



تولید؛ دیوانگی از جنس عشق

گفت‌وگو با محمدجواد زند کلهر - بنیانگذار و مدیرعامل هلدینگ ترمه ایرانیان

اشاره

«روبای نوجوانی ام ایجاد شغلی بود که ۱۰۰ نفر در آن مشغول کار شوند پس تمام تلاش خود را به کار بستم تا روزی شاهد تحقق این روبای شیرین در زندگی‌ام باشم.» روبای نوجوانی این تولیدکننده با تلاش و پشتکار به واقعیت تبدیل شده آن هم در شرایطی که به گفته وی «از هیچ رانت دولتی بهره‌مند نشده‌ایم.» مدیرعامل ترمه ایرانیان با اشاره به مشکلات ناشی از قطع برق واحدهای صنعتی می‌گوید: «فعالیت ماشین‌آلات نساجی به صورت شبانه‌روزی است و برایشان قطعی برق معنا ندارد. نمی‌دانم قطعی برق برای واحدهای ذوب‌ریسی، کارخانه‌های ریسندهی، بافندگی و... چه کابوس بزرگی است اما از خداوند می‌خواهم از این مرحله دشوار به سلامت عبور کنند. قطعی چندین ساعته برق آن هم در شهرک‌های صنعتی فاجعه است و بی‌شک حفظ تولید در چنین شرایطی، دیوانگی است از جنس عشق...» کلهر اذعان می‌دارد: «انگیزه، انرژی و هدف برای ادامه تولید و حفظ حیات کارخانه را از نیروهایی که در این مجموعه مشغول کار هستند می‌گیریم؛ وقتی حال دل آنها خوب باشد حال ما هم مساعد است و تمام خستگی‌هایمان از بین می‌رود.» مشروح این گفت‌وگو از نظر تان می‌گذرد:



تهیه و تنظیم: مینا بیانی

رشد مجموعه با سرعت و موفقیت طی شد. البته وجود مسائل و چالش‌های تولید را نوعی واکسن می‌دانم و طی ۲۵ سالی که از فعالیت مجموعه می‌گذرد، چندین بار تجربه واکسن را پشت سر گذاشته‌ایم! از همان ابتدا به دلیل آشنایی با مباحث مربوط به قیمت تمام شده، «اصلاح خط تولید» و «افزایش بهره‌وری» در اولویت برنامه کاری‌ام قرار گرفت. فعالیت ما با تولید نوارهای مبلی و ظرفیت روزانه هزار متر شروع شد و با توکل به خداوند و تلاش گروهی، در عرض سه سال ظرفیت روزانه تولید به ۲۰ هزار متر و پس از ۱۰ سال این رقم به ۱۰۰ هزار متر در روز رسید.

یکی از دوستان که ترمه بافی انجام می‌داد تصمیم به توقف فعالیت خود گرفته بود، با توجه به تحصیل در رشته مدیریت و تحلیل و بررسی فعالیت‌های این مجموعه، متوجه بروز اشتباهات محاسباتی شدم، موضوع را با ایشان در میان گذاشتم و از وی خواستم با انگیزه و انرژی بیشتر به تولید ادامه دهد، پس از مدتی پیشنهاد شراکت را مطرح نمود و به این ترتیب سال ۱۳۸۱ از یک کارگاه ۶۰ متری (واقع در یافت آباد) با ۵ میلیون تومان سرمایه و یک نفر کارگر، فعالیت خود را در صنعت نساجی آغاز کردیم و علی‌رغم بروز مشکلات متعدد از جمله کلاهبرداری دو میلیون تومانی، روند

۴ بیوگرافی و آغاز فعالیت‌های تولیدی

متولد شهریور سال ۱۳۶۳ در تهران و فارغ‌التحصیل مقطع کارشناسی ارشد رشته مدیریت از دانشگاه آزاد اسلامی (واحد تهران جنوب) هستم. پدرم در بخش دامداری مشغول کار بودند که متأسفانه ایشان را در سن ۱۰ سالگی از دست دادم و چون تنها فرزند پسر خانواده بودم مسئولیت بیشتری روی دوشم حس می‌کردم و به اصطلاح باید زودتر بزرگ می‌شدم. سال ۱۳۸۱ و پس از ورود به دانشگاه، ایده راه‌اندازی یک کسب و کار مستقل به ذهنم رسید.

