

نسل این ضرب

گام‌هایی که مثل نقره تمیزند

خاطرات کارآفرینی: داوود عابدی آملی، علی سالک نجات
نورالدین نوربخش جعفری دهکردی، نصرالله ایزدپناه، مهدی خان محمدی



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

سرشناسه: شکیب، شکپ، ۱۳۶۸-
 عنوان و نام پدیدآور: گام‌هایی که مثل نقره تمیزند: خاطرات کارآفرینی: داوود عابدی آملی، علی سالک نجات‌وردالدین نوربخش جعفری دهکردی، نصرالله ایزدپناه، مهدی خان‌محمدی / شکپ شکیب، رویا میرغیاثی و نرگس فتاحی.
 مشخصات نشر: تهران: انتشارات امین‌الضرب، ۱۴۰۰.
 مشخصات ظاهری: ۱۶۸ ص.
 فروست: نسل امین‌الضرب: ۱۱.
 شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۱۳۴-۱۹-۳
 وضعیت فهرست نویسی: فیبا
 موضوع: کارآفرینی--سرگذشتنامه
 موضوع: Entrepreneurship-- Biography
 موضوع: کارآفرینی -- داستان
 موضوع: Entrepreneurship -- Fiction
 موضوع: موفقیت در کسب و کار
 موضوع: Success in business
 شناسه افزوده: میرغیاثی، رویا، ۱۳۶۰-
 شناسه افزوده: فتاحی، نرگس، ۱۳۶۰-
 رده بندی کنگره: HB۶۱۵
 رده بندی دیویی: ۳۳۸/.۰۴۰۹۲۲
 شماره کتابشناسی ملی: ۸۴۳۴۰۳۵
 اطلاعات رکورد کتابشناسی: فیبا



تنگ بازارگان صنایع معادن و کشاورزی تهران
 TEHRAN CHAMBER OF COMMERCE
 INDUSTRIES, MINES AND AGRICULTURE



گام‌هایی که مثل نقره تمیزند

نویسنده: شکپ شکیب، رویا میرغیاثی و نرگس فتاحی

زیر نظر فریدون عموزاده خلیلی

دبیر مجموعه: مریم عربی

شورای سیاست‌گذاری: مصطفی درویشی، بهرام مهر جو

طراحی جلد: رضا دولت زاده

صفحه‌آرایی: نادر قبله‌ای

ویراستار: فریده عنایتی و زینب زنهاری

چاپ اول: تابستان ۱۴۰۰

تیراژ: ۵۰۰ نسخه

مدیر تولید: فریده عنایتی

چاپ: مومن

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۱۳۴-۱۹-۳

انتشارات امین‌الضرب:

تهران، خیابان مجاهدین اسلام، کوی بهنام، شماره ۲۲ تلفن: ۷۷۵۳۱۴۱۰



گام‌هایی که مثل نقره تمیزند

شکیب شیخی، رویا میرغیاثی و نرگس فتحی



فهرست

پیشگفتار ۷

فصل اول

شیمی دان عنصر شماره‌ی ۱۱۹ را کشف می‌کند: تاژ

داستان زندگی داوود عابدی آملی، بنیان‌گذار گروه صنعتی تاژ ۱۱
نویسنده: شکیب شیخی

فصل دوم

خسرو آن است که در صحبت او شیرینی‌ست

داستان زندگی علی سالک نجات، بنیان‌گذار و مدیرعامل مجموعه‌ی آنا تا ۴۷
نویسنده: شکیب شیخی

فصل سوم

از بامدادان تا شامگاهان

داستان زندگی نورالدین نوربخش جعفری دهکردی
بنیان‌گذار و مدیرعامل مجموعه‌ی دامداران ۸۷
نویسنده: شکیب شیخی

فصل چهارم

نصر الله و پسران

داستان زندگی نصرالله ایزدپناه؛ بنیان‌گذار گروه صنعتی استیل البرز ۱۱۳
نویسنده: رویا میرغیاثی

فصل پنجم

آینده‌ای به عطر نان، به رنگ سحر

داستان زندگی مهدی خان محمدی، مدیرعامل گروه صنعتی نان سحر ۱۳۵
نویسنده: نرگس فتحی

پیشگفتار

ستارگان کهکشان راه شیری توسعه

از امین الضرب تا امروز

مسعود خوانساری

رییس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

این سخن را بسیار شنیده‌ایم که «گذشته چراغ راه آینده است». سخن درستی است اما از گذشته‌ای چنان گسترده و بیکران، مالا مال از زندگی با همه‌ی ابعادش، آکنده از رویدادها، حوادث، تجربه‌ها، شکست‌ها، پیروزی‌ها، جهش‌ها، فروماندن‌ها، شادکامی‌ها، شوربختی‌ها، نبوغ‌ها، ندانم‌کاری‌ها، اشک‌ها و لبخندها کدام را باید برگزید؟ در کجا باید تأمل کرد؟ کدام چراغ را باید برافروخت؟ زیر سایه‌ی کدام حادثه باید آرمید و سنگ بنای توسعه‌ی آینده را به جا نهاد؟

انتخاب از میان این گستره‌ی موج بیکران که اسمش «گذشته» است کاری بس سهل و ممتنع است؛ کاری به غایت دشوار و در عین حال بسیار سهل و آسان. دشوار است چراکه زندگی با همه‌ی مؤلفه‌هایش تا عمق تاریخ جریان دارد و بی‌محابا وارد شدن در آن سرگردان شدن در لابیرنتی پیچ‌درپیچ و بی‌پایان است. اما همین کهکشان بیکران «گذشته» حاوی ستارگانی است که تو را صدا می‌زنند؛ با درخشش بی‌وقفه‌شان و یا هلهله‌ی خاموش‌شان. این ستارگان درخشان همان ستارگانی هستند که این کهکشان

را بر ساخته‌اند. کهکشان راه شیری بدون آن‌ها از معنا تهی می‌شود. مسیر توسعه و پیشرفت مردم ایران همان کهکشان راه شیری روشنی است که نزدیک ۱۴۰ سال است که از زمان امین‌الضرب آغاز شده و ستارگانی از گذشته تا امروز با سختکوشی، نبوغ و اراده‌ی خستگی‌ناپذیرشان این مسیر را نورافشانی و معنادار کرده‌اند. شناخت این ستارگان درخشان نخستین گام برای شناختن راه دشواری است که تاریخ توسعه‌ی ایرانزمین طی کرده است.

دفترهای این مجموعه روایت‌هایی است برای معرفی این ستارگان درخشان. این مجموعه اما بر آن نیست صرفاً با یادکردی از این ستارگان و چهره‌های درخشان فقط یاد و نام‌شان را گرمای بدارد. گرمای داشتن نام این بزرگان کوچک‌ترین توشه‌ای است که از تأمل و تکاپوی شناخت این ستارگان حاصل خواهد شد. اما ما را سر آن است که گام در متن زندگی این بزرگان بگذاریم و از نزدیک با تجربه‌های زیسته‌ی آنان آشنا شویم و، حتی فراتر از آن، در تجربه‌ی زیسته‌ی آن‌ها شریک شویم. نه با نگرشی کلی و از دور بلکه آنقدر نزدیک که هُرم نفس‌های دغدغه‌مندشان را حس کنیم و صدای تپش قلب‌شان را وقتی از هیجان یک کشف، یک شروع، یک اقدام، یک موفقیت سرشار می‌شوند و یا شاهد تماشای اندوه و بغض‌شان باشیم آنجا که با نامرادی و عدم همراهی، بی‌مهری، قدرناشناسی و حتی شکست مواجه می‌شوند و باز از پا نمی‌نشینند، به زانو در نمی‌آیند، دوباره کمر راست می‌کنند و گام بعدی را محکم‌تر برمی‌دارند.

این‌ها درس‌هایی است که از این همنشینی‌ها آموخته‌ایم. مجموعه کتاب‌های نسل امین‌الضرب بر آن است روایتگر زندگی کارآفرینان و زنان و مردان توسعه و پیشرفت ایران و برگزیدگان چندین دوره‌ی جشنواره‌ی امین‌الضرب باشد. آن هم از نزدیک و با تماشای تجربه‌های ملموس ریز و درشت که گاه از زبان خودشان نقل شده است و گاهی گفته آمده از زبان دیگران، شرکا، همراهان، فرزندان، اعضای خانواده، روزنامه‌نگاران و روایتگران زندگی.

«زندگی»، همه‌ی زندگی است. نه فقط کلیاتی که فقط با چشم‌های معمولی دریافت می‌شوند بلکه آن بخش‌هایی هم هست که شاید در نگاه اول به چشم نیایند یا آنقدر ناچیز و بی‌اهمیت شمرده شوند که از یاد بروند. آری، زندگی، همه‌ی زندگی است. در مواجهه با زندگی و تجربه‌های زیستن این انسان‌های بزرگ گاهی اتفاق‌هایی به غایت کوچک، که هرگز به اعتنا نمی‌آیند، همچون آن قطعه‌ی ریز یک دومینوی عظیم که به

تلنگری فرو می‌افتد و در مسیر خود بزرگ‌ترین سازه‌های غیرقابل تصور را سرنگون می‌سازد، آنچنان نقش و تأثیری در رقم‌زدن آینده و شکل‌گیری شخصیت این انسان‌ها ایفا کرده‌اند که مایه‌ی شگفتی و حیرت است. چطور می‌توان باور کرد یک عتاب‌پدرانه زمینه‌ساز بزرگ‌ترین تصمیم و نقطه‌ی عطف زندگی فرزندی شود؟

و چطور می‌توان به شگفتی درنیامد وقتی در تجربه‌ی زیستن بزرگ‌مرد دیگری می‌بینیم که چگونه در اوج محدودیت‌های ناشی از شرایط خاص اجتماعی انقلاب و یا جنگ و نامهربانی‌ها و بی‌مهری‌ها بر ویرانه و خاکستر کارخانه‌ی تعطیل‌مانده‌اش همچون ققنوس دوباره جان می‌گیرد و پروژه‌ای عظیم‌تر را سامان می‌دهد.

بازخوانی تاریخ توسعه‌ی بازشناسی زندگی چهره‌های درخشان این کهکشان است. هر زندگی داستان‌ها دارد و هر داستان تجربه‌ای است و درسی. و این روایت‌ها هزاران درس و تجربه پیش روی ما می‌گشاید.

امید است این مجموعه توانسته باشد چراغ‌هایی افروخته باشد از تجربه‌های زیسته‌ی بزرگ‌مردان و زنانی که مسیر پرسنگلاخ و دشوار توسعه را با گام‌های خود هموار کردند؛ برای ما، برای آینده و برای ایران.

فصل اول

شیمی دان عنصر شماره ی ۱۱۹ را کشف می کند: تاژ!

داستان زندگی داوود عابدی آملی،

بنیان گذار گروه صنعتی تاژ

نویسنده: شکیب شیخی

«یک شب، حدود ساعت ۹، آقای مهندس حبیب نفیسی به همراه آقای دیگری به اتاق ما در خوابگاه آمدند. آقای نفیسی از من سؤال کرد که آیا از استادان راضی هستید؟ من عرض کردم که این چه سؤال است. هر استادی که نمره دهد محبوب است. و همراهش هم مطلبی به او گفت. من در این هنگام به آقای نفیسی گفتم شرکت نفت ۲۴ بورسیه برای کل پلی تکنیک داده است و چون ما در انستیتو شیمی درس می خوانیم و رشته‌ی ما وابستگی بیشتری به نفت دارد لطفاً سهمیه‌ی انستیتو شیمی را بیشتر کنید. در این هنگام آقای نفیسی نگاهی به آقای فرح بخشیان، که او را همراهی می کرد، انداخت و با اشاره‌ی ایشان آقای نفیسی گفت آقای فرح بخشیان لطفاً یک بورسیه به ایشان بدهید. با این حرف نه تنها خوشحال نشدم بلکه به نیابت از طرف دانشجویان شیمی گفتم تا آنجایی که می دانم بورس به شاگرداول ها تعلق می گیرد در صورتی که من شاگرداول نیستم. کمی ناراحت شد و به همراه آقای فرح بخشیان، که بعدها استاندار و حتی وزیر شده بودند، از اتاق مان خارج شدند. بعد از رفتن شان دوستانم به من اعتراض کردند که تو پول برای شام درست و حسابی نداری چرا این حرف را زدی و این فرصت را از دست دادی؟ چند روزی گذشت و تقریباً تمام هم کلاسی هایم از ماجرا با خبر شده بودند تا اینکه روزی مدیر دروس به بچه ها اعلام کرد یک بورس به سال دوم تعلق گرفته است و شامل حال شاگردان اول می شود. شاگردان اول تا پنجم از

دریافت این بورس سر باز زدند و اسم مرا برای دریافت‌کننده‌ی بورس نوشتند. بعدها فهمیدم دوستانم تصمیم گرفته بودند این بورس به من برسد و موفق هم شدند. از دوستانم تشکر کردم و گفتم که من به دو هزار ریال احتیاج ندارم. هزینه‌ی من در ماه ۲۳۰۰ ریال است که هزار ریال آن را پدرم تقبل می‌کند و به این صورت ۷۰۰ ریال اضافه می‌آید و اگر اجازه بدهید می‌توانیم آن را به دوستان‌مان که ازدواج کرده‌اند و با درس‌دادن زندگی خود را می‌گذرانند بدهیم. و این روند تا زمان فارغ‌التحصیلی من ادامه داشت.»

اواخر دهه‌ی ۳۰ شمسی است و مهندس داوود عابدی آملی در آن زمان دوران دانشجویی خود در پلی‌تکنیک تهران را می‌گذراند؛ که امروزه بیشتر با نام دانشگاه صنعتی امیرکبیر شناخته می‌شود. مبارزه‌ی سیاسی از سنین نوجوانی و آشنایی با دردهای جامعه از سنین کودکی داوود را به‌خوبی با رنجی که مردم می‌برند آشنا کرده و روحیه‌ای عدالت‌طلب و آزادی‌خواه را در او زنده کرده است.

حالا آقای داوود عابدی آملی به‌عنوان بنیان‌گذار گروه صنعتی تاژ شناخته می‌شود و کارنامه‌ی درخشانش نشان از پیش‌بردن صنایع شیمیایی کشور دارد. او از معدود افرادی است که علی‌رغم حضور پررنگ در بالاترین سطح فعالیت‌های اقتصادی در زمینه‌ی علمی و تحصیلاتی هم از پیشگامان و افراد سرآمد نسل خود به حساب می‌آید. داوود عابدی آملی چگونه از دست‌فروشی جلوی دکان پدر در شهر آمل به یکی از برترین دانشگاه‌های کشور رسید و پس از آن چطور بر صدر یکی از عظیم‌ترین مجموعه‌های صنعتی کشور تکیه زد؟ این داستانی است که نام آن را «زندگی» او می‌گذاریم.

بازیگوش

پسربچه‌ای با یک زیرشلواری و کفش‌های پلاستیکی در کوچه پس‌کوچه‌های آمل مشغول بازی بود. لی‌لی‌کنان طول کوچه را طی می‌کرد و قدم‌هایش را می‌شمرد تا ببیند از ابتدا تا در خانه چقدر راه است.

البته همیشه بازی نمی‌کرد و گاهی هم سرگرم شیطنت‌های کودکانه‌اش بود. بعضی مواقع با همان شیطنت‌های کودکانه سربه‌سر بچه‌های محل می‌گذاشت اما طولی نمی‌کشید که با آن‌ها آشتی می‌کرد و بساط فوتبال و گل‌کوچک راه می‌انداخت. با هیجان دنبال توپ پلاستیکی می‌دوید و آن را شوت می‌کرد بلکه از سر خوش‌شانسی گلی را حواله‌ی دروازه‌ی حریف کند. خودش را با همه چیز سرگرم می‌کرد. این پسر بچه قرار بود به یکی از افراد سرشناس خاندان عابدی آملی تبدیل شود.

داوود، پسرک نحیف و لاغر اندام، دومین فرزند خانواده‌ی آملی بود که در سال ۱۳۱۶ قدم به جهان گذاشت. آمل آن سال‌ها با عطر برنج شناخته می‌شد و به آن لقب پایتخت برنج ایران را داده بودند. شهری وسیع که به‌تازگی در آن عمارت شهرداری، دبیرستان، اداره‌ی اقتصاد و دارایی و انبار برنج برای صادرات بر پا شده بود. داوود هم با عطر برنج و باران در آمل قد کشید و قدم به سوی نوجوانی و جوانی گذاشت. بازار از همان دوران شیرین کودکی به بخشی از خاطرات و زندگی‌اش بدل شد. کودکی‌اش را در محله‌ی پایین بازار آمل به خاطر می‌آورد. همان روزهایی که نمی‌دانست زندگی چه خوابی برایش دیده و قرار است او را تا کجاها بکشاند.

پدر هنوز سن‌وسالی نداشت که ازدواج کرد. آن سال‌ها در آمل جوان‌ها به محض بلوغ قدم به دنیای بزرگسال‌ها می‌گذاشتند و باید تشکیل خانواده می‌دادند. پدر داوود هم مطابق رسم دیرین خیلی زود همسری اختیار کرد و صاحب فرزند شد. داوود یک سال بیشتر نداشت که قانون سراغ پدر آمد. دستش را گرفتند و به اجباری یا همان خدمت سربازی بردند. سلطه در دست رضاخان بود و همه چیز در قدرت نظامی خلاصه می‌شد. مردها خواه‌ناخواه باید در لباس اجباری حاضر می‌شدند و قوانین سخت‌گیرانه‌تر از همیشه یقه‌ی مردم را می‌گرفت. هیچکس عفو نمی‌شد و همه باید رخت سربازی به تن می‌کردند. پدر برای انجام وظیفه‌ی سربازی به ساری رفت. روزها در نبود پدر به سختی می‌گذشت. بعضی وقت‌ها که بچه‌ها بی‌تابی می‌کردند مادر شال‌وکلاه می‌کرد و دست‌شان را می‌گرفت و آن‌ها را به ساری، نزد عمویش، می‌برد تا با پدر

دیداری تازه کنند. بعضی اوقات هم که سخت‌گیری‌ها کمتر می‌شد پدر مرخصی می‌گرفت و شبی را در کنارشان سحر می‌کرد. پدر تا ششم ابتدایی درس خوانده بود. در روزگاری که مردم سواد خواندن و نوشتن نداشتند شش سال درس خواندن از او فردی تحصیل کرده ساخته بود که با بقیه فرق داشت. وقتی قدم به دنیای سربازها گذاشت جهانش بزرگ‌تر شد. دوستی با آدم‌های جدید آگاهی‌اش را افزون کرد. خودش هم اهل معاشرت بود و در پی یادگرفتن. گسترش روابط اجتماعی‌اش و نشست و برخاست با آدم‌های دیگر از او فردی آگاه ساخته بود. با هر کسی که می‌نشست هم‌صحبت می‌شد و حاصل این هم‌صحبتی افزایش اطلاعات در زمینه‌های مختلف بود.

داوود، که آن زمان سن‌وسالی نداشت، مدام به رفتار و کردار پدر نگاه می‌کرد و با خودش می‌گفت چیزی نیست که پدر نداند. در تخیل کودکانه‌اش هر سؤالی از پدر می‌پرسید بی‌جواب نمی‌ماند. او می‌دید که دهقانان نزد پدرش می‌آیند و از مسائل و مشکلات‌شان می‌گویند. پدر هم با شناخت حقوق این افراد کم‌بضاعت تلاش می‌کرد از سوادش بهره بگیرد و برای‌شان لایحه‌ای بنویسد بلکه آورده‌ای برای‌شان داشته باشد. خوش‌خط بود و خوش‌فکر. آن‌قدر درباره‌ی مشکلات و مسائل سیاسی و اجتماعی با دیگران صحبت کرده بود تا برای خودش به یک دیدگاه و اندیشه‌ی مشخص برسد. او دیدگاهی ملی داشت. در نگاه داوود پدر روشنفکری بود که تلاش می‌کرد با کمک‌های انسانی زندگی دهقانان در آمل را بهبود ببخشد. پسرک همه‌ی این‌ها را در پدر خود دید و او را الگوی خود در زندگی کرد.

اختیار پس از اجباری

روزهای سربازی بالأخره به پایان رسید. پدر اما از این روزها نهایت بهره را برده بود. حالا می‌خواست در مسیر جدیدی گام بردارد. آن مسیر بازار بود. شریکی پیدا کرد و قدم به دنیای کاسب‌ها گذاشت. بازار قدیم آمل، که آن زمان به‌عنوان چهارسوق آمل شناخته می‌شد، در مرکز این

شهر نقطه‌ی آغازی برای تحول زندگی داوود و خانواده‌اش شد. پدر به همراه شریک خود در این بازار قدیمی مغازه‌ای گرفت و کار و کاسبی را شروع کرد. داوود نمی‌دانست پدر دقیقاً چه کار می‌کند اما می‌دید که در مغازه‌اش همه چیز می‌فروشد؛ از نخود و لوبیا و خواروبار گرفته تا پارچه و نخ و سوزن. به قول قدیمی‌ها از شیر مرغ تا جان آدمیزاد. هرچیزی که به ذهن برسد در این مغازه وجود داشت و فروخته می‌شد.

زحمات پدر در کنار همراهی‌های مادر به ثمر می‌نشست. اگر همراهی و مادرانگی آن زن نبود شاید نه بچه‌ها پروبال می‌گرفتند و نه خبری از پیشرفت مالی می‌شد. حضور ساده و بی‌ادعای مادر و زحمتکشی‌های مستمرش فضایی برای پیشرفت بقیه‌ی اعضای خانواده فراهم کرد. او خانه‌دار بود و کارهای همیشگی زنان در آن روزگار را انجام می‌داد. اما از تحصیلات مکتبی هم برخوردار بود و با همان تحصیلات مکتبی‌اش گاهی قرآن می‌خواند و گاهی روزنامه. بچه‌ها هم در کنار این زن با زندگی آشنا می‌شدند و رشد می‌کردند. پدر و مادر می‌خواستند بچه‌ها اهل کار و زندگی باشند و این شد که تربیت آن‌ها را به شکلی خاص پیش بردند. داوود چهار یا پنج ساله بود که دست پدر را گرفت و با او به مغازه رفت تا برای خودش کاسبی کند. یک دستش به شیطنت‌های کودکانه بود و دست دیگرش به بساط کوچکی که جلوی مغازه‌ی پدر پهن کرده بود تا بفروشد. گاهی از مغازه‌ی پدر چیزهایی می‌گرفت و گاهی از بازار و بعد آن‌ها را در بساط کوچکِ کودکانه‌اش می‌چید و به بچه‌های دیگر می‌فروخت. پول هرچه که می‌فروخت به جای پول توجیبی به جیب خودش می‌رفت. این‌طوری از همان چهار پنج سالگی مثل انسانی مستقل بزرگ شد. از پدر یا شخص دیگری پول طلب نمی‌کرد. خودش کار می‌کرد، جنس می‌فروخت و پول به دست می‌آورد. البته وقت‌هایی هم پیش می‌آمد که چیزی نیاز داشت و پولش را نداشت و آن وقت‌ها از پدر درخواست کمک می‌کرد و پدر هم نه نمی‌گفت. خیلی زود دست در جیب می‌کرد و نیاز پسرک را برطرف می‌کرد. اما رسم خانوادگی‌شان برای مستقل‌شدن بچه‌ها ضروری بود. نباید به پدر و مادر یا دیگران

وابسته می‌شدند. اگر از خودش بپرسید می‌گوید همین رسم بود که باعث شد سریع وارد بازار کار شود و مثل اکثر آدم‌های آن زمان ازدواج کند و مسئولیت زندگی را بر عهده بگیرد. این شیوه در حقیقت ترفندی بود برای زنده و پویا نگه داشتن جامعه در آن سال‌ها.

ورود به مدرسه

داوود از همان سن پایین رمز و راز سخت‌کوشی را به خوبی فرا گرفته بود. او سعی می‌کرد هم‌زمان با مدرسه کسب‌وکار کوچکی هم برای خود دست‌وپا کند که مناسب سن بسیار پایینش باشد: «آن زمان بیسکویت شانس‌ی طرفداران زیادی داشت. روزهای جمعه که اکثر افراد سر قبر عزیزان خود می‌رفتند من بساطم را برمی‌داشتم و به گورستان می‌رفتم. البته کار و درآمد من در حدی نبود که کمک‌هزینه‌ی خانواده‌ام باشد اما حداقل سرباری نیز برای آن‌ها نبودم و با کاری که می‌کردم هزینه‌های جاری خودم را پوشش می‌دادم. بزرگ‌تر که شدم نقشم نیز در زندگی پررنگ‌تر شد.»

داوود تابستان‌ها برای پدر شاگردی می‌کرد و کارها را بر عهده می‌گرفت. سخت‌کوشی او در دوران کودکی خود را در این نکته نشان می‌دهد که او هرروز ساعت شش صبح از خانه بیرون می‌زد تا مغازه را باز کند. همین رفت‌وآمد به مغازه باعث می‌شد که او دیرتر از بقی هم‌کلاسی‌هایش به مدرسه برسد و زودتر از همه‌ی آن‌ها و باعجله خارج شود تا بتواند به‌سرعت به مغازه‌ی پدری بازگردد و در کنار پدر بودن و کسب تجربه‌ی مدیریت زندگی را به‌خوبی از سر بگذراند: «وقتی پا به مدرسه گذاشتم بیشتر از سنم می‌فهمیدم و غالباً از کار و زندگی درکی داشتم که شاید بچه‌های هم‌سن‌وسال من کمتر در آن حال‌وهوا بودند. بسیار زودتر از کودکان هم‌سن‌وسالم به رشد و بلوغ فکری و اجتماعی رسیده بودم. تا جایی که به‌خوبی درد جامعه‌ی اطرافم و مردمی که با آن‌ها زندگی می‌کردم را درک می‌کردم. این مطمئناً به واسطه‌ی پدری بود که دراز می‌کشید و رادیویی روی شکمش می‌گذاشت و اخبار را دنبال

می‌کرد و درمورد مسائل مختلف بحث می‌کرد.»

علاقه‌ی داوود به اخبار و درک او از دشواری‌های زندگی از همان سنین پایین او را به سمت مطالعه سوق داد. قطعاً افرادی که از کودکی و نوجوانی مشقت‌های معیشتی و اقتصادی زندگی را از نزدیک می‌بینند به‌خوبی می‌توانند متوجه ساختارهای ناعادلانه‌ی اقتصادی شوند و در آن زمان نظام ارباب و رعیتی چیزی بود که خاطر داوود را بسیار آزوده می‌کرد؛ زیرا او به‌خوبی می‌دانست که ارباب‌ها چه جفایی در حق رعایا می‌کنند. از سوی دیگر فشارهای ناشی از اشغال آمل توسط نیروهای روس پس از جنگ جهانی دوم به‌سرعت داوود را متوجه دنیایی پر از کشمکش و درگیری کرد که هر لحظه می‌توانست زندگی افراد را زیرورو کند. پس از اینکه نیروهای روسی از آمل خارج شدند بیماری و فقر دست از سر مردم بی‌گناه این شهر بر نمی‌داشت.

همه‌ی این دشواری‌ها، تلخی‌ها و بی‌عدالتی‌ها باعث شدند که بسیاری از جوانان و نوجوانان به احزاب سیاسی‌ای که شعارهای جذابی می‌دادند بپیوندند. داوود هم از این قاعده مستثنا نبود و به یکی از هواداران حزب توده تبدیل شد: «هر یک از حوزه‌های حزب دارای دوازده عضو و یک رئیس بود. وظیفه‌ی من در این گروه جمع‌آوری اخبار خارجی بود. روزنامه‌ی مردم و رزم را زیرزمینی چاپ می‌کردند و می‌فروختیم. به دنبال ترور رزم آرا نهضت ملی به وجود آمد و سرانجام حکومت ملی مصدق شکل گرفت. دولت مصدق نفت و شیلات را در سراسر ایران ملی اعلام کرد. با انتشار این خبر حزب توده مخالفت خود را اعلام کرد و گفت نفت باید در جنوب ملی شود. این برایم غیر قابل قبول بود. به این ترتیب هر چند روز یک‌بار در آمل تظاهراتی صورت می‌گرفت. گهگاهی هم حزب سومکا و پان ایرانیست به تظاهرکنندگان حمله می‌کردند و افراد حاضر در صحنه را کتک می‌زدند.»

عملکرد حزب توده از نظر داوود عجیب و شک‌برانگیز بود و این‌طور به نظر او می‌رسید که حزب توده وابستگی بیش از حدی به روسیه دارد و آن‌قدرها هم دلش برای ایران نسوخته است: «بیشت تومان از پدرم گرفتم

و به المستان، ییلاق پدر بزرگم، رفتم و حدود بیست روز در خلوت خویش فکر کردم و سرانجام تصمیم گرفتم که از حزب بیرون بیایم. عکس‌های رهبران و نشریات و اعلامیه‌ها را آتش زدم. هنگامی که مادرم متوجه قضیه شد نماز شکر به جا آورد. کودتای ننگین ۲۸ مرداد باعث سرنگونی مصدق شد و با سقوط حکومت ملی یک حکومت فاشیستی میلیتاریستی به مردم ایران تحمیل شد.»

حالا که مهندس عابدی آملی به آن روزها نگاه می‌کند به نظرش با سرنگون شدن دولت مصدق خونی که در رگ‌های بورژوازی ملی ایران به جریان افتاده بود خشکید و جای آن را باج‌گیری انگلیسی و امریکایی‌ها گرفت. داوود در این دوران، هم‌زمان با کار در مغازه‌ی پدر، درس هم می‌خواند تا اینکه کلاس نهم را تمام کرد. در آن زمان اداره کردن یک خانواده‌ی نه نفری کار مشکلی بود بنابراین تصمیم گرفت تا با اجازه‌ی پدر به مدرسه‌ی کشاورزی در ساری برود. به پدر پیشنهاد داد که می‌تواند با دو سال درس خواندن در ساری و اخذ دیپلم مشغول به کار شود و باری از دوش خانواده بردارد اما اگر پدر موافق نباشد تا کلاس دوازدهم را در آمل می‌خواند و به دنبال آن برای شرکت در کنکور سراسری راهی تهران می‌شود. پدر با پیشنهاد دوم او موافق بود و می‌گفت باید به درست ادامه دهی تا دکتر شوی: «به‌خاطر علاقه‌ی زیادم به ریاضی سرانجام در آمل در رشته‌ی ریاضی ثبت نام کردم و پدرم تا یک سال نمی‌دانست که من رشته‌ی طبیعی را انتخاب نکردم؛ در رشته‌ی طبیعی می‌توانستیم کنکور پزشکی بدهیم. زمانی که دیپلم را گرفتم به پدرم گفتم باید برای شرکت در کلاس کنکور راهی تهران شوم. مسئله‌ی مالی مطرح شد. پدرم می‌توانست ماهی هزار ریال بدهد و هزار ریال هم از دایه‌ی ام قرض گرفتم که بعد از تحصیلات عالی به وی بازگردانم؛ البته در سال دوم دانشکده هزار ریال دایه حذف شد چون برای او امکان پرداخت وجود نداشت. بالأخره به تهران آمدم و در خانه‌ی عمه‌ام در جنوب شهر سکنی گزیدم و به کلاس کنکور رفتم.»

داوود در نهایت توانست کنکور را با موفقیت پشت سر بگذارد و در دو

رشته‌ی فیزیک و شیمی پلی‌تکنیک تهران، که امروزه دانشگاه صنعتی امیرکبیر نام گرفته است، پذیرفته شود. البته به مرور زمان، و به دلیل زیادبودن واحدهای رشته‌ی شیمی، او مجبور شد رشته‌ی فیزیک را رها کند و تمام تمرکز خود را بر دروس نظری و عملی شیمی بگذارد.

سال‌های دانشگاه

همه می‌دانیم که شکست مردم در مرداد ۳۲ باعث شد که درگیری با حکومت پهلوی به لایه‌های مخفی‌تر جامعه حرکت کند و از این به بعد نقش دانشگاه حتی از سال‌های پیش از ۳۲ چندین برابر بیشتر شد. در سال ۱۳۳۷ حرکات سیاسی در دانشگاه‌ها شروع شد که در پی آن در سال ۱۳۳۸ رسماً دانشگاه‌ها تبدیل به میدان مبارزات سیاسی و شکل‌گیری جریاناتی علیه حاکمیت شدند: «من هم با مطالعات زیادی که از کلاس ده به بعد انجام داده بودم در جامعه‌ی سوسیالیست‌های نهضت ملی ایران (نیروی سوم) گروه ملکی عضو شدم و روزها درس و شب‌ها در کلوپ جامعه‌ی سوسیالیست‌ها شرکت می‌کردم.»

با شدت گرفتن حضور دانشجویان در عرصه‌ی سیاست دائماً برخورد نیروهای پلیس و به‌ویژه ساواک، که به تازگی تأسیس شده بود، با دانشجویان بیشتر می‌شد و همین مسئله اتفاقات هیجان‌انگیز و ترسناکی را برای داوود رقم می‌زد که امروز به شکل خاطراتی جالب برای او درآمده‌اند: «روزی در پلی‌تکنیک با چهار نفر از دوستان جمع شدیم و شروع کردیم به سروصدا کردن. دانشجویان دیگر هم به ما پیوستند و تعدادمان که زیادتر شد به طرف دانشگاه تهران حرکت کردیم. تعداد دیگری از بچه‌ها به ما ملحق شدند. بعد به ترتیب به سمت دانشکده‌ی حقوق، علوم سیاسی، دانشکده‌ی فنی، دانشکده‌ی پزشکی و ادبیات روانه شدیم و دانشجویان دیگر هم به ما ملحق می‌شدند. جمعیت زیادی ایجاد شده بود. بعد همگی به طرف لاله‌زار نو حرکت کردیم. در آنجا چهارپایه‌ای گذاشتم و روی آن رفتم و مشغول سخنرانی شدم. چند دقیقه‌ای نگذشته بود که نیروهای نظامی حمله کردند. همین‌طور کتک می‌زدند و جلو می‌رفتند. چهار پایه از زیر

پای من در رفت و من به زمین افتادم. در حال کتک خوردن بودم که یکی از دختران شجاع دانشگاه میان من و کسی که مرا کتک می‌زد حائل شد. در این حالت دست من از کتف در رفت و مجروح شدم. آن دختر شروع کرد به درگیری لفظی با مأموری که من را کتک می‌زد و فرصتی فراهم کرد تا من فرار کنم. پنهانی به مغازه‌ی خیاطی‌ای که در آن نزدیکی بود خزیدم. کارگرهای آنجا بسیار با احترام با من برخورد کردند و تحویل گرفتند. برایم آب آوردند. سروصورت‌م را شستم و کمی استراحت کردم تا آب‌ها از آسیاب افتاد.»

روزهای دانشجویی با همین فعالیت‌های سیاسی می‌گذشت و هرچه خانواده داوود را نصیحت می‌کردند که این کارها را رها کند روحیه‌ی عدالت‌طلب او تأثیر زیادی نمی‌پذیرفت و او می‌دانست که برای بهتر شدن زندگی باید مبارزه کرد. این زندگی خرج داشت. دایی ماهیانه‌ی او را قطع کرده بود و داوود تنها ماهی صد تومان از پدر می‌گرفت. در سال دوم ۲۴ بورسیه از سوی شرکت نفت به پلی‌تکنیک دادند و نحوه‌ی مواجهه‌ی داوود با مسئله‌ی بورسیه نشان‌دهنده‌ی روحیه‌ی او بود.

داوود برای یادگرفتن فوت‌وفن کار و درک بهتر ارتباط بین کارگر و کارفرما بدون مزد در یک کارخانه‌ی شیشه‌سازی مشغول کار شد اما برای گذران زندگی در کنار پارک لاله به شستن ماشین مردم می‌پرداخت. پس از آن برای اینکه بهتر با فضای علمی‌ای که در دانشگاه آموخته بود در عرصه‌ی عملی آشنا شود به کارخانه‌های روغن نباتی، صابون‌سازی و کبریت‌سازی رفت. خیلی سعی می‌کرد در این فضاها با کارگران ارتباط صمیمانه‌ای برقرار کند و کلید این معما در ناهارهای ساده‌ای بود که کارگرها عمدتاً از تخم مرغ برای خود تهیه می‌کردند: «ناهارشان که آماده شد و مشغول غذاخوردن شدند بدون توجه از کنارشان گذشتم که یکی از کارگران گفت مهندس بفرمایید ناهار. من هم به سرعت کنار آن‌ها نشستم. گفتم من مهندس نیستم کارآموز هستم و در ضمن گرسنه هم هستم اما به شرطی با شما شریک می‌شوم که سهم خودم را بپردازم. همین ترفند ساده باعث شد که آن‌ها مرا از خودشان بدانند و با من

دوست شوند. من هم برای نشان دادن حسن نیت‌م برای‌شان کلاس ریاضی می‌گذاشتم و مطالبی را به آن‌ها می‌آموختم.»

این تابستان با حقوق ماهانه ۲۰۰ تومان گذشت و با شروع سال تحصیلی، با معرفی اساتید، به شرکت آب تهران رفت و در آنجا هم ماهانه ۳۰۰ تومان حقوق دریافت کرد. این مرکز امروز هم در حوالی بلوار کشاورز، که آن زمان با نام بلوار الیزابت شناخته می‌شد، قرار دارد. داوود در آنجا به‌خوبی با وجوه فنی و تجاری محصولات شیمیایی‌ای که در این مرکز تصفیه وجود داشت آشنا شد.

پس از فارغ‌التحصیلی از پلی‌تکنیک برای دوران کارآموزی بدون حقوق به شرکت نفت رفت و در چاه‌های قم مشغول کار شد. البته جای خواب و غذا روی این کارآموزی بود و داوود در این دوران فنون بسیاری مربوط به اسیدپزه کردن را به شکل عملی یاد گرفت. این کارآموزی‌های پراکنده به داوود کمک می‌کرد که پس از فارغ‌التحصیلی به جمعیت انبوه دانشجویانی که بیکار مانده بودند نپیوندد.

آغاز کار

داوود که از سربازی معاف شده بود از آمل به تهران برگشت و به شدت درگیر پیدا کردن کار بود. شرکت نفت، به دلیل داشتن سوابق سیاسی، استخدامش نکرد. پس از آن در آزمون استخدامی وزارت کار شرکت کرد که گرچه بیشتر دنبال نیرویی از علوم انسانی می‌گشتند اما، برای بالابردن اشتغال، مهندس‌ها و حتی پزشکان را هم استخدام می‌کردند. داوود در آزمون استخدامی رتبه‌ی یازده را کسب کرد اما متأسفانه وزارت کار برای این پست ده نفر می‌خواست.

داوود که مستأصل شده بود ناگهان در حوالی میدان شاه سابق، که امروزه نام میدان انقلاب را بر خود گرفته است، با آگهی استخدامی شرکت نفت پارس روبه‌رو شد. با کفش‌هایی که دهان باز کرده بودند و لباسی که به‌شدت نامرتب بود به جلسه‌ی مصاحبه رفت و توانست در جلسه اعتمادبه‌نفس خود را بازبیاورد: «در همان جلسه موافقت خود را با

استخدام من اعلام کردند. از خوشحالی در پوست خود نمی‌گنجیدم. با خود فکر کردم اگر ماهی هزار و یا حتی ۸۰۰ تومان می‌دادند چقدر عالی می‌شد. وقتی حقوق دریافتیم را ۲۸۰۰ اعلام کردند برای لحظه‌ای دچار شوک شدم و زبانم از خوشحالی بند آمد. با این پول چه زندگی شاهانه‌ای می‌توانستم برای خودم فراهم کنم. می‌توانستم ۷۰۰ تومان بابت هزینه‌ی پانسیون، که شامل سه وعده‌ی غذایی، شست‌وشوی لباس‌ها و... بود، کنار بگذارم و حتی مبلغی نیز برای پدرم بفرستم. اینجا بود که نتیجه‌ی تمام لحظات سخت و کار و تلاش زیاد از زمان کودکی تا فارغ‌التحصیلی، مخصوصاً کارآموزی‌های دوران دانشجوییم، را به وضوح دیدم. از همانجا با تعدادی از دوستانم تماس گرفتم و به آن‌ها اطلاع دادم که این شرکت استخدام می‌کند. سه نفر از دوستانم هم استخدام شدند. کارهای استخدامی داوود به سرعت انجام شد و باید به سرعت با هوایما به آبادان می‌رفت تا کار خود را در دوازده کیلومتری این شهر آغاز کند. اما هنوز یک مسئله باقی مانده بود: «هنگام بیرون آمدن از شرکت لحظه‌ای ایستادم و به ظاهر خود نگاهی انداختم. مسلماً با این سرووضع نمی‌توانستم به عنوان یک مهندس به آنجا بروم. تا اینکه فکری به ذهنم رسید. با تکیه بر اعتماد به نفس خود دوباره به شرکت بازگشتم و به سوی قسمت حسابداری رفتم. مسئول آنجا با دیدن من گفت برگشتی؟ به او گفتم می‌توانم درخواستی از شما داشته باشم؟ البته شاید این درخواست من کمی عجیب و یا حتی مسخره به نظر برسد و با آن موافقت نکنید. گفت بگو پسر. ادامه دادم لطفاً ۲۰۰ تومان به من مساعده بدهید. تعجب در چهره‌اش نمایان شد. نمی‌دانست در آن لحظه چه بگویم. شاید هم داشت در ذهنش تحلیل می‌کرد که چه جوابی باید بدهد. در نهایت جلوی خنده‌اش را گرفت و مبلغ را پرداخت کرد. من هم بلافاصله پس از خروج از شرکت به خرید رفتم. یک شلوار تیره و یک پیراهن زیبای آبی رنگ حوله‌ای، که در آن زمان مد بود، خریداری کردم. علاوه بر آن تعدادی لباس خانگی و یک ساک هم خریدم.»

