

اشاره:

قرار بود این گفت‌وگو در فضای کارخانه صفادشت انجام شود که موقوف به دفتر اتحادیه تولید و صادرات صنایع نساجی و پوشاک شد، قرار بود مصاحبه به صورت مستقیم و رو در رو صورت گیرد اما شیوع کرونا، روند انجام گفت‌وگوهایمان را از حضوری به فضای مجازی از اسکایپ گرفته تا واتساپ و تلفن تبدیل کرد. آرام و شمرده حرف می‌زند، نسل دوم یک خانواده تولیدکننده نساجی و پوشاک است که در دهه ۶۰ فعالیتش را شروع کرده و تا امروز به کار ادامه می‌دهد. مهندس سالاردینی از تنگناهای واردات ماشین‌آلات و دور زدن تحریم‌ها برایمان می‌گوید، از تبعات شیوع کرونا بر صنایع نساجی و پوشاک و از بلا تکلیف بودن ترخیص دستگاه استنتر آلمانی که چهار ماهی میهمان گمرک است! تولید را یک فعالیت بنیادین و ریشه‌ای می‌داند که در مسیر رشد و توسعه آن می‌توان کم‌لطفی‌ها و بی‌مهری‌ها را تحمل کرد.

پایبندی به تولید؛ میراثی برای تمام نسل‌ها

دیدگاه



۴ بیوگرافی و فعالیت حرفه‌ای در صنایع نساجی و پوشاک

متولد سال ۱۳۴۴ در تهران، فارغ‌التحصیل رشته مهندسی منابع طبیعی و همچنین کارشناسی مدیریت (گرایش بازرگانی) هستم. فعالیت در صنعت نساجی و تولید پوشاک را از سال ۱۳۶۴ شروع کردم. پدرم از سال ۱۳۲۳ به جوراب‌بافی دستی در بازار تهران می‌پرداخت، سپس کار رسمی خود را در زمینه بافندگی و تولید پوشاک از سال ۱۳۳۵ شروع کرد و سال ۱۳۸۰ در زمینه رنگرزی و تکمیل پارچه کار ادامه پیدا کرد.

در حال حاضر به تولید پوشاک کودک، نوجوان و بزرگسال با برند شیناکو (از سال ۱۳۶۸)، تولید لباس زیر مردانه (با برند نیو وان)، تولید پارچه تریکو و گردبافی با برند خوشباف تهران (از سال ۱۳۷۱)، رنگرزی، تکمیل و چاپ انواع پارچه تریکو - گردبافی از سال ۱۳۸۱ تاکنون تحت عنوان شرکت حریر الوان می‌پردازیم و حدود ۳۵۰ نفر در بخش‌های مختلف این مجموعه مشغول کار هستند.

۵ دهه ۶۰ وارد صنعت نساجی و پوشاک کشور شده‌اید، ممکن است تحلیلی از وضعیت و شرایط این صنعت در سال‌های مذکور ارائه دهید؟ یک تولیدکننده پوشاک در دهه ۶۰ با چه مسائل و مشکلاتی مواجه بود؟

