

اشاره:

شیفته تولید است و اشتغال‌زایی، به نخ و پارچه و پوشاک عشق می‌ورزد و به همین دلیل زندگی کارمندی را به پیشنهاد یکی از بستگان خود (که وی نیز یکی از پیشکسوتان نام‌آشنای صنعت نساجی است) کنار می‌گذارد و وارد میدان تولید پوشاک می‌شود. میهمان صنعتگری هستیم که بیش از هر چیز، دغدغه تأمین معاش کارگران خود را دارد و آنان را از شریف‌ترین اقشار جامعه یاد می‌کند. «ایجاد اشتغال برای جوانان، رونق تولید و کمک به گردش چرخ صنعت مخصوصاً در زمینه نساجی و تولید منسوجات صنعتی آن‌قدر احساس خوب و اثری مثبتی دارد که برایم با زندگی یکنواخت کارمندی به هیچ عنوان قابل مقایسه نیست.»

به اعتقاد علیرضا موبد برخلاف تصورات موجود، «پیش از انقلاب، صنعت نساجی مورد حمایت دولتمردان قرار نداشت، بخش عمده‌ای از مواد اولیه و محصولات، وارداتی بودند و تولید به معنای واقعی در کشور انجام نمی‌شد. در صنعت پوشاک تجهیزات جانبی مانند دکمه، زیپ، نخ دوخت و لایه چسب اصلاً در ایران تولید نمی‌شدند و تولیدکنندگان نیاز خود را از طریق اجناس وارداتی رفع می‌کردند.»

وی که فعالیت در صنعت نساجی را از تولید پوشاک آغاز کرد و امروز به تولید طیف وسیعی از محصولات بی‌بافت می‌پردازد، فراز و نشیب‌های متعددی را طی سال‌های انقلاب، جنگ، تحریم‌های اقتصادی و ... پشت سر گذاشته که خواندن آنها برای نسل جوان بسیار آموزنده و ارزشمند است. مشروح این گفت‌وگو از نظر تان می‌گذرد و لازم به یادآوری است که شرکت صنعتی لایه ساز در پایان سال ۱۳۶۲ ثبت و در سال ۱۳۶۹ در زمینی به مساحت یکصد هزار مترمربع با زیربنای مفید ۲۵ هزار مترمربع به بهره‌برداری رسید. این شرکت به‌عنوان یکی از تولیدکنندگان بزرگ منسوجات نبافته در خاورمیانه، با ظرفیت تولید سالیانه چهارده هزار تن انواع محصولات ترموباندینگ، لایه چسب، لایه اسپری، لایه سوزنی و لایه کوتینگ به فعالیت می‌پردازد.

چین هم قادر به رقابت با مانیت



دیدگاه



گفت‌وگو با علیرضا موبد- بنیانگذار و مدیرعامل شرکت صنعتی لایه ساز

۴ بیوگرافی و آغاز فعالیت حرفه‌ای در صنعت نساجی

متولد بیستم خرداد ۱۳۳۳ در شهرستان مراغه و دانش آموخته رشته حسابداری صنعتی هستیم. پس از ورود به دانشگاه فقط سه ماه از پدرم پول توجیبی گرفتم و به این نتیجه رسیدم که باید درآمد مستقلی برای خود داشته باشم. سال ۱۳۵۰ به‌عنوان کارمند روز مزد در «شرکت راه آهن ایران» فعالیت خود را آغاز کردم. درآمد روزانه‌ام ۳۰ تومان بود که آن زمان مبلغ قابل توجهی محسوب می‌شد. با فوت پدرم در خرداد ۱۳۵۲، عملاً مسئولیت امور زندگی و خرج خانواده به من - فرزند ارشد- سپرده شد. در اتوبوسی که از مراغه به تهران جهت برگزاری ختم پدرم در حال حرکت بود؛ عموی بزرگم- آقای محمود زینی بنیانگذار شرکت‌های دوپ و لایکو و یکی از پیشکسوتان صنعت نساجی ایران- از من پرسید «چه تصمیمی در ارتباط با کارت در شرکت راه آهن داری؟ آیا مایل به ادامه کار در این بخش هستی؟ پاسخ مثبت دادم و گفتم: «حقوق دریافتی به‌عنوان مسئول رسیدگی به اسناد ذی حسابی برای امرار معاش خود و خانواده کافی است.» گفت:

«زندگی کارمندی، دستاورد خاصی ندارد و شاید آخرین سطح پیشرفت تو معاونت وزیر باشد که مسیر طولانی ای می‌باشد. ۳۰ سال بعد هم بازنشسته می‌شوی و برای کسب روزی باید راننده تاکسی شوی!» وی سپس پیشنهاد کرد کار دولتی را رها کنم و در دو اتاق آپارتمان واقع در خیابان ابوذر جمهوری سابق (خیابان پانزده خرداد فعلی) در تولیدی بلوز بچه با هم کار کنیم.

