

تهیه و تنظیم: مینا بیانی

## حفظ اعتبار بهشوران، اولویت نخست ماست



اشاره:

مدیران بهشوران با افتخار می‌گویند «کیفیت را قربانی استفاده از رنگ‌ها و مواد اولیه بی‌کیفیت و ارزان قیمت نمی‌کنیم زیرا حفظ اعتبار و آبروی بهشوران در بازار، اولویت نخست ماست.»

این تولیدکنندگان که نسل دوم فعال در صنایع نساجی و پوشاک به شمار می‌آیند، تلاش خود را برای کسب اعتماد و سلامت محصولات خود به عمل می‌آورند تا جایی که عنوان می‌دارند: «برای اطمینان خاطر مشتریان نسبت به کیفیت رنگ‌های مصرفی با همکاری پژوهشگاه رنگ از تمام نمونه‌های موجود تست گرفتیم و با تاییدیه دریافتی از سوی پژوهشگاه با اطمینان اعلام می‌کنم که هیچ‌کدام سمی و سرطان‌زا نیستند.»

دکتر شهبازی نیز، شیفته تولید است و می‌گوید: «وقتی وارد سالن کارخانه می‌شوید و از نزدیک به کار مستمر ماشین‌آلات، تکاپوی کارگران، تبدیل یک پارچه ساده، بی‌رنگ و بدون هویت به پارچه‌های رنگارنگ، متنوع و جذاب می‌نگرید، لذت فوق‌العاده‌ای تجربه می‌کنید که ارزش‌والایی دارد.»

به گفته وی که پزشک نیز هست، «از وقتی به مجموعه بهشوران پیوستم، تلاش کردم محصولاتی متناسب با سیستم سلامتی و بهداشت مصرف‌کنندگان نهایی عرضه نمایم و در این راستا بهره‌گیری از مواد آنتی‌باکتریال، فناوری نانو و رنگ‌رزی طبیعی را در نظر گرفتیم که در دنیا استفاده از رنگ‌های ارگانیک مورد استقبال تولیدکنندگان قرار می‌گیرد.»

«بیوگرافی و آغاز فعالیت در صنعت نساجی... بابک رفیعی: پدرم از حدود ۳۰ سال پیش به سنگ‌شویی و آنزیم‌شویی پوشاک جین و کتان می‌پرداختند و رنگ‌رزی به شیوه مدرن امروزی متداول نبود، به عبارت بهتر رنگ‌رزی پوشاک خام در مقایسه با رنگ‌رزی پارچه، یک صنعت به مراتب جدیدتر است. از حدود پانزده سال پیش و به تدریج وارد این صنعت شده و تلاش خود را جهت رشد و توسعه مجموعه به عمل آوردیم.»

در این راستا به بروز رسانی دانش و تکنولوژی نساجی و همچنین نوسازی خطوط تولید پرداختیم و ماشین‌آلات مدرن و به روز ایتالیایی، جایگزین ماشین‌های قدیمی شد.

در آن سال‌ها به دلیل پایین بودن هزینه‌های زندگی و درآمد متناسب بالای مردم، در میزان سودآوری واحدهای تولیدی و نوع بازار شرایط بهتری حکمفرما بود ولی در حال حاضر با توجه به نوسانات شدید نرخ

ارز، هرچند رقم درآمدها بالاتر رفته ولی هزینه‌های تهیه مواد اولیه، پرداخت دستمزد نیروی کار، قیمت حامل‌های انرژی و ... بسیار بالا رفته و شاهد کاهش سود هستیم.

البته به این نکته هم اشاره کنم که فعالیت ما به رنگ‌رزی پوشاک خام محدود نمی‌شود و انواع تکمیل پوشاک از شست‌وشوی ساده و آنزیم‌شویی گرفته تا هرگونه تکمیل خاص مانند تکمیل نانو، آنتی‌باکتریال و غیره را در برمی‌گیرد. ولی به دلیل اینکه رنگ‌رزی پوشاک خام بسیار تخصصی‌تر از دیگر موارد تکمیل پوشاک است بیشتر در این زمینه متمرکز شدیم.

بهنام رفیعی: به دلیل فعالیت پدرم در این صنعت، از همان دوران کودکی به کارخانه رفت و آمد داشتم و با شرایط کار و محیط کارخانه غریبه نبودم لذا رشته مهندسی نساجی را در دانشگاه انتخاب کردم و در مقاطع کارشناسی و کارشناسی ارشد مشغول تحصیل



اختیار دارد، طیفی از رنگ‌ها را انتخاب می‌کند. تجربه نشان می‌دهد بسیاری از صنعتگران پوشاک کمتر به استفاده از رنگ‌های متنوع در محصولات خود اقبال نشان می‌دهند مثلاً ممکن است در کالیته ما، ۴۰۰ رنگ موجود باشد ولی تولیدکننده برای عرضه تی‌شرت، صرفاً شش رنگ را انتخاب و تا زمانی که استقبال بازار را به همراه داشته باشد؛ تغییری در رنگ تی‌شرت‌ها اعمال نمی‌کند. تولید پوشاک طبق رنگ سال یکی از سفارشات متعدد و پر فروش بهشوران به شمار می‌آید هرچند در بعضی محصولات، استفاده از رنگ سال توجه چندانی ندارد.