نهایتاً به محل کار جدید خود رسید. سه مهندس خارجی به نام‌های

استفا ناتو، کوربا و لسکوچ نیز در پروژه شرکت داشتند. کوربا فردی بسیار پرسروصدا بود و دائم دادوبیداد می‌کرد. گاهی سربه‌سر او می‌گذاشت و کوریو صدایش می‌کرد. کوریو در زبان فرانسه به معنی کلاغ است. در محل کار پس از مدتی متوجه اتفاقاتی شد که گویا از نوع خراب‌کاری کارگران بود. جویا که شد فهمید کارگران به دلیل دریافت نکردن حقوق کارشکنی می‌کنند: «رفتیم و صحبت کردیم که حقوق معوقه‌ی کارگران را پرداخت کنید چون این‌ها چیزی ندارند و اگر حقوق ندهید خرابکاری می‌کنند. گفتند فروش نداریم و همه می‌خواهند ارزان بخرند و من نمی‌توانم سرمایه‌ی خودم و مملکت را به حراج بگذارم. گفتم شما لجبازی می‌کنید و با نفروختن اسید آن را خنثی می‌کنید و محیط زیست آلوده می‌شود.»

همکارانش از او خواستند که سخن‌گویشان در مذاکرات با کارفرما باشد و داوود، علی‌رغم اینکه هم خودش و هم پدرش به این کار و درآمدش نیاز زیادی داشتند، این مسئولیت را پذیرفت: «تصمیم گرفتیم در جلسه‌ای که می‌گذاریم ما مهندسان به ترتیب استعفا دهیم تا به این وسیله بتوانیم کارفرما را وادار به پرداخت حقوق معوقه‌ی کارگران کنیم. تا اینکه یک روز قبل از جلسه متوجه شدیم یکی از مهندسان مرخصی گرفته و به تهران رفته است. بچه‌ها می‌گفتند نامزدش بیمار است و مجبور به رفتن شده است. اما من احساس خوبی نداشتم و حس ششم من می‌گفت که برای توافق با کارفرما به تهران رفته و صداقتی نیز در این کار نمی‌دیدم. می‌خواستم قرار را به هم بزنم اما در عمل انجام شده قرار گرفته و قول داده بودم. جلسه در روز موعود تشکیل شد. پنج نفر از مهندسان به همراه کارفرما در جلسه حاضر شدند. شروع به صحبت کردم و شرایط را توضیح دادم.» کارفرما به هیچ وجه حاضر به پذیرش نبود و از موضع خود پایین نمی‌آمد. با دیدن شرایط داوود تصمیم گرفت تیر آخر را بزند: «گفتم من استعفا می‌دهم. دوستم نیز به دنبال من گفت استعفا می‌دهم. اما نفرات بعدی همان‌طور ساکت ماندند. ساکت ساکت. کارفرما گفت با استعفای شما دو نفر موافقت می‌کنم. سپس از جایش بلند شد و راه خروج را در پیش

گرفت. چند لحظه‌ای دچار شوک بودم. نگاهی به هم‌انداختیم و بیرون آمدیم. همان روز با ما تسویه کردند و من با ۶۳۰۰ تومان بازخرید شدم. چهار هزار تومان آن را برای پدرم فرستادم و با ۳۰۰ تومان آن سوغاتی به همراه بلیط خریدم. هزار تومان نیز در جیبم گذاشتم و هزار تومان دیگر را برای روز مبادا نگه داشتم و با قطار به سمت تهران برگشتم.»

پس از آمدن به تهران داوود تصمیم گرفت با برادرش، محمد، زندگی کوچکی را آغاز کند و برادر را تشویق به ادامه‌ی تحصیل کرد و خودش هم دنبال کار گشت. گرچه فشار زیادی بابت خروج از محل کار قبلی تحمل می‌کرد اما از تصمیم خود پشیمان نبود. به‌شدت دنبال کار می‌گشت و باقی‌مانده‌ی پولش رو به اتمام بود که با آگهی استخدام شرکت تولیدارو روبه‌رو شد: «بی‌درنگ خود را به محل دفتر شرکت، که در یوسف‌آباد بود، رساندم. وقتی برای صحبت‌های اولیه رفتم متوجه شدم یکی از فارغ‌التحصیلان دانشکده‌ی بازرگانی، آقای ناصر محقق، آنجا هستند. گفتم ناصر، چند نفر برای استخدام آمده‌اند؟ گفت با تو ۵۷ نفر می‌شوند. گفتم چند نفر می‌خواهید؟ گفت یک نفر. روز بعد آزمون اول برگزار شد و به دنبال آن آزمون دوم، سوم، چهارم، پنجم، ششم و در هر مرحله تعدادی حذف می‌شدند تا اینکه به آزمون هفتم رسیدیم. تنها سه نفر باقی‌مانده بودیم. آنجا بود که دیگر خود آقای محمد خسرو شاهی مصاحبه را به عهده گرفتند. آقایان خسرو شاهی‌ها از مدیران برجسته‌ی کشور بودند. همچنین خانواده‌ی لاجوردی‌ها از پایه‌گذاران صنعت در ایران بودند و کاظم خسرو شاهی چند سال بعد وزیر اقتصاد شده بود. با ایشان صحبت کردم. تنها یک آزمون دیگر باقی مانده بود. سرهنگ فاضل که عضو ساواک نیز بود نزد من آمد و گفت باید یک نامه به زبان فرانسه بنویسید که چرا تولیدارو را برای استخدام انتخاب کرده‌اید؟ شروع به نوشتن کردم. مدتی که گذشت بالای سر من آمد و گفت خیلی طول کشید چرا تمامش نمی‌کنی؟ گفتم چندتا لغت کم آورده‌ام. شروع کرد به زبان فرانسه با من صحبت کردن و کمک کرد تا نامه‌ام را تکمیل کنم. بعدها فهمیدم که زن او از لهستانی‌هایی بود که به دلیل جنگ جهانی و

از ترس هیتلر به ایران آمده بود و فرانسه را نیز خوب می‌دانست. آخرین جلسه‌ی مصاحبه بود. وارد اتاق که شدم متوجه آدم‌های معتبر و قدبلندی شدم که پشت میز بزرگی نشسته بودند. و من در طرف دیگر میز با سن کم، ۵۲ کیلو وزن و قد متوسط اما با اعتماد به نفس بالا نشستم. همین که نشستم گفتند آقای عابدی شما از نظر علمی پذیرفته شده‌اید اما از نظر مسائل سیاسی ابهاماتی وجود دارد. متوجه شدم که این‌ها می‌ترسند که من سیاسی باشم. از آن طرف به‌خوبی می‌دانستم که خسرو شاهی‌ها اعتقادات مذهبی شدیدی دارند. نمازخوان بودند و به‌هیچ‌وجه جهودها و کمونیست‌ها را استخدام نمی‌کردند بنابراین آهسته به آقای خسرو شاهی گفتم من طرفدار راه مصدق هستم. ایشان با صدای بلند اعلام کرد عابدی انتخاب شد، صلوات. بعد رو به سرهنگ فاضل کرد و گفت پاسپورت آقای عابدی را آماده کنید که در این هنگام کمی مات‌ومبهوت شدم. باید برای کارآموزی به خارج از کشور می‌رفتم.»

ابتدا درگیری‌های زیادی درباره‌ی دریافت پاسپورت او پیش آمد و اداره‌ی امنیت مجدداً به سابقه‌ی سیاسی او ایراد گرفته بود اما با پادرمیانی آقای محمد خسرو شاهی توانست پاسپورت خود را دریافت کند. محل اول کارآموزی میلان ایتالیا بود و بعد از گذراندن یک دوره‌ی کارآموزی بسیار سخت‌گیرانه در این مجموعه به‌سرعت همه چیز را یاد گرفت و حالا باید رهسپار بارسلون اسپانیا می‌شد.

کارآموزی در اسپانیا رنگ‌وبویی دیگر داشت. داوود که حالا تجربه‌ی کاری را با نبوغ علمی در ذهن خود ترکیب کرده بود بلافاصله توانست جای خود را در دل اسپانیایی‌ها باز کند. داوود به‌سرعت می‌توانست ایرادهای موجود در خطوط کارخانه را تشخیص دهد و راه حل‌هایی هم برای آن‌ها پیشنهاد کند؛ که همین مسئله مهندسان و مدیران اسپانیایی را مبهوت کرده بود. ۳۷ روز کارآموزی در اسپانیا هم به پایان رسید و حالا داوود باید با آن‌ها خداحافظی می‌کرد. روز خداحافظی آقای خسرو شاهی هم در اسپانیا حضور داشت و تقریباً ۳۰ نفر از کارمندان اسپانیایی برای بدرقه‌ی داوود جمع شده بودند و با یک تابلوی کاریکاتور از خود او قدردان حضورش

بودند: «وقتی از من تقدیر کردند آقای خسرو شاهی، که عرق ملی فراوانی داشتند، غرق لذت شدند. به هتل که برگشتیم گفت شما به ایران نروید. دوازده روز در هامبورگ مهمان من خواهی بود. از والنسیا به مادرید رفتم. بیست و پنجمین سال حکومت فرانکو بود. با خود گفتم بروم بینم در شهر چه خبر است. بسیار تعجب‌آور بود. هیچ‌گونه مراسم و آیین‌بندی در کار نبود. تنها در چند مغازه می‌توانستی پوستری ساده ببینی که یادآوری می‌کرد امسال بیست و پنجمین سال صلح است. آرامش بسیاری بر شهر حکم فرما بود.»

پس از پایان کارآموزی در اسپانیا حالا نوبت مراجعه به کارخانه‌ی صابون‌سازی در آلمان و بررسی خط تولید ورق قوطی در کارخانه‌ی دیگری بود. داوود در این نوبت هم توانست به‌خوبی مهارت خود را نشان دهد. اما در کارخانه‌ی صابون‌سازی آلمان متوجه شد آلمانی‌ها روش بهتری از ایرانی‌ها دارند و همین مسئله باعث می‌شود آن‌ها بتوانند صابون‌هایی باکیفیت‌تر تولید کنند که هیچ‌گونه ترکی روی آن‌ها نیست. دیگر موقع برگشت به ایران بود: «هنگامی که می‌خواستم بیایم آقای خسرو شاهی گفت من چهار هزار تومان پاداش برای شما در نظر گرفته‌ام. عدد خوبی بود و از خسرو شاهی‌ها، که همه چیزشان باحساب و کتاب بود، بسیار بعید می‌نمود. یعنی امکان نداشت کاری را بدون توجه به بودجه و اقتصادی‌بودن آن انجام دهند. حتی در معاملات بزرگ هم تا تخفیف‌های ویژه نمی‌گرفتند کاری را انجام نمی‌دادند.» با همه‌ی این داستان‌ها به ایران برگشت و بلافاصله باید به کارخانه‌ی سهره‌آذری می‌رفت تا کار تجهیز کردن و پیاده‌سازی برنامه‌های جدید تولیدی را آغاز کند. این فعالیت در اوایل سال ۱۳۴۴ رقم خورد.

دست در دست با صنعت

ماه‌های ابتدایی تجهیز و راه‌اندازی کارخانه برای داوود به‌سختی می‌گذشت زیرا مهندسان خارجی که برای این کار آمده بودند میانه‌ی پروژه از کشور رفتند و داوود باید تمام کارها و آموزش نیروی کار را بر

عهد می‌گرفت. همین مسئله باعث شد که روزهای بسیار زیادی را به صورت کامل در محل کارخانه به سر ببرد و نهایتاً دو ساعت فرصت خوابیدن داشت. درنهایت کارخانه استارت خورد و داوود متوجه شد که خسرو شاهی‌ها قصد راه‌اندازی واحدهای پودر جدیدی دارند. با توجه به فشارهای دولت یکی از شهرهایی که برای راه‌اندازی این کارخانه‌های جدید انتخاب شد قزوین بود و این‌طور شد که کارخانه‌ی تولی‌پرس در این شهر راه‌اندازی شد و مسئولیت این راه‌اندازی را هم خود داوود بر عهده گرفت: «برای افتتاح کارخانه و سالن‌ها با کنتراتی‌های مختلفی کار می‌کردیم. یکی از این کنتراتی‌ها آدم درستی نبود و سعی می‌کرد تا به روش‌های مختلف مرا بخرد و هرکاری که دوست دارد انجام دهد و از کار بزند. اما من زیر بار نمی‌رفتم و چندبار به او تذکر داده بودم که هر صورت وضعیتی را بدهد آن را به صورت رندوم امتحان می‌کنم و نمونه برمی‌دارم. تا اینکه یک روز بالأخره کاسه‌ی صبرم لبریز شد. صدایش کردم و به او گفتم تو روش‌های مختلفی را برای خریدن من به کار بردی اما هیچ‌گاه موفق نشدی چون من آدم خریدنی‌ای نیستم و قیمت ندارم. تنها چیزی هم که برای من مهم است سود و نفع کارخانه است. اگر به همین وضعیت ادامه دهی مطمئن باش ضرر می‌کنی چرا که من صورت وضعیت تو را به طور منظم و دقیق کنترل می‌کنم و به علت فکر غلطی که داری رد می‌شود. به نظر من می‌توانیم از همین لحظه قراردادهای فسخ کنیم. او هم که دید از پس من بر نمی‌آید تمام قراردادهای لغو کرد. کلی از کارها باقی مانده بود و به همین دلیل همه می‌گفتند حالا می‌خواهی چه کار کنی؟ گفتم نگران نباشید. به سرعت ۵۰ نفر از نیروهای متخصص برق مکانیک را از گروه تیدی گرفتم و با نیروهایی که از قزوین گرفته بودم کار نصب تولی‌پرس را تا مرحله‌ی نهایی راه‌اندازی پیش بردیم و در سال ۱۳۵۵ آن را به اتمام رساندیم. بعد از استارت کارخانه به من پاداش دادند و به دنبال آن تقاضای سه ماه مرخصی کردم چون مرخصی زیادی طلب داشتیم.»

داوود، که در این سال‌ها ازدواج کرده بود و زندگی مشترکش را همراه

با تمام این پروژه‌ها ادامه می‌داد، حالا سه فرزند داشت و تصمیم گرفت نزد برادر خود به فرانسه برود و از این مرخصی استفاده کند. زمانی که در فرانسه بود کتفش را جراحی کرد؛ همان کتفی که در مبارزات سیاسی دوران دانشجویی آسیب جدی دیده بود. پس از بازگشتن از فرانسه همراه با دکتر محمد عقیقی، دوست و همکار قدیمی خود، از خسرو شاهی‌ها خواستند که آن‌ها را یک درصد در کارخانه‌ها شریک کنند. اما آن‌ها زیر بار نرفتند و داوود، که می‌خواست همراه دکتر عقیقی کاری مستقل آغاز کند، در این راستا مصمم‌تر از قبل شد: «جناب آقای دکتر محمد عقیقی متخصص در امر مدیریت، تحقیقات غذا و دارو، شوینده‌ها و آرایشی و بهداشتی بودند و برای تحقق این امر احتیاج به افرادی داشتیم که در قسمت پخش و فروش و مارکتینگ تبحر داشته باشند. بنابراین با دو نفر از دوستان در تیدی در این مورد صحبت کردیم. ما چهار نفر با یکدیگر دست داده بودیم که از تیدی خارج شویم ولی تنها من و آقای دکتر عقیقی بازخرید شدیم و آن دو نفر ما را در همان ابتدای راه تنها گذاشتند. تا اینکه به سرمایه‌گذاری به نام آقای عرب، که در خیابان سپه مشغول به فعالیت بود، آشنا و معرفی شدیم. چند روزی را روی پروژه‌ی اقتصاد طرح، در دفتری که ایشان در اختیار ما قرار داده بودند، کار کردیم و در نهایت اعلام کردیم که با شراکت در این کار پانزده درصد روی فروش سود می‌کنند. اما آقای عرب با این کار موافق نبود و گفت در ساختمان‌سازی و فروش آن سود بیشتری است. حیران و سرگردان بودیم تا اینکه پدر خانم آقای عقیقی پیشنهاد طرح جدیدی را دادند که به‌تازگی از طرف ژاپنی‌ها کشف شده بود و آن برقراری یک واحد تولید محصولات وان، دستشویی و سنگ نما با روشی جدید بود.»

داوود به آقای دکتر گفت با پولی که دارند صنعت کوچک‌تری ایجاد کنند تا بتوانند محصولات مصرفی تولید کنند. ایشان به طرحی که ژاپنی‌ها اختراع کرده بودند علاقمند شدند و سرانجام تصمیم به احداث شرکت پرسابل گرفته شد و در پی آن هر کدام از این دو نفر در ده درصد از سهم شرکت شریک شدند. همچنین آقای عرب هم به سهامداران این

شرکت پیوست. به دنبال این تصمیم، برای بررسی و خرید دستگاه‌های کارخانه، داوود به همراه دکتر عقیقی و آقای عرب عازم ژاپن شد. در نهایت با جلسه‌های متعدد با ژاپنی‌ها و آلمانی‌ها و گشت‌زدن در نیمی از کره‌ی زمین توانستند خطوط اصلی تولید را به ایران وارد کنند. زمانی که قرار بود کار در ایران آغاز شود، به دلیل بدقولی بعضی از شرکا، بارهای بسیار زیادی روی دوش داوود افتاد و او مجبور شد بسیاری از کارهای حتی جزئی را بر عهده بگیرد: «هرروز، به غیر از روزهایی که باید به خاطر دوره‌ی نصب در کارخانه می‌ماندم، ساعت پنج صبح مهندسین را از خانه‌هایشان برمی‌داشتیم و در جاده‌ی پراز دست‌انداز ساوه (جاده قدیم) به سمت ساوه می‌رفتیم و ساعت هشت شب نیز برمی‌گشتم و این حرکت تا مدت‌ها ادامه داشت. یک روز که داشتیم با ژاپنی‌ها کار می‌کردم نگهبان کارخانه نزد آمد و گفت آقای آمده و با شما کار دارد. از دور متوجه یک شورت بزرگ آبی امریکایی شدم. نزد راننده رفتم و با تکنسین برق، آقای ابراهیمی، مواجه شدم. گفت عابدی چه مشکلی پیش آمده؟ بعد از شرح ماجرا با یکدیگر از کارخانه بازدید کردیم. در اتمام بازدید گفت فردا با اکیپی کار را شروع می‌کنیم. بدین ترتیب کلیه‌ی کارهای برق‌کشی دستگاه‌ها و اینسترومنت را توانستیم در طی یک هفته تمام کنیم. در اینجا آقای ابراهیمی، این دوست عزیزم، حتی حاضر نشد وجهی بگیرد و به هزار زحمت تنها مبلغی را جهت نصب ماشین‌آلات دریافت کردند و این در حالی بود که تنها روسیاهی برای شریکم، که هنگام کار مرا تنها گذاشته بود، باقی ماند و کارخانه برای شروع کارش آماده شد.»

پرواز

پس از راه‌اندازی پرسابل گسترش پروژه‌ی پاک‌وش گامی دیگر بود که مهندس داوود عابدی مقابل خود می‌دید. شرکت پاک‌وش در مالکیت آقای کاظمی قرار داشت و آقای عابدی هم در آن شریک شد و هم‌زمان دو پروژه را به جلو می‌برد: «صبح زود به محل کارخانه می‌رفتیم و تا عصر

آنجا بودم. بعد به دفتر خیابان فاطمی می‌آمدم و روی پروژه‌ی پودر کار می‌کردم. ساعت ۱۰:۳۰ شب به منزل باز می‌گشتم و مجدداً صبح ساعت ۵:۳۰ حرکت می‌کردم و این کار همچنان ادامه داشت تا اینکه توانستیم چهل و پنج هزار مترمربع زمین برای برقراری پلنت پودر پاک‌وش خریداری کنیم. طرح پودر رختشویی دو تن در ساعت بود و سولفوناسیون یک تن در ساعت محدود و یک تن در ساعت اسید سولفونیک. محاسبات مربوط به اقتصاد طرح را انجام دادیم (ما برای برقراری سه نفر بودیم. من، آقای دکتر عقیقی و آقای مهندس پورصبا (مهندس مکانیک) که همگی شریک شده بودیم و سهم من هفت درصد بود). در بررسی اقتصادی طرح متوجه شدیم ظرفیت اسید باید دو تن در ساعت و ظرفیت پودرهای رختشویی بایستی پنج تن در ساعت باشد. برای خودمان مشکل درست کردیم چرا که سرمایه‌گذاری بالا می‌رفت و سهم کاهش می‌یافت. همین اتفاق نیز افتاد. جلسه‌ی هیئت‌مدیره تشکیل شد. آقایان قانع شدند که به ظرفیت مطرح شده عمل کنند. گفتند شما بایستی وجه بیشتری بگذارید و گرنه سهام‌تان به حدود ۲,۴ درصد می‌رسد. ما پولی نداشتیم و من قبول کردم چون هدفم ایجاد این واحد بود و همواره به یاد آقای خسرو شاهی می‌افتم که شما کارخانه را برقرار می‌کنید ولی ما می‌خریم. به هر حال برای ما سه نفر مهم این بود که شرکت پاک‌وش (هنکل پاک‌وش کنونی) برقرار گردد و طرح اقتصادی باشد. ضمناً آقایان سرمایه‌گذار می‌توانستند به مقدار بیشتری ما را شریک کنند و از حقوق و سود برداشت کنند ولیکن شرکا بازاری بودند و برای بازاری‌ها نیز پول مهم است.»

سال‌های انقلاب از راه می‌رسید و فضای کارخانه به‌شدت درگیر مسائل سیاسی بود. عمده‌ی گروه‌های کارگری و چپ‌گرا در کارخانه‌ها به جذب نیرو مشغول بودند و تمام تلاش‌شان بر هم زدن جو کارخانه‌ها بود. داوود عابدی هم از این مسئله در امان نبود و هرروز با کارگران درگیر می‌شد. کارگران یا خواسته‌هایی نشدنی مطرح می‌کردند یا عمدتاً به خراب‌کاری در کارخانه و تخریب اموال خط تولید مشغول می‌شدند. روزی استاندار برای بازدید از کارخانه رفت. کارگرها جلوی او ایستادند و در

قامت اعضای گروه‌ها و اعضای احزاب مختلف سیاسی به تخریب مهندس عابدی می‌پرداختند. سردسته‌ی این افراد فردی به نام ناطق بود: «ناطق می‌گفت عابدی در پودر شوینده ده درصد آب می‌زند در صورتی که ده درصد آب در ذات پودر شوینده بود و می‌گفت این کارخانه ایمن نیست و کارفرما زور می‌گوید که ناگهان، بعد از آن همه اراجیف، مردی ۶۰ ساله با شالی به دور کمر و ریش بلند احساساتی شد و به مقامات گفت جناب آقای استاندار، داوود عابدی آملی ملی‌گراست. این شخص عضو فدائیان خلق بود و من او را می‌شناختم. ناگهان بلند شدم و از انتهای رستوران با صدای بلند گفتم جناب آقای استاندار من داوود عابدی هستم و به ملی‌گرا بودنم افتخار می‌کنم اما عضو کمینترن نیستم. با صحبت من استاندار و همراهانش بو بردند که آن‌ها خرابکار هستند. با مقامات به درب خروجی کارخانه رفتند که من دویدم و در محل ورودی کارخانه به استاندار رسیدم و ایشان فرمودند عابدی به‌خوبی آن‌ها را معرفی کردی. فردای آن روز کارخانه را مصادره کردند که به هر طریق بود توانستم از دست‌شان درآورم. اگر بخواهم مبارزات گروه‌های مختلف را تا قبل از رفتن بنی صدر بنویسم یک کتاب مثنوی هفتاد من می‌شود. به هر حال تا خروج بنی صدر کارخانه جلوی نگاه گروه‌ها بود. روز بعد از خروج بنی صدر کارخانه آرام شد. اما ضربات کاری زیادی به کارخانه وارد کرده بودند و کارخانه تا مرز ورشکستگی پیش رفته بود.»

بنابراین برای بازسازی به پول احتیاج بود. مهندس عابدی توسط یکی از دوستان توانست زمانی برای قرار ملاقات با مدیر کل بانک ملی مرکزی بگیرد. دوستانش در ساعت شش صبح به او راه دادند و رفیقش پشت درب به انتظار او نشست. مشکل را مطرح کرد و مدیر بانک هم به دقت گوش کرد و سؤالی از او کرد که نظرش در مورد نخست‌وزیری آقای بازرگان چیست؟ مهندس عابدی ابتدا نگران شد اما در نهایت پاسخ او را داد: «گفتم در یک حکومت انقلابی باید سرعت در تصمیم‌گیری بالا باشد ضمن اینکه وزرای انتخابی جهت‌دار انتخاب شدند و بعضی‌ها کارشناس نیستند. به نظر بنده جناب آقای بازرگان، که ارادتمند ایشان نیز هستم، لاک‌پشتی حرکت

می‌کنند. من با احساسات، بلند و تند صحبت می‌کردم. طوری که دوستم از پشت درب صحبت‌های مرا می‌شنید. از ایشان خداحافظی کردم و از دفترش خارج شدم. رفیقم گفت درست به هدف زدی. بلافاصله ۵۰ میلیون تومان وام دادند. با این خون جدید پاک‌وش از ورطه‌ی سقوط نجات پیدا کرد. مرکز بررسی قیمت‌ها، که مسئولیت کنترل قیمت محصولات و مخصوصاً پودرها را به عهده داشت، همچنان در بالابردن قیمت‌ها مقاومت می‌کرد؛ با اینکه خواسته‌ی مراکز تولیدی به حق بود. علت آن این بود که بعد از انقلاب به همه‌ی افراد مشکوک بودند. واقعاً کمر همت بستیم و کلیه‌ی شرکت‌های پودر شوینده را نجات دادیم. با همکاری چند تولیدکننده بالأخره توانستیم بعد از چند سال ثبات قیمت و تورم‌های رو به بالا به قیمت پودرها بیست درصد اضافه کنیم. با بالا رفتن قیمت و خون تزریق‌شده‌ی جدید سود وارد شرکت شد. تا آن موقع سرمایه‌گذاران زیاد خشنود نبودند و بوی ورشکستگی آنان را ناامید کرده بود اما با قوام‌گرفتن شرکت سروکله‌ی آقایان پیدا شد. هرروز برادرزاده، خواهرزاده و خویشاوندان خود را استخدام می‌کردند و سرانجام با درگیری‌هایی که داشتیم و شرح آن‌ها زیاد است استعفا دادم. قبل از استعفا تهمت‌های زیادی به من زدند اما بالأخره به من نامه‌ای دادند که هیچگونه سوءاستفاده‌ای صورت نگرفته است ولی مدیرعامل مایل به ادامه‌ی کار بنده نبود و من باید از صحنه خارج می‌شدم. بدینگونه بود که استعفا دادم. و از شرکت با ۱ میلیون و ۳۰۰ هزار تومان بازخرید شدم. روزی که مدیرعامل با استعفا و بازخرید من موافقت نمود به ایشان گفتم من راه درستی را در پیش گرفته بودم و طرح‌های زیادی داشتم که به علت اختلافات اجازه ندادید آن‌ها را پیاده کنم. دنبال طرح‌های پول‌ساز هستم که در این مرحله از تاریخ کشور در سازندگی ایران نقش مهمی را ایفا کنم. به مدیرعامل گفتم من جلوی دکان تو دکانی باز می‌کنم که به مراتب بزرگ‌تر و تعیین‌کننده‌تر از پاک‌وش خواهد بود. از سال ۵۶ تا ۵۸ که پاک‌وش را برقرار می‌کردیم اگر شانس می‌آوردیم و با سرمایه‌گذاری طرف می‌شدیم که در فکر گسترش و پیشرفت بودند فرصت مناسبی برای پیش‌رفتن و جلوافتادن

داشتیم. چرا که مقامات وزارت صنایع با ارز ۷۰ ریالی طرح‌های زیادی را می‌پذیرفتند و می‌توانستیم مفیدتر واقع شویم اما با توکل به خدا و حرکت در گروه مهدتاژ توانستیم به بخشی از آرزوهایم در جهت منافع کشورم جامه‌ی عمل بپوشانم. حرکت واقعی پیاده‌کردن ده‌ها طرح بزرگ است که مورد مطالعه و بررسی قرار گرفته و تنها به سرمایه و جسارت نیاز دارد که من جسارت آن را نیز دارم و امیدوارم در دولت جدید اراده‌ی دست‌اندرکاران در یاری‌رساندن به کننده‌های کار واقعی باشد.»

مهندس داوود عابدی آملی با طرح‌های بسیار زیادی که در ذهن داشت نهایتاً از این شرکت خارج شد و حالا انگیزه‌ای مضاعف داشت تا این طرح‌ها را در قدوقامت بهتری برای خودش ایجاد کند. همین مسئله کلید اصلی ایجاد ایده‌ی تاژ بود. او می‌خواست از یک سو ایده‌های صنعتی و اقتصادی خود را، به منظور ترقی کشور در دورانی بسیار حساس، ایفا کند و هم از سوی دیگر می‌خواست به کارنابلدانی که نگذاشته بودند او کارش را انجام دهد درسی اساسی بدهد و از این طریق الگویی بهتر برای صنعت کشور خود ایجاد کند.

تاژ

در سال ۱۳۶۰ نطفه‌ی گروه مهدتاژ منعقد شد. بعد از انقلاب شرکت‌ها ملی شده و به نفع دولت مصادره می‌شدند. تب انقلاب کارخانه‌ها را دگرگون می‌کرد. گروه‌های مختلف سیاسی در حال شکل‌گیری بود و ناگهان ده‌ها حزب و گروه سرنوشت اقتصاد و تجارت ایران را به دست گرفتند. گروه‌های سیاسی کمر به آزار و اذیت اداره‌کننده‌های کارخانجات بسته بودند و سرمایه‌گذاران را از کشور فراری و تسویه‌های ناصحیحی را در ارگان‌های مختلف شکل می‌دادند: «دو نفر از تسویه‌شده‌ها که بیکار شده بودند در زیرزمین یکی از خانه‌هایشان، در یک بشکه، شروع به ساختن مایع ظرفشویی کارن کردند و آن‌ها را بسته‌بندی کرده و به‌وسیله‌ی خودروهای خود شروع به توزیع در مغازه‌های تهران کردند. پس از مواجهه با استقبال نسبی در فروش، برای افزایش تولید، اقدام به اجاره‌ی یک

کارخانه در خاک سفید کردند و اجازه‌ی برقراری واحد ۲۵۰ تن در سال را گرفتند. کارخانه را تجهیز کردند. یکی از آن‌ها یک روز در میان برای تأمین مواد اولیه و فروش محصول در تهران مشغول به فعالیت بود و نفر دوم در کارخانه به تولید با روش نیمه‌اتومات ادامه می‌داد. تا اینکه شرکت بهداشت به وجود آمد و محصول کارن در بازار توزیع شد. آن موقع اینجانب، داوود عابدی، در پاک‌وش بودم. یکی از آقایان به نام آقای مهندس خان احمدی در تولیدارو مدیر شیفت کارخانه‌ی پودر بود؛ که بعدها به گروه مینو پیوست و کارخانجات متعددی را در مینو برقرار کردند. ایشان با دوست خود، آقای مهندس زمردی، به نزد من آمدند و از ما مواد اولیه می‌خریدند و می‌گفتند ما می‌خواهیم شما با ما شریک شوید. من کارخانه‌ی خاک سفید را بازدید کرده بودم و گفتم مورچه چیست که کله‌پاچه‌اش باشد. بهتر است شما با هم شریک باشید و من هم برای بالابردن تولید و کیفیت بهتر به شما طرح می‌دهم. بارها به نزد من آمدند و با ششصد هزار تومان ۱/۳ درصد سهم را خریدم اما شروطی را به تأیید رساندم.»

کارها به‌خوبی پیش می‌رفت تا اینکه مسئله‌ی پیدا کردن محل مناسب برای کارخانه پیش آمد. به دلایل مختلف به‌هیچ‌وجه نمی‌توانستند حد فاصل قزوین تا زنجان جایی را پیدا کنند و هر جا با مشکلات مختلفی از سوی سازمان‌های گوناگون روبه‌رو می‌شد: «ماه‌ها حیران و سرگردان بودیم که چگونه این دولت از قزوین تا زنجان نمی‌تواند به ما زمین بفروشد؟ با کارشکنی نیروهای کاری که در حاکمیت نفوذ کرده بودند ما را سرگردان نمودند ولی باز ما از حرکت نایستادیم و هر روز نزد مسئولان و تصمیم‌گیرندگان می‌رفتیم. سه ماه و اندی گذشت و سرانجام پیگیری‌های متعدد و مراجعه و بحث و مناظره‌های ما، درباره‌ی اینکه کاری که می‌خواهیم بکنیم اولین بار است و ایران را از ورود آن مواد نجات می‌دهیم و ما انقلاب کردیم که مملکت را بسازیم و دست بیگانگان را از ورود مواد اولیه و رابطه‌ی نسبی کوتاه کنیم، به نتیجه رسید و در پارک صنعتی لیا به ما ده هزار متر زمین پیشنهاد کردند. منطقه را بازدید کردیم و راضی شدیم که در

این منطقه اولین واحد سولفاسیون را برقرار کنیم و اینجانب به مقامات وزارت صنایع گفتم که برای برقراری دو واحد سولفوناسیون، سولفاسیون در ظرفیت دو هزار کیلو در ساعت که ۴۳۰۰ تن SLES و نه هزار تن اسید سولفونیک در سال تولید کند، زمین کم است. ما «ساندویچ» می‌شویم و می‌خواهیم کارخانه را بعد از شروع گسترش دهیم. آن قدر به وزارت صنایع تهران و قزوین رفت و آمد کردیم که بعد از دو ماه تلاش در نهایت چهار هزار متر مربع خرید زمین را تصویب کردند. حال مشکل تأمین مالی مطرح شد. از سه طراح و سازنده ایتالیایی قیمت کارخانه را اخذ کردیم. حدود چهار میلیون مارک طرح نوشتیم و اقتصاد طرح را درآوردیم و بالآخره به بانک صادرات مراجعه کردیم. کارشناسی را برای بررسی مأمور کرده بودند و ایشان بعد از چهار ماه اعلام کرد که طرح اقتصادی نیست؛ ما تعجب کردیم چون ایران SLES و مشتقات آن را از خارج می‌آورد و ما با تجربه و آگاهی از بازار مصرف و از اینکه مملکت نیاز مبرم دارد وارد این کار شدیم و محاسبات ما طرح را اقتصادی در حد بالا نشان می‌داد. سرانجام اعتراض کردیم و بانک صادرات شخص دیگری را مأمور بررسی نمود. این شخص هیچگونه غرضی نداشت. بررسی جامعی انجام داد و اعلام نظر نمود که طرح مفید و اقتصادی است و بالآخره مبلغ ۳۰ میلیون تومان وام تصویب نمودند. شرایطی گذاشتند که آورده‌ی ما فلان قدر باشد که جمع سرمایه‌ی سه نفر ما کافی نبود.»

مهندس عابدی ابتدا به شرکای خود پیشنهاد داد که با فروختن خانه‌هایشان این سرمایه را تأمین کنند، زیرا مطمئن بود این مسیر می‌تواند به‌خوبی پول‌سازی کند، اما مجموع سه خانواده راضی به این کار نشدند. در نهایت او به هر دری زد تا بتواند سرمایه‌گذار لازم برای انجام این کار را پیدا کند و موفق هم شد. با استفاده از ارتباط‌هایی که از قبل داشت مسئله را پیش برد و سرمایه‌ی لازم را کسب کرد.

حالا که کارها از سوی آن‌ها به‌خوبی پیش می‌رفت رفته‌رفته مشکلات عظیم‌تری که کشور به لحاظ اقتصادی با آن‌ها دست به گریبان بود آشکار می‌شد و فشار خود را بیشتر می‌کرد: «در تهران برای دولت

به تدریج مضیق‌های ارزی ایجاد شد. رفت‌وآمدهای بسیار به همراه جلسات متعدد انجام شد تا سرانجام قبول کردند که با یوزانس (مهل‌ت پرداخت) دو ساله و با ارز ۷۰ ریالی گشایش اعتبار کنیم. این اولین طرحی بود که بعد از انقلاب با یوزانس دو ساله پذیرش شده بود. راهی خارج شدیم و سرانجام از کمپانی بالسترا، با یوزانس دو ساله و احتساب سود مربوطه، پروفورم‌ها را تهیه کردیم و به ایران برگشتیم. آن موقع برای هر طرحی باید از حداقل سه منبع قیمت را اخذ می‌کردیم که ما قیمت و مشخصات پلنت را داشتیم. بعد از تصویب وزارت صنایع به مرکز بررسی قیمت‌ها رفتیم. آن‌ها با کارشناسان خود طرح‌هایی از سه کمپانی را بررسی کردند. بعد از چند ماه بررسی قرار بود که در اردیبهشت سال ۱۳۶۵ این طرح‌ها توسط مدیر کل امضا شود که متأسفانه در همان روز مدیر کل عوض شد و ما در کریدور اداره‌ی بررسی قیمت‌های وزارت بازرگانی سرگردان شدیم تا اینکه شنیدیم معاون اداره می‌تواند تصمیم بگیرد. متوجه شدم که معاون از همشهری‌هاست. نزدش رفتم. مرا شناخت و از برادرم، که هم‌کلاسی‌اش بود، سؤال کرد و گفت چه کاری داری؟ سرگذشت را گفتم، قبلاً طرح ما را دیده بود و پرونده را خواست و آن را بی‌درنگ امضا کرد و در پی آن طرح در طی مدت ده روز گشایش اعتبار شد. حال می‌بایست زمین را تحویل می‌گرفتیم و کارگاه را مجهز می‌کردیم. من همچنان در پاک‌وش بودم و دوستان شرکت را اداره می‌کردند. پروژه جلو نمی‌رفت. یکی از دوستان، که قبلاً در کارخانه‌ی دولتی کار کرده بود، دائماً از بازار استعلام قیمت می‌کرد.»