از سال ۱۳۶۴ تا حدود سال ۱۳۸۰ تولید در ایران مشکل خاصی نداشت زیرا همیشه حجم تولید به مراتب کمتر از میزان مصرف بود و فعالیت تولیدکنندگان داخلی به گستردگی و وسعت امروز نبود. در دهه ۶۰ هر چه تولید می‌شد، به فروش می‌رسید و با معضل عدم فروش محصولات مواجه نبودیم. آن زمان در کشور ما استفاده از الیاف پنبه‌ای جهت تولید پارچه و پوشاک چندان متداول نبود و اغلب الیاف اکریلیک مورد استفاده قرار می‌گرفت و می‌توان گفت الیاف پنبه‌ای از سال ۱۳۷۲ به بعد وارد صنعت نساجی و پوشاک ایران شد و کارخانه‌های تولید الیاف و نخ‌های پنبه‌ای یکی پس از دیگری مورد بهره‌برداری قرار گرفتند. دهه ۶۰ تنوع تولیدات بسیار کم بود و کسانی که تمایل به ارائه پوشاک متنوع داشتند؛ به واردات می‌پرداختند. آن سال‌ها، واردات پوشاک خارجی از ترکیه، ویتنام و ... انجام می‌شد و هنوز هیچ اثری از پوشاک چینی در بازار به چشم نمی‌خورد. صنعت پوشاک ترکیه در حالی به کیفیت و رشد روزافزون دست پیدا می‌کرد که کشور ما درگیر جنگ تحمیلی بود و امکانات چندانی برای ارتقای تنوع پارچه و پوشاک نداشتیم. پس از اتمام جنگ و افزایش تولیدکنندگان نخ پنبه‌ای، کیفیت و تنوع منسوجات ایرانی رشد چشمگیری پیدا کرد. به این مورد هم اشاره کنم که در بخش رنگرزی و تکمیل به دلیل عدم دسترسی به دستگاه‌ها و ماشین‌آلات به‌روز، امکان آبرفت‌گیری پارچه و ... وجود نداشت لذا اغلب تولیدکنندگان به استفاده از الیاف اکریلیک روی می‌آوردند. امروزه با پیشرفت صنعت نساجی و واردات دستگاه‌های مدرن رنگرزی و تکمیل، تنوع محصولات و شرایط فنی تولید به مراتب بهتر از دهه ۶۰ است هرچند تنوع، کیفیت و گستردگی تولید، بازاریابی و فروش را دشوارتر کرده است.



تمام دولت‌ها برای صادرات، امکانات و تسهیلات مناسبی در اختیار صادرکنندگان قرار می‌دهند زیرا در صورت صادرات، عرضه محصولات از حالت محلی و داخلی به صورت فرامنطقه‌ای و بین‌المللی تبدیل می‌شود که برای اعتلای نام و آوازه یک کشور و حتی جذب سرمایه‌گذاران خارجی بسیار موثر است. ما نیز در دهه ۷۰ و ۸۰ (که رقیب اصلی‌مان ترکیه بود) باید بلافاصله پس از انجام صادرات حداکثر ظرف یک تا دو ماه ارزش حاصل از صادرات را به کشور بازمی‌گردانید در حالی که پوشاک طی زمان‌های تقریباً طولانی به فروش می‌رفت و با این اوصاف نمی‌توانستیم بستر صادرات را فراهم نماییم.

همچنین شرایط به گونه‌ای بود وقتی به‌عنوان صادرکننده، بدهی ارزی پیدا می‌کردید با شرایط بسیار سختی هنگام بازپرداخت آن روبرو می‌شدید، مشوق‌های صادراتی که عملاً یا پرداخت نمی‌شدند یا دیر به دستمان می‌رسیدند.

دولت‌ها در زمینه صادرات، تسهیلات قابل توجهی در بخش رفت و آمد، حمل و نقل کالا و ... برای صادرکننده بخش خصوصی قائل می‌شوند ولی در کشور ما هیچ یارانه‌ای بابت صادرات از سوی دولت لحاظ نمی‌شود. در نتیجه همواره این هراس و دغدغه را داشتیم که با فرارگیری در شرایط خاص و ویژه‌ای، امکان تداوم صادرات موفق و مستمر را از دست بدهیم. این جریان به نوعی باعث شد توان رقابت با سایر کشورها را از دست بدهیم و نتوانیم موقعیت‌مان را در بازارهای جهانی حفظ کنیم.

آیا این موارد را با مسئولان وقت دولتی در میان گذاشتید؟ چون بسیاری از متولان اظهار می‌دارند بخش خصوصی تقاضا و نیازهای خود را به صراحت با دولت در میان نمی‌گذارند و صرفاً در جلسات مشترک، مسائل و مشکلات عمومی را اعلام می‌کنند...