نساجی

ایران رقتیم.

طی بازدید از نمایشگاه‌های تخصصی مبلمان در چین متوجه شدیم محصولات بسیار باکیفیت مختص کشورهای اروپایی و آمریکایی و محصولات کیفیت پایین هم عمدتاً به کشورهایمانند ایران ارسال می‌شود. به همین دلیل با تهیه نمونه‌های باکیفیت و انجام مهندسی معکوس، محصولات باکیفیتی تولید کردیم که در بازار داخل وجود نداشت؛ در ادامه سراغ بهترین برندهای ایرانی رقتیم و پس از جلب نظر آنان، سد شکسته شد، حجم تقاضا و تیراژ تولید ثمره ایرانیان افزایش یافت و در حال حاضر حدود ۸۰ درصد از سهم بازار نوار کش مبل را در اختیار دارد. حتی اگر نوار کش ساخت ایتالیا هم مقابل خریداران قرار دهید موفق به فروش آن نخواهید شد چون برند ما، از نظر کیفیت، تیراژ و قیمت بسیار مقبول بازار است.

سال ۱۳۹۶ کارخانه از یافت‌آباد به شهرک صنعتی زاویه (واقع در جاده ساوه) در فضایی بالغ بر ۱۱ هزار متر مربع منتقل و به این ترتیب شرکت پویا بافت (تولیدکننده نوار باریک دور مبلمان) به‌عنوان یکی از شرکت‌های زیرمجموعه هلدینگ ثمره ایرانیان متولد شد. پخش لوازم و ابزار مبلمان برعهده «شرکت افرا ابزار ایرانیان» قرار دارد و فروشگاه زنجیره‌ای نیز به نام «تیبیا ابزار» فعال است. سال ۱۴۰۳ «یلدا بافت» به هلدینگ ثمره ایرانیان افزوده شد که رنگرزی، تکمیل و تولید نوار کش البسه زیر را برعهده دارد و به امید خداوند در آینده نزدیک شاهد افتتاح آن در استان گیلان خواهیم بود.

۴ چطور از تولید نوار کش مبلمان به فعالیت در صنعت پوشاک رسیدید؟

هنگام انجام تحقیقات مفصل در مورد تولید نوار کش مبلمان، متوجه واردات انبوه نوار کش البسه زیر از چین شدیم لذا سال‌های ۱۳۹۴ و ۱۳۹۵ به تحقیقات بازار در این زمینه پرداختیم و نتایج نشان داد هرچند حجم مصرف کش البسه زیر در کشور بسیار بالاست اما تولیدکنندگان ایرانی علی‌رغم ۵۰ سال سابقه تولید، همچنان به شیوه قدیمی مشغول فعالیت بودند و حدود ۹۵ درصد مصرف داخلی از طریق واردات تأمین می‌شد لذا بهترین فرصت برای ورود به صنعت پوشاک برآیمان فراهم بود هرچند تولید کش‌های لباس زیر به مراتب

جوانی و سن اندک برای فعالیت در بازار است. با ظاهر و تیپ بسیار معمولی وارد بازار می‌شوید و کسی باور نمی‌کند تولیدکننده هستید؛ حتی اگر هم باور کنند اصلاً به شما اعتماد ندارند که از عهده تأمین بازار شب عید یا تحویل به موقع سفارشات برآیید.» تصمیم گرفتیم با همفکری یکدیگر این چالش را پشت سر بگذاریم. فردی به اصطلاح جا افتاده، میانسال و معتبر را به‌عنوان شریک مجموعه به بازار معرفی کردیم، خوشبختانه این تمهید موثر واقع شد و ایشان توانستند محصولات ما را در بازار به بهترین نحو معرفی و عرضه نمایند و همچنان این همکاری ادامه دارد. همیشه در مسیر تولید چالش و مشکل وجود دارد اما نکته مهم اینجاست که قدرت حل مسأله داشته باشیم.

