

بهرتر، در ایران نهایتاً به ۱۵۰ هزار تومان به فروش می‌رود. به تعبیری ۱۰ درصد قیمت خارجی! کاملاً هم از جنبه کیفیتی و هم جنبه ظاهری با فرم خارجی قابل مقایسه هستیم.».

۲۰ درصد سود

یعنی ضرر خالص!

بنا به دستور دولت، فروشنده می‌تواند ۲۰ درصد سود بر روی کفشی که تهیه کرده است، اضافه کند. با توجه به خرج‌های جانبی اعم از اجاره یا قیمت ملک و هزینه‌هایی مثل آب و برق و حقوق شاگردان و از همه مهم‌تر وضعیت سنگین بازار این ۲۰ درصد به هیچ وجه جوابگو نیست؛ می‌توان گفت ۲۰ درصد یعنی ضرر. بقالی هم تخم مرغ را با ۲۰ درصد سود می‌فروشد، هیچ کسی به آقای بقال نمی‌گوید که این تخم مرغ شما از مد افتاده، و می‌خرند. در کار ما سلیقه و مد مطرح است. به محض تغییر این موضوع همه کفش‌های ما انبار می‌شود و باید خیال فروششان را هم از سرمان بیرون کنیم. من در انبارم حتی کفش‌هایی از دوازده سال قبل دارم. حتی تولیدکننده‌های بزرگ هم به مشکل می‌خورند. از برندهای چند سال قبل اسم نمی‌برم. عموماً ورشکست شده‌اند.».

لنگه کفش کهنه در بیابان

نعمتی است

لنگه کفش کهنه در بیابان نعمتی است. استاد کفایش می‌گوید: «این ضرب المثلی از زبان حیوانات است. روباه‌ها در بیابان وقتی شکاری پیدا نمی‌کردند، برای اینکه نمیرند، به لنگه کفشی که احتمالاً چرمی بوده، قناعت می‌کردند. به کم ساختن و شاکر بودن، معنای این ضرب المثل است.».

چه کسی گفته یک لنگه

کفش سود کفایش است؟!

دلآوری این جمله که «یک لنگه کفش از یک جفت، سود کفایش است» را کاملاً مردود می‌داند و می‌گوید: «این تصور و جمله‌ای است که کسانی برای خودشان ساخته و خودشان هم خوششان آمده و آن را ترویج داده‌اند. به هیچ وجه لااقل در شرایط فعلی چنین سودی نداریم و ندیدیم. مشتری‌ها حتی برای هزار تومان ارزان‌تر، سه روز کل منطقه را مغازه به مغازه جستجو می‌کنند. در این حال مگر می‌شود با چنین سودی کفش فروخت؟».

کفش ۳۰ هزار تومانی تا

کفش ۱۳۰ هزار تومانی

استاد کفایشی درباره تفاوت کفش ۳۰ هزار تومانی با کفش ۱۳۰ هزار تومانی، می‌گوید: «همه تفاوت در ظاهر نیست. اصولاً کفش ارزان قیمت بر اساس اصول فنی و طبیبی نیست. یکی از سرمنشأهای بیماری‌های مختلف، همین کفش‌های ارزان قیمت است. پا باید هوا بخورد و باید مواد زائد بتواند از طریق تعریق از بدن خارج شود.».

حرف آخر

دلآوری می‌گوید: «باید انصاف داشت و با مردم صاف و صادق بود. مردم تفاوت کفش‌ها را درک می‌کنند. اگر توضیحات کافی و شفاف بدهیم، مردم بیشتر جذب می‌شوند. دروغ‌گویی، برکت را از مال می‌برد.».



فقط ایرانی، چینی ممنوع!

این استاد کفش، تعصب خاصی نسبت به مواد اولیه و کفش ایرانی دارد. اومی‌گوید: «هرگز راضی نمی‌شوم که جنس تقلبی یا خارجی در مغازه‌ام بفروشم. وجدانم اجازه نمی‌دهد. مواد خام را برای کارگاهم از بولوار امت، کوی رضائیه و اصولاً بازار داخلی تهیه می‌کنم. وقتی جنس ایرانی می‌خرم، آگاهی بیشتری به کیفیت و نوع کارکردش دارم. چرا جنس ایرانی نخرم که سودش به همکار مشهدی یا هم‌وطنم نرسد و ارز بشود و از مملکت بیرون برود؟ اگر واقعاً ایرانی هستیم و ایران را دوست داریم، طبق فرمایش مقام معظم رهبری باید تولید داخلی را شکوفا کنیم. در حد و توانایی خودم به این فرمایش ایشان دقت می‌کنم.».

استاد دلآوری ادامه داد: «شیوه کار از تولید به مصرف است و بیشتر تولیداتم را در مغازه خودم به فروش می‌رسانم. کارگاه کوچک و مغازه‌ام حدوداً چهار خانوار را تأمین مالی می‌کند. حتی از دیگر فروشگاه‌ها هم سفارش تولید کفش می‌گیریم.».

توان صادرات هم داریم

استاد کفایشی با توجه به سال‌ها تجربه‌اش درباره فرایند تولید کفش توضیح می‌دهد: «هم در بخش تهیه مواد اولیه و هم در بخش تولید کفش مطلقاً نیاز به خارج از کشور نداریم و همه نیاز داخلی را هم می‌توانیم تأمین کنیم. همه کفش‌ها و تولیدکننده‌ها به نحوی هنرمندند. کافی است حتی عکس یا فیلمی را از کفشی ببینند و می‌توانند بیاورند از ماشین‌های روز و حتی با همان فرم دست‌دوز سابق آن کفش را حتی بهتر از فرم اصلی‌اش تولید کنند. اگر زیرساخت‌های این کار جور باشد، حتی می‌توانیم در حجم قابل توجهی برای خارج از کشور هم تولید داشته باشیم و به رشد اقتصاد داخلی هم کمک کنیم. مسئولان باید در این زمینه برنامه‌ریزی داشته باشند.».

مقایسه کفش

داخلی و خارجی

استاد کفایشی می‌گوید: «یکی از پسرانم در سوئد است و آنجا رفتم و کفش‌های آن‌ها را هم دیدم. به فرانسه هم رفتم و با کفش‌های آنجا هم آشنا شدم. کفش‌های خوبی دارند، اما بسیار گران است و اصلاً نمی‌توانند در داخل کشور با کفاشان ایرانی رقابت کنند. البته چندان از سروشکل کفش‌هایی که در سوئد دیدم، راضی نیستم. یک کار مردانه عادی در سوئد به پول داخلی ما نزدیک به یک و نیم میلیون قیمت دارد، ولی همان کفش حتی با شکل و شمایل

زیره، رویه، آستری

استاد کفایشی گفت: «همه‌گونه زیره، رویه و آستری کفش در بازار وجود دارد و مطلقاً شکل و قیافه کفش ربطی به دوام و خوبی کفش ندارد. می‌توان کفشی با ظاهر شیک اما با باطنی بی‌دوام ساخت و اتفاقاً کفشی هم تولید کرد که ظاهر چندان شیکی نداشته باشد، اما برای شما سه سال هم کار کند و به جای اینکه شما آن کفش را خسته کنید، کفش شما را خسته کند! به هر حال ظاهر کفش نمی‌تواند حکایتگر مناسبی از باطنش باشد. مشتری باید با چشم باز و دقت و با استفاده از تجربه، کفش بخرد.».

او درباره شیوه کاری‌اش توضیح داد: «در کارگاهم هیچ‌وقت رویه آماده چه چرم باشد و چه از انواع صنعتی، نمی‌خرم. ماده خام را خودمان برش می‌زنیم و کار تولید می‌کنیم.».

تولید کم است

استاد کفایش از وضعیت فروش کفش راضی نیست: «متأسفانه چندین سال است که بازار خوبی نداریم. روزی شش جفت کفش تولید می‌کنم و تقریباً همه‌اش می‌ماند! الان با انبوهی از کفش‌های تولید شده و فروخته نشده مواجه هستیم! در دوره گذشته اگر شش جفت کفش روزانه تولید می‌کردم، هر شش جفت را می‌فروختم. به هر حال پای آدم‌ها که کم نشده است، فشار اقتصادی پای مشتری را از کفایشی بریده است! کفش چرم که به هیچ وجه فروش ندارد، مجبورم چرم مصنوعی استفاده کنم که قیمت کمتری داشته باشد. دلم نمی‌آید با اینکه از مواد خوبی نمی‌توانم استفاده کنم، اما هر حله آماده‌سازی را سرم‌بندی کنم و سعی می‌کنم همان دقت لازم را برای کفش‌های ارزان قیمت هم داشته باشم.».



فتگو با کاسب با تجربه طلاب

گی دوزی!