بحران جنگ به خشن‌ترین شکل خود بر کشور حاکم بود و تهران بمباران می‌شد. مهندس عابدی برای ملاقات با فرزندش تعطیلات کوتاهی در حد دو هفته را به فرانسه رفت و قصد داشت از پایین‌آمدن قیمت‌ها برای خرید استفاده کند. به همین منظور دستورالعمل‌های خرید را پیش از رفتنش به همکاران خود سپرده بود. زمانی که به ایران بازگشت با صحنه‌ای روبه‌رو شد که تقریباً تمام انرژی بدن او را تخلیه کرد: «فهمیدم هیچ خریدی صورت نگرفته است و تأسف خوردم. چک را به امضای مدیر

مالی رساندم و با خودم برداشتم و راهی بازار جمشید شدم. از هر طرف و از هر مغازه‌ای که قیمت می‌گرفتم آن را یادداشت می‌کردم. بعد از اخذ قیمت و مقایسه در برگشت فقط می‌خریدم، چک می‌کشیدم و به فروشندگان می‌دادم. به هر تقدیر تمامی اجناس را به وسیله‌ی چند وانت به سایت بردیم. حرکت در انتهای سال ۵۹ آغاز شد. چاه زدیم. به آب خوبی نظیر آب تهران در عمق ۵۷ متر دست پیدا کردیم. شروع به کارهای ساختمانی نمودیم. از آن طرف کارخانه را قرار بود نه ماهه تحویل دهند که اعلام کردند کارخانه در ده‌ها جعبه بسته‌بندی و به زودی حمل می‌شود. برای اخذ برق به طور مکرر به سازمان‌های مربوطه مراجعه کردم. خیلی تلاش کردم. برق منطقه‌ای جواب مناسبی نمی‌داد. از طرفی ساختمان‌ها حاضر شده بود. یوتیلیتی‌ها همه برقرار شدند. ترانسفورموتورها، سکیونز، ویژنکتور و خازن‌ها و تابلوهای فشار ضعیف ساخته و نصب شده بودند. منتظر برق منطقه‌ای بودیم که متأسفانه همت نمی‌کردند. تصمیم گرفتیم تا ژنراتور برق بخریم. در خراسان منبعی گیر آوردیم که دیزل‌های استوک داشت ولی دیزل‌ها را در بیابان گذارده بودند. آن‌ها را خریدیم و به قزوین حمل کردیم. با تکنسین قوی از تولی پرس قرارداد بستیم. دیزل‌ها آماده شد. در هوای ۲۷- درجه که آب یخ زده بود و ماسه‌ها نیز یخ زده بود می‌خواستیم فونداسیون دیزل‌ها را بریزیم. دوستی مخالفت کرد. گفتم روس‌ها در سیبری دکل‌های برق و دیزل ژنراتورها را در ۴۰- درجه‌ی سانتی‌گراد فونداسیون می‌ریزند؛ چرا ما نه؟ به هر حال از چوب‌های بسته‌بندی ماشین‌آلات اتاقکی ساختیم و در داخل آن کوره‌ی حرارتی گذاشتیم. به‌سختی یخ و برف را به آب ولرم تبدیل می‌کردیم. با بتون زیر سقف اتاقک بتونی تهیه می‌کردیم. در فرمولاسیون موادی می‌ریختیم که سیمان زودتر بگیرد و سفت شود. کندن، آرماتوربندی و سرانجام بتون‌ریزی تحت شرایط سخت جوی تا ۲۷- درجه‌ی سانتی‌گراد به اتمام رسید. دیزل‌ها در حال نصب بودند که ماشین‌آلات رسید. از قبل فونداسیون ماشین‌آلات را ریخته بودیم تا زمانی که ماشین‌آلات خارجی رسید صندوق‌ها را باز کنیم و بتوانیم از جعبه‌ها برای ساخت اتاقک

دیزل‌ها استفاده کنیم. به این شکل کلیه‌ی ماشین‌آلات طی ۲۴ ساعت شبانه‌روز نصب شدند.»

در حال لوله‌کشی بودند که خبر رسید گمرک اعلام کرده که محموله‌ی سولفاسیون کمبود وزن دارد. مجبورشان کردند که به میزان تعیین‌شده ارزش تهیه کنند و به دولت بدهند: «ما اعتراض کردیم. در پی اعتراض ما دو نفر از گمرک به کارخانه آمدند و گفتند صندوق‌های ماشین‌آلات باید دوباره وزن شوند. درحالی‌که ما صندوق‌ها را باز و در کارخانه نصب کرده بودیم. آن‌ها به بازدید از کارخانه پرداختند. جعبه‌ها را جمع کردیم. بخشی در اتاقک مصرف شد. نمایندگان گمرک ایران از اینکه ما با این سرعت کارخانه را نصب کرده بودیم، اظهار خوشحالی می‌کردند و به همین علت از جریمه کردن ما صرف نظر کردند. بعد از نصب کارخانه زمان زیادی صرف لوله‌کشی ایزولاسیون، برق‌کشی و... شد. نصب بسیار راحت بود.»

بالأخره طی مدت چهار پنج ماه کار به اتمام رسید. در روز نهم آبان سال ۱۳۶۷ کارخانه با برق دیزل‌های اسقاطی، ولی تعمیر شده، آماده‌ی شروع شد. برای مراسم رونمایی و روشن کردن کارخانه از حدود ۲۵۰ نفر دعوت کردند. تدارکات لازم جهت غذا را از تهران فراهم کرده بودند. حدود ۴۵۰ نفر از سراسر ایران برای شرکت در مراسم حضور پیدا کردند تا ببینند چگونه در دوران جنگ و بمباران این واحد برقرار شده است.

برای برقراری در چندین نوبت با کمبود پول مواجه شدند تا اینکه توانستند از یک سرمایه‌دار، به‌طور قانونی و شرعی، ده میلیون تومان با دوازده درصد سود پول تهیه کنند: «با وجود این پنج میلیون تومان دیگر کم داشتیم. روزی یک خریدار محصول نزد آمد و گفت این چک پنج میلیون تومانی نزد شما باشد. بعد از شروع کار به من محصول بدهید. شش ماه بعد از آن روز محصول به بازارها وارد شد و ایشان به ما مراجعه و برابر پنج میلیون تومان محصول خریدند. نقدینگی تأمین شد. پروژه با ۱۳ میلیون تومان افتتاح شد.»

مسئله‌ی بعدی این بود که برای شروع کار نیازمند الکل بودند اما نه الکل داشتند نه پولی برای ادامه‌ی کار. این مسئله هم یکی دیگر از موانعی

بود که مهندس عابدی توانست از پس آن بریاید و در نهایت کارخانه شروع به کار کرد: «روز خوبی بود. در پشت تریبون از مهمان‌ها تشکر کردم. خصوصاً از امام جمعه که واقعاً برای ما زحمت کشیده بود. عرض کردم این کارخانه به عشق وطن در شرایط ظالمانه‌ی تجاوز بعثی‌ها و به همت کارگران ایرانی برقرار شده است و بدون داشتن برق سراسری افتتاح شده. از وزارت نیرو تقاضا کردم به این امر مهم رسیدگی کنند و برق سراسری را به این کارخانه وصل کنند. با وجود این روز به یاد ماندنی‌ای بود. همچنان کارخانه‌ی تهران کار می‌کرد و بخشی از هزینه‌های ما را تأمین می‌کرد. بعد از شروع به کار واقعی مدیر کل عوض شد و سهمیه‌ی LAB داده شد و سفارش‌های فنی الکل نتیجه داد. با شروع سال ۱۳۶۸، SLES و اسید سولفونیک راهی بازار شد. ابتدا قیمت SLES در بازار ۳۶۰ تومان در کیلو بود که آن را به ۲۴۰ تومان تقلیل دادیم و قیمت اسید را نیز از ۲۴۰ تومان به ۱۸۰ تومان کاهش دادیم. متوجه شدیم که شرکت خیلی روان شده و مسئله‌ی مالی ندارد. تهدیداتی هم از سوی واردکنندگان بر علیه ما صورت می‌گرفت اما به تهدیدات توجهی نمی‌کردیم. قیمت SLES را به ۱۸۰ و سپس ۱۳۵ تومان و اسید را به ۸۵ تومان تقلیل دادیم. بدین قرار واحدهایی که در اثر گرانی و کافی نبودن مواد خوابیده بودند روشن شدند و از تقلبات فرمولی جلوگیری شد و مغازه‌های کشاورز محصولات مایعات پاک‌کننده و شامپوهای مختلف رنگین شد. در اولین سال بهره‌برداری به ۹۵ درصد ظرفیت رسیدیم. سود قابل توجهی کردیم درحالی‌که قیمت‌ها را کاهش داده بودیم. بعد از قسمت کردن بخشی از سود از هیئت‌مدیره مصوبه گرفتیم که ۸۰ درصد صرف گسترش شود. حال پایگاه پول‌سازی ایجاد شد و به رویایی که همواره در وجودم بود نزدیک‌تر می‌شدم و به این توانایی و باور رسیدم که با این مبالغ به دست آمده هر سنگ سنگینی را می‌توانم از روی زمین بلند کنم. کارگاه فنی را از ۱۲ متر مربع به ۳۶ متر مربع رساندیم. تحریم اقتصادی بود. دیگر یدکی را نمی‌شد تهیه کرد. یک واحد R&D در ۳۶ مترمربع در گوشه‌ی انبار درست کردیم و واحد طراحی مهندسی را شکل دادیم و در آن پلنت ۲/۵ تن در ساعت سولفونیک اسید

را شروع به طراحی کردیم. هم‌زمان کارگاه ساخت آهنگری و ماشین‌کاری، رول‌کشی، جوشکاری، دریل، رادیال و ده‌ها وسیله‌ی دیگر خریدیم. شروع به ساخت ماشین‌آلات، تابلوسازی، یدکی‌سازی برای کارخانه در یک واحد تقریباً ۱۵۰۰ متر مربعی نمودیم. واحد صد هزار تنی آرایشی و بهداشتی طراحی شد. واحد صابون دیتر جنت در ۷۲۰۰ تن در سال احداث گردید. فروش محصولات را گسترش دادیم. به‌سرعت جلو می‌تاختیم و از هر گذرگاه سخت عبور می‌کردیم. آن موقع ایرادگیری و کارشکنی فراوانی رواج داشت اما به‌هیچ‌وجه مأیوس نمی‌شدیم و کارشکنی‌ها را درو می‌کردیم. با یاری از خدای سازنده، با اعتقاد در ایجاد سهم کوچکی در خودکفایی ملی، بدون ترس به جلو پیش می‌رفتیم.»

طی سال‌های بعد بارها و بارها گروه تاز با مشکلات فراوانی روبه‌رو شد که حجم زیادی از آن‌ها برآمده از مختصات اقتصادی کشور است که از یک‌سو با ساختاری نامتعادل روبه‌رو است و از سوی دیگر تحت انواع تحریم‌های اقتصادی از سوی کشورهای جهانی قرار گرفته است. با این حال مهندس داوود عابدی آملی به‌خوبی توانستند طی این سال‌ها گروه را با همراهی مدیران برجسته‌ای که در کنار ایشان قرار گرفته بودند به پیش ببرند. امروزه گروه مهدتاز شاخه‌های فراوانی دارد که در عرصه‌های گوناگون اقتصادی فعالیت می‌کنند: «شرکت جم پرتو، که واردات و صادرات را انجام می‌دهد، و شرکت پخش لیا، برای پخش محصولات مهدتاز و محصولات دیگر کمپانی‌های تولیدی، همچنان به کار ادامه می‌دهند. در حال حاضر گروه مهدتاز از شرکت مادر، که مهدتاز است، و بهداد و بهداشت و پیشگام و جم پرتو تشکیل شده است. یک کارخانه در باکو به ظرفیت سی هزار تن شوینده توسط شرکت جم پرتو اداره می‌شود. شاید برای اولین بار در ایران ادغام توسط گروه تاز انجام شده باشد. الان در همه‌ی کشورها مسئله‌ی ادغام حرف اول را می‌زند و شرکت‌های مشابه صنعتی در هم ادغام می‌شوند. بدین ترتیب هم‌افزایی را بالا می‌برند و به دنبال آن صرفه‌جویی بزرگی در نیروی انسانی انجام می‌دهند. به امید روزی که محصولات تاز در سراسر جهان عرضه و مصرف شود.»

آقای مهندس داوود عابدی آملی در سال ۱۳۹۸ از سوی اتاق بازرگانی صنایع، معادن و کشاورزی تهران نشان امین‌الضرب را به‌خاطر یک عمر فعالیت کارآفرینانه در کشور دریافت کرد تا از زحمات فراوانی که او طی چندین دهه برای رشد و بالندگی کشور کرده بود تقدیر صورت بگیرد.

منبع

کارآفرینی به شیوه‌ی داوود عابدی آملی؛ مرکز کارآفرینی دانشگاه صنعتی شریف؛ ۱۳۹۴

آلبوم عکس ها



دریافت نشان امین‌الضرب

فصل دوم

خسرو آن است که در صحبت او شیرینی ست

داستان زندگی علی سالک نجات،

بنیان گذار و مدیر عامل مجموعه ی آنا تا

نویسنده: شکیب شیخی

«این عشق همان عشقی است که فرهاد را به کوه چیره می‌کند.»

تقریباً سال ۱۳۵۴ بود. علی که به‌تازگی از مرز ۴۰ سالگی عبور کرده بود در جاده‌ی تبریز به تهران زمینی را خریداری کرد که وسعت زیادی داشت اما تپه‌ای نسبتاً بلند در میان آن بود که تقریباً بهره‌برداری را غیر ممکن می‌کرد. همه متعجب بودند. علی، با این همه سال سابقه در کار تولید و تجارت، جوانی خام نبود که خواب‌نما شده باشد و پیش خود فکر کرده باشد در چنین زمینی می‌شود یک کارخانه‌ی بزرگ احداث کرد. حتی نزدیک‌ترین دوستان و آشنایان او هم به این تصمیم شک داشتند و شک‌شان را یا مستقیم با او درمیان می‌گذاشتند یا فرستاده‌ای می‌فرستادند تا به او گوشزد کند این تصمیم اشتباه است. علی اما در پاسخ آن‌ها، فرهادوار، به عشقی اشاره می‌کرد که مردی را به سخت‌ترین کوه‌ها چیره کرده بود. عشقِ شیرینِ علی قصه‌ی ما، عشقی شیرین به کار و تلاش و تولید و تجارت، چیزی بود که کام مردم را شیرین می‌کرد. حالا نزدیک نیم قرن از آن روزها گذشته است. علی آن زمین را به‌سختی، اما به‌سرعت، آماده کرد و کارخانه‌ای در آن راه انداخت که امروز محل کسب رزق و روزی نزدیک به چهار هزار نفر است. علی شاید مثل آن روزها روی کاغذ جوان نباشد اما جوانی در رگ‌های او جریان دارد. حالا که پسرهایش، محمدرضا و محمدجواد، از پنجاه سالگی عبور کرده‌اند بخش زیادی از کار عملیاتی را به آن‌ها سپرده است و خود مدیریت کلی مسیر را

بر عهده دارد. علی، که آن روزهای راه‌اندازی کارخانه به‌تازگی از سفر حج برگشته بود، حالا حاج علی سالک نجات شده است که اطرافیانش او را حاج آقا یا حاج آقا نجاتی صدا می‌زنند و از صدای‌شان ترکیبی از احترام و علاقه برمی‌خیزد.

کارخانه‌ی آната با عظمتی چون یک شهر صنعتی در جاده‌ی تبریز به سمت تهران جا خوش کرده است. حاج آقا نجاتی همین حالا هم هر روز صبح زود از خواب برمی‌خیزد، ورزش می‌کند و به کارخانه می‌رود. فضای مجموعه به‌حدی بزرگ است که قدم‌زدن در مسیر شیب‌دار آن یک پیاده‌روی اساسی حساب می‌شود. حاج آقا هر روز، بعد از صرف وعده‌ی ظهر، در این محوطه قدم می‌زند و از دیدن نیروی کاری که با سخت‌کوشی مشغول رساندن کالاهای مختلف به دست مردم کشور است خوشحال می‌شود. گرچه دیدن این اشتغال‌زایی و این حجم از سعی و تلاش قابل افتخار است و هرکسی را خشنود می‌کند اما حاج آقا هدف دیگری هم از این پیاده‌روی دارد. می‌خواهد کارکنانش را از نزدیک ببیند و مشکلات‌شان را دقیق لمس کند تا اگر در توانش بود گامی برای حل آن بردارد. البته این اتفاق زیاد افتاده است اما فروتنی او اجازه نمی‌دهد وارد خاطراتی این‌چنینی شود.

وارد ساختمان اصلی مدیریت کارخانه، چند متر بعد از دروازه‌ی ورودی، که بشوید در ابتدا احساس می‌کنید وارد موزه شده‌اید. تمام ماشین‌آلات دستی، که زمانی با آن‌ها محصولاتش چون شکرپنیر تولید می‌شده، در این ساختمان قرار گرفته‌اند و جدای از آن‌ها جوایز و لوح‌های گوناگونی را می‌بینید که در این چند دهه نصیب حاج آقا و این مجموعه‌ی بزرگ صنعتی شده است. عکس‌های فراوانی از سال‌های دور حاج آقا در کنار پدر مرحوم‌شان و یا در کنار پسرانی که امروز مردانی بزرگ شده‌اند به چشم می‌خورد. اتاق کار حاج آقا بزرگ است. در ویتترین‌های تزئینی عکس‌هایی با هم‌کلاسی‌های قدیمش، که امروز مانند خود او سال‌های زیادی را از سر گذرانده‌اند، و یا عکس‌هایی از بستگانی چون دکتر محمدعلی موحد، که امروز یک‌کنه مایه‌ی افتخار یک کشور است، وجود دارد. حاج آقا

مانند همه‌ی تبریزی‌ها خوش‌پوش، خون‌گرم و مهمان‌نواز است. زمانی که وارد اتاق می‌شود پیش از آغاز داستانش یک کت رسمی به تن می‌کند تا احترام این دور هم بودن را حفظ کرده باشد. فارسی را با لهجۀ ترکی صحبت می‌کند؛ آن هم به شیرین‌ترین شکل ممکن. زمانی که یک ضرب‌المثل یا شعر را به زبان ترکی می‌خواند بلافاصله ترجمه‌ی فارسی آن را هم به ما می‌گوید.

تبریز قلب شیرینی ایران است و بسیاری از مجموعه‌های تولیدی بزرگی که در این زمینه فعالیت می‌کنند در این شهر قرار گرفته‌اند. همین مسئله باعث شد که چند سال پیش مدیران شهری تبریز فکر راه‌اندازی یک موزه‌ی مربوط به صنعت شیرینی و آبنبات در این شهر را در ذهن پیورانند. زمانی که در یک جلسه این مسئله مطرح شد یکی از مدیران به‌درستی با اشاره به حاج آقا گفت: «موزه‌ی شیرینی تبریز حاج آقاست.» و واقعاً هم که با بیشترین دقت به هدف زده بود.

کارخانه‌ای به نام پدر و مادر؛ آنا و آتا

بعد از دو دهه تولید، در کارگاه و کارخانه‌ای کوچک، نام کارخانه‌ای که در دهه‌ی ۵۰ راه انداخت را آنا گذاشت. آن هم به این دلیل که آنا تا ترکیبی از کلمات «آنا» و «آتا» در زبان ترکی است؛ به معنی «مادر» و «پدر». بزرگ‌ترین تأثیر را از پدر و مادرش گرفته بود. از سخت‌کوشی و زحمت‌کشی گرفته تا بردن روزی حلال بر سر سفره و داشتن بهترین کیفیت. در مدرسه هم معلمانی داشت که با آموزش آیات قرآنی درس کار و تجارت را به عمق وجود او می‌بردند. سوره‌ی مبارک «مطففین» را از دوران مدرسه به‌خوبی به یاد می‌آورد و «وای بر کم‌فروشان» که باعث شد همیشه سعی کند در این دنیا به خود سخت بگیرد تا در آن دنیا شرمندۀ پروردگار نشود.

حالا که این مجموعه‌ی صنعتی عظیم را راه‌اندازی کرده است و فرزندان موفقی و درست‌کار چون خود، که امروز از برجسته‌ترین متخصصان و مدیران کشور به حساب می‌آید، را تحویل جامعه داده خیالش بابت ادامه‌ی کار

راحت است و می‌داند که این خانواده‌ی ساعی و سخت‌کوش چند هزار نفری آناتا با استحکام به پیش رو قدم برمی‌دارد و چیزی نمی‌تواند مانع موفقیت آن شود.

پی افکندم از نظم کاخی بلند
که از باد و باران نیابد گزند

پای در مکتب‌خانه، دل در گرو بازار

اگر سری به تبریز بزنید و از مردم این شهر آدرس مسجد کبود زیبا را بپرسید شما را به سمتی راهنمایی می‌کنند که در نزدیکی خیابان پهلوی سابق و محله‌ی مشهور بیگم‌باغی است. روزهای پاییزی خنک تبریز به میانه‌ی خود رسیده بودند و ۲۲ آبان سال ۱۳۱۲ بود که، در یکی از خانه‌های همین محله، علی به دنیا آمد. او فرزند اول خانواده‌ای ده نفره بود و دو برادر داشت و پنج خواهر.

خانواده‌ی علی اصالتاً اهل بازار بودند. پدر بزرگوار و مرحومش، آقای حاج محسن، از مردان با صلابت و نیک و متعصب قدیم و بسیار پای‌بند مذهب و مقید به ائمه‌ی اطهار علیهم السلام و از کسبه‌ی خوش‌حساب و خوش‌نام محله‌ی خیابان بودند. مردی که اقتدارش در کنار محبت‌هایش و توجه خاصش به تحصیل و تربیت صحیح فرزندان و انسجام خانواده موجب شده بود علی همواره او را راهنما و پشتیبانی قَدَر برای خود بداند و به وجودش افتخار کند.

مادرش از خانواده‌ی اطهری بود و پدر بزرگ مادری‌اش، در بازار محله‌ی خیابان، جزو تاجران خوش‌نام توتون بود. مادر در سیزده سالگی عروس شده بود و در پانزده سالگی، با تولد علی، تجربه‌ی مادری را چشید و، با آنکه هنوز در سن نوجوانی بود، دلسوزانه و با تحمل زحمات و مشکلات بسیار او را از مهر و محبت خود سیراب نمود. به شکلی که تا واپسین روز زندگی ۸۷ ساله‌اش عصرها، دلواپس و نگران، منتظر رسیدن حاج علی سالک نجات به منزل بود. علی همیشه مادر را، که محبت‌های بی‌دریغ و مادرانه‌اش همواره مایه‌ی دلگرمی‌اش بود، می‌ستاید و یادش را گرمی

می‌دارد.

در دوران کودکی و سن شش سالگی به صلاح‌دید مادر بزرگوارش نزد بانویی به نام میرزا خانم، که در نزدیکی منزل‌شان و در خیابان بهادری سکونت داشت، به فراگیری قرآن پرداخت و آیاتی از کتاب خدا را حفظ کرد. تحصیلات اول تا ششم ابتدایی را در مدرسه‌ی کمال، که از بهترین مدارس آن زمان تبریز بود، طی کرد. مدیر مدرسه‌ی کمال، آقای حاج کمال، مردی بسیار منضبط و سختگیر بود که به همه‌ی امور شخصاً نظارت و رسیدگی می‌کرد و احترام خاصی نزد معلمان و دانش‌آموزان داشت.

علی درس می‌خواند اما دلش درگیر جای دیگری بود؛ تولید و تجارت. زیاد شنیده‌ایم که بعضی افراد ذاتاً روحیه‌ی کسب‌وکار دارند و ذهن‌شان درگیر کار است و علی یکی از برجسته‌ترین افراد در این زمینه بود. سال ۱۳۲۶، پس از اتمام تحصیلات ابتدایی، به‌دلیل علاقه‌ی وافر به صنعت و کار چندان علاقه‌ای به ادامه‌ی تحصیل نداشت. موضوع را با پدرش درمیان گذاشت. پدر با نظر علی مخالف بود و علاقه داشت که علی به تحصیلش ادامه دهد. روزی همراه او به مدرسه رفت و علی را نزد آقای عبدالله پاشازاده، ناظم مدرسه‌ی کمال، برد: «ایشان پرسیدند چرا نمی‌خواهی ادامه‌ی تحصیل بدهی؟ من هم گفتم من به کار و بازار بیشتر علاقه دارم. آقای پاشازاده و پدرم صحبت زیادی با هم کردند و کوشیدند مرا از تصمیم منصرف کنند. بالأخره قانع شدم که تحصیل را ادامه دهم.»

در آن زمان افراد کمی بودند که تحصیلات خود را در دوره‌ی متوسطه ادامه دهند اما علی تحصیلات خود را تا پایان دوره‌ی متوسطه ادامه داد که آرزوی قلبی پدرش را محقق کند. البته پدر هم برای این کار کم نگذاشته بود و علی را نزد بهترین آموزگاران حاضر در تبریز می‌فرستاد. با همه‌ی این اوصاف عشق به بازار راهی را پیش روی علی گذاشت که البته با توجه به سن و تحصیلات او طبیعی به نظر می‌رسید. زیرا همه‌ی افراد، چه آن‌هایی که مدرسه نمی‌روند و چه آن‌هایی که تنها خواندن و نوشتن می‌آموزند و چه آن‌هایی که در دوره‌ی متوسطه و حتی دانشگاه تحصیلات

خود را تکمیل می‌کنند، درنهایت همگی به یک‌سو حرکت می‌کنند و یک هدف دارند؛ کار. البته کار اگر بنا باشد به شکل کارمندی و مطابق عرف آن زمان به استخدام در سازمان‌های دولتی منجر شود بهتر است با تحصیلات بیشتری همراه باشد اما بازار که با تجربه و سرمایه‌اندوزی سروکار دارد نیازمند زمان است و کسی شانس بیشتری برای موفقیت در کار آزاد دارد که یک گام زودتر از بقیه کار خود را آغاز کند.

خود حاج علی حالا، که به یاد کودکی‌اش می‌افتد و ذوقی که از بازار در دل داشت، به این روحیه‌ی خود افتخار می‌کند: «در سال ۱۳۳۱ تصمیم خود را عملی کردم و ترک تحصیل کردم. در مغازه و کارگاه پدر، که چسبیده به منزل‌مان بود، مشغول شدم. پدرم دو شغل داشت؛ یکی آبنبات‌سازی و قندریزی و دیگری شیرپزی. البته شیرپزی و تولید پنیر به‌صورت انبوه و تولیدی بود که در حومه‌ی تبریز و تهران توزیع می‌شد و مابقی به فروشگاه‌های اطراف مغازه‌ی خودمان پخش می‌شد. من علاقه داشتم در هر دو حرفه تجربه کسب کنم و مهارت پیدا کنم».

همان‌طور که گفتیم علی هم به تولید علاقه داشت و هم به تجارت. همین مسئله باعث شد که از تمام بستری که مقابلش مهیا بود استفاده کند و در هر دو زمینه تجربه و دانش کسب کند. اصولاً افرادی که، در مقیاس بزرگ، در بازار موفق‌اند و کارآفرین‌های نام‌آوری به حساب می‌آیند باید هنر اقتصادی تولید را درک کنند. افرادی به اشتباه، یا متأسفانه طبق باور امروزی، فکر می‌کنند زمانی که از تجارت صحبت می‌کنیم منظورمان معامله یا دست‌به‌دست کردن کالا است که نه‌تنها ربطی به تولید ندارد بلکه، به‌خاطر حجم وحشتناک واردات در کشور، حتی مخالفتی با تولید هم دارد. علی اما از آن نسلی است که به‌درستی متوجه شده بود هر تولیدگری باید تاجر موفق‌تری هم باشد و اگر در زمینه‌ی دشوار تولید گام‌های مفید بردارد به‌خوبی می‌تواند در زمینه‌ی تجارت هم خود را نشان بدهد و از سوی مقابل، اگر تاجری توانمند باشد، توان تولیدی خود را هم بالاتر می‌برد: «در کارگاه فوت‌وفن کار را یاد می‌گرفتم و در مغازه امر فروش را. به سن سربازی رسیده بودم و می‌بایست خود را به آجودانی

معرفی می‌کردم. آن زمان جوانان تا آنجا که می‌توانستند از سربازی طفره می‌رفتند. من هم علاقه‌ای به رفتن به سربازی نداشتم. چند صبحی گریزان بودم ولی بالأخره شیطنت و راپرت همسایه‌ها مرا لو داد. حسادت آن‌ها این بود که فلانی چون پدرش تمکن مالی دارد به خدمت سربازی نمی‌رود. ناگزیر ترک تبریز نمودم و به تهران رفتم.»

سربازی که تاجر شد

پدرش علاوه بر کار آب‌نبات و قندریزی هفده کارگاه شیرپزی و تولید پنیر و در تهران، در سرای مستوفی، حجره‌ای داشت. بیشتر محصولات لبنی و پنیر را در تهران به شخصی به نام آقای مظفری ارسال می‌کرد تا عمده‌فروشی کند. علی هم این فرصت را غنیمت دانست و از این امکان پدر برای گسترش توان کسب‌وکار خود بهره جست. با رصد بازار متوجه شد که سازوکار کلی معامله آن‌قدرها که باید منطقی نیست و سود بالقوه‌ای را که می‌تواند در آن وجود داشته باشد محقق نمی‌کند. راه حلی بسیار خوب برای نفوذ و موفقیت در بازار تهران به ذهنش رسید: «طی چند ماهی که در تهران، نزد آقای مظفری، مشغول بودم با روحیه و وضعیت بازار آشنا شدم و متوجه شدم ایشان محصول را به قیمت عمده به خرده‌فروش می‌دهد. در این بین ارزش افزوده‌ی بالا، که باید عاید تولیدکننده شود، نصیب خرده‌فروشی می‌شد و سود تولیدکننده به حداقل می‌رسید. با موافقت پدرم وارد کار شدم.»

در آن زمان مرکز شهر تهران عمده‌ی فعالیت بازاری را به گردن می‌گرفت. گرچه هنوز هم قلب تهران قلب بازار است اما در آن زمان مراکز دیگر تجاری، که طی چند دهه‌ی اخیر رشد کرده‌اند، هنوز حتی در طرح‌های توسعه‌ی شهری هم جایی نداشتند. بازار عمده‌فروشی‌هایی که به کار علی می‌آمدند هم در خیابان استانبول و بازار بسیار قدیمی امین‌السلطان مولوی متمرکز بودند. ملک و فروشگاه در خیابان استانبول گران بود و همین مسئله باعث شد علی جای دیگری را زیر نظر بگیرد: «به پدرم پیشنهاد دادم برای جلوگیری از هدررفتن سود تولید فکری

کرده‌ام تا با اجازه‌ی شما در بازار امین‌السلطان مغازه‌ای تهیه کنم و به‌صورت خرده‌فروشی فعالیت نمایم و جنس را شما برایم بفرستید تا بدون واسطه و به قیمت مصرف‌کننده بفروشم. خوشبختانه پیشنهادم با موافقت پدرم همراه شد و من فروشگاه‌ی خریداری کرده و در مدت کمی پیشرفت خوبی حاصل کردم.»

این موشکافی و تحلیل دقیق علی از وضعیت بازار، در کنار سخت‌کوشی‌اش، به‌خوبی به پدر اثبات کرده بود که فرزندش انسانی قابل اعتماد و اتکا است. زمانی که پای صحبت بازاری‌ها بنشینیم، مخصوصاً در نسل قدیم، به‌خوبی متوجه می‌شویم که اعتماد و اعتبار، چه نزد خانواده و چه نزد دیگر کسبه، تا چه حد بر پیشرفت آن‌ها تأثیر گذاشته است. علی هم با تکیه‌بر همین اعتماد و با استفاده از موفقیتی که تا آن لحظه نصیبش شده بود توانست کسب‌وکار خود را گسترده کند: «علاوه‌بر فروش پنیر، کره‌ی سراب و مربای بالنگ و خیارشور را نیز به فروش خود افزودم که از تبریز به‌صورت عمده تهیه می‌کردم و هم آن را به‌صورت عمده به فروشگاه‌ها می‌فروختم و هم خرده‌فروشی می‌کردم.»

شاید این تصویر برای شما یک مغازه‌دار معمولی را جلوه دهد که صبح‌ها در حجره را باز می‌کند و شب‌ها بسته و به خانه می‌رود. اما راه‌های معمولی عمدتاً به موفقیت ختم نمی‌شوند و این تلاش افزوده‌ی افراد است که موجب گام‌برداشتن آن‌ها به سمت جلو می‌شود. علی هم از این قاعده مستثنی نبود و برای بهتر فروختن کالاهایش از هیچ تلاشی دریغ نمی‌کرد: «عصرها با دوچرخه فروشگاه‌ها را ویزیت می‌کردم. به‌جرات می‌توانم بگویم که یکی از اولین ویزیتورهایی بودم که این شیوه را به کار گرفتم. از خریداران دعوت می‌کردم تا بیایند و فروشگاه را از نزدیک ببینند. همکاران و همسایه‌ها شاهد بودند که با روش ویزیت مستقیم پیشرفت خوبی داشته‌ام. این شیوه باعث شد تا در تهران اسم و رسم خوبی به دست آورم.»

حالا پیش خود جوانی را تصور کنید که در بیست سالگی توانسته جایگاه خوبی در بازار تهران برای خود دستوپا کند و در میان تجاری

که همگی با محیط تهران آشنایی بیشتری داشتند و چند پیراهن بیشتر در بازار پاره کردند سری بلند کند. در خیابان استانبول اصناف قدیمی بودند و بیشتر در حرفه‌ی پنیر و خیارشور فعالیت داشتند و صاحب شهرت بودند. این موفقیت و ابتکار علی در فروش ویزیتوری شهرت خوبی، در عین سن و سال کم، برایش کسب کرد. البته این علاقه‌ی او به تجارت و کسب و کار از سنین کودکی و زمان تحصیل آغاز شد که با گذشت زمان و با تجربیاتی که کسب می‌کرد پیشرفت کرده بود و شاخ و برگ‌ی جدید به خود می‌دید. علی یک برنامه‌ی روشن برای درپیش گرفتن این روش در کسب و کار داشت: «هدف من از فروش ویزیتوری فروش زیاد جنس با سود کم بود. یعنی ترجیح می‌دادم به جای سود هنگفت روی کالاهای کمتر حد سود خود را پایین بیاورم اما کالایی بیشتر بفروشم تا بتوانم جای پای محکم‌تری در بازار داشته باشم.»

استفاده از راه‌های نامعمول در سازوکار خرید و فروش عمده‌ی بازار به‌خوبی خود را نشان داد و تأثیرش را گذاشت: «در آن زمان رسم بر این بود که مشتری مستقیماً برای خرید جنس به بازار عمده‌فروشان می‌آمد ولی با این ابتکار خودم سراغ مشتری می‌رفتم و سفارش می‌گرفتم. با این کار تعداد زیادی مشتری جلب کردم.»

علی در تهران بسیار موفق بود اما همان مسئله‌ی سربازی و رقابتی که به شکل طبیعی با کسبه‌ی اطرافش پیدا کرده بود باز هم برایش دردسرساز شد: «حدود یک سال و نیم گذشت. موفقیت‌م خوب بود اما حسادت اطرافیان موجب گردید تا راپرت مرا به کلانتری بدهند که فلانی به خدمت سربازی نرفته است. کلانتری مرا جلب و به خدمت سربازی اعزام کرد اما با تلاش فراوان و پیدا کردن آشنا و پارتی توانستم معافیت پزشکی شش ماهه بگیرم.»

این شش ماه گذشت اما باز هم همان اتفاق تکرار شد و این بار کلانتری او را برای تأیید مدارک معافیت پزشکی‌اش خواست: «کلانتری دوباره مرا جلب کرد. باید مجدداً به بهداری ارتش می‌رفتم. مرا تحت‌الحفظ و با مأمور برای معاینه به بهداری ارتش اعزام کردند تا

صحت‌وسقیم معافیت‌م مشخص شود.» حاج آقا به این جای داستان که می‌رسد می‌خندد و از شانس و جرأت خود در روزگار جوانی با حیرت حرف می‌زند: «آن روز شانس با من یار بود. در بهداری گفتند امروز معاینه نداریم و باید چهارشنبه بیایید. سرباز مدارکم را تحویل داد و گفت باید چهارشنبه بیاییم. فرصت مناسبی بود تا بگریزم. روز چهارشنبه هم نرفتم. مدارک نزد خودم بود و با این کار پیگیری مسکوت ماند. بعد از مدتی دوباره به مغازه‌ام برگشتم و به فعالیت ادامه دادم.»

داستان علی در تهران کم‌کم رو به پایان می‌رفت و وقت آن رسیده بود که دوباره به شهر محل تولدش، تبریز، برگردد و در فعالیت تولیدی و تجاری کنار پدر باشد. گرچه تبریز شهر بسیار بزرگی بود و هست اما فعالیت در بازار غریب تهران قطعاً تجربه‌ای گران‌بها برای جوانی به حساب می‌آمد که در ذهنش طرح بزرگی از موفقیت در آینده در سر داشت. این طرح بزرگ خوشبختانه نام حاج علی سالک نجات را بیش از پیش به صنعت شیرینی و شکلات و آبنبات گره زد و امروزه او را به چهره‌ای بی‌بدیل و غیر قابل جایگزین در این صنعت تبدیل کرد: «در سال ۱۳۳۳ پدرم فعالیتش را در زمینه‌ی پنیر و قندریزی کمتر کرد و به بنده توصیه کرد تا به تبریز برگردم. من در سال ۱۳۳۴ با تحویل گرفتن قسمتی از فعالیت قندریزی و آبنبات از پدرم در سن ۲۲ سالگی رسماً فعالیت‌م را در حرفه‌ی شیرینی و شکلات آغاز کردم.»

اولین گام تولید

علی با همان ذهنیت توسعه‌گرا و پرآرزو به تبریز آمده بود. همان‌طور که قصد داشت در تهران، با گسترده‌تر کردن سود کلی خود و تحکیم قدرتش در بازار، کسبوکار خود را توسعه دهد در تبریز هم برنامه‌ای مشابه داشت. البته نباید وضعیت نوپای تهران او را با مدیریت کسبوکار پدر در تبریز مقایسه کرد زیرا پدر تا حدی که در آن زمان بسیار گسترده به حساب می‌آمد کار را پیش برده بود و توسعه‌دادن نیازمند ابتکارهایی جدید بود؛ چه در عرصه‌ی تولیدی و چه در طرح‌های مالی و اقتصادی. علی با

شوق و ذوق فراوانی کار را آغاز کرد: «پدرم تعداد محدودی کارگر داشت. کار را توسعه دادم.»

یکی از بزرگ‌ترین مسائلی که ذهن علی را در آن زمان به خود درگیر کرده بود تولید قند بود. آن‌ها با حرارت دادن شکر گران قیمت قند تولید می‌کردند. اما تقریباً یک سوم از خروجی گرم‌خانه به شیرهای زردرنگ تبدیل می‌شد که باید فکری به حال آن می‌کردند. این روش تولید قند، آن هم روزانه ۵۰۰ کیلوگرم، نه تنها حاشیه سود را بسیار کاهش می‌داد بلکه حتی به لحاظ مقرون به صرفه بودن هم جای فکر بیشتری داشت و پرسش‌های زیادی را ایجاد می‌کرد. شاید بسیاری از افراد، زمانی که در یک مسیر قرار دارند، آن قدر آن را طی کنند تا به صورت طبیعی مجبور به تغییر آن شوند. اما علی چنین فردی نبود و هرچه سریع‌تر به فکر حل این مشکل افتاد: «ما شکر را از عاملان می‌خریدیم و گران بود بنابراین قندی که در گرم‌خانه تولید می‌شد اصلاً مقرون به صرفه نبود. به تهران رفتم و تحقیق کردم و متوجه شدم سانترفیوژهایی درست می‌کنند که قند از آن‌ها به دست می‌آید و شیرهای کشیده می‌شود. با کسی که این دستگاه‌ها را تولید می‌کرد و کارگاهش در خیابان ری بود ملاقات کردم و قرارداد بستم و برای اولین بار دستگاه سانترفیوژ را خریداری کرده و به تبریز آوردم.»

این دستگاه‌های سانترفیوژ تأثیر زیادی در بهینه‌سازی خط تولید قند داشتند. با استفاده از آن‌ها، به جای ۳۵ درصد شیر، فقط ۱۵ درصد شیر باقی می‌ماند و ۸۵ درصد قند حاصل می‌شد؛ آن هم قند درجه‌ی یک. همین مسئله باعث شد که با راه حل نسبتاً ساده‌ای، و با پیگیری علی، دورریز خط تولید قند به کمتر از نصف کاهش پیدا کند و جدای از آن شیرهای که تولید می‌شد هم دیگر زردرنگ نبود بلکه رنگ سفید داشت و کیفیتش بسیار بیشتر از شیرهای روش قدیمی بود. بهینه‌سازی هزینه‌ها منجر به افزایش حاشیه سود شد و همین کار منجر به گسترش خط تولید. جدای از آن سرعت کار با سانترفیوژها هم بهتر بود و در نهایت علی توانست، به جای روزانه ۵۰۰ کیلوگرم قند، به عدد بسیار قابل قبول ۱۴۰۰

کیلوگرم برسد. درواقع هم دامنه‌ی سود بیشتر شد و هم کلیت تولید تقریباً به سه برابر رسید و با یک حساب ساده به‌راحتی می‌توان متوجه شد که این درک صحیح علی از ماشین‌آلات و فناوری چقدر در جهش رو به جلوی او تأثیر گذاشته است.

دستگاه‌ها و ماشین‌آلات نیازمند نیروی غیر انسانی هستند که در این زمینه این نیرو از برق تأمین می‌شد. داستان مربوط به دهه‌ی ۳۰ شمسی است و در آن زمان امکانات برق بسیار کم بود. یکی دیگر از ویژگی‌های کارآفرینان و تولیدگران موفق این است که به امید حل مشکل نمی‌نشینند بلکه خودشان برای پیشرفت اقدام می‌کنند و دقیقاً به همین دلیل است که کارآفرینی نقش بسیار پررنگی در توسعه‌ی تمدن شهری هم داشته است. این مسئله تنها مختص ایران نیست بلکه نمونه‌اش را می‌توان در تمام کشورهای دنیا مشاهده کرد. علی به دنبال حل مسئله‌ی برق افتاد و همین پیگیری‌اش موفقیتی بیشتر برایش رقم زد: «با تلاش زیاد از فاصله‌ی یک و نیم کیلومتری برای کارگاه برق کشیدم و از آن استفاده کردم. جنس را به بهترین کیفیت تولید می‌کردم. رضایت مشتریان از کیفیت موجب شد تا مشتریان تبریز و اطراف به جای تهران از من خرید کنند. در مدت زمان اندکی در همان کارگاه کوچک دستگاه سانترفیوژ دوم و سوم را راه‌اندازی کردم.»