نکته بعد این که سیستم خام‌دوزی را به مشتریان پیشنهاد می‌دهیم به این معنا که بعضی فعالان پوشاک به صورت سنتی، سراغ استفاده از پارچه‌های رنگی جهت تولید پوشاک می‌روند ولی مزایای خام‌دوزی پوشاک را به مشتریان توضیح می‌دهیم و ذهن آنان را به این سمت سوق می‌دهیم.

## «لطفاً این مزایا را به ما هم توضیح دهید!»

**بابک رفیعی:** یک صنعتگر پوشاک وقتی پارچه رنگی خریداری می‌کند باید براساس همان رنگ و مقدار پارچه به تولید بپردازد حتی اگر در بازار با استقبال مردم روبرو نشود اما مهم‌ترین مزیت خام‌دوزی پوشاک این است که پس از دوخت پارچه، امکان انتخاب رنگ‌های مختلف براساس سلیقه بازار، نیاز مردم و ... وجود دارد و اگر برای مثال رنگ‌های مصرفی مورد استقبال قرار نگرفت، می‌تواند بلافاصله طیف رنگ‌ها را تغییر می‌دهد.

**بهنام رفیعی:** پارچه خام باید یک‌مرتب مورد عملیات BMS قرار گیرد که هزینه‌های خاص خود را دارد. این عملیات در واقع پارچه را جهت رنگ‌ریزی آماده می‌کند چون ممکن است اثر غوزه پنبه یا نشاسته پارچه باقی بماند که جذب رنگ، کیفیت و شفافیت پارچه را تضعیف کند. به همین دلیل مجموع هزینه رنگ‌ریزی بالا می‌رود. ولی کسانی سراغ رنگ‌ریزی پوشاک می‌آیند که معمولاً کالای خود را با کیفیت بالاتر و قیمت بالاتر می‌فروشند. بع عنوان مثال قیمت تی‌شرتی که با پارچه خام تولید و بعد تحت رنگ‌ریزی قرار گرفته، بالاتر و گران‌تر از تی‌شرتی است که با

فعالیت‌های چشمگیری پیرامون رنگ‌ریزی پوشاک خام انجام می‌گیرد.

**بهنام رفیعی:** از نظر مسائل علمی و تخصصی امکان رنگ‌ریزی پارچه برایمان فراهم است اما بازار رنگ‌ریزی پوشاک خام به مراتب بکرتر و وسیع‌تر است و جای کار بسیاری دارد. پارچه رنگ نشده، کاربردی ندارد مانند پوشاک خام و بدون رنگ که مشتریان جهت رنگ‌ریزی به ما ارجاع می‌دهند و در این بخش با کمک رنگ‌های متنوع، پوشاک جان می‌گیرد و جذابیت‌های بصری و جلوه زیبایی پیدا می‌کند؛ همچنین ماندگاری و دوام پوشاک به طور مستقیم با کیفیت رنگ‌ریزی ارتباط دارد و نباید محصولی به دست مصرف‌کننده نهایی برسد که فاقد کیفیت باشد. به عنوان مثال نباید محصولی به دست مصرف‌کننده نهایی می‌رسد پس از شست‌وشو رنگ پس بدهد یا زیر نور خورشید تغییر رنگ داشته باشد

در این جا اهمیت رنگ‌ریزی و توجه به کیفیت محصول نهایی توسط واحدهای رنگ‌ریزی به خوبی مشخص می‌شود. متأسفانه در این زمینه شیطنتهایی نیز از سوی برخی همکاران صورت می‌گیرد به این صورت که لیبل رنگ‌های اروپایی را به بسته‌بندی رنگ‌های چینی می‌زنند و به نام اروپایی می‌فروشند! لذا در مجموعه بهشوران حساسیت فوق‌العاده‌ای در تأمین مواد اولیه مصرفی (به خصوص رنگ) توسط کارشناسان فنی اعمال میگردد.

چه بسا هزینه خرید مواد اولیه ما چندین برابر سایر همکاران است ولی هیچ‌گاه کیفیت راقربانی استفاده از رنگ‌ها و مواد اولیه بی کیفیت و ارزان قیمت نمی‌کنیم زیرا حفظ اعتبار و آبروی بهشوران در بازار، اولویت نخست ماست.