۴ نام مجموعه از همان ابتدا ثمره ایرانیان بود؟ پویابافت از چه زمانی شکل گرفت؟

ثمره ایرانیان از سال ۱۳۸۱ فعالیت خود را آغاز کرد، سال ۱۳۹۰ وارد بازار ابزار و لوازم مبلمان شد، سال ۱۳۹۱ و همزمان با افزایش نرخ دلار در زمان ریاست جمهوری آقای احمدی‌نژاد، دوستان پیشنهاد تولید نوار کش مبلی را مطرح کردند.

این محصول در دهه‌های ۸۰ و ۹۰ صد درصد وارداتی بود و به دلیل ظرافت و پیچیدگی‌های کار در داخل تولید نمی‌شد. پیشنهاد خوبی بود و با توکل به خداوند تولید را شروع کردیم و پس از سه سال تولید را به سطحی از کیفیت رساندیم که واردات نوار کش مبلی، توجیه اقتصادی خود را کاملاً از دست داد. آن زمان چند شرکت دیگر به واردات کل خط تولید این محصول از چین پرداختند و محصولات خود را با نام ترکیه به بازار عرضه کردند اما تنها مجموعه‌ای که با افتخار محصولات خود را تحت‌عنوان «ساخت ایران» ارائه نمود؛ ثمره ایرانیان بود.

در ابتدا خریداران جرئت تهیه کش مبلی تولید داخل را نداشتند و یک‌سال از ما خرید نمی‌کردند چون معتقد بودند حساسیت این کالا بسیار بالاست و استفاده از عبارت «ساخت ایران» مانند برچسب خطر است و کمتر کسی حاضر به خرید آن می‌شود!

برای شکستن این سد، سراغ محصولاتی فراتر از بازار

۴ پیش از ورود به عرصه تولید، به فکر استخدام شدن در سازمان‌ها و مجموعه‌های بزرگ نبودید؟ به این ترتیب، حداقل دغدغه برخورد با چالش‌های تولید، مسائل کارگری و ... را نداشتید ضمن این که امنیت مالی هم برایتان فراهم بود...

همان‌طور که اشاره کردم پدرم دامدار بودند و از همان دوران کودکی با کارگر سر و کار داشتم به همین دلیل «استخدام شدن» برایم بسیار سخت بود برای مثال همان دهه ۸۰ با پیشنهاد استخدام در سازمان صدا و سیما روبرو شدم اما هیچ علاقه‌ای به این کار نداشتیم چون «راهنمایی یک کسب و کار مستقل» هدف اصلی‌ام بود و رویای نوجوانی‌ام ایجاد شغلی بود که ۱۰۰ نفر در آن مشغول کار شوند پس تمام تلاش خود را به کار بستم تا روزی شاهد تحقق این رویای شیرین در زندگی‌ام باشم.

بعد از گذشت ۴ سال روند رو به رشد مجموعه افزایش چشمگیری پیدا کرد به طوری که روزانه ۲ هزار متر ثمره تولید داشتیم این موضوع باعث نگرانی شریکان شدم و معتقد بودند این حجم از تولید و فعالیت برآیمان کافی است و به توسعه مجموعه یا افزایش حجم تولید نیازی نداریم چون هر اندازه بزرگ‌تر شویم سختی‌های کار نیز بیشتر می‌شوند. این اختلاف نظر باعث جدایی شریکان و خرید سهام آنان شد و امروز ۲۵۰ نفری که در ثمره ایرانیان مشغول فعالیت هستند، شرکای متعهد و وفادار آن محسوب می‌شوند.

۴ جلب اعتماد بازار نسبت به یک مجموعه تازه تأسیس و جوان چه مدت طول کشید؟ چگونه توانستید اطمینان بازار مبلمان را کسب نمایید؟

بزرگ‌ترین مشکل ما در بدو امر همین اعتمادسازی بود. جوانان ۱۹ ساله‌ای بودیم که بازار اعتمادی به آنان نداشت. مرتب کیفیت تولیدات را افزایش می‌دادیم تا سطح کیفی محصولات به نمونه‌های مورد تأیید بازار برسند ولی فایده‌ای نداشت. موضوع را با یکی از دوستان بازار (که خریدی هم از ما انجام نمی‌داد) در میان گذاشتیم و از وی خواستیم چرا کسی از ما خرید نمی‌کند؟ وی پاسخ داد: «بزرگ‌ترین مشکل شما،

ظریف‌تر و دشوارتر از کش مبل به نظر می‌رسید و دانش فنی آن در ایران به شدت اندک بود.