پیشنهاد ایشان را پذیرفتم و پس از اتمام قرارداد سالیانه با شرکت راه آهن، از این مجموعه خارج شدم و در فروشگاه آقای زینی کارم را شروع کردم. پس از مدتی، امور حسابداری فروشگاه نیز به من واگذار شد. از انجام وظایف محوله هیچ ابایی نداشتیم و آنها را کسر شأن خود نمی‌دانستیم.

اواخر سال ۱۳۵۲ طی رفت و آمد به بازار و آشنایی با نحوه فعالیت بنکداران، به این نتیجه رسیدم سپردن کالا به آنان و این‌که به امید فروش محصولاتمان بنشینیم، هیچ فایده‌ای ندارد، موضوع را با آقای زینی در میان گذاشتم و تصمیم گرفتم سالن هزار متری واقع در دروس - که متعلق به یکی از بستگانش بود- را جهت تولید و فروش مستقیم پوشاک اجاره



لحظه‌ای پلک روی هم بگذاریم، چرخ‌های خیاطی صنعتی را روی دوش می‌گرفتیم و به زیرزمین منتقل می‌کردیم. صبح شنبه آقای زمرد نیا به زیرزمین آمد و متوجه شد چندین کارگر با چرخ صنعتی مشغول کار هستند

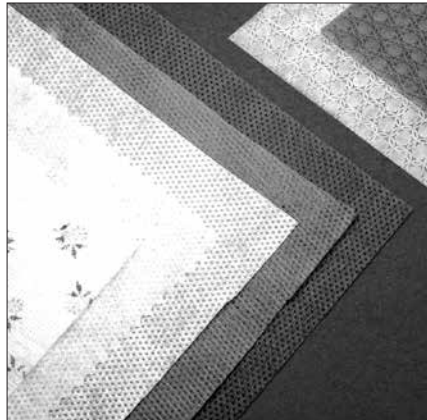
به مرور زمان فعالیت‌های کارخانه رونق گرفت و تولیداتمان با برند «دوپ» در زمینه پوشاک زنانه، مردانه و بچه‌گانه به بازار عرض شد. موفق به خرید ژنراتور کاتر پیلار و کمپرسور از شرکت‌های مطرح اروپایی و تکمیل خطوط تولید کارخانه شدیم. این روند تا سال ۱۳۵۹ ادامه داشت و حدود ۸۰ نفر در کارخانه به فعالیت می‌پرداختند. در تمام اعتصابات کارگری و بحبوحه انقلاب، حتی یک نفر از کارگران ما حقوق معوقه نداشت. عشق و علاقه به تولید و فعالیت در سالن کارخانه حرف اول را می‌زد و ارتباطات صمیمانه و بسیار خوبی میان کارگر و کارفرما حکمفرما بود. با تلاش کارفرما و همت کارگران، توانستیم تمام آنان را صاحب‌خانه کنیم و به این ترتیب دیگر دغدغه‌ای برای پرداخت اجاره خانه نداشتند و با آسودگی خاطر و علاقه بیشتری به کار ادامه می‌دادند.

پس از انقلاب، به دلیل غرض ورزی و بهانه‌گیری‌های بی‌دلیل برخی مسئولان در مورد تولید پوشاک و حتی نام برند دوپ، کارخانه را واگذار کردم و تولید محصولات بی‌بافت از جمله لایی چسب لباس را آغاز کردم. محصولی که تا آن زمان، یک کالای وارداتی محسوب می‌شود و هیچ تولیدکننده‌ای در ایران به ارائه آن نمی‌پرداخت.

