گفت‌وگوی «جوان» با سجاد غریبی مربی تیم ملی قایقرانی و تولیدکننده اولین قایق داخلی رشته دراگون‌بوت

«مامی‌توانیم» را در ورزش ثابت کردیم

تنها انتظارمان توسعه ورزش همگانی است

گفت‌وگو
سعید احمدیان

حمایت از تولید داخلی در ورزش اگر چه در خیلی از فدراسیون‌ها و وزارت ورزش تنها در حد شعار باقی مانده و تلاش جدی در این زمینه صورت نمی‌گیرد، با این حال ماه گذشته در رشته قایقرانی یک اتفاق بزرگ ثبت شد و از اولین قایق تولید داخل در رشته دراگون‌بوت رونمایی شد، قایقی که توسط متخصصان داخلی با استانداردهای جهانی ساخته شده است و قیمت آن یک‌سوم مشابه خارجی است. با سجاد غریبی مربی تیم ملی دراگون‌بوت و مدیر باشگاه سکان که یکی از سازندگان این قایق است، در این باره گفت‌وگو کرده‌ایم.

اواسط دی‌ماه از اولین قایق تولید داخل در رشته دراگون‌بوت رونمایی کردید و ثابت کردید در رشته قایقرانی می‌توان برای تأمین امکانات و تجهیزات به تولید داخلی تکیه کرد و روی آن حساب کرد. ایده ساخت قایق از کجا کلید خورد؟

برای اولین بار ۵۵ فروند قایق دراگون‌بوت سال ۸۴ وارد کشور شد که هزینه هر کدام ۱۵ هزار دلار بود. برای مسابقات دراگون‌بوت هم دو نوع قایق اسمال‌بوت ۱۲ نفره و استاندارد بوت ۲۲ نفره استفاده می‌شد که ما در ایران متأسفانه قایق‌های اسمال‌بوت را نداشتیم و هر بار که در مسابقات بین‌المللی شرکت می‌کردیم، با توجه به اینکه بدون تمرین در روز مسابقه سوار قایق‌ها می‌شدیم، نتایج تیم تحت تأثیر قرار می‌گرفت. تا اینکه باشگاه سکان پنج فروند قایق اسمال‌بوت در سال ۹۵ خریداری کرد و از چین وارد ایران شد که هر کدام ۵ هزار دلار قیمت داشت که هزینه زیادی بود و اگر در داخل تولید می‌کردیم صرفه‌جویی زیادی می‌توانستیم در هزینه داشته باشیم. از سال ۸۵ تا سال ۹۲ هیئت‌های قایقرانی در اختیار دولت بود و با توجه به عدم ورود بخش خصوصی، بستر لازم برای تولید داخلی قایق وجود نداشت و بخش دولتی سمت این مسئله نمی‌رفت. علاوه بر اینکه جامعه آماری قایقرانی در رشته دراگون‌بوت به اندازه‌ای نبود که بخواهیم در داخل به سمت تولید قایق برویم. الان اما تعداد باشگاه‌های خصوصی بیشتر شده و نیاز بیشتری برای تهیه قایق وجود دارد و تصمیم گرفتیم در داخل کشور قایق‌های مورد نیاز را تولید کنیم. برای اولین بار سال گذشته برادرم سبحان غریبی قایق‌های اسمال‌بوت را ساخت اما قایقی که به صورت حرفه‌ای بتواند از لحاظ ظاهری و استانداردها با نمونه‌های خارجی رقابت کند، ماه گذشته رونمایی شد و توسط آقایان عباس محمدعلی، ساسان شجاعی و بنده این کار کلید خورد. آقایان ملکی، رسولی و زند هم به عنوان تکنیسین کنار ما بودند و زحمت زیادی کشیدند که قایق در سطح جهانی تولید شود و پروسه تولید قایق از زمان ایده‌پردازی تا اجرا و تولید چهار ماه طول کشید.

قایقی که ساخته شده نسبت به نمونه‌های خارجی از نظر کیفیت و قیمت چه شاخصه‌هایی دارد؟

قایقی که در ایران تولید شده سبک‌تر از نمونه‌های خارجی است و چندین نوآوری در این قایق اتفاق افتاده که سبب شده استهلاک آن در جابه‌جایی‌ها کمتر شود. در بخشی از جاهای قایق به جای اینکه وزن آن را بالا ببریم لایه‌های آن را قوی‌تر کردیم و استحکام آن بیشتر شده است. طراحی ظاهر قایق را هم تا حدودی نسبت به مشابه خارجی تغییر داده‌ایم تا در نهایت قایق اورکا که به معنی نهنگ قاتل هست، اواسط دی‌ماه رونمایی شود و از ۱۰ روز پیش هم تولید انبوه را هم شروع کرده‌ایم. این قایق کاملاً ایرانی است و هیچ ماده اولیه خارجی هم برای ساخت آن مورد استفاده قرار نگرفته است. قیمت قایق یک‌سوم قیمت نمونه خارجی است و اگر باشگاه‌ها بخواهند سالی ۵۰ قایق را وارد کنند، با استفاده از تولید داخلی، سالانه ۲۵۰ هزار دلار صرفه‌جویی ارزی خواهیم داشت.

این قطعاً یک خبر خوب برای جامعه قایقرانی کشور است و بر خلاف گذشته دیگر مشکل کمبود قایق نخواهیم داشت، آیا علاوه بر تأمین نیاز داخلی، برنامه‌ای برای صادرات هم دارید؟

قطعاً، متأسفانه در برگزاری مسابقات داخلی یا میزبانی‌های بین‌المللی که داشتیم با چالش و کمبود قایق روبه‌رو بودیم و نمی‌توانستیم یک مسابقه خوب را برگزار کنیم. وقتی می‌خواستیم مسابقه برگزار کنیم با توجه به تعداد کم قایقی که داریم باید با تریلی این قایق‌ها را به شهرهای مختلف حمل کنیم و دوباره به شهرهای دیگر ببریم و این کار باعث می‌شود استهلاک قایق‌ها بیشتر و عمر آنها کمتر شود. تولید داخلی قایق این نوید را به ما می‌دهد که بتوانیم مسابقات را با شرایط مناسب و حرفه‌ای‌تر برگزار کنیم. علاوه بر تأمین نیاز داخلی، برای صادرات هم برنامه داریم و می‌توانیم برای کشورهای همسایه با توجه به هزینه باربری کمتر، قیمت‌هایی را پیشنهاد بدهیم که کمتر از قایق‌های ساخته شده در دیگر کشورهاست و این کار می‌تواند با استقبال آنها روبه‌رو شود. در این باره با توجه به ارتباطاتی که با برخی کشورها به دلیل حضور در مسابقات مختلف بین‌المللی شکل گرفته است، مذاکراتی داشته‌ایم.

تکنولوژی ساخت قایق دراگون‌بوت در انحصار چند کشور بود و در مقایسه با نمونه‌های خارجی در این محصول که تولید داخلی است، چگونه عمل کرده‌ایم؟

کشورهای معدودی در این زمینه تولیدکننده هستند. آلمان، لهستان و چین سه کشوری هستند که قایق دراگون‌بوت تولید می‌کنند و خوشبختانه ایران هم به این جمع اضافه شده و به صورت حرفه‌ای تولید را شروع کرده‌ایم. در برخی موارد مانند ظاهر و کیفیت هم می‌توانیم بگوییم قایق داخلی که ساخته‌ایم، بهتر از نمونه‌های خارجی است. این حرفی است که بچه‌های ملی‌پوش که تجربه مسابقه با قایق‌های خارجی را داشته‌اند، به آن اشاره کرده‌اند. همچنین در مسابقه‌ای که با قایق‌های داخلی و خارجی برگزار کردیم، قایق تولید شده در کشورمان در مسابقه نسبت به قایق خارجی پیش افتاد و حرکت روان‌تری در سطح آب داشت. در این مسئله تجربه‌ای که من و سایر همکاران در ۱۵ سال اخیر در قایقرانی داشته‌ایم به ما کمک کرد به خصوص که عیب‌هایی که در قایق‌های خارجی با توجه به تجربه‌مان در استفاده از آنها داشتیم را درآوردیم و در اختیار مهندسان قرار دادیم تا این موارد در قایقی که در ایران ساخته شد، وجود نداشته باشد.

> در حال حاضر علاوه بر تولید قایق دراگون‌بوت، ساخت پاروی آن را هم شروع کرده‌ایم که تا یک ماه دیگر تمام می‌شود، همچنین برنامه‌ریزی کرده‌ایم که در فازهای بعدی تولید قایق‌هایی که به دلیل هزینه بالا حتی وارد کشور نمی‌شود را نیز آغاز کنیم

ساخت قایق تولید داخل در رشد عملکرد ملی‌پوشان و اینکه بتوانیم در مسابقات بین‌المللی موفقیت‌های بیشتری به دست بیاوریم، هم قطعاً تأثیرگذار خواهد بود.

همین طور است، تا پیش از این قایق ۱۲ نفره و اسمال‌بوت در رشته دراگون‌بوت در کشورمان به صورت محدود داشتیم و ملی‌پوشانی که از شهرهای دیگر به تیم ملی دعوت می‌شدند، با توجه به اینکه در استان‌های خودشان این قایق‌ها وجود نداشت، وقتی در تهران سوار این قایق‌ها می‌شدند، با چالش‌هایی روبه‌رو بودند و در انتها اردو بود که یاد می‌گرفتند که چطور تعادلشان را در قایق در جریان مسابقه حفظ کنند و این روند آمادگی ملی‌پوشان را کُند می‌کرد. حالا تولید این قایق‌ها در داخل سبب می‌شود که تعداد بیشتری از این قایق‌ها را بر خلاف گذشته در اختیار داشته باشیم و استان‌ها و باشگاه‌ها به این قایق تجهیز شوند تا ملی‌پوشان فرصت بیشتری برای تمرین داشته باشند و این قطعاً زمینه‌ای می‌شود که عملکرد رشته قایقرانی در مسابقات بین‌المللی بهتر شود.

برنامه‌ای برای ساخت قایق‌های داخلی با استانداردهای جهانی دارید که به سمت تولید سایر قایق‌هایی که در رشته قایقرانی استفاده می‌شود، هم بروید؟

در حال حاضر علاوه بر تولید قایق دراگون‌بوت، ساخت پاروی آن را هم شروع کرده‌ایم که تا یک ماه دیگر تمام می‌شود، همچنین برنامه‌ریزی کرده‌ایم که در فازهای بعدی تولید قایق‌هایی که به دلیل هزینه بالا حتی وارد کشور نمی‌شود را نیز آغاز کنیم.

حمایت‌ها چطور بود؟ به خصوص که کاری انجام دادید که تا پیش از این اتفاق نیفتاده بود.

موضوع ساخت قایق را خیلی با بخش‌های دولتی مطرح نکردیم و سعی کردیم با استفاده از ظرفیت‌های بخش خصوصی این کار را شروع کنیم. با این حال صدا و سیما و رسانه‌ها از ما حمایت زیادی کردند و بازخورد خوبی داشت. در فدراسیون قایقرانی با توجه به محدودیت‌های مالی که وجود دارد، شرایطی وجود ندارد که به ما کمک مالی کنند و بیشتر روی اولویت‌های رشته قایقرانی که برگزاری اردوها و اعزام‌های بین‌المللی است، هزینه کنند. با توجه به این شرایط ما انتظاری هم نمی‌توانیم داشته باشیم که با توجه به بودجه محدود، قایق‌ها را از ما خریداری کنند و در اختیار استان‌ها قرار دهند. رئیس فدراسیون قایقرانی اما حمایت‌های معنوی را از ما دارد و قول داده‌اند در حوزه بازاریابی این قایق‌ها در سطح استان‌ها و باشگاه‌ها با ما همکاری کنند.

در پایان چه خواسته و انتظاری از وزارت ورزش دارید؟

تنها انتظاری که از وزارت ورزش و فدراسیون قایقرانی داریم این است که بستر توسعه ورزش همگانی را در بخش قایقرانی به خصوص رشته دراگون‌بوت که یک رشته مفرح است، آماده کنند. در کانادا، استرالیا و امریکا با توجه به استقبال زیادی که وجود دارد، باشگاه‌ها دیگر ظرفیت پذیرش علاقه‌مند جدید را ندارند. کشوری مانند کانادا با ۲ هزار نفر در یک مسابقه بین‌المللی شرکت می‌کند. به همین خاطر می‌توان با توجه به مفرح بودن قایقرانی، روی توسعه همگانی و ترویج بین عموم مردم تلاش کرد، البته در این زمینه مسئولان نباید شعاری و برای پر کردن رزومه مسئولیت‌شان کار کنند و یک برنامه پیاده‌روی برگزار کنند و پس از آن دیگر توجهی به توسعه ورزش همگانی نکنند. توجه جدی به توسعه ورزش همگانی علاوه بر بهبود شاخص‌های سلامت جامعه و کاهش هزینه‌های درمانی، باعث می‌شود صنعت ورزش هم رشد کند و با توجه به نیاز به قایق‌های بیشتر، تولیدات داخلی هم بیشتر شود. علاوه بر این با استقبال بیشتر از رشته‌های مختلف مانند قایقرانی، استعدادهای بیشتری هم در این رشته‌ها شناسایی می‌شوند و می‌توانند پشتوانه ورزش قهرمانی باشند.

بررسی پروژه تولید اولین لباس فایتر ایرانی در گفت‌وگوی «جوان» با علیرضا قلی‌پور مدیر شرکت تکواندو استار

خبره‌های تکواندو لباس ایرانی را تأیید می‌کنند

دولت برای تغییر ذهنیت مردم از ما حمایت نمی‌کند

گفت‌وگو
شیوا نوروزی

در روزهایی که تحریم مشکلاتی را برای کشور ایجاد کرده حمایت از تولیدات داخلی ضرورت بیشتری دارد. اینکه یک شرکت داخلی در اوج بحران اقتصادی ناشی از کرونا همچنان روی پای خود بایستد و دست از تلاش نکشد شایسته تقدیر و حمایت مسئولان است. شروع دوباره لیگ برتر تکواندو با یک اتفاق خوش و امیدوارکننده همراه بود؛ رونمایی از اولین لباس ایرانی تکواندو. به همت یک تولیدکننده ایرانی که اعضای آن را جوانانی خوش‌فکر و خلاق تشکیل می‌دهند هوگوپوشان از این پس می‌توانند لباس‌های وطنی را با کیفیتی مشابه برندهای خارجی به تن کنند. اگرچه تولیدکنندگان داخلی همواره از عدم حمایت دولت گلایه دارند اما شرکت تکواندو استار با تکیه بر توانایی‌های جوان ایرانی و با سرمایه‌گذاری بخش خصوصی به‌رغم همه مشکلات و ناملایمتی‌ها همچنان به اهداف بزرگ‌تر خود می‌اندیشد. علیرضا قلی‌پور مدیر این شرکت در گفت‌وگو با «جوان» پروسه دشوار تولید لباس ایرانی تکواندو را تشریح کرد.

رونمایی از لباس ایرانی تکواندو اتفاق بزرگی بود. چطور به فکر تولید این لباس افتادید؟

قبلاً تکواندوکار بودم و به این رشته عرق دارم. از دو، سه سال پیش شروع به واردات لوازم و تجهیزات تکواندو کردیم. برندهای خارجی را در شعب مختلف‌مان به فروش می‌رساندیم. اما رفته رفته واردات البسه و لوازم تخصصی تکواندو به شدت محدود شد آن‌هم با قیمت بسیار بالا. با یک تیم کاملاً جوان با میانگین سنی ۲۵ سال کارمان برای طراحی لباس و لوازم استاندارد و حرفه‌ای تکواندو را آغاز کردیم. برای ساخت تجهیزات در فاز حرفه‌ای تخصصی همه ابعادش چه از نظر وزن، متریال، قابلیت‌های استفاده و... باید حساب شده باشد. در رشته تکواندو مهم‌ترین مسئله بحث لباس است و قیمت لباس‌های این رشته با برندهای شناخته شده‌ای چون آدیداس و دی‌دو با در نظر گرفتن افزایش نرخ دلار به ۳ میلیون تومان نیز می‌رسد. تازه این قیمت قدیم است و اگر الان خرید جدید انجام دهیم قیمت یک‌دست لباس خارجی به مراتب بالاتر از این خواهد بود. به همین خاطر به فکر طراحی اولین لباس فایتر ایرانی با پارچه سبک، انعطاف‌پذیر و راحت و با دوختی حرفه‌ای افتادیم و اتود اولیه آن را زدیم. برای تست آن بحث ملی مطرح بود و می‌بایست تأیید فنی فدراسیون را می‌گرفت.

برای گرفتن تأییدیه فنی چه مراحلی را طی کردید؟

این لباس‌ها برای تولید به سه کارگاه مختلف می‌رود و ۲۷ تکه آن پس از گذراندن پروسه‌ای پیچیده به هم متصل می‌شوند. در واقع کار ساده‌ای نیست و هر خیاطی توانایی دوخت آن را ندارد. برای گرفتن تأییدیه فنی اسفندماه سال گذشته لباس‌ها را به ملی‌پوشان تکواندو دادیم تا زیر نظر استاد عسگری سرمربی تیم ملی این لباس‌ها تست شوند. برای گرفتن تولید انبوه به اجازه کمیته فنی فدراسیون که شامل شش، هفت نفر است نیاز داشتیم. کمیته فنی لباس را از نظر ظاهر، کیفیت، دوخت، بسته‌بندی و قیمت آنالیز کرد و در نهایت تأییدیه صادر شد تا لباس استاندارد ایرانی با برند TS (Taekwondo Star) در لیگ برتر رونمایی شود. خوشبختانه استقبال خوبی از سوی اهالی تکواندو شده، قبلاً فقط تیم شهرداری ورامین از لباس ایرانی استفاده می‌کرد ولی حالا تیم‌های دیگر از جمله فرمانیه و مس کرمان نیز از این لباس استقبال کرده‌اند.

قیمت نهایی خرید لباس طراحی شده برای تکواندوکاران چقدر است؟

لباس تولیدی شرکت ما با بهترین کیفیت به قیمت ۵۸۰ هزار تومان در اختیار تکواندوکاران قرار دارد. ضمن اینکه این قیمت برای تیم‌های باشگاهی پایین‌تر است.

هدف‌تان از تولید البسه حرفه‌ای ورزشی چیست؟

هدف ما بزرگ کردن و معرفی برند ایرانی است. هستند دوستانی که لباس و تجهیزات تولید می‌کردند ولی به جای استفاده از برند خودشان مارک‌های خارجی را روی تولیدات خود می‌زدند! ولی شرکت ما این کار را نکرد. البته برند ما در بین اهالی تکواندو از قبل هم شناخته شده بود اما برای رسیدن به این جایگاه و تولیدات تخصصی سرمایه عظیمی را گذاشتیم ولی کرونا همه چیز را نابود کرد. یک سال سخت را تحمل کردیم تا با لطف خدا حاصل تلاشمان رونمایی شد. قطعاً بزرگ‌ترین هدف یک تولیدکننده داخلی معرفی برند خود در ایران است تا بدون مشکلاتی از جمله تحریم‌ها نیاز ورزشکاران را تأمین کند.

در بحث استفاده از تولیدات داخلی در ورزش موضوع کیفیت بسیار مهم است. محصول تولیدشده توسط شرکت شما قابلیت رقابت با تولیدات خارجی را دارد؟

گرفتن تأییدیه اهمیت زیادی دارد؛ قطعاً همه از جمله سرمربی تیم ملی و اعضای کمیته فنی اشراف کامل روی البسه دارند. لباس تولیدی ما از مشابه برندهای معتبر خارجی سبک‌تر است، دوختش مشابه یا حتی بهتر از دوخت لباس‌های آدیداس است و تمام قابلیت‌های لازم را در این لباس گنجانده‌ایم. این ادعای من نیست، می‌توانید از سرمربی تیم ملی، ملی‌پوشان المپیکی و اعضای تیم‌های باشگاهی بپرسید. تنها موضوع استفاده از پارچه وارداتی بوده و آن‌هم به خاطر محدودیت‌هایی است که در تولید پارچه در کشور وجود دارد. خیلی تلاش کردیم تا از پارچه‌های داخلی استفاده کنیم ولی تولید پارچه مورد نیازمان که باید نانو و ضدتعریق باشد سخت است و شرکت‌های نساجی به سرمایه هنگفتی برای این کار نیاز دارند. با این حال کار دوخت، برش‌ها و ظریف‌کاری‌ها در کارگاه خودمان انجام می‌شود.

> برای رسیدن به این جایگاه و تولیدات تخصصی سرمایه عظیمی را گذاشتیم ولی کرونا همه چیز را نابود کرد. یک سال سخت را تحمل کردیم تا با لطف خدا حاصل تلاشمان رونمایی شد. قطعاً بزرگ‌ترین هدف یک تولیدکننده داخلی معرفی برند خود در ایران است تا بدون مشکلاتی از جمله تحریم‌ها نیاز ورزشکاران را تأمین کند

شرکت شما خصوصی است. بخش خصوصی به مسئله بازگشت سرمایه و سوددهی توجه زیادی دارد. ریسک این سرمایه‌گذاری را چطور پذیرفتید؟

نمی‌خواهم شعاری صحبت کنم ولی باور کنید می‌خواستیم اثری ماندگار از خودمان به جا بگذاریم و همه بگویند یک تیم جوان این کار بزرگ را به سرانجام رساند. جدا از این مسئله در تولید انبوه بحث سوددهی را داریم. پارچه‌ها را سال گذشته خریدیم اما به‌رغم افزایش قیمت و به خاطر اینکه پارچه را قبلاً خریداری کرده بودیم باز هم لباس‌ها را با همان قیمت قبل عرضه کرده‌ایم تا تکواندوکاران‌مان بتوانند از پس هزینه برآیند. سال قبل برای خرید پارچه البسه تکواندو ۴۵۰ میلیون تومان هزینه کردیم آن‌هم با قیمت دلار قدیم و با قیمت جدید بیش از یک میلیارد و نیم هزینه روی دستمان می‌گذاشت.

به عنوان یک تولیدکننده داخلی، برای ادامه فعالیت با چه مشکلاتی دست و پنجه نرم می‌کنید؟ چرا بقیه تولیدی‌ها رغبتی برای ادامه کار ندارند؟

برای ما مواد اولیه از همه چیز مهم‌تر است. برای تولید میت یا ضربه‌گیرها از بازار خرید می‌کردیم ولی هفته بعد همان جنس دیگر پیدا نمی‌شد! محبور بودیم برای خرید جنس قبلی هزینه‌ای بسیار گزاف بپردازیم. دومین موضوع عدم حمایت‌های دولتی است؛ از ما حمایتی نمی‌کنند تا ذهنیت مردم را در مورد تولیدات داخلی و کیفیت آنها تغییر دهیم. اصلی‌ترین کار در این بحث تبلیغات است که نیازمند هزینه‌های بسیار زیاد است. به همین خاطر بسیاری از تولیدکنندگان وطنی به جای اینکه برند خودشان را روی محصولات درج کنند برند آدیداس یا دیگر برندهای معروف را می‌زنند چراکه برای کسی اهمیتی ندارد، مردم ناآگاهانه از برندهای خارجی استقبال می‌کنند و خیلی‌ها هم همین تولیدات داخلی را با قیمت‌های هنگفت به مردم می‌فروشند.

برای جلب حمایت‌های داخلی تلاش کردید؟

همه کار را خودمان پیش می‌بریم. حتی یک جلسه در وزارت صمت هم داشتیم و گفتیم کارمان را که شروع کردیم کرونا آمد و چک‌های سنگینی را با مبالغ بالا باید پاس می‌کردیم. برای گرفتن وام هم تلاش کردیم ولی با ارقام عجیب و غریب و سختی‌های زیادی مواجه شدیم که کلاً منصرف شدیم. با سختی زیاد چک‌ها را پاس کردیم. در این مدت تمام تمرکزمان روی بحث فضای مجازی بود. البته فدراسیون تکواندو در بحث تولید و رونمایی لباس تکواندو از ما حمایت کامل را داشت تا کار به سرانجام برسد.

تغییر نگرش مردم برای حمایت هرچه بیشتر از تولیدات باکیفیت داخلی چقدر زمان می‌برد؟

تبلیغات تأثیرگذار است و پشتیبانی از مشتری نیز نباید فراموش شود. هر مشتری که محصولات ما را می‌خرد از شرکت با آنها تماس گرفته می‌شود تا میزان رضایتشان را به ما اعلام کنند. در بانک اطلاعاتی ما همه نظرسنجی‌ها وجود دارد. ضمن اینکه بحث وارانتی (Warranty) را نیز در نظر گرفتیم یعنی مشتری اگر از محصول‌مان راضی نبود می‌تواند آن را برگرداند در حالی که کمتر تولیدی‌ای این کار را می‌کند. خلأ قیمت هم وجود دارد؛ تلاش کردیم که یک قیمت مناسب را در نظر بگیریم تا مشتری به ما اعتماد کند. الان دوستان از چین کالا وارد می‌کنند که محصولات ایرانی ارزان‌تر تمام می‌شود.

نیروهای کارگاه و گروه‌تان را چه افرادی تشکیل می‌دهند؟

در کشورمان خیاط‌های ماهر زیادی وجود دارد. در کشورمان محصولاتی تولید می‌شود که با تولیدات خارجی برابری می‌کند منتها برند خودشان را نمی‌زنند چراکه هم مردم با اسم خارجی آشنا هستند و هم اینکه شاید فروش بیشتری برایشان به همراه داشته باشد. توان تولید را داریم و از جاهای مختلف کارگاه‌مان را تأیید کرده‌اند. خیاط‌ها و برشکارهای‌مان همه داخل کشور آموزش دیده‌اند. کارگاه گلدوزی‌مان در تهران است و برشکاری‌ها در کارگاه کرج انجام می‌شود.

تجهیزات تخصصی سایر رشته‌ها را نیز تولید می‌کنید؟

تولیدات تخصصی‌مان فقط در رشته تکواندو است. اما به بحث ورزش عمومی ورود کرده‌ایم، مثل تولید گرمکن و تیشرت.

به صادر کردن محصولات‌تان فکر کرده‌اید؟

بله، صادرات انجام شده. به کشورهایی چون سوئد، عراق و افغانستان البسه‌مان را ارسال کرده‌ایم. منتها یک مشکل سر راه‌مان است و آن اینکه از این لباس‌ها در مسابقات رسمی نمی‌توان استفاده کرد. ضمن اینکه از داخل کشور برای شناخته شدن در سطح بین‌الملل انجام نمی‌شود.