

بدون تجربه و دانش، نمی‌توان به موفقیت رسید

گفتگوی «ماهنامه صنعت نساجی و پوشاک» با حاج خلیل رحیمی، تلاشگر با سابقه و چهره نام‌آشنای صنایع نساجی کشور



اشاره

در طول تاریخ صنایع نساجی ایران، چهره‌های تاثیرگذار و شاخصی حضور داشته‌اند که با وجود تلاشهای طاقت‌فرسایی که هر یک در دوران خود متحمل شده‌اند، اکنون به دلیل عدم ثبت و ضبط کامل و مناسب دستاوردهایشان، متأسفانه جامعه اطلاع‌جامع و کاملی از آنها در اختیار ندارد که همین نقیصه باعث شده، آگاهی نسل فعلی از گذشته صنایع نساجی ایران بسیار ناچیز باشد. امروز هم اگرچه صنایع نساجی ایران از روزهای خوب خود فاصله گرفته و با تنگنای متعددی مواجه است، اما خوشبختانه هنوز افراد لایقی با تلاشی خستگی‌ناپذیر، چراغ این صنایع را در کشور روشن نگه داشته‌اند. ماهنامه «صنایع نساجی و پوشاک» قصد دارد با معرفی این مردان خستگی‌ناپذیر و انعکاس فعالیتها و اقدامات آنها، ضمن ثبت و ضبط این تلاشها، در حد توان مجله اقدام به معرفی «چهره‌های معاصر صنایع نساجی کشور» نماید تا از این طریق، متخصصان، فارغ‌التحصیلان، دانشجویان نساجی و سایر علاقمندان نیز برای حضور پررنگ‌تر در این عرصه، انگیزه لازم را پیدا کنند.

برای شروع، حاج خلیل رحیمی یکی از اولین چهره‌هایی بود که به ذهنمان رسید و بر آن شدیم با انجام گفتگویی با ایشان، نخستین گام را در این زمینه برداریم. ایشان که بیش از ۶۰ سال از عمر ۸۱ ساله خود را در صنعت نساجی گذاشته‌اند، به رغم تحمل دشواری‌ها و سختی‌های فراوان، با قدمهایی استوار پله‌پله در این صنعت بالا آمده‌اند و افراد زیادی هم در مجاورت ایشان به مدارج بالاتری دست یافته‌اند. گفتگو با ایشان، حاوی نکات ارزشمند و آموزنده‌ای است که به ویژه برای کسانی که به تازگی پا در عرصه نساجی گذاشته‌اند می‌تواند بسیار راهگشا باشد.

به عنوان اولین سؤال بفرمایید از چه زمانی و چگونه وارد دنیای نساجی شدید؟

من در دوران دبیرستان در سه ماه تعطیلات تابستان به کارگاه عمومیم

می‌رفتم و کار را یاد گرفتم و بعد از آن، در سن ۱۹ سالگی یعنی پس از اخذ دیپلم، وارد کارگاه جوراب‌بافی عمومیم شدم. آن زمان کارها به شکل سنتی و دستی انجام می‌شد؛ قالبهایی چوبی وجود داشت که ما جورابهای بافته شده با دست را روی آنها می‌پوشانیدیم و به قالب می‌چسبانیدیم.

در تابستان، قالبهای همراه با جوراب را روی پشت بام پهن می‌کردیم تا به خوبی خشک شوند. سپس آنها را جمع نموده و مقوایی از قبل تهیه شده را لای جورابها می‌گذاشتیم و به دسته‌های ۵۰ تایی تقسیم می‌کردیم که برای قرار دادن در زیر دستگاه منگنه آماده شوند. دستگاه منگنه به گونه‌ای ساخته شده بود که ۱۰ تا ۱۲ دسته جوراب را در خود جای می‌داد. پس از آن، قطعاتی چدنی که برای قرار گرفتن در فواصل بین دسته‌های جوراب، از قبل مهیا شده بود را در کوره حرارت داده و روی هر دسته (آرا) یک قطعه می‌گذاشتیم. البته قبل از گذاشتن قطعه چدنی، یک حلیی روی دسته‌های جوراب قرار می‌دادیم. پس از آنکه ۱۰ «آرا» از جورابها را با قطعات چدنی آماده می‌کردیم، دستگاه منگنه پر می‌شد. سپس فلکه دستی دستگاه را می‌چرخانیدیم و در این زمان بود که منگنه با فشار بالا جورابها را اتو می‌کرد. در نهایت، صبح فردای آن

پاسداران، نیروی هوایی، شهرداری و بسیاری از نهادها و بازاریان دیگر را شرکت ما تولید می‌کند.

