

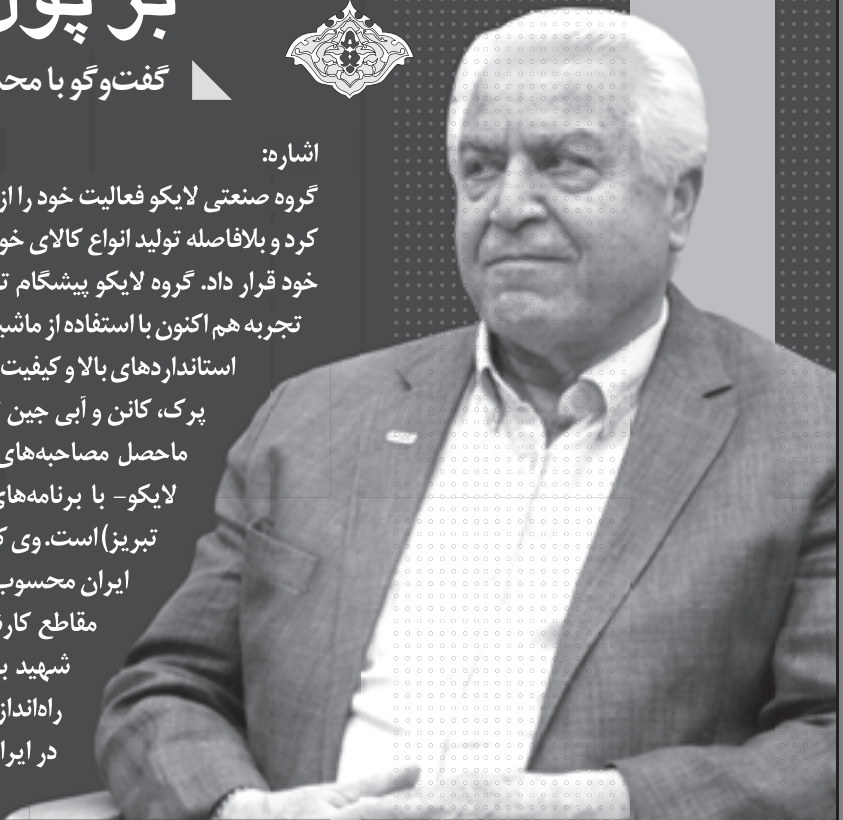


همیشه کار را بر پول ترجیح داده‌ام

گفت‌وگو با محمود زینی - مدیرعامل گروه صنعتی لایکو

اشاره:

گروه صنعتی لایکو فعالیت خود را از سال ۱۳۵۵ با هدف تولید انواع منسوج نبافته شروع کرد و بلافاصله تولید انواع کالای خواب (لحاف، تشک، ملحفه، بالش و...) را در دستور کار خود قرار داد. گروه لایکو پیشگام تولید کالای خواب در ایران بوده و با بیش از ۳۷ سال تجربه هم اکنون با استفاده از ماشین آلات مدرن و تمام اتوماتیک، انواع کالای خواب را با استانداردهای بالا و کیفیت مطلوب با نام‌های تجاری ایران لایی، چاپرنگ، ویوانا، پرک، کائن و آبی جین تولید و عرضه می‌کند. مطالبی که از نظرتان می‌گذرد ماحصل مصاحبه‌های محمود زینی - مؤسس و مدیرعامل گروه صنعتی لایکو - با برنامه‌های تلویزیونی پایش و آیدین اقتصاد (شبکه سهند تبریز) است. وی که یکی از قدیمی‌ترین تولیدکنندگان منسوج نبافته در ایران محسوب می‌شود؛ متولد سال ۱۳۲۰ در مراغه و دانش‌آموخته مقاطع کارشناسی و کارشناسی ارشد رشته اقتصاد از دانشگاه شهید بهشتی است. زینی در ابتدا آموزشگاه حسابداری را راه‌اندازی نمود و در سال ۱۳۵۵، تولید تشک‌های کارخانه‌ای در ایران را شروع کرد.



