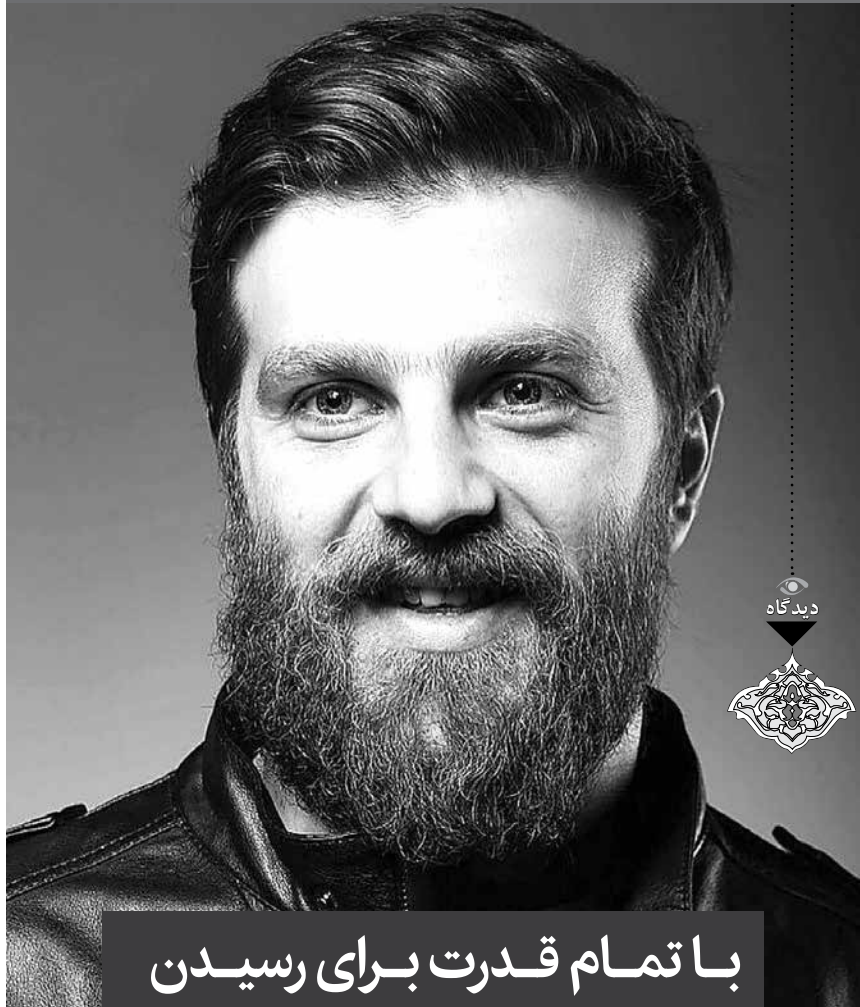


۴ بیوگرافی و شروع فعالیت در صنعت پوشاک

متولد دهم مهر ۱۳۶۵ در تهران هستم. سال ۱۳۸۱ علاقه فراوان به فضای متنوع و جذاب پوشاک باعث شد توسط یکی از دوستان فعالیت خود را در زمینه فروش پوشاک آغاز نمایم. حدود سه سال و نیم در بازار بزرگ فردوسی به فروش پوشاک مردانه پرداختم، سپس در بازارچه فردوسی یک مغازه برای خود اجاره کردم و به فروش پوشاک خارجی (تولید ترکیه) ادامه دادم. آن سال‌ها، واردات و فروش پوشاک ترکیه رونق فراوانی داشت و مورد استقبال چشمگیر مصرف‌کنندگان نیز قرار می‌گرفت زیرا انتخاب چندان هم نداشتند در حالی که تعداد تولیدکنندگان موفق و معتبر پوشاک داخلی، اندک بود و کیفیت محصولات آنان نیز در بسیاری از موارد قابل رقابت با پوشاک ترکیه نبود در حالی که امروز یک محصول با کیفیت تولید داخل به آسانی قابل تشخیص نیست که در ایران تولید شده یا خارج از ایران!

سال ۱۳۸۴ در بازارچه فردوسی، حدود بیست نفر فروشنده جوان و با انگیزه بودیم که تصمیم داشتیم سبک جدیدی در فروش پیش بگیریم و به روز باشیم. از این تعداد برخی کار را ادامه دادند و امروز از فعالان مطرح پوشاک کشور شناخته می‌شوند و از تعدادی هم دیگر خبری نیست.