بله در تمام جلسات آن زمان، بزرگترین صنف درگیر چنین مسائلی بودند و بارها مشکلات صادراتی خود را با مسئولان در میان می‌گذاشتند ولی سیاست‌گذاری‌های کلی پیرامون ارزش یکی از چالش‌های همیشگی کشور ماست و جالب این که واردات بسیار آسان‌تر و بهتر انجام می‌شود ولی

اقتصادی ایران، به تدریج تولیدات نساجی و پوشاک از حالت کارگاه دوخت و بافت ۴۰-۵۰ متری به کارخانه ۵-۱۰ هزار متری رسید، سطح کیفی کار بالا رفت و توان رقابت با ترکیه و (بعدها) چین امکان‌پذیر شد. در مجموع باید عنوان کنم هر چند تولیدات دهه ۶۰ مورد نیاز مردم بود و به سرعت فروش می‌رفت ولی هیچ‌گاه کیفیت در سطح فوق‌العاده‌ای نبود که باعث سلب اعتماد مردم شود. در واقع روند بهبود کیفیت به اندازه‌ای آرام و کند انجام گرفت که عملاً امکان رقابت با رقیبان خارجی دور از ذهن به نظر می‌رسید.

در دهه ۷۰ و پس از تأسیس کارخانه‌های متعدد ریسندگی و بافندگی توسط بخش خصوصی، فضای تولید و توجه به کیفیت در مسیر تازه‌ای قرار گرفت...

بله کارخانه‌های دولتی، محکوم به شکست بودند زیرا به دلیل ماهیت مدیریت دولتی، امکان به‌روز رسانی و سرمایه‌گذاری جهت توسازی و بازسازی خطوط تولید را نداشتند ولی واحدهای بخش خصوصی با تمام توان و انگیزه‌های متعالی، به نوعی سکان هدایت صنعت نساجی و پوشاک را در دست گرفتند و به نوآوری، بهره‌مندی از تکنیک‌های جدید روی آوردند.

و البته ارتقای کیفیت...

دقیقاً همین طور است. بسیاری از کارخانه‌ها، سطح کیفی کالاهای خود را به اندازه‌ای بالا بردند که نتوانستند به روسیه، فرانسه، امارات، کشورهای حاشیه خلیج فارس و ... صادرات انجام دهند و در اکثر نمایشگاه‌های معتبر خارجی حضور موثر داشتند.

*داستان صادرات موفق پوشاک به کشورهای اروپایی را از زبان آقایان محمود نبوی، سعید حسین‌زاده، سیاوش اسماعیل پور و ... که همگی از افراد خوش‌نام و مطرح صنعت پوشاک کشور هستند، شنیده‌ایم اما همگی اذعان داشتند که صادرات به دلیل عدم همکاری دولت و اجرای قوانین متناقض در زمینه صادرات و پرداخت مشوق‌های صادراتی به بن‌بست رسید و به خاطر تبدیل شدن... آیا این اتفاق در مورد فعالیت‌های صادراتی مجموعه شما نیز رخ داد و تجربه آن را دارید؟

آن زمان قاچاق و واردات غیرقانونی منسوجات و پوشاک انجام می‌شد؟

در زمان جنگ امکان واردات وجود نداشت و اگر هم قاچاق صورت می‌گرفت بسیار کم، محدود و غیر قابل مقایسه با حجم فزاینده امروز بود. واقعیت این است که پس از ورود چین به بازار جهانی و تولید انبوه و سرمایه‌گذاری‌های کلان خارجی، قاچاق انواع پارچه و پوشاک با حجم و سرعت بیشتری انجام گرفت و متأسفانه طی چند سال اخیر به اوج خود رسیده است.

به این نکته اشاره کردید که دهه ۶۰ هر چه تولید می‌شد، به فروش می‌رفت. آیا (در این مسابقه سرعت!) به کیفیت هم توجهی می‌شد؟ یا تولیدکنندگان فقط به فکر تولید و فروش سریع، فارغ از کیفیت آن بودند؟ همین موضوع باعث نشد به تدریج اعتماد مصرف‌کنندگان ایرانی (حداقل) نسبت به پوشاک ایرانی کاهش پیدا کند؟ اعتمادی که پس از گذشت چندین دهه، همچنان متزلزل به نظر می‌رسد...

به هر حال عرضه و تقاضا همواره بر بازار حاکم است. در آن زمان به دلیل شرایط پس از انقلاب، وقوع جنگ هشت ساله و نابسامانی‌های اقتصادی و صنعتی پس از جنگ، نیاز به کالا افزایش پیدا کرد ولی کیفیت با توجه به کمبود مواد اولیه مرغوب، عدم امکان سرمایه‌گذاری جهت تأسیس کارخانه‌های پیشرفته، فرسودگی دستگاه‌های بافت، دوخت و چاپ، عدم بهره‌مندی تولیدکنندگان از دانش تولید تخصصی پارچه و پوشاک (اغلب به صورت تجربی و سنتی کار را دنبال می‌کردند) باعث شد کیفیت منسوجات و پوشاک ایرانی در یک سطح پایین متوقف باقی بماند؛ ضمن این که اصولاً کارخانه تولید صنعتی پوشاک در کشور ما وجود نداشت.