**\*تولیدکنندگان پوشاک جهت رنگ‌ریزی محصولات به بهشوران مراجعه می‌کنند... آیا برای مثال پیشنهاد استفاده از رنگ‌های سال یا مد روز را شما به آنان ارائه می‌دهید یا صرفاً طبق سفارش رنگ‌ریزی پوشاک خام انجام می‌گیرد؟**  
**بابک رفیعی:** قطعاً به مشتریان پیشنهاداتی در مورد انتخاب رنگ منطبق با مد، فصل و ... ارائه می‌کنیم و برخی اوقات نیز رنگ‌ها را خود مشتریان پیشنهاد می‌کنند، اما معمولاً تولیدکننده به نسبت بازاری که در

شدم تا در ارتقای سطح علمی، فنی و تخصصی مجموعه نقش موثری ایفا نمایم؛ هر چند دانشگاه اصول و پایه کار را به من آموخت ولی اگر مانند بسیاری از هم‌دوره‌های‌ها به صورت عملی با صنعت آشنایی نداشتیم قطعاً سطح دانش و تخصصم پایین‌تر از امروز بود. حدوداً در سن بیست سالگی و حین تحصیل در دانشگاه به کارخانه نیز می‌رفتم و به مرور با سبک کار و مشتریان مجموعه آشنا شدم و امکان طرح پرسش‌های فنی و تخصصی از اساتید دانشگاه فراهم بود و زمانی که متوجه فعالیت‌م در صنعت نساجی می‌شدند، با انگیزه و اشتیاق بیشتری به سوالاتم پاسخ می‌دادند زیرا بیش از ۸۰ درصد دانشجویان، رشته نساجی را بدون اطلاعات کامل و به دلایل مختلف مانند پرستیژ اجتماعی و ... انتخاب می‌کردند و هیچ آینده‌شغلی برای خود متصور نبودند.

در سال‌های بعد، در راستای گسترش بهشوران بر نوسازی ماشین‌آلات متمرکز شدیم اگرچه هزینه تهیه ماشین‌آلات جدید بر مبنای اقتصاد ایران سرسام‌آور به نظر می‌رسید ولی آن‌قدر شیفته تولید بودیم که هزینه‌های سنگین خرید، نصب و راه‌اندازی ماشین‌آلات مدرن اروپایی را پذیرفتیم.

البته امروز با قیمت‌های نجومی دلار و یورو حتی نمی‌توان به خرید دستگاه‌های اروپایی فکر کرد! در حال حاضر به جرئت می‌توان گفت از نظر کیفیت رنگ‌ریزی پوشاک خام، به عنوان پیشروترین مجموعه در کشور شناخته می‌شویم و تلاش برای ارتقای کیفیت همچنان ادامه دارد تا به ایده‌آل‌های ذهنی خود دست یابیم.

## «برنامه‌ای برای رنگ‌ریزی پارچه مدنظر دارید یا صرفاً بر رنگ‌ریزی پوشاک خام متمرکز شده‌اید؟»

**بابک رفیعی:** ماشین‌آلات و تکنولوژی رنگ‌ریزی پوشاک تفاوت بسیاری با رنگ‌ریزی پارچه دارد. همچنین مخاطبان این دو حوزه نیز متفاوت هستند. فعلاً برنامه‌ای برای رنگ‌ریزی پارچه نداریم و معتقدیم فرایند رنگ‌ریزی پوشاک خام به اندازه کافی، گسترده و تخصصی است و همگام با تکنولوژی روز دنیا حرکت می‌کند و حتی برندهای معتبر اروپایی در این زمینه کار می‌کنند و چندسالی است که در ایران نیز

پارچه رنگی تولید شده است. اما تی شرت رنگریزی شده به هیچ عنوان آبرفت و تغییر ابعاد ندارد، از استحکام و دوام بالایی برخوردار است زیرا دوخت آن به اصطلاح با سوزن های سرساقمه ای انجام می شود که سر آنها بر خلاف سوزن های رایج، تیز نیست بلکه گرد هستند و هنگام دوخت از لابلای تار و پود پارچه عبور می کند و باعث سوراخ شدن نخ و در نهایت پارگی پارچه نمی شود؛ به همین دلیل اگر محصول نهایی هزاران مرتبه هم شسته شود، درز کار سوراخ نخواهد شد.

مزیت دیگر خام دوزی، امکان ترکیب چند نوع پارچه از جنس های مختلف است مثلاً برخی از تولیدکنندگان سر شانه تی شرت را از یک نوع پارچه و تنه آن را از پارچه دیگر استفاده می کنند و همه را به صورت خام و سفید در کنار هم می دوزند و پس از رنگریزی، هر بخش دارای افکت خاصی است.