هم اکنون چه محصولاتی و به چه میزان تولید می‌کنید؟
در حال حاضر انواع تی شرت، لباس زیر و جوراب و لباسهای دیگر از جنس پنبه و پلی استر تولید می‌کنیم.

میزان تولید کنونی شما مبتنی بر میزان سفارشات مشتریان است یا مقدار ثابت و مشخصی دارد؟
بخش اعظمی از تولیدمان بر اساس سفارش مشتریان است ولی همواره یک مقدار ثابت نظر از میزان سفارشات به عنوان ذخیره تولید می‌کنیم تا هیچگاه در بازار با کمبود مواجه نشویم و بتوانیم به تقاضای مشتریانی که به شکل پیش‌بینی نشده در پی محصول می‌آیند پاسخ دهیم.

تولید سالانه شرکت به صورت میانگین چه میزان است؟
میزان مشخصی ندارد اما می‌توان گفت روزانه ۴ الی ۶ تن. البته مقدار محصول نهایی بستگی به اقلام مختلف لباسها دارد ولی اگر شرکت خودمان زمان کافی را برای تولید این مقدار نداشته باشد بر اساس روابطی که با شرکتهای همکاری داریم، آنها مقدار کسری ما را بافته و پارچه را به شرکت می‌رسانند، سپس در اینجا کار تکمیل پارچه را انجام داده و به مشتریان عرضه می‌کنیم.

آیا تا به حال صادرات هم داشته‌اید؟
بله در گذشته به کشورهایی از قبیل انگلیس، روسیه، آلمان، ایتالیا و فرانسه صادرات داشته‌ایم. در یکی از سفرهایم به فرانسه در یکی از بازارها جورابهای تولید خودم را دیدم. به یکی از همراهانم گفتم این محصول را من تولید کرده‌ام. پرسید چطور شده که محصول شما تا اینجا آمده است؟ جواب دادم این محصول را یک نفر از من خریداری کرده و به فرانسه صادر می‌کند. دوست من ابتدا این موضوع را باور نکرد. به او گفتم می‌دانی که آرم شرکت من یک «زنگ» است؛ وارد فروشگاه شدیم و آرم جورابها را به او نشان دادم. گفتم کار یکی از مشتریان شرکت من این است که محصولات ما را خریداری کرده و به کشورهایی نظیر آلمان و انگلیس و فرانسه صادر می‌نماید.

چه اتفاقی افتاد که صادرات شما به این کشورها قطع شد؟
هنوز کاملاً قطع نشده و مقدار کمی صادرات داریم. اما دست‌وپاگیر بودن این کار و افزایش قیمت مواد اولیه و بالا رفتن قیمت تمام شده محصولات از دلایل عمده این مسئله است.

مشکلات نقل و انتقال پول هم طبیعتاً در این جریان دخیل بوده؟
دخیل بوده ولی برای نقل و انتقال پول همیشه راههایی پیدا می‌شود. از طریق واسطه‌ها می‌توان این کار را انجام داد.



روز جورابها را از زیر دستگاه منگه خارج کرده و آنها را آماده ارسال به بازار می‌نمودیم.

این کار را تا مدتی ادامه دادم و سپس کم‌کم وارد حوزه بافندگی شدم. در ابتدا با تولید تعداد اندکی جوراب، بافندگی را آغاز کردم. سپس با اضافه کردن اتوکاری به کارگاه، کم‌کم کارگاه را توسعه دادم. من اولین کارگاهم را در یک اصطبل راهاندازی کردم. بسیاری از اطرفیان به من می‌گفتند که این اصطبل را بکوب و یک کارگاه خوب بنا کن که من در جواب می‌گفتم من این مکان را دوست دارم چرا که می‌خواهم به یاد بسپارم از کجا شروع کرده‌ام. من سرمایه چندانی نداشتم و پدرم نیز با شغل معلمی حقوق چندانی نمی‌گرفت که برای من سرمایه‌گذاری کند، لذا خودم کار کردم و پول به دست آوردم. به تدریج یک بافندگی بزرگتر راهاندازی کردیم.