مسئله‌ی بعدی دسترسی به شکر بود چون خرید شکر از بیرون و از عاملین سخت و دشوار بود: «سفری به تهران کردم و بعد از مکاتبات زیاد عنوان کردم که کارخانه‌ی قند و دستگاه سانترفیوژ دارم و باید به ما سهمیه‌ی شکر بدهید. دولت در آن زمان برای سهمیه‌ی عاملین دو ثلث شکر می‌داد و یک ثلث قند روسی. در تبریز چنین نبود. مصرف شکر برای تولید از طریق عاملین تهیه و تأمین می‌شد. مضافاً اینکه چون دولت قند روسی را دو ریال گران‌تر از شکر می‌داد مشتری چندانى نداشت. مردم تبریز هم علاقه‌ی چندانى به مصرف قند روسی نداشتند و بیشتر قند داخلی را می‌پسندیدند.»

داستان پیگیری قند و شکر دولتی و اعداد و ارقام آن به حدی پیچیده

و جذاب است که خود حاج علی هم می‌داند با توضیح آن به‌خوبی می‌تواند چشم‌انداز مدیریت اقتصادی بخشی از تاریخ ایران را نشان دهد: «دولت قند روسی و شکر را توأم به سهمیه می‌داد و در نتیجه گران می‌شد و برای ما نیز که از عامل تهیه می‌کردیم گران‌تر می‌شد. در آن زمان برای سهمیه‌ی شهرستان‌ها یک ریال هم حق مستمندان اضافه می‌شد. این عوارض مشمول تهران نمی‌شد و نهایتاً تهیه از تهران برای ما مقرون به‌صرفه و قابل رقابت بود.»

علی، که می‌خواست و مصمم بود کارخانه را توسعه دهد، به‌ناچار با دولت وارد مذاکره شد تا مثل سهمیه‌های تهران شکر خالص بگیرد و بتواند نیاز تبریز و حومه را تأمین کند: «بعد از تلاش فراوان و پیگیری‌ها و مذاکرات زیاد توانستم، برای اولین بار در آذربایجان، روزانه دو تن شکر خالص به‌عنوان سهمیه‌ی قندریزی از دولت دریافت کنم. بعد از دریافت این سهمیه عاملان قند و شکر تبریز قیام کردند و نگذاشتند من هر روز دو تن سهمیه را بخرم. چون این خرید با یک ریال سودی که داشت می‌شد روزی دو هزار ریال که در طول ماه مبلغ ۶۰ هزار ریال می‌شد. عاملان تبریز ۴۸ قندریزی در سطح استان بودند و فکر می‌کردند اگر کسی چنین کاری کند دیگر آن‌ها مشتری نخواهند داشت. اگر سایر قندریزان شکر خاصی می‌خریدند در آن موقع شکر عاملان بی‌مشتری می‌ماند.»

مسئله این بود که عاملان توزیع قند و شکر تبریز از دولت مطابق سهمیه هم قند دریافت می‌کردند و هم شکر اما علی توانسته بود فقط شکر دریافت کند و همین مسئله حاشیه‌ی سود او را بسیار بیشتر می‌کرد. آن‌ها هم بیکار نماندند و سعی کردند با برقراری ارتباط با تهران جلوی این نوع فعالیت علی را بگیرند: «نامه‌ای به دربار نوشتند و گفتند این شخص با این سودش به‌اندازه‌ی حقوق ولیعهد درآمد پیدا کرده. آن زمان مدیر کل وقت اداره‌ی قند و شکر آقای امین سبحانی بودند. مرا احضار کردند و گفتند برای خواباندن غائله و خشم عاملان سهمیه‌ی مرا به جای دو تن به مقدار یک تن تحویل خواهند داد. به‌ناچار قبول کردم و مدتی با سهمیه‌ی یک تن کار را ادامه دادم.»

رقابت بازاری معمولاً هیچ‌گاه به انتهای خود نمی‌رسد و برای بیشتر شدن نفوذ و قدرت در بازار مذاکرات زیادی لازم است. درباره‌ی این مسئله هم همین روند ادامه پیدا کرد. بعدها فردی به نام آقای اهری، که مدیر کل وقت قند و شکر کشور بود، به تبریز آمد و علی را به استانداری احضار کرد. اهری به علی گفت که قند و شکر با هم از روسیه وارد می‌شود و کسی که قصد دارد از سهمیه‌ی دولتی استفاده کند باید با همان ترکیب سهمیه‌ی دولتی دریافت کند و علی نمی‌تواند به دریافت کردن صرف شکر ادامه دهد: «ابتکارهای من با دستگاه سانترفیوژ و خرید سهمیه موجب ناراحتی و مقابله‌ی عاملان با من شده بود. دست‌به‌یکی شدن آن‌ها و تنه‌آلودن من موجب شد تا تحمیل را بپذیرم، مقرر شد دو ثلث شکر و یک ثلث قند بخرم.»

آقای اهری مدیر کل وقت اداره‌ی قند و شکر کشور اهل تبریز و مقیم تهران بود و قبل از عزیمت به تهران سرپرست غله، دخانیات و قند و شکر تبریز بود. علی هم در آن زمان به‌عنوان عامل سهمیه دریافت می‌کرد و رابطه‌ی دوستانه‌ای با اهری داشت. قطع سهمیه شکر و اجبار به فروش توأم با قند برای علی مقرون‌به‌صرفه نبود. برای حل این مشکل به تهران رفت و به اهری مراجعه کرد: «به ایشان عرض کردم آقای اهری شما اهل آذربایجان هستید و من همشهری شما هستم و قصد دارم قند سالم و بهداشتی تولید کنم. اما شما در تبریز بر اثر فشارها و حسادت دیگران سهمیه‌ی شکر بنده را قطع کرده‌اید. زمانی که شما در تبریز سرپرست بودید من از شما سهمیه‌ی شکر می‌گرفتم. حال که شما به تهران آمده و مدیر کل شده‌اید و از طرفی اهل آذربایجان هستید سهمیه‌ی من قطع شده است.» حرف‌های علی بر اهری تأثیر گذاشت. قرار بود اهری سفری به آلمان داشته باشد و به علی قول داد پس از مسافرتش به آلمان، که دو سه ماهی طول می‌کشد، اوضاع را به حال اول برگرداند و خواست تا در این دو سه ماه سروصدای معترضان، که نفوذ زیادی در استانداری داشتند، بخوابد.

البته حاج علی در اینجا لازم می‌بیند که توضیحی ضروری راجع به

دلیل پذیرش درخواستش توسط اهری بدهد: «آقای اهری صرفاً به خاطر حفظ موقعیت خود و تحت فشار عاملان مجبور به چنین کاری شده بود و سهمیه‌ی شکر من را با قند توأم کرده بود وگرنه به لحاظ قلبی راضی نبود. قرار شد پس از مراجعت از سفر سهمیه‌ی من مجدداً برقرار شود. خوشبختانه این کار انجام شد و سهمیه‌ام بیشتر از قبل تعیین شد و ما هم تولید قند و شکر را افزایش دادیم و هم‌زمان با آن تصمیم به توسعه‌ی تولید آبنبات گرفتیم.»

در آن زمان هنوز سن ازدواج مانند سال‌های اخیر زیاد نشده بود و پسران عمدتاً در دهه‌ی سوم زندگی ازدواج می‌کردند. این قاعده اما درباره‌ی بسیاری از کارآفرینان اثربخش نیست زیرا آن‌ها حجم زیادی از وقت و انرژی خود را معطوف فعالیت اقتصادی می‌کردند و آن شکل از کمال‌گرایی که در کارهای تولیدی خود داشتند را در عرصه‌ی زندگی شخصی و عاطفی هم پیاده می‌کردند. علی‌هم‌قصد داشت تا زمانی که به لحاظ اقتصادی جایگاه قابل قبولی پیدا نکرده به ازدواج فکر نکند. این مسئله در سال‌های ابتدایی دهه‌ی ۴۰ میسر شد: «در آن زمان چون رونق و سود خوبی در کار نصیب شده بود در سال ۱۳۴۲ خانه‌ی باغچه‌ای در چهارراه منصور خریداری و به فکر ازدواج و تشکیل خانواده افتادم. با پیشنهاد مرحومه‌ی والده با خانم طیبه رضایی تبریزی، که از خانواده‌ی اصیل تبریزی بود، ازدواج نمودم. پدرشان آقای مرحوم حاج تقی رضایی تبریزی از کسبه‌ی معتبر خیابان فردوسی بودند.»

حاج خانم رضایی، همسر حاج آقا سالک نجات، چند سالی می‌شود که به رحمت خدا رفته‌اند اما حاج آقا حتی لحظه‌ای از این زندگی مشترک را از یاد نبرده است و هنوز یاد همسر در ذهنش چون شعله‌ای سوزان و درخشان زنده است: «زنده‌یاد همسر در سال ۱۳۲۴ در خانواده‌ی مذهبی و خوش‌نام، در محله‌ی قدیمی عارف (سید حمزه)، چشم به جهان گشوده و سومین فرزند خانواده بود. به نقل از خواهر بزرگ‌ترشان از هفت سالگی علاقمند و مقید به انجام فرائض دینی و یادگیری قرآن بود.»

همسر نقشی بسیار پررنگ در موفقیت کارآفرینان بزرگ دارد. از آنجایی

که کانون خانواده برنامه‌ریزی دقیق و دید بلندمدت را به وظیفه‌ای برای هر فرد تبدیل می‌کند حفظ و مدیریت این کانون کاری حیاتی و دشوار است که همسر علی برعهده گرفت و جدای از آن در امور اقتصادی هم مشاوره‌ی ارزشمند برای او حساب می‌شد. حاج آقا با به‌خاطر آوردن همسرش اندکی سکوت می‌کند؛ سکوتی که اطرافیان را هم در خود غرق می‌کند. سپس گلوی خود را صاف کرده و درباره‌ی همسرش چنین می‌گوید: «گرامی‌داشت یاد و خاطره‌ی آن یار خوب زندگی، که علاوه‌بر مسئولیت سنگین خانه‌داری مربی شایسته در تربیت فرزندان و مشاوره همراه برای من و پیش‌قدم در امور خیر و نیکوکاری بود، خالی از لطف نیست و حیف که دست تقدیر و مشیت الهی بر جدایی زودهنگام او و سفر ابدی‌اش قرار گرفت.»

در ابتدای جاده‌ی ایل‌گلی

حاج آقا به یاد همسرش لبخندی می‌زند و داستان فعالیت اقتصادی خود در دهه‌ی ۴۰ شمسی را ادامه می‌دهد: «چون شیرهی حاصل از تولید قند باید استفاده می‌شد بهترین راه حل تولید آب‌نبات بود.» در این مرحله باز هم مشکلات و کمبود امکانات مسیر را برای علی صعب و دشوار می‌کرد: «کارگاه کوچک بود و امکان تولید انبوه، ورود کامیون‌ها و بارگیری وجود نداشت. علاوه‌بر آن دود حاصل از سوخت تیان‌ها، که با نفت سیاه روشن می‌شد، موجب آلودگی هوای شهر می‌شد و همسایگان را آزار می‌داد. حتی شکایت هم کردند.»

این مسائل باعث شدند که علی به فکر کارگاهی جدید باشد که فعالیت در آن برای شهر و شهروندان آزاری نداشته باشد و جدای از آن مساحتی را در اختیار او قرار دهد که به درد فعالیت تولیدی‌اش بخورد. جایی را که در نظر گرفت هم آن موقع منطقه‌ای پرتعداد بود هم امروزه یکی از گرم‌ترین کانون‌های توریسم تبریز است؛ جاده‌ی شاه‌گلی. امروزه با نام ائل‌گلی، به‌خاطر دریاچه‌ی مصنوعی مشهورش افراد زیادی را به خود جلب می‌کند و هر شب پیر و جوان تبریزی با قدم‌زدن در اطراف آن

فکر خود را آرام می‌کنند و دل را به بندبند این شهر زیبا گره می‌زنند. این‌طور شد که همین کارگاه را به اول جاده‌ی ائل‌گلی انتقال داد و، با گسترده‌تر کردن خط تولید و نیروی کار، آن را به یک کارخانه تبدیل کرد. مسئله‌ی توزیع قند و شکر هنوز هم ادامه داشت و بازاری نبود که علی بخواهد، و حتی بتواند، از آن کنار بکشد. همین مسئله باعث شد که، هم‌زمان با انتقال کارگاه، برای توزیع قند و شکر آذربایجان شرقی نمایندگی پخش قند و شکر را به‌طور انحصاری از شرکت پخش قند و شکر ایران بگیرد. در این مرحله علی وظیفه‌ی توزیع قند و شکر کل استان را بر عهده گرفت. کار احداث و فعالیت کارخانه رفته‌رفته به اتمام رسید و این کارخانه، که در ابتدای جاده‌ی ائل‌گلی قرار داشت، در سال ۱۳۴۶ و با حدود ۲۵ نفر کارگر و با تولید آبنبات، شکرپنیر و فعالیت قندریزی به‌طور سنتی شروع به کار کرد و به بهره‌برداری رسید.

علی پیش‌تر با استفاده از سانترفیوژها متوجه این مسئله شده بود که استفاده از فناوری روز قطعاً امری ضروری برای توسعه‌ی فعالیت اقتصادی است و به صرف بستن قراردادهای اقتصادی و تجاری مناسب نمی‌توان کار را آن‌طور که می‌خواهد گسترش داد. احداث کارخانه‌ی ائل‌گلی هم‌زمان شده بود با سال‌های توسعه‌ی سریع صنعت در ایران و علی هم برای اینکه از این مسیر پیشرفت جا نماند دست به کار شد. برای اینکه با زمان هم‌گام شود خطوط تولید بن‌بن و تافی را راه‌اندازی کرد و برای انجام این کار از دستگاه‌های مدرن اتوماتیک استفاده کرد: «ابتدا قصد داشتم این دستگاه‌ها را از خارج خریده و وارد کنم ولی خوشبختانه به یک شرکت در تهران برخوردیم که توانایی تولید نداشت اما این دستگاه‌ها را خریده بود و قصد فروش آن‌ها را داشت. من همه را خریدم و به تبریز منتقل کردم. تعدادشان نه دستگاه بود و محصولاتی نظیر تافی، بن‌بن، کارامل و آبنبات چوبی را می‌شد با آن‌ها تولید کرد. دیگر نیازی به خرید از خارج نبود.»

از اینجا به بعد زندگی علی مسیر جدیدی را در پیش می‌گیرد. البته این مسئله تنها به او محدود نبود بلکه کل کشور در مسیری قرار می‌گرفت

که کم‌وبیش تا همین دو دهه‌ی پیش وجود داشت و آن هم جریان صنعتی‌سازی است. دهه‌ی ۴۰ شمسی سرشار بود از ایجاد کارخانه‌های بزرگ و جابه‌جایی بسیار گسترده‌ی نیروی کار از روستاها و شهرهای کوچک به شهرهای بزرگ و حرکت از کشاورزی سنتی به تولید صنعتی. قطعاً کمتر کسی در آن زمان فکر می‌کرد که این مسئله با چنین شدتی در کشور پیش برود اما عمده‌ی افراد با زندگی روزمره‌ی خود متوجه بودند که جهت و الگوی اقتصادی کشور در حال تغییر است. گرچه نفت در مدیریت کلان اقتصاد کشور، مانند همین امروز، حرف اول را می‌زد اما سال‌های دهه‌ی ۴۰ و ۵۰ شمسی سال‌های شکل‌گیری صنایع عظیم در ایران بودند. در این میان هم مشارکت سرمایه‌گذاران و متخصصان خارجی و هم فعالیت کارآفرینان ماهر و توانای ایرانی که عشق به میهن داشتند تأثیرگذار بود.

علی کارخانه را به ائل‌گلی منتقل کرد. در اینجا چند مسئله مقابل روی او قرار داشت. اولین مسئله این بود که نیروی کار لازم برای کارکردن با این دستگاه‌های مدرن در اختیار او نبود، زیرا تولید به این روش سابقه‌ی زیادی نداشت، و مسئله‌ی بعدی هم این بود که حالا با افزایش تولیدی که می‌توانست داشته باشد نیازمند بازار و روش فروشی گسترده‌تر و توانمندتر بود: «دستگاه‌ها را نصب و راه‌اندازی کردیم. چون در آن زمان تولید آبنبات به‌صورت صنعتی نبود مشکلات زیادی داشتیم و نیروی ماهر نبود. کم‌کم به پرسنل خود آموزش می‌دادیم تا به مشکل بر نخوریم. لازم به ذکر است در سال ۱۳۴۶ که از خیابان کهنه به اول جاده‌ی ائل‌گلی منتقل می‌شدیم فعالیت‌مان در آنجا کم شده بود و، چون خیابان کهنه برای عرضه‌ی محصولات تولیدی چندان محل مناسبی نبود، برای جلب مشتری به‌ناچار در خیابان فردوسی اقدام به خرید مغازه‌ای کردیم تا محصولات‌مان را بفروشیم. در همان‌جا نمایندگی قند فریمان و شکر و محصولات آبنبات‌های سنتی و تولید اتوماتیک را شروع و توزیع کردیم. فعالیت با موفقیت ادامه داشت. در آن زمان، علاوه‌بر خط تولید اتوماتیک و تولید آبنبات سنتی و فروش محصولات در فروشگاه بازار، قند و شکر استان

را نیز توزیع می‌کردیم. در تبریز کلاً سه نفر بودیم که در فروش قند و شکر فعالیت داشتیم. در تهران هم شرکت‌هایی بودند که همکاران ما از آن‌ها نمایندگی گرفته و توزیع می‌کردند. در تهران هم رقابت تنگاتنگ بود. برای هماهنگی بخش قند و شکر ایران را ادغام کردند. به ما نیز در تبریز پیشنهاد شد تا ما هم ادغام شویم.»

بر همین اساس در خیابان شهناز سابق، که امروز شریعتی نام گرفته است، با مشارکت آقای حاج محمدعلی ناعمی و آقای حاج علی رجبی دفتری راه‌اندازی کردند تا از طریق آن بتوانند سهمیه‌ی قند و شکر را به شکل شراکتی در کل استان آذربایجان شرقی توزیع کنند. البته این فعالیت عمر خیلی زیادی نداشت زیرا در آن سال‌ها تهران با شدت بسیار بیشتری تمرکز اقتصادی کشور را جلب خود کرده بود و فعالان اقتصادی حاضر در این شهر با نفوذ خود کاری کردند که بعد از مدت کوتاهی فعالیت در این دفتر متوقف شود. چون از تهران تصمیم گرفته بودند با دایر کردن دفتر در تبریز خودشان توزیع را به دست گیرند. این‌طور شد که نمایندگی علی و شرکایش لغو شد و آن‌ها هم دفتر را تعطیل کردند.

با خالی شدن دست علی از کارهای توزیع قند و شکر استان وقت او برای فعالیت تولیدی و تجاری کارخانه و فروشگاهش بیشتر شد: «من فعالیت خود را برای تولید آبنبات، تافی و کارامل متمرکز کردم و این فعالیت خانوادگی را تا سال ۱۳۵۱ ادامه دادیم. در این سال به پیشنهاد برادرانم تصمیم گرفتیم از یکدیگر جدا شویم. برادرانم بیشتر علاقمند به فعالیت در مغازه‌ی خیابان فردوسی بودند و از این رو کارخانه به بنده واگذار شد. تقسیم سهام و اموال با سرپرستی مرحوم ابوی‌ام و نظارت آقای حاج حسن علی‌نژاد انجام شد و از هم جدا شدیم. من به تنهایی فعالیت‌م را ادامه دادم.»

پسر عمه‌ی فرهیخته و خواب‌آشفته‌ی نفت

نام دکتر محمدعلی موحد را قطعاً همه شنیده‌اند. تاریخ‌پژوه، ادیب و حقوق‌دان برجسته‌ای که برای چندین و چند کار عرفانی، ادبی و تاریخی

از جمله خواب آشفته‌ی نفت بسیار شناخته شده است. دکتر موحد پسرعمه‌ی حاج آقا سالک نجات است و در دفتر کار حاج آقا تصویری از این دو نفر کنار هم نصب شده است. زمانی که از حاج آقا درباره‌ی دکتر سؤال می‌پرسید متوجه می‌شوید که او تا چه حد به دکتر می‌بالد و خود با خنده می‌گوید: «خیلی از دوستان من راه علم را در پیش گرفتند و من راه بازار. اتفاقاً اخیراً با یکی از دوستان دوران کودکی‌ام، که امروز پزشک متخصص بسیار برجسته‌ای است، در یک دورهمی جمع شده بودیم و او به من گفت که تو همیشه به بازار علاقه داشتی. خاطره‌ای را هم به من یادآوری کرد که در دوران کودکی، زمانی که در مدرسه‌ی ابتدایی هم‌کلاس بودیم، من جوهر و لایقه را با هم ترکیب می‌کردم و کل این بسته را به هم‌کلاسی‌هایم می‌فروختم.»

حاج آقا از این خاطره‌ی خوش فاصله می‌گیرد و خاطره‌ی تلخی را به یاد می‌آورد: «در همان ایام مرحومه عمه خانم، والدۀ دانشمند جناب آقای دکتر موحد، درگذشت. پیکر ایشان را بنا به وصیتش برای خاکسپاری به قم بردیم. در راه برگشت من تصادف شدیدی کردم و از ناحیه‌ی کمر به شدت آسیب دیدم؛ تا حدی که قادر به حرکت نبودم.» در آن زمان به تازگی بیمارستانی به نام جم، که امروز اندکی بالاتر از میدان شهدای هفت تیر قرار دارد، به زحمت دکتر حسن هاشمیان و دکتر ابراهیم سمیعی راه‌اندازی شده بود که یکی از بیمارستان‌های بسیار به‌روز و مجهز ایران به شمار می‌آمد: «با آمبولانس به بیمارستان جم تهران منتقل شدم و در آنجا بستری و توسط پروفیسور سمیعی عمل جراحی شدم. پس از ۴۵ روز بستری در بیمارستان و یک ماه استراحت در منزل تهران به تبریز برگشتم و مجدداً فعالیت خود را آغاز کردم.»

در آن زمان طرح تغذیه‌ی رایگان در مدارس یکی از اولویت‌هایی بود که دولت دنبال می‌کرد؛ زیرا آموزش همگانی مناسب می‌توانست تأثیری مثبت در روند توسعه‌ی کشور داشته باشد. علی‌هم در سال ۱۳۵۳ شرکتی را تأسیس کرد و با تولید بیسکویت در طرح تغذیه‌ی رایگان مدارس مشارکت کرد. جدای از این فعالیت ملک جدیدی در کیلومتر ۶ جاده‌ی

تهران خریداری کرد. این ملک جدید محل اصلی کارخانه‌ای است که امروز آاناتا در آن استقرار دارد و نام بزرگ «گروه صنعتی نجاتی» بر سردر آن دیده می‌شود.

اینکه چطور آن زمین تبدیل به این کارخانه‌ی عظیم امروزی شد داستانی دارد که حرکت کردن در دل آن عظمت اراده و سخت کوشی حاج آقا را نشان می‌دهد. این ملک، با وسعت ۸۴ هزار متر مربع، یک تپه‌ی خیلی بزرگ در داخل خود داشت که ۳۰ متر ارتفاع آن از زمین بود. در همان زمان تقریباً تمام اطرافیان علی به او می‌گفتند که احداث کارخانه در این زمین ناهموار به هیچ وجه عملی معقول و حتی ممکن نیست. هر از گاهی کسی نزد علی می‌آمد و سعی می‌کرد یا از زبان خود یا به نمایندگی از شخص دیگری او را از ایجاد کارخانه در این زمین منصرف کند اما علی که دل در گروی کارش داشت به آن‌ها می‌گفت: «این عشق همان عشقی است که فرهاد را به کوه چیره می‌کند.» همین‌طور هم شد و فرهاد قصه‌ی ما به عشق شیرینش رسید: «با تلاش فراوان آن تپه را خاکبرداری کردم و کلنگ احداث کارخانه را زدم. این کار بیش از هشت ماه طول کشید. برای تهیه‌ی آب و برق مورد نیاز اقدام به خرید انشعاب و حفر چاه کردیم. برای استحصال آب ناچار بودیم که آب برگرفته از چاه را تصفیه و آب شهری را با تانکر به کارخانه حمل کرده و سپس استفاده کنیم.»

افتتاح از سالن بیسکویت

کارخانه‌ی آاناتا با عظمتی که امروز دارد یک پارچه و یک ضرب احداث نشده است بلکه حاصل چند دهه توسعه‌ی تدریجی است. اولین سالن این کارخانه سالن بیسکویت بود. در آن سال‌ها بیسکویت هنوز محصولی نو در ایران به حساب می‌آمد زیرا نحوه‌ی تولید آن بیشتر نیازمند مقیاس و ابزارآلات صنعتی بود و مانند کلوچه قابلیت تولید سنتی و خانگی فراوانی نداشت. همین مسئله باعث می‌شد که بازار بیسکویت بازاری بسیار خوب باشد و کارخانه‌ی بزرگی که بتواند به کل کشور بیسکویت ارسال کند

حتی به تعداد انگشتان یک دست هم نبود. حاج آقا برای توسعه‌ی کار خود باز هم سراغ فناوری‌های جدید رفت اما این بار به داخل ایران بسنده نکرد و با مسافرت به کشورهای پیشرفته‌ی جهان از خطوط تولید روز دنیا اطلاعاتی کسب کرد و مسیر خود را در پیش گرفت: «پس از آماده‌شدن سالن و انشعاب آب و برق به کشور انگلستان رفتم و با کمپانی بیکر پرکینز قرارداد بستم و خط تولید بیسکویت را خریداری کردم. این کمپانی مشهورترین سازنده‌ی خطوط بیسکویت آن زمان در جهان محسوب می‌شد. تحویل خط تولید نه ماه طول کشید. از شروع آماده‌سازی سالن تا بهره‌برداری دو سال زمان صرف شد. بعد از راه‌اندازی و شروع تولید خط بیسکویت، برای مناسبت‌های مختلف، با استانداری‌ها و ادارات آموزش و پرورش شهرها قرارداد می‌بستم. حتی برای نه شهر طرح تغذیه‌ی رایگان بیسکویت را به اجرا در آوردیم.»

نکته‌ی اشتراک بسیار مهمی که بین تمام کارآفرینان باتجربه وجود دارد، و اساساً افراد موفق را از آن دسته افرادی که در فعالیت تولیدی و بازاری شکست می‌خورند و یا گمنام می‌شوند جدا می‌کند، هدفی است که در سر دارند. نگاه بلندمدت چیزی گران‌بها است که به‌سختی به دست می‌آید و به‌سادگی از دست می‌رود. هر نوع مشکلی که برای یک شخص پیش بیاید، یا حتی اگر عدم تعادلی در بازار یک کشور ایجاد شود، ممکن است نگاه بلندمدت او را از بین برده و به سمت‌وسوی سودهای کوتاه‌مدت و ناگهانی سوق دهد. حاج آقا اما اصلاً به عشق تولید وارد این حیطه شده بود و می‌دانست که تولید بدون کیفیت او را به هیچ‌جایی نخواهد رساند: «از اول شروع فعالیت تصمیم بنده این بود که در تولید محصولات دقت شود تا کالای درجه‌ی یک و باکیفیت به دست مردم برسد. آینده را در نظر می‌گرفتم که محصولات ما در بازار سهمی داشته باشند زیرا احساس من بر این بود که محصولات مرغوب برای خود اسم و جایگاهی پیدا می‌کند و این، برای آینده‌ی صنعت، یک سرمایه‌ی پایدار است.»

فعالیت این کارخانه، که در اواسط دهه‌ی ۵۰ شمسی آغاز شد، تا حد

بسیار زیادی به تغذیه‌ی رایگان مدارس گره خورده بود و بخش عمده‌ای از محصولات در این مسیر مصرف می‌شدند. مدت دو سال طرح تغذیه‌ی رایگان ادامه داشت. سال‌های انقلاب از راه رسیدند و در سال ۱۳۵۷ و با شروع انقلاب اسلامی این طرح قطع شد. با این حال کشور هنوز هم بازار مناسبی برای این محصولات بود و فعالیت کارخانه با قوت خود ادامه پیدا می‌کرد. حتی اختلالی که به دلیل انقلاب ایجاد شده بود نمی‌توانست کارآفرینی چون حاج آقا نجاتی را از میدان به در کند. با این حال در سال ۱۳۵۹ اتفاق دیگری در کشور افتاد؛ جنگ تحمیلی. در این سال و با شروع جنگ تحمیلی عراق علیه ایران افت شدیدی در این فعالیت ایجاد شد: «در آن زمان ۱۸۵ نفر کارگر داشتیم. با شروع جنگ توسعه هم متوقف شد. در طول زمان جنگ با کمیاب‌بودن مواد اولیه و ضرورت پرداختن به تدارک نیازمندی‌ها احتیاجی به تهیه و جیره‌بندی بیسکویت نبود. لذا به اندازه‌ای که فقط کارگرها بتوانند کار کنند و کارخانه بسته نشود فعالیت داشتیم.»

همه می‌دانند که چه در دوران انقلاب و چه در زمان جنگ بسیاری از افرادی که از تولید دل‌سرد شده بودند دارایی خود را با هر بهایی فروختند و از کشور خارج شدند. حاج آقا اما دنیا را جور دیگری می‌دید. دنیا برای او یعنی خانه‌اش؛ تبریز و وطنش ایران. هرگز حتی لحظه‌ای این فکر از ذهنش عبور نکرد که می‌تواند همین زمین‌ها و خط تولید گران‌بها را به پول نقد تبدیل کند و با خروج از ایران در جایی دیگر فعالیت اقتصادی را در پیش گیرد. تعطیل نکردن کارخانه هم به همین دلیل بود. وقتی کسی کار را زندگی و کارخانه را خانه بداند کارگرها را هم چون اعضای خانواده می‌داند که برای بردن لقمه‌نان آبرومندی سر سفره‌ی خانواده‌ی خود به این کارخانه امید بسته‌اند.

سال‌های دهه‌ی ۶۰ با دشواری‌های فراوانی می‌گذشت. تقریباً اگر سرگذشت همه‌ی کارآفرینان هم‌نسل حاج آقا را مطالعه کنیم متوجه می‌شویم که کم‌وبیش از الگویی مشابه پیروی می‌کنند: آغاز و توسعه‌ی اولیه‌ی کار پیش از انقلاب، تغییر روش در سال‌های اولیه‌ی انقلاب،

مختل شدن شدید فعالیت در سال‌های جنگ و بازسازی در سال‌های پس از جنگ و آغاز دهه‌ی ۷۰ شمسی. در دهه‌ی ۶۰ کل کشور در مشکلات اقتصادی مختلفی قرار داشت؛ از دسترسی به مواد گرفته تا مسئله‌ی تأمین ارز. خیلی از افراد در همین سال‌ها از قطار رو به توقف تولید پیاده شدند: «مواد اولیه یعنی روغن، شکر و آرد خیلی محدود بود و سهمیه‌ی یک ماه را در یک هفته استفاده می‌کردیم و بقیه‌ی سه هفته را نیمه‌تعطیل بودیم. این مسئله باعث شد کم‌کم هر ماه تعداد کارگرها را کمتر کنیم؛ تا حدی که به ۵۴ نفر رسیدیم. در طول هشت سال جنگ فعالیت آنچنانی نداشتیم. محصول تولیدی یک هفته را تحویل دولت می‌دادیم تا سهمیه‌ی ماه بعد را دریافت کنیم. البته تحویل محصول به دولت و دریافت سهمیه‌ی مواد اولیه مشکلات فراوانی داشت. در این هشت سال نه تنها کارخانه هیچ سودی نداشت بلکه هر ماه مقداری هم متضرر می‌شدیم که علت آن صرفاً فعال نبودن و جلوگیری از اخراج کارگران بود.»

یکی از مسائلی که در آن زمان باید توسط کارآفرینان کشور حل می‌شد تأمین مایحتاج رزمندگان عزیزی بود که در جبهه حضور داشتند. آنا‌تای حاج آقا نجاتی هم از این قاعده مستثنی نبود و در زمان جنگ برحسب وظیفه هر ماه مقدار زیادی از محصولات را برای جبهه‌ها و رزمندگان عزیز ارسال می‌کرد و در کنار آن کمک‌های نقدی هم صورت می‌گرفت. تا آن زمان هنوز بخش تولیدی آبنبات در کارخانه‌ی قدیمی جاده‌ی ائل‌گلی وجود داشت و به محل جدید کارخانه منتقل نشده بود. این سال‌ها فرصت مناسبی بود تا خط تولید آبنبات را از محل قدیمی در اول جاده‌ی ائل‌گلی به محل جدید و فعلی مجتمع تولیدی آنا‌تا در کیلومتر ۶ جاده‌ی تهران منتقل کنند و این کار نهایتاً در سال ۱۳۶۶ انجام گرفت.

کیفیت و محبوبیت در سال‌های جنگ

پس از جنگ محمدجواد و محمدرضا، دو پسر حاج آقا که حالا در دهه‌ی سوم زندگی خود بودند، به کارخانه آمدند تا در کارها کنار پدر باشند. اوضاع اقتصادی و تولید هم رفته‌رفته شرایط بهتری پیدا کرد: «در

سال ۱۳۶۸ و پس از پایان جنگ توانستیم برخی از مواد اولیه از جمله لفاف، لیسیتین و اسانس و سایر مواد اولیه را سفارش دهیم و وارد کنیم و با این کار تولید اندکی رونق یافت. کارخانه‌ی قندریزی منتقل نشد و در همان محل قدیمی ماند، و بعد از مدتی در محل دیگری با مشارکت آقای نورآوری، به فعالیت خود ادامه داد. اما پس از چند سال به دلیل عدم سوددهی کلاً این حرفه را کنار گذاشتیم.»

حالا که جنگ به پایان رسیده بود و سال‌های دولت سازندگی از راه می‌رسید کشور، جدای از فعالیت‌های عمرانی گسترده، در زمینه‌ی صنعت هم به بازسازی توان خود پرداخت. بسیاری از تولیدی‌ها که در زمان جنگ تا مرز تعطیلی پیش رفته بودند قوت خود را باز می‌یافتند و رفته‌رفته سعی می‌کردند با گسترده‌تر کردن فعالیت خود در راستای اشتغال‌زایی کشور نقش‌آفرین باشند. حاج آقا هم یک خط تولید از انگلستان خریداری کرده بود که پس از انقلاب، و مخصوصاً در دوران جنگ، نتوانسته بود از آن به‌درستی بهره‌برداری کند: «پس از جنگ و همراه با دوران سازندگی کشور فعالیت گسترش یافت. اولین قدم در مسیر توسعه‌ی خط تولید آبنبات و تافی آغاز شده بود. در سال ۱۳۶۸ خط تولید تافی مغزدار را برای اولین بار در ایران شروع کردیم. این خط تولید را از همان شرکت انگلستانی مشهور بیکر پرکینز خریداری کردیم. این خط در سال ۱۳۷۱ به بهره‌برداری رسید و محصولات آن با استقبال فراوانی مواجه شدند که باعث شهرت بیش از پیش برند ما شد و در بازار سروصدای زیادی ایجاد کرد. لفاف رنگارنگ آن محصول هنوز هم با همان شکل و نماد تولید و مورد توجه مصرف‌کنندگان است و بازار خوبی دارد.»

خط تولید محصولات یکی پس از دیگری از راه می‌رسیدند. با حضور پررنگ‌تر فرزندان حاج آقا در کارخانه فعالیت‌های جدیدی هم با انرژی بیشتری پیگیری می‌شد. از این به بعد یکی پس از دیگری قفسه‌های فروشگاه‌های ایران با محصولات رنگارنگ آنتا پر می‌شد: «تصمیم بعدی توسعه‌ی خط ویفر بود. خط تولید آن از شرکت هبن‌اشترایت آلمان خریداری شد. این اولین خط تولید ویفر به‌صورت اتوماتیک در ایران بود.

در سال ۱۳۷۱ پسرانم محمدرضا و محمدجواد، بعد از اتمام دوران خدمت سربازی، به همکاری فراخوانده شدند و به جمع آنا پیوستند.»

این گسترش، خطوط تولید و مساحت و تجهیزات کارخانه را هم به شدت توسعه می‌داد. اگر امروز سری به کارخانه‌ی آنا بزیند تقریباً با یک شهرک صنعتی کوچک روبه‌رو می‌شوید که حتی بسته‌بندی محصولاتش هم در دل خودش تولید می‌شود: «در سال ۱۳۶۹ اقدام به احداث سالن فاج کردیم که وسعت و زیربنای آن حدود ۲۵۰۰ متر مربع است و به مجموعه‌ی مرکزی آزمایشگاه‌ها و سالن اجتماعات مجهز است. مجدداً توسعه‌ی خط تولید تافی مغزدار را در دستور کار قرار دادیم. برای این منظور خط APV (ولیمه) را خریدیم و به سالن خط تافی مغزدار اضافه کردیم. خط تولید محصول توپوق، که در بین کودکان و نوجوانان جایگاه خوبی دارد، در سال ۱۳۶۶ خریداری و هم‌زمان با توسعه‌ی خط ویفر در سالن ویفر نصب کردیم.»

با پیشرفت خط تولید و گسترش تنوع و حجم محصولات تولیدی نمی‌شد از بازار و مسئله‌ی فروش غافل شد. حاج آقا در این سال‌ها فروش را هم توسعه داد و از شهرستان‌های مختلف نمایندگی پذیرفت. وظیفه‌ی این نمایندگی‌ها توزیع و فروش محصولات بود. دهه‌ی ۶۰ گرچه برای آنا با زیان‌های زیادی همراه بود اما پا پس‌نکشیدن در زمینه‌ی تولید محصول باکیفیت باعث شد جنگ، با همه‌ی فشارهایی که داشت، سنگ محک خوبی برای بسیاری از کارآفرینان ایران باشد. در این دوره آن دسته از تولیدگرانی که به بهانه‌ی کمبودهای مختلف از کیفیت کالاهای خود کم نکردند برای همیشه در ذهن مردم ایران حک شدند. مردم هنوز، بعد از گذشت چند دهه، به‌خوبی به یاد دارند که در سال‌های دهه‌ی ۶۰ چه کالایی را باکیفیت خوب خریداری می‌کردند و حتی آن کیفیت تا چند دهه بعد هم نتوانست رقیبی برای خود داشته باشد. به عبارت بهتر دهه‌ی ۷۰ به آن دسته از صنعت‌گرانی تعلق داشت که در دهه‌ی پیشین آن کیفیت محصولات خود را حفظ کردند. حاج آقا هم به‌خوبی می‌داند که قدرت هر صنعت‌گر نهفته در اعتمادی است که مصرف‌کنندگان محصولات

به او دارند: «توجه و اهمیت دادن به کیفیت در زمان جنگ موجب حفظ محبوبیت و توجه مصرف‌کنندگان شده بود. همین اعتماد و اطمینان مشتری موجب رشد سریع و توسعه‌ی آناتا در سال‌های بعد از جنگ شد. هم‌زمان با فروش خوب تعداد کارگران هم اضافه شد. نیروهای متخصص استخدام شدند. خطوط بیشتری به تولید اضافه شد. تحولی در طراحی و بسته‌بندی ایجاد کردیم تا متناسب با خواست بازار و مدرن باشد که بازده خوبی هم داشت. هم‌زمان با خرید و راه‌اندازی خط تافی مغزدار، که موجب شد اولین تولیدکننده‌ی این محصول در ایران شویم، در سالن فاج فعالیت را شروع کردیم و توانستیم در سالن شکلات نیز خطوط تولید تافی و آبنبات را توسعه دهیم. بسیاری از این محصولات برای مردم ایران تازگی داشت و همین مسئله باعث شد با استقبال فراوانی روبه‌رو شویم. در جریان اجرای طرح‌های توسعه اقدام به ساخت انبارهای بزرگ مواد اولیه و محصول کردیم؛ آن هم مطابق با استانداردهای روز و کاملاً مکانیزه.»

حالا، که باز هم با توسعه‌ی تولید گام‌هایی بلند در این زمینه برداشته شده بود، حاج آقا شاهد اشتیاق فراوانی از سوی بازار بود. مسئله‌ی بعدی که باز هم باید دست‌خوش توسعه می‌شد شعب پخش بودند. ارادتی که حاج آقا و خانواده‌ی سالک نجات به ائمه‌ی اطهار (ع) داشتند باعث شد که اولین شعبه‌ی جدید خود را در شهر مشهد مقدس راه‌اندازی کنند. به نظر حاج آقا هم‌جواری با بارگاه حضرت ثامن الحجج (ع) برکتی بود که آناتا به آن نیاز داشت: «هم‌زمان با ایجاد شعبه اولین کامیون‌ها را هم خریداری کردیم و متعاقب آن علاقمند بودیم شعب دیگری را از جمله در تهران دایر کنیم. البته این فکر سال‌های قبل از انقلاب بود ولی با شروع انقلاب و جنگ و گرفتاری‌های خاص آن در این برنامه‌ها تأخیر پیش آمد. در آن زمان برای خرید ملک شعبه‌ی مشهد در خیابان بیهقی اقدام کردیم.»

فرزندان حاج آقا طی این تقریباً سه دهه کارهای زیادی برای توسعه و رشد آناتا کرده‌اند. امروزه زیر نظر کلان حاج آقا مدیریت عملیات و توسعه با محمدرضا است و مدیریت فروش و بازرگانی با محمدجواد؛ که

هر دو مانند دو بال در کنار حاج آقا موجب پرواز آنا تا شده‌اند. این توسعه مراحل گوناگونی را پشت سر گذاشته است: «با همت محمدرضا در ساخت‌وساز و تلاش محمدجواد در راه‌اندازی و مدیریت فروش اینک در هر استان شعبه‌ای مجهز داریم که دارای انبارهای استاندارد، ساختمان دفتری مجزا، محوطه، سکوی‌های بارگیری و تخلیه، رفاهی و چیزهایی از این قبیل هستند. این مسئله باعث شده کار توزیع مویرگی و رساندن محصول را به‌طور مستقیم برای فروشنده توسط خود مجموعه‌ی آنا تا انجام شود و مجموعاً بیش از ۱۵۰۰ نفر پرسنل در شعب استان‌ها مشغول به کار هستند. این شعب مجهز به خودروهای یخچال‌دار هستند تا محصول سالم و در سریع‌ترین زمان ممکن به دست مشتری برسد.»

حدود سال ۱۳۷۶ طرح توسعه‌ی بزرگ‌ترین سالن تولید مجموعه، یعنی سالن مارشمالو، پس از بررسی‌های فنی آغاز شد. این سالن ظرفیت چندین خط تولید را دارد. پس از ساخت و آماده‌سازی در دو طبقه‌ی مجزا خرید و نصب خطوط تولید کیک، بالشتی، چمک و خطوط جدید بیسکویت انجام شد: «ناگفته نماند، به‌دلیل مشکلات عدیده، این کار با کندی و تأخیر صورت می‌گرفت که از نظر اقتصادی ضرر و زیان محسوب می‌شد. اما به هر حال این مجموعه انقلابی در تولید و توسعه‌ی آنا تا به حساب می‌آمد و با راه‌اندازی و بهره‌برداری از آن بیش از ۱۶۰۰ نفر به‌طور مستقیم جذب کار و اشتغال شدند.»

همان‌طور که قابل حدس است هر مرحله‌ای که به جلو حرکت کنیم نیازمند هم‌سان‌سازی باقی بخش‌ها هم هستیم. برای مثال اگر یک کارخانه تولیدی مشخص، تعداد شعب و انبارهایی مشخص دارد زمانی که تولید خود را دو برابر کند به انبارهای بزرگ‌تر و شعب بیشتری هم نیازمند است. کافی است که همین مسئله را جدای از حالت ساده‌سازی شده‌ی بالا به تمام بخش‌های بسیار پیچیده و پرقطعه، که از تهیه‌ی مواد اولیه تا فروش محصول نهایی امتداد دارد، اعمال کنید تا متوجه شوید که توسعه‌ی یک واحد تولیدی و تجاری عظیم چون گروه صنعتی نجاتی با دشواری‌های فراوان و برنامه‌ریزی‌های بسیار دقیق صورت گرفته است.

همین سالن مارشملو یکی از نمونه‌هایی بود که نیازهای بسیار بیشتری را برای مجموعه ایجاد کرد. البته هیچ‌یک از این نکات از دید حاج آقا و فرزندان، که امروز در ششمین دهه‌ی زندگی خود هستند، حتی لحظه‌ای هم دور نمانده است: «همراه با این توسعه ضرورت احداث انبار مواد اولیه به شدت احساس می‌شد. به همین منظور دو مجموعه‌ی بزرگ انبار مکانیزه مطابق با استانداردهای روز و هر کدام در دو طبقه احداث شد تا مواد اولیه به‌طور سالم انبار شود و طبق اصول انبارداری به سالن‌های تولید مرتبط باشد. در کنار این انبارها سالن صنعت هم به دو منظور احداث شد. این سالن که مجهز به پیشرفته‌ترین ماشین‌آلات اعم از تراش، پرس، برش، جوش و... است وظیفه‌ی تأمین، تولید و تعمیر قطعات اصلی و یدکی مورد نیاز خطوط تولید را بر عهده دارد. در قسمت دیگر این سالن دستگاه‌های تزریق پلاستیک وجود دارند که هدف‌شان خودکفایی و تولید ظروف کریستالی بسته‌بندی است. استفاده از دانش و تخصص نیروهای فنی مرتبط در این سالن‌ها تا حدود زیادی نیاز تعمیرات قطعات را رفع می‌کند.»

آنانا بدون شکلات شیرین و تلخ و کاکائو؟!

شاید برای همه‌ی ما جاافتاده باشد که آنانا را به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین فعالان عرصه‌ی تولیدی «شیرینی و شکلات» بشناسیم اما تا همین‌جای داستان همه متوجه شده‌ایم که نامی از شکلات و کاکائو در محصولات این گروه صنعتی بزرگ آورده نشده است. همین مسئله برای خود حاج آقا هم مطرح بود و حضور در بخش شکلات، که طی چند دهه‌ی اخیر جای بسیاری از شیرینی‌جات سنتی ایران را گرفته، قطعاً برای هر تولیدکننده‌ای که در این زمینه فعالیت می‌کند بسیار سودآور خواهد بود. حاج آقا، که از چند دهه‌ی پیش به‌لحاظ فناوری با کشورهای برجسته‌ی دنیا تعامل داشت، در این زمینه هم با فرزندان خود دست به کار شد: «جای خالی شکلات و کاکائو در بین محصولات آنانا کاملاً به چشم می‌خورد. به همین خاطر خط تولید شکلات از کشور سوئیس

خریداری، وارد و نصب شد. وظیفه‌ی این خط فرآوری شکلات و تولید آن با بهترین کیفیت به شکل خمیر شکلات است. این خط جزو پیشرفته‌ترین خطوط فرآوری شکلات در اروپا و جهان به شمار می‌رود. این خط، علاوه بر تأمین نیاز شکلات خطوط تولید آناتا، امکان ارائه‌ی فروش مازاد بر نیاز را برای صنایع دیگر دارد که از آن جمله صنایع تولید بستنی است. حال که امکان تهیه‌ی شکلات را به صورت خمیر پیدا کردیم بر آن شدیم تا خط تولید شکلات را هم راه‌اندازی کنیم. خط تولید مرس خریداری و راه‌اندازی شد. توان این خط تولید انواع شکلات‌های تخت، مغزدار، بیسکویت با روکش شکلات و... بود. در کنار آن خط خطوط تولید جت و توریست، شکلات لاین و شکلات تلخ هم شروع به کار کرد.»

طرح توسعه‌ی بعدی ساخت ساختمان تولید تیتان بود. این سالن در دو طبقه احداث شد که طبقه‌ی اول آن برای نصب خط فرآوری شکلات (کمبار) و خط تولید تمام اتوماتیک و رباتیک شکلات بود و طبقه‌ی دوم آن برای خطوط تولید ویفر و بیسکویت در انواع مختلف؛ که البته کار خود را با تولید ویفر آغاز کرد. در مرحله‌ی بعدی خط تولید ایت‌کیک و کاپ‌کیک، که محصول کیک مغزدار با روکش شکلاتی است، نصب شد و هم‌زمان خطوط تولید سافت‌کیک هم به بهره‌برداری رسید. باز هم نیاز به گسترش بخش‌های دیگر مجموعه احساس شد. برای مثال با توسعه‌ی سریع مجموعه‌ی واحد کنترل کیفی و آزمایشگاه‌های قبلی جواب‌گوی نیاز تولید نبود. به همین منظور ساختمان مجموعه‌ی بنیان احداث شد که از دو مجموعه‌ی مجزا تشکیل شده است: یکی آزمایشگاه‌های مجهز کنترل کیفی با مدرن‌ترین دستگاه‌های آزمایشگاهی و دیگری مجموعه‌ی آماده‌سازی مواد اولیه به صورت کاملاً بهداشتی و استاندارد.

توسعه‌ی محصولات آناتا در هیچ‌یک از این دوره‌ها متوقف نشده است و اتفاقاً در دهه‌ی ۹۰ شمسی گام‌های برجسته‌تری هم برداشته شده است: «مهم‌ترین محصول سال ۱۳۹۴ راه‌اندازی خط تولید بیسکویت لایه‌ای به نام شکوپتیت برای اولین بار در ایران بود که مراسم افتتاح و آغاز به کار آن با حضور وزیر وقت صنعت، معدن و تجارت، جناب آقای مهندس

نعمت‌زاده، و استاندار محترم آذربایجان شرقی، جناب آقای دکتر جبارزاده، و چند تن از نمایندگان محترم مجلس شورای اسلامی در مرداد ماه ۱۳۹۴ صورت گرفت.»

حاج آقا مانند تمام کارآفرینان به نام این کشور به‌خوبی می‌داند که دست به خیر داشتن یکی از وظایفی است که هر انسان موفقی بر دوش خود دارد. جدای از این مسئله دیگر بر کسی پوشیده نیست که رشد و بالندگی یک کشور به آموزش‌دیدن و مهارت‌یابی نیروی کاری است که در آن فعالیت می‌کنند؛ به‌ویژه کشوری که با رشد جمعیت نسبتاً ناگهانی نسل جوانی را دارد که قرار است وطن را به پیش ببرند: «علائق شخصی من، علاوه‌بر تجارت و صنعت، در طول سال‌های گذشته و حال بر علم و دانش و تحصیل و خدمت به جامعه و هم‌نوعان از طرق مختلف بود. خدا را شاکر و سپاس‌گزارم که توفیقاتی را در این زمینه‌ها نصیبم فرموده که از آن جمله احداث مدرسه‌ی نه کلاسه‌ی هوشمند و مجهز به تمام امکانات آموزشی روز، کتابخانه، آزمایشگاه‌ها، کارگاه‌ها، انفورماتیک، سالن اجتماعات و سالن چند منظوره‌ی ورزشی است. جدای از این مسئله پایگاه اورژانس بین جاده‌ای در مسیر تبریز به تهران واقع در منطقه‌ی قره‌چمن با خرید زمین احداث شد.»

آنانای امروز حاج آقا

حاج علی نجاتی چندین دهه است که سکان هدایت آنا را بر عهده گرفته است. این گروه صنعتی طی سال‌های اخیر افتخارات زیادی کسب کرده که از بین آن‌ها می‌توان به نه دوره صادرکننده‌ی نمونه‌ی کشوری و چندین بار واحد تولیدی نمونه‌ی کشوری و صادرات به ۶۰ کشور مختلف در پنج قاره‌ی جهان اشاره کرد. خود حاج آقا هم جدای از افتخارات فراوان چندین دوره ریاست هیئت‌مدیره‌ی انجمن شیرینی و شکلات ایران را بر عهده داشته است و پیش از انقلاب هم عضو هیئت مدیره‌ی سندیکای شیرینی و شکلات ایران بوده.

تنوع محصولات آنا تا امروز به‌حدی رسیده است که به‌تنهایی این

برند می‌تواند یک فروشگاه را پر کند. اما نکته‌ی جالب اینجاست که، علی‌رغم رشد شتابان این مجموعه، خود حاج آقا از آن دسته افرادی است که از عجله می‌پرهیزد. همواره به فرزندان خود یادآوری می‌کند که دید بلندمدت داشته باشند و با عجله کاری انجام ندهند و از ضرر موقت هم با عجله برداشت شکستی بزرگ نداشته باشند. همین چند سال پیش بود که کمی مانده به تحویل سال انبارهای آنا تا پر از محصولات مختلف بود اما حاج آقا تأکید داشتند که تولید با شتاب بیشتری ادامه پیدا کند و این مسئله بسیاری از افراد را متعجب کرده بود. شب عید که از راه رسید انبار آنا تا تقریباً خالی شده بود و هیچ محصولی در آن نمانده بود. همین یک نکته به‌خوبی نشان می‌دهد که شناخت بازار حاج آقا حتی در دهه‌ی نهم زندگی بسیار برنده است و نگاهی که به فرازونشیب‌های مختلف بازار دارد ویژگی متمیزی دارد که به این سادگی‌ها به دست نمی‌آید.

حاج آقا اخبار رسمی مربوط به تجارت و اقتصاد کلان کشور را از نزدیک دنبال می‌کند زیرا می‌داند که کسب‌وکارشان چقدر به سیاست‌گذاری‌های کلان وابسته است. اما زمانی که در جمعی از او درباره‌ی مسئله‌ای سیاسی پرسیدند گفت: «سیاست مرد خودش را می‌خواهد. من مرد تجارت و تولید هستم.» با اینکه اخبار سیاسی برایش مهم است اما خود را متخصص سیاست نمی‌داند و تنها به سؤال‌هایی پاسخ می‌دهد که در زمینه‌ی تخصصی او هستند.

خودش هنوز هم عاشق کار است و همین مسئله موتور محرکه‌ی او در این چند دهه فعالیت بوده است. روزی در جمع مدیران از خوبی‌های کسب سود و درآمد زیاد گفت اما آن را به هدفی رفیع‌تر گره زد: «هر چقدر ما سود بیشتری کسب کنیم می‌توانیم کار را بیشتر گسترش دهیم و نیروی کار بیشتری را به اشتغال در بیاوریم.» هیچ چیز برای او بالاتر از کار نیست و بعد از سال‌ها کار هدفش چیزی جز کارآفرینی نبوده است. با افتخار و ذوق می‌گوید که غروب‌ها هنگامی که اتوبوس‌های سرویس کارکنان این مجموعه صف طولانی افراد را سوار می‌کنند چقدر به این دستاورد خود می‌بالد. چیزی برای او لذت‌بخش‌تر از این نیست که افرادی که

هنوز ازدواج نکرده‌اند را استخدام کند تا با اشتغال‌زایی بتوانند مقدمات تشکیل خانواده را فراهم کنند؛ خواه این مسئله تأمین جهیزیه‌ی یک خانم باشد و یا امکاناتی که یک پسر باید برای زندگی مشترک آماده کند. در سال‌های دهه‌ی ۷۰ با همکاری یک بانک و ضمانت خود وام‌هایی را برای کارکنان کارخانه تهیه می‌کرد که به کمک آن خانه بخرند. بسیاری از آن خانه‌ها اکنون ارزش زیادی دارند و حاج آقا به این مسئله که کارمندان ولو ساده‌ی دیروزش امروز می‌توانند محل زندگی آبرومندی داشته باشند می‌بالد.

به پاس زحمات‌های بی‌دریغ او طی چند دهه فعالیت اقتصادی در سال ۱۳۹۸ نشان کارآفرین نمونه‌ی امین‌الضرب از سوی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران به او اعطا شد. او از این فرصت استفاده کرد تا با اشاره به ریشه‌ی نام آتانا ارزش واقعی نهفته در زندگی افراد را به همه یادآوری کند: «نام آتانا با ادغام دو واژه‌ی آنا و آتا که در زبان ترکی به معنای پدر و مادر است به وجود آمده و دلیلش ارادت خاص من به همه‌ی مادرها و پدرهاست. حضور در جمع منتخبان کشوری توسط بخش خصوصی و اتاق بازرگانی تهران افتخار بزرگی برای آتانا است و خداوند را شاکر هستیم که نزدیک به هشت دهه تا به امروز باعث شیرینی کام هموطنان مان شده‌ایم.»

نکته‌ی دیگری که برای حاج آقا بسیار ارزشمند است ایجاد اشتغال برای ۳۸۰۰ نفر در این مجموعه و تأثیر بر روند توسعه‌ی کشور است. اما از همه مهم‌تر اینکه او این مسیر را پایان کار نمی‌بیند و امیدوار است در آینده این رشد حتی بیشتر هم شود: «انتظار می‌رفت تا به امروز کارکنان این مجموعه در حدود ۲۰ تا ۳۰ هزار نفر باشند که متأسفانه به دلیل تحریم‌های ناجوانمردانه و همچنین جنگ تحمیلی وقفه‌ی بزرگی در کار ایجاد شد. امیدوارم با توسعه‌ی صنعت شیرینی و شکلات بتوانم نقش خوبی در توسعه‌ی صنعت کشور داشته باشم. با اتکا به خدای یگانه و تکیه بر دانش و توان بازوی خود و تلاش و کوشش می‌توان به موفقیت‌های بزرگ دست یافت.»

حاج علی سالک نجات تنها یک توصیه برای هم‌وطنان خود، به‌ویژه جوانان، دارد. توصیه‌ای که اگر توسط هر جوانی با پوست و گوشت درک شود می‌تواند در مسیر موفقیت فردی او و رشد و بالندگی کشورش گامی مؤثر باشد: «لازم می‌دانم آنچه که حاصل عمر و زندگی‌ام بوده به‌عنوان توصیه و سفارش به آیندگان، همکاران خانواده‌ی بزرگ آنتا و نیز به فرزندان خود گوشزد کنم و آن این است که هر انسانی، در هر جامعه‌ای که متولد می‌شود، در قبال جامعه و ملت و کشورش مسئول است و باید آنچه را که در توان دارد برای توسعه، پیشرفت و رفاه ملت و کشور انجام دهد و از هیچ سعی و کوششی دریغ ننماید. یقیناً این عمل هم باعث سربلندی و موفقیت خود و هم مقبول و ستوده‌ی ملت و هم موجب رضایت و اجر در پیشگاه خداوند متعال خواهد شد.»

آلبوم عکس ها







دریافت نشان امین‌الضرب

فصل سوم

از بامدادان تا شامگاهان

داستان زندگی نورالدین نوربخش جعفری دهکردی،

بنیان گذار و مدیر عامل مجموعه‌ی دامداران

نویسنده: شکیب شیخی

- یه لابیاتی می‌زنیم از اینم بهتر.

سال ۱۳۶۱ بود و نورالدین نوربخش جعفری دهکردی همراه برادرش، شمس‌الدین، در میدان هفت تیر تهران ایستاده بودند. مقابل‌شان فروشگاه‌های نسبتاً بزرگ بود که محصولات لابیاتی می‌فروخت اما ظاهری متفاوت از لابیاتی‌های معمولی و قدیمی داشت. هردو برادر، که به‌تازگی از ۳۰ سالگی عبور کرده بودند، از این ابتکار فروشگاه لابیاتی خرسند بودند و پیش خود حدس می‌زدند که مالک این فروشگاه کار درستی انجام داده و قطعاً آینده‌ی لابیات این شکل و ظاهر امروزی را به خود می‌گیرد. نورالدین، که برادر بزرگ‌تر بود و آشنایی بیشتری با بازار داشت، رو به برادر خود کرد و چند کلمه‌ی بالا را گفت و از آن به بعد (همان‌طور که فرنگی‌ها می‌گویند) تاریخ ساخته شد.

حالا نزدیک به چهار دهه از آن روز و تصمیم میدان هفت تیر گذشته است و برادران نوربخش جعفری به‌خوبی نشان داده‌اند که با تصمیم‌گیری درست و مدیریت قوی نه‌تنها می‌توان هر وعده‌ای را عملی کرد بلکه ابعادی جدید به آن بخشید و گستره‌ای عظیم‌تر را زیر پرچم یک ایده درآورد. نورالدین نوربخش جعفری حالا از ۷۰ سالگی هم عبور کرده است و تولیدی لابیاتی‌اش دیگر با یک فروشگاه شهری رقابت نمی‌کند بلکه، با حضور پررنگ در کل سطح کشور، نگاه به صادرات به کشورهای پرشماتری را دارد. تقریباً چهار دهه از آن روز می‌گذرد و مردم بسیاری خوشحال هستند

که او آن روز تصمیم گرفت لبنیاتی راه بیندازد؛ ولو این رشته‌ای نبود که در آن تخصص داشته یا به پشتوانه‌ی سابقه‌ی خانوادگی وارد آن شده باشد. دلیل خوشحالی مردم هم بسیار ساده است. برادران نوربخش جعفری امروز مدیریت نامی را بر عهده دارند که طی سال‌های بسیار چیزی جز کیفیت برای آن‌ها به ارمغان نیاورده است؛ دامداران.

از تهران به سمت شهریار که حرکت کنیم، بالاتر از شهرک جدید اندیشه، منطقه‌ای قرار گرفته است به نام «دهستان صنعتی هفت‌جوی» که قدیم‌ها آن‌قدر کارخانه و واحد تولیدی در آن نبود و به‌جای‌شان باغ‌هایی نسبتاً بزرگ می‌دیدیم. در میانه‌ی راه به بلواری به نام «بلوار دامداران» بر می‌خوریم که از نامش مشخص است ما را به کجا می‌رساند. دامداران کارخانه‌ای عظیم است و مدیرانش وقت زیادی از خود را، جدای از دفاتر شهری در تهران و مهرشهر کرج، در همین محوطه می‌گذرانند. نورالدین نوربخش فردی است که با زمان پیش آمده و ظاهری امروزی دارد و تمام فوت‌وفنی که دنیای معاصر را شکل داده است به‌خوبی می‌داند. خودش هم می‌داند که داستان زندگی‌اش با گفت‌وگوهای کوتاه قابل روایت نیست: «زندگی من قصه زیاد دارد و تعریف کردن آن‌ها وقت زیادی می‌خواهد.» جدای از اینکه خوش‌برخورد است و مهربان به‌خوبی می‌داند که چقدر در کار خود تخصص دارد و به‌خوبی می‌داند که راه‌اندازی و مدیریت تشکیلاتی به این عظمت، که هزاران نفر در آن کار می‌کنند و صدها ماشین سنگین محموله‌های عظیم را دائماً جابه‌جا می‌کنند و به سراسر ایران می‌رسانند، جوهره‌ای می‌خواهد که او از آن برخوردار است. وجوهی از این جوهره در همان چند جمله‌ی اول او مشخص می‌شود: «نورالدین نوربخش جعفری هستم؛ بچه‌ی بازار.»

تولید و کسب‌وکار تمام‌وقت زندگی نورالدین نوربخش را تشکیل داده است اما از ظاهر و لحن او تنها چیزی که برداشت نمی‌شود خستگی است. دلیل خسته‌نشدنش هم روشن است؛ از کاری که کرده راضی است. عشق به خانواده در تک‌تک جملاتش مشخص است. درس درستکاری و زحمت‌کشی را از پدرش آموخته و استحکام و بی‌پردگی را از مادرش.

برادرش، شمس‌الدین، ریاست هیئت‌مدیره‌ی این مجموعه را بر عهده دارد. زمانی که نورالدین از او صحبت می‌کند با چنان لحنی «داداش» می‌گوید که هرکسی متوجه می‌شود چه مقدار علاقه و احترام به برادر خود دارد و کاملاً راضی است که راه‌اندازی این تشکیلات اقتصادی باعث شده این خانواده با استحکام بیشتری کنار هم بمانند. همان‌طور که خودش می‌گوید قصه‌ی زندگی‌اش بالا و پایین فراوانی دارد و همین مسئله باعث شده پروژهی فیلم مستندی از زندگی او با نام خانواده‌ی نورالدین کلید بخورد.

در یک اتاق پذیرایی بزرگ به صندلی‌اش تکیه می‌دهد و با شوقی فراوان داستان زندگی‌اش را تعریف می‌کند و خوب می‌داند که داستان دامداران زمانی آغاز شد که هنوز چند ده میلیون نفر از مردم ایران به دنیا نیامده بودند.

بچه‌ی بازار

نورالدین بچه‌ی بازار است. محله‌ی بازار، یا همان بازار عباس‌آباد در خیابان خیام، بین مولوی و پانزده خرداد قرار گرفته است و امروز پاره‌فروشی‌های فراوانی را در خود می‌بیند. سال ۱۳۲۷ در محله‌ی بازار تهران به دنیا آمد و تقریباً طی دوران نوجوانی خود رونق‌گرفتن و پر برو و بیا شدن بازار را به چشم می‌دید. دورانی که هنوز ماشین در تهران چیز رایجی نبود، در بسیاری از محله‌های تهران زن‌ها کنار خیابان دور هم جمع می‌شدند و رخت می‌شستند و از همه مهم‌تر کودتای ۲۸ مرداد سپری شده بود و ایران وارد دوره‌ی جدیدی از اقتصاد و سیاست می‌شد. نورالدین در سنین کودکی و نوجوانی‌اش تمام وجوه مختلف تهران را به چشم می‌دید. هم بازار شلوغ، هم محله‌های فقیرنشین و هم خیابان‌هایی که چند سالی بود به نماد تجدد و زندگی امروزی ایران تبدیل شده بودند.

مادرش اصالتاً تهرانی بود و پدرش اهل شهرکرد. نورالدین از برادرش، شمس‌الدین، سه سال بزرگ‌تر است و به‌عنوان پسر بزرگ خانواده، و کسی که علاقه‌ی زیادی به بازار دارد، از همان سن پایین همراه پدرش

به بازار می‌رفت تا هرچه سریع‌تر چم‌وخم پول‌درآوردن را بیاموزد. پدر نورالدین بنکدار بود و پسرش علی‌رغم سن کم چنان تبحری از خود در شناخت و درک بازار نشان داد که پدر درزمینه‌ی خرید اجناس، از همان سنین ابتدایی نوجوانی یعنی زمانی که نورالدین در سیکل اول تحصیل می‌کرد، از او مشورت می‌گرفت و به نظرش اعتماد داشت. همین چند فقره به‌خوبی نشان می‌دهد که او از همان ابتدا نه‌تنها روحیه و هوش ذاتی حضور در بازار را داشت بلکه با داشتن زمینه‌ای مناسب برای این حضور توانست دانش خود را رفته‌رفته افزایش دهد و به شخصیتی مستقل از پدر خود تبدیل شود.

در آن سال‌ها، به‌دلیل رشد شهری‌شدن در ایران، کارهای اداری هم در کنار کارهای صنعتی رونق خوبی پیدا کرده بودند و جوانان بسیاری بودند که برای پیدا کردن شغلی مناسب در این دوران پرشتاب نیازمند تحصیلات مناسب بودند و جامعه به‌طور کل سوادآموزی بیشتری را طلب می‌کرد. کلاس دهم متوسطه که از راه رسید نورالدین تصمیم گرفت در دوره‌های «پیکار با بی‌سوادی» شرکت کند تا بتواند، به‌عنوان معلم، هم مسیری برای زندگی خود ایجاد کند و هم در مسیر پیشرفت کشورش گام بردارد. در طول روز درس می‌خواند و شبانه دو یا سه کلاس را درس می‌داد و از این راه پول در می‌آورد و به گفته‌ی خودش لذت می‌برد. حس لذت‌بردن از استقلال از آن دسته حس‌هایی است که گرچه شاید بدیهی به نظر برسند اما انگار در نسل جدید کم‌رنگ شده است. شاید نورالدین‌ها از آخرین نسلی باشند که از روی پای خود ایستادن لذت می‌بردند.

نورالدین خوش‌تیپ و خوش‌پوش بود و هست. در آن سال‌ها فیلم‌های جیمزباند تازه در دنیا پخش شده بودند و نورالدین با توجه به ظاهر این مرد خوش‌تیپ بریتانیایی یک کیف خرید که به آن‌ها کیف جیمزباندی می‌گفتند. کت‌وشلوار می‌پوشید و کراوات می‌زد و پول این هزینه‌ها را هم در می‌آورد و از اینکه زندگی‌اش به شکلی مفید و مولد پیش می‌رود حس غرور می‌کرد: «اینکه خانواده دائم می‌گفتند تو بزرگی، تو بزرگی، باعث می‌شد که احساس بزرگی کنم.»

دوران تحصیل خود را تا انتهای متوسطه در تهران گذراند. در آن سال‌ها نیروی نظامی ایران دنبال گسترش توان خود بود و به همین منظور هم ارزشی ویژه داشت و هم، به لحاظ گذران زندگی، مسیری قابل قبول برای بسیاری از جوانان به نظر می‌رسید. از سوی دیگر نیروی نظامی علی‌رغم اینکه شاید از دید بسیاری فضایی کارمندی داشته باشد اما نظامی که در آن وجود دارد و احترامی که لباس نظامی در جامعه برمی‌انگیزد آن را به گزینه‌ای جذاب تبدیل می‌کرد؛ حتی برای افرادی که اصطلاحاً روحیه‌ی کارمندی نداشتند. نورالدین هم به ارتش علاقه‌ی زیادی داشت و مانند بسیاری از جوانانی که در آن زمان دنبال کاری مطمئن بودند در آزمون استخدامی نیروهای نظامی و انتظامی شرکت کرد و در ژاندارمری، نیروی زمینی و نیروی هوایی پذیرفته شد. نیروی هوایی را انتخاب کرد چون هم لباس زیبایی داشت و هم از اعتبار خاصی در جامعه بهره می‌برد. معمولاً کادر نیروی هوایی به‌منظور تعامل با دستگاه‌هایی که تقریباً همگی از کشورهای خارجی وارد می‌شدند، سطح بالایی در زبان‌های جهان دارند و قطعاً همین مسئله در حسی که از آن‌ها به دست می‌آمد مستتر بود. در اواسط دهه‌ی ۴۰ شمسی به دانشکده‌ی افسری نیروی هوایی ارتش رفت. در دانشکده‌ی افسری به‌خوبی نشان داد که هم ذهن پرجنب‌وجوش لازمه‌ی بازار را دارد و هم نظم و سخت‌کوشی حضور در فضایی نظامی. تقریباً سال ۱۳۴۷ بود که پس از فارغ‌التحصیلی از دانشکده‌ی افسری وارد نیروی هوایی شد. افسر نیروی هوایی اعتبار زیادی داشت اما حقوقی که دریافت می‌کرد متناسب با چیزی نبود که نورالدین در ذهن داشت. همین یک نکته به‌خوبی نشان می‌دهد که او چه توقعی از خود و زندگی‌اش داشت. در آن سال‌ها حقوق نظامی‌ها از بسیاری از کارمندان کشوری بهتر بود و در عین حال میانگین حقوق نیروی هوایی از باقی نیروها بیشتر بود. اما نورالدین به‌خوبی می‌دانست که برای پیشرفت نمی‌تواند خود را محصور این رفت‌وآمد مشخص مالی کند. نوعی کمال‌گرایی اقتصادی از همان ابتدا در ذهن او بود و با خودش عهد کرده بود که تا به لحاظ مالی جایگاه مناسبی پیدا نکند، یعنی خانه و ماشین و درآمد قابل قبولی از خود

نداشته باشد، اصلاً به ازدواج فکر هم نخواهد کرد. گرچه نزدیکی زیاد او به والدین و خواهر و برادرهایش نشان می‌دهد چقدر به خانواده علاقه داشته و قطعاً ذهنیت تشکیل خانواده از همان سنین جوانی با او بوده است. از همان چند حقوق اول متوجه شد که باید در کنار نظامی بودن کاری دیگر هم انجام دهد و به همین دلیل به مأمّن اصلی خود یعنی بازار برگشت.

بازگشت به بازار و سفر به امریکا

امروز زندگی نوجوانان شباهت بسیار زیادی به هم پیدا کرده است و تقریباً افراد مسیری مشابه هم طی می‌کنند. برای مثال حجم زیادی از نوجوانان به مدرسه و دانشگاه می‌روند و پس از آن به فکر کار و تشکیل خانواده هستند. گرچه تمام این مراحل مهم و مفید هستند اما شاید به ذهن هرکسی نیاید که تجربه‌های خاص سال‌های کودکی و نوجوانی چقدر در موفقیت آینده فرد تأثیر دارد. در آن زمان داستان به این شکل پیش نمی‌رفت و همه به‌خوبی می‌دانستند که اگر یک نوجوان در کنار کارهای درسی خود کنار پدرش در بازار حضور داشته باشد چه تجربه و جایگاه گران‌بهایی را می‌تواند کسب کند؛ یعنی اتفاقی که برای نورالدین افتاد و وقتی بازار را به خدمت در نیروی هوایی اضافه کرد تأثیر چشمگیرش را نشان داد.

به جرأت می‌توان گفت که دست کم نیمی از فعالیت بازار را اعتبار و اعتماد تشکیل می‌دهد. نورالدین هم نسبت به سن خود از اعتبار قابل توجهی در بازار برخوردار بود. دوستان پدرش که او را در دوران نوجوانی دیده بودند به‌خوبی می‌دانستند که نورالدین چه جنس و جنمی دارد و همین که دوباره به بازار برگشته است نشان از انگیزه‌ی زیاد او بود. افراد بسیار زیادی با دید مثبت حضور او در بازار را نگاه می‌کردند اما در بین آن‌ها یک فرد تأثیر ویژه‌ای بر آینده‌ی نورالدین داشت. این فرد، که از دوستان پدرش بود و نمایشگاه ماشین داشت، پیکانی مدل بالا را به‌صورت قسطی به او فروخت و سند را به نامش زد. در آن سال‌ها هنوز عمر زیادی

از تولید پیکان نگذشته بود و ایران ناسیونال با این محصول مقرون به صرفه‌ی خود بازاری قابل قبول را از آن خود کرده بود.

نورالدین هم پس از استفاده از پیکان و به قول معروف بردن لذت ماشین‌سواری در جوانی آن را فروخت و بیست هزار تومان سرمایه دست‌وپا کرد. با همین پول وارد بازار خودرو شد و در کنار کار ارتش خرید و فروش خودرو را کار دوم خود کرد. یکی از ویژگی‌های اصلی بازارهای مختلف، که شاید به چشم افرادی که از نزدیک با آن‌ها تعامل ندارند نیاید، سقف سرمایه‌گذاری است. یعنی شاید هر بازاری کشش هر سطحی از سرمایه‌گذاری را نداشته باشد و، به محض افزایش سرمایه، یک فرد بازاری نیازمند این باشد که جدای از گسترش کار خود در بازارهای دیگر هم ورود کند. نورالدین هم با استفاده از آن بیست هزار تومان سرمایه کار خود را آغاز کرد و به سرعت توانست سرمایه‌ی خود را بالاتر ببرد. اما نیازمند این بود که بازار بزرگ‌تری پیدا کند تا بتواند با سرعت بیشتری حجم زیادی از سرمایه را از آن خود کند. از آنجایی که شهرنشینی سریع در ایران هنوز هم از تبوتاب نیفتاده بود بازار مسکن و ساخت‌وساز در تهران بسیار گرم بود و پول خوبی می‌شد از آن راه درآورد. همین شد که نورالدین هدف بعدی خود را روی این بازار قرار داد. مشکل اینجا بود که ورود به بازار مسکن تهران سرمایه‌ای بسیار بیشتر از آنچه نورالدین برای خود جمع کرده بود لازم داشت. این مورد هنوز هم کم‌وبیش صادق است و تقریباً همه می‌دانند حداقل سرمایه برای ورود به بازار مسکن بسیار بیشتر از بازار خودرو است؛ مخصوصاً گران‌قیمت‌ترین بازار مسکن کشور که در تهران وجود دارد. همین مسئله باعث شد نگاه نورالدین به شهری بیفتد که به واسطه‌ی نسبت‌های خانوادگی با آن آشنایی داشت؛ اصفهان. در آن سال‌ها شهرکی اطراف اصفهان در حال توسعه بود به نام شاهین‌شهر که هم دولت ایران پیگیر توسعه‌ی آن بود و هم پیمان‌کاران امریکایی در رشد و گسترش آن نقشی پررنگ بازی می‌کردند. این شهرک طی این چند دهه با چنان سرعتی رشد کرده است که امروزه جمعیتی نزدیک به ۲۰۰ هزار نفر را در خود جای داده است و به لحاظ وسعت با شهرهای

قدیمی‌تر ایران برابری می‌کند.

نورالدین یک‌بار به شاهین‌شهر رفت و شهرکی که در آنجا ساخته شده بود را از نزدیک دید. جدای از افزایش قیمت خانه، که همراه روند کلی بازار حرکت می‌کند، بعضی از بازارهای ویژه به واسطه‌ی توسعه‌ای که در حوالی آن‌ها اتفاق می‌افتد رشد سریع‌تری را تجربه می‌کنند. شاهین‌شهر هم چنین بازار مسکنی داشت و نورالدین یک سال بعد، وقتی دوباره به آنجا رفت، متوجه شد که قیمت خانه در این شهرک تقریباً دو برابر شده است و برای سرمایه‌گذاری جای جذابی به نظر می‌رسد.

«با چشم بسته در بازار عمل کردن به شکست منجر می‌شود/ اما قطعاً کسی که می‌خواهد وارد بازار شود باید روحیه‌ی ریسک‌پذیری هم داشته باشد؛ زیرا بدون ریسک پیشرفتی وجود ندارد. یک مدیر یا یک بازاری توانمند کسی است که بتواند ریسک را کاهش بدهد، نه اینکه از ترس ریسک از پیشرفت دست بکشد.»

شاید این جملات را آقای نوربخش جعفری در سنین پختگی بر زبان بیاورد اما روشن است که از همان روزهای جوانی ریسک‌پذیری بخشی از وجود او بود. نورالدین پولی برای خرید خانه نداشت اما در همان شاهین‌شهر قرارداد خرید خانه‌ای را نوشت و قرار شد پول آن را در تهران به دفتر نمایندگی شرکت سازنده پرداخت کند. نورالدین حتی توانست داماد خانواده را هم راضی کند که پول قرض کنند و در این شهرک خانه‌ای بخرند و گفت اگر پول کم داشتند می‌توانند روی او حساب کنند. به تهران برگشت و با فروش ماشین‌های خود توانست هم پول خانه‌ی خود را تهیه کند و هم به دامادی که کارمند دایره‌ی مبارزه با مواد مخدر بود کمک کند: «با وجود اینکه سرمایه‌ی خودم زیاد نبود ولی دوست داشتم/ اون هم صاحب خانه بشود.» گره‌خوردن هرچه نزدیک‌تر این خانواده در فعالیت‌های اقتصادی کم‌وبیش با چنین رویکردی آغاز شد. سال ۱۳۵۳ بود که نورالدین به این شکل منفذی برای ورود به بازار مسکن پیدا کرد. خانه‌ی شاهین‌شهر را اجاره داد و باز هم در تهران به خرید و فروش ماشین روی آورد تا سرمایه‌ی در گردش اندکی که داشت

معطل نماند. نورالدین سال‌های کودکی و نوجوانی خود از نزدیک شاهد بود که پدرش در مغازه‌ی بنکداری خود چقدر دشواری می‌کشید تا هم در بازار فعالیت‌ی موفق داشته باشد و هم صداقت و انصاف و اخلاق را رعایت کند. وقتی فردی چنین پرورشی را از سر گذرانده باشد حساسیت بیشتری به ناروایی‌هایی دارد که در فعالیت‌های مختلف اقتصادی امکان بروز دارند. این‌طور بود که روان نورالدین از بازار ماشین آزرده می‌شد. زیرا به گفته‌ی خود او در این بازار نمی‌توان کاملاً با صداقت رفتار کرد و همین یک نکته برای فردی چون نورالدین کافی بود که از این بازار فاصله بگیرد. نیمه‌ی اول دهه‌ی ۵۰ بود و دولت ایران مجموعه‌ای از سامانه‌های نظامی را از ایالات متحده خریداری کرده بود و دنبال افرادی بود تا از طریق بورسیه به این کشور رفته و دوره‌ی آموزشی بگذرانند. قطعاً اگر پای صحبت بسیاری از نظامی‌های قدیمی، به‌ویژه افرادی که در نیروی هوایی خدمت می‌کردند، بنشینیم یاد و خاطره‌ای از این دوره‌های آموزشی از زبان آن‌ها می‌شنویم. نورالدین هم یکی از افرادی بود که در این بورسیه پذیرفته شد و در سال ۱۳۵۴ به شهر سن‌آنتونیوی تگزاس رفت. ابتدا به پایگاه لکلند رفت و در آنجا با گذراندن دوره‌ی زبان دیپلم این دوره را دریافت کرد و برای دریافت دیپلم موشک به ال‌پاسو رفت و کار با سامانه‌های موشکی، که بعدها در جنگ تحمیلی برای ایران کارآمد شد، را از نزدیک فرا گرفت. دوره‌ی آموزش نظامی در ایالات متحده خیلی فرازونشیب خاصی نداشت و به‌طور کل پس از تقریباً نه الی ده ماه موقع برگشتن به ایران بود. عمده‌ی افراد پس از گذراندن یک دوره در کشوری خارجی و تحمل دوری خانواده، از یک سو برای تعریف کردن خاطرات جذاب خود و از سوی دیگر به‌خاطر دلتنگی، دوست دارند هرچه سریع‌تر پیش خانواده‌ی خود برگردند. بعد از پایان این دوره‌ی آموزشی در ایالات متحده همه‌ی دوستان و رفقای نورالدین مستقیم به ایران بازگشتند اما او مسیر دیگری را مقابل خود متصور بود و، با پولی که در این مدت جمع کرده بود، هدف دیگری در سر داشت؛ هدفی کاملاً مطابق با شخصیت جویای تجربه و ماهر او در تجارت.

اگر از امریکا مسیر مستقیم هوایی‌ای به ایران رسم کنیم از روی منطقه‌ای سرسبز و پیشرفته عبور می‌کنیم که اروپا نام دارد. نورالدین هم این قاره را، که در کنار ژاپن و امریکا، قلب اصلی پیشرفت صنعتی دنیا به حساب می‌آمد و در آن سال‌ها رفته‌رفته گوی سبقت را از رقیب شرقی خود، شوروی، ربوده بود انتخاب کرد. همین شد که تصمیم گرفت با پول خود و پولی که یکی از دوستانش به او سپرده بود ابتدا به اروپا رفته و از فرانسه یک دستگاه خودروی پژو ۵۰۴، که در آن زمان در ایران بازار خوبی پیدا کرده بود، خریداری کند و آن را در ایران بفروشد. سفرکردن به جاهای مختلف جهان و تعامل با افراد مختلف از فرهنگ‌ها و کشورهای گوناگون تجربه‌ای گران‌بهاست که اگر فردی با چشمی تیزبین این کار را انجام دهد به‌سادگی می‌تواند درسی برای زندگی دریافت کند. البته جدای از تجربه‌ی جهانگردی و گسترده‌شدن دید این معامله‌ی ماشین می‌توانست سودی تقریباً نه هزار تومانی برای نورالدین داشته باشد.

شاید در آن زمان با خود فکر نمی‌کرد که زندگی به شکلی برای او به جلو حرکت کند که به دلایل مختلف در ادامه به کشورهای گوناگونی سفر کند. خودش می‌گوید زیباترین شهری که از نزدیک دیده و نیز ایتالیاست. اما ماجرای سفر به ونیز ربطی به برگشتن از دوره‌ی آموزش نظامی امریکا ندارد پس برگردیم به اصل داستان.

نورالدین می‌خواست یک دستگاه پژو خریداری کند و به همین منظور از امریکا به قلب فرهنگ و هنر اروپا، فرانسه، رفت. زمانی که در پاریس حضور داشت و از بالاترین سطح زیبایی در شهرسازی جهان لذت می‌برد متوجه شد برای خرید یک پژوی ۵۰۴ از این کمپانی سرشناس فرانسوی باید در صف انتظاری شش ماهه بماند. او که توان ماندن در این صف انتظار را نداشت تصمیمش را عوض کرد.

قطعاً یکی از توریستی‌ترین تصاویری که از قاره‌ی اروپا تولید شده است و برای ما ایرانی‌ها، که در سرزمین پهناوری با پراکندگی شهری نسبتاً پایین زندگی می‌کنیم جالب است، مربوط به مسافری است که با سوارشدن قطار می‌تواند از بین کوه‌ها و جنگل‌های زیبای اروپایی عبور

کند و به سرعت بین چند کشور مختلف رفت و آمد کند. نورالدین هم سوار یکی از آن قطارهای معروف اروپایی شد و از پاریس به مونیخ رفت. آلمان همان زمان هم وظیفه‌ی قلب صنعتی و اقتصادی اروپای سبز را بر عهده داشت و به واسطه‌ی نزدیکی با تمام کشورهای اروپای شرقی، غربی، شمالی و جنوبی چون عصاره‌ای بسیار متراکم امکان تعامل با کلیت اروپا را برای همه‌ی مسافران میسر می‌کرد. به همین خاطر در مونیخ دسترسی به انواع خودروهای اروپایی وجود داشت و نورالدین از بین آن‌ها خودروی فیات ایتالیایی، که با فروش در بازار ایران سودی هفت هزار تومانی نصیب او می‌کرد، را انتخاب کرد. فیات خودرویی جان‌سخت بود که هزینه‌ی نگهداری زیادی هم نداشت و به کار بسیاری از خانواده‌های ایرانی می‌آمد. فیات را خرید و پر از سوگاتی کرد و به سمت ایران راه افتاد: «با ماشین به ایران برگشتم. گشت‌هایم را زدم و آخر هم با ۷۵۰۰ تومان سود آن را فروختم»

سال‌های ساخت‌وساز

نورالدین به ایران بازگشته بود و در این مدت رونق بازار مسکن تداوم داشت. تقریباً یک سال و نیم از خرید خانه در شاهین‌شهر گذشته بود و طی این مدت خانه‌ای که نورالدین زمانی ۴۰ هزار تومان خریده بود به قیمتی در حدود ۲۰۰ تا ۲۵۰ هزار تومان رسید. یکی از نکاتی که باعث می‌شود افراد موفق در سرمایه‌گذاری با افرادی که یا شکست می‌خورند و یا سودهای کمتری کسب می‌کنند تفاوت داشته باشند این است که افراد موفق با کسب سود ذوق‌زده عمل نمی‌کنند. شاید بسیاری از افراد به محض اینکه قیمت یکی از ملک‌هایشان طی مدت زمان کوتاهی چند برابر شود آن را بفروشند و با مدیریت بد سرمایه نتوانند مسیر سود را برای خود حفظ کنند. اما نورالدین چنین فردی نبود. با همین رویکرد باز هم آن خانه را نفروخت و به جای آن سرمایه‌ی بیشتری در این شهرک به کار انداخت.

پنج قطعه زمین آنجا خرید و تصمیم گرفت در این زمین‌ها کار

ساخت‌وساز را آغاز کند. فعالیت ساخت‌وساز مراحل پیچیده‌ای دارد. از شناخت زمین مناسب گرفته تا خود مسئله‌ی ساخت و دریافت مجوزهای گوناگون. مسئله این بود که خود او سررشته‌ای در ساخت‌وساز نداشت اما از اقبال خوب با فردی مطمئن آشنا شد که در ساخت‌وساز به او کمک فراوانی کرد. با مشاوره‌ی این فرد واحدهایی را در این زمین‌ها ساخت. بعد از یک سال ساختمان‌هایی که ساخته بود آماده‌ی فروش شدند و آن‌ها را فروخت. حالا سرمایه‌ی نورالدین به حدی شده بود که بتواند وارد بازار مسکن تهران شود. با این سرمایه در محله‌ی شمس‌آباد تهران، جایی در شرق تهران و در بخش جنوب غربی پارک لویزان، دو قطعه زمین خرید و مشغول ساخت این زمین‌ها شد. با تکمیل شدن فرایند ساخت باز هم سودی نصیب او شد و همین رویه باعث شد سرمایه‌اش رفته‌رفته افزایش پیدا کند و بتواند در خیابان جردن، ضلع جنوب شرقی چهارراه ظفر، ساختمانی جدید بسازد و تقریباً آن را در سال ۱۳۵۸ به پایان برساند. این ساختمان هنوز هم در این منطقه قابل مشاهده است و بخش عمده‌ی نمای بیرونی‌اش را مجموعه‌ای از سوپرمارکت‌ها تشکیل می‌دهند. محله‌ی جردن در آن زمان، مانند وضعیت کنونی‌اش، محله‌ای اعیانی به حساب می‌آمد و قیمت ملک‌هایش بسیار بالا بود. همین مسئله نشان می‌دهد که نورالدین تا چه حد توانسته بود در کار خود پیشرفت کند. جوانی که کمتر از یک دهه پیش با معامله‌ی یک پیکان توانسته بود سرمایه‌ای بیست هزار تومانی از آن خود کند حالا می‌توانست ملکی بزرگ در یکی از بهترین محله‌های تهران بسازد و این در حالی بود که تازه از مرز ۳۰ سالگی عبور کرده بود. البته محله‌ی جردن آن زمان‌ها تفاوتی با جردن امروز داشت. در آن زمان بیشتر این محله را خانه‌های بسیار بزرگ و اعیانی تشکیل می‌داد و هنوز خبری از شرکت‌های پرشماری نبود که در این محله دفتر دارند و فعالیت اداری و تجاری می‌کنند. به عبارت بهتر جردنی که امروز یکی از پرتراфик‌ترین خیابان‌های تهران است در آن سال‌ها به هیچ‌وجه چنین وضعیتی نداشت و همین یک نکته‌ی کلیدی بسیار جذاب است که از طریق آن می‌توان به خلاقیت نورالدین نوربخش جعفری پی برد. اما به

قول فرنگی‌ها اگر نخواهیم بیش از حد از داستان جلو بزنیم باید بگذاریم اتفاقات روند واقعی خود را از سر بگذرانند.

البته نورالدین تنها خود را مشغول فعالیت در بازار مسکن نکرده بود و طی سال‌های پایانی دهه‌ی ۵۰ وارد فعالیت تولیدی هم شده بود. او، که با محله‌ی شمس‌آباد آشنایی داشت طی این سال‌ها به‌طور هم‌زمان، همراه چند نفر از دوستانش یک کارگاه لنت‌سازی را در آنجا راه‌اندازی کرد که به‌دلیل ناسازگاری یکی از شرکا با دل‌چرکین آن کار را رها کرد. این دل‌چرکینی هنوز هم در ذهن او قرار دارد و باعث می‌شود نخواهد جدای از ذکر این اتفاق بیشتر به آن پردازد.

سلام دامداران

اعتماد معمولاً دو شاخه دارد. یکی از شاخه‌ها اعتماد به نیت است و دیگری اعتماد به توانایی. معمولاً در روابط خانوادگی اعتماد به نیت وجود دارد اما اعتماد به توانایی چیزی نیست که به‌راحتی به دست بیاید. نورالدین از سوی خانواده فردی بسیار قابل اعتماد بود. به شکلی که پس از سگته‌ی دوم پدرش وقتی نورالدین از او خواست تا سرمایه و دارایی خود در بازار را نقد کند و به استراحت پردازد پدر، که به‌خوبی فرزندش را می‌شناخت، به او اعتماد کرد و درخواستش را قبول کرد؛ گرچه این کار برای یک فرد بازاری بسیار دشوار بود.

برادر نورالدین هم تا پیش از انقلاب در نیروی هوایی خدمت می‌کرد؛ البته نه در تهران بلکه در مشهد. همین مسئله‌ی قابل اعتمادبودن و چیزهایی از این نظیر باعث شد که برادرش هم به تصمیم او برای راه‌اندازی کسب‌وکار لبنیاتی اعتماد کند و همراهش شود. البته شراکت هم مانند هر نوع رابطه‌ای نیازمند گذشت است و با گذشت می‌توان بر فرازونشیب‌های آن غلبه کرد: «اصولاً چه در شراکت و چه در برادری، فAMILI و دوستی باید گذشت وجود داشته باشد. حتی زن و شوهرها هم اگر گذشت نداشته باشند نمی‌توانند زندگی طولانی مدتی داشته باشند. مثلاً یک زن و شوهر، که در دو طرز فکر و فضای متفاوت تربیت شده‌اند،

در صورت بروز اختلاف نظر اگر همدیگر را دوست داشته باشند گذشت می‌کنند اما اگر این‌طور نباشد کوچک‌ترین اختلاف باعث می‌شود که دیگر نتوانند به مسیرشان ادامه بدهند.»

بعد از اینکه با برادرش، شمس‌الدین، لبنیات‌فروشی میدان هفت تیر را دیدند و تصمیم گرفتند خودشان وارد این عرصه شوند ساختمان خیابان جردن گزینه‌ی مناسبی برای این کار به نظرشان رسید. سال ۱۳۶۱ بود و این ملک جردن، که دارای چند دهانه مغازه بود، می‌توانست نقطه‌ی آغازی قابل اتکا باشد. نورالدین و برادرش مغازه‌ای را انتخاب کردند که تقریباً ۱۴۰ متر مربع مساحت داشت و یک حیاط کنارش بود و زیر آن کارگاهی تقریباً ۲۵۰ متری وجود داشت. این فضا را با پاتیل‌ها و تجهیزات مربوط به تولید محصولات لبنیاتی مجهز کردند. یک مجموعه‌ی یکپارچه تشکیل شد که در آن هم کارگاه تولیدی وجود داشت و هم فروشگاه. برای نام‌گذاری تولیدی نوپایی که راه انداخته بودند به اسمی فکر می‌کردند که نوعی ارتباط با کلمه‌ی «دام» داشته باشد و بین گزینه‌های مختلفی چون «دامپروان» و «دامپوشان» درنهایت به «دامداران» رسیدند و، با انتخاب این نام، «دامداران» را به یکی از شناخته‌شده‌ترین و قابل اعتمادترین کلمات ایران تبدیل کردند.

یکی از مسائلی که با آن مواجه بودند این بود که خیابان جردن آن روزها بسیار خلوت بود و ماشین زیادی در آن رفت‌وآمد نمی‌کرد. یکی از ابتکارات نورالدین این بود که، هنگام چراغ قرمز چهارراه ظفر، کارمندانش را با لباس‌های متحدالشکل سفید، که بسیار زیبا و آراسته بود، سراغ خودروهایی می‌فرستاد که متوقف شده بودند و نمونه‌ای از محصولاتشان را به مردم می‌دادند. طی این فعالیت تبلیغاتی محصولات دامداران در بسته‌بندی‌های کوچک بستنی به مردم نمونه داده می‌شد. گرچه در سه ماه اول ضرر هنگفت ۵۰۰ هزار تومانی، که برای خرید یک خانه پولی کافی به حساب می‌آمد، متوجه کسب‌وکار آن‌ها شد اما رفته‌رفته مردم متوجه کیفیت بالای این محصولات شدند؛ به شکلی که به جرأت می‌توان ادعا کرد افراد زیادی که در حال حاضر نزدیک ۴۰ سال سن

دارند با شیر دامداران بزرگ شده‌اند.

دو نکته همیشه ذهنیت کاری نورالدین را شکل داده‌اند: ارائه‌ی بهترین کیفیت و نوآوری و ابتکار. مسئله‌ی اول باعث شد دامداران بستر مناسب رشد را پیدا کند و نکته‌ی دوم هم تداوم رشد و پیشرفت این کارخانه‌ی بزرگ را میسر ساخت. در آن سال‌ها دامداران تنها شرکتی بود که ماست را بدون رویه‌ی زردرنگ معمول و جافتاده‌اش تولید می‌کرد. بسته‌بندی محصولات در ظروفی گرد صورت می‌گرفت که، دست کم در تهران، بی‌سابقه بود. پس از آن نوآوری در محصولات و گسترده‌کردن خط تولید آغاز شد. دامدارانی که در ابتدا شیر و ماست معمولی تولید می‌کرد به ماست کم‌چرب، پنیر، ماست خامه‌دار، پنیر خامه‌دار و محصولات از این قبیل روی آورد. از سال ۱۳۶۱ کار خود را در آن کارگاه با چیزی حدود شش هفت نفر نیروی کار آغاز کرد و، علی‌رغم سال‌های دشوار جنگ که مشکلاتی جان‌کاه برای بسیاری از کارآفرینان کشور ایجاد کرد، کارگاه در روزهای پایانی سال ۱۳۷۲ به بیست نفر رسید و حالا دامداران در مجموعه‌ی کارخانه‌ی تولیدی و دامپروری خود نزدیک به ۳۵۰۰ نفر را مشغول به کار کرده است. چگونگی این پیشرفت و جهش ریشه در ریسک‌پذیری آقای نورالدین نوربخش جعفری دهکردی دارد.

پس از کارگاه جردن یک قطعه زمین ۲۵۰۰ متری را، که سالن ۵۰۰ متری‌ای در آن وجود داشت در محل کنونی این کارخانه‌ی عظیم در حوالی جاده‌ی شهریار و محله‌ی هفت‌جوی، خریداری کردند و رفته‌رفته با توسعه و تجهیز مداوم آن به جایی رسیدند که امروز همان کارخانه ۹۰ هزار متر زمین دارد و ۶۰ هزار متر بنا و مسیری که منتهی به این مجموعه است از یک جاده‌ی خاکی ساده به بلواری کارآمد تبدیل شده که به افتخار این کارخانه «بلوار دامداران» نام گرفته است. این تنها گوشه‌ای از پاس‌داشت خدماتی است که نورالدین نوربخش جعفری باید بابت ایجاد اشتغال، عمران و آبادی و کیفیتی که آفریده است دریافت کند. کیفیت بالای محصولات دامداران نه تنها اعتماد مردم را جلب کرده است و می‌کند بلکه باعث شد این شرکت بتواند از سال ۱۳۸۶، با شروع صادرات خود به کشورهای

همسایه، وارد بازارهای منطقه‌ای هم بشود و اگر گره‌ها و پیچیدگی‌های موجود بر مسیر تجارت ایران طی این سال‌ها پیش نمی‌آمد چه بسا دایره‌ی صادرات دامداران بسیار گسترده‌تر از چیزی می‌شد که اکنون هست.

البته داستان راه‌اندازی کارخانه‌ی دامداران به این سادگی‌ها که روی صفحات کاغذ می‌خوانیم پیش نرفت. این لابی‌تای، که تا پیش از این شیر خود را از دامداری‌های مختلف تهیه می‌کرد، برای گسترش کار خود نیازمند شیر بیشتری بود. همین مسئله باعث شد نورالدین تصمیمی بسیار حساس و پرریسک بگیرد و پیش از راه‌اندازی کارخانه‌ی کنونی یک دامداری در نزدیکی شهریار راه‌اندازی کند. نورالدین بزرگ‌ترین شکست اقتصادی خود را در این پروژه متحمل شد زیرا در ابتدا، به‌خاطر اعتماد به فردی ریاکار، متوجه ضرری سنگین شد و تقریباً تمام سرمایه‌ی خود را از دست داد. نورالدین برای تأسیس این دامداری یک ساختمان تقریباً ده واحدی خود در خیابان میرداماد تهران را فروخته بود و حالا که سرمایه‌اش را از بین رفته می‌دید مجبور شد برای قرض‌کردن پول با بهره‌های مختلف به بازار مراجعه کند؛ که البته توانست با توکل بر خدا و همتی خیره‌کننده طی سه سال تمام این پول‌ها را به صاحبان‌شان برگرداند. نورالدین که نسبتاً در سنین بالا ازدواج کرده بود در سال‌های ابتدایی دهه‌ی ۷۰ صاحب دو فرزند، یکی پسر و دیگری دختر، شد که بابت پیگیری کارهای تأسیس دامداری و کارخانه تقریباً چیزی از کودکی آن‌ها ندید. درنهایت آن دامداری امروز به یک شهر عظیم دام تبدیل شده است که، با ۸۵۰۰ رأس دام و تولید روزانه ۱۴۰ تن شیر، دائماً از سوی استان‌داری به‌عنوان بهترین دامداری استان مورد تقدیر قرار می‌گیرد.

وقتی از آقای نورالدین نوربخش جعفری بپرسیم که چه چیز باعث شد او تا این حد تولید خود را توسعه دهد جوابی بسیار روشن‌گر دریافت می‌کنیم: «اگر فکرت در تولید باشد با تولید جلو می‌روی اما اگر این‌طور نباشد نمی‌توانی جلو بروی. تولید تو را دنبال خودش می‌کشد؛ مخصوصاً اگر تولید موفق‌تری باشد. تولید مثل یک رودخانه تو را با خود همراه

می‌کند و رو به جلو می‌برد و اگر جلویش را بگیرد تو را غرق می‌کند.» در کارخانه‌ی دامداران یک نکته اهمیت بسیار زیادی دارد و آن اتکا به نیروی درونی و به حداقل رساندن برون‌سپاری است. همین رویکرد نورالدین باعث شده است که برای مثال یک کارخانه‌ی تولید قطعات پلاستیکی در این مجموعه راه‌اندازی شود که جدای از مستقل کردن کارخانه از بهداشتی بودن ظروف هم اطمینان بیشتری حاصل می‌کند و روزانه بیش از یک میلیون قطعه‌ی پلاستیکی تولید می‌کند. از سوی دیگر هم ناوگان ترابری این مجموعه را داریم که با بیش از ۵۰۰ ماشین سنگین باربری حتی در زمینه‌ی توزیع مویرگی هم مستقل است و یکی از بزرگ‌ترین ناوگان‌های ترابری یک کارخانه‌ی تولیدی در کشور را به خود اختصاص می‌دهد.

رنج‌های تولید

نورالدین نوربخش جعفری طی این چند دهه فرازونشیب‌های فراوانی را از نزدیک دیده است. در ایران تصمیمات و سیاست‌های مختلفی که از سوی دولت اتخاذ می‌شوند تأثیر فراوانی بر وضعیت صنعت و به‌طور کل اقتصاد کشور می‌گذارند و دامداران هم از این مسئله مستثنی نیست. نورالدین بهترین دوره‌ی تولید را مربوط به سال‌های دولت اصلاحات می‌داند و بدترین سال‌ها را هم متوجه دولت نهم و دهم دکتر احمدی‌نژاد. وضعیت تثبیت قیمت در این سال‌ها به‌گونه‌ای بود که دامداران مجبور شد در بازه‌ای روی محصولات خود بنویسد: این بطری شیر ۵۰ تومان برای کارخانه ضرر دارد. نحوه‌ی تعیین قیمت و سیاست‌های کلی دولت احمدی‌نژاد نه تنها به دامداران بلکه به بسیاری از واحدهای تولیدی فشار زیادی وارد کرد و آن‌ها را رو به ورشکستگی برد. نورالدین بابت تعطیلی واحدهای تولیدی کوچک غصه‌ی زیادی می‌خورد زیرا به‌خوبی می‌داند افرادی که چنین واحدهایی را راه‌اندازی می‌کنند با سرمایه‌کردن دارایی‌های ابتدایی خود وارد این راه شده‌اند و ورشکستگی به‌نوعی آن‌ها را از زندگی می‌اندازد و وارد جریانی عظیم از بدهی می‌کند.

یکی از ناملایماتی که در دوران دولت نهم و دهم متوجه شرکت‌های لبنی شد نحوه‌ی تعیین قیمت پایه‌ی شیر بود. گویا آن دولت با تکیه بر قیمت شیر یک پیرمرد روستایی که دو گاو شیرده دارد پایه‌ی قیمت شیر را در نظر گرفته است و این استثنا را به قاعده‌ای برای تولیدی‌هایی تبدیل کرده است که روزانه هزاران تن شیر مصرف می‌کنند. چیزی که نورالدین را طی این سال‌های دشوار به پیش برده است روحیه‌ی جنگنده‌ی او و میلش به توسعه‌ی کار بوده است؛ ولو دیگران با او مخالف بوده باشند. اتفاقاً در سال‌های دشوار به‌جای اینکه پا پس بکشد، با رویکردی رو به جلو، به توسعه‌ی خطوط تولید خود ادامه داد و همین حالا هم اگر سری به کارخانه‌ی دامداران بزنید متوجه می‌شوید که در یک گوشه‌ی آن سوله‌ای جدید در حال احداث است و در گوشه‌ی دیگرش خط تولیدی برای یک محصول جدید در حال راه‌اندازی. مسئله‌ی دیگری که این روزها به خوش‌نام ماندن دامداران کمک می‌کند باور مدیریت این مجموعه به ارائه‌ی بهترین کیفیت محصول است. در حال حاضر، که به‌دلیل مشکلات ارزی و افت ارزش پول ایران وارد کردن محصولات خارجی مانند کاکائویی که برای شیرکاکائو استفاده می‌شود بسیار دشوارتر از گذشته است، نورالدین با باور به اینکه مصرف‌کننده اعتماد ویژه‌ای به کیفیت محصولات دامداران دارد همان محصول قدیمی را با همان کیفیت ارائه می‌کند و در این مسیر با دوربینی لازم برای مدیریت کسب‌وکارهایی به این بزرگی حتی در روزهای دشوار واردات هم معطل خطوط گمرک نمی‌ماند زیرا مواد مورد نیاز خود را از چند وقت قبل خریداری کرده و در انبار نگهداری می‌کند.

البته این دشواری‌ها تأثیر خود را به شکلی روشن روی زندگی شخصی نورالدین گذاشته است. او که در ابتدا قصد داشت تا نرسیدن به سطح قابل قبولی از توان مالی ازدواج نکند بعدها چنان درگیر کار شد که علی‌رغم رسیدن به آن سطح مالی، با سرعتی زیاد، دیرتر موفق به ازدواج شد. حالا که او یک پسر و دو دختر دارد مایل نیست که فرزندانش وارد این حرفه شوند و زمانی که پسرش می‌خواست پا جای پای پدر بگذارد با

او مخالفت کرد. زیرا نمی‌خواست سختی‌هایی که خودش کشیده متوجه فرزندش هم بشود. سه فرزند او در حال حاضر کانادا زندگی می‌کنند و نورالدین، که زمانی در جردن زندگی می‌کرد، به‌دلیل آلودگی شدید هوای تهران ابتدا قصد داشت به لواسانات برود اما دید که آن منطقه هم از آلودگی تهران در امان نیست و به همین خاطر به مهرشهر کرج رفت. دیدگاه دقیق و وسواس‌گونه‌ی نورالدین حتی در انتخاب محل زندگی هم مشخص است. زیرا زمینی را انتخاب کرد که دیدی مناسب به باغی بزرگ داشته باشد و از هوای خوب آن بهره‌برد و درنهایت با ساختن یک مجموعه‌ی مسکونی بزرگ خود، برادرش و باقی اعضای خانواده را در این مجتمع اسکان داد.

نگاه ویژه‌ی نورالدین به خانواده ناشی از خانواده‌دوستی پدر درستکار و زحمت‌کشش و استحکام مادری بود که حتی تا سنین بالای نورالدین اگر اشتباهی از او می‌دید حتماً تذکر ویژه‌ی خود را می‌داد. در حال حاضر، که خانواده‌ی نوربخش جعفری کنار هم زندگی می‌کنند و پسر شمس‌الدین در کارخانه مشغول به کار است، بسیاری از جوانان فامیل به نورالدین به‌عنوان فردی نگاه می‌کنند که تعامل با او باعث رشد فردی می‌شود. یادش می‌آید که زمانی برای ثبت نام یک پیکان باید بیست هزار تومان به حساب کمپانی واریز می‌کرد اما فرصت پیگیری این کار اداری را نداشت. بیست هزار تومان پول نقد به خواهر کوچکش داد و از او خواست که این کار را انجام دهد. سال‌ها بعد خواهرش گفت کاری که آن روز با من کردی و ترس و استرسی که بابت جابه‌جایی آن حجم از پول نقد داشتم باعث شد که متوجه شوم زندگی چه دشواری‌هایی دارد و طی همان یک روز به‌اندازه‌ی چند سال بزرگ‌تر و پرتجربه‌تر شدم.

حالا، که نورالدین سال‌هاست قدم به قدم فعالیت اقتصادی و تولیدی خود را مدیریت کرده، قصد دارد بازنشسته شود. اما عدم پایداری شرایط باعث شده که او این برنامه‌ی خود را بیست سال به تعویق بیندازد. به صندلی‌اش تکیه می‌دهد و می‌خندد: «اگر بازنشستگی را در نظر بگیرید که من بیست سال است می‌خواهم بازنشسته شوم اما شرایط هرروز

چالشی ایجاد می‌کند که تا حالا نتوانسته‌ام.»

مشغله‌ی زیاد حتی مانع از این شد که او آن‌طور که می‌خواهد به علایقی چون ایران‌گردی برسد. البته کشورهای مختلف جهان را دیده است و عاشق ونیز ایتالیاست. فیلم‌های پلیسی جنایی و وسترن را دوست دارد اما کیفیت آن‌ها هم برای او اهمیت دارد: «فیلم باید خوب باشد نه اینکه یکی هفت‌تیر بکشد همین‌طور یکی‌یکی آدم‌ها را بزند و انگار نه انگار. داستان فیلم باید خیلی خوب باشد.» از خواندن کتاب هم، آن‌طور که می‌خواهد، دور مانده است و هنوز خاطره‌ی شیرین خواندن پیرمرد و دریای همینگوی در دوران قدیم در ذهنش مانده است و زمانی که به کوبا سفر کرده بود از خانه‌ی همینگوی هم دیدن کرد. به هنر ایرانی، مخصوصاً فرش و قلم‌کاری روی نقره، علاقه‌ی زیادی دارد و آن‌ها را هم‌پای نقاشی‌های اروپایی می‌داند.

«به خدا و پیغمبر خدا اعتقاد دارم.» و این اعتقاد یعنی هیچ‌وقت در کیفیت محصولی که دست مردم می‌دهد کمبودی نمی‌گذارد و هرگز از حقوق کارگری که برایش کار می‌کند غافل نمی‌شود. اهمیت نیروی کار دامداران برای نورالدین نوربخش جعفری به‌حدی است که علی‌رغم احترامی که حتی برای ساده‌ترین کارگر این مجموعه دارد هرگز نمی‌تواند کم‌کاری و کارشکنی در برابر این سازمان را بپذیرد. خودش می‌گوید حاضر است از حق خودش بگذرد اما از حق سازمانش نه. زیرا اگر کسی در حق این سازمان کارشکنی، یا به گفته‌ی خودش خیانت کند، هدفش تخریب زندگی کارگران بسیاری است که سعی دارند با زحمت‌کشیدن در این مجموعه نانی حلال سر سفره‌ی خانواده‌ی خود ببرند و این مسئله اصلاً برای نورالدین قابل بخشش و چشم‌پوشی نیست.

مدیریت یک مجموعه‌ی اقتصادی عظیم دشواری‌های فراوانی دارد اما به نظر نورالدین سخت‌ترین کار برای یک مدیر دستور دادن است. یعنی مدیر باید به‌خوبی متوجه باشد که هنگام گفتن عبارتی به یکی از کارمندان یا مدیران خود دقیقاً چه هدفی را دنبال می‌کند تا بتواند باعث رشد و بالندگی افراد شود؛ نه اینکه جلوی پیشرفت آن‌ها را بگیرد.

از دید نورالدین درس خواندن در دانشگاه بسیار مهم است و دید انسان را وسیع کرده و دگرگون می‌سازد. اگر کسی که به بازار علاقه داشته باشد و زمینه‌ی ورود به بازار را، به‌لحاظ سرمایه و ارتباط‌های لازم، پیدا کند در صورت اینکه تحصیلات دانشگاهی را در عقبه‌ی ذهنی خود بگنجانند بسیار بهتر و با دید بازتر می‌تواند در مسیر پیشرفت قرار گیرد: «در زمینه‌ی کسب‌وکار اگر دانش با پایه و نبوغ کسب‌وکار پیوند بخورد قطعاً نتیجه‌ی خیلی درخشانی حاصل می‌شود».

سال ۱۳۹۸ بود که اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران نشان امین‌الضرب را به نورالدین و شمس‌الدین نوربخش جعفری دهکردی اعطا کرد و از این چهره‌های درخشان عرصه‌ی کارآفرینی تقدیر کرد. آقای نورالدین نوربخش جعفری روی صحنه رفت و طی چند دقیقه نگاه خود را از سختی‌هایی که تولید و کارآفرینی در ایران دارد شرح داد. او با اشاره به سابقه‌ی ۴۰ ساله‌ی خود در تولید و بازرگانی ایران گفت: «در این مدت گاهی حمایت شدیم اما اغلب در برابر کار ما کارشکنی صورت گرفته است. با این حال طاقت آورده‌ایم و دوره‌ی نابودی تولید را از سر گذرانده‌ایم. اکنون نیز تحریم‌های ناجوانمردانه‌ای بر صنعت کشور تحمیل شده و این شرایط نیاز به حمایت سیاست‌گذار را مضاعف می‌کند. اما در چنین شرایطی نرخ سود بانکی برای تولید افزایش یافته و مالیات بر ارزش افزوده از تولیدکننده اخذ می‌شود. چه تولید کنیم و چه ورشکست شده باشیم کماکان مالیات دریافت می‌شود».

یکی از بزرگ‌ترین مشکلاتی که بسیاری از تولیدکنندگان ایرانی با آن‌ها سروکار دارند سازوکار تعیین قیمت کالاها و خدمات است و به نظر آن‌ها دولت با ورود خود در این سازوکار نه تنها به ضرر کارآفرین بلکه در نهایت به ضرر مردم مصرف‌کننده هم عمل می‌کند: «سیاست‌های تعزیراتی هم مشکلاتی را ایجاد کرده است و در شرایطی که مواد اولیه را به نرخ بازار آزاد تأمین می‌کنیم باید محصول تولیدشده را به نرخ دولتی بفروشیم. با تداوم این رویه تولید از بین می‌رود و کارگران کار خود را از دست می‌دهند».

به نظر او باید تعیین قیمت را بر عهده‌ی سازوکار عرضه و تقاضا قرار داد تا بتوان آینده‌ی بهتری را برای میهن تصور کرد و همگی از سال‌های بحرانی حاضر به سلامت عبور کنیم. همان‌طور که خود او بارها گفته است تولید جریانی دارد که اگر فکر و ذکرت تولید نباشد هم سرمایه و سرمایه‌گذار را از بین می‌برد و هم به مصرف‌کننده و نیروی کار آسیب می‌رساند. برای همین تولیدگر باید به این مسئله به چشم وظیفه‌ای نگاه کند که هرگز نمی‌توان از زیر بار آن شانه خالی کرد؛ ولو بار به سنگینی این روزهای میهن باشد: «ما به‌خاطر وظیفه‌ای که داریم ایستادگی می‌کنیم، اما برای مدتی می‌توانیم دوام بیاوریم. اگرچه کشور در شرایط بحران قرار دارد اما باید فکری به حال مردم کرد. انتظار این است که دولت‌مردان تولید را حمایت کنند. اگر تولید باشد فساد و فحشا از بین می‌رود.»

نورالدین نوربخش جعفری حالا از ۷۰ سالگی هم عبور کرده است اما خسته نیست. زیرا دلگرمی‌ها و نقاط نورانی فراوانی که در کارنامه‌ی خود دارد هر نوع خستگی را از شانه‌ی او می‌برند. او در این سال‌ها هم به فرزندان خوب خود و هم به تشکیلات عظیمی به نام دامداران، که یادآور خوبی‌های فراوان در ذهن مردم است، افتخار می‌کند.

آلبوم عکس ها



دریافت نشان امین‌الضرب



فصل چهارم

نصرالله و پسران

داستان زندگی نصرالله ایزدپناه،

بنیان گذار گروه صنعتی استیل البرز

نویسنده: رویا میرغیاثی

نصرالله ایزدپناه سال‌هاست که در تهران زندگی می‌کند. هرروز سر کار می‌رود و بعدازظهر که می‌شود به خانه برمی‌گردد. توی خانه هم در کار غرق می‌شود. گاهی ذهنش را مرتب می‌کند و صدای پدرش را می‌شنود. یاد شیراز می‌افتد. کارگاه پر از صداست و چندان از کارگرها گوشه‌ای می‌خندند و شوخی می‌کنند. از تصویری به تصویر دیگر می‌پرد. از خاطره‌ای به خاطره‌ای. توی سرش سینمایی است که فیلم سفر زندگی‌اش را نشان می‌دهد. جای می‌نوشد. نامه می‌نویسد. قرارداد امضا می‌کند. کارخانه می‌سازد. تهران شلوغ است ولی درختان زیبا و بلند دارد. صدای گوینده‌ی رادیو را می‌شنود که به زندگی آدم‌هایی اشاره می‌کند که در ایران زندگی می‌کنند و درآمد دلاری دارند. نصرالله لبخند می‌زند. جوان اشتباه نکرده است و این یک داستان تخیلی نیست. قصه‌ای واقعی درباره‌ی یک پدر و پسرانش است که می‌دانند چگونه فولاد را به طلا تبدیل کنند. صدای نوید شاد و زنده است. شجاع و نترس است. او هراسی ندارد که رمز و رازهای به دست آوردن ثروت را فاش کند و دوست دارد از لطف‌های علم اقتصاد و خطرهای پنهان و آشکار بازار صحبت کند و البته از لذتِ فعالیت‌های صنعتی و توفیقِ کسب‌وکارِ خانوادگی‌شان که ریشه در گذشته‌های خیلی دور دارد. برای همین از پدربزرگش شروع می‌کند. نصرالله خوشحال است که صدا نمی‌میرد. صدای پدرش در سرش پیچیده است.

افتخارهای پدرا نه

سرتاسر سالن پر از صدای حرف و خنده است. جمعیت زیادی آمده‌اند. جشن افتتاح ششمین خانه‌ی استیل البرز در ایران‌مال است. نصرالله و پسرانش کنار هم ایستاده‌اند؛ شانه‌به‌شانه. دوستان قدیمی و کارکنان شرکت هم هستند. ایران‌مال مثل یک شهر بزرگ و شبیه ایرانی کوچک است. موجودی غول‌پیکر که گوشه‌ی تهران دراز کشیده است و می‌خواهد همه را با بزرگی و شکوهی که دارد حیرت‌زده کند. نصرالله آرام است و روبان سرخ را قیچی می‌کند. صدای دست‌زدن می‌آید. آرام می‌چرخد سمت پسرهایش. صورت نوید. صورت امید. لبخندی می‌زند و چشم‌هایش از شادی می‌درخشد. به روزی فکر می‌کند که پسر دار شد. توی دلش قند آب می‌شود. نوید از بلوغ تکنولوژیک استیل البرز می‌گوید و بر بی‌نیازی آن به فناوری خارجی تأکید می‌کند.

«ما از سال‌ها پیش در جهت توسعه‌ی فناوری مورد نیاز تولید محصولات گام برداشتیم و در این زمینه سرمایه‌گذاری کردیم. ما ابتدا فناوری را به کشور منتقل می‌کردیم و براساس نیاز بازار داخلی و اقتضائات و شرایط صنعت کشور این فناوری را داخلی می‌کردیم اما به تدریج واحد تحقیق و توسعه‌ی شرکت، با حمایت‌هایی که از این واحد داشتیم، رشد کرد و به مرحله‌ای رسیدیم که محصولات ما دیگر کپی محصولات خارجی نیست. حتی در برخی محصولات این خارجی‌ها هستند که محصول استیل البرز را کپی می‌کنند. بر این اساس اکنون به جرئت می‌توان گفت استیل البرز، با تلاش متخصصان و کارشناسانی که در واحد تحقیق و توسعه‌ی این شرکت فعالیت می‌کنند، به بلوغ تکنولوژیک رسیده و در محصولات خود فناوری منحصربه‌فرد را توسعه داده است و نیازی به فناوری خارجی ندارد.»

سرگذشت یک مرد

نصرالله خیال توقف کردن ندارد. در زمان حرکت می‌کند و اگر به عقب برگردد دلش می‌خواهد همین مسیر را دوباره بگذراند: «اگر به عقب

برگردیم من حتماً، خیلی محکم‌تر و خیلی قوی‌تر از الان، همین مسیر را می‌آیم...» دلش قرص است. استیل البرز تولیدکننده و نام‌برتر شش گروه از کالاها و محصولات تجهیزات آشپزخانه است؛ از هود و اجاق‌گاز تا فر و ماکروویو، از سینک ظرفشویی تا شیرآلات. صنعت لوازم خانگی در ایران را نمی‌توان بدون استیل البرز تصور کرد.

سال‌ها قبل، وقتی کارگاه کوچک پدر نصرالله به ساختمانی ششصد متری منتقل شد، فقط سینک ظرفشویی تولید می‌کردند. کارگاه تولیدی یراق را همه در شیراز می‌شناختند. در همین کارگاه بود که هرسال دویست هزار سینک برای بازار داخلی ایران تولید می‌شد. شهر که بزرگ شد دستور آمد صنایع کوچک جابه‌جا شوند و کارگاه‌های تولیدی به بیرون از شیراز منتقل شوند. نصرالله هم کوله‌بارش را جمع کرد و باری دیگر در بیست کیلومتری شهری که دوستش داشت زندگی جدیدی را آغاز کرد. خودش بود و برادرش. پشت‌به‌پشت. دست‌به‌دست. ورق‌های استیل درجه‌ی یک و بادوام را از کشورهای دیگر (از فرانسه و ژاپن) می‌خریدند و سینک‌های ظرفشویی مقاوم و براق به آشپزخانه‌های ایرانی تحویل می‌دادند. سختی را به آسانی تبدیل می‌کردند.

فلز معجزه‌گر

استیل یا فولاد زنگ‌نزن آلیاژی از فولاد است که در برابر خوردگی مقاوم است. البرز هم رشته‌کوه شمالی ایران است که قصه و افسانه درباره‌اش کم نیست. ستون کمره‌ی زمین که یک‌طرف آن سرسبز و مرطوب و طرف دیگرش خشک و کم‌باران است. شاید وقتی نصرالله این نام را برای شرکتش انتخاب می‌کرد در ذهنش این بود که افسانه‌ای تازه از مقاومت را آغاز کند. افسانه‌ای که ایده‌اش را از پدرش گرفته بود و آن واحد کوچک دویست متری در شیراز را به یادش می‌آورد. نصرالله می‌خواست فکر کوچک توی سرش را بزرگ و بزرگ‌تر کند و جایی بسازد برای کارکردن و زندگی کردن خودش و هزاران نفر دیگر...

«قبل از انقلاب، بعد از فارغ‌التحصیلی از دانشگاه شیراز، علاقه‌مند

بودم که به خارج از کشور بروم و ادامه‌ی تحصیل بدهم اما شرایط زندگی جوری شد که من به صنعت رو کردم. ابتدا ماشین‌های صنعتی وارد می‌کردم و مشاور صنعتی کارخانجات بودم. و حتی موافقت اصولی گرفتم برای تأسیس یک کارخانه‌ی بزرگ ماشین‌سازی؛ ماشین‌آلات صنعتی. ولی متأسفانه وقتی انقلاب شد شرایطی نبود که آن کارخانه را تأسیس کنیم. چون با شراکت انگلیس‌ها قرار بود انجام شود. بعد از انقلاب، که حضرت امام از تولید صحبت کردند، من رو آوردم به تولید؛ از سال ۱۳۵۸. ابتدا ظروف استیل تولید می‌کردم و بعد سینک استیل و در سال ۱۳۷۱ شرکت استیل البرز را به ثبت رساندم.»

به نام استیل

و عاقبت شرکت صنایع استیل البرز (سهامی خاص) با پشتوانه‌ی چهار ساله‌اش به تولیدکننده و صادرکننده‌ی پیشگام سینک ظرفشویی در خاورمیانه تبدیل شد. نصرالله این‌طوری بود. دست به هر چه می‌زد طلا می‌شد. حوصله‌ی آزمون و خطا داشت. برای همین بود که توانست تولید آن کارگاه کوچک را به بیش از یک میلیون و پانصد هزار قطعه محصول در سال برساند و محصولاتش را به بیش‌تر کشورهای جهان صادر کند؛ از خاورمیانه تا اقیانوسیه. در این هلدینگ مجموعه‌های زیادی مانند صنایع هفت‌الماس، فامکار، تولیدی خرم و... وجود دارد که متمرکز بر تولید صنایع فلزی‌اند.

نوید پسر نصرالله

«ما از نظر کیفیت بهترین هستیم و توانسته‌ایم اعتماد بازار را جلب کنیم. درست است که هنوز ادعا نمی‌کنیم در دنیا حرفی برای گفتن داریم ولی در مختصات داخلی صنعتی پیشرو محسوب می‌شویم.»

نوید هم به پدرش رفته است. بیشتر از بیست سال است که کار صنعتی می‌کند. دانش‌آموخته‌ی مهندسی مکانیک، گرایش طراحی مکانیک جامدات، از دانشگاه شریف است که بعد هم تحصیلاتش را در دانشگاه

شیراز ادامه داده؛ کارشناسی ارشد مکانیک، گرایش انرژی. نوید بعد از تحصیل در رشته‌ی مهندسی تصمیم می‌گیرد که اقتصاد بخواند: «چون بعد از مدتی متوجه شدم در ایران مشکل مهندسی نداریم. مشکل اقتصادی داریم.» فرصت‌هایی هم برایش فراهم می‌شود تا بتواند در خارج از کشور درس بخواند و زندگی کند. سال‌هایی در آلمان و سال‌هایی دیگر در کانادا. او می‌خواهد رفتار بازار را درک و تحلیل کند و بر مبنای اقتصاد بتواند پیش‌بینی کند. دانش اقتصاد و مهندسی ترکیبی ایده‌آل برای مدیریت است و همین باعث می‌شود تا او خیلی زود بر صندلی مدیرعامل در مجموعه‌ی خانوادگی استیل البرز بنشیند. در کارخانه‌ای که بیشتر سال‌های عمرش را، در طول دوران تحصیل و بعد از فراغت از تحصیل، در آنجا گذرانده است.

شب‌های پیش‌رو

زمانی که استیل البرز فعالیت خود را با تولید سینک کلاسیک آغاز می‌کند مدیران کارخانه تصمیم می‌گیرند تجهیزات آشپزخانه را طوری طراحی و تولید کنند و به دست مصرف‌کننده برسانند که بیشترین ارزش را با مناسب‌ترین قیمت داشته باشد. بعد هم موفق می‌شوند کارشان را توسعه و در دو کارخانه گسترش بدهند؛ یکی در شیراز و یکی در شهرک صنعتی شمس‌آباد. طوری که سینک فانتزی، نیمه‌فانتزی و شیرآلات خاص استیل در شیراز و اجاق‌گاز، فر، هود و ماکروویو در شمس‌آباد تولید می‌شود. چیزی نمی‌گذرد که استیل البرز در تولید سینک بیشترین و در تولید اجاق‌گاز جایگاه دوم را از لحاظ سهم بازار به دست می‌آورد.

«ما توانستیم تولید را بسط دهیم و در چندین شرکت گسترش دهیم که همه در زمینه‌ی تولید فعالیت می‌کنند. برای همین در بازار داخلی لیدر هستیم و بزرگ‌ترین سهم را در بازار داریم. استیل البرز از برنده‌های باکیفیت وسایل آشپزخانه است.»

برای همین است که استیل البرز هر سال چندین نمونه‌ی تولیدی را در دنیا به ثبت می‌رساند و سعی می‌کند با استانداردهای استیل جهان فاصله‌ی کمی داشته باشد. استیل البرز با تولیداتش در چهار واحد صنعتی

توانسته است چهل محصول را به چهل کشور جهان صادر کند.

ترانه‌ی گذشته

اواخر دهه‌ی هفتاد و اوایل دهه‌ی هشتاد است. دوران ریاست‌جمهوری محمد خاتمی. مهم‌ترین بازار صادراتی استیل البرز در عربستان است. حدود چهل درصد از محصولات تولیدی این کارخانه صادر می‌شود. بازار هدف شبه جزیره‌ی عربستان است؛ امارات، قطر، عربستان، بحرین و... پادشاه عربستان از رئیس‌جمهور ایران دعوت می‌کند تا به کشورش بیاید و او را روی چشم می‌گذارد. با هم به مهمانی خانه‌ی خدا می‌روند و بعد دوستی اتفاق می‌افتد و تصمیم‌های بزرگی برای نزدیکی دو کشور گرفته می‌شود. طرفین توافق می‌کنند و برای افزایش روابط اقتصادی تفاهم‌نامه امضا می‌شود. نماینده‌هایی از صنایع ایران اجازه پیدا می‌کنند تا با تجار عرب قرارداد ببندند و در عربستان نمایشگاه و حساب بانکی و خوشی‌های دیگر داشته باشند. مدیران صنایع؟ همگی خوشحال و راضی و قدردان. استیل البرز هم یکی از سفیرهای اقتصادی ایران است که دیگر می‌تواند در عربستان انبار و فروشگاه تأسیس کند، سیستم خدمات پس از فروش راه بیندازد و...

«لیدر مارکت شبه جزیره بودیم و حتی پدیده‌ی فیک‌فروشی روی برندهمان اتفاق می‌افتاد. بعضی از تجار می‌رفتند به چینی‌ها محصول سفارش می‌دادند و روی کالایشان نام استیل البرز را می‌زدند و در عربستان می‌فروختند.»

وضعیت صادرات و تجارت صنایع ایرانی در عربستان به‌خوبی پیش می‌رود تا اواخر دهه‌ی هشتاد که روابط ایران و عربستان تیره‌تر می‌شود. شکرآب‌شدنِ رابطه‌ی دولت‌ها باعث می‌شود صادرات کالای ایرانی به عربستان دچار مشکل شود و بعد همه‌ی کاسه‌ها و کوزه‌ها به هم می‌خورند و تمام.

«درواقع ما در ایران نوعی ریسک سیاسی داریم و این گاهی باعث می‌شود که شما حوزه‌های تجاری‌ای که به‌سختی به دست می‌آوری را

به راحتی از دست بدهی. الان هم صادرات را انجام می دهیم و بازار هدف ما شده CIS ولی قابل مقایسه نیست... حمایت و علاقه ای وجود ندارد...»

حقیقت و مشکلات دیگر

عدم اطمینان ملی. این بزرگترین مشکل تولیدکننده داخلی است. مردم به کالای داخلی اعتماد ندارند و از خرید آن پرهیز می کنند. نتیجه؟ هزار و یک مشکل در شبکه ی عرضه و تولید. چه باید کرد؟ باید اعتماد به مردم بازگردانده شود و ساختار نظارتی ای شکل بگیرد تا این اعتماد از بین نرود. و مشکل بعدی که دولت باید حل کند امکان صادرات است. دولت باید اقتصاد بازار آزاد را به رسمیت شناخته و اصول اقتصاد بازار آزاد را رعایت کند. همچنین اقتصاد دولتی را رها کرده و به این باور برسد که اقتصاد آزاد تنها راه کمک به منفعت عمومی است.

اگر تولیدکننده باشید و بخواهید وارد حوزه ی صادرات شوید چند پیش نیاز اصلی لازم دارید: ویزا، تبادل مالی و تبادل کالایی. قبل از هر چیزی باید اجازه داشته باشید به کشورهای دیگر سفر کنید تا حرف بزنید و مذاکره کنید و قرارداد ببندید. همین فرایند ساده ی معمولی چندین ماه طول می کشد و در نتیجه زمان از دست می رود و آن کشور هم طبیعی است که منتظر نمی ماند. کالایی که نیاز دارد از کشورهای دیگر می خرد و خلاص. بعد از ویزا محدودیت خطوط پرواز هوایی مشکل سازند. پرواز مستقیم نیست. مگر دادوستد بدون پول می شود؟ سیستم تبادل مالی لازم است اما سیستم های تبادل مالی ایران با جهان، به لطف تحریم های داخلی و خارجی، بسته است و امکان دریافت پول وجود ندارد. تازه اگر همه ی این ها را بگذرانید ارسال کالا برای کشور مقصد را چه کار می کنید؟ خطوط کشتیرانی ایران امکان ارسال کالا به بیشتر نقاط دنیا را ندارد.

«مهم ترین دلیل ضعف در سیستم حمل و نقل کشتیرانی کشور حضورنداشتن شرکت های خصوصی در این حوزه است. حقیقت تلخ این است که امکان انتقال و حمل و نقل کالا، ایجاد خطوط هواپیمایی و سیستم تبادل مالی برای صادرات در ایران وجود ندارد. درحقیقت

مجموعه‌ی ساختار اقتصادی کشور ما دولتی است و خط مشی بسیاری از روزنامه‌ها نیز دولتی بوده و این موضوع امکان انتقاد از اقتصاد را از مطبوعات می‌گیرد. باید توجه داشت که در زمینه‌ی لوازم خانگی مشکل کیفیت، قیمت و... نداریم بلکه مشکلات پایه‌ای در زمینه‌ی صادرات لوازم خانگی یعنی مشکل ویزا، تبادل مالی و تبادل کالایی وجود دارد. این سه مشکل صادرات را قفل کرده و متأسفانه مطبوعات ما در این زمینه ساکت است و انتقادات تند انجام نمی‌شود. برای مثال موضوع پیمان‌گذاری ارزی دولت به هیچ‌وجه قابلیت اجرایی ندارد زیرا امکان تبادل ارزی وجود ندارد که ارز منتقل شود.»

راه حل چیست؟

«دست‌تان را از جلوی سفره‌ی دولت بردارید. او اگر چیزی از شما نگیرد چیزی به شما نمی‌دهد. اگر فکر می‌کنید که دارد اشتباه می‌کند (که من هم قبول دارم اشتباه می‌کند) یادتان باشد هر اشتباهی که می‌کند یک فرصت برای شما است. چون اقتصاد نامتعادل می‌شود که هزینه‌اش را دولت می‌دهد ولی منفعتش می‌تواند نصیب شما شود. نمونه‌اش حوزه‌ی گردشگری، حوزه‌ی تبادلات مالی و حوزه‌های مختلفی که در کشور وجود دارد. این نامتعادل بودن در هشت سال... ده سال آینده بسیار بیشتر می‌شود. برای اینکه من خردی در مجموعه‌ی حاکمیت و دولت برای اصلاح ساختارهای بنیادی اقتصاد و حرکت به سمت آن تعادل نمی‌بینم. پس این نامتعادلی در هشت سال آینده بیشتر می‌شود و بیشتر فرصت‌های خاص میانی ایجاد خواهد شد. دولت دوست ندارد ما خیلی صادر کنیم. این حرف بدی است ولی هست. برای اینکه رقیبش هستیم. دولت بیشترین فروشنده‌ی دلار است و دوست ندارد شما دلار بفروشید. این را بفهمیم و بدانیم که هست ولی نترساندمان. انتظار حمایت در زمینه‌ی صادرات از دولت نداشته باشیم. برای اینکه هیچکس به رقیبش کمک نمی‌کند. همه‌ی اهداف دولت در زمینه‌ی محدود کردن صادرات است.»

فرمول موفقیت

نوید می‌گوید: «فرمول موفقیت یکی است ولی هرکسی باید از مسیر خودش برود.» اگر به او بگویید پنج میلیون تومان دارید و بپرسید که بهتر است با آن چه کار کنید؟ او از شما می‌پرسد: «چه کاری را بهتر از همه‌ی ما انجام می‌دهی؟» این اولین سؤال و پاسخ آن بهترین ایده است. ابتدا باید به آن کار فکر کرد و بعد لازم است که بیشترین توانایی خودتان را با بیشترین تمایل بازار تنظیم کنید: «در کارهایی که بهترینی، کدام را بازار می‌خواهد؟ پیدا کردن این یعنی ثروت... ساده است ولی سخت است.»

مکانیزم‌های تحریم‌های اقتصادی به تولیدکننده‌های ایرانی خسارت زد. هزینه‌هایشان را بیشتر و قیمت محصولات را افزایش داد. تحریم بر استیل البرز هم رحم نکرد و دست از سرش برنمی‌دارد.

«دور جدید تحریم‌های تحمیل‌شده موجب افزایش ۱۵ تا ۲۰ درصدی هزینه‌های تولید شده است اما تلاش شبانه‌روزی و بی‌شائبه‌ی مجموعه‌ی همکاران استیل البرز، اعم از مدیران و پرسنل این مجموعه، موجب شده بتوانیم تأثیر افزایش هزینه‌ها بر قیمت محصولات را تا حدود زیادی مدیریت کنیم و مصرف‌کنندگان را از مشکلات ناشی از افزایش قیمت نوسانات قیمت محصولات مصون نگه داریم.»

تحریم تهدید است. برای اینکه قدرت خرید مصرف‌کننده را کاهش می‌دهد. افزایش نرخ ارز منجر به افزایش قیمت قطعه‌های وارداتی شده است. آدم دردش می‌گیرد ولی درمان چیست؟ باید کاسه‌ی چه کنم به دست گرفت یا دست به کار شد؟ خانواده‌ی ایزدپناه از آن آدم‌هایی هستند که کفش می‌پوشند و چراغ به دست می‌گیرند و در تاریکی قدم برمی‌دارند تا پشت سرشان روشن باشد. از احتمال خطر و ترس‌های معمول هم واهمه ندارند. برای همین است که تصمیم گرفته‌اند سهم قطعات داخلی را در محصولات جدید شرکت افزایش بدهند و ایده‌هایی برای تولید محصولات اقتصادی براساس نیاز و شرایط کنونی بازار تعریف کنند. آن‌ها در مدل‌های جدید اجاق‌گاز، هود و ظرف‌شویی ورق‌های پوشش‌دار را

هم خودشان در زیرمجموعه‌ی استیل البرز، هفت الماس، تولید کرده‌اند و نتیجه؟ ارتقای کیفی محصولات.

متناسب با توسعه‌ی شبکه‌های اجتماعی و بازاریابی‌های الکترونیکی شرکت استیل البرز از روش‌های نوین فروش مانند فروش از طریق فروشگاه آنلاین هم اقدام کرده ولی این روش برای خرید تجهیزات آشپزخانه هنوز نوپا است و فعلاً سهم کمی از سبد فروش را به خود اختصاص می‌دهد.

به پاس امید

شما هربار که سراغ اجاق‌گاز می‌روید و دکمه‌ی هود را می‌زنید تا بوی غذا و گرمای هوا را کمتر کند به چه فکر می‌کنید؟ یا وقتی کاسه‌ی سوپ و قابلمه‌ی گرانیته‌ی را در سینک ظرف‌شویی می‌گذارید و بعد با لبخند به بارانِ پشت پنجره زل می‌زنید چه توی ذهن‌تان می‌آید؟ شاید بعد از این وقتی لبخند می‌زنید و به شاخ‌وبرگِ خیسِ درخت‌ها نگاه می‌کنید سال‌های زندگیِ نصرالله و پسرانش را مرور کنید که نام استیل البرز را ماندگار کرده‌اند و به هیچکس و به هیچ قیمتی اجازه نمی‌دهند که نقش آن‌ها را در صنعت تجهیزات آشپزخانه کمرنگ کنند. آن‌ها سال‌ها محصول محدودی را عرضه می‌کردند؛ سینک ظرف‌شویی. ولی بعد ماجراها و شگفتی‌های جدید را تجربه کردند. دست‌هایشان را فرسوده‌اند تا دستی را بگیرند.

حقیقت این است که نصرالله ایزدپناه، مؤسس گروه صنعتی البرز، شیفته‌ی ساختن است و عاشق پیشروی. وقتی ایده‌ای را برای تولید پیدا می‌کند چشم‌ها را باز کرده و آینده را تجسم می‌کند. از دهلیزهای پیچ‌درپیچ صنعت و اقتصاد هراس ندارد و کسی نمی‌تواند او را از افکارش منصرف کند و امیدش را ناامید کند. برای همین است که در چهارمین دوره‌ی مراسم اعطای نشان و تندیس امین‌الضرب لوح و نشان امین‌الضرب، به نشانه‌ی تقدیر از یک عمر فعالیت‌های مولد اقتصادی، به او هدیه شد؛ نشانی برای پاسداشتِ ماندن.

آن روز نصرالله این لوح و نشان را کنار تندیس‌ها و لوح‌های دیگری

گذاشت که در دفتر کارش در شرکت استیل البرز وجود دارد. کنار تندیس طلایی کیفیت از سوئیس و آلمان، گواهینامه‌های IQNET, CSQ, MIS, CISQ, IMQ UKAS، علامت استاندارد تشویقی از مؤسسه استاندارد و تحقیقات صنعتی ایران، نشان استاندارد سینک در ایران، نشان استاندارد ملی ایران در صنعت سینک آشپزخانه، نشان iiii5۰۰۲ از سوی اتحادیه‌ی بین‌المللی اختراعات و نوآوری صنعتی، نشان اولین تولیدکننده‌ی سینک‌های شیشه‌ای در ایران، صادرکننده‌ی نمونه‌ی سال، برترین نام و نشان‌های تجاری در عرصه‌ی کسب‌وکار ایران، نشان استاندارد CE در هود و اجاق‌گاز و...

و لبخند زد. خودش می‌داند که مردی خلاق و کارآفرین است و شکی وجود ندارد که سرسختی و مقاومتش از فولاد بیشتر است.

سمفونی خانوادگی

نصرالله، نوید و امید و دیگر مدیران گروه صنعتی استیل البرز موفق نمی‌شدند مگر با تلاش کارگرانی که کنارشان مانده‌اند و همکاری کرده‌اند به امید تعالی خانوادگی بود. خانواده‌ی استیل البرز که به قدر وسعت ایران گسترده است. استاندارد CE نشان می‌دهد کالای تولیدشده از ایمنی لازم برای حضور در بازارهای اروپا برخوردار است. استیل البرز تنها شرکتی است که توانسته این استاندارد را برای محصول هود خود کسب کند. برای همین است که همیشه می‌گویند «کیفیت شعار ما نیست، پایبندی ماست» و وقتی نصرالله به عمر رفته و کار کرده‌اش می‌اندیشد با صدای بلند می‌گوید: «من خدا را شاکر هستم که مجموعه‌یمان با داشتن حدود دو هزار و پانصد نفر پرسنل هرگز عقب ننشست. تعدیل نیرو هم شاید داشتیم اما تعداد بسیار کمی بوده... و امیدواریم طرح توسعه‌ی ما به نتیجه برسد و با توسعه‌ای که خواهیم داشت می‌توانیم بین سه تا پنج هزار نفر نیروی تحصیل‌کرده‌ی جدید به مجموعه بیاوریم و اشتغال ایجاد شود و این یکی از لذت‌های من و مجموعه‌ی ماست. مستقیم حدود دو هزار و پانصد نفر و غیر مستقیم بیش از ده هزار نفر و آن‌هایی که کالا

را از ما می‌گیرند و تولیدات دیگر دارند شاید بین چهل تا پنجاه هزار نفر باشد.»

رؤیایی نو

نصرالله باید پی هر کاری می‌خواهد و علاقه‌ای که دارد برود و گرنه شب خوابش نمی‌برد. مرتب فکر می‌کند و مغزش آرام نمی‌گیرد. رشته‌های ورزشی رزمی را دوست دارد. شاید به‌خاطر سرسختی و روحیه‌ی مبارزی که دارد. او دوست دارد لطفِ زندگی و لذتِ داشته‌هایش را بین کسانی که دوروبرش را گرفته‌اند تقسیم کند. می‌داند که ورزش غذای روح و جسم است و این دانسته جزو باورهایش است. برای همین جوان‌های بانگیزه‌ی علاقه‌مند به تکواندو را دور هم جمع کرده و تیم تشکیل داده است. تیم تکواندوی استیل البرز. همان‌طور که پیش از این از دوچرخه‌سواری و والیبال حمایت کرده است. او عاشق اول‌شدن است و برای همین به سراغ هادی ساعی، پرافتخارترین قهرمان تکواندوی ایران، رفته است تا آرامش و تجربه‌ی او به تیم کمک کند. چون برای خودش وظیفه‌ی اجتماعی قائل است. او نمی‌تواند از آب بیرون بیاید و اجازه بدهد بقیه غرق شوند. خصلت او این است که حواسش را جمع می‌کند، فکر می‌کند و قصه‌ای را به نام همه آغاز می‌کند.

منابع

۱. به سختی ادامه می‌دهیم. گفت‌وگو با نوید ایزدپناه. نبی‌زاده، سعیده. روزنامه دنیای اقتصاد. شماره‌ی ۵۱۰۷. ۲۵ بهمن ۱۳۹۹.
۲. استیل البرز چگونه از پس تحریم‌ها برآمد. پایگاه خبری تحلیلی کلید ملی. کد خبر ۵۵۳۵. ۲۱ تیر ۱۳۹۵.
۳. دولت باید اقتصاد بازار آزاد را به رسمیت بشناسد. گفت‌وگو با نوید ایزدپناه. روزنامه دنیای اقتصاد. شماره‌ی ۴۴۷۹. ۳ آذر ۱۳۹۷.
۴. مسئولان و هموطنان، استاندارد کالاها را جدی بگیرند. گفت‌وگو با نوید ایزدپناه. نشریه‌ی اقتصاد و نمایشگاه. شماره ۳۲۷. تیر ۱۳۹۸.
۵. وبسایت استیل البرز و شرکت صنایع هفت الماس
۶. پادکست آرزیشو. قسمت چهارم
۷. مستند پاسداشت یک عمر حضور در عرصه کارآفرینی نصرالله ایزدپناه. اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران. دی‌ماه ۱۳۹۸
۸. فرش قرمز استیل البرز. گفت‌وگو با نوید ایزدپناه. نجفی. احمد. شبکه تلویزیونی ایران کالا. قسمت نهم

آلبوم عکس ها

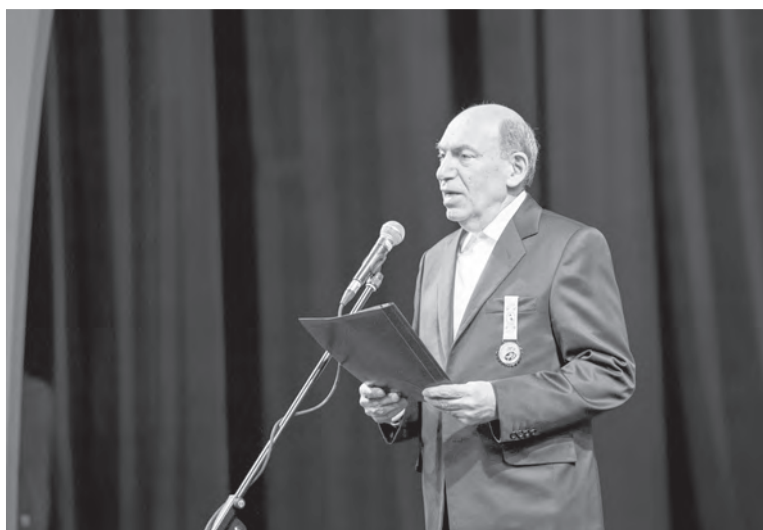






دریافت نشان امین‌الضرب





فصل پنجم

آینده‌ای به عطر نان، به رنگ سحر

داستان زندگی مهدی خان محمدی،

مدیرعامل گروه صنعتی نان سحر

نویسنده: نرگس فتحی

فصل سفر

مادر مهدی را صدا زد: «داری می‌ری دم مغازه‌ی آقات؟» مهدی که به لقمه‌ی بزرگی گاز زده بود با سر گفت بله. «بهش بگو پارچه‌کادویی‌ها یادت نره. بهش بگو بیره بذاره کنار! خب؟!» مهدی، که دوباره گاز جدید جانانه‌ای به نان لوله‌شده زده بود، باز با اشاره‌ی سر گفت باشد و رفت دم مغازه‌ی پارچه‌فروشی پدرش.

«متولد سال ۱۳۳۳ هستم. پدرم تاجر پارچه بود و در شهرستان ابهر زندگی می‌کردیم. تا کلاس ششم ابتدایی در آنجا درس خواندم. اگر در شهرمان پنج نفر ثروتمند بودند پدر من ششمین نفر بود. منتها در همان زمان که ششم ابتدایی بودم پدرم ورشکسته شد.»

پدرش، مش احمد، تندتند طاق پارچه‌ها را از قفسه‌ها بیرون کشید و گز کرد، برید، تا کرد و گذاشت کنار.

گفت: «این رو برای پدر دوماد بریدم. خوبه؟ قشنگه؟ تو کی دوماد می‌شی برای من کادو بیارن؟» مهدی خنده‌ای از سر خجالت کرد و آمد سراغ طاق‌هایی که دیگر لازم نبودند. فت‌وفرز آن‌ها را جمع کرد و گذاشت سر جاهایشان و شروع کرد روی میز را دستمال کشیدن که مردی با کلاه بافتنی وارد شد. همسایه‌یشان بود. با پدرش چاق سلامتی گرمی کرد و از مهدی احوالش را پرسید. بعد از چه خبر و دیگر چه می‌کنید حرف به عروسی فامیل دور رسید. پدر مهدی گفت بنا دارند ده روزی نباشند و

بروند پلوی چرب عروسی بخورند. همسایه سری تکان داد و گفت: «خب به سلامتی... خوش بگذره... چی بهتر از عروسی.» اگر ولس می‌کردی باز هم از مزایای عروسی و عروسی‌رفتن و پلوی چرب می‌گفت ولی برای مغازه مشتری آمد. پدر مشغول مترکردن پارچه شد. مهدی هم دم‌خور مرد همسایه نمی‌شد. سن و سال‌شان به هم نمی‌خورد. از طرفی هم از همان دفعه‌ای که توپ فوتبال‌شان را پاره پس داده بود دل خوشی از او نداشت. همسایه رفت و مشتری‌ها رفته‌رفته سروکله‌ی کسی دیگر پیدا شد؛ مهدی خوب نمی‌شناختش. مرد خالِ گوشتی‌ای سر دماغش داشت! با پدر پیچ‌پیچی کرد و سری خم کرد. پدر دستی به سبیل‌های پرپشت و بلندش کشید. دفتر دخل را به مرد نشان داد. مرد باز پیچ‌پیچی کرد. پدر ابروها را بالا داد و کشوی دخل را بیرون کشید. هرچه بود را بیرون گذاشت. کمی برداشت و مابقی را شمرد و به مرد داد. مهدی از کنج مغازه داشت موقوف را می‌دید. اگر در ابهر پنج پولدار بودند پدرش ششمی می‌شد. وضع‌شان بد نبود ولی آن سال پدرش همه‌ی درآمدش را گوسفند خریده بود. ۳۰۰ رأسی می‌شد. صدای بعبع گوسفندها کل کوچه را برداشته بود. مهدی و خواهر و برادرهایش عصرها، بعد از مدرسه، عشق‌شان این بود که بروند یکی دو تا بَره را از طویله بیرون بیاورند و سرگرم بازی شوند. مهدی به یکی از بره‌ها دل‌بسته شده بود. روز قبل از مسافرت از مادرش کمی حنا گرفت و پیشانی و بیخ پاهای بره‌ی سفید را حنا گذاشت. اسمش را گذاشت عروس و رفتند عروسی.

که ما سر نهادیم یک‌سر به بزم

مردهای سینی‌به‌دست از کوچه عبور کردند و وارد حیاط عروسی شدند. از پس آخرین خنچه شاه‌داماد دیده شد. تمام حواس داماد به پستی بلندی کوچه‌ی خاکی و پاهای ظریف عروسش بود ولی آن‌قدری رو نداشت که دست عروسش را بگیرد. دخترچه‌ها با دیدن عروس بیشتر از قبل ذوق کردند و پریدند وسط. زن‌ها کل کشیدند. مردها دست از سر آن اخم بی‌جهت همیشگی برداشته بودند و بگویی‌نگویی می‌شد لبخندشان را دید.

مهدی کیک‌یزدی می‌خورد و از دور داماد را رصد می‌کرد. انگار کسی به او گفته بود بعداً از حرکات داماد امتحان داری! بایست همین‌جا و چشم از داماد برندار. مهدی که کتوشلوار فاستونی نو به تن کرده بود نفهمید کی به دیوار کاه‌گلی یله داده و خاکی شده بود و کیک‌یزدی‌اش تمام شده بود.

داماد رفت قاطی بزم فامیل. مهدی هم خاک کتوشلوارش را تکاند و رفت وسط جمع و دید پدر داماد، به جای شادباش دادن، پیگیر سینی شیرینی و میوه است. مهدی پرید سینی را گرفت و او را کمی به سمت داماد و عروس هل داد. پدر داماد از خدا خواسته دست به جیب شد و اسکناس‌های نو را درآورد و هلهله بالا گرفت. مهدی هوای مهمان‌ها را داشت. آن موقع ششم ابتدایی بود. نوجوان بود ولی نوجوانی خودش ساخته. از آن‌ها که انگار می‌خواهند زودتر از وقت بگویند من مردی شده‌ام برای خودم. از آن‌ها که بگویی‌نگویی توجه دختر بچه‌های نورس فامیل را به خودشان جلب می‌کنند.

هفت شبانه‌روز عروسی تمام شد و مهدی به عشق عروس خودش راهی ابهر شد؛ عروس حنا بسته‌اش، بره‌ی ناز و کوچکش.

جاده‌های طولانی، حرف‌های بی‌ماجر!

در اتوبوس برگشت چهار برادر و سه خواهر نمی‌توانستند همگی جفت بنشینند. مهدی تک افتاده بود. بغل‌دستی‌اش مردی چهل پنجاه ساله بود. مسافر چند پیچ جاده را بشمرد، پرنده‌های چند درخت را بشمرد و چقدر از پنجره بیرون را نگاه کند تا راه تمام شود؟ هرچه باشد باید هم صحبت پیدا کند؛ گیریم یکی میان‌سال، یکی نوجوان. بالأخره حرف مشترکی پیدا می‌شود. این شد که مسافر پرسید: «کلاس چندمی؟» مهدی گفت: «ششم.» مسافر گفت: «چرا الان سر کلاس نیستی؟» مهدی گفت: «عروسی دعوت بودیم.» مسافر گفت: «درس رو دوست داری؟»

مهدی چشم‌هایش برق زد و، همان‌طور که نگاهش به خورشید پشت ابرهای کپه‌ای بود، گفت: «خیلی! شاگرد اولم! دوست دارم برم دانشگاه.

می‌رما! آقامم قبول داده بذاره برم...»
مسافر یک تکه نان را با کنار دستی‌اش قسمت کرد و هردو به دورترین
کوه منتظر چشم دوختند. خانه درست همان طرف‌ها بود.

ماجرای بی‌صدا!

از خم کوچه که گذشتند پدر اخم کرد. مادر و بچه‌ها حواس‌شان به
ساک و بار و بندیلی که می‌کشیدند بود ولی مهدی تغییر پدر را دید.
قدم‌های مش احمد تندتر شد. یکی از بچه‌ها هنوز آن‌قدری حرفش
خریدار داشت که خودش را بغلی جا بزند. تا آن لحظه دنیا را از آن بالا
و هم‌قد پدرش می‌دید. ولی ناگهان پدر او را زمین گذاشت و خودش
قدم‌هایش را تندتر کرد. حالا همه متوجه حرکات پدر شدند. مغازه
چسبیده به خانه بود. مش احمد هراسان به داخل نگاهی انداخت. کلید
را درآورد و پیچاند. در قفل نبود. وارد مغازه نشد. به‌سرعت به سمت خانه
برگشت. زن و بچه‌ها وسط کوچه حیران مانده بودند که چرا آقای‌شان
همچین می‌کند؟ پدر می‌خواست کلید حیاط خانه را از بین کلیدهای
دسته کلید پیدا کند. لامذهب پیدا نمی‌شد. دست‌های پدر می‌لرزید.
کلیدها پشت هم قایم می‌شدند. انگار نمی‌خواستند در باز شود. نباید باز
می‌شد. خانواده‌ی خان‌محمدی نباید می‌دیدند. ولی بالأخره دیدند. لته‌ی
پنجره یتیم‌وار تاب می‌خورد. درِ طویله چهارتاق باز بود. سکوت خانه را
پر کرده بود. فقط بوی پشگل ماسیده طعنه‌زنان با هر نسیمی می‌آمد
و می‌رفت. از فرش‌های لاک‌ی و هرچه که ارزشمند بود چند کاغذپاره‌ی
زردرنگ به جا مانده بود. دزدها خانه و مغازه و طویله را رفته بودند و برده
بودند. پدر جفت دست‌هایش را بر سرش کوبید و نشست کف حیاط!
کوچک‌ترین بچه با صدای بلند گریه کرد. مادر لب‌هایش را محکم
به لب چادر گزاند و مهدی برای سر پا ماندن از دیوار خانه یاری گرفت.

✱

مادر بچه‌ها را روی زیلویی جا داد و دروپیکر خانه را بست. مش احمد
رنگش پریده بود. دوباره دنبال چیزی گشت. زنش پرسید: «دنبال چی

می‌گردی؟» جواب داد: «دسته‌کلید.» مادر گفت: «همون جاست. تو دسته.» مشتی به مشتش، که روی تنها دارایی باقی‌مانده‌اش قفل شده بود، نگاه کرد و با حرص سرش را تکان داد و جستی زد که برود. رفته‌رفته همسرش داد زد: «کجا؟» صدای مش احمد از پشت در گفت: «ژاندارمری!»



مهدی از مدرسه برگشت و دید مادرش چای ریخته و پدرش هورت می‌کشد. زن به استکان‌ها اشاره کرد و گفت: «حالا خوبه این‌ها رو نبردن!» مرد خنده‌ی تلخی کرد و گفت: «سر دوئوندنم.» زن گفت: «یعنی چی؟» مرد گفت: «نخود سیاه می‌دونی چیه؟» و بلند شد و رفت کنج خانه نشست و تسبیح چرخاند. دور تسبیح کامل نشده بود که دوباره بلند شد. انگار طاقت یک‌جا نشستن نداشت. کتش را از بیخ میخ برداشت که برود. زن دوباره پرسید: «باز کجا؟» ولی مرد جواب نداد. فقط مهدی بدو دنبال پدرش راه افتاد.

زنگ خانه‌ی کسی را زدند. از پشت در کسی گفت: «کیه؟» پدر گفت: «مش احمد.» و زیر لب ادامه داد احمد بیچاره، احمد به خاک نشسته... مرد سبیل کلفتی، با عرق‌گیر و پیژامه و دمپایی‌های آبی، لیخ‌کنان در را باز کرد. یکی از پاهایش در گچ بود و نوک پا را در دمپایی گیر داده بود.

از دیدن مش احمد خوشحال نبود. معلوم بود خودش در خودش دارد گره می‌خورد.

مهدی نگاهی به مرد سبیلو انداخت. مرد برای داخل رفتن تعارف نزد. مهدی تعجب کرد. در روستای آن‌ها رسم بود تعارف کنند.

مرد را می‌شناخت. موقعی که انگورها را بار می‌زدند دیده بودش. هر سال همین بابا انگورهای باغ را می‌برد شهر و می‌فروخت و به جایش پارچه می‌آورد. سود خودش را هم برمی‌داشت. این دفعه خیلی گذشته بود. تا قبل رفتن به عروسی سروکله‌اش پیدا نبود. کسی هم از او خبری نداشت. مش احمد خبر و احوال خودش را پرسید و به پایش اشاره کرد. مرد سبیلو گفت: «چپ کردم!» دنیا پیش چشم مش احمد چرخید. تنها

سرمایه‌ای هم که فکر می‌کرد باقی مانده پیش‌پیش از دست رفته بود. انگار بوی انگور لهیده در سرش چرخید. انگار صدای سفیر ماشین‌های جاده می‌آمد. انگار سرش تاب خورد. انگار شتک‌های انگور ترشیده‌ی آفتاب‌خورده‌ی کف آسفالت حالش را بد کرد. صورتش رنگ گچ شد. مهدی خودش را انداخت زیر یک‌خم پدرش. کمرش تا شد ولی توانست بین زمین و هوا هیکل از حال‌رفته‌ی پدر را نگه دارد. آقای خان‌محمدی بزرگ رسماً ورشکست شده بود.



دو ماه بعد امتحان نهایی کلاس ششم مهدی بود. هیچ‌کدام دل‌ودماغ نداشتند.

پدر در مغازه را باز نمی‌کرد. البته چیزی هم برای فروختن نداشت که باز کند. یک هفته‌ای در خانه خوابید. زنگ در خورد. مادر سریع چهارتا استکان وسط خانه را این طرف و آن طرف کرد و داشت چادر به سر می‌کشید که گفت: «پاشید جمع کنید حتماً اومدن برای عیادت.» و به سمت در دوید. مردی که خال گوشتی سر دماغش داشت سلام‌وعلیک‌گویان وارد شد. پدر سرش را از روی متکا بلند کرد تا ببیند چه کسی آمده. مرد دست‌های پدر را محکم در دست گرفت و گفت: «خدا بد نده مش احمد.» مش احمد خیلی شکننده شده بود. ولش می‌کردی دوست داشت بزند زیر گریه. ولی از آنجایی که مرد گریه نمی‌کند ریخت توی دلش. مرد خال‌دار دست کرد در جیب عمیق کتش. یک بسته پول را با کش سطل ماست لوله کرده بود. گفت: «مشتی خودت می‌دونی چقدر دستم بسته است. ولی وقتی شنیدم چی به سرت اومده رفتم گشتم باز از یکی قرض کردم. گفتم الان مش احمد خودش بیشتر پولش رو لازم داره. دمتم گرم. مشتی درست می‌شه غصه نخور. پاشو این لحاف و تشکم جمع کن. بده مرد! یا الله...» و دست پدر را کشید. این‌بار مش احمد نتوانست توی دلش بریزد. چکید و قطره‌ی اشک سریع خودش را بین ریش و سبیل انبوه پدر قایم کرد. چشم‌های مرد خال‌دار هم براق شده بود و مش احمد آه سردی کشید و به بزرگی خدا اقرار

کرد. مهدی سینی چایی را گذاشت کنار تشک پدرش که حالا پدر روی آن چهارزانو نشسته بود. مهدی خودش را به ندیدن زد. پشت دستش را کشید روی بینی‌اش و بدو از حیاط بیرون زد.



مهدی در کوچه فینش را بالا کشید و به اطراف نگاه کرد. دید دور بچه‌های همسایه شلوغ است. بچه‌های قدونیم‌قد در یک گله جا دور چیزی ریخته بودند و بازی می‌کردند. مهدی کنجکاو شد. صدای بره می‌آمد. بچه‌ها مثل وقتی فوتبالیست‌ها اول مسابقه می‌خواهند پیمان ببندند دور هم حلقه زده بودند. از بین پاهای فشرده‌ی آن‌ها دست و پای ظریف سفید و حنازده‌ای پیدا شد. و لحظه‌ای بعد بره‌ی کوچک توانست صورتش را از بین آن همه پا به سمت مهدی بچرخاند. «عروس!» مهدی این را گفت و با قلدری جمعیت را شکافت و بره را بغل کرد. بچه‌ی همسایه گریه کرد: «ببعی...» مهدی گفت: «الان بهت یه ببعی‌ای نشون بدم کیف کنی!» و زنگ خانه‌ی همسایه را زد. زن همسایه چند لحظه فقط به مهدی نگاه کرد و در پاسخ به سؤال او که این دست بچه‌ات چی کار می‌کنه سکوت کرد. صدای عربده‌ی بچه همه‌ی محل را برداشته بود. زن دست بچه‌اش را از دست مهدی بیرون کشید و گفت: «من نمی‌دونم. یه روز از کوچه پیداش کرد ما هم گفتیم نگه داره. برای تو بوده؟! خب ببرش.» مهدی چنان با غیض به زن نگاه می‌کرد که زن بیشتر از این نتوانست حرفی بزند. زن، به بهانه‌ی پاک‌کردن مُف بچه، پر چادرش را برد جلوی دهان بچه. بچه از ته دل بره‌اش را می‌خواست. زن دهان بچه‌اش را بست و در را هم. در توی صورت بُراق‌شده‌ی مهدی بسته شد. مهدی صورتش سرخ سرخ بود و رگ‌های گردنش بیرون زده بود. زن در را بست و انگار زمان متوقف شد. مهدی همان‌جا بره به بغل ایستاد.

خدا حافظی با روستا

مش احمد با قرض کردن و پس گرفتن مطالبه‌هایش توانست چند گوسفند بخرد. چند طاقه پارچه هم، برای اینکه مغازه از آن حالت خالی

در بیاید، خرید. به هر حال باید تکانی به وضعیت می‌داد. گوسفندها را بیشتر پسرها به چرا می‌بردند. مهدی امتحان آخر سال را می‌داد و خودش را به برادرش می‌رساند. مادر پول توجیبی کمی به بچه‌ها می‌داد که اگر خواستند برای خودشان کیک و نوشابه بخرند.

مهدی نفس‌زنان سربالایی تپه را طی کرد. از شیب که بالا آمد اول عروس و بعد بقیه‌ی گوسفندها را دید. برادرش را صدا زد: «هعی... داداش... امتحانام تموم شد... کجایی؟؟» برادرش از بالای درخت سیب پایین آمد. گفت: «خوب دادی؟ نوشابه خریدی؟!! بازم نخیدی که!» مهدی گفت: «نوشابه چیه! ضرر داره. شیر بخور خب.» و دست کرد در جیبش و یک لقمه‌نان، که لای دستمال پیچانده بود، به برادرش داد. «بیا اینم بخور. اینجا رو ببین.» و از آن جیبش مقداری پول بیرون آورد. «ببین اگه نوشابه می‌خریدم نمی‌تونستم پول جمع کنم. با پول توجیبی هشت تومن پول جمع کردم. امروز باید تو جلوتر از من راه بیفتی.» برادرش گفت: «امروز می‌ری؟» مهدی گفت: «باید برم. به بابا و ماما بگو می‌رم خونه‌ی عمو. خودتم پسر خوبی باش.» برادرش نمی‌توانست با بغض لقمه‌اش را قورت بدهد. همدیگر را بغل کردند و به سمت کنار جاده راه افتادند. رسیدند سر دوراهی. گله و برادر جلوتر بودند. مهدی و عروس عقب‌تر. مهدی عروس را محکم بغل کرد بعد آرام زمین گذاشتش و به پشتش ضربه‌ی کوچکی زد که تندتر از او دل بکند. بره باید می‌رفت به گله‌ی کوچک‌شان می‌رسید و زندگی خودش را می‌کرد. مهدی سوتکی زد که برادرش برگردد. برای هم دست مردانه‌ای بلند کردند و مسیرشان از هم جدا شد. برادر و عروس و بقیه‌ی گله برگشتند روستا و مهدی رفت تهران.

✱

نعلبکی کنار لب پدر بود ولی هورت نمی‌کشید. مادر بی‌صدا اشک می‌ریخت. برادر مهدی، انگار که کار بدی کرده باشد، دنبال جایی بود که خودش را پنهان کند.

پدر نعلبکی پر را برگرداند توی استکان و گفت: «کله خر. بهش گفتم حق نداره بره. تو چرا جلوش رو نگرفتی؟ هان؟» باز با صدای بلندتر

گفت: «هان؟!» برادر مهدی شروع کرد به گریه کردن: «پول داشت آقا! پیاده نمی‌ره. پول ناهارم داشت. خودش گفت به قرآن.» و انگار کسی در تنور سینه‌ی مادر فوت کرده باشد اشک‌هایش درشت‌تر شد و گل‌های قالی را آب داد.

«هرروز مقدار کمی از مادرم پول توجیبی می‌گرفتم. تا اینکه توانستم هشت تومان پس‌انداز کنم. از آن هشت تومان پس‌اندازم پنج تومان را برای کرایه‌ی اتوبوس دادم. پول ناهار هم دادم و، با سایر مخارجی که داشتم، درنهایت حدود دو ریال برایم باقی ماند که به تهران رسیدم.»

چو از دشت نزدیک شهر آمدند

مهدی از اتوبوس پیاده شد. تکه‌ای کاغذ در دست داشت. سرش را از کاغذ بیرون آورد. ابروانش در هم گره خورده بود. سرش را این سمت و آن سمت کرد. انگار می‌خواست در دورترین نقطه، جایی پشت میدان آزادی، پرنده‌ی کوچکی را ببیند. پرنده‌ای در کار نبود. نوشته‌ی تابلوها دورتر از آن بود که بشود صیدشان کرد. به‌سختی می‌شد آن‌ها را خواند. مهدی برای رسیدن به آدرس خانه‌ی عمویش نمی‌دانست باید چه کار کند. کسی از کنارش به‌سرعت رد شد و تنه زد. مهدی شاکی شد و گفت: «هووووی.» مرد با همان سرعت برگشت و گفت: «هو تو کلات دهاتی!» مهدی خیز برداشت به سمت مرد که کسی از پشت کاپشنش را کشید. همان راننده اتوبوسی بود که از روستا به تهران رسانده بودشان. پیاده شده بود سیگار بکشد. گفت: «هاربازی درنیار بچه! اینجا تهرانه! می‌جوانت. بده ببینم کاغذت رو!» و به مهدی فهماند چطور می‌تواند با خط واحد و پیاده به خانه‌ی عمویش برسد.



مادر دسته‌ی سبزی را از کمر گرفته بود و سر می‌برید. نصفه‌ی باقی‌مانده را دوباره تا می‌زد و با تمام قدرت لب تیز چاقو را به جانش می‌کشید. بندبند سبزی‌ها جدا شدند. مثل بند دل خودش که پیشش نبود. تکه‌ی جانش، مهدی جانش، رفته بود به غربت. او پیازها را هم ریز

کرد. مادر وقتی نتواند کاری کند دعا می‌کند و وقتی نداند دعا فایده دارد یا نه گریه می‌کند و باز برای اینکه شک کرده و معصیت کرده گریه‌اش می‌گیرد و وقتی دوباره به تعداد دانه‌های تسبیح دلش برای او که رفته تنگ می‌شود بغض راه نفسش را می‌گیرد. «خدایا خودت بچه‌ام مهدی رو از خطر حفظ کن.»

صدای درزدن آمد. مادر سعی کرد قلمبه‌ی آخرین قطره را بچکاند تا در و دیوار از حالت کج و معوج در بیایند و اطراف را صاف ببیند. کسی از بچه‌ها نبود که در را باز کند. خودش صورتش را مالاند و چادر به سر کشید. «کیه؟ او مدم.»

زن همسایه بود. «سلام. مش احمد هست؟» مادر به مغازه اشاره کرد. زن همسایه رفت سمت مغازه. مادر اخم کرد و دنبالش رفت. خودش هم نمی‌دانست چرا این کار را کرد. فقط رفت. مش احمد تا زن را دید احوال شوهرش را پرسید. زن همسایه گفت: «مشتی... شوهرم داره می‌میره.» مش احمد گفت: «خدا نکنه خواهرم. خوب می‌شه. دلت رو بد نکن.» زن همسایه گفت: «شما حلالش کن... شایدم خوب شد.» مادر گفت: «مگه چی کار کردین که حلال کنه؟» زن همسایه گفت: «اول بگو حلال می‌کنید تا بگم.»

شب دزدی

روستا کوچک بود. همه از هم خبر داشتند. می‌دانستند خانواده‌ی خان محمدی چند روزی نیستند. صدای گوسفندها به گوش حسودها رسیده بود. سه نفر سر کوچه ماندند. یک نفر پشت وانت بود. دو نفر ریختند مغازه را خالی کردند. دو نفری طاقه‌ها را بار می‌زدند. یکی کامیون را آورد و گوسفندها را دست به دست می‌دادند برونند بالا. چند نفری با هم این کار را کردند. ۳۰۰ رأس گوسفند کم نیست. در یک بار جا نشد. همسایه هم تماشا می‌کرد. خودش گوشه‌ی را دست دزدها داده بود که الان بیایند. رفتند. مابقی گوسفندها را در طویله‌ی همسایه چپاندند. قرار شد فردا و پس فردا بیایند از خانه‌ی او بار بزنند. این‌طوری در روز روشن کسی

شک نمی‌کرد.

یک نفر هم شیتیل ژاندارمری را رساند. دست کم هجده نفر آن شب درگیر بارزدن زندگی مش احمد بودند.

«تفاقاً آن همسایه‌ی ما فوت هم نکرد و زنده ماند. اما من سرنوشتم بعد از ورشکستگی پدرم به گونه‌ای دیگر رقم خورد. وقتی از عروسی برگشتیم و دیدیم هیچ وسیله‌ای برای مان باقی نمانده من هم مانند خواهر و برادرهای دیگرم خیلی ناراحت شدم.»

رزم کارورزی

عمو سبیلش را تاباند و گفت: «مهدی امشب بمون ولی فردا برگرد پیش بابات. هروقت با خودش اومدی یه سال بمون. اون وقت قدمت سر چشم. گرفتی چی می‌گم؟»

مهدی سری تکان داد و رفت در رختخوابی که برایش انداخته بودند دراز کشید. عجب کاری کرده بود. حالا فردا در این تهران بزرگ باید چه کار می‌کرد.

عمو گفته بود صلاحش را می‌خواهد. گفته بود تو از خون منی. ولی تهران جایی نیست که یک بچه بتواند در آن دوام بیاورد. خواب امان مهدی را بریده بود. فردا کاری می‌کرد اما فعلاً فقط باید می‌خوابید؛ و به خواب سنگینی فرو رفت.

کار در قهوه‌خانه

«با اینکه عمویم این حرف را زد من ناامید نشدم و ماندم. همان روز به قهوه‌خانه‌ای رفتم که یکی از دایی‌هایم آنجا مشغول به کار بود. بعد از ظهر که شلوغ شد، بدون هیچ منظوری، شروع کردم به کمک‌کردن به دایی‌ام. صاحب قهوه‌خانه از این کارم خوشش آمد و گفت از فردا بیا اینجا کار کن. من در ابتدا، برای اینکه نمی‌خواستم دایی‌ام بیکار شود، قبول نکردم ولی بعد صاحب قهوه‌خانه قبول کرد که هردوی ما را نگه دارد. به دایی‌ام روزی سه تومان حقوق می‌داد و به من روزی پانزده ریال.

به هر حال آنجا شاگرد قهوه‌خانه شدم. یک ماه کار کردم و ۴۵ تومان حقوق گرفتم. تمام حقوقم را برای پدرم فرستادم. حتی برای حمام هفته‌ای یک‌بار به پادگان «جی» می‌رفتم. آنجا قنات بود. برای خواب هم به خانه‌ی عمویم می‌رفتم. ناهار و شام و صبحانه را هم در قهوه‌خانه می‌خوردم.»

یکی نامه‌ای بر حریر سپید

مادر داشت نخود آبگوشت را می‌ریخت. زنگ در را زدند. پرید بالا. چند نخود از راه قابلمه سرپیچی کردند و افتادند بیرون. رفتند زیر گاز. مادر با صدای زنگ ترسید. توی دلش پایین ریخت. تمام مدت منتظر مهدی بود که برگردد. زنگ در برای کسی که چشم‌به‌راه است مثل صدای شلیک است. اگر یار آمده باشد می‌شود صدای توپ سال نو و اگر غیره‌وزالک باشد می‌شود صدای تیر خلاص.

یار پشت در نبود ولی کاغذش رسیده بود. مادر همان‌جا پشت در روی پله‌های حیاط نشست. چادرش افتاد پشت کمرش. پاکت را باز کرد. در پاکت مقداری پول بود و دست‌خط عزیزکرده‌اش؛ مهدی!

«ما بعد از ورشکستگی پدرم هیچ‌چیز نداشتیم. پدر ملک نداشت. سرمایه‌اش همه در فروشگاهش بود؛ که آن را هم دزد برد. آن موقع بیمه نبود و در نتیجه ورشکسته‌ی کامل شدیم. آن زمان پدرم مقروض هم بود. در نتیجه این ۴۵ تومانی که من برایش فرستادم توانست بخشی از بدهی‌های او را صاف کند.»

کار کردن در قهوه‌خانه

یک ماهی می‌شد که دایی‌اش از قهوه‌خانه رفته بود. از وقتی دایی رفته بود تمام امور را خودش جمع‌وجور می‌کرد. حقوقش هم روزی سه تومان شده بود.

مهدی ته قهوه‌خانه و نزدیک سماور ایستاد. سماور روی چهارپایه قرار داشت و از او قدبلندتر بود. یک لحظه از درون بنای دلش لرزید. سه ماهی

می‌شد که به شهر آمده بود. بی‌هوا دلش برای مادرش تنگ شد. کسی صدایش کرد. خیال را کنار گذاشت و بدو جای ریخت و دست مشتری داد. مشتری، در حالی که با نوک چاقویش کنار میز را می‌تراشید، چای را گرفت. مهدی گفت: «عمو نَکن!» همین یک کلمه باعث شد به تریج قبای مشتری بر بخورد. سر آخر برای اینکه قال بخوابد مهدی را وادار به عذرخواهی کردند. این اولین و آخرین بار نبود. باز هم از این دست اوباش قهوه‌خانه را چپه کرده بودند.

«تقریباً سه ماه در قهوه‌خانه کار کردم، اما با خودم فکر کردم که قهوه‌خانه جای خوبی نیست و شغلی نیست که من بتوانم در آینده پیشرفتی در آن داشته باشم. روزی به میوه‌فروشی‌ای نزدیک قهوه‌خانه مراجعه کردم و به صاحب مغازه گفتم کارگر می‌خواهید؟ او هم پاسخ مثبت داد و با همان حقوق روزی سه تومان کارگر میوه‌فروشی شدم. ولی این قدر خوب کار کردم که حقوق من در روز به پانزده تومان رسید. تا قبل از اینکه من به آنجا بروم صاحب میوه‌فروشی از صبح تا شب فقط ۳۰۰ تومان میوه می‌فروخت ولی من برایش تنها در فاصله‌ی زمانی‌ای که او برای خرید به میدان می‌رفت و برمی‌گشت ۳۰۰ تومان میوه می‌فروختم.»

شاگردی که استاد بازار گرمی بود

هرروز یک چیزی می‌گفت. آن روز این افتاده بود سر زبانش: «نری زیر طیاره، بیا خیار تازه!» مهدی از خودش شعر می‌گفت و تندتند خیارها را پاک می‌کرد. آن‌ها را منظم کنار هم می‌چید. تا سرش را بالا می‌آورد و عابر پیاده‌ای را می‌دید جوری که انگار آشنای قدیمی‌اش است بفرما می‌زد و یک خیار قلمی، از آن‌هایی که هنوز روی کاکلش گل دارد، سوا می‌کرد و می‌داد دستش و همان باعث می‌شد چند کیلو میوه بفروشد. چند مغازه آن طرف‌تر هم میوه‌فروشی بود. سوت و کور. هرروز صاحب مغازه با دَگَنک شاگردش را هل می‌داد که برو آن گوجه‌لهیده‌ها را جدا کن بریز توی جعبه. باز فردا از نو باید همین‌ها را می‌گفت و گرنه

شاگردش خیلی حس حرکت نداشت.

صاحب میوه‌فروشی آن دست خیابان چشم‌چشم کرد که صاحب‌کار مهدی نباشد. تا آن بابا کلید را برداشت و به سمت دستشویی مشترک مغازه‌دارها رفت پرید کنار مهدی: «بچه اینجا چقدر می‌گیری؟» مهدی شناختش. حتی بگویی‌نگویی منظورش را هم فهمید ولی خودش را به آن راه زد: «سلام احوال شما. بفرما داخل. بفرما... چایی بریزم؟» رد نگاه صاحب مغازه‌ی همسایه به راهی بود که صاحب‌کار مهدی از آن سمت رفته بود: «عجله دارم باید برم. بچه، من دو برابر بهت می‌دم. اگر خواستی شب بیا دم مغازه‌ام. می‌دونی که کجاست؟» و باز به پیاده‌رو نگاه کرد و به نشانه‌ی خداحافظی دست بلند کرد و با عجله رفت.

«ولی من نرفتم. در ازای آن به صاحب میوه‌فروشی گفتم که حقوقم را زیاد کن چون رقابت می‌خواهند من با آن‌ها کار کنم. این حرفم باعث شد حقوقم زیاد شود. بعد از مدتی دیدم میوه‌فروشی هم شغل دلخواه من نیست. در آن برهه‌ی زمانی با کسی آشنا شدم که مرا به کارخانه‌ی کفش ملی برد. باز هم با روزی سه تومان در کارخانه‌ی کفش ملی شروع به کار کردم. آنجا هم کارگری کردم. هنوز هم پول‌هایم را برای خانواده می‌فرستادم. هیچ پولی برای خودم نگه نمی‌داشتم. نهایتاً پول یک لباس را پس‌انداز می‌کردم. وضع پدرم روزبه‌روز بهتر شد و توانست تمام قرضش را بدهد. در کارخانه‌ی کفش ملی هم به‌سرعت رشد کردم. خیلی سریع از کارگر ساده به کنترل‌چی و کارپرداز رسیدم.»

کار در کارخانه‌ی کفش ملی

- مهدی خان محمدی!

این ماه هم مردی که بلندگو دستش بود نام مهدی را صدا زد. مهدی بالای سکو رفت و یک جعبه‌ی بزرگ هدیه گرفت. پنکه بود. اتفاقاً لازم داشت. گوشه‌ی اتاق جایی برای پنکه باز کرد. هر کارگری که خوب کار می‌کرد جایزه می‌گرفت. اتاق مهدی پر از جایزه شده بود. از طرف مدیریت صدایش کردند: «آقای خان‌محمدی بین چهار هزار کارگر شما

و سه نفر دیگه انتخاب شدید. آقای ایروانی دستور دادن براتون معلم خصوصی زبان بگیریم. از فردا کلاس تون شروع می‌شه. همین‌جا، توی این اتاق بغلی. متوجه شدی؟»

مهدی هم خوشحال شد هم ناراحت. منِ من کرد. مسئول دفتر ریاست کفش ملی متوجه شد و علت را پرسید. مهدی گفت: «خیلی دوس دارم پیام ولی نمی‌تونم.»

مسئول دفتر دستی به کراواتش زد و گفت: «چرا؟»
مهدی گفت: «اضافه‌کارم رو لازم دارم...»

✱

«آقای ایروانی هم اضافه‌کار به ما می‌داد و هم این مربی را گرفته بود که به ما انگلیسی آموزش می‌داد. برای ترقی من هم نقشه‌های زیادی در سر داشت. روی من خیلی حساب کرده بود. او این جنم را در من دیده بود. همین میزان انگلیسی هم که من الان بلدم مربوط به آن موقع است. بعد از آنکه تصمیم به رفتن گرفتم روزی به من گفتند آقای ایروانی با شما کار دارد. معمولاً آقای ایروانی با کارگراها خصوصی صحبت نمی‌کرد. رفتم به دفتر ایشان. به من گفت چرا می‌خواهی از اینجا بروی؟ تو که توانسته‌ای این قدر ترقی کنی چرا می‌خواهی بروی؟»

✱

دو چرخه‌ی عموی مهدی گوشه‌ی حیاط بود. زن عمو دمنوش تلخی را داد دست عمو. عمو با همان چین و چروکی که به پیشانی داشت داد زد: «مهدی! آدرس مغازه‌ها رو گم نکن...»

بقیه‌ی جمله در سرفه‌اش گم شد. مهدی برای گرفتن نان به سمت نانواپی رفت. از کارخانه مرخصی گرفته بود. به عمویش قول داده بود تا زمانی که خوب نشده او به جایش نان‌ها را بگیرد و بین سوپرمارکت‌ها و ساندویچی‌ها تقسیم کند.

✱

«همان روزها دیدم چه اجتماع بزرگی بیرون از کفش ملی است که می‌تونم با آن‌ها آشنا شوم و آن‌ها مرا بشناسند. چرا باید خودم را در

کارخانه حبس کنم؟ به این فکر کردم که من اگر در کفش ملی بمانم نهایتاً چهار هزار نفر مرا می‌شناسند. به همین دلیل هم تصمیم گرفتم از کارخانه بیرون بیایم. آقای ایروانی انسان فوق‌العاده‌ای بود. مدیر خوبی هم بود. وقتی وارد کارخانه‌ی کفش ملی شدم ۱۴ ساله بودم. کمتر از دو سال هم آنجا مشغول به کار بودم. به او گفتم آقای ایروانی من در ذاتم کارگری نیست و می‌خواهم روزی کارفرما شوم. به این فکر می‌کنم که اگر این کار را یاد بگیرم نمی‌توانم کارخانه‌ی کفش بزنم. اولاً شما را خیلی دوست دارم و دوم اینکه نمی‌توانم تبدیل به کفش ملی شوم. ایشان گفت می‌خواهی چه کاره شوی؟ گفتم می‌خواهم نان فروش شوم.»

کارفرمای جوان

مرد گفت: «مهدی! عمو، امروز بعد کار وایسا حساب کتاب کنیم.» شش ماه می‌شد که مهدی پیش عمویش مشغول به کار بود. حقوقش چنگی به دل نمی‌زد ولی در عوض کار یاد گرفته بود. مهدی دستمزدش را که گرفت گفت: «عموا» عمو داشت بقیه‌ی پول‌هایش را می‌شمرد. عادت داشت اسکناس‌ها را طوری مرتب کند که همه‌ی طرح‌ها از یک سمت روی هم باشند. سرش پایین بود و داشت اسکناس‌ها را چپ و راست منظم می‌کرد. با سر گفت هان! مهدی گفت: «اگر من برم. مشتری‌های عباس‌آباد رو چی کار می‌کنی؟» عمو گفت: «چی کار می‌کنم... سر جاشون دیگه.» مهدی گفت: «نه... خب دورن... کی براشون نون می‌بره؟» عمو گفت: «هروقت شاگرد گرفتم، شاگرد... شایدم هیچ‌کس.» مهدی گفت: «خب اون دوتا مشتری رو بده به من.» عمو گفت: «اون وقت چرا؟» مهدی گفت: «راستش با اجازه می‌خوام برای خودم کار کنم...» عمو گفت: «دهکی! هر کی می‌خواد برای خودش کار کنه خودشم مشتری پیدا می‌کنه! می‌خوام برای خودم کار کنم...!» و ادای مهدی را درآورد. معلوم بود دلخور شده است.

«حدود شش ماه برای عمویم با حقوق روزی شش تومان کار می‌کردم. به هر حال توانستم مشتری‌هایی را برای خودم دست‌وپا کنم. ولی سخت

بود. یک ماه اول روزی چهار تومان هم درآمد نداشتیم. همه‌ی مسیر را هم با دوچرخه می‌رفتم. از ۵ صبح تا ۱۰ شب کار می‌کردم. تا دریند می‌رفتم برای آنکه مشتری پیدا کنم. خیلی سریع توانستم رشد کنم. موتور خریدم و بعد از آن هم موتورگازی و موتورنده‌ای. مشتری‌هایم هرروز اضافه می‌شدند.»



مهدی داشت تخته‌گاز به سمت یکی از مشتری‌هایش می‌رفت که بوی نان و کیک تازه شنید. رد بو را گرفت و از اهل محل سؤال کرد. طرفه‌ای میدان امام حسین (ع) تهران بود. رسید به شیرینی‌پزی. عطر کیک‌یزدی‌هایش محله را پر کرده بود. چند و چون قیمت کیک‌ها را سؤال کرد. مردی که به‌سرعت ردیف کیک‌ها را می‌چید گفت: «دونه‌ای دو ریال.» فکری به سر مهدی زد و گفت: «من یه سینی می‌خوام.» سینی را گرفت و پولش را داد. سینی را با بیچارگی در دست گرفت و یک دستی موتورش را روشن کرد.

مشتری اول که مهدی را با سینی کیک‌یزدی دید گفت: «خیر باشه. این چیه؟» مهدی گفت: «این؟ معلوم نیست؟ کیک‌یزدیه! دوس دارید؟» مشتری خندید و گفت: «همه کیک‌یزدی دوس دارن... چی تو سرته پسر؟» مهدی گفت: «آقا شما این رو فعلاً از من بگیر. دستم افتاد.» و سینی را به او داد و نان‌ها را از پشت موتورش باز کرد و برد داخل مغازه. آمد بیرون. سینی را از صاحب مغازه گرفت و آن را هم برد گذاشت روی پیشخوان مغازه. مشتری‌اش آمد داخل مغازه و گفت: «نگفتی! این رو چی کار کنیم؟» مهدی گفت: «آقا این اینجا باشه. اگه فروختی من پولش رو می‌گیرم. دو قرون و پنج زار! خوبه؟» و خوب بود و فروخت.



«صبح روز بعد دیدم همه‌ی مغازه‌ها آن‌ها را فروخته‌اند. بعد از آن این روال کاری‌ام شد. سینی خالی را برمی‌داشتم و سینی پر به آن‌ها می‌دادم. این کار باعث شد من به‌سرعت رشد کنم. در عرض شش ماه درآمدم به ۲۰۰ تومان رسید. برای آنکه درآمد بیشتری داشته باشم بوفه‌ی

پارک ساعی را هم اجاره کردم. برای آنجا کارگر گرفتم. حتی برای توزیع نان هم سه موتورسوار اجاره کرده بودم. موتور را خریدم و به آن‌ها دادم. شانزده سال سن داشتم ولی کارفرما شده بودم. بوفه هم برای من رونق داشت. روزبه‌روز وضعیت مالی‌ام بهتر می‌شد. دیگر کارم از فروش نان و کیک به ساندویچی‌ها و سوپرمارکت‌ها به فروش کالباس و سوسیس هم رسیده بود. حافظه‌ام هم قوی بود و هیچ دفتری نداشتم و همه‌ی حساب و کتاب‌ها را حفظ می‌کردم. شب‌ها هم پول‌هایم را از مشتری‌ها و بوفه جمع می‌کردم؛ رقم قابل توجهی بود. آن‌ها را زیر بالشم می‌گذاشتم و می‌خوابیدم. خود این کار حس خوبی داشت.»

داستان نان سحر شروع شد

مهدی، سوار بر موتور، سرک کشید تا ببیند شاگرد مغازه چرا نمی‌آید. منتظر بود بیایند سهمیه‌ی نان‌شان را تحویل بگیرند. در همین فاصله مردی میانسال با پالتوی بلند از ماشین مدل بالایی پیاده شد و به سمت مغازه رفت. به مهدی گفت: «کیسه‌ات شل شده، نیفته!» مهدی گفت: «الان درستش می‌کنم. ممنون.» پیاده شد تا از نو طناب روی بار پشت موتور را محکم کند. مرد به سمتش آمد و گفت: «خودت نونوایی داری؟» مهدی آمد بگوید نه! ولی نگفت.

«آن لحظه فکر کردم او اغذیه‌فروشی دارد و می‌خواهد نان سفارش دهد. اگر می‌گفتم این نان‌ها را از یک نانوائی دیگر خریدم به من اعتماد نمی‌کرد. درنتیجه گفتم بله از نانوائی خودم می‌آورم. او گفت یک نانوائی دارد که می‌خواهد اجاره بدهد یا بفروشد و من هم پرسیدم کجاست؟ او گفت پل رومی در یک زیرزمین است.»

مهدی خان‌محمدی با یک کلید در یک مکان خالی به اسم نانوائی ایستاده بود. دست به کار بزرگی زده بود. اجاره‌ی یک سال را زودتر داده بود و تمام سرمایه‌اش را از دست داده بود.

«به این ترتیب بدهکار هم شدم و به مدت چهار سال آنجا را اجاره کردم ولی بعد خریدم. در سال ۱۳۵۳ اولین کسی بودم که برای اولین بار

ماشین‌آلات نان صنعتی را از آلمان خرید و در بخش خصوصی وارد کرد. نان‌های آلمانی تولید کردم. آنجا پاتوق اروپایی‌ها شده بود. تا زمانی که انقلاب شد به جز این مغازه دو مغازه‌ی دیگر را هم خریده بودم.»

تنور گرم است!

آقای خان‌محمدی ۱۶ ۱۷ ساله بود که کارفرما شد ولی با وجود این خودش از شاگردهایش زودتر سر کار می‌آمد. آن روز هم مثل همیشه خواست تا در تاریکی قبل طلوع قفل کرکره را باز کند که دید قفلی در کار نیست. با یک ضرب کرکره را بالا داد. کرکره تا جان داشت خودش را بالا کشید و در همان نیمه‌های راه از توان رفت. اگر کف زمین آرد نریخته بود نمی‌شد فهمید آنجا قبلاً مغازه‌ی چه کسی بوده. مهدی مات‌ومبیه‌وت به فضای خالی مغازه نگاه کرد. در آن تاریکی نمی‌شد چیزی را دقیق دید. مهدی کلید برق را زد. روشن نشد. رفت سراغ کنتور برق. دزدها حتی کنتور را هم برده بودند.

«شش تا هشت ماه در آن مغازه ضرر کردم. رقیبی داشتم که نمی‌خواست من رشد کنم و خیلی آزارم داد. مثلاً یک شب تمام وسایل نانوايي را دزدیدند. حتی کنتور برق را هم برده بودند. بعدها متوجه شدیم که او این کار را کرده است. آن مغازه آب هم نداشت. چاه آبی داشت که موتورس سوخت و ما حتی پول نداشتیم که موتور آن را تعمیر و یا تعویض کنیم. بدشانسی‌های زیادی آوردم. ولی طاقت آوردم تا به سود رسیدم. به خودم می‌گفتم باید این کار را ادامه دهم. از ۲۴ ساعت شبانه‌روز ۲۰ ساعت را کار می‌کردم.»

دوازده شب بود. همه رفته بودند. مهدی کرکره را پایین داد. در ماشین را باز کرد. خانه‌اش خیلی دور نبود. ولی او خسته‌تر از این بود که تا آنجا برود. نرفته باید برمی‌گشت. همان‌جا پشت فرمان خوابید. چهار ساعت دیگر باید بیدار می‌شد.

«خانه‌ای داشتم که در عباس‌آباد اجاره کرده بودم. اولین خانه‌ام به عرض یک متر و بیست و پنج سانتی متر و طول چهار متر بود. یعنی

نمی‌توانستم در عرض خانه بخوابم. باید در طول اتاق می‌خوابیدم. ولی به‌خاطر آنکه می‌خواستم خودم سرکارم باشم در ماشین نزدیک محل کارم می‌خوابیدم. خودم خمیر نان را درست می‌کردم چون فقط من بلد بودم.»

فوت کوزه‌گری، چانه‌ی نانوايي

مهدی بار اول نان را رسانده بود و دوباره برگشته بود نانوايي. یک لیوان چای بزرگ برای خودش ریخته بود و ایستاده بود کنار دست شاطر. گفت: «شاطر کمک نمی‌خواي؟» شاطر نگاه معنی‌داری کرد که یعنی شما چایت را بنوش! مهدی، با همان دستی که چای را گرفته بود، ادای من کوچک شما هستم را درآورد و همین باعث شد یک قلپ چایش بریزد. بعد سریع بقیه‌ی چای را هورت کشید و گفت: «نه جدی بگو چی کار کنم شاطر جان. شما خواستی و من نکردم؟»

«آن زمانی که نان می‌فروختم وقتی که به نانوايي‌ها می‌رفتم تا وقتی که نان حاضر شود وقت بیکاری‌ام بود. از همین زمانی که داشتم استفاده می‌کردم و بالای سر شاطر و شاگردهایش می‌ایستادم و از آن‌ها کار یاد می‌گرفتم.»

بدین نوید که باد سحرگهی آورد

صبح زود بود. مهدی برای پادگان نیروی دریایی نان برده بود. سربازها رژه می‌رفتند و مهدی به آن‌ها نگاه می‌کرد. چند روز بود که دلش می‌خواست برای نانوايي‌اش اسم بگذارد. نم بارانی هم زده بود و فضای باز پادگان در آن صبح زود بهتر به نظر می‌آمد. به آسمان نگاه می‌کرد که ناگهان اسم نانوايي به ذهنش رسید. نان سحر!

«من حتی موقعی که مستاجر هم بودم وقتی به سوددهی رسیدم مغازه را تعمیر کردم. آنجا خیلی غیر بهداشتی بود. با اینکه ملک من نبود ولی تعمیر کردم چون اعتقاد داشتم نانی که دست مردم می‌دهم نباید غیر بهداشتی باشد. صاحب مغازه هم، که چندین نانوايي داشت، از اینکه

دیده بود همه‌ی نانوائی‌هایش ضرر کرده‌اند و من کارم را توانسته بودم توسعه دهم خوشحال بود. بالأخره مغازه را از او خریدم و بعد ماشین‌آلات را وارد کردم. از آن به بعد تا امروز همیشه سحر رو به رشد بوده است. روز اول که نان سحر را راه انداختم با سه کارگر شروع کردم. امروز هزار و پنجاه نفر برایم کار می‌کنند و بیش از ۱۷۵ نوع نان تولید می‌کنیم.»

انگیزه‌ی ترقی

«من می‌توانستم در همان قهوه‌خانه بمانم و امروز درنهایت یک قهوه‌چی باشم. می‌توانستم در میوه‌فروشی بمانم و نهایتاً بارفروش شوم. می‌توانستم در کفش ملی بمانم و نهایتاً معاون آقای ایروانی شوم. اما باز هم حقوق‌بگیر بودم. این کار را که شروع کردم آرزو داشتم بزرگ‌ترین کارخانه‌ی نان ایران روزی مال من باشد. تقریباً هم همین‌طور شد. درست است که تا حدی به خواسته‌ام رسیده‌ام اما هنوز آرزو دارم که تمام ضایعات نان کشور از بین برود و نان کشور ما در منطقه بهترین باشد. برای همین هم دانشگاه و آموزشگاه راه انداختم.»

تلاش ادامه دارد

آقای خان‌محمدی سوار بر هواپیما به سمت ینگه‌ی دنیا می‌رفت. قبل از اینکه تلفن همراه را خاموش کند برای آخرین بار آن را نگاه کرد. مسئول دفتر تهران برنامه‌ی ملاقات‌هایش را یادآوری کرده بود. معمولاً عادت نداشت پیام‌ها را پاسخ دهد. آن‌ها را خواند و گوشی را در جیب کتش گذاشت. مهم‌تر از دیدارهای تجاری مشتاق کارگاه تخصصی آرد و نان بود. دفتر یادداشتش را بیرون آورد و ورق زد. روی یک صفحه چند لحظه‌ای مکث کرد. یادش آمد خط تولید آخری که راه‌اندازی کرده از سر شرکت در کارگاه قبلی بوده است. هربار که کارگاه تازه‌ای می‌رفت و مطلب جدیدی یاد می‌گرفت، بعد از برگشت به ایران، به‌سرعت آن را در کارخانه‌ی خودش پیاده می‌کرد.

«من تا دیپلم درس خواندم اما دوره‌های تخصصی بسیاری را در خارج

از کشور در زمینه‌ی آرد و نان گذراندم. دیپلم را به‌سختی گرفتم. با همه‌ی مشغله‌های کاری شبانه درس می‌خواندم. اکثراً سر کلاس خواب بودم. خیلی هم نمره‌های بالایی نمی‌گرفتم. برایم مدرک مهم نیست. کاری که دارم انجام می‌دهم و تخصصی که در کارم دارم مهم است. من همه‌ی کارها را خودم اول انجام می‌دهم و بعد به دیگران می‌سپارم. من اولین نفری نبودم که نان صنعتی را تولید کردم. آن زمان هفده کارخانه‌ی بزرگ دولتی در این زمینه فعال بودند. دو تا سه واحد بزرگ خصوصی هم فعالیت داشتند. اما در بخش صنفی من نخستین فردی بودم که خطر چنین کاری را پذیرفتم و با آن شرکت‌ها و کارخانه‌های بزرگ شروع به رقابت کردم. موفق هم شدم.»

زندگی با تمام فراز و فرودهایش

کسی قبل از ورود به دفتر مدیریت، پیش از آستانه‌ی در، نفس‌زنان رو به منشی گفت: «آقای خان‌محمدی تشریف دارن؟» جواب منشی را شنیده‌نشیده وارد دفتر مدیریت شد.

چند ثانیه نشد که آقای خان‌محمدی کتش را دستش گرفت و به سمت کارخانه راه افتاد. کسی که حامل پیغام بود هم پشت سرش دوید. منشی حیران مانده بود ولی می‌دانست حتماً اتفاق بدی افتاده.

«بدترین خاطره‌ای که الان هم از آن می‌ترسم مربوط به روزی بود که برای سه ساعت آرد در کارخانه‌ام نداشتم. آن سه ساعت برایم سی روز گذشت. یکی دیگر از دوره‌های سخت برای کسب‌وکار من هشت سال دوره‌ی جنگ بود. به‌دلیل اینکه من تولیدکننده بودم و وظایفی را برای خودم در آن دوره قائل بودم. به‌عنوان مثال اولین بمبی که با فرودگاه مهرآباد برخورد کرد مردم جلوی مغازه‌ام صف بسته بودند. من مجبور بودم کاری کنم که این مردم را راضی به خانه بفرستم و آن‌ها کمبودی احساس نکنند. چند روز پیش از این ماجرا شروع کردیم پول نایلون را از مشتری می‌گرفتیم. آن زمان به ازای هر نایلون دو تومان می‌گرفتم. اما به‌محض اینکه این اتفاق رخ داد پول نایلون را از هیچ‌کس نگرفتیم.

نمی‌خواستم کسی فکر کند من در آن شرایط سوءاستفاده می‌کنم. آن زمان هرکسی فراخور حال خود سعی داشت صدام را شکست دهد. ما هم در حیطه‌ی کاری خودمان همان کار را کردیم. به سود فکر نمی‌کردیم.»

بسم حکایت دل هست با نسیم سحر

آقای خان‌محمدی صبح زود ماشین را در کارخانه پارک کرد. هنوز مسئول دفترش نیامده بود. خیلی از نیروهای اداری هم نیامده بودند. سرویس هم کارگرهای شیفت را نیاورده بود. ولی آقای مهدی خان‌محمدی قبل از طلایی‌شدن آسمان داشت در محوطه راه می‌رفت. یاد همان صبحی افتاد که اسم نان سحر را انتخاب کرد. هنوز هم عادت داشت خودش بالای سر کارش باشد. هنوز هم به روشنایی سحر و برکت نانی که با زحمت‌کشی به دست می‌آید معتقد بود. هنوز هم برای خانواده‌اش تلاش می‌کرد. خانواده‌ای به جمعیت تمام کارکنانش و به تعداد تمام ایرانی‌هایی که دوست داشت نان خوب بخورند.

«آینده را بسیار روشن می‌بینم چون کلاً انسان خوش‌بینی هستم. اگر انسان به خداوند امید داشته باشد و با تمام وجود فعالیت کند حتماً در کارها موفق می‌شود. موفقیت یا شکست دست خود انسان است. سرنوشت و قسمت در زندگی انسان تأثیر بسیار اندکی دارند و معتقدم هرکسی سرنوشتش را خودش رقم می‌زند. در زندگی بدشانسی‌های زیادی آوردم ولی خوشبختانه در کار مشکلی نداشتم؛ و این به دلیل فعالیت و تلاش خودم بود. هر کاری فراز و نشیب خاص خودش را دارد. اگر به کارتان ایمان داشته باشید حتی اگر چندین بار شکست بخورید باز ادامه می‌دهید و با مشکلات مبارزه می‌کنید. من هیچ کاری را نصفه رها نکرده‌ام و معتقدم که مشکلات را باید بشکنم.»

منابع

سایت آپارات اتاق بازرگانی تهران
بمانجان ندیمی؛ روزنامه‌ی دنیای اقتصاد
سایت دانشگاه نان سحر
سایت صدا داندلود مصاحبه با مهدی خان محمدی

آلبوم عکس ها





دریافت نشان امین‌الضرب