پیش از انقلاب، وضعیت صنعت نساجی و پوشاک چگونه بود؟ آیا دولت از صنعتگران این بخش حمایت می‌کرد؟

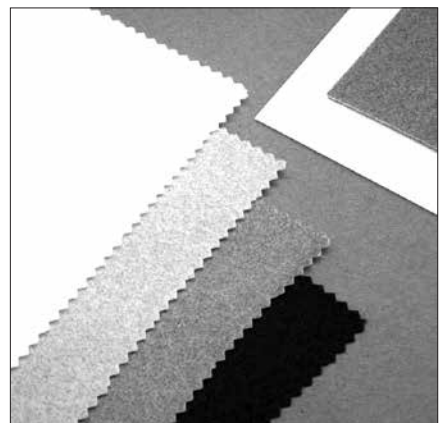
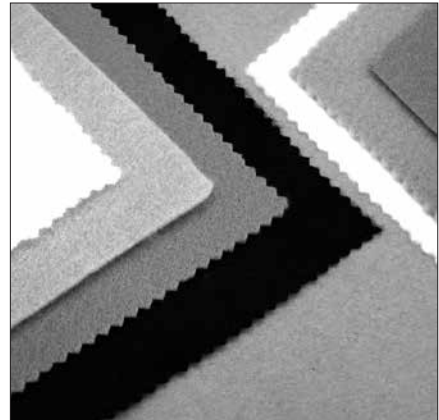
خیر! هیچ حمایتی وجود نداشت... بخش عمده‌ای از مواد اولیه و محصولات، وارداتی بودند و تولید به معنای واقعی در کشور انجام نمی‌شد. در صنعت پوشاک تجهیزات جانبی مانند دکمه، زیپ، نخ دوخت، اصلاً در ایران تولید نمی‌شدند و تولیدکنندگان نیاز خود را از طریق اجناس وارداتی رفع می‌کردند.

چطور از تولید پوشاک به تولید لایی چسب روی آوردید؟



موضوع فعالیت‌های خود را به وی توضیح دادم و این که علی‌رغم کیفیت خوب محصولات، مشتریان چندانی نداریم و ... پس از شنیدن صحبت‌هایم پرسید: «قیمت اجاره زیر زمین در خیابان بهار را می‌دانی؟» پاسخ دادم: «خیر! شما به ما بگویید.» گفت: «۱۳۰ هزار تومان». قیمت بسیار معقول و مناسبی به نظر می‌رسید. بلافاصله ۳۰ هزار تومان به عنوان بیعانه به آقای زمرد نیا پرداخت شد و اطمینان داشتم روزی این مغازه را از وی خواهم خرید.

پس از چند روز، به همراه عمویم نزد وی رفتیم و به ما گفت: «این محل را ۱۳۰ هزار تومان به شما فروخته‌ام و ۳۰ تومان به عنوان بیعانه پرداخت کرده‌اید. می‌توانید در عرض ۲۴ ساعت اینجا را به کارخانه تبدیل کنید؟ اگر حتی موفق به نصب دو چرخ خیاطی هم شدید، زیرزمین متعلق به شما خواهد بود وگرنه قرارداد ما باطل است چون کل ساختمان را نیروی دریایی اجاره کرده است و به دلیل مسائل امنیتی، فعالان بخش خصوصی نمی‌توانند در اینجا کار کنند.» پاسخ مثبت دادم. ۲۴ ساعت با کار بدون وقفه و بدون این که



کند. ایشان پذیرفت و پس از خرید چرخ‌های خیاطی، تولید پوشاک را در سطح بالاتر شروع کردیم. با مراجعه به فروشگاه‌های معتبر آن زمان مانند فروشگاه ایران، کوروش و ... متوجه شدم به آسانی و بدون داشتن ارتباطات با مدیران، نمی‌توان محصولات را در این مراکز عرضه کنیم. پس از پرس و جوهای فراوان، با مسئول خرید فروشگاه کوروش - آقای مطلبی - آشنا شدم و از وی، اطلاعات و تجارب بسیار ارزشمند و مفیدی در زمینه تجارت، فروش و بازار کسب کردم. در نهایت پس از جلب اعتماد وی، توانستم محصولات خود را در فروشگاه کوروش عرضه نمایم.

