تولید مواجه شدیم. آن‌قدر مسئولان در پرداخت این رقم اهمال کردند و وعده دادند تا از نظر مالی دچار مشکلات فراوان شدیم، بازار هر روز شرایط وخیم‌تری را تجربه می‌کرد و میزان واردات قانونی و قاچاق روند صعودی به خود گرفت؛ در واقع همه چیز دست در دست هم داد تا تولیدکننده‌ای که از صفر مطلق و در کارگاهی ۴۰ متری، فعالیت را آغاز کرده بود و با تلاش شبانه‌روزی و اشتیاقی کم‌نظیر خود را به قله موفقیت و کسب جایگاه ارزشمند در بازارهای صادراتی رسانده بود؛ سقوط کند. من نمونه‌ای کوچک از این ماجرای تلخ هستم و بسیاری از صنعتگران با معضلات و مشکلات مختلف مواجه شدند و امروز به جایی رسیده‌ایم که همه می‌گویند صنعت نساجی، صنعت ورشکسته‌ای است...

۴ آیا به راستی صنعت نساجی ورشکسته است؟

(با قاطعیت) خیر! صنعت نساجی به هیچ وجه یک صنعت ورشکسته نیست ولی قصد ورشکسته کردن آن را دارند.

۴ بایب توجهی‌های مسئولان امر؟

بله بایب توجهی‌ها و کم‌درایت‌های مدیران و مسئولان دولتی. در اغلب جلسات بارها و بارها گفته‌ایم صنعت نساجی، یک صنعت موفق و پیش‌تاز در کشور بوده و هنوز هم می‌توانیم دوران اوج و شکوفایی این صنعت را تکرار کنیم اما اگر قرار است شخصی از جایی بیاید

با مسئولان، می‌توانستیم امتیازات بسیاری بگیریم اما نگرفتم. هنگام بررسی پرونده جوایز صادراتی، اسم خود را آخر می‌نوشتیم تا مبدا برای دوستان شائبه سوءاستفاده و فرصت طلبی ایجاد شود.

*تصمیمی برای بازگشت به عرصه تولید ندارید؟
پیش از ایجاد هر گونه مشکل، تصمیم گرفتم تولید را متوقف کنم اما مسلماً در صورت بهبود شرایط اقتصادی، تولید را از سرخواهم گرفت. امثال من، تجاری کسب کرده‌ایم که به این آسانی به دست نخواهد آمد. حیف است این تجارب از بین برود و هیچ استفاده‌ای از آنها نشود. اغلب صنعتگران به فعالیت ادامه می‌دهند اما با چنگ و دندان... امروز به جای این که به کارم، حرفه‌ام و صنعتم رسیدگی کنم فقط باید دنبال عواقب اجرای این بخشنامه و آن قانون باشم و تلاش کنم تا مشکلی به حجم انبوه مشکلاتم افزوده نشود!

به سازمان تأمین اجتماعی، اداره مالیات، دارایی، شهرداری، و ... مراجعه می‌کنید و مشکل خود را در میان می‌گذارید اما گوش شنوایی وجود ندارد. ما (صنعتگران و تولیدکنندگان) سوخته‌ایم و بازگو کردن آن برای کسی که هیچ تجربه‌ای از سوختن ندارد؛ بی‌معناست. مدیران دولتی سوخته‌اند که سوختن ما را حس کنند و فرض تمام اداره‌های دولتی این است که همه ما دروغگو هستیم مگر این که خلاف آن ثابت شود! در کجای دنیا شاهد هستید که ابتدا تولیدکننده را متهم کنند و تولیدکننده با مشقت فراوان، رفع اتهام نماید؟! از قدیم گفته‌اند برای کسی بمبیرید که برایتان تب کند؛ وقتی هیچ نهاد و سازمانی حاضر نیست برای ما تب کند، چند دفعه برایش بمبیریم؟ چندبار تا سرحد مرگ پیش برویم و بدون کوچک‌ترین توجهی، با چنگ و دندان به فعالیت ادامه دهیم؟

در دوران رونق و اوج تولید و صادرات که اشاره کردید، چنین مشکلات و دیدگاه‌های منفی نسبت به تولیدکننده وجود نداشت؟

اصلاً چنین وضعیتی نبود... تولید می‌کردیم، هزینه‌های دولتی مانند مالیات، بیمه، دارایی بدون هیچ‌گونه مشکلی تقبل می‌کردیم و سواى بیمه

