



کند و کارها را پیش ببرد؛ زیرا تنها از این طریق بود که می توانستیم بدهکاری هایمان را پرداخت کنیم. شکر خدا از پس مشکلات برآمدم هر چند که روزهای بسیار سختی را پشت سر گذاشتیم. ناگفته نماند فرد کلاهدرداری که در حاضر در زندان به سرمی برد، ۶۰ میلیون از ما کلاهدرداری کرد که فقط از او چند چک بر ایمان باقی مانده که معلوم نیست آیا نقد می شوند یا نه.

همسری همراه

در تمام این راه سخت همسر همراه و پشتیبانم برای کارهایم بود. هنگامی که خیاطی ام را شروع کردم دلگرمی های او بود که توانستم کارم را توسعه بدهم. هنگامی که قرار شد در کار صحافی و تولیدی دفتر و کلاسور باشم، باز هم این همسر بود که تشویق کرد و پایه یایم کارهایم بود. شاید شباهت های اخلاقی مان در به انجام رساندن کارها بود که سبب شد تا در کارمان موفق باشیم. به نظر رمز موفقیت ما و پشت سر گذاشتن تمام این سختی ها تنها در سایه توکل، سخت کوشی و صداقت در کار بوده و هست.

اقتصادی مقاومتی

امسال به عنوان سال «اقتصاد مقاومتی تولید اشتغال» انتخاب شده و قرار است در آن تولید ملی و اشتغال هدف اصلی مسئولان و مردم قرار گیرد اما هنگامی که به اداره دولتی و سازمان ها مراجعه می کنیم که تولیدهای ما را خریداری کنند اما هیچ کدام حمایتی نکردند، حتی آموزش و پرورش که می تواند در این زمینه حامی بسیار مهمی برای ترویج و استفاده از کالای ایرانی در بین دانش آموزان باشد، هیچ اقدام و حمایتی نکرده است. اگر حمایت مسئولان در همین راستا پیش رود، نتایج بسیار خوبی برای کشورمان به دنبال خواهد داشت.

ایرانی اسلامی

یکی دیگر از اقداماتی که انجام دادیم، این بود که طرح های غربی را که مناسب کودکان مانیست، چاپ نکنیم. در مقابل از طرح های ایرانی و اسلامی برای چاپ روی دفترها استفاده کنیم، با آنکه شعارهای زیادی در زمینه استفاده از کالای ایرانی و حمایتش می شود اما در عمل هیچ حمایتی از این تولیدات نشد. البته ناشر که نیستیم در نمایشگاه هایی که شرکت می کنیم، فروش داریم اما سایر ارگان ها که می توانند در این زمینه از تولیدات داخلی استفاده کنند و حامی باشند، برای کارگاه های کوچکی مثل ما ترجیح می دهند کالاهای چینی بی کیفیت را خریداری کنند. نمی دانم اقتصاد مقاومتی تولید و اشتغال به همین معناست.

از سختی ها راسی نداریم

با گسترده تر شدن کارمان، مکانی را که چند سال در آن کار می کردیم دیگر گنجایش کارها بیشتر رانداشت؛ از این رو تصمیم گرفتیم منزل مسکونی مان را بفروشیم و با کمک هایی که خانواده ام کردند، سوله فعلی که در آن هستیم، بخریم. با خرید این مکان مشکلاتمان هم شروع شد. همه فکر می کردند کل زمین را که دو هزار و ۵۰۰ متر است، خریده ایم، در حالی که ما فقط یک سوله خریده بودیم. هم زمان با جابه جایی پسر به بیماری بسیار سختی مبتلا شد که روزی ۲۰۰ هزار تومان فقط هزینه درمانش بود، سوی شریکی داشتیم که از ما جدا شده بود و حالا پولش را می خواست، سر رسید و ام هارسیده بود و ما هنوز شروع به کار نکرده بودیم، به چاپخانه ای که همسر کار می کرد، برایشان بدهکار بودیم و آن ها هم پولشان را می خواست. اوضاع خوبی نبود، تنها راهمان شروع مجدد بود. همسر تصمیم گرفت به تنهایی دستگاه ها را راه اندازی

به کارگر ماهر نبود و مدل خاصی هم لازم نداشت. به تدریج کار چاپ را توسعه دادیم اما شروع کارمان برخی از کارها را دستی انجام می دادیم مانند طلاکوب کردن روی جلد.

عاقبت تلخ بازی

همه چیز از یک لیج بازی ساده شروع شد. چند وقتی بود که در فکر فروش دفترهای تولیدی مان به عمده فروشان لوازم التحریر بودم. یک روز چند دفتر از کارهای خودمان را برداشتم و به عمده فروشی در پشت باغ نادری مراجعه کردم، او گفت: «کارها را از تهران خریداری می کنیم زیرا آن ها به خوش قول هستند و کارها را به موقع تحویل می دهند، کارگاه شما نمی تواند سفارش ها را به موقع تحویل بدهد.» از حرفش بسیار ناراحت شدم؛ زیرا یکی از خصلت هایم خوش قولی است، حتی اگر لازم باشد برای تحویل به موقع همه اعضای خانواده ام حتی دختر ۷ ساله ام شبانه روز کار کردیم اما به مشتری کار را به موقع تحویل داده ایم و به همین خاطر مشتری هایمان همیشه راضی بوده اند. با خودم عهد کردم آن قدر قوی باشم و با قدرت در این عرصه ظاهر شوم که این عمده فروش خودش به دنبال کارهایم بیاید.

تولد یک برند

بعد از این ماجرا بود که تصمیم گرفتیم برای گام اول اسمی برای کارهای تولیدیمان انتخاب کنیم. با مشورت و هم فکری همسر تصمیم گرفتیم اسم تولیدی های خودمان را پویا بگذاریم و آن را در کنار دفترها و کلاسورهایی به چاپ برسانیم. به ارگان های دولتی و خصوصی مراجعه کردیم و برندمان را معرفی کردیم و به آن ها گفتیم در صورت خرید از ما تخفیف خوبی می دهیم اما فقط قول دادند و عملی در کار نبود.

وسایل تأمین شد. اما یک مشکل وجود داشت و آن هم این بود که در زمینه پوشاک بانوان تنوع بسیار بالاست از این رو هر روز یک طرح و رنگ مد می شود و تولیدکننده باید آنچه در خواست و نیاز جامعه است، تأمین کند. از سوی بازار بایستی آنچه تولید می کردیم هم با خودم بود و این امر برایم کمی مشکل بود با توجه به مسئولیت های دیگری که داشتم. از این رو تصمیم گرفتم بعد از ۱۰ سال کار کردن در زمینه تولید پوشاک آن را جمع کنم و صحافی را گسترش بدهم. به همین خاطر چرخ ها را فرو ختم و آن هایی را که همکاری می کردند، به سمت صحافی هدایت کردم.

چطور صحافی به چاپ رسید

همان طور که اشاره کردم هم زمان دو کار تولید پوشاک و خدمات پس از چاپ مانند چسب زدن کارتن ها را انجام می دادیم. هنگامی که مغازه اجاره کردیم در راستای گسترش کارمان و بیکار نبودن نیروی کار، همسر پیشنهاد داد کتاب های مساجد و کتابخانه را با قیمت کمتر صحافی کنیم تا کاری برای انجام دادن داشته باشیم. همین امر سبب شد تا ما را بیشتر به عنوان صحاف بشناسند و برای کارهایی در این زمینه به ما مراجعه کنند. البته این بخشی از کارمان بود، فردی به ما مراجعه کرد و درخواست چاپ دفتر چه برای یک شرکت هواپیمایی را کرد، برای اینکه بتوانیم دفتر چه ها را تولید کنیم، نیاز به دستگاه برش صنعتی و پانچ داشتیم و از طرفی چون خیاطی را تعطیل کرده بودم، پولش را برای خرید این وسایل هزینه کردیم و بدین ترتیب وارد عرصه تولید دفتر چه و دفتر شدیم.

این کار از جهاتی راحت تر از خیاطی بود؛ زیرا خیاطی نیاز به کارگر ماهر داشت و هنگامی که کار یاد می گرفتند، دیگر کار نمی کردند. دوم اینکه خیاطی باید طبق مدل روز باشد اما در این کار نیاز



تصمیم گرفتیم
برای گام
اول اسمی
برای کارهای
تولیدیمان انتخاب
کنیم. با مشورت
و هم فکری
همسر تصمیم
گرفتیم اسم
تولیدی های
خودمان را پویا
بگذاریم و آن را
در کنار دفترها و
کلاسورهایی به
چاپ برسانیم.
به ارگان های
دولتی و خصوصی
مراجعه کردیم
و برندمان را
معرفی کردیم و
به آن ها گفتیم در
صورت خرید از
ما تخفیف خوبی
می دهیم