در این مسیر با همکاری تعدادی از دانشگاهیان، به مدت سه سال تمام تلاش خود را به کار بستیم و بیش از یک میلیون دلار سرمایه‌گذاری انجام شد تا محصولی به اصطلاح «همه چیز تمام» وارد بازار گردد که در نوع خود یک شوک بزرگ به شمار می‌آمد. خوشبختانه امروز و پس از گذشت ۵ سال، محصولاتی تولید می‌کنیم که کمتر کسی باور می‌کند تولید ایران است.

از سوی دیگر شاهد کاهش چشمگیر واردات لباس زیر از ترکیه و چین هستیم زیرا به دلیل ارتقای سطح کیفی تولیدات داخلی و قیمت مناسب آنها، دیگر واردات مقرون به صرفه نیست. از همان ابتدا نسبت به کسب موفقیت در بازار اطمینان کامل داشتیم، چالش‌های موجود را با رویکرد حل مسئله پشت سر گذاشتیم و به نقطه قابل اتکایی در تولید کش‌های البسه زیر رسیده‌ایم.

هدف ما فقط صادرات صرف نیست بلکه می‌خواهیم تولید البسه زیر را به نقطه‌ای برسانیم که برای ۴۰۰ میلیون نفر جمعیت اطراف کشور، محصول باکیفیت صادر شود. مهم‌ترین مشتریان ثرمة ایرانیان تولیدکنندگان میلان و البسه زیر هستند، به تازگی نیز فعالیت‌هایی در زمینه کیف و کفش آغاز کرده‌ایم.

۴ با قطع واردات کش‌های مبل یا محدودیت در واردات کش‌های البسه زیر، عکس‌العمل واردکنندگان این محصولات در مقابل تولید داخلی چگونه بود؟ با مقاومت یا کارشکنی‌هایی در روند توزیع محصولات مواجه شدید؟

قطعاً شیطنتهایی وجود داشته و دارد اما کیفیت بالای تولیدات، واردات را از رونق انداخته است. معتقدم به نقطه‌ای می‌رسیم که بسیاری از واردکنندگان به توزیع‌کنندگان محصولات داخلی تبدیل خواهند شد و تولید با ارائه کالاهای باکیفیت و قیمت مناسب (قابل رقابت با مشابه چینی) به نفع صنعتگر ایرانی ادامه می‌یابد. در واقع شعار ما این است: «کیفیت مشابه ترکیه و قیمت هم‌ردیف چین» به این نکته باید اشاره کنم که شرکت‌های دیگری هم به تولید کش‌های البسه زیر می‌پردازند اما با چالش‌هایی مانند تیراژ اندک، کیفیت

پایین و دانش فنی محدود (در زمینه مواد اولیه، رنگرزی و تکمیل) مواجهند. اغلب شرکت‌های مذکور بر پایه یک نفر استوار هستند و مدیریت تمام بخش‌ها از جمله واحد تحقیق و توسعه (R&D)، کنترل کیفیت (QC)، برنامه‌ریزی و ... برعهده همان یک نفر است در حالی که ارائه محصولات باکیفیت و قابل رقابت برآمده از کار گروهی است.

۴ ضمن بیان ظرفیت فعلی تولید، در مورد تهیه مواد اولیه هم توضیحاتی ارائه نمایید؟ داخلی هستند یا وارداتی؟

در حال حاضر تولید روزانه شامل ۱۰۰ هزار متر نوار دور مبل، ۲۰ هزار متر ثرمة، ۱۰ هزار متر انواع کش مبل، ۲ تن نوار زیر مبل و ۲ تن انواع کش پوشاک است. در مورد مواد اولیه هم باید عنوان کنم ۳۰ درصد مواد اولیه مصرفی ما وارداتی و ۷۰ درصد توسط تولیدکنندگان داخلی تأمین می‌شود. مواد اولیه وارداتی مجموعه انواع لایکر، نخ نایلون خاص (FDY و DTY) و دو نوع کش است.