در آن زمان ۹۰ درصد نخهای مورد نیاز ما را تجار کلیمی عرضه می‌کردند. یک روز یکی از این تجار به کارگاه من آمد و دستگاه خاموش مانده من را دید. سپس از علت خاموشی دستگاه پرسید که من توضیح دادم به علت کمبود سرمایه برای خرید نخ به ناچار باید هر بار که تعدادی جوراب تولید می‌کنم، ابتدا آنها را به فروش برسانم و بعد، از پول بدست آمده نخ مورد نیازم را تهیه نموده و دستگاه را مجدداً راهاندازی کنم. در این زمان بود که با پیشنهادی از سوی این فرد، دری از درهای صنعت به روی من باز شد. وی گفت من تمام نخ مورد نیاز را به تو می‌دهم و هیچ چک بانکی نیز از تو نمی‌گیرم.

کم‌کم دستگاههای جدید خریدیم و مواد اولیه کافی تهیه کردیم. مهمترین شیوه کاریمان دریافت سفارش از مشتری بود. یعنی بخش عمده‌ای از تولید را به سفارشات مشتریان اختصاص می‌دادیم و تولید بی‌محابا در دستور کارمان نبود. اکنون نیز بخش زیادی از کار ما به همان شیوه است. ما با شرکتهای و ادارات و نهادهای بزرگی قرارداد داریم. بخش زیادی از پوشاک مورد نیاز سپاه



از سوی دیگر، بانکها نیز مشکل ساز شده‌اند. آنها به هر کسی که خودشان بخواهند وام با درصد بهره مناسب می‌دهند. البته من خوشبختانه در تمام این سالها با سرمایه خودم کار کرده‌ام و تنها یک بار وام بانکی گرفتم که آن هم برای شرکت در دسرساز شد و تاکنون نیز چالش ما با بانک عامل ادامه دارد؛ ما یک وام از یکی از بانکها دریافت کردیم و تمام اقساط وام را نیز پرداخت کردیم. اما پس از گذشت پنج سال، ماموران بانک آمدند و گفتند باید بیشتر بدهید! بانک ادعا می‌کند بهره‌هایی که از مابه‌التفاوت زمان دریافت وام و زمان پرداخت آن، حساب شده است را باید پرداخت نماییم.

چندین بار هم کشمکشهای حقوقی داشتیم و در دادگاه حاضر شدیم که فعلاً بی‌نتیجه مانده است. این به ما ارتباطی ندارد که چه چیزی در این بین کم و زیاد شده که باید بهره بیشتر پرداخت کنیم. من تمام صورت‌حسابها را پرداخت کرده‌ام و این را خودشان هم خوب می‌دانند و تمام مدارکش هم در بانک، هم در شرکت موجود است.

پیش‌بینی شما از آینده صنعت نساجی ایران چیست؟

صنعت نساجی بسیار تضعیف شده است. اگر به همین ترتیب پیش برود، اوضاع بدتر شده و واحدهای نساجی باز هم کمتر می‌شوند. تنها راه چاره این است که وزارت صنعت، معدن و تجارت و دیگر نهادهای مرتبط، حرکتی بکنند و مانع از ریزش این صنعت بشوند. یک بار در زمان یکی از وزیران صنایع پیشین، من به حضور ایشان رفتم.

در بخشی از گفتگوی من با وزیر، این سؤال را مطرح کردم که آیا شما در حوزه صنعت فعالیتی داشته‌اید که اکنون وزیر صنایع شده‌اید؟ پاسخ دادند که در هیچ صنعتی فعالیت نداشته است. گفتم بنابراین شما هیچگاه برنده نخواهید شد.

یکی از دوستان که در این جلسه حضور داشت به من گفت که از این صحبتها نکن، در دسرس می‌شود. گفتم چرا صحبت نکنم؟ سؤال پرسیده‌ام و

آقای رحیمی! بعد از گذشت بیش از ۶۰ سال فعالیت در عرصه نساجی، اگر بخواهید سابقه کاری خود را مروری داشته باشید، درخشان‌ترین دوره کاری تان را چه زمانی می‌دانید؟

من اولین کارم را بیش از همه دوست دارم. سختی‌های زیادی کشیدم اما کم نیآوردم. با وجود مشکلات زیاد، استقامت کردم و بالا آمدم. الان هم حتی یک درصد احساس تکبر نمی‌کنم و خوشبختانه خودم را گم نکرده‌ام.

