



نسل امین الضربہ

طلادر مس

خاطرات کارآفرینی: اسد اللہ عسگر اولادی، عزیز اللہ علاء الدینی
علی حاج سید سلیمان و علی اصغر حاجی بابا



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

سرشناسه: فتحی، نرگس، ۱۳۶۰-
عنوان و نام پدیدآور: طلا در مس: خاطرات کارآفرینی اسدالله عسگراولادی، عزیزالله علاء الدینی، علی حاج سیدسلیمان و علی اصغر حاجی بابا /
نویسنده نرگس فتحی، رویا میرغیائی، نیلوفر نیک‌بنیاد؛ زیر نظر فریدون عموزاده خلیلی؛ شورای سیاست‌گذاری مصطفی درویشی،
بهراد مهرجو؛ ویراستار فریده عنایتی، زینب زنهاری؛ [برای] اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران.

مشخصات نشر: تهران: انتشارات امین‌الضرب، ۱۴۰۰.

مشخصات ظاهری: ۱۲۰ص: عکس؛ ۱۴/۵ × ۲۱/۵ س.م.

فروست: نسل امین‌الضرب؛ ۵/ دیر مجموعه مریم عربی.

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۱۳۴-۱۳-۱

وضعیت فهرست نویسی: فیبا

عنوان دیگر: خاطرات کارآفرینی اسدالله عسگراولادی، عزیزالله علاء الدینی، علی حاج سیدسلیمان و علی اصغر حاجی بابا.

موضوع: کارآفرینی -- ایران -- خاطرات

موضوع: Entrepreneurship -- Iran -- Diaries

موضوع: کارآفرینی -- ایران -- سرگذشتنامه

موضوع: Entrepreneurship -- Iran -- Biography

شناسه افزوده: میرغیائی، رویا، ۱۳۶۰ -

شناسه افزوده: نیک‌بنیاد، نیلوفر، ۱۳۷۰ -

شناسه افزوده: عربی، مریم، ۱۳۶۰ -

شناسه افزوده: عسگراولادی، اسدالله، ۱۳۶۲-۱۳۹۸.

شناسه افزوده: اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران

رده بندی کنگره: HB۶۱۵

رده بندی دیویی: ۳۳۸/۰۴۰۹۵۵

شماره کتابشناسی ملی: ۸۴۲۸۶۵۴

اطلاعات رکورد کتابشناسی: فیبا



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران
TEHRAN CHAMBER OF COMMERCE
INDUSTRIES, MINES AND AGRICULTURE



طلا در مس

نویسنده: نرگس فتحی، رویا میرغیائی و نیلوفر نیک‌بنیاد

زیر نظر فریدون عموزاده خلیلی

دبیر مجموعه: مریم عربی

شورای سیاست‌گذاری: مصطفی درویشی، بهراد مهرجو

طراحی جلد: رضا دولت زاده

صفحه‌آرایی: نادر قبله‌ای

ویراستار: فریده عنایتی و زینب زنهاری

چاپ اول: تابستان ۱۴۰۰

تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه

تیراژ: ۵۰۰ نسخه

مدیر تولید: فریده عنایتی

چاپ: مومن

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۱۳۴-۱۳-۱

انتشارات امین‌الضرب:

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



طلا در مس

نرگس فتحی، رویا میرغیاثی و نیلوفر نیک‌بنیاد



فهرست

پیشگفتار ۷

فصل اول

«و» تجارت یعنی «ریسک»

داستان زندگی اسدالله عسگراولادی، پیشکسوت بازرگانی ایران ۱۱

نویسنده: نرگس فتحی

فصل دوم

راز عزیز بودن

داستان زندگی عزیزالله علاءالدینی؛ موسس گروه صنعتی گلبافت ۴۱

نویسنده: رویا میرغیائی

فصل سوم

پدر، عقل و عشق و پسر

داستان زندگی علی حاج سید سلیمان؛ بنیان‌گذار شرکت تولیدی صنعتی نیک کالا ۶۱

نویسنده: رویا میرغیائی

فصل چهارم

ذوب آهن نیست، طلاست!

زندگی‌نامه‌ی علی اصغر حاجی‌بابا، بنیان‌گذار صنایع ریخته‌گری در ایران ۷۹

نویسنده: نیلوفر نیک‌بنیاد

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، مالمال 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 برساخته‌اند. 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 پروژه‌های 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

«ر» تجارت

یعنی «ریسک»

داستان زندگی اسدالله عسگر اولادی،

پیشکسوت بازرگانی ایران

نویسنده: نرگس فتاحی

یک کاسب جزء!

پیشانی بلندی داشت. اندکی از موهای جلوی سرش ریخته بود اما مابقی تارهای سفید را به شکلی منظم رو به عقب شانه می‌کرد. چهره‌اش همیشه گل انداخته بود. پوست سفید و کمی چروک‌خورده‌ی صورتش بیشتر اوقات به سرخی می‌زد. اما قبل از هر نشانه‌ای در چهره چشم‌هایش بود که خود را نشان می‌داد. تمام بارِ شکل‌دهی به چهره را چشمانی که از صورت بیرون زده بود به دوش می‌کشید. حالت خاص چشم‌ها آن قدر خودنمایی می‌کرد که مابقی اعضای صورت به چشم نمی‌آمد. ابروهای مشکی و کمانی به‌همراه خال درشتی که زیر چشم راست داشت هم شکل ویژه‌تری به چشمان مرد سفید موی داده بود.

نابغی تجارت

تلفن حاج اسدالله عسگراولادی زنگ خورد. حاجی چشم‌های درشتش را ریز کرد. توانست کد آلمان را تشخیص بدهد. تلفن را پاسخ داد. با همان اندازه زبان آلمانی‌ای که به کار یک تاجر می‌آمد صحبت را پیش برد. تلفن را که قطع کرد نیم‌نگاهی به این سو و آن سو انداخت. عینکش نزدیک نبود. پس گوشی را عقب‌تر برد تا بتواند شماره‌ی تاجر آلمانی را ذخیره کند. می‌دانست دوباره به او زنگ خواهد زد. جلسه شروع شد. پیرمردها و جوان‌ترها آمدند دور میز نشستند.

یقه‌ها یکی در میان دیپلمات بود و سفیدی پیراهن نشان از جنس مرغوب آن می‌داد. کسی مقدمه را گفت و با تعارف میکروفون را سپرد به دیگری. دور میز کنفرانس بحث تازه داشت داغ می‌شد که نوبت رسید به حاج‌آقا عسگراولادی. تا میکروفونش را روشن کرد تلفن دوباره زنگ خورد. این بار کد دبی بود. صدای تلفن همراه با نویز از میکروفون پخش شد. حاج‌آقا میکروفون را خاموش کرد. صدلی را نیم‌چرخ می‌داد. بقیه می‌دانستند که فعلاً حاجی مشغول تلفن است و خودشان ادامه دادند. حاجی هنوز گوشی دستش بود که به دستیارش اشاره کرد بیاید. آرام بیخ گوشش گفت: «برو بیرون زنگ بزن به این شماره که بهت می‌دم. بهش بگو عسگراولادی سلام رسوند و گفت شما کار فاینانس بار امروز حاجی رو حل کن. ما تا ظهر نامه‌نگاری‌هاش رو انجام می‌دیم.» دستیار حاجی از جلسه خارج شد. حاجی به پشت خطی اطمینان داد که مسئله حل می‌شود. تلفن را قطع کرد. صدلی را دوباره چرخاند و میکروفون را روشن کرد. به جمع پیوست و، انگار که دقیقاً می‌دانست بحث تا کجا پیش رفته، نقدش را مطرح کرد.