نخ‌های نایلون مصرفی را فقط یک شرکت در ایران عرضه می‌نماید که تنوع آن بسیار محدود است و مشخصات فنی مدنظر ما را برآورده نمی‌کند. پلی‌استر و پلی‌پروپیلن مورد نیاز از کارخانه‌های ایرانی تأمین می‌شوند. البته گاهی اوقات قیمت مواد اولیه داخلی گران‌تر از مشابه خارجی به دستمان می‌رسد و با توجه به شرایط نامساعد اقتصادی، چاره‌ای جز واردات باقی نمی‌ماند. به عقیده من به دلایل متعدد از جمله نوسانات نرخ ارز، ناترازی‌های موجود، عرضه نامناسب بورس و ... با مشکلات اساسی در زمینه کاهش بهره‌وری و افزایش قیمت تمام شده مواجهیم.

۴ اگر یک شرکت نوپا و تازه تأسیس به عرضه مواد اولیه مورد نیاز مجموعه شما بپردازد، حاضر به خرید و همکاری خواهید بود یا قدمت و رزومه شرکت تأمین‌کننده کالا برایتان در اولویت نخست قرار دارد؟

قطعاً اگر بتواند استانداردهای کیفی مدنظرمان را پشت سر بگذارد، همکاری با یک مجموعه ایرانی هیچ محدودیت و مانعی ندارد و باعث افتخار ماست که مواد

اولیه را از تولیدکننده داخلی تهیه نماییم. مشکل اصلی ما با تأمین‌کنندگان ایرانی، عدم رعایت استانداردهای کیفی است و در مواردی نسبت به نظم تولید، مراحل اورهال کردن (OVERHAUL) تعمیرات اساسی، بازیابی و بررسی اشکالات ماشین آلات خطوط تولید کم توجه هستند.

۴ زمانی که فعالیت خود را در صنعت نساجی آغاز کردید، این صنعت در چه شرایطی به سر می‌برد و ارزیابی شما از وضعیت امروز نساجی چیست و به عقیده شما با چه مشکلات و چالش‌هایی دست و پنجه نرم می‌کند؟

این صنعت در سالیان دور توسط مدیریت دولتی اداره می‌شد ولی امروز هدایت و راهبردی اکثر واحدها و کارخانه‌های صنایع نساجی برعهده مدیران بخش خصوصی است.

در صنعت بافت، تکمیل و رنگرزی سرمایه‌گذاری‌های بسیار خوبی انجام شده و به طور کلی صنعت نساجی را در حال رشد و توسعه مشاهده می‌کنم هرچند طی دو سه سال گذشته «ناترازی انرژی» به بزرگ‌ترین معضل صنعتگران نساجی تبدیل شده است اما بر این باورم عشق به وطن، علاقه به تولید و امید به آینده، مهم‌ترین دلیل استمرار فعالیت آنهاست و گرچه چالش‌ها و سختی‌هایی که امروز با آن مواجهند بسیار طاقت‌فرساست.

فعالیت ماشین‌آلات نساجی به صورت شبانه‌روزی است و برایشان قطعی برق معنا ندارد. نمی‌دانم قطعی برق برای واحدهای ذوب‌ریسی، کارخانه‌های ریسندگی، بافندگی و ... چه کابوس بزرگی است اما از خداوند می‌خواهم از این مرحله دشوار به سلامت عبور کنند.

قطعی چندین ساعته برق آن هم در شهرک‌های صنعتی فاجعه است و بی‌شک حفظ تولید در چنین شرایطی، دیوانگی است از جنس عشق...

ایران می‌تواند با ایجاد زیرساخت‌های استاندارد مانند شهرک‌هایی برای رنگرزی و تکمیل، اجرای صحیح نمایشگاه‌های تخصصی، انتقال دانش فنی از خارج و ثبات در عرضه مواد اولیه، بستری فراهم کند تا برنامه‌هایی در سطح جهانی داشته باشیم.