از لحاظ مالی، دورانی که بیشترین توسعه و سود را داشتید چه زمانی بود؟

به صورت مشخص نمی‌توانم بگویم کدام دوره بهتر بوده است اما در هر دورانی که کیفیت تولیداتمان افزایش می‌یافت، میزان سودآوری و توسعه شرکت نیز بالا می‌رفت که تقریباً در طول تمام دوران کار این شرکت، همواره سعی کرده‌ایم محصولات با کیفیت عرضه کنیم.

از نظر شما چه فراز و فرودهایی در صنعت نساجی از ابتدا تاکنون وجود داشته است؟ در حال حاضر به نظر می‌رسد صنعت نساجی نسبت به گذشته‌هایش وضعیت مناسبی ندارد.

نساجی هم‌اکنون حال و روز خوبی ندارد که یکی از علل اصلی آن، واردات بی‌رویه محصولات مختلف نساجی و پوشاک از چین است. دولت باید در این زمینه یاری‌گر تولیدکنندگان داخلی باشد و تعادلی میان تولید و واردات برقرار نماید. برای مثال واردات نخ از چین بسیار زیاد شده و این باعث شده تعداد زیادی از واحدهای تولیدکننده نخ، یا ظرفیت تولیدشان را کاهش دهند یا به علت به صرفه نبودن، واحدها را تعطیل کنند.

صنعت نساجی در طول عمر خود در ایران، نقاط اوجی داشته است؛ اگر ممکن است زمانه اوج این صنعت را بیان کنید و بفرمایید وضعیت نساجی در دوران اوج خود به چه صورت بوده است؟ آیا اصلاً می‌توان برای صنعت نساجی اوجی متصور بود؟

بله می‌شود؛ در گذشته تعداد واحدهای تولیدی در صنعت نساجی زیاد بود و این امر باعث کم شدن واردات می‌شد اما امروزه بسیاری از این واحدها، کار نساجی را رها کرده و به بخشهای دیگر رفته‌اند. اکنون تعداد کمی از واحدهای نساجی حضور فعال دارند که آن هم به دلایلی از قبیل درگیر شدن با کارشان یا عشق به نساجی است.

آیا تنها علت بحران صنعت نساجی واردات بی‌رویه است یا دلایل دیگری نیز دارد؟

واردات فقط یکی از این دلایل بحران است. یک دلیل اساسی دیگر که در حال حاضر با آن روبرو هستیم بحث هزینه‌های بالا است. هزینه‌هایی که باید همه ساله و پی‌درپی پرداخت کنیم و تعدادشان هم کم نیست. هزینه‌هایی از قبیل عوارض شهرداری، بیمه، سازمانهای مرتبط با صنعت نساجی و ...

برای اینکه بتوانم پس انداز کنم باید هزینه‌ها را کم می‌کردم و یکی از راه‌های کاهش هزینه‌ها در آن مقطع این بود که خودم پارچه‌ها را منتقل کنم و به کارگر پول ندهم.

شما طبیعتاً در طول دوران فعالیتتان با کشورهای خارجی در ارتباط بوده‌اید. همانطور که می‌دانید در این سالها کشورهای زیادی نظیر ترکیه و هند در زمینه صنعت نساجی پیشرفت زیادی داشته‌اند. فکر می‌کنید علت پیشرفت این کشورها در مقایسه با ما چیست؟ آنها چه کار کردند که ما نکردیم؟

کشورها به دنبال این هستند که رو به جلو حرکت کنند، کار کنند و توسعه یابند. هم افرادی را شاغل کنند و هم توانایی‌های خود را گسترش دهند و کشوری که این تفکرات را نداشته باشد هرگز به کشورهای پُرچرب و جوش و پُرکار نمی‌رسد. برای مثال اکنون باید افرادی چون وزیر صنعت از اعضای اتحادیه تولید و صادرات نساجی مشاوره بگیرند، از مشکلاتشان جویا شوند و به صورت عملی برای رفع آن مشکلات اقدام کنند.