ادامه داشت. تعداد فرم‌های درخواست انشعاب از ۱۶ صفحه به یک صفحه کاهش دادم و هر فردی که برای دریافت برق به سازمان مراجعه می‌کرد پس از پر کردن فرم و پرداخت مبلغ، اطمینان داشت که فردای آن روز برق وصل خواهد شد.

دلیل خروج شما از اداره برق چه بود؟
خستگی از کار دولتی یا پرداختن به شغل دیگر در بخش خصوصی؟

دوران تحصیلم در مقطع کارشناسی ارشد چهار سال به طول انجامید؛ پس از اتمام خدمت سربازی، طبق طرح ۲۴ هفته‌ای، متخصصین رشته‌های مختلف پس از گذراندن دوره شش ماهه آموزشی، به اداره‌های خود باز می‌گشتند. سازمان برق ۵۱ نفر مهندس را به سازمان نظام وظیفه معرفی کرد و

هزینه‌های آن را که اجاره نکردم! در نهایت پرداخت مبالغ اجاره و دستمزد معلمان را برعهده گرفتیم. بار دیگر به مدیریت آموزشگاه پرداختم و به‌صورت همزمان در شرکت برق تهران کار می‌کردم و تنها لیسانسه‌ای بودم که در این شرکت با ۴ هزار نفر پرسنل، استخدام شده بودم. آقای مهندس صالحی - مدیرعامل وقت - مدیر بسیار توانمندی بود و نکات بسیار خوبی از ایشان یاد گرفتیم.

سال ۱۳۴۵ وی مرا مأمور تجدیدنظر در چارت سازمان برق تهران و اصلاح فعالیت‌های آن کرد. تصمیم این بود که کارهای مربوط به ارباب رجوع با سرعت و دقت بیشتر انجام شود. پس از بررسی‌های متعدد، پنج‌شنبه هر هفته جلساتی با مدیرعامل و روسای سازمان برگزار می‌شد و گزارش عملکرد در اختیار آنان قرار گرفت که این روند تا سال ۱۳۴۹

فعالیت‌های حرفه‌ای شما از چه زمانی آغاز شد؟

پیش از ورود به عرصه تولید، آموزشگاه حسابداری تأسیس کرده بودم و ۴ سال نیز سابقه کار دولتی در شرکت برق تهران را داشتم که همین موضوع باعث شد آموزشگاه را به یکی از بستگان دور اجاره دهم. پس از گذشت چند ماه و آغاز فصل تابستان، صاحب ملک با من تماس گرفت و گفت چرا اجاره‌هایتان را پرداخت نمی‌کنید؟! گفتم من که این ملک را با هماهنگی شما به فردی اجاره داده‌ام! چند روز بعد معلم‌ها به من زنگ زدند مبنی بر این که هیچ حقوقی به ما پرداخت نشده است و به ما اعلام شده که بابد حقوق را از شما دریافت کنیم! سراغ آن فرد رفتم و موضوع را در میان گذاشتم. وی پاسخ داد من فقط سود این ملک را از شما اجاره کرده‌ام و

در حال حاضر افتخار می‌کنم که در این صنعت به فعالیت ادامه می‌دهم و زمینه اشتغال حدود ۶۰۰ نفر در این گروه صنعتی فراهم شده است. اگرچه متأسفانه سیاست‌های کشور به سمت رونق تجارت پیش رفته و برندهای بزرگی مانند نساجی مازندران، سال‌های متمادی مورد بی‌توجهی قرار گرفته‌اند.

تولید منسوجات بی‌بافت در ایران، صنعت جدیدی بود؛ زمانی که وارد این صنعت شدیم کسی ما را نمی‌شناخت و تولید کالای خواب به صورت بهداشتی و اصولی میان افراد ناشناخته بود. در حال حاضر افتخار می‌کنم که در این صنعت به فعالیت ادامه می‌دهم و زمینه اشتغال حدود ۶۰۰ نفر در این گروه صنعتی فراهم شده است. اگرچه متأسفانه سیاست‌های کشور به سمت رونق تجارت پیش رفته و برندهای بزرگی مانند نساجی مازندران، سال‌های متمادی مورد بی‌توجهی قرار گرفته‌اند.