۴ چشم‌انداز هلدینگ ثرمة ایرانیان رسیدن به چه جایگاهی است؟

هلدینگ ثرمة ایرانیان متعهد شده هر کجا نیاز به تولید کالای پیچیده وارداتی در صنعت نساجی یا بهبود کیفیت محصول داخلی وجود داشته باشد، وارد عمل شده و تغییرات لازم را ایجاد کند. رسیدن به صادرات یک کانتینر کش میلمان (که روزگاری یک کالای صد درصد وارداتی بود) نیز یکی از اهداف و چشم‌اندازهای مهم ماست. در حال حاضر، مشغول راه‌اندازی خط تولید بخشی از مواد اولیه هستیم و سال آینده نیز تولید بخش مهمی از مواد اولیه شرکت را آغاز خواهیم کرد. همان‌طور که اشاره شد در صنعت پوشاک، «یلدا بافت» متولد شده تا به امید خداوند ۳۰۰ نفر در آن مشغول به کار شوند و هدف نهایی ایجاد اشتغال برای ۲۰ هزار نفر در ایران است تا بتوانیم به ۴۰۰ میلیون جمعیت اطراف ایران، لباس زیر صادر کنیم.

۴ پیش‌بینی شما از وضعیت تولید در شش ماهه دوم سال؟

سایه جنگ کماکان به روی کشور قرار دارد و هدف دشمنان ایران ایجاد بی‌ثباتی، بلامتکلیفی و نوسانات گسترده در اقتصاد و صنعت ایران است تا برای مدیران واحدهای صنعتی، «تعدیل نیرو» نخستین گزینه محسوب شود و حجم نارضایتی‌های داخل کشور به داخل خیابان‌ها کشیده شود. در این شرایط نه تنها تعدیل نیرو نداشته‌ایم بلکه به جذب نیروهای جدید می‌پردازیم و فکر می‌کنم در صورت رفع سایه جنگ از مملکت، شاهد تورم بزرگی خواهیم بود و تحریم‌های جدی‌تر بر علیه ایران وضع گردد.

۴ مطلب نهایی...

معمولاً انگیزه، انرژی و هدف برای ادامه تولید و حفظ حیات کارخانه را از نیروهایی که در این مجموعه مشغول کار هستند می‌گیریم، وقتی حال دل آنها خوب باشد حال ما هم مساعد است و تمام خستگی‌هایمان از بین می‌رود.

در پایان باید بگویم یک مجموعه تولیدی هستیم که سرمان درد می‌کند برای انجام کارهای سخت، پیچیده و مشکل!

نیز متوقف نشد و با تمام مدیران ارشد، مدیران میانی، اپراتورها و کارگران مجموعه عهد بستیم تا روزی که بتوانیم در کارخانه بمانیم و به کار ادامه دهیم. صادرات کش مبل را با عراق شروع کردیم و بعد از سه سال توان رقابت با تولیدکنندگان چین و ترکیه را در بازار عراق به دست آوردیم و امروز برند ما را می‌شناسند همچنین سهم قابل توجهی از بازار کش میلمان آذربایجان و گرجستان را در اختیار داریم. مطالعاتی پیرامون راه‌اندازی دفاتر فروش در کشورهای مذکور انجام دادیم که مستلزم تکمیل زیرساخت‌های مجموعه است.

۴ ماشین‌آلات و دستگاه‌های تولیدی

ثرمة ایرانیان به روز و مدرن هستند؟ با توجه به تحریم‌ها و افزایش نرخ ارز بسیاری از صنعتگران خرید ماشین‌آلات دست دوم (عمدتاً از ترکیه) را توصیه می‌کنند. دیدگاه شما در این مورد چیست؟