برای دانشجویان و جوانانی که در ابتدای راه هستند و یا قصد ورود به این صنعت را دارند چه توصیه‌ای دارید؟

قبل از هر چیز باید واقعاً به این کار علاقه داشته باشند. با سختی‌ها و مشکلات این کار کنار بیایند و رنجها را تحمل کنند. هر کاری در ابتدا دشواری‌های خود را دارد. توصیه من این است که نباید از کار بترسند و تا آخرین حد توان، کارشان را انجام دهند. بدون هیچ واژه‌های فقط به آینده و رشد بیاندیشند. باید قدرت ریسک‌پذیری و همت انجام معاملات مختلف و سنگین را داشته باشند.

با توجه به شرایط موجود، آیا بسترهای لازم برای رشد و توسعه، به مانند آن دوران که شما کار را آغاز کردید فراهم است؟ آیا ظرفیتها و پتانسیلهای آن زمان، هم اکنون وجود دارد؟

هر دورانی سختی‌ها و ظرفیتهای خود را دارد. در آن زمان هم که من وارد دنیای نساجی شدم مشکلات و کمبودها بسیار زیاد بود اما آنها را برطرف نمودم. به نظر من در هر زمان و دوره‌ای انسان می‌تواند با مشکلات مقابله کرده و از ظرفیتهای آشکار و پنهان، استفاده بهینه و مطلوب داشته باشد.

برای مثال دو برادر که مالکان کارخانه خودروسازی در ایران هستند، در ابتدای راه و آغاز نوجوانی در کارواش کار می‌کردند. دو نوجوان که برای امرار معاش، ماشین‌شویی می‌کردند ولی بدون هیچ ترسی وارد برنامه‌های بزرگ و بزرگتر شدند و در نهایت جایگاه والایی در صنعت کشور به دست آورده‌اند.

ضمن آرزوی توفیق روزافزون و سلامتی برای جنابعالی، از وقتی که در اختیار ما قرار دادید بسیار سپاسگزاریم.

ایشان نیز جواب می‌دهند. وقتی کسی از صنعت هیچ تجربه و دانشی ندارد چگونه می‌تواند به مجموعه صنایع کمکی بکند؟ لاقلاً باید یک مقداری در این زمینه تخصص و تجربه داشته باشند و بعد وزارت را در دست بگیرند.

چندین وزیر برای این بخش آمد و رفت ولی هیچکدام نتوانستند اوضاع را متعادل کنند و کمکهای مالی و فکری در جهت بهبود این صنعت به صاحبان صنایع، به اندازه کافی نشده است. اگر دولت یک مقدار پشتیبان این صنعت می‌بود صنعت نساجی ایران می‌توانست غیر از کشور خودمان، جوابگوی چند کشور دیگر باشد؛ وقتی پشتیبانی وجود نداشته باشد روند رو به رشد صورت نمی‌پذیرد.

برای مثال، من امروز نخ را با نرخ کیلویی ۱۲ هزار تومان تهیه می‌کنم اما دو روز بعد قیمت نخ ۱۴ هزار تومان می‌شود. چهار روز بعد ۱۶ هزار تومان می‌شود. وقتی با یک مشتری قرارداد می‌بندم، مبالغ موجود در قرارداد بر اساس قیمت‌های روز معین می‌شود اما قیمت‌ها آنقدر بی‌ثباتند که اغلب قراردادهای، زیان‌ده شده‌اند. من که نمی‌توانم به مشتری خارجی بگویم نرخ مواد اولیه‌مان افزایش داشته، قیمت تمام شده هم بالا رفته است؟ او بر طبق قرارداد، هزینه‌ها را می‌پردازد و کاری به بی‌ثباتی قیمت‌ها در ایران ندارد.

کسی می‌تواند به مجموعه تحت مدیریتش کمک کند که به کارش علاقه‌مند باشد. وقتی علاقه باشد، کار هم هست. تکاپو و تفکر رو به جلو در سازمان به وجود می‌آید و مسیر پیشرفت هموار می‌گردد. اما اگر علاقه نباشد نمی‌توان کاری برای سازمان کرد. خود من از همان ابتدای راه به این کار علاقه شدیدی داشتم؛ سختی‌های زیادی تحمل کردم اما چون علاقه داشتم تمام سختی‌ها را کنار زدم. حتی آنقدر انگیزه داشتم که پارچه‌ها را خودم از بازار به بازارهای دیگر حمل می‌کردم.

تا جایی که یک روز یکی از اقوام، مرا می‌بیند و به زبان اعتراض به مادرم می‌گوید چرا پسران را فرستاده‌اید حمالی کند؟ اما من استدلال خوبی داشتم:

