

لحظاتی با یک تولیدکننده محصولات چرمی ایجاد چرم شهر کمک به ثبات قیمت

گفت‌و‌گو: موسسه از چه زمانی شروع به کار کرد؟

ما از سال ۷۹ کار را شروع کردیم و به صورت عمده به چند شرکت جنس می‌دادیم. بعد از سال ۷۹ تحت عنوان صنایع چرمی آرتا به صورت مستقل به پخش اجناس می‌پرداختیم و تولید را نیز از سال ۶۴ به صورت رسمی آغاز کردیم و بیشتر کیف‌های بغلی و مدل پالتویی مردانه و زنانه، جاکلیدی و جای کارتی تولید می‌کردیم.

گفت‌و‌گو: از مسایل و مشکلات خود بگویید؟

نوسان قیمت آن چیزی است که هم در تولید و هم در پخش با آن دست به گریبان هستیم. در زمینه کارگری چون این کار، کار پرمشقتی است در مقابل دستمزدهای کم، اکثر کارگران کار را رها می‌کنند و بیشتر از دو سال در این کار دوام نمی‌آورند. برخی هم انگیزه کار کردن ندارند و تعدادی هم بعد از این که کار را یاد گرفتند می‌گذارند و می‌روند. ما الان ۸ نفر کارگر به صورت ثابت داریم و ۱۴ نفر کارگر هم به صورت متغیر که دائماً عوض می‌شوند و نمی‌مانند، اما این تعداد ثابت از حق بیمه برخوردارند. اما در زمینه توزیع، متأسفانه بیش از نیمی از افرادی که به آن‌ها جنس می‌دادیم کارشان را تعطیل کردند و از این کار رفته‌اند و این واردات محصولات چینی و قاچاق روی کار ما نیز تأثیر گذاشته است. کیف‌های چینی یک پنجم جنس‌های ما قیمت دارند در حالی که فقط شکل ظاهری کیف‌های آن‌ها بهتر از اجناس ماست اما در جنس و چرم‌های بکار رفته از کیفیت چندان مطلوبی برخوردار نیستند. همچنین از لحاظ دوخت، از دوخت بهتری برخوردار است چراکه وسایل اولیه دوخت و دوز آن‌ها و اشکالت گیری آن‌ها از ما بهتر است و در تولید محصولات شان از تکنولوژی بالاتری استفاده می‌کنند. متأسفانه من ۲۸ سال است که در این حرفه در حال فعالیت هستم اما هنوز که هنوزه از چرخ دوخت ۲۶ سال پیش دارم استفاده می‌کنم.

همانطور که گفتم نوسان قیمت یکی از مشکلات اساسی ماست که از سال ۸۵ آغاز شده است. متأسفانه از سال ۸۵ تا اوایل سال ۸۶ جنس‌ها شروع به گران شدن شدند. قیمت‌ها حدود ۱۰۰ درصد افزایش یافت و مواد اولیه گران شد. چرم به ۳۱۰۰ تومان رسید که امسال به ۲۰۰۰ تومان تنزل پیدا کرده است، اما در مقابل، اجرت کارگر بالاتر رفت و یک مقدار هم چسب ارزان شد.

گفت‌و‌گو: وضعیت یراق آلات به طور کلی چطور است؟

در مورد یراق آلات، مثلاً یک مورد ابتدایی آن مثل زیپ، امروز تنها یک مدل وجود دارد که آن هم اگر وارد کشور نشود، اصلاً وجود ندارد. ما بیشتر از زیپ‌های خارجی استفاده می‌کنیم چون از کیفیت بهتری برخوردارند و در رنگ‌های متنوعی تولید می‌شوند و در زیبایی بسیار تأثیر گذارند. در مورد مدل‌ها هم ۹۰ درصد مدل‌های ما خارجی است و از نمونه‌های خارجی الگوبرداری شده است و ما چیزی به عنوان مدل نداریم.

اسرافیل میرزایی متولد ۱۳۴۱ سال ۶۰ دیپلم گرفت. در همان سال به تهران آمد و پیش یکی از دوستان و آشنایان به مدت یک سال به کارآموزی در زمینه دوخت کفش پرداخت. سال ۶۱ در تهران به سربازی رفت و تقریباً به مدت هشت یا نه ماه هم در حین سربازی به این کار مشغول بود تا این که در این کار ماندگار شد و الان نزدیک به ۲۷ سال است که به این حرفه اشتغال دارد. لحظاتی با وی به گفت‌و‌گو نشستیم:



**بیشترین توقع ما
از مسوولین
ثبات قیمت‌هاست.
اگر قیمت‌ها ثبات نداشته باشند
ما نمی‌توانیم برنامه‌ریزی کنیم.
سال به سال که می‌گذرد
توقع کارگران از ما
بیشتر می‌شود ولی ما
نمی‌توانیم کاری
انجام دهیم**

سوال: از مسوولین چه توقعی دارید؟

بیشترین توقع ما از مسوولین ثبات قیمت‌هاست. اگر قیمت‌ها ثبات نداشته باشند ما نمی‌توانیم برنامه‌ریزی کنیم. سال به سال که می‌گذرد توقع کارگران از ما بیشتر می‌شود ولی ما نمی‌توانیم کاری انجام دهیم. اگر بخواهیم یراق آلتی در حد صادرات تولید کنیم باید جنس استاندارد تحویل بدهیم با این شرایط نمی‌توانیم با محصولات خارجی رقابت کنیم.

دومین توقع ما این است که چرم فروش‌ها را در یک جا جمع کنند مثلاً در چرم شهرها. چون در چرم شهرها قیمت‌ها به هم نزدیک است و اختلاف قیمت‌ها کم است و خیلی بهتر و ارزان تر می‌توان چرم تهیه کرد.

سوال: وضعیت فروش تان در سه ماهه پاییز چگونه بود؟

مشتری‌های ما ثابت اند و به صورت بنکداری معامله می‌کنند. نسبت به سه ماهه قبل تفاوتی در فروش نداشتیم و بیشترین فروش ما معمولاً یک ماه قبل از عید است.

سوال: برگزاری نمایشگاه‌ها در فروش شما تأثیر نداشته است؟

خیر، من تا به حال در نمایشگاه شرکت نکرده‌ام.

سوال: چه مطالبی در نشریه صنعت کفش بیشتر مورد نیاز شماست؟

معرفی تولیدی‌ها، ارایه راه حل برای مشکلات به طور مثال من به عنوان تولیدکننده برای فروش چطور با خارج ارتباط برقرار کنم و از کدام راه وارد بشوم و یا این که محصولاتم را به کجا عرضه کنم.

حضور به موقع در جلسات، نزاکتی است ساده
و صریح که در چشم دیگران بسیار گرامی
می‌نماید.