اوایل سال ۱۳۵۴، ساختمان چهل ستون در خیابان بهار - که به تازگی احداث شده بود - توجهم را به خود جلب کرد. از مالک این ساختمان آقای زمرد نیا پرسیدم: زیر زمین‌های این ساختمان برای فروش است؟ پرسیدم: پول داری؟ گفتم: شما فقط به پول فکر می‌کنید؟! فکر کردی را نشانختم‌ام چون گفت: من را می‌شناسی؟! من حاج محمود زمرد نیا هستم... گفتم: اسم شما را شنیده‌ام و سراغتان آمده‌ام... سپس

فانتزی و نخ آنقوره را تولید و عرضه می‌کردیم که مورد استقبال مصرف‌کنندگان هم قرار می‌گرفت. به هر حال زندگی حرفه‌ای‌ام در مسیری قرار گرفت که از فعالیت در صنعت پوشاک دور ماندم اما همچنان شیفته این صنعت هستم و مشاهده نخ و پارچه و پوشاک برایم بسیار لذت‌بخش است.

با وجود تمام مشکلات و چالش‌های فراوانی که طی این سال‌ها پشت سر گذاشته‌ام، هیچ‌گاه از پیشنهاد آقای زینی مبنی بر ترک کار دولتی و فعالیت در بخش تولید پشمینان نشدم زیرا ایجاد اشتغال برای جوانان، رونق تولید و کمک به گردش چرخ صنعت نساجی کشور آن قدر احساس خوب و انرژی مثبتی دارد که برایم با زندگی یکنواخت کارمندی به هیچ عنوان قابل مقایسه نیست.

۴مطلب‌نهایی

به همه جوانان توصیه می‌کنم از ایجاد اشتغال برای هموطنان خود غافل نشوند منتها با بررسی دقیق اولیه. متأسفانه بسیاری از افراد صرفاً به دلیل چشم و هم‌چشمی با دیگران یا کسب سود بیشتر، وارد میدان تولید می‌شوند اما پس از مدتی به دلیل نداشتن پشتوانه علمی، فنی و علاقه به تولید از ادامه کار باز می‌مانند. این اتفاق در صنعت فرش ماشینی کشور رخ داد و متأسفانه بسیاری از واحدهای فرش ماشینی به دلیل مشکلات بیش از حد تعطیل شدند. در زمینه تولید انواع لایی سوزنی و لایی چسب هم این رقابت ناسالم وجود دارد. کارخانه‌های مانند لایی‌ساز ماشین‌آلات و تجهیزات مدرن و مطرح اروپایی را در اختیار دارد برای مثال قیمت یک دستگاه سوزن زنی کارخانه ما یک میلیون یورو است اما دستگاه ۲۰ هزار دلاری آن در چین وجود دارد که برخی افراد برای سود و منفعت بیشتر، دستگاه چینی را می‌خرند و انتظار دارند محصولاتشان کیفیت بالا و قابل رقابت هم باشد! ای کاش در وزارت صنعت، مشاوران متعهد و توانمندی وجود داشت که صنعتگران را پیش از خرید ماشین‌آلات، در مسیر صحیح و منطقی راهنمایی می‌کرد. به این ترتیب واردات دستگاه‌های نساجی به اصطلاح سر وسامان می‌گرفت و دیگر شاهد واردات بی‌منطق ماشین‌آلات چینی به کشور نبودیم.

بهره‌برداری کارخانه، به توسعه لایی‌ساز پرداختیم، تعداد ماشین‌آلات و نیروهای انسانی افزایش یافت و ۱۸۰۰ متر سالن تولید به ۲۵ هزار متر مربع تبدیل شد و در حال حاضر ۱۷۰ نفر به طور مستقیم مشغول کار هستند.

۴لایی‌ساز در زمینه صادرات هم فعالیت دارد؟

بله محصولات ما هم به صورت مستقیم و هم غیرمستقیم صادر می‌شود. طی سال‌هایتمادی که از فعالیت‌مان سپری می‌شود؛ بسیاری از مواد اولیه مورد نیاز انواع کارخانه‌ها را در کشور با قیمت مناسب و کیفیت مطلوب تولید می‌کنیم تا نیاز سایر همکاران و صنعتگران به مواد اولیه وارداتی کاهش یابد.