واقعیت این است که اگرچه قیمت بعضی از محصولات ما تا ۳۰ درصد افزایش یافته‌اند اما به هیچ‌عنوان از کیفیت مواد اولیه نخواهیم کاست و ترجیح می‌دهیم در صورت نبود مواد اولیه با کیفیت تولید بخشی از محصولات را متوقف کنیم. متأسفانه در حال حاضر هزینه‌های تولید بسیار افزایش یافته است و از تغییر هر روزه قیمت مواد اولیه خسته شده‌ایم زیرا بزرگترین عامل موفقیت در هر کار برنامه‌ریزی است که متأسفانه در این مقطع، امکان برنامه‌ریزی دقیق مقدور نیست؛ هر چند خرید پوشاک جزئی از کالای اساسی محسوب می‌شود اما در شرایط فعلی با



با تمام قدرت برای رسیدن به هدف تلاش کنید

اشاره:

با مدیر جوانی صحبت می‌کنیم که ابتدا به توزیع پوشاک می‌پرداخت اما سال ۱۳۹۱ با افزایش قیمت دلار و زیان هنگفت مالی، «تولید» را گزینه مناسبی برای ادامه فعالیت خود مناسب می‌بیند.

میلاد محمدنیا، از ابتدا تولید در ایران با نام تجاری خود و برچسب ساخت ایران شروع به فعالیت کرد که البته در آن زمان قبول این مسئله برای مشتریان سخت و زمان‌بر بود تا اینکه به تدریج توانست اعتماد مخاطبان خود را جلب کند.

مدیرعامل ان سی نو ادامه می‌دهد: «به‌عنوان یک تولیدکننده در تمام مراحل کار به اصطلاح سنگ تمام می‌گذاریم اما نه تنها تحت هیچ حمایتی قرار نمی‌گیریم (اگرچه توقع حمایت هم نداریم) بلکه با موانع و مشکلات متعددی که نهادهای دولتی بر ایمان به وجود می‌آورند دست و پنجه نرم می‌کنیم.

وی تصریح می‌کند: «به تولید ادامه می‌دهم اگرچه چندان به آینده اقتصادی خوش بین نیستم اما از فعالیت در صنعت پوشاک هیچ گاه پشیمان نشده و نمی‌شوم. شیفته محیط کارم هستیم زیرا شخصیت اجتماعی‌ام در این فضا شکل گرفته و بازار برایم یک دانشگاه بزرگ محسوب می‌شود که تجارب ارزشمندی در آن کسب کرده‌ام و هر روز خودم را در مسیر چالش‌های بزرگ‌تر قرار می‌دهم تا از هیجان زندگی لذت ببرم.»



افزایش هزینه‌های زندگی، جامعه خسته و بی‌انگیزه شده و قدرت خرید به اندازه‌ای پایین آمده که ترجیح می‌دهند ابتدا خوراک که اولویت اول خانواده محسوب می‌شود را تأمین و در مراحل بعدی به تهیه پوشاک فکر کنند.

«چگونه تصمیم گرفتید از عرضه فروش پوشاک ترک وارد عرضه تولید شوید؟ شرایط کار به نحوی پیش رفت که از خرده فروشی پوشاک به عمده فروشی روی آوردم؛ ابتدا به توزیع پوشاک می‌پرداختم اما سال ۱۳۹۱ با افزایش قیمت دلار و زیان هنگفت مالی، به این نتیجه رسیدم که تولید گزینه مناسبی به شمار می‌آید. البته سابقه تولید پوشاک در ترکیه را داشتم و در این کشور تولیدکننده هیچ نگرانی و دغدغه‌ای بابت تهیه مواد اولیه مرغوب، مواجهه با قوانین کارگری، بیمه، مالیات و ... ندارد و تسهیلات و حمایت‌هایی که ترکیه از تولیدکنندگان خود به عمل می‌آورد قابل مقایسه با ایران نیست، البته هر جا مشکلات مربوط به خود را هم دارد.

در حال حاضر با افزایش نرخ دلار، ادامه کار برای ۷۰-۸۰ درصد واردکنندگان پوشاک، مقرون به صرفه به نظر نمی‌رسد به همین دلیل تصمیم گرفتند تولید را طبق برنامه مشخص و هدفمند آغاز کنند اما خیلی از کسانی که امروز پوشاک تولید داخل را توزیع می‌کنند، در صورت کاهش نرخ دلار، واردات را از سر خواهند گرفت چون مرزهای کشور به روی پوشاک وارداتی کماکان باز است. از سوی دیگر با افزایش هر روز قیمت مواد اولیه (نخ، پارچه) و هزینه نیروهای انسانی، تولیدکننده مجبور است قیمت محصولات خود را مرتب تغییر دهد و این امر بی‌اعتمادی مصرف‌کنندگان را به دنبال دارد زیرا تصور می‌شود بازار در اختیار تولیدکنندگانی قرار گرفته که قابل اطمینان نیستند و نمی‌توانند یک قیمت ثابت را برای کالاهای خود مشخص نمایند.