با شروع واردات قانونی و غیرقانونی منسوجات از ترکیه یا کشورهای دیگر (به صورت مسافری و چمدانی)، مردم از نزدیک با کیفیت‌های بالاتر و محصولات متنوع‌تر آشنا شدند و به این نتیجه رسیدند که کالاهای ایرانی در مقایسه با محصولات خارجی، ضعیف و بی‌کیفیت است. پس از بهبود نسبی وضعیت

مشکلات مربوط به صادرات به مراتب بیشتر بوده، هست و (به نظر می‌رسد) خواهد بود!

طی چند سال اخیر به دلیل نوسانات نرخ ارز شاهد فجایع بسیاری در زمینه تولید و صنعت بوده‌ایم البته این شرایط در دهه‌های گذشته نیز حکمفرما بود و دولت با مشکلات ارزی و مالی دست و پنجه نرم می‌کرد و شاید به دلایل مختلف، امکانات بهتری در دوران سازندگی یا دوران اصلاحات در اختیار نداشت. تولیدکنندگان باید مجالی برای راه‌اندازی کارخانه‌های مدرن پیدا می‌کردند تا منجر به افزایش کمیت و کیفیت صادرات محصولات ایرانی شوند.

در سال‌های بعدی، تحریم‌های بین‌المللی علیه ایران شکل گرفت. تحریم‌هایی که عملاً امکان واردات بدون در دسترس ماشین‌آلات، قطعات صنعتی و مواد اولیه را از کشورهای مطرح اروپایی به تدریج کم کرد، پای کشورهای ثالث و تحمیل هزینه‌های چندبرابری بابت تهیه مواد اولیه مورد نیاز به میان آمد... در نمایشگاه‌های معتبر خارجی مورد کم‌توجهی قرار گرفتیم و تبعات نامطلوب بسیاری که فعالان نساجی و پوشاک از آنها باخبرند... در زمینه تحریم‌ها چه دیدگاهی دارید و تا چه میزان با تبعات آن روبرو هستید؟

یکی از واحدهای تولیدی هستیم که تبعات تحریم‌ها، لطامت بسیار سنگینی را بر ما تحمیل کرد. هنگام احداث بنای جدید کارخانه در شهرک صنعتی صفادشت، هنوز تحریم‌های بانکی و ارزی شکل نگرفته بودند، هرچند زمزمه‌هایی شنیده بودیم اما هیچ‌گاه تصور نمی‌کردیم تحریم‌ها تا این اندازه جدی و سهمگین باشند.

در کارخانه جدید، بنای فعالیت را براساس تهیه ماشین‌آلات صنعتی از بهترین و معتبرترین سازندگان ایتالیایی و آلمانی گرفتیم. پس از انجام تکنیک‌های برقی و ساماندهی سیستم فاضلاب کارخانه، دقیقاً هنگام گشایش اعتبار جهت واردات ماشین‌آلات، تحریم‌ها به اوج خود رسیدند و گشایش اعتبار (به خصوص با کشورهای اروپایی) امکان‌پذیر نبود و شرایط به نحوی پیش رفت که اعضای هیئت مدیره

بانک عامل نیز اعلام کردند کاری از دستشان ساخته نیست. در نهایت پس از تحمل مشکلات و مشقات بسیار فراوان، ۴۰-۵۰ درصد خط تولید را از طریق سرمایه شخصی وارد کردیم.