با شما مصاحبه می‌کنم به صفر مطلق در تولید پوشاک و زیپ رسیده است. همان طور که می‌دانید قاچاق زیپ به وفور در حال انجام است که فاقد کیفیت هستند؛ در حالی که زیپ تولیدی ما به قیمت ۳۰۰ تومان به فروش می‌رفت، قیمت زیپ وارداتی (چینی) ۲۵۰ تومان بود. حتماً بارها تجربه کرده‌اید که زیپ کیف، چمدان و ... پس از چند بار باز و بسته کردن، به اصطلاح در می‌رود. این در رفتگی به دلیل کیفیت بسیار پایین زیپ است که مناسب کیف یا چمدان نیست اما متأسفانه به دلیل قیمت ارزان، خریداری و در تولید کیف، چمدان و ... مورد استفاده قرار می‌گیرد؛ پس از چندبار استفاده، زیپ در می‌رود و یا باید کیف و چمدان را به طور کلی دور انداخت یا معادل چندبرابر قیمت یک زیپ، اجرت داد تا زیپ دیگری جایگزین قبلی شود!

به جایی رسیدیم که ابتدا کارخانه تولید زیپ تعطیل شد و بعدها پوشاک... حاضر هم نبودم که تن به تولید کالای بی‌کیفیت بدهم و با هر وضعیتی به فروش محصولات خود بپردازم. امروز هم نظاره‌گرم که سرانجام چه خواهد شد... عده زیادی در این صنعت نابود شدند و عده‌ای هم در این آشفته بازار، سوءاستفاده‌هایی کردند و به سودهای کلان رسیدند؛ عده‌ای نیز مشغول دست و پنجه نرم کردن با مشکلات فراوان در این صنعت هستند.

این امکان وجود نداشت که مانند بسیاری از فعالان صنعتی، به کسب و کار دیگر مانند ساختمان سازی نیز بپردازید و سود این بخش را به تولید تزریق کنید؟

در تمام طول فعالیت تولیدی، یک ریال هم بدهی به بانک‌ها نداشتیم و هیچ‌گاه وامی از این صنعت نگرفتم تا در جای دیگر سرمایه‌گذاری کنم. شاید حماقت کردم! اگر امروز فرزندانم از من سوال کنند نمی‌گویم کار درستی انجام داده‌ام. من هم باید وام را می‌گرفتم و در صنعت دیگر و جای دیگر به فعالیت می‌پرداختم اما در آن مقطع زمانی، به نظرم بهترین تصمیم را گرفته بودم و اگر از ته قلبم بپرسید می‌گویم کار اشتباهی در صنعت پوشاک انجام نداده‌ام. به این صنعت خیانت نکرده‌ام، در تمام مدت رفت و آمد به گمرک، وزارتخانه‌ها و ... علی‌رغم ارتباطات

و مدیریت این صنعت را برعهده بگیرد؛ باید شرایط را به درستی درک کند اما متأسفانه در برخی مقاطع زمانی، افرادی در بدنه دولت حضور داشتند که هیچ درکی نسبت به مسائل و چالش‌های صنایع کشور به خصوص صنعت نساجی نداشتند و ما را دچار سختی و زحمات بسیار کردند. نه این که نخواهند کاری انجام دهند بلکه بلد نبودند چه کنند!

شنوای دیدگاه‌ها و نقطه نظرات بخش خصوصی هم در جلسات مختلف نبودند؟

خیر! هر چه در جلسات مسائل و مشکلات و راهکارهای مختلف را به مسئولان منتقل می‌کردیم، هیچ گوشی دردهای ما را نمی‌شنید و فکر می‌کردند دانای کل هستند و تمام مسائل را می‌دانند! تا به روزی رسیدیم که صنعت نساجی رو به افول رفت اما بازار به این گستردگی و خوبی باید مملو از محصول می‌شد لذا اجناس بی‌کیفیت و خارج از رده کشورهای دیگر را به‌عنوان کالای باکیفیت و «برند» وارد بازار ایران کردند متأسفانه بی‌اطلاعی و تشنگی جامعه نسبت به محصولات خارجی، مانع شناخت صحیح و درک درست از وضعیت شد. کسی به این نکته فکر نمی‌کرد چگونه برندهای معتبر اروپایی، نمایندگی خود را به یک مغازه ۳۰ متری می‌دهد؟! اصلاً این کار امکان‌پذیر است؟! بازار ایران به سرعت جولانگاه محصولات بی‌کیفیت چینی و تقلبی برندهای مشهور شد بدون این که احداث‌بشری بپرسد این اجناس بنجل از کجا وارد کشور شده‌اند و با چه منطقی به نام برندهای معتبر با قیمت ارزان به فروش می‌روند؟ متأسفانه این موارد دل تولیدکنندگان را به درد می‌آورد...

