



چاره‌ای جز ایستادگی نداریم

گفت‌وگو با رسول فقیدنو- مدیرعامل شرکت کهن تاج کیمیا

تهیه و تنظیم: مینا بیانی

۴ بیوگرافی و فعالیت در صنعت

نامم رسول، نام خانوادگی ام فقیدنو (صفت مشبهه از «فقد» است و یک «تو» هم به عنوان پسوند دارد!) دهم شهریور سال ۱۳۱۴ در شهر تبریز به دنیا آمد. دوران تحصیل در دبستان از شاگردان ممتاز مدرسه بودم و جوایزی هم بابت این موضوع از مدیران مدرسه دریافت کردم. به دلیل وضعیت مالی نه چندان مساعد خانواده از کلاس سوم با راهنمایی عمویم، در کارخانه بافندگی شمس به مدیریت آقای علی ماشین‌چی مشغول کار شدم.

بعد از گذشت دو سال از کارخانه به فروشگاه مرکزی منتقل شدم آن زمان به مدرسه شبانه می‌رفتم و به

تحصیل خود ادامه می‌دادم. ۱۲ سال در بخش فروش بودم و در این مدت به عنوان مدیر تولید به امورات کارخانه نیز رسیدگی می‌کردم. سرانجام به مرحله‌ای رسیدم که دیگر جای رشد و پیشرفتی در آن کارخانه برایم وجود نداشت و تصمیم گرفتم کسب و کار مستقلی برای خود راه‌اندازی نمایم، موضوع را با مدیران ارشد در میان گذاشتم و از آنان خواستم فردی را استخدام کنند تا مسئولیت‌ها و وظایف محوله را به وی بیاموزم اما تمایل چندانی به این کار نشان ندادند و مرتب بهانه می‌آوردند.

از آنجایی که تصمیم خود را برای استقلال شغلی گرفته بودم به همراه یکی از دوستان، مغازه‌ای را

به صورت شراکتی اجاره کردیم. وقتی این خبر به گوش مدیران کارخانه رسید بسیار ناراحت شدند و عنوان کردند: «تو در این مجموعه بزرگ شده‌ای و بدون اجازه حق خروج نداری...» گفتم: «بارها از شما درخواست کردم نیروی جدیدی جایگزین من کنید ولی هر بار بهانه آوردید، نمی‌خواهم سالیان سال به شاگردی ادامه دهم و وقت آن رسیده که کسب و کاری برای خود دست و پا کنم.»

در سال ۱۳۴۰ یک فروشگاه کوچک پوشاک تریکو را به همراه شریکم- آقای علی اصغر ملجأ بصیری- تأسیس کردیم. در این زمان برادر کوچکترم- آقای حسن فقیدنو- نیز به کمک من آمد و این همکاری

اشاره:

«متولد دهم شهریور ۱۳۱۴ در تبریز با بیش از ۷۵ سال سابقه فعالیت و مدیریت در صنعت نساجی کشور»

«همیشه دوست داشتیم در صنعت کارهایی انجام دهیم که به ذهن کسی هم خطور نکرده باشد.»

«رشد و توسعه صنعت نیازمند جوانان توانمند و تازه نفس است به همین دلیل در روند فعالیت‌های صنعتی، کارها را به جوانان واگذار کرده‌ام و به نتایج مطلوب هم دست یافته‌ام.»
«چاره‌ای جز ایستادگی و مقاومت نداریم و حتماً دلسوزانی تربیت خواهند شد که وضعیت را بهبود ببخشند.»

شاید دانستن نکات برای انجام یک گفت‌وگو با این مدیر و تولیدکننده پیشکسوت کافی به نظر برسند. صنعتگری که در سن ۹۰ سالگی همچنان دغدغه حفظ و ادامه تولید را دارد؛ روزهایی پشت سر گذاشته که شنیدن آنها بسیار ارزشمند هستند. عمرشان مستدام باد...



و شراکت تا به امروز نیز ادامه دارد. هرچند امکانات چندانی در اختیار نداشتیم اما نهایت تلاش خود را به عمل آوردم تا به عنوان فردی موثر و مورد اطمینان در بازار شناخته شوم. همچنین توانستم عادت چانه زنی را لااقل از مغازه خودمان حذف کنم و «قیمت مقطوع» یکی از شعارهای ما بود.

دو سه ماه نخست راه اندازی مغازه، موفق به داد و ستد نشدیم چون جامعه عادت بسیاری به چانه زنی داشت اما پس از گذشت یکی دو سال، افزایش کیفیت و تنوع در محصولات، کار به جایی رسید که مشتریان برای خرید صف می بستند و تعداد پرسنل به ۲۲ نفر رسید. فروشگاه را به فضای بزرگ تری انتقال دادیم و به یاد دارم آن سال ها که دلار، هفت تومان بود روزانه حدود ۱۰۰ هزار دلار فروش داشتیم.

از همان ابتدا اعتقاد بسیاری به ابتکار و ارائه نوآوری در کار داشتم. برای مثال در زمستان های بسیار سرد تبریز، مردم از جوراب های زمستانی دستپاف استفاده می کردند. با استفاده از پارچه کمزول (نوعی الیاف طبیعی و ترکیبی از پشم و کشمیر) جوراب بافتم و آن را به پا کردم تا ببینم این جوراب که قرار است دست مردم بدهم چه کیفیتی دارد اما در عرض یک هفته پاره شد و دوام خوبی نداشت. از بافنده خواستم در قسمت زیرین جوراب از لایه ترویرا استفاده کند علی رغم اعتقاد بافنده که می گفت «زحمت

نکش! این محصول شبیه گونی است و کسی آن را نمی خرد» جوراب بافته شد و این بار حدود یک ماه دوام داشت. (جالب است بدانید حدود ۶۰ سال بعد در یکی از فروشگاه های شمال کشور که محصولات خارجی عرضه می کند؛ مشابه همان جوراب را دیدم، یک جفت خریدم و هنگام مقایسه متوجه کیفیت بسیار بالای جوراب های تولیدی خودمان شدم!) خوشبختانه این جوراب جدید و گرم به صورت انبوه تولید و با استقبال خوب مردم مواجه شد.

۴ وضعیت صنعت نساجی پیش از انقلاب چگونه بود؟ آیا دولت از تولید داخل حمایتی به عمل می آورد؟

تولید بسیار راحت بود و تولیدکنندگان مشکلی در تهیه مواد اولیه نداشتند. فروش به صورت اعتباری و بلند مدت انجام می گرفت. دولت حداقل اگر کمکی نمی کرد، سنگ هم مقابل پای تولیدکنندگان نمی انداخت! کارفرمای ما در تبریز که یک کارخانه کتنبافی هم در تهران داشت، از قول آقای ماشینچی گفتند الان دیگر زمان تولید فرش ماکویی به سر رسیده، باید این صنعت را ماشینی کنیم و مدیران باید کارهای بزرگتر انجام دهند. به این ترتیب کارخانه موکت بافی پالازموکت تأسیس شد و روزانه ۳ هزار متر تولید داشت اما به دلیل عدم فروش، به من مراجعه کردند و خواستار راه چاره شدند.

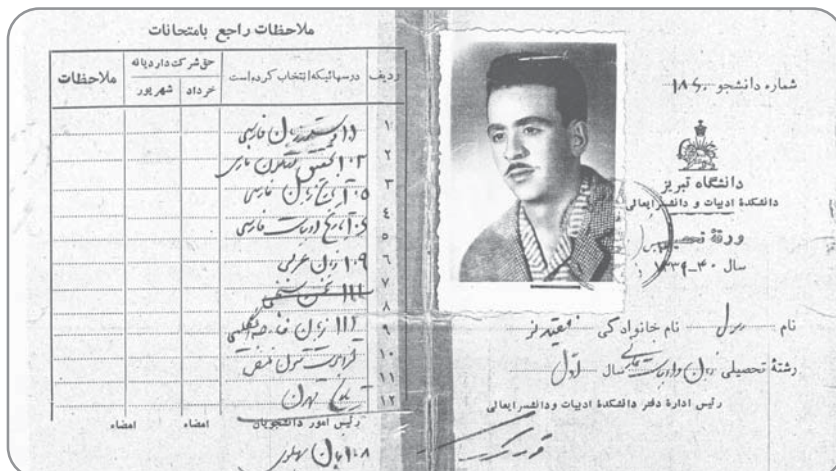
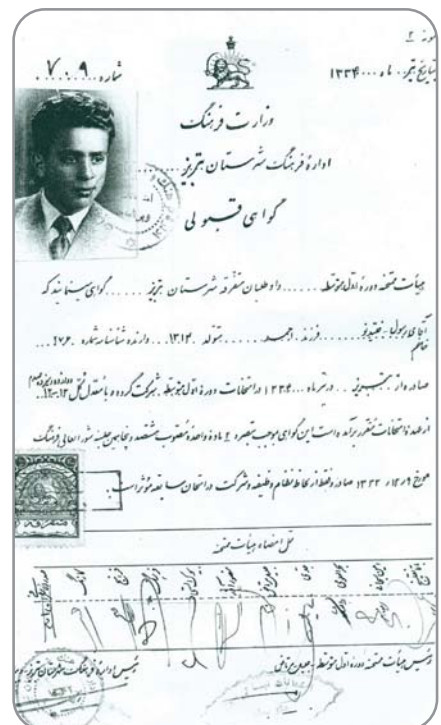
سراغ صمد زردوست -مدیر پخش محصولات آقایان لاجوردی ها در سراسر ایران- رفتم و پیشنهاد همکاری با وی را مطرح کردم. پذیرفت و از آن پس کارخانه جان تازه ای در بخش فروش گرفت.

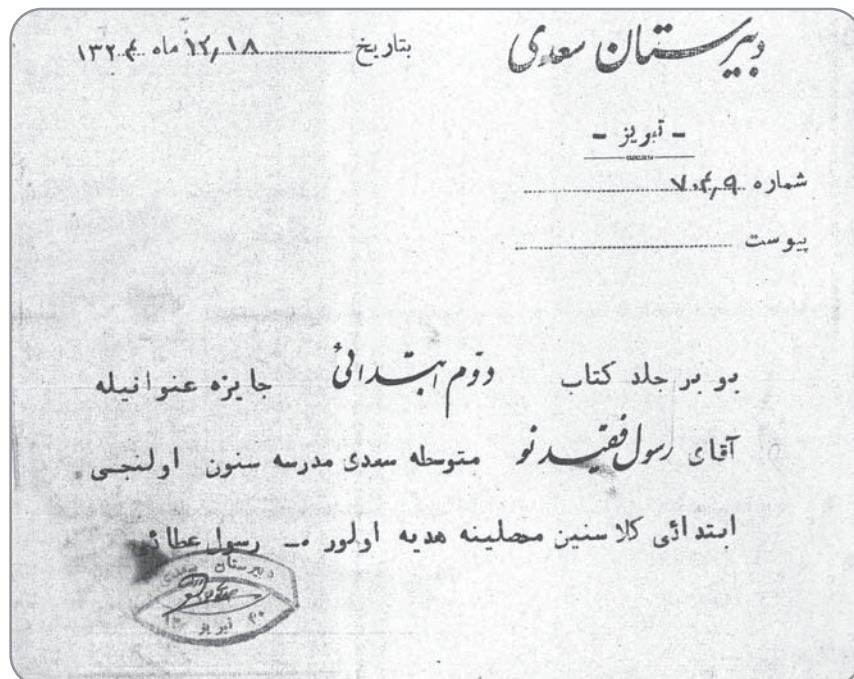
پس از وقوع انقلاب ۵۷، سر و کله تنگ نظرها پیدا

شد و همان طور که می دانید به مصادره کارخانه های کشور و مانع تراشی برای واحدهای تولیدی و پخش محصولات پرداختند و ما هم از این موضوع بی نصیب نماندیم.

سال ۱۳۶۰ به این نتیجه رسیدم که دیگر ادامه کار در این محیط تنگ و خفقان آور برایم امکان پذیر نیست پس راهی تهران شدم و پس از تهیه چندین دستگاه بافندگی، یک واحد گردبافی و تولید پوشاک راه اندازی کردم ولی چون گردبافی، تخصص اصلی ام نبود و تولید پارچه با کیفیت دشوار به نظر می رسید سراغ چاپ پارچه رفتم. در این بخش دخالت انسان به حداقل می رسید و بخش عمده کار توسط ماشین آلات مدرن انجام می گرفت. آن زمان هنوز کسی ماشین آلات چاپ بر روی پارچه بغل بسته در ایران نمی شناخت ولی ما پس از تحقیق و بررسی این نوع ماشین را از ترکیه خریداری کردیم و برادرم -آقای حسن فقیدنو- نیز برای آموزش به ترکیه رفت، محصول تولید شد ولی علی رغم سرمایه گذاری قابل توجه، مورد توجه بازار قرار نگرفت. یک روز ایده تولید محصولی جدید به ذهنم رسید. مشخصات را در اختیار مسئول سالن بافندگی قرار دادم و علی رغم مخالفت های وی، محصول (پوشاک تریکو زنانه) بافته و پس از چند بار آزمون و خطا به مرحله چاپ و دوخت رسید. احساس بسیار خوبی داشتم و لحظات ارزشمندی را تجربه کردم البته این حس خوب محدود به مسائل مالی و اقتصادی نیست بلکه کسب موفقیت در کار برایم بسیار لذت بخش است.