«تاکتون درج‌ریان فعالیت‌هایتان با مشکل مواجه شده‌اید؟»

قطعاً تمام فعالیت‌ها با مشکل روبرو می‌شود اما تمام مشکلات را به نفع خود حل کرده‌ام.

«روزی چند ساعت کار می‌کنید؟»

پیش از پرسنل در محل کار حاضر می‌شوم و آخرین نفری هستم که از شرکت خارج می‌شود. اگر در

زمانی، یکی از بستگان فعال در زمینه پارچه بافی، پیشنهاد راه‌اندازی کارخانه پارچه‌بافی را مطرح کرد. محاسبات اولیه سود و زیان و قیمت تمام شده پارچه را انجام دادم و اواخر دوران سربازی، شرکتی در زمینه تولید پارچه و پوشاک راه‌اندازی کردیم که در حد و اندازه‌های یک برند به شمار می‌آمد و به جرأت می‌توان اعلام کرد تمام بوتیک‌های تهران و ایران زیر نظر ما بود. متأسفانه آن زمان نیز مانند امروز، مردم نسبت به برندهای ایرانی آشنایی نداشتند و تصور می‌کردند محصولات این شرکت خارجی است! مرتب به سازمان‌های دولتی و دادگاه‌های مختلف برای توضیح درمورد تولیدات شرکت فراخوانده می‌شدم تا اثبات کنم تمام محصولات این شرکت تولید داخلی می‌باشد. برخی از مسئولان سوال می‌کردند چرا اجناس شما در تمام فروشگاه‌ها وجود دارد. پاسخ می‌دادم: چون تحصیلکرده رشته اقتصاد هستم و تولید در مقیاس را به خوبی می‌شناسم.

در یکی از سفرها به آلمان غربی، دوستی پیشنهاد کرد منسوج نباخته که تا آن موقع در ایران تولید نمی‌شد را وارد کنیم. بازدید از کارخانه آلمانی داشتیم و کار را پسندیدیم. پس از بازگشت به ایران با شرکا در مورد این طرح صحبت کردم و آنها نیز موافقت کردند. از زمان تصمیم‌گیری تا زمانی که کار به تولید رسید، یعنی مراحل خرید زمین، ماشین‌آلات و انجام مراحل کسب مجوز و راه‌اندازی، تنها هفت ماه طول کشید.

اطلاع دادند که من را نپذیرفته‌اند زیرا طبق دستور مقامات، هر فردی با هر تخصصی باید در اداره خودش خدمت کند طبعاً به دلیل تحصیل در رشته اقتصاد و مدیریت، نمی‌توانستم در اداره برق تهران به فعالیت ادامه دهم. هر اندازه مدیران سازمان برق به مسئولان اصرار کردند که این قانون مشمول من نشود زیرا اصلاح چارت سازمانی و بسیاری از فعالیت‌های مهم برعهده من است، نپذیرفتند.

با حقوق ناچیز افسری، امکان امرار معاش خود و خانواده‌ام که فرزندی ۴۰ روزه هم شامل آن بود، وجود نداشت. اما آموختم و متوجه شدم، هر زمان در هر کاری با مشکل مواجه می‌شوم قطعاً حکمتی نهفته است که به نفع من می‌باشد.

در دوران سربازی با فعالیت‌های جدیدی آشنا شدم و برای مدتی به تدریس اقتصاد بین‌الملل پرداختم. در ادامه یک شرکت مشاوره‌ای با هدف رفع مسائل و مشکلات سازمانی راه‌اندازی کردم و هنگام انعقاد نخستین قرارداد همکاری با سازمان برنامه به مبلغ ۲۰۰ هزار تومان؛ حدود ۱۶۵ نفر کارمند در این شرکت فعالیت می‌کردند. به دلیل فعالیت‌های حرفه‌ای و بسیار قدرتمند رقم اولیه قرارداد یعنی ۲۰۰ هزار تومان در سال ۱۳۵۰ به ۲ میلیون تومان رسید و سود قابل توجهی نصیب شرکت شد.