به یاد دارم هنگام ارائه طرح توجیهی به بانک، دلار ۹۵۰ تومان بود و هنگام تأمین سرمایه جهت واردات ماشین‌آلات، نرخ دلار به ۳ هزار و ۲۰۰ تومان رسیده بود! به صورت غیر رسمی و از طریق کشورهای ثالث مانند امارات، بعضی ماشین‌آلات را وارد کردیم ولی بانک اعلام کرد: «طرح شما هنگامی توجیه‌پذیر است که تمام خط تولید را وارد کنید در غیراین صورت طرح، توجیه خود را از دست خواهد داد.» به این ترتیب بانک هم خود را کنار کشید و دیگر وام ارزی در اختیار ما قرار نداد. از سوی دیگر مبلغ وام ربالی را باید از طریق بازار آزاد و صرافی، ارسال می‌کردید و ماشین‌آلات را با ترندهای مختلف در امارات و دوبی تحویل می‌گرفتید.

متأسفانه تحریم اجازه نداد تکنولوژی‌های مدرن و به‌روز را به طور صد درصد وارد کنیم و مجبور شدیم با ۳۰-۴۰ درصد گام برداریم. بعدها با سرمایه داخلی و فروش دارایی‌های شخصی موفق به تکمیل خطوط تولید کارخانه شدیم. در حال حاضر توسعه ۳۰ درصدی کارخانه مقدور است ولی کار را متوقف کردیم...

قطعاً بسیاری از صنعتگران و تولیدکنندگان با مشکلاتی مشابه مجموعه شما مواجه بوده و هستند و با سرمایه‌های شخصی، ماشین‌آلات مورد نیاز را وارد کردند. به‌هر حال هر دستگاه صنعتی پس از مدتی مستهلک یا نیازمند تعمیرات اساسی و خرید قطعات یدکی می‌شود. به نظر می‌رسد به دلیل تحریم امکان واردات قطعات یدکی یا اعزام تکنسین به ایران مقدور نیست... پس چه راهی برای نوسازی ماشین‌آلات باقی می‌ماند؟ آیا مجموعه شما با این مشکل مواجه شده است؟ حدود ۲-۳ سال پیش امکان واردات وجود داشت زیرا بسیاری از بخش‌های صنایع ایران، هنوز مشمول تحریم نشده بودند ولی پس از تحریم صنعت نساجی، یکی از دستگاه‌های کارخانه (به ارزش دو میلیارد تومان) از ادامه کار بازمانده است فقط به دلیل ناتوانی

در واردات یک قطعه برد الکترونیکی! تکنولوژی بعضی از قطعات ماشین‌آلات صنعتی بسیار پیچیده و خاص هستند و باید از شرکت‌های سازنده تهیه شوند اما امروز، واردات آنها تقریباً غیرممکن به نظر می‌رسد و نه پست DHL مانند دوران پیش از تحریم، به همکاری با ایران می‌پردازد. در زمینه انتقال پول نیز با مشکل مواجهیم و به سختی و با صرف هزینه‌های گزاف، پول را از طریق کشور ثالث منتقل می‌کنیم. این موارد باعث شده واردات برخی قطعات غیرممکن شوند لذا سعی می‌کنیم از طریق کشورهای اطراف و به صورت غیر رسمی، قطعات مورد نیاز را تهیه کنیم که گاهی اوقات واردات یک قطعه، چندین ماه به طول می‌انجامد.

۴ می‌دانیم که مشکلات تولیدکنندگان محدود به تحریم‌ها نمی‌شود... ممکن است به چالش‌های دیگر پیش روی یک صنعتگر اشاره نمایید و چه راهکارهایی برای رفع آن پیشنهاد می‌کنید؟

برخی عوامل اثرگذار بر روند تولید خارجی و بیرونی هستند، بعضی عوامل نیز ریشه داخلی دارند و در شرایط و فضای داخلی هم دچار مشکلات متعددی هستیم. واردات دستگاه استنتر (جهت تثبیت طول و عرض پارچه) به دلیل قیمت بسیار بالا با محدودیت‌های فراوانی جهت واردات روبروست اما پس از پرس و جوی فراوان، یک دستگاه استنتر دست دوم ساخت آلمان پیدا کردیم، به دلیل شیوع کرونا، مسدود شدن تمام راه‌های کشور و در ادامه در دسترس‌های انتقال پول و اسناد، بیش از ۴ ماه است که درگیر ترخیص دستگاه استنتر از گمرک هستیم! گمرک هم یک‌روز تعطیل است، روز دیگر نیمه تعطیل است، فعالیت‌ها به صورت دور کاری انجام می‌شود یا یک روز در میان، کارمندان سرکار حاضر می‌شوند.