روزی یکی از بنکداران مطرح پاساژ همایون به کارگاه ما مراجعه کرد و پرسید: «اینها خارجی هستند؟» چون تولید چنین محصولی هنوز در ایران بی سابقه بود و عموماً از ترکیه وارد می شد، پاسخ مثبت دادم





و قیمت را ۳۰۰ تومان اعلام کردم (آن زمان قیمت محصول مشابه در بازار ۲۵ تومان بود) گفت: «خیلی گران است و کسی نمی‌خرد». گفتم: اگر فروش نرود دیگر از ترکیه وارد نخواهیم کرد.» در همین لحظه سرپرست بخش خیاطی با یک لنگه آستین به دست وارد اتاقم شد و مشکلی در بخش تولید مطرح کرد. آن بنکدار بسیار میوهوت و در عین حال شگفت‌زده شد و گفت: «اینها تولید شماست؟ مگر نگفتید از ترکیه آورده‌اید؟! اصلاً فکر نمی‌کردم کسی در ایران بتواند چنین محصول عالی و باکیفیتی تولید کند»

بعدها سفارش چاپ روی پارچه را متوقف کردیم و به مدت ۵ سال به صورت شبانه‌روزی با هفت دستگاه بافت و ۴۸ نفر کارگر به تولید پارچه ادامه دادیم. به تدریج جامعه متوجه چاپ به روی پارچه بغل بسته شد و مراجعات این چینی به مجموعه ما افزایش پیدا کرد. آن زمان یونس - فرزندم - دانشجوی رشته مهندسی مکانیک محسوب می‌شد و به تدریج فعالیت‌های صنعتی خود را آغاز کرده بود چون از همان زمان اعتقاد داشتم که هیچ صنعتی بدون بهره‌گیری از نیروی جوانان تازه نفس، خلاق و توانمند به موفقیت دست نخواهد یافت.

پس از افزایش حجم تولید، کارگاه برای ادامه فعالیت کوچک به نظر می‌رسید لذا کارخانه را به یک سالن تولیدی در علی‌آباد شهریار منتقل و چند ماشین هم در آنجا مستقر کردیم. این را باید بگویم که همیشه با توسعه و گسترش کار، محل فعالیت کوچک و محدود می‌شود و باید به فعالیت در فضای بزرگ‌تر و رشد بیشتر مجموعه فکر کرد. به تدریج جوانان پا به عرصه تولید گذاشتند و در روند تولید و صنعت از تخصص مهندسی مکانیک و نساجی بهره‌مند شدیم و آقای امید فقیدنو نیز به جمع مدیران کارخانه پیوست.

در این مدت به جمهوری‌های تازه استقلال یافته شوروی سابق مانند قزاقستان و آذربایجان صادرات داشتیم که بعدها به دلیل بروز مشکلاتی این صادرات متوقف شد و ترکیه توانست بازار این کشورها در اختیار خود گرفت. در اقدامات بعدی شرکت‌های «بافت و تکمیل پوشان»، «بافت و چاپ طرح نگار» و «کهن تاج کیمیا» تأسیس شدند و هنوز به فعالیت‌های خود ادامه می‌دهند. شرکت نساجی دیگری نیز در دست تأسیس داریم که به امید خداوند در سال ۱۴۰۵ به بهره‌برداری خواهد رسید.

«اگر دوران گذشته باز هم تکرار شود، آیا همچنان صنعت نساجی را برای فعالیت انتخاب خواهید کرد؟»

بله حتماً. چاره‌ای جز ایستادگی و مقاومت نداریم و حتماً دلسوزانی تربیت خواهند شد که وضعیت را بهبود ببخشند

نکته پایانی

هیچ‌وقت از فعالیت در صنعت نساجی پشیمان نشدم. آن قدر از کار و فعالیت لذت می‌برم که پشیمانی می‌ترسد سراغ من بیاید!

«با سپاس فراوان از همراهی صمیمانه جناب آقای مهندس یونس فقیدنو بابت هماهنگی‌های صورت گرفته برای انجام این گفت‌وگو»

«دوران جنگ تحمیلی، تولید و کارخانه را تعطیل کردید؟ جنگ چه تأثیری بر صنعت نساجی ایران گذاشت؟»

در دوران جنگ، تعطیل نکردیم. جنگ مانند شمشیر دو لبه بود از طرفی به دلیل کمبود جنس، بازار فروش خوب بود اما از طرف دیگر مسائلی همچون فقدان سرمایه‌گذاری و عدم رقابت منجر به پسرفت صنعت شد.

«واردات بی‌رویه منسوجات از ترکیه و بعدتر چین از چه سالی شروع شد و چه تبعاتی برای صنعت نساجی ایران گذاشت؟ فعالیت‌های تولیدی و صنعتی شما را چقدر تحت تأثیر قرار داد؟»

واردات از زمان جنگ به صورت چمدانی از ترکیه شروع شد و به تدریج از سایر کشورها نیز به صورت عمده انجام گرفت.