همچنین شاهد تحقق فست فشن (مد سریع) خواهید بود یعنی از انتخاب رنگ برای لباس خام دوخته شده تا عرضه همان محصول به بازار نهایتاً یک هفته به طول می انجامد ولی انتخاب رنگ و تهیه پارچه رنگی، سپس برش و دوخت و عرضه محصول به بازار، حداقل یک ماه زمان می برد که این امر باعث میشود تولیدکننده برای عرضه رنگ مورد نظر خود به بازار زمان را از دست داده و از رقبای خود عقب بماند.

«پس قاعدتاً باید تولیدکنندگان پوشاک از رنگریزی پارچه خام استقبال کنند...»

**بهنام رفیعی:** متأسفانه اغلب تولیدکنندگان با این شیوه چندان آشنا نیستند.

**بابک رفیعی:** به هر حال رنگریزی پوشاک خام، در دسرهای خاص خود را دارد. اکثر صنعتگران به سیستم معمول دوخت و رنگریزی پارچه عادت دارند و ایجاد تحول در روند کاری آنان به این صورت است که یا باید توسط سایر همکاران باتجربه در مورد رنگریزی پوشاک خام، تحت آموزش قرار گیرند که معمولاً کمتر شاهد انتقال اطلاعات هستیم یا هزینه کسب تجربه و به اصطلاح قلق گیری رنگریزی پوشاک خام را تقبل کنند که بسیاری از آنان زیر بار ریسک هزینه های جدید نمی روند.

«با توجه به افزایش نرخ ارز و تحریم ها چگونه

واردات رنگ های مورد نیاز را انجام می دهید؟

**بهنام رفیعی:** در گذشته پرفورما را دریافت و سپس هزینه را پرداخت می کردیم و یک ماه بعد سفارشات به دستمان می رسید اما در حال حاضر این مدت به حدود پنج ماه افزایش پیدا کرده است، به دلیل تحریم نیز تأمین محصول از طریق یک کشور واسط، مشروط به تقبل هزینه های بیشتری باشد، همچنین پس از خرید، سفارشات در گمرک ایران بالاتکلیف می ماند و طبق شنیده هایی که هنوز صحت و سقم آن بر ما مشخص نیست، از سال آینده تعرفه گمرکی رنگ و مواد اولیه چهار برابر افزایش پیدا خواهد کرد ولی دوستان واردکننده از همین امسال، افزایش قیمت را اجرایی کرده اند! حال شما بگویید با قیمت بالای دلار، خواب سرمایه، افزایش تعرفه گمرک و ... مجالی برای ادامه حیات واحدهای صنعتی باقی می ماند؟ گویی در کشور ما هدف گذاری بر مبنای توقف تولید صورت می گیرد نه حمایت از آن! در حالی که صنعتگران ترکیه مشمول دریافت وام کم بهره می شوند ولی در ایران دریافت وام بانکی یعنی استقبال از ورشکستگی چون آن قدر به عناوین مختلف باید پول بپردازد که اصل تولید و فعالیت صنعتی فراموش می شود!

«آقای دکتر شهبازی، بفرمایید از چه زمانی و چگونه با برادران رفیعی و مجموعه بهشوران هم داستان شدید...»

**دکتر محمد شهبازی:** آقای بابک رفیعی از دوستان بسیار قدیمی بنده هستند و از دور با مجموعه پدر ایشان در ارتباط بودم. از سال ۱۳۹۷ با توجه به اجرای طرح توسعه بهشوران، تقدیر این گونه رقم خورد که من هم به دوستان پیوندم و در زمینه دریافت استاندارد ایزو، اصلاح و توسعه زیرساخت های مجموعه متمرکز شوم و به لطف خداوند، بهشوران به طور سیستماتیک فعالیت های خود را ادامه می دهد. تا ده سال پیش، بهشوران بر مدار سنتی حرکت می کرد اما پس از انتقال آن به شهرک صنعتی عشق آباد و بعدتر آغاز شراکت، گام های رشد و توسعه با سرعت بیشتری در حال طی شدن است. صنعت پوشاک، از صنایع استراتژیک و اصلی کشور محسوب می شود اما تحت حمایت و پشتیبانی واقعی قرار نمی گیرد. اگر یک مجموعه تولیدی دارای توانمندی مالی و بنیه بالای اقتصادی

باشد که سراپا خواهد ماند و در غیر این صورت در مقابل مشکلات فراوان، راهی جز توقف برایش باقی نمی ماند. در واقع دلایل اصلی ورشکستگی واحدهای تولید پوشاک را نباید در عملکرد نادرست مدیران بخش خصوصی یا آشفتگی بازار بلکه در عدم حمایت واقعی جستجو کرد.