همان‌طور که می‌دانید قوانین دولتی به سرعت تغییر می‌کنند. برای مثال سال گذشته می‌توانستیم با ارز صادراتی، دستگاه وارد کنیم اما امسال به دلیل تحریم سیستم بانکی، باید با صرافی‌ها کار کنیم که آن هم گرفتاری‌های خاص خود را دارد. متأسفانه قوانین و مقررات کشور ما ثابت نیستند و شرایط ارزی و بانکی مرتب در حال تغییر و تحول هستند و تا امروز بیش

مبالغی که هر خانواده بنا بر بضاعت مالی خود برای خرید پوشاک کنار می‌گذاشت، محدودتر و کمتر از گذشته شد. برای همراهی و همکاری با ستاد ملی مبارزه با کرونا و کنترل سرایت این بیماری، چندین نوبت مجبور به توقف خطوط تولید کارخانه شدیم که حجم تولید را کاهش داد و زیان‌های مالی برایمان به همراه داشت.

در پاسخ به بخش دوم سوال شما هم باید عنوان کنم؛ طبق نظرات کارشناسان سازمان بهداشت جهانی، با توجه به جهش‌های ژنتیکی کرونا، ممکن است ریشه‌کن شدن آن بیش از یک تا دو سال آینده به طول بینجامد پس باید برنامه‌ریزی‌های خود را مبتنی بر تدویم کرونا تدوین نماییم. در این زمینه می‌توان به گسترش کسب و کار از طریق اینترنت فکر کرد. به اعتقاد من تا پایان سال آینده شرایط ما در برابر این بیماری، بی‌ثبات خواهد بود.

تأثیر انتخابات اخیر ریاست جمهوری آمریکا و احتمال مذاکره و احیای برجام را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

به‌عنوان تولیدکننده، همیشه امیدواریم اتفاقات خوب برای مملکت ما رخ دهد اما معتقدم سیاست جهانی و بین‌المللی، مسیرهای خاص خود را طی می‌کند. ما دچار یکسری تعدیل‌هایی خواهیم شد و مطمئناً این تغییرات به نفع کشور ماست زیرا تغییر سیاست‌های هر کشوری، باعث امیدواری و گشایش درب‌های صلح و آرامش می‌شود اما نکته مهم نحوه مدیریت و بهره‌مندی از این شرایط به نفع کشور و مردم ایران است.

و حسن ختام این گفت‌وگو؟

تمام تولیدکنندگان برای خانواده بزرگ کاری خود، بیش از هر چیز دیگری ارزش قائلند کما این که بخش عمده‌ای از زمان خود را به تولید اختصاص می‌دهم و با خانواده کاری‌ام سپری می‌گذرانم. به همکاران و دوستان توصیه می‌کنم با تلاش بیشتر، شرایط را به نفع خود تغییر دهند. امیدوارم سیاست و اقتصاد، شرایط را به نحوی رقم بزنند که تولید - به‌عنوان شاهرگ اصلی حیات اقتصاد یک کشور - مورد حمایت و پشتیبانی قرار گیرد.

را فراموش کنیم یا تولیدکنندگان به حاشیه رانده شوند. تولید یک فعالیت بنیادین و ریشه‌ای است و در مسیر رشد و توسعه آن می‌توان کم‌لطفی‌ها و بی‌مهری‌ها را تحمل کرد.

این نوع نگرش و تفکر نسبت به تولید را به نسل سوم سالار دینی‌ها انتقال داده‌اید؟ نسل بعدی تا چه میزان به تولید و فعالیت در کارخانه علاقه‌مند هستند؟ نسلی که می‌خواهد همه چیز را در سریع‌ترین زمان ممکن و با کمترین زحمت! به دست آورد...

تلاش کرده‌ایم برای نسل سوم که امروز در حال تحصیل هستند، بستر فعالیت صنعتی و تولیدی مناسبی را فراهم نماییم اما بسیاری از تولیدکنندگان و بزرگان مطرح صنعت نساجی و پوشاک را می‌شناسم که فرزندان‌شان وارد این حرفه نشده‌اند. امیدوارم در انتقال تجربیات و ایجاد علاقه نسل سوم نسبت به تولید و اشتغال‌زایی موفق باشیم و فکر می‌کنم این موضوع طی ده سال آینده مشخص خواهد شد.