«پس از ورود به عرصه تولید، محصولات را با

اتیکت خود به فروش می‌رسانید یا از مارک‌های خارجی استفاده می‌کردید؟

از ابتدا تولید در ایران با نام تجاری خود و برچسب ساخت ایران شروع به فعالیت کردم که البته در آن زمان قبول این مسئله برای مشتریان سخت و زمان بر بود تا اینکه توانستیم اعتماد مخاطبان خود را جلب کنیم چون از بدو ورود به عرصه فروش پوشاک به نام ان سی نو در بازار شناخته شده بودم، همین نام را به ثبت رساندم. (ان سی آورد.

نو در زبان اسپانیولی به معنای درخت بلوط است. «به نوع محصولات، حجم تولیدات و نحوه تهیه باید یادآور شوم حدود دو سال برخی از مشتریان مواد اولیه اشاره نمایند...»

به دلیل نصب برچسب ساخت ایران، خرید محصولات ان سی نو با تولید پوشاک مردانه (کلاسیک و اسپرت) و کفش کار خود را به صورت برون‌سپاری داشتند پوشاک ترک با بهترین کیفیت را از ما آغاز کرد. به این ترتیب که تمام مواد اولیه مورد

بخش پوشاک مردانه متمرکز شده‌ایم. یکی از نقاط قوت ما استفاده از رنگ‌بندی‌های متعدد در کلکسیون‌های فصلی مختلف است برای مثال پاییز سال گذشته، حدود ۱۶ رنگ در کلکسیون آن سی نو وجود داشت معتقدیم که بازی با رنگ‌ها شادی و نشاط خاصی همراه خود به جامعه آورده و این شادی تاثیر مستقیم بر عملکرد افراد در زندگی شخصی و کاری آنها دارد

در مورد مواد اولیه هم باید بگوییم تمام پارچه‌های تریکو از کارخانه‌های داخل کشور تأمین می‌شود که از نظر کیفی رضایت بخش هستند. قیمت پارچه تریکو تقریباً با مشابه ترکیه برابر اما تنوع تریکو در ایران بسیار پایین‌تر است. بعضی از پارچه‌های مورد نیاز را از ترکیه و اکسپورتی را از چین تأمین می‌کنیم.

«و توزیع محصولات چگونه انجام می‌شود؟»
 در شهرهای تهران، کرج، اصفهان، بوشهر، رشت، مشهد، شیراز و اهواز و... عاملیت فروش محصولات آن سی نو فعال هستند اما در سال جدید تصمیم داریم این عاملیت‌ها را به نمایندگان فروش تبدیل نماییم.

«برای صادرات نیز برنامه‌ای مدنظر قرار داده‌اید؟»
 در برنامه‌های آینده آن سی نو، صادرات را لحاظ کرده‌ایم اما فعلاً به عرضه محصولات خود در بازار داخل ادامه می‌دهیم. بسیاری از تولیدکنندگان پوشاک به کشورهای همسایه از جمله عراق و افغانستان صادرات دارند که نشان از موفقیت این عزیزان دارد اما برای شروع صادرات مستمر و موثر، ترجیح می‌دهیم کشورهای اروپایی را به عنوان مقصد محصولات خود انتخاب نماییم و در حال حاضر متمرکز به داخل هستیم

«به‌عنوان یک تولیدکننده پوشاک، بیشتر با چه مسائلی و چالش‌هایی مواجه هستید؟»
 متأسفانه سازمان تأمین اجتماعی بدون توجه به وضعیت نامساعد تولیدکنندگان، آنها را جهت



می‌دانید پس باید با تمام قدرت برای رسیدن به هدف تلاش کنید؛ البته نیم‌نگاهی به اقشار متوسط رو به پایین هم داریم و معتقدیم قرار نیست این قشر به دلیل بضاعت اندک مالی، از پوشاک بی‌کیفیت استفاده کنند؛ ولی این قشر هم باید برای رسیدن به بهترین‌ها تلاش کنند این ما هستیم که موقعیت‌ها را می‌سازیم.

بخش بسیار کوچکی از تولیدات ما را کفش و شلوار زنانه در بر می‌گیرد و توان تولید پوشاک زنانه باکیفیت را نیز داریم اما فعلاً تصمیمی برای گسترش این بخش نداریم و بر توسعه

نیاز از قبیل نخ، پارچه، تجهیزات جانبی (زیپ، دکمه و ...) و همچنین مدل و طرح‌ها را در اختیار تعدادی کارگاه طرف قرارداد قرار می‌دهیم و تمام محصولات با نام آن سی نو و برچسب ساخت ایران در بازار توزیع می‌شود.