صنعت پوشاک به واردات بسیار وابسته است و اگر مواد اولیه به درستی وارد نشود قطعاً برای ارائه کیفیت خوب پوشاک در ایران به مشکل میخوریم از طرفی به محض رونق قاچاق، حتی بزرگترین تولیدکنندگان هم دچار مخاطره می شوند و فقط مجموعه های باقی می ماند که توان مالی قابل توجهی در برابر انبوه مسائل و مشکلات دارند... اگر امروز بهشوران پس از گذشت سی سال همچنان پایدار و مقاوم باقی مانده، به دلیل حمایت یا کمک های دولتی نیست چون حتی یک ریال هم وام دولتی دریافت نکرده است و متکی به توان خود پیش می رود.

به اعتقاد من صنعت پوشاک، قدرتمند و پیشتاز است به خصوص وقتی با افزایش نرخ دلار مواجه می شویم. زیرا قاچاق، صرفه اقتصادی خود را از دست می دهد و تولید داخلی، رونق از دست رفته خود را باز می یابد.

«رنگریزی، یک صنعت آلاینده به شمار می آید، آیا تکنیک فنی برای کاهش این آلاینده وجود دارد؟»

**بابک رفیعی:** تصفیه خانه مرکزی در شهرک صنعتی عشق آباد برای استفاده صنایع آلاینده، طراحی و هزینه های آن توسط مدیران بخش خصوصی پرداخت شده است ولی هنوز کار در سطح مورد انتظار پیش نرفته است؛ البته هر واحد صنعتی می تواند یک تصفیه خانه برای خود راه اندازی کند اما هزینه بر است و همچنین تصفیه فاضلاب توسط سیستم به مراتب با دقت بیشتر و تخصصی تر انجام می شود.

در ضمن ماشین آلات مجموعه بهشوران به گونه ای طراحی شده اند که از نظر تولید مواد آلاینده در پایین ترین سطح قرار دارند و بهشوران از نظر دسترسی به این تکنولوژی به روز پیشتاز است.

**بهنام رفیعی:** برای اطمینان خاطر مشتریان نسبت به کیفیت رنگ های مصرفی با همکاری پژوهشگاه

رنگ از تمام نمونه‌های موجود تست گرفتیم و با تاییدیه دریافتی از سوی پژوهشگاه، با اطمینان اعلام می‌کنم که هیچ کدام سمی و سرطان‌زا نیستند. مضاف بر این بعضی از مشتریان به دلیل قیمت ارزان بعضی از رنگها، به واحدهای رنگرزی اصرار می‌کنند که از چنین رنگ‌هایی استفاده کنند ولی چون این رنگها فاقد کیفیت، یا حتی سمی و سرطان‌زا هستند بهشوران به هیچ وجه زیر بار استفاده از این رنگ‌ها نمی‌رود.

«مزیت فعالیت در شهرک صنعتی چیست؟»

**بابک رفیعی:** هیچ! برق که به شدت نوسان دارد و با هر بار قطع برق آن هم بدون اطلاع قبلی، ماشین آلات دچار اختلال جدی می‌شوند.

**بهنام رفیعی:** ولتاژ برق سه فاز شهرک در برخی زمانها به جای ۳۸۰ ولت، ۳۴۰ ولت است، یعنی ۴۰ ولت افت ولتاژ داریم که بر عملکرد دستگاه‌های گران قیمت و حساس ما اثر منفی می‌گذارد و بروز کوچک‌ترین مشکل در آنها، میلیون‌ها تومان هزینه در بر دارد؛ به علاوه مخارج سنگین رفت و برگشت، اقامت و اجرت تشخیص مشکل توسط تکنسین اروپایی... اما اداره برق به هیچ وجه پاسخگوی این عملکرد خود نیست.

\*محمد شهبازی: شاید تنها مزیت حضور در شهرک صنعتی، مجاورت صنایع مختلف در کنار همدیگر باشد که در مواقع بحرانی و بروز مشکل به کمک دیگران می‌شایند و گاهی از کار سایر همسایگان باز می‌کنند.

«البته این مجاورت برآمده از مشارکت بخش خصوصی است و نمونه بارز و گسترده آن همکاری مردم در اتفاقات مختلفی است که در کشور به وجود می‌آید. برای مثال هنگام سیل، زلزله و... به کمک آسیب‌زدگان می‌شایند، این اتحاد و همدلی از جنس مردم است و لزوماً برآمده از حمایت‌های دولتی و... نیست...»