۴دیدگاه شما در مورد وضعیت فعلی صنعت

نساجی کشور چیست؟

متأسفانه بدترین دورانی است که تاکنون در آن فعالیت کرده‌ام! به اعتقاد من ریشه تمام مشکلات تولید در کشور عدم آگاهی کافی و کامل مسئولین و کارشناسان دولتی است. مشکل صنعتگران نساجی فقط در کمبود مواد اولیه خلاصه نمی‌شود و باید در سطح کلان به موضوع نگریست. برای مثال دلیل راه‌اندازی مجتمع‌های پتروشیمی در ایران چیست؟ رفع نیاز صنایع پایین دستی یا خام فروشی و صادرات مواد خام به خارج از کشور؟! چرا در شرایطی که واحدهای نساجی برای ادامه حیات نیازمند مواد اولیه پتروشیمی است، این مواد از تولیدکننده ایرانی دریغ می‌شود و در اختیار تولیدکنندگان خارجی قرار می‌گیرد؟ این چه منطقی است که مسئولین امر برای صادرات در نظر می‌گیرند؟

۴فعالیت در صنعت نساجی را با تولید پوشاک

آغاز کردید و شاید به جبر روزگار، وارد عرصه تولید منسوجات بی‌باخت شدید. آیا طی این سال‌ها، به راه‌اندازی دوباره خط تولید پوشاک فکر کرده‌اید؟

به تولید پوشاک بسیار علاقه‌مند هستم. به یاد دارم انواع نخ‌های نایلونی، تری استات، کرپ، فانتزی و آنقوره را برای اولین بار ما وارد کشور کردیم و به بهترین بوتیک‌های تهران، پوشاک با انواع نخ‌های

لایی چسب یکی از تجهیزات ضروری و مهم ما به‌عنوان تولیدکننده پوشاک بود و همان طور که اشاره شد لایی چسب در ایران تولید نمی‌شد و چاره‌ای جز واردات نداشتیم. در جریان راه‌اندازی شرکت لایکو و کسب اطلاعات در زمینه منسوجات بی‌باخت و لایه‌های ترموفیوز، متوجه پتانسیل بالای تولید لایی چسب و منسوجات بی‌باخت در کشور شدم؛ به همین دلیل «شرکت صنعتی لایی‌ساز» سال ۱۳۶۲ به صورت رسمی ثبت شد و سال ۱۳۶۹ در زنجان به بهره‌برداری رسید؛ ماشین‌آلات و تجهیزات کارخانه نیز به مرور زمان تکمیل و به روز شدند. به جرأت اعلام می‌کنم که با راه‌اندازی کارخانه لایی‌ساز، تولیدکنندگان عایق‌های رطوبتی، واردات لایی‌های سوزنی را متوقف کردند و توانستیم ضمن قطع واردات این محصول، ارزآوری قابل توجهی به کشور داشته باشیم. قیمت و کیفیت برخی محصولات را به نحوی سازمان‌دهی کرده‌ایم که واردات لایی عملاً مقرون به صرفه نیست و حتی چین هم قادر به رقابت با ما نیست. البته این سازمان دهی تقریباً در مورد تمامی محصولات تولیدی ما صدق می‌کند از جمله در مورد منسوجات نبافته، لایی‌های چسب و غیره.

توجه به کیفیت، اولویت نخست مجموعه ماست. برای متخصصین جوان و متعهد اهمیت بسیاری قائل هستیم و به آنان اعتماد داریم؛ خوشبختانه پاسخ این اعتماد را به بهترین شکل دریافت می‌کنیم.

در ارتباط با دانشگاه‌ها، ارتباط تنگاتنگی بین لایی‌ساز و دانشگاه‌ها برقرار بوده و هر ساله کارخانه پذیرای گروه‌های مختلفی از جمعیت دانشگاهی و ارائه توضیحات مربوط به روش‌ها و تکنولوژی مختلف تولید منسوجات بی‌باخت می‌باشد.

۴دهه ۶۰ صنعت نساجی در چه وضعیتی به سر

می‌برد و با چه مشکلاتی مواجه بودید؟

برخلاف تصور رایج، در دوران جنگ وضعیت تولید مطلوب بود و زیر بمباران دشمن و حملات موشکی به تولید و فروش ادامه می‌دادیم. در زمینه تهیه و تأمین مواد اولیه (مانند الیاف) موظف بودیم ابتدا از مواد اولیه کارخانه‌های داخلی استفاده کنیم سپس مابقی نیاز صنعتگران از طریق واردات رفع می‌شد. علی‌رغم تمام مشکلات و چالش‌های موجود، از دومین سال