«چگونه وارد میدان تولید شدید؟»

دوران مقدماتی سربازی را در تهران و دوره تخصصی را در تبریز سپری کردم. در همان مقطع





معضل قاچاق و قیمت تمام شده بالای تولیدات داخلی باید برطرف شود؛ قطعاً در صورت همکاری دولت تولیدکنندگان ایرانی قادر به کاهش قیمت تمام شده و رقابت با کالای مشابه وارداتی خواهند بود. با تکیه بر ۵۵ سال سابقه فعالیت معتقدم که در صورت حمایت واقعی دولت از تولید، کیفیت محصولات ما به مراتب بهتر از مشابه ترکیه می‌باشد.

شود قطعاً صادرات به تمام کشورها از جمله چین، امکان‌پذیر خواهد شد. لاپکو، نخستین شرکت ایرانی است که در نمایشگاه نساجی فرانکفورت حاضر شد و ۲۴ دوره متوالی در آن غرفه داشت؛ همچنین حضور موفقی در بازار کشورهای آلمان، هلند، فرانسه، ایتالیا و سوئیس داشتیم و به همین دلیل حیف است صادرات به این کشورها را به عنوان حضور یک کالای ایرانی در اروپا قطع کنیم اما ناچار شدیم به خاطر ثبات قیمت دلار آن را متوقف نماییم در حال حاضر نیز طبق قوانین موجود باید مواد اولیه را با ارز آزاد بخریم اما ارز صادراتی را به دولت با نرخ ارز مبادلاتی بفروشیم، صادرات مقرون به صرفه نیست البته برخی بازرگانان کالای ما را به افغانستان، عراق، آذربایجان و گرجستان صادر می‌کنند. اما فروش کالا به این کشورها را صادرات نمی‌دانیم چون آنها هر کالایی را با هر کیفیتی می‌خرند. به هر حال امیدواریم با

کارخانه باشم هم تا ۴-۵ صبح بیدار هستم و به فعالیت ادامه می‌دهم. در زندگی همیشه کار را بر پول ترجیح داده‌ام و همیشه با تلاش و پشتکار به فعالیت پرداخته‌ام.

مطلب نهایی

معضل قاچاق و قیمت تمام شده بالای تولیدات داخلی باید برطرف شود؛ قطعاً در صورت همکاری دولت تولیدکنندگان ایرانی قادر به کاهش قیمت تمام شده و رقابت با کالای مشابه وارداتی خواهند بود. با تکیه بر ۵۵ سال سابقه فعالیت معتقدم که در صورت حمایت واقعی دولت از تولید، کیفیت محصولات ما به مراتب بهتر از مشابه ترکیه می‌باشد. مطلب پایانی این که حجم سرمایه‌گذاری برای ایجاد یک شغل در صنعت نساجی حدود یک چهارم سایر مشاغل است و به دلیل حجم بالای اشتغال‌زایی و رفع مشکل بیکاری، رشد و توسعه صنعت کشور را امکان‌پذیر می‌کند.

تاکنون با خود گفته‌اید حالا که کارخانه بزرگ و برندی معتبر در اختیار دارم و سود قابل توجهی کسب کرده‌ام؛ به تفریح و گردش بپردازم و حجم کارهایم را کم کنم؟

هر گز. به هر حال به عنوان یک تولیدکننده رسالت‌ها و وظایف اجتماعی بسیاری دارم.

در زمینه صادرات هم فعال هستید؟

بله صادرات خوبی به کشورهای اروپایی از جمله آلمان داشتیم. برای مثال صد هزار کیسه خواب برای یکی از فروشگاه‌های زنجیره‌ای معتبر به این کشور صادر کردیم.

به یاد دارم در یکی از نمایشگاه‌ها، فردی با ناراحتی به غرفه ما مراجعه نمود و گفت چرا کالاهای تولید آلمان را در یک نمایشگاه ایرانی عرضه کرده‌اید؟ توضیحاتی به وی ارائه دادیم و یادآور شدیم این محصول صادراتی ماست و مشابه آن را از آلمان خریداری کرده‌اید و به عنوان سوغات به بستگان خود هدیه داده‌اید.

به چین هم صادرات کرده‌اید؟

هنوز خیر. متأسفانه به دلیل تثبیت نرخ دلار، زمینه صادرات محصولات ایرانی با مشکلات متعددی روبرو شده است. اگر دلار به قیمت فعلی، نگه داشته