اواخر دهه ۸۰، روزهای خوبی را به عنوان یک تولیدکننده و صادرکننده تجربه نکردید، تولید و صادرات سیلون چه فرجامی داشت؟

صادرات به طور کامل متوقف شد و دیگر ورود مجدد به بازارهای اروپا به این آسانی‌ها نیست. شاید برخی بتوانند محصولات خود را بازار کشورهای همسایه صادر نمایند؛ اما بازار اروپا کجا و بازار کشورهای همسایه کجا؟! به تدریج تولید داخل نیز قطع شد و امروز که

بهتر است دولت به جای مداخله در صنعت، امور را به صنعتگران بخش خصوصی بسپارد و به مملکت‌داری و سیاستگذاری بپردازد؛ مگر ما می‌توانیم با توجه به عدم درایت در امور سیاسی به خود اجازه می‌دهیم که در امور سیاسی و دولتی مداخله کنیم؟ خیر! پس چرا دولت به خود اجازه می‌دهد در صنعت دخالت کند؟ مگر به اندازه ما نسبت به مسائل تولیدی آگاه است؟

پرسنل، از سرمایه خود، بیمه تکمیلی نیز می‌پردازیم چون اگر کارگری وجود نداشته باشد ما هم به‌عنوان کارفرما وجود نخواهیم داشت. گویی همه دست به دست هم داده‌اند تا صنعت پوشاک رو به نابودی پیش برود اما خوشبختانه نتوانستند این صنعت را در کشور ما از بین ببرند زیرا ما هم خدایی داریم...

به اعتقاد من بهتر است دولت به جای مداخله در صنعت، امور را به صنعتگران بخش خصوصی بسپارد و به مملکت‌داری و سیاستگذاری بپردازد؛ مگر ما می‌توانیم با توجه به عدم درایت در امور سیاسی به خود اجازه می‌دهیم که در امور سیاسی و دولتی مداخله کنیم؟ خیر! پس چرا دولت به خود اجازه می‌دهد در صنعت دخالت کند؟ مگر به اندازه ما نسبت به مسائل تولیدی آگاه است؟

پس از توقف تولید و صادرات، به تولید و سرمایه‌گذاری در خارج کشور و مهاجرت فکر نکردید؟

خیر... اگر قرار به زندگی در کشور دیگر بود که پس از تحصیل به ایران باز نمی‌گشتم ضمن این که ریشه من در این مملکت است، کجا بروم؟ در هر جای دیگر بیگانه‌ایم. شاید برای تفریح، بتوان مدتی در خارج کشور زندگی کرد اما حس وطن دوستی باعث بازگشت به کشور می‌شود.

تفکر حضور در اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک چه زمانی شکل گرفت؟

حدود بیست سال پیش به این نتیجه رسیدم که باید تجارب، اطلاعات و تجارب صنعتی، تولیدی و بازرگانی

خود را با سایر دوستان که دل در گروی صنعت نساجی و پوشاک دارند، منتقل کنم؛ پس از همفکری و همکاری با چند نفر از همکاران، قدم به «اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان صنایع کشفای» که با کسب مجوز از اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران راه‌اندازی شده بود؛ گذاشتیم که بعدها به نام اتحادیه تولید و صادرات صنایع نساجی، پوشاک و چرم ایران تغییر نام داد با لطف دوستان به‌عنوان رئیس هیئت مدیره اتحادیه انتخاب شدم و حدود ۱۸ سال در این سمت به خدمت پرداختم.

اتحادیه‌ای که در فضای ۱۲ متری در حیاط پستی اتاق بازرگانی ایران فعالیت خود را آغاز کرده بود با پیگیری‌ها و تلاش‌های مستمر تمام دوستان هیئت مدیره، توانستیم محل فعلی اتحادیه را در خیابان استاد نجات‌اللهی خریداری کنیم تا بتوانیم شأن و جایگاه اتحادیه را حفظ کرده باشیم.

در جلسات هیئت مدیره اتحادیه و همچنین جلسات مشترک با مدیران دولتی، مسائل مختلفی مطرح می‌شد تا این که بررسی پرونده‌های جوایز صادراتی به عهده اتحادیه گذارده شد و خوشبختانه در تمام مدتی که به بررسی پرونده جوایز صادراتی می‌پرداختیم؛ حتی یک مورد نه شکایتی از ما مطرح شد و نه تخلفی از جانب ما صورت گرفت.

این رویه ادامه داشت تا این که به دستور شخص آقای نعمت‌زاده، کارگروهی برای ساماندهی به وضعیت وخیم و ناگوار واردات غیرقانونی پوشاک تشکیل شد که من نیز یکی از اعضای این کارگروه بودم. متأسفانه علی‌رغم تمام وقت و انرژی که صرف حضور در جلسات مختلف کارگروه مذکور و بحث و تبادل نظر در زمینه قاچاق منسوجات به کشور می‌شد مدت‌ها ما را آوردند و بردند! در حالی که از همان روز اول تولیدکنندگان داخلی آماده اجرای دستورالعمل ثبت برندهای خارجی پوشاک خارجی بودند اما قاچاقچیان که آماده نبودند و آن، ما را به این روز انداخت! اگر قرار است دستورالعملی برای مهار قاچاق اجرایی شود، چرا مرتب شاهد تعویق اجرای آن هستیم؟ برخی می‌ترسند که اگر جلوی واردات پوشاک گرفته شود مردم چه بر تن کنند!!! مگر زمانی که واردات پوشاک

به این شکل لجام گسیخته انجام نمی‌شد؛ مردم ما برهنه می‌ماندند!!!

اگر گوشه‌ای از کمکی که به صنعت خودروسازی این مملکت می‌شد (صنعتی که هنوز هیچ حرفی برای گفتن ندارد) به صنعت نساجی و پوشاک صورت می‌گرفت آن هم صنعتی که اشتغالزترین صنعت هر کشوری محسوب می‌شود، اتفاقی ناگواری رخ می‌داد؟!!!!!! نخواستند کمکی کنند و به اعتقاد من امروز هم با تشکیل کارگروه و اجرای دستورالعمل و پایین آوردن تابلوی فروشگاه‌های تقلبی و این داستان‌ها، سرگرم هستیم!

از سوی دیگر مافیای واردات، قدرت‌ها و یا سودجویان صنعت پوشاک و هر اسمی که دارند، ضعیف نیستند و قدرت دارند اما مگر ما ضعیفیم؟ ما هم قدرتمند هستیم اما آنها از یکسری مزایای استفاده می‌کنند که متأسفانه ما از آن بی‌بهره‌ایم. مزایایی مانند عدم کنترل دقیق مرزها و مبادی ورودی کشور و ... تصمیم ندارم این مطالب را خدای ناکرده به همکاری دولت با قاچاقچیان ربط بدهم بلکه معتقدم دولت در زمینه کنترل قاچاق کم کاری کرده است و تمام توان خود را در رفع این معضل به کار نگرفته است.

در زمان دولت دهم، قرارداد تعرفه ترجیحی با ترکیه منعقد شد که طبق آن، مبادلات برخی کالاهای ایران و ترکیه تسهیل شود؛ ما که چیزی نداشتیم برای بازار ترکیه! اما قطعاً این کشور در ماجرای تعرفه ترجیحی، پیروز میدان بود. دلیل انعقاد این قرارداد (که صرفاً منافع یک طرف - ترکیه - را تأمین می‌کند)، توسط رئیس دولت دهم، برای ما مشخص نیست و با این امضا، مشکلات بسیاری از تولیدکنندگان دو چندان شد.

یکی دیگر از دستاوردهای تلاش‌های اتحادیه، گنجاندن نمایشگاه پوشاک (ایران مد) به تقویم نمایشگاهی کشور است. خوشبختانه در این زمینه افرادی مانند آقایان اسفهدی - مدیرعامل شرکت سهامی نمایشگاه‌ها - و خسرو تاج - رئیس سازمان توسعه تجارت - همکاری‌های خوبی با اتحادیه داشتند تا شاهد برگزاری یک نمایشگاه مستقل پوشاک در کشور باشیم. نیت اولیه ما از برگزاری ایران مد

هم نیست! شاید در صورت اجرای دستورالعمل فعالیت برندهای خارجی پوشاک در کشور و کنترل قاچاق، وضعیت بهتر شود اما به شرط این که با تغییر دولت‌ها و وزرا، شرایط به طور کلی تغییر نکند و دولت‌های جدید مواضع دیگری اعمال نمایند.

امروزه اگر یک صنعتگر نساجی بدون بدهی به بانک، دارایی، شهرداری، دارای منزلی فراخور حال خود، ماشین آخرین سیستم، لباس‌های شیک و آرامش خاطر داشته باشد هر کسی وی را مشاهده کند؛ خود به خود جذب این صنعت خواهد شد زیرا این زندگی مرفه و آسودگی خیال از فعالیت در صنعت نساجی و پوشاک بر می‌آید اما وقتی پای صحبت‌های یک صنعتگر بنشینید و مرتب از بدهکاری‌ها، دغدغه‌ها و نگرانی‌های وی از مزاحمت‌های دولتی بشنوید، هرگز یک ریال در این صنعت سرمایه‌گذاری نخواهید کرد و یک ساعت نیز در کارخانه مشغول کار نخواهید شد.

«و پیش بینی شما از آینده صنعت نساجی و پوشاک کشور؟»

آینده چندان قابل پیش بینی نیست فقط امیدواریم روزهای تلخ تکرار نشود. همان طور که بیمار سرطانی به امید بهبودی، تن به شیمی درمانی می‌دهد صنعتگران نیز علی‌رغم شرایط دشوار به آینده امیدوارند.

تشکلی برخلاف تصورشان آن قدرها هم ساده نیست! از سوی دیگر دولت بهای لازم به تشکلهای بخش خصوصی نمی‌دهد و شنوای نظرات و دیدگاه‌های آنان نیست.

«این روزها از تفکیک مجدد وزارتخانه‌های صنعت و معدن و بازرگانی صحبت به میان آمده است. دیدگاه شما در مورد تفکیک یا ادغام وزارت صنعت و بازرگانی چیست؟ فکر می‌کنید کدام صورت به نفع تولیدکننده خواهد بود؟»

مدیران محترم پس از ضربه زدن به صنعت و بازرگانی صحبت از تفکیک آنها می‌کنند. به اعتقاد من ادغام صنعت و تجارت اشتباه محض بود. حتی در آن زمان هر وزیری که در مسند یکی از وزارتخانه‌ها قرار داشت، زمان برای انجام کار کم می‌آورد چه برسد به این که یک وزیر عهده‌دار وظایف دو وزارتخانه شود! در ضمن مگر می‌شود یک وزیر هم حامی صنعت و هم حامی بازرگانی باشد چون منافع آنها در تضاد است.

«با تمام روزهای تلخ و شیرین که در عرصه تولید و صادرات داشتید، به کسی توصیه می‌کنید که وارد صنعت نساجی و پوشاک شود؟ نمی‌توانم به فردی که می‌خواهد وارد این صنعت شود، بگویم وضعیت صنعت نساجی و پوشاک بسیار عالی و مطلوب است چون شرایط حتی معمولی و نرمال

فروش کالای شرکت کنندگان نمایشگاه نبود بلکه می‌خواستیم قدرت صنعت پوشاک ایران را در معرض نمایش مسئولان دولتی و مردم قرار دهیم به عبارت دیگر یک قدرت نمایی در راستای معرفی توانمندی فعالان این صنعت. اما صرف نظر از کم و کاستی‌های برگزاری نمایشگاه یا حضور افرادی که اصلاً قرار نبود در این رویداد شرکت کنند مانند غرفه‌داران ترکیه، سوریه و ...، ایران مد توانست جایگاه خوبی میان فعالان صنعت پوشاک پیدا کند.

لازم به یادآوری است که سال گذشته به دلیل خستگی از کار، عدم امکان حضور مستمر در اتحادیه و همچنین واگذاری امور به جوان‌ترها، در انتخابات هیئت مدیره اتحادیه، کاندید نشدم اگرچه به عنوان مشاور اتحادیه، تجارب خود را به دوستان منتقل می‌کنم.

«در سال‌های گذشته تعداد تشکلهای صنعت نساجی و پوشاک، اندک بودند اما امروز شاهد افزایش تعداد انجمن‌ها و اتحادیه‌های این صنعت در سراسر کشور هستیم؛ حضور صنعتگران در شکل‌گیری تشکلهای مختلف نساجی و پوشاک را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ دولت تا چه میزان این تشکلهای را جدی می‌گیرد و در تصمیم‌گیری‌های خود نظرات آنان را لحاظ می‌نماید؟»

بسیاری از مدیران دولتی علاقه خاصی به میز و صندلی‌های خود دارند! و یک اتحادیه و انجمن باید همت والایی داشته باشد تا به این قبیل مدیران تفهیم کند بازوان آنها هستند و قرار نیست جای کسی را اشغال کنند. انجمن‌ها می‌خواهند کمک حال سازمان‌های مرتبط دولتی باشند پس ابتدا ما را باور کنید و آنگاه به ما اختیار عمل بدهید تا بتوانیم به فعالیت بپردازیم.

دلیل شکل‌گیری انجمن و اتحادیه‌های متعدد این است که برخی اعضا به این نتیجه می‌رسند تشکلهایشان نمی‌تواند به خوبی از حق و حقوق آنان دفاع کنند لذا ترجیح می‌دهند تشکلی راه‌اندازی کنند اما پس از ورود به میدان، تازه متوجه می‌شوند که فعالیت