**بابک رفیعی:** دقیقاً همین‌طور است مانند آپارتمان که برای یک همسایه مشکلی به وجود می‌آید و بقیه به وی کمک می‌کنند و خبری از حمایت بیرونی نیست...»

«تقریباً هر روز هنگام بارگذاری اخبار در سایت

و کانال اطلاع‌رسانی مجله نساجی امروز، با حجم بالایی از آئین‌نامه، مصوبه و قوانینی مواجه می‌شویم که خواندن همگی آنها چندساعت طول می‌کشد! چه برسد به تولیدکنندگان که بنا به اقتضای کاری خود باید آنها را به یاد بسپارند و رعایت کنند... چه عاملی باعث می‌شود با این حجم از مشکلات کوچک و بزرگ همچنان به کار ادامه دهید؟

**بابک رفیعی:** فقط عشق به تولید باعث ادامه کار می‌شود.

«عشق تا کجا ادامه پیدا می‌کند، هر صبری یک روز به سر نمی‌رسد!»

**بابک رفیعی:** خلق یک محصول، بسیار لذت‌بخش است؛ ضمن این که خلاقیت با هنر تلفیق می‌شود و آن چه به دست مخاطبان می‌رسد، ثمره این عشق و خلاقیت است. ما هم به نوعی آلوده تولید شده‌ایم و شیفته آن هستیم. از منظر اقتصادی، اگر سرمایه‌های مالی مجموعه را به ساختمان‌سازی یا خرید خودرو اختصاص می‌دادیم، صدها برابر سود بیشتر نصیبمان می‌کرد و در دسرهای بیمه، مالیات، اداره برق، تهیه مواد اولیه را تحمل نمی‌کردیم.

موضوع انگیزشی دیگر در تولید، کارآفرینی است. کارآفرینی، احساس بسیار خوب و ارزشمندی به انسان می‌دهد که قابل توصیف نیست.

**بهنام رفیعی:** همه توان خود را به ارائه محصولات قابل رقابت با نمونه‌های خارجی اختصاص داده‌ایم زیرا چند سالی است دیدگاه مردم نسبت به کیفیت پوشاک ایرانی بهتر شده در حالی که حدوداً تا ده سال قبل، این روند مشاهده نمی‌شد و اولویت مردم خرید پوشاک خارجی بود. همچنین بسیاری از جوانان به راه‌اندازی استارت‌آپ‌ها و کسب و کارهای کوچک روی آورده‌اند که بسیار مطلوب و قابل قبول است. البته در کنار علاقه به تولید، کسب منافع مالی هم وجود دارد اما افراد بسیاری از طریق بهشوران، امرار معاش می‌کنند و نان حلال به خانه می‌برند که برایمان ارزش تولید را چند برابر افزایش می‌دهد.

**محمد شهبازی:** بعضی دوستانم از دوران جوانی به تجارت، خرید فروش سکه، طلا و ارز می‌پردازند و امروز سرمایه‌های هنگفتی در اختیار دارند اما هر اندازه

سعی می‌کنم خود را در یک حجره دو متری بازار با درآمد میلیارد تومانی تصور کنم؛ موفق نمی‌شوم! وقتی وارد سالن کارخانه می‌شوید و از نزدیک به کار مستمر ماشین‌آلات، تکاپوی کارگران، تبدیل یک پارچه ساده، بی‌رنگ و بدون هویت به پارچه‌های رنگارنگ، متنوع و جذاب می‌نگرید، لذت فوق‌العاده‌ای تجربه می‌کنید که ارزش والایی دارد.

«پس «عشق، آتش بود و خانه خرابی دارد» حداقل در مورد شما صدق می‌کند، هر چند بارها و بارها تولیدکنندگان مختلف در مصاحبه با ما خود را عاشق و دیوانه نامیده‌اند!»

**بابک رفیعی:** بله فکر می‌کنم تمام تولیدکنندگان و صنعتگران چنین نگرشی نسبت به فعالیت‌های خود دارند.

**بهنام رفیعی:** ضمن این که تولید کننده‌هایی که الان مشغول هستند اکثراً سرمایه‌های کلانی به تولید اختصاص می‌دهند. اگر چه به نظر من از صفر تا صد صنعت پوشاک، سودآور است و برخلاف تصور بعضی، بحران‌زده و زیان‌ده نیست. متأسفانه به دلیل ساختار نادرست مملکت ماست که دلال، سود بیشتری در قبال زحمت کمتر به دست می‌آورد.