حجم تولید ماهیانه بین ۲۵ تا ۳۰ هزار قطعه پوشاک کلاسیک و اسپورت مردانه (۱۸ تا ۴۰ ساله) و بازار هدف ما اقشار متوسط رو به بالای جامعه (از نظر درآمد) است؛ البته ما با شعار «اعتماد به نفست رو به چالش بکش» کار خودمان را آغاز کردیم پس اگر خودتان را لایق بهترین



پرداخت بدهی و جرایم تحت فشارهای مضاعف قرار می‌دهد اما از سوی دیگر هیچ خدمات و تسهیلاتی به واحدهایی که در موعد مقرر حق بیمه و ... را می‌پردازند، در نظر نمی‌گیرد! اصولاً کدامیک از نهادهای دولتی برای تولیدکننده خدمت خاصی انجام می‌دهند؟ برای انجام کوچک‌ترین عملیات بانکی، ملزم به پرداخت مبالغی هستیم اما در مقابل سیستم بانکی خدماتی قابل توجهی ارائه می‌دهد یا تولیدکننده مشمول دریافت وام کم بهره می‌شود؟ خیر!

به اعتقاد من بهتر است دولت بخشی از مسئولیت‌های خود در بخش تولید را به انجمن‌ها و اصناف بخش خصوصی بسپارد، کسانی که در میدان تولید و صنعت به فعالیت می‌پردازند و با تمام مسائل، حواشی و جزئیات صنعت آشنایی دارند، می‌توانند تصمیمات موثر و مفید به حال صنعت اخذ نمایند نه یک مدیر دولتی که شاید تجربه کار در صنعت و کارخانه را ندارد...

۴ آیا فعالیت در صنعت پوشاک را به کسانی که در گام اول راه‌اندازی یک کسب و کار نوپا هستند، توصیه می‌کنید؟

همان‌طور که می‌دانید صنعت پوشاک گستره وسیعی دارد و امکان اشتغال‌زایی در آن بسیار بالاست. کما این که در تمام دنیا، به نحوی صنعت پوشاک جریان دارد که به شهر محله و زندگی رونق می‌دهد؛ پس توصیه می‌کنم حتماً وارد صنعت پوشاک بشوند اما در جایی که برای تلاش‌ها و زحماتشان ارزش بیشتری قائل شوند تا انگیزه مضاعف برای رشد و بالندگی پیدا کنند. زمانی که تولید پوشاک را شروع کردم شرایط اقتصادی کشور و وضعیت بازار به مراتب بهتر بود و کافی بود در بازار معتبر و شناخته شده باشید اما امروز اگر کسی بخواهد همین مسیر را طی کند روزهای بسیار سخت‌تری را پیش رو خواهد داشت و نیازمند علاقه، انگیزه، عزم و در آخر منابع هنگفت مالی است.

۴مطلب نهایی

من و همسر با همدیگر در آن سی‌نو مشغول به فعالیت هستیم و در کنار هم روزهای سخت و پر فشاری سپری کردیم. اگرچه بسیاری از روزها تحت فشار بیش از اندازه قرار می‌گیریم ولی از اینکه در کنار هم هستیم بسیار راضی و شادیم و

زیست محیطی به سایرین منتقل نماید. به‌عنوان یک تولیدکننده در تمام مراحل کار به اصطلاح سنگ تمام می‌گذاریم اما نه تنها تحت هیچ حمایتی قرار نمی‌گیریم (اگرچه توقع حمایت هم نداریم) بلکه با موانع و مشکلات متعددی که نهادهای دولتی برایمان به وجود می‌آورند دست و

بابت تمام حمایت‌ها و زحماتی که برای من کشیده است، سپاسگذارم.

در مجموع باید عنوان کنم به تولید ادامه می‌دهم اگرچه چندان به آینده اقتصادی خوش‌بین نیستیم اما از فعالیت خودم در صنعت پوشاک هیچ‌گاه پشیمان نشده و نمی‌شوم. شیفته محیط کارم هستم زیرا شخصیت اجتماعی‌ام در این فضا شکل گرفته و بازار برایم یک دانشگاه بزرگ محسوب می‌شود که تجارب ارزشمندی در آن کسب کرده‌ام و هر روز خودم را در مسیر چالش‌های بزرگ‌تر قرار می‌دهم تا از هیجان زندگی لذت ببرم.