جزو معدود شرکت‌هایی هستیم که ماشین‌آلات خطوط تولید را پس از ۱۵ سال مستهلک و از رده خارج اعلام می‌کنیم و هرگز ماشینی را در این مجموعه نخواهید دید که بیش از ۱۵ سال قدمت داشته باشد. اغلب ماشین‌های نصب شده ما ساخت شرکت‌های معتبر و درجه یک تایوان و چین هستند و دائم در حال اورهال کردن ماشین‌آلات هستیم در همین راستا استفاده از ماشین‌آلات دست دوم را نه توصیه می‌کنم و نه اعتقادی به آن دارم چون ماشین‌آلات ترکیه ۲۴ ساعته در حال کار هستند و پس از یک دوره ۱۰ تا ۱۵ ساله ماشین‌های خود را با قیمت‌های بالا به شرکت‌های ایرانی می‌فروشند و به همین دلیل شاهد افت کیفیت برخی از محصولات ایرانی هستیم. قطعاً کیفیت ماشین‌آلات اروپایی بسیار بالاست ولی در خرید ماشین‌آلات باید صرفه اقتصادی را مدنظر قرار داد و فکر نمی‌کنم در صنعت ما واردات ماشین‌آلات دست دوم، منطقی باشد. باید ماشین‌آلات و قطعات یدکی نو تهیه شود و زمان مشخصی برای اورهال کردن آنها تعیین گردد. اگرچه یکسالی است که به دلیل افزایش ظرفیت تولید، به شدت درگیر واردات ماشین‌آلات هستیم ولی با محدودیت‌های تخصیص ارز جهت واردات ماشین‌آلات و ... مواجهیم که امیدوارم به زودی شاهد رفع این چالش باشیم.

۴ تحریم‌های بین‌المللی تا چه میزان در روند فعالیت‌های ثرمة ایرانیان اثرگذار بوده و هست؟

تأثیرگذار هستند ولی نه به اندازه تحریم‌های داخلی! بزرگ‌ترین مشکل ما (صنعتگران) رفتارها و تصمیمات نابخردانه دولتمردان است. قوانینی چون قوانین سختگیرانه برای صادرات، نوسانات در عرضه و قیمت مواد در بورس و تغییرات در سیاست‌های ارزی به یک چالش دائمی تبدیل شده‌اند. برای ما تغییر قوانین، ایجاد محدودیت، اضافه شدن دستورالعمل‌ها و ظهور مشکلات جدید مانند ناترازی انرژی، عادی شده و دیگر شوک آفرین نیست! گویی هر روز صبح منتظر وقوع یک بحران و چالش جدید هستیم! بزرگ‌ترین مشکل فعلی ما رفتار و عملکرد نامناسب واحدهای پتروشیمی (در قیمت‌گذاری صوری و ایجاد رقابت‌های ناسالم) و بانک‌ها (به دلیل نرخ بهره‌های بسیار بالا) است که عدم ثبات در تولید را به همراه آورده است.

۴ آیا در این شرایط می‌توان به صادرات فکر کرد؟

اگر رویکرد حل مسأله داشته باشیم؛ صادرات دور از ذهن نخواهد بود. برای تحقق صادرات به تقویت و تجهیز خط تولید، عدم اتکا به وام و تسهیلات بانکی و دریافت کمک‌های دولتی متمرکز هستیم. هیچ‌گاه فکر نکرده‌ایم نهاد یا سازمانی به ما کمک می‌کند و صرفاً مشغول دست و پنجه نرم کردن با مشکلاتی هستیم که سازمان‌های دولتی برایمان به وجود می‌آورند. در مجموع اعلام می‌کنم که تا امروز روی پاهای خود ایستاده‌ایم، امیدی به دولت نداریم، از هیچ رانت دولتی بهره‌مند نشده‌ایم و با هیچ نهاد و ارگان دولتی هم قرارداد منعقد نمی‌کنیم تا به پولی که برایش زحمت نکشیده‌ایم، عادت نکنیم! از تحریم‌ها هراسی نداریم و همیشه بهترین محصولات خود را ارائه می‌نماییم. نگران آینده نیستیم و در بدترین شرایط، بهترین عملکرد را داشته‌ایم کما این که زمان همه‌گیری کرونا اغلب کارخانه‌ها و واحدهای تولیدی تعطیل کردند ولی بیشترین سود را دقیقاً در این دوره به خاطر تغییر و جابجایی خطوط تولید به دست آوردیم.

طی جنگ ۱۲ روزه فعالیت کارخانه حتی برای یک روز