**محمد شهبازی:** طبق اعلام کشورهای توسعه یافته، طرح‌های توسعه صنعتی وقتی ظرف ۳۶ ماه به نقطه سر به سر می‌رسد، «بسیار عالی» و اگر ظرف ۶۰ ماه به نقطه سر به سر برسد «متوسط» تلقی می‌شوند ولی برای مثال هر کدام از دستگاه‌ها و ماشین‌آلات نصب شده در بهشوران حداقل ۶-۷ میلیارد تومان ارزش دارد و مبالغ کلانی برای تهیه آنها سرمایه‌گذاری شده پس اگر فکر کنیم در صنعت پوشاک ظرف ۳۶ ماه به نقطه سر به سر خواهیم رسید، کاملاً در اشتباهیم!

«شیوع کرونا تا چه میزان در روند فعالیت‌های شما اثرگذار بود؟»

**بابک رفیعی:** کرونا در سال گذشته، بازار شب عید را به طور کامل تعطیل کرد و در پایان سال با انبوهی از چک‌های برگشتی مواجه شدیم. این روند تا خرداد سال ۹۹ هم ادامه داشت. البته برخی هم از مهلت بانک مرکزی مبنی بر عدم برخورد قانونی با چک‌های

برگشتی، سوءاستفاده کردند و هنوز هم با بعضی چک‌ها دچار مشکل هستیم. از نظر تیراژ کار، اسفند سال ۹۸ با افت محسوس روبرو شدیم، فروردین ۹۹ کاملاً تعطیل و اردیبهشت و خرداد را با یک چهارم ظرفیت ادامه دادیم. هرچند کرونا همچنان با تمام توان ادامه دارد! اما مردم به زندگی در کنار کرونا و رعایت همه جانبه پروتکل‌های بهداشتی عادت کرده‌اند و به تدریج خریدهای خود را از سر می‌گیرند؛ اگر همین روال ادامه پیدا کند، بازار بی‌رونق و کساد شب عید تکرار نخواهد شد.

**بهنام رفیعی:** هرچند سال گذشته، شرایط خوبی در بازار حکمفرما نبود اما به لطف خداوند شرایط بهتری نسبت به سایر همکاران داشتیم و تا پایان اسفندماه کار کردیم اگرچه تیراژ کار نسبت به سال گذشته کمتر بود. **محمد شهبازی:** کرونا بیش از ۵۰ درصد تیراژهای تولید پوشاک را کاهش داد که رقم قابل توجهی است زیرا بعضی از هزینه‌ها مانند حقوق کارگران، پول آب، برق و ... ثابت هستند و بسیاری از واحدها در پرداخت آن دچار مشکلات عدیده شدند و تا مرز ورشکستگی پیش رفتند. به لطف خداوند بهشوران با توجه به تیراژ بالای کار، از خطر توقف‌هایی پیدا کرد هرچند با چالش‌های فراوانی روبرو شد.

امسال هم زمزمه‌هایی مبنی بر تعطیلی دو هفته آخر هفته بهممن ۹۹ در بازار به دلیل شیوع موج چهارم کرونا شنیده می‌شود که ممکن است تیراژ تولید را حتی تا ۴۰ درصد کاهش دهد؛ پس امیدواریم کرونا هر چه سریع‌تر ریشه کن شود و به نظر من و به فرض ریشه‌کنی کرونا، ظرف کمتر از ۳ تا ۶ ماه شاهد جهش فوق‌العاده‌ای در تولید خواهیم بود.

«بخشی از فعالیت‌های بهشوران به بهره‌گیری از فناوری نانو اختصاص دارد. در این زمینه توضیحات بیشتری ارائه دهید.

**بهنام رفیعی:** نانو یک مبحث بسیار گسترده است و به طور خلاصه اقداماتی که می‌توان با تکیه بر این فناوری نوین به روی پوشاک انجام داد؛ عبارت است از ضدآب، ضد لک، ضد آتش، افزایش تنفس‌پذیری پارچه، ضد الکتریسته ساکن، ضد اشعه UV و ... البته ضدلک و ضد آب کردن پوشاک بدون استفاده از فناوری نانو هم

قابل اجراست ولی به دلیل ابعاد بسیار کوچک ذرات نانو، تأثیری در زیردست پوشاک به جا نمی‌گذارد ولی چالش چندین ساله ما در گسترش محصولات نانو، هزینه بالای آن است که مانع استقبال تولیدکنندگان پوشاک می‌شود.

**محمد شهبازی:** از زمانی که به مجموعه بهشوران پیوستم، تلاش کردم محصولاتی متناسب با سیستم سلامتی و بهداشت مصرف‌کنندگان نهایی عرضه نمایم و در این راستا بهره‌گیری از مواد آنتی‌باکتریال، فناوری نانو و رنگرزی طبیعی را در نظر گرفتیم که در دنیا استفاده از رنگرزی‌های ارگانیک مورد استقبال تولیدکنندگان قرار می‌گیرد اما متأسفانه در نمایشگاه نساجی سال گذشته حتی یک بازدیدکننده تمایل خود را مبنی بر رنگرزی طبیعی مطرح نکرد و صرفاً اطلاعات اولیه از ما گرفتند! به عنوان یک صنعت واسطه، تا زمانی که تولیدکننده سفارش کار به ما ندهد؛ نمی‌توانیم کاری انجام دهیم و پیشنهاد می‌کنم در این مصاحبه به مزیت‌های استفاده از رنگرزی طبیعی اشاره کنید و به نوعی فرهنگ‌سازی این روند را برعهده بگیرید تا تولیدکنندگان در جریان امر قرار گیرند. این فرهنگ‌سازی وظیفه رسانه‌های تخصصی است که به انعکاس آخرین فناوری‌های در دسترس نساجی کشور بپردازند.

**بهنام رفیعی:** البته لازم به ذکر است که تهیه و تأمین مواد اولیه رنگرزی طبیعی، هزینه نسبتاً بالایی به خود اختصاص می‌دهد اما مزیت‌های بسیاری دارد.

«قطعاً پیش از شیوع کرونا به‌عنوان یک تولیدکننده و صنعتگر از نمایشگاه‌های تخصصی خارجی بازدید به عمل می‌آورید، آیا بخش رنگرزی پوشاک خام در ایران بسیار عقب‌تر از فناوری روز دنیاست یا اختلافی وجود ندارد؟

**بابک رفیعی:** بهشوران از نظر بهره‌گیری از تکنولوژی‌های روز رنگرزی پوشاک خام، عقب نیست اما این بخش از صنعت نساجی در مقایسه با سایر کشورها بسیار عقب‌تر است. کما این که در اکثر نمایشگاه‌های خارجی، وقتی تولیدکنندگان معتبر ماشین‌آلات رنگرزی پوشاک متوجه وجود دستگاه‌های ایتالیایی تونلو (Tonello) در کارخانه ما

می‌شدند، اعلام می‌کردند «شما به آخرین تکنولوژی دسترسی دارید و ما حرف دیگری برای گفتن نداریم!»

۴ و حسن ختام این گفت‌وگو

**بابک رفیعی:** متأسفانه عدم حمایت از سوی مراجع ذی‌ربط، صنعت پوشاک را آزار می‌دهد، نکته بعد معضل چک‌های برگشتی در این صنعت است. تولیدکنندگان در این زمینه بسیار مظلوم واقع شده‌اند زیرا فروشنده نهایی وقتی محصول را می‌فروشد به جای ارائه پول نقد، چک‌های مدت دار به تولیدکننده ارائه می‌دهد و این امر، مانع بزرگی در زمینه توسعه صنعت پوشاک ایران محسوب می‌شود.

البته خوشبختانه پس از وقوع نوسانات نرخ دلار، تولید، تکمیل و رنگرزی پارچه در شرایط بهتری به سر می‌برد، خرید و فروش به صورت نقدی انجام می‌شود و با ۹۰ درصد مشتریان نقدی کار می‌کنیم و همکاری با ۱۰ درصد مابقی به سبک و سیاق گذشته امکان‌پذیر نیست زیرا تمام خریدهای ما در قالب نقدی انجام می‌شود و هزینه‌های جاری نیز چند برابر افزایش یافته است. به اعتقاد من زمانی صنعت پوشاک نجات پیدا می‌کند که بازار از درس‌های چک آسوده شود!

فکر می‌کنم گسترش فرهنگ تکمیل پوشاک علی‌الخصوص رنگرزی پوشاک خام میان تولیدکنندگان، هم کیفیت نهایی کار را نوچندان خواهد کرد و هم این بخش را به عرصه مناسبی برای رقابت سالم میان همکاران جهت ارائه محصولات باکیفیت‌تر تبدیل می‌کند.

**بهنام رفیعی:** در دورانی به سر می‌بریم که شاهد بروز تغییر و تحولات مثبت در صنعت پوشاک کشور هستیم. به یاد دارم در روزهای نخست ورود به کارخانه پدرم و شروع کار، دوستان دیدگاه منفی نسبت به کیفیت منسوجات و پوشاک تولید داخل داشتند اما در حال حاضر نگرش آنها کاملاً تغییر کرده و بسیاری از آنها، برندهای قابل توجهی در زمینه تولید و عرضه پوشاک به وجود آورده‌اند. خوشبختانه شور و شغف چشمگیری در نسل جوان نسبت به صنعت پوشاک ایجاد شده که قابل توجه و ارزشمند است. از همین جا اعلام می‌کنیم که بهشوران تمام‌قد آماده ارائه خدمات با بهترین کیفیت در ایران به همه تولیدکنندگان محترم پوشاک است.