

۴ بیوگرافی و سوابق تحصیلی و شغلی...

پس از اتمام تحصیل در رشته مهندسی صنایع دانشگاه علم و صنعت، به عنوان مدیر برنامه‌ریزی «کارخانجات تولیدی تهران» فعالیت خود را آغاز کردم. این مجموعه تولیدی شامل ماشین‌آلات کلندر؛ اکستروژن؛ تولید ابر خط تولید پتو و تجهیزات جانبی چاپ، لمینت، آج‌زنی برای محصولاتمانند سفره، کفپوش، ورق شفاف PVC، ورق‌های PVC پشت پارچه، چرم‌های مصنوعی PVC، PU و... بود و یک هزار و ۶۰۰ کارگر و ۵۰ مهندس و متخصص شیمی، پلیمر، نساجی در این مجموعه به فعالیت می‌پرداختند. پس از ۶ سال، به عنوان مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره فعالیت‌م را در «کارخانه برزنت ایران» ادامه دادم. در بدو ورود، با بدهی‌های سنگین و زیان هنگفت این مجموعه روبرو شدم اما با تکیه بر تجارب موفق تولیدی تهران، توانستم خط ریسندگی آن را به طور کامل متحول نمایم.

سال ۱۳۷۶ به «شرکت کشمیران» رفتم و تا سال ۱۳۸۰ به عنوان مدیرعامل مشغول کار بودم. همان‌طور که می‌دانید کشمیران تولیدکننده نخ‌های پالک بود و در آن سال‌ها، تولیدات آن از نظر قیمت و کیفیت در بازار مصرف حرف اول را می‌زد و بسیار تعیین‌کننده بود. مقصد بعدی‌ام، «شرکت میهن‌باف» بود که حدود ده سال به عنوان مدیرعامل مشغول فعالیت بودم. این واحد تولیدی هم از نظر سخت‌افزاری و هم نرم‌افزاری و ساختار سازمانی با مشکلات متعددی دست و پنجه نرم می‌کرد. سال ۱۳۸۸ توانستیم پروژه نوسازی واحد تکمیل را با موفقیت اجرا و آن را به تکنولوژی روز دنیا مجهز نماییم. با بهره‌گیری از ماشین‌آلات جدید، تولید پارچه‌های باکیفیت در دستور کار قرار گرفت و تولید پارچه‌های فاستونی با ۸۰ و ۱۰۰ درصد پشم، نخ ۸۰ درصد پشم و ۲۰ درصد ترویرا و نخ ۷۰ درصد پشم و ۳۰ درصد ترویرا و ۳ درصد لایکرا برای اولین بار در میهن‌باف اجرا شد.

همزمان برند «برتیانچی» را برای کت و شلوار به ثبت رساندیم و تولیدات خود را به سازمان‌ها و نهادهای مختلف عرضه کردیم و این تلاش‌ها موجب شد که میهن‌باف به عنوان یک مجموعه تولیدی سودآور و پیشرفته در صنعت نساجی شناخته شود و به فعالیت

به دنبال بهانه نباشیم!

گفت‌وگو با دکتر امیر حمزه حسین‌نژاد - مدیر کل شرکت مهندسی بازرگانی ایران اشتريک

اشاره:

دکتر حسین‌نژاد معتقد است که تولیدکنندگان ما با تبعات تحریم‌های داخلی هم مواجهند؛ در صورتی که گمرکات سرعت عمل و چابکی بیشتری داشتند و بانک‌ها در همین شرایط تحریم، با تعهد و دلسوزی بیشتر با صنعتگران همکاری می‌کردند قطعاً لطمه‌هایی که تولیدکننده از جانب تحریم تحمل می‌کرد، به مراتب کمتر از امروز بود. وی ادامه می‌دهد: پیش از تحریم‌های بین‌المللی نیز صنعتگران با مشکلات بسیاری دست و پنجه نرم می‌کردند. نباید به دنبال بهانه بگردیم و این که به دلیل تحریم، توان توسعه و نوسازی خطوط تولید واحدهای خود را نداریم. همه مشکلات ناشی از تحریم بین‌المللی نیست و سوءمدیریت، ضعف سیستم‌های بانکی، صدور بخشنامه‌ها و آئین‌نامه‌های بی‌ثبات و ... همگی حاصل تحریم‌های داخلی هستند و ارتباطی با عرصه بین‌المللی ندارند! متن گفت‌وگو با دکتر حسین‌نژاد که سابقه فعالیت در شرکت‌های نساجی تحت پوشش نهادهای دولتی را هم در پرونده کاری خود ثبت کرده؛ از نظر تان می‌گذرد:





خود ادامه دهد.

پس از ۱۰ سال فعالیت در میهن باف به «شرکت الیاف» رفتم که یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان الیاف نایلون به شمار می‌آمد. در سال‌های گذشته برخی از تولیدکنندگان کوچک و متوسط نخ نایلون از این بخش خارج شدند و به دلیل اختلاف چشمگیر قیمت نخ نایلون و نخ پلی‌استر به فعالیت در صنعت پلی‌استر روی آوردند (البته رنگ‌پذیری و شفافیت نخ نایلون به مراتب بیشتر از پلی‌استر است).

در شرکت الیاف، مشکلات بسیاری مانند بدهی‌های سنگین بانکی وجود داشت که امکان اجرای پروژه‌های جدید را از مدیران مجموعه سلب می‌کرد. طی ۳ سال فعالیت در این شرکت، برخی از بدهی‌های سنواتی به سازمان تأمین اجتماعی و دارایی تسویه شدند؛ منتها بدهی‌های بزرگ بانکی باقی ماند که با توجه به املاک وسیع این شرکت، سهامداران می‌توانند بخشی از بدهی‌های معوق را با زمین‌های مازاد شرکت تهاتر نمایند.

پس از کسب تجربه فعالیت در شرکت‌های مذکور تصمیم گرفتم در حوزه ماشین‌آلات مدرن صنایع نساجی و تکنولوژی‌های روز دنیا از حیث سخت‌افزار، نرم‌افزار و مغزافزار متمرکز شوم. طی بیست سال اخیر، پروژه‌های صنایع نساجی که به خرید ماشین‌آلات اکتفا کرده‌اند، موفقیت‌آمیز نبوده‌اند زیرا در بیشتر موارد مدیران مجموعه، اطلاعاتی در مورد کارکردهای ماشین‌آلات، نیاز بازار، نحوه به کارگیری از دانش فنی در راستای بهبود تولید نداشتند. پروژه‌های بسیاری در کشور وجود دارند که هزینه‌های گزافی بابت خرید، نصب و راه‌اندازی ماشین‌آلات آن پرداخت می‌شود اما متأسفانه به نحو احسن مورد بهره‌برداری قرار نگرفتند.

با توجه به شناخت قبلی و ارتباطاتی که با آقای **مهندس یدالله‌وند- مالک شرکت ایران اشتريک-** داشتم و از آنجا که این شرکت یکی از موفق‌ترین شرکت‌های مهندسی بازرگانی در حوزه نساجی مطرح می‌باشد سال ۱۳۹۳ به‌عنوان مدیرکل ایران اشتريک فعالیت خود را در صنایع نساجی ادامه دادم. اساس فعالیت این مجموعه عرضه ماشین‌آلات نساجی از کمپانی‌های معتبر دنیاست و به‌تازگی نمایندگی یک شرکت آلمانی صاحب تکنولوژی در صنعت تایر به نام «HF» را هم برعهده گرفته است. تصمیم داریم فعالیت ایران اشتريک را در قالب یک هلدینگ ساماندهی نماییم و از طرح مطالعه امکان سنجی تا ارائه خدمات پس از فروش، با مشتریان در ارتباط باشیم. البته اساس کار ما صنعت نساجی خواهد بود اما در صنعت تایر نیز حضور فعال خواهیم داشت.

«به این نکته اشاره کردید صرف خرید ماشین‌آلات جدید، راهکار رفع بحران واحدهای تولیدی نیست آیا مدیران واحدهای نساجی هم به این نتیجه رسیده‌اند که تمام مشکلات با خرید ماشین‌آلات گرانقیمت رفع نمی‌شوند؟!»

خوشبختانه بخش عمده‌ای از سرمایه‌گذاران، مدیران و فعالان صنایع نساجی کشور به این نکته پی برده‌اند که ارتقای دانش فنی متخصصین کارخانه، بهبود کیفیت محصولات و ... محدود به خرید ماشین‌آلات مدرن نمی‌شود در حالی که تا ۱۰ سال پیش چنین طرز تفکری وجود نداشت.

توجه داشته باشیم همان‌طور که خرید ماشین‌آلات ارزان‌قیمت نشان‌دهنده توجیه اقتصادی نیست؛

خرید ماشین‌آلات گران‌قیمت نیز بیانگر کیفیت بسیار بالایی آن نمی‌باشد. صنعتگر باید بداند که برای خرید دستگاه‌های جدید چه اهدافی را دنبال می‌کند و می‌خواهد به چه دستاوردهایی برسد. خوشبختانه پس از این که بسیاری از صنعتگران در جریان خرید ماشین‌آلات متوجه شدند که خرید ارزان یا تهیه ماشین‌آلات دسته دوم نمی‌تواند راهگشا باشد برای مثال بسیاری از واحدهای بافندگی کوچک و متوسط اصفهان و یزد تصور می‌کردند ماشین‌آلات دست دوم به اندازه ماشین‌آلات جدید، کارایی دارد و پاسخگویی نیاز بازار ایران می‌باشد اما در حال حاضر مدیران این قبیل واحدها متوجه شده‌اند هزینه‌های تعمیر، نگهداری و تهیه قطعات یدکی ماشین‌آلات دست دوم به مراتب بالاتر از هزینه‌های خرید یک دستگاه جدید است ضمن این که کیفیت محصولات نهایی، میزان بهره‌وری و سرعت بالای تولید در ماشین‌آلات مدرن قابل مقایسه با ماشین‌آلات قدیمی و دست دوم نیست. خوشبختانه در همایش ماشین‌سازان آلمانی (VDMA) صنعتگران با هدف ارتقای کیفیت محصولات خود به مذاکره با شرکت‌های مختلف آلمانی می‌پرداختند. در مجموع باید عنوان نمایم که پروژه‌های بزرگی در صنایع نساجی تعریف شده‌اند که کیفیت در آنها حرف نخست را می‌زند به همین دلیل در شرکت ایران اشتريک بنا را بر ارائه بهترین خدمات با مناسب‌ترین قیمت گذاشته‌ایم تا صنعتگران نساجی با خیال آسوده و بدون دغدغه، تکنولوژی موردنیاز خود را انتخاب و خریداری نمایند. همان‌طور هم که می‌دانید صنعت ماشین‌سازی آلمان در ایران پیشینه بسیار خوبی دارد و تعهد کاری بالا، دقت در نصب و راه‌اندازی دستگاه‌های مختلف و ارائه خدمات

عدم تصمیم‌گیری به موقع، مهم‌ترین چالش صنعت نساجی حتی در واحدهای بخش خصوصی است. بارها در مجموعه‌های مختلف مشاهده کرده‌ام تصمیمی که باید امروز گرفته شود با یک‌سال تأخیر انجام می‌شود و به این ترتیب اثربخشی خود را از دست می‌دهد.

نحوه اجرا و چگونگی بهره‌برداری از سرمایه بسیار مهم‌تر از پول داشتن است.

در مرحله بعدی که مدیر، سرمایه کافی و برنامه‌ریزی دقیق جهت انجام پروژه را دارد با مشکل سیستم بانکی فشل روبرو می‌شود؛ تحریم‌ها هم که مزید علت هستند! امکان گشایش اعتبار وجود ندارد و سرمایه‌گذاران با مشکلات مربوط به نقل و انتقال پول مواجه می‌شوند؛ از سوی دیگر طرف‌های خارجی نیز در ارائه خدمات بهتر با دسرهایی روبرو هستند و علی‌رغم توافقات اخیر هسته‌ای هنوز اتفاق مهمی رخ نداده است و همه منتظر بهبود شرایط هستیم.

نکته جالب توجه این‌که طرف‌های اروپایی تمایل بیشتری به حضور در بازار بزرگ و رو به رشد ایران دارند. برای مثال هفته گذشته یکی از مدیران توانمند آلمانی به ایران آمده بود. وی با اشتیاق خاصی به رفت و آمد مردم در خیابان‌ها نگاه می‌کرد و می‌گفت: «زندگی در خیابان‌های شهر جاری است و برخلاف تبلیغات منفی رسانه‌های غربی، ایران یک کشور ایمن با یک بازار مستعد و بزرگ می‌باشد.» اطمینان داشته باشید که در صورت رفع موانع بانکی و لغو تحریم سويفت شاهد اجرای پروژه‌های بزرگ در کشور خواهیم بود.

از شرکت‌ها تصمیم دارند به نوسازی بخش ریسندگی بپردازند و آماده ارتقای این بخش هستند

باید به این نکته اشاره کنم که صنایع نساجی در دنیا به سمت بهره‌گیری از منسوجات نبافته (که دارای ارزش افزوده قابل توجه و بازار بسیار بزرگ است) حرکت می‌کند اما در کشور ما خلاً بزرگی پیرامون تولید منسوجات نبافته وجود دارد

و متأسفانه سرمایه‌گذاری جدی در این مورد انجام نمی‌شود در حالی که طیف گسترده‌ای از منسوجات نبافته در بیمارستان‌ها و مراکز درمانی، راهسازی و ... مورد استفاده قرار می‌گیرد. به تازگی تعدادی از مدیران کارخانه‌های نساجی جهت خرید ماشین‌آلات منسوجات نبافته به ما مراجعه می‌کنند و امیدوارم در آینده نزدیک شاهد اجرای پروژه‌های بیشتر در مورد این بخش از صنایع نساجی باشیم.

۴ به دلیل نوع فعالیت خود با صنعتگران و واحدهای نساجی متعددی ارتباط دارید. فکر می‌کنید مهم‌ترین چالش‌ها و مشکلات تولیدکنندگان این صنعت چیست؟

عدم تصمیم‌گیری به موقع، مهم‌ترین چالش صنعت نساجی حتی در واحدهای بخش خصوصی است. بارها در مجموعه‌های مختلف مشاهده کرده‌ام تصمیمی که باید امروز گرفته شود با یک‌سال تأخیر انجام می‌شود و به این ترتیب اثربخشی خود را از دست می‌دهد. صرف داشتن سرمایه و منابع مالی برای مدیریت یک مجموعه تولیدی یا اجرای موفق یک پروژه کافی نیست بلکه مواردی مانند زمان اجرا،

پس از فروش در بالاترین و بهترین سطح از مزایای کمپانی‌های بزرگ آلمانی است که اعتماد فعالان صنایع نساجی ایران را طی سال‌های متمادی به خود جلب کرده است. در شرایط تحریم نیز ایران اشتريک یکی از شرکت‌هایی است که مشتریان خود را برای تهیه قطعات یدکی معطل نگه نمی‌دارد و تمام تلاش خود را به عمل می‌آورد تا قطعات یدکی مورد نیاز را در اسرع وقت تهیه و تأمین نماید.

۴ در حال حاضر بیشترین سرمایه‌گذاری برای خرید ماشین‌آلات جدید و تکنولوژی مدرن در کدام بخش از صنایع نساجی انجام می‌شود؟

سال ۱۳۸۲ در کارخانه میهن‌باف تصمیم گرفتیم که به سرمایه‌گذاری در بخش ریسندگی بپردازیم زیرا در آن زمان قیمت هر کیلو پشم حدود ۶ یورو و پلی‌استر رنگی ۲ یورو بود اما متأسفانه به دلیل وجود ماشین‌آلات قدیمی در سالن ریسندگی با ضایعات ۱۴ درصدی روبرو می‌شدیم که در طولانی مدت، زیان‌دهی میهن‌باف را به همراه داشت. برای جلوگیری از زیان بیشتر، محاسباتی انجام دادیم و متوجه شدیم عامل زیان این کارخانه وجود بخش ریسندگی است و طی اتخاذ یک تصمیم شجاعانه، واحد ریسندگی میهن‌باف را تعطیل کردیم و به تجهیز و نوسازی سالن بافندگی پرداختیم. از سوی دیگر به صورت کارمزدی از ظرفیت سایر کارخانه‌های ریسندگی استفاده خوبی به عمل آوردیم و مراحل ریسندگی را به آنان واگذار کردیم. با توجه به ارتباط گسترده ایران اشتريک با صنعتگران نساجی، متوجه افزایش اقبال کارخانه‌ها نسبت به تجهیز سالن‌های بافندگی شده‌ایم البته برخی



۴مدتی پیش همایش ماشین‌سازان آلمانی در تهران برگزار شد که فارغ از انتقاداتی که نسبت به کیفیت برگزاری آن می‌شود، مسائل فنی و تکنولوژیکی آن، مورد توجه و استقبال صنعتگران نساجی قرار گرفت. ارزیابی شما از این رویداد صنعتی چیست؟

سال‌های طولانی بود که چنین حجمی از شرکت‌های آلمانی در قالب یک همایش، دور یکدیگر جمع نشده بودند و برگزاری همایش VDMA پس از ۱۰ سال اتفاق مهمی در صنعت نساجی کشور محسوب می‌شود. فرصت بسیار خوبی برای مدیران و متخصصین جوان فراهم شده بود تا ضمن آشنایی با آخرین تکنولوژی‌ها، از نزدیک با شرکت‌های موفق آلمانی به مذاکره و تبادل نظر بپردازند. ایده برگزاری این همایش هم براساس خواست مشترک اتاق بازرگانی ایران و آلمان و انجمن ماشین‌سازان آلمان شکل گرفت و یک‌سال پیش از برگزاری آن، تمام برنامه‌ریزی‌های مربوط به برگزاری یک همایش موثر و موفق انجام شد که در نوع خود بسیار ارزشمند است. حضور و سخنرانی سفیر آلمان و مدیرکل دفتر صنایع نساجی وزارت صنعت هم یکی از نکات مثبت همایش بود که مورد توجه میهمانان آلمانی قرار گرفت. ایران اشتریک به‌عنوان یکی از نمایندگان حاضر در همایش با بیش از ۴۰ صنعتگر و مدیر به مذاکره پرداخت که بخش عمده‌ای از آن به سرمایه‌گذاری‌های جدید اختصاص داشت. ارائه سخنرانی‌های تخصصی و ترجمه همزمان آنها و امکان بازدید تخصصی از کارخانه‌های موفق نساجی ایران از برنامه‌های همایش VDMA در سال‌های آینده خواهد بود.

وارد کشور می‌شوند! پس واحدهایی نیز وجود دارند که علی‌رغم شرایط دشوار اقتصادی به نصب و راه‌اندازی ماشین‌آلات جدید می‌پردازند و کیفیت تولیداتشان قابل رقابت با مشابه خارجی است.

گفتنی است که تولیدکنندگان ما با تبعات تحریم‌های داخلی هم مواجهند؛ در صورتی که گمرکات سرعت عمل و چابکی بیشتری داشتند و بانک‌ها در همین شرایط تحریم، با تعهد و دلسوزی بیشتر با صنعتگران همکاری می‌کردند قطعاً لطمه‌هایی که تولیدکننده از جانب تحریم تحمل می‌کرد، به مراتب کمتر از امروز بود؛ ضمن این که پیش از تحریم‌های بین‌المللی نیز صنعتگران با مشکلات بسیاری دست و پنجه نرم می‌کردند. نباید به دنبال بهانه بگردیم و این که به دلیل تحریم، توان توسعه و نوسازی خطوط تولید واحدهای خود را نداریم. همه مشکلات ناشی از تحریم بین‌المللی نیست و سوءمدیریت، ضعف سیستم‌های بانکی، صدور بخشنامه‌ها و آئین‌نامه‌های بی‌ثبات و ... همگی حاصل تحریم‌های داخلی هستند و ارتباطی با عرصه بین‌المللی ندارند!

مطلب دیگر این که عوامل اصلی موفقیت و پیشرفت شرکت‌های مدرن دنیا که در ادبیات مدیریت ژاپن تحت عنوان «کایزن» شناخته می‌شوند؛ عبارتند از «بها دادن به نیروهای انسانی»، «مثبت‌نگری و مثبت‌اندیشی» و «تغییرات مستمر» آیا این موارد در واحدهای نساجی کشور رعایت می‌شوند؟ تازمانی که چنین مسائلی در روند تولید و صنعت لحاظ نمی‌شوند؛ تحریم، کمبود نقدینگی، عدم حمایت دولت و ... بهانه‌های خوبی برای سوءمدیریت و عدم برنامه‌ریزی است!

صنعتگرانی به حیات ادامه خواهند داد که از قدرت نقدینگی بالایی بهره‌مند باشند. اما در همین بازارهای آشفته، تولیدکنندگانی که محصولات باکیفیت در اختیار مصرف‌کنندگان قرار می‌دهند توانایی بقا خواهند داشت و حتی با موفقیت، طرح توسعه مجموعه را اجرا می‌کنند

مطلب دیگر وجود رکود مزمن از اواسط سال گذشته تاکنون در صنعت و اقتصاد کشور است. قدرت خرید مردم کاهش یافته و این موضوع به اشباع انبار کارخانه‌ها از محصولات به فروش نرفته، کاهش تولید و حتی واردات منجر شده است؛ متأسفانه بازار در شرایط مناسبی به سر نمی‌برد و گردش پول بسیار اندک می‌باشد البته شاید یکی از سیاست‌های دولت برای مهار تورم، کاهش گردش پول باشد اما این سیاست، نقاط منفی مانند کاهش تقاضا و عرضه و رکود بازار را به همراه دارد.

۴ آیا در این شرایط، صنعتگران مجالی برای نوسازی و بازسازی خطوط تولید خواهند داشت؟

صنعتگرانی به حیات ادامه خواهند داد که از قدرت نقدینگی بالایی بهره‌مند باشند. اما در همین بازارهای آشفته، تولیدکنندگانی که محصولات باکیفیت در اختیار مصرف‌کنندگان قرار می‌دهند توانایی بقا خواهند داشت و حتی با موفقیت، طرح توسعه مجموعه را اجرا می‌کنند. نکته جالب این که بعضی از محصولات در داخل کشور تولید و راهی سایر کشورها مانند ترکیه می‌شوند و با نام محصول خارجی بار دیگر