شبیوع کرونا چه تأییراتی بر بازار نساجی و پوشاک کشور گذاشت؟ نکته مسلم این که بازار شب عید تولیدکنندگان پوشاک را به طور کامل از بین برد... فکر می‌کنید در صورت مهار این بیماری، چه مدت طول می‌کشد تا شرایط تولید و فروش به حالت عادی پیش از کرونا بازگردد؟

کرونا تأثیرات فراوانی بر عملکرد صنایع به خصوص نساجی و پوشاک کشور داشت. با توجه به بسته شدن فروشگاه‌ها، کاهش ساعات کاری ادارات، عدم تردد میان شهرهای مختلف و ناهماهنگی میان تولید و فروش، صنعت پوشاک با سختی‌های زیادی مواجه شد.

طبعاً با تعطیلی زود هنگام ادارات، عدم حضور مردم در فروشگاه‌ها، توقف رفت و آمدهای توریست‌ها به شهرهای مختلف، حجم مصرف منسوجات و پوشاک به شدت کاهش پیدا کرد؛ از سوی دیگر کرونا هزینه‌های دیگری مانند خرید ماسک، مواد ضدعفونی‌کننده، دارو و ... را به مردم تحمیل کرد و

از سه مرتبه ثبت سفارش را عوض کرده‌ام و هر بار باید با شرایط دورکاری و فعالیت نیمه‌کاره گمرک کنار بیاییم! نمی‌دانم چگونه شرایط سخت تولید را برایتان توصیف کنم، گاهی آن قدر سخت می‌گذرد که تولیدکننده از ادامه کار پشیمان می‌شود.

پس چه عاملی باعث می‌شود علی‌رغم تمام این مسائل و مشکلات که به بخشی از آن اشاره کردید، به تولید ادامه دهید و چراغ کارخانه را برای ۳۵۰ نفر همچنان روشن نگه دارید؟ قطعاً مکنت مالی شما به اندازه‌ای است که مانند بعضی‌ها، سرمایه‌تان را در بانک بگذارید و سود دریافت کنید یا وارد سایر مشاغل درآمدزا شوید...

به‌عنوان نسل دوم یک خانواده نساجی فعالیت خود را با انگیزه و اشتیاق ویژه‌ای در صنعت نساجی و پوشاک آغاز کردم و تا امروز به کار ادامه داده‌ام. خود را جزو خانواده‌های تولیدکننده ایران می‌دانیم و نسبت به حفظ نام و شهرت نیک خود در بازار بسیار پایند هستیم. نسل بعدی ما هم باید وارد میدان شود و برای آن نسل هم پیش‌بینی و برنامه‌ریزی‌هایی انجام می‌دادیم اما متأسفانه شرایط به نحوی است که هر لحظه فکر می‌کنید اگر امروز بازگردم، بهتر است اما از خود می‌پرسید پس زحمات و تلاش‌های این همه سال چه خواهد شد؟! پس باز هم به تولید و حرکت ادامه می‌دهید، وضعیت دشوارتر می‌شود و دوباره با خود می‌گویید کاش همان سال بازمی‌گشتم... این چرخه برای سال‌ها ادامه پیدا می‌کند. به اعتقاد من، تولید لذتی دارد که شاید در بسیاری از مشاغل دیگر وجود نداشته باشد. هدایت یک مجموعه بزرگ تولیدی، اشتغال‌زایی برای صدها هموطن و خلق محصولات متنوع، ارزش معنوی بسیار بالایی به فرد می‌بخشد و یکی از دلایلی که تولیدکننده را هر روز مصمم‌تر از روز قبل در فضای کارخانه و تولید نگه می‌دارد؛ همین احساس ارزشمند و منحصر به فرد است.

نیاید به یک محدوده زمانی و اتفاقات نامطلوب آن تکیه کنیم، بلکه باید طولانی مدت فکر کنیم. همیشه شعار حمایت از تولید و تولیدکننده سر داده می‌شود و اگر شرایط در برخی موارد به دلایل مختلف اقتصادی و سیاسی، نامساعد است دلیل بر این نیست که تولید