

حیدر زمانی علویجه: صنعت، ارتشی است که در همه زمان‌ها برای کشور می‌جنگد

written by ravabet | ۱۴۰۰/۰۴/۲۱



صنعت، ارتشی است که در همه زمان‌ها برای کشور می‌جنگد

حیدر زمانی علویجه سال ۱۳۱۷ در علویجه اصفهان به دنیا آمد و در دوره جوانی مدتی نمایندگی و خبرنگاری روزنامه اطلاعات را به عهده داشت. او خیلی زود وارد عرصه کار و در بانک سپه به عنوان کارشناس مشغول شد و در همان دوره قرارداد نصب ماشین‌آلات کارخانه سیمان بهبهان را با شرکت سیمان فارس و خوزستان امضا کرد. او سال ۱۳۵۴ به بخش تولید و صنعت پیوست و شرکت خود را با نام «سارتر» تاسیس و ثبت کرد که بعد از به «تولیدی و شیمیایی گل ایران» تغییر یافت. کار آن شرکت اولیه ساخت و نصب تجهیزات کارخانه‌های صنعتی بود. زمانی حین کار متوجه واردات بعضی قطعات فلزی شد که امکان ساخت‌شان در ایران وجود داشت و هزینه زیاد و غیرضروری را به کشور تحمیل می‌کرد، بنابراین تصمیم گرفت این قطعات را تحت لیسانس و با تایید شرکت فرانسوی در کشور تولید کند ولی در همان دوران با وجود مکاتبه‌ها، مذاکره‌ها و تاییدیه‌های اولیه به دلیل تغییر و تحولات سال‌های اولیه انقلاب، فعالیت کارخانه‌ها متوقف شد.

این پیشکسوت صنعت وقتی متوجه کمبود مواد شوینده و بهداشتی در ایران شد با پیشنهاد یکی از دوستانش تصمیم به فعالیت در این حوزه گرفت و مجوز تبدیل مجموعه قبلی خود را به کارخانه تولید شوینده تغییر داد و کارش را در این حوزه با تولید محصولات «کیجا» شروع کرد. حیدر زمانی طی ۴۰ سال گذشته با گسترش کارخانه‌ها و تولیدات خود در حوزه‌های مختلف و متفاوت صنعت حضور داشته و توجه به کیفیت محصولات، یکی از حساسیت‌های همیشگی او در تمام دوران فعالیت بوده است. حیدر زمانی در تاسیس تعاونی و انجمن صنایع شوینده، بهداشتی و آرایشی نقش فعالی داشت و یک دوره عضویت در این تعاونی را تجربه کرده و همچنین بیش از ۲۰ سال عضویت گروه سیاست‌گذاری و برنامه‌ریزی و مشاور رئیس هیات‌مدیره خانه صنعت و معدن استان تهران را به عهده داشته است که طی این مدت با کمک سایر اعضا خدمات شایسته‌ای به بخش تولید و صنعت کشور را در کارنامه خود دارد.

در گفت‌وگو با این تولیدکننده پیشکسوت از تجربیات و خاطراتش شنیده‌ایم و نظرش را درباره صنعت و تولید ایران پرسیده‌ایم که متن صحبت‌های او را در ادامه می‌خوانید:

• **چطور از عرصه مطبوعات و کار در بانک وارد حوزه صنعت و تولید شدید؟**

این کارها همزمان انجام شدند و پیش رفتند. همان دوره‌ای که به عنوان کارشناس در

با نك سپه مشغول بودم، قرارداد نصب ماشین‌آلات کارخانه سیمان بهبهان را با شرکت سیمان فارس و خوزستان امضا کردم. پس از پایان کار نصب و راه‌اندازی ماشین‌آلات این کارخانه چون کارفرما از عملکرد ما رضایت کامل داشت، نصب و راه‌اندازی قسمت‌هایی از ماشین‌آلات کارخانه سیمان شهرستان درود را نیز به من واگذار کرد. حین انجام این پروژه متوجه شدم که امکان ساخت بسیاری از قطعات و ماشین‌آلات داخل کشور وجود دارد و تصمیم گرفتم خودم برای آن اقدام کنم. به همین دلیل قطعه زمینی خریدم و سالن‌های مورد نیاز را آنجا احداث کردم، همزمان مکاتباتی با کمپانی‌های آلمانی و فرانسوی آغاز و به آن‌ها اعلام کردم که ما آمادگی داریم در زمینه ساخت ماشین‌آلات با آن‌ها همکاری کنیم. در نتیجه یکی از شرکت‌های آلمانی نمایندگان خود را برای بازدید از شرکت و کارگاه بهبهان و امکان‌سنجی به ایران فرستاد. اما هنوز کار به نتیجه نرسیده بود که به دلیل تغییر و تحولات دوره انقلاب بسیاری از کارها و فعالیت‌های اقتصادی و تولیدی متوقف شد و امکانات و تاسیسات ایجاد شده بدون استفاده باقی ماند.

• و چه چیزی پس از انقلاب حوزه فعالیت صنعتی شما را تغییر داد و به سمت تولید محصولات شوینده و بهداشتی روی آوردید؟

همزمان با شعله‌ور شدن آتش انقلاب کارخانجات بزرگ تولیدکننده مواد پاک‌کننده و بهداشتی به علت مشکلات پیش آمده با کاهش تولید مواجه شده بودند. در نتیجه این مواد ضروری در کشور بسیار کمیاب شده بود و در همان دوره یکی از دوستان که در تولید مواد شوینده و بهداشتی تبحر داشت، پیشنهاد کرد که از امکانات و زیرساخت‌های موجود برای تولید محصولات پاک‌کننده و بهداشتی استفاده شود. با قبول این پیشنهاد و با کمک همان دوست در جرگه فعالان و تولیدکنندگان بهداشتی و شوینده قرار گرفتم.

• شما در فعالیت خود به عنوان مدیر یک مجموعه صنعتی چه حساسیت‌هایی داشته‌اید و دارید و خط قرمزهایتان چه بوده است؟

یکی از اصلی‌ترین حساسیت‌های من کیفیت محصول است و اگر کالایی تولید شود که استانداردهای لازم را نداشته باشد، به شدت عصبانی می‌شوم. حتی زمانی که هیچ نظارت و کنترلی در این زمینه وجود نداشت، برایم مهم بود و به آن توجه می‌کردم. نه تنها در مجموعه خودمان آزمایشگاه مجهزی داشتیم و محصولاتمان را چک می‌کردیم، حتی بدون آن‌که منتظر نمونه‌برداری از طرف سازمان‌های نظارتی باشیم، خودمان نمونه محصولات را به مراکز مختلف مانند دانشکده داروسازی دانشگاه تهران، موسسه استاندارد و... می‌فرستادیم تا آزمایش شوند. این کار را می‌کردم تا وجدانم راحت باشد چون ما در حوزه‌ای فعالیت می‌کنیم که به دلیل نوع محصولاتمان برابر سلامت جامعه مسئول هستیم. فکر می‌کنم مردم می‌توانند خطا یا کوتاهی در تولید هر محصولی را ببخشند جز مواردی که با سلامت آن‌ها در ارتباط است. شما اگر کفشی بخرید که زود خراب شود، فقط به اندازه پول همان کفش ضرر کرده‌اید ولی اگر ماده غذایی ناسالمی بخورید یا محصولات شوینده و بهداشتی غیراستاندارد مصرف کنید، می‌تواند سلامتی یا حتی جان‌تان را به خطر بیاندازد. به همین دلیل در صنعت شوینده و بهداشتی باید به کیفیت حساس و سخت‌گیر باشیم تا سلامتی جامعه به خطر نیفتد.

• به نظر شما نقاط ضعف و چالش‌های صنعت چه مواردی هستند؟

فکر می‌کنم مشکل اصلی این است که در کشور ما بستر مناسبی برای تولید وجود ندارد و این شرایط شامل حال صنایع شوینده و بهداشتی و آرایشی نیز می‌شود. بیشتر قوانین ضد تولید هستند و سازمان‌هایی به وجود آمده‌اند که فعالیت آن‌ها علیه تولید است و در مسیر تقویت صنعت داخل حرکت نمی‌کنند. به عنوان مثال سازمان حمایت از تولیدکنندگان

و مصرف‌کنندگان، برعکس نامی که دارد در این فرآیند نقش مثبتی ندارد. خاطرم هست زمانی (پیش از شکل‌گیری انجمن) که در هیات مدیره تعاونی تولیدکنندگان عضویت داشتم، این سازمان قیمت شوینده را ۶۵ تومان تعیین کرده بود. همراه اعضای هیات مدیره به سازمان حمایت رفتیم که آن زمان دکتر ثقفی ریاستش را به عهده داشتند، فرمولاسیون‌ها و مدارک دیگر را ارائه دادیم و گفتیم با یک حساب سرانگشتی هم قیمت اعلام شده کمتر از جمع هزینه‌هاست ولی او به شوخی گفت سواد حساب و کتاب ندارد و در گفت‌وگو به نتیجه نرسیدیم. من ناچار به اعتراض شدم و گفتم فعالیت سازمان حمایت با عنوان آن سنخیتی ندارد و تولیدکننده را حمایت نمی‌کند. توضیح دادم که این روش قیمت‌گذاری مانع تولید ما شده و محصولات بی‌کیفیت که برای سلامتی مردم مضر هستند، بازار را پر کرده است ولی من از نظر وجدانی، قانونی و حرفه‌ای تولید بی‌کیفیت را به صلاح خودم و مردم نمی‌دانم. توضیح دادم که این روش اشتباه باعث می‌شود تولیدکنندگانی که محصول باکیفیت دارند و به قوانین پایبند هستند، نتوانند کار کنند ولی شرایط برای تولید و فروش محصولات تقلبی و غیراستاندارد مهیا شود؛ کما این‌که میزان عرضه این کالاها نیز در کشور خیلی بالا بود. جلسه پر تنش بود و همان روز به نتیجه نرسیدیم ولی حدود یک ماه بعد قیمت محصولات استاندارد و معتبر را افزایش دادند.

• آیا سازمان‌های دیگری نیز در این زمینه موثرند و برای تولید مانع‌تراشی می‌کنند؟

بله، از اداره بیمه گرفته تا سازمان حفاظت از محیط زیست، اداره دارایی و... عملکردشان بر خلاف تسهیل تولید یا کمک به صنعت است. مورد دیگری را مثال می‌زنم که در گفت‌وگو با مدیر منطقه آزاد قشم پیش آمد و در جلسه‌ای که از تولیدکنندگان برای سرمایه‌گذاری در قشم دعوت شده بود، به ایشان یادآوری کردم وقتی قشم به منطقه آزاد تغییر کرد هنوز اسمی از جبل علی دویی نبود و الان آن شهرک به یک منطقه مهم اقتصادی تبدیل شده است و شرکت‌های بزرگ دنیا آن‌جا شعبه زده‌اند ولی بیشترین فعالیت ما در قشم ساخت پاساژ و مرکز خرید بوده است. چندین سال پیش از آن برای کار تولیدی در قشم تقاضا داده بودم که گفته شد چند صد نفر پیش از من در نوبت هستند و حالا که برای فعالیت در آن جزیره دعوت شدم، دیگر انگیزه و انرژی لازم برایم باقی نمانده بود.



• با توجه به تجربه خودتان، صنعت شوینده و بهداشتی از نظر نیروی کار متخصص چه وضعیتی دارد؟

متأسفانه کسانی که از دانشگاه فارغ التحصیل میشوند، دروس را فقط به صورت تئوری پشت سر گذاشته‌اند و در حوزه عملی تجربه و فعالیتی نداشته‌اند و به نوعی هنوز در نقطه صفر قرار دارند. معمولاً باید کارشان را از بخش‌های آزمایشگاهی شروع کنند تا به تدریج و با افزایش دانش و تجربه، بتوانند در بخش‌های دیگر کار کنند. این مساله هم فقط به کار ما محدود نمیشود ولی چون بخشی از دستاوردهای صنعت شوینده به صورت تجربی کسب شده است، کیفیت لازم را برای رقابت با کشورهای اروپایی و شرکت‌های بزرگ خارجی نداریم و به همین دلیل نیاز به نیروی تحصیل کرده و توانا در این حوزه زیاد است. با توجه به چنین شرایطی اگر بازارهای اطراف را نداشتیم شاید در صادرات به نتایج خوبی نمرسیدیم.

• غیر از این مورد، چه مشکلات دیگری در زمینه صادرات وجود دارد؟

نبودن ثبات اقتصادی و نوسانات ارزی، روی صادرات صنایع شوینده و بهداشتی هم مثل بقیه کالاها اثر منفی دارد. به عنوان مثال ما بازار خوبی در [عراق](#) داشتیم و کارخانه به صورت شبانه‌روزی و حتی در تعطیلات فعال بود تا بتوانیم پاسخگوی تعهداتمان باشیم ولی با افزایش مداوم قیمت مواد اولیه، هزینه تولید ما بالا میرفت ولی نمیتوانستیم مثل کشور خودمان در بازار عراق هم متناسب با این افزایش هزینه، قیمت محصول نهایی را بالا ببریم. همین شرایط در کویت پیش آمد و بازار آن کشور را به خاطر نوسان قیمت‌های داخلی از دست دادیم. از طرفی هر چند وقت یک بار به دلیل مسائل سیاسی مرز بسته میشود و نمیتوانیم کالا را به موقع به خریدار برسانیم. با شروع همه‌گیری کرونا هم مدتی جلوی صادرات مواد شوینده و بهداشتی گرفته شد ولی پس از تغییر شرایط و فراهم شدن امکان صادرات اقلیم کردستان عوارض سنگینی روی شوینده‌ها قرار داده است تا صاحبان صنایع مجبور شوند محصول خود را آن سوی مرز تولید کنند. طبیعتاً این موارد روی صادرات اثر منفی دارد و برنامه‌ریزی و پایداری به تعهدات را برای ما سخت میکند.

• قبلا تقریبا تمامی مواد اولیه مورد استفاده در صنایع شوینده و بهداشتی، خارجی بود و الان بخشی از این مواد اولیه و حد واسط داخل کشور تولید می‌شود، این تغییر را چطور ارزیابی می‌کنید؟

ما در سال‌های ابتدایی کار غیر از مواد اولیه و حد واسطی، حتی برای تهیه بطری و ظرف محتوای مواد شوینده هم به واردات وابسته بودیم، تامین آن‌ها سخت بود و خیلی اوقات به همین دلیل یا به خاطر تاخیر و در دسترس نبودن یکی از اقلام مورد نیاز، فرآیند تولید متوقف می‌شد. مثلا ما به دلیل نبود یا کمبود بطری مناسب از روی ناچاری به سمت تولید پلاستیک رفتیم. به اعتقاد من در عرصه تولید بهتر است روی یک کار یا ساخت یک محصول و موارد مرتبط متمرکز شد مگر این‌که مجموعه به صورت هلدینگ فعالیت کند. الان خوشبختانه مواد پلی اتیلن، الایبی و خیلی از مواد اولیه با وجود بعضی از مشکلات داخل کشور تولید می‌شود که به نظر من کیفیت قابل قبولی دارند.

• به نظر شما محصولات شوینده و بهداشتی ایرانی در مقایسه با کالاهای خارجی چه نمره‌ای می‌گیرند؟

فکر می‌کنم نمره ما در مقایسه با تولیدات کشورهای پیشرفته و کالاهای برند متوسط است ولی محصولات ایرانی هنوز جای کار بیشتر و بهتر شدن دارند و در همین وضعیت هم مسلما کیفیت آن‌ها از تولیدات بعضی کشورهای دیگر بهتر است.

• به عنوان یک پیشکسوت و کسی که سال‌ها در حوزه تولید و صنعت فعالیت کرده‌اید و تجربه زیادی در این حوزه دارید، نظر شما درباره فعالیت‌های انجمن چیست؟ چه انتقاد و پیشنهادهایی برای ادامه مسیر این مجموعه دارید؟

از آن‌جا که اطلاع زیادی از فعالیت‌های فعلی و اخیر انجمن ندارم، شاید تصور یا نظرم اشتباه باشد ولی فکر می‌کنم آن‌قدر مشکلات ما در صنعت زیاد است که باید همیشه مانند یک جنگجوی مسلح باشیم تا بتوانیم با سازمان‌های مختلف و قوانین دست و پاگیر آن‌ها بجنگیم. در طول این سال‌ها به دلیل نگاه غلط بعضی سازمان‌ها مشکلات زیادی پیش آمد و ما را درگیر کرد، مثلا وقتی کارت بازرگانی شرکت من به دلیل نظر شخصی یک بازرس باطل شد، به تمام مقام‌ها نامه نوشتم و شخصا سراغ وزیر رفتم تا بتوانم مشکل را حل کنم.

قبلا فعالیت انجمن موثرتر بود ولی به نظر می‌رسد اخیرا نقش آن کمرنگ شده یا دست کم این‌طور به نظر من آمده است. در چنین شرایطی که تولید با مشکل مواجه است و فعالان صنعت با موانع زیادی روبه‌رو می‌شوند، نباید مصلحت‌اندیشی کنیم و اگر قرار است کسی کاندیدای عضویت در هیات مدیره انجمن شود، نباید به دنبال امتیاز گرفتن برای شرکت خودش باشد، باید آماده باشد که خودش را به خطر بیاندازد. وقتی کسی عضو هیات مدیره می‌شود، صرف نظر از این‌که شاید روزی شرکت خودش به مشکل بخورد، باید برای گرفتن حق اعضا تلاش کند و فریاد بزند، چون مسئولیت قبول کرده است. اگر کسی چنین مسئولیتی نداشته باشد، می‌تواند به هر روشی که صلاح می‌داند کار خودش را پیش ببرد ولی وقتی به عنوان نماینده انجمن جایی حضور دارد، نباید منافع شخصی برایش مطرح باشد.

• اگر قرار باشد با دولت‌مردان و کسانی که مسئولیتی در حوزه صنعت و تولید دارند، گفت‌وگویی داشته باشید، به آن‌ها چه خواهید گفت؟

متاسفانه صبح که از خانه بیرون می‌آیم به جای اینکه به فکر روش‌های توسعه تولید باشیم، باید نگران مشکلات متعددی باشیم که هر روز برایمان پیش می‌آید. مثال من این است که دولت‌ها سال‌های سال برای ارتش هزینه می‌کنند تا شاید روزی در شرایط جنگی به آن نیاز پیدا کنند ولی تولیدکننده در زمان صلح و جنگ به کارش ادامه می‌دهد و کشور همیشه به محصولاتش نیاز دارد. صنعت، ارتشی است که در همه زمان‌ها برای کشور می‌جنگد. من طی مدتی که در صنعت بوده‌ام سعی کردم در انجمن و تشکیلات مرتبط فعال باشم و در مصاحبه‌های مختلف، انتقادهایم را در مورد مشکلات مختلف کشور مانند بهره بانکی و آسیب آن برای تولید و موارد دیگر بی‌پرده مطرح کرده‌ام. مالیات بر ارزش افزوده، ضرایب مالیاتی، سهم بیمه سازمان تامین اجتماعی، تعطیلات رسمی و غیر رسمی موردی فراوان و... بعضی از این موارد هستند. از طرف دیگر تمام هزینه‌های تولید از قبیل حقوق و دستمزد، سنوات، عیدی و پاداش، بیمه و بهره بانکی و مالیات و... بر اساس ۳۶۵ روز در سال محاسبه می‌شود اما روزهای کاری حدود ۲۰۰ روز در سال است. در نتیجه قیمت تمام شده برای داخل افزایش پیدا می‌کند و برای صادرات محصول، قابل رقابت با سایر کشورها نیست و با توجه به این هزینه‌ها تولیدکننده ایرانی نمی‌تواند در بازارهای بین‌المللی به خوبی رقابت کند. یکی از مشکلات بزرگ این است که دولت به نام حمایت از تولید، چالش‌ها و موانع زیادی بر سر راه مان قرار می‌دهد و به همین خاطر ترجیح می‌دهیم سازمان‌های دولتی هیچ کاری با ما نداشته باشند.

• اگر به ۴۵ سال پیش و زمانی برگردیم که شما وارد صنعت شدید و این آینده را ببینید و بدانید، آیا باز هم حاضر هستید کار در زمینه تولید شوینده‌ها را شروع کنید؟

دلیل این‌که سراغ تولید شوینده رفتم کمبود شدید این محصولات در کشور بود و گرنه شاید وارد حوزه شوینده نمی‌شدم.

• آیا در زندگی‌تان الگویی داشتید که برای کار و تلاش به شما انگیزه بدهد؟

تلاش و خستگی ناپذیر بودن من نتیجه تربیت خانواده است. از دوره نوجوانی دعایی شبانه داشتم که برایم شبیه ذکر بود و هر شب پیش از خواب باید آن را می‌خواندم و گرنه خوابم نمی‌برد. معلم‌ها و پدر و مادرم را دعا می‌کردم و از خدا می‌خواستم مرا به راه راست هدایت کند تا بتوانم همه جا درست عمل کنم. در طول سال‌های کاری همین روش و منش را داشتم و به آن پایبند بودم.

دوست دارم خویش را فانی کنم، در قدوم دوست قربانی کنم

دوست دارم تا ابد آهوی دل در کمند دوست زندانی کنم

تا که شاید پا نهد بر دیده‌ام، خانه چشم چراغانی کنم

• پس از ۵۰ سال فعالیت در این صنعت، توصیه شما به همکاران‌تان چیست؟

به کسانی که توان و امکان کار دارند، توصیه می‌کنم دنبال گرفتن لیسانس از شرکت‌های معتبر باشند. متاسفانه هنوز این فرهنگ در کشور غالب است که محصولات خارجی را ترجیح می‌دهند در حالی که بعضی برندهای خارجی در کشور خودمان تولید می‌شوند، پس ما امکانات لازم را داریم و فرقی بین آن برند و یک برند ایرانی وجود ندارد. همکاری با برندهای معتبر می‌تواند صنعت ما را بیشتر از پیش به مردم معرفی کند و بقبولاند. شاید تا چند سال پیش کسی باور نمی‌کرد سطح و تنوع تولیدات شوینده و بهداشتی ایران

به این سطح برسد ولی با عرضه محصولات باکیفیت در بلندمدت خواه ناخواه این باور و اعتماد ایجاد می‌شود. بسته‌بندی ما قبلاً ضعیف بود که در سال‌های اخیر بهتر شده است و هنوز هم جای کار دارد تا بتواند در بازار کشورهای دیگر هم جا باز کند. تولیدکنندگان باید تا جای ممکن کیفیت محصولات‌مان را بالا ببرند و تبلیغات و بازاریابی را نیز رها نکنند و روی فروش تمرکز بیشتری داشته باشند. تولید شبیه آب روانی است که نباید سدی جلوی آن قرار بگیرد تا جریان آن ادامه پیدا کند. انبارها به راحتی پر می‌شود ولی باید محصولات به فروش برود تا تولید تداوم داشته باشد. بنابراین کیفیت محصول، ارتباط با شرکت‌های معتبر و تولید تحت لیسانس، توجه بیشتر به بسته‌بندی و صادرات و تمرکز بر فروش برای رونق تولید داخلی ضروری هستند.

• توصیه شما به جوانان و کسانی که قصد ورود به این صنعت را دارند، چیست؟

توصیه اصلی من به جوان‌ها این است که هیچ وقت مایوس و خسته نشوند. همیشه در زندگیم ایده‌ای داشتم و دارم که اگر پزشک‌ها به من بگویند بیشتر از ۲ تا ۳ ماه دیگر زنده نیستم، در این فاصله اگر بتوانم درختی بکارم، می‌کارم. اگر بتوانم آجری روی آجری بگذارم، می‌گذارم. اگر بتوانم دستاوردی داشته باشم، برایش تلاش می‌کنم. با خودم نمی‌گویم برای چه کسی؟ چه چیزی؟ چون به نظرم آدم‌ها برابر وطن و هم‌نوع خودشان وظیفه دارند و در هیچ شرایطی نباید دست از تلاش بردارند و کارشان را رها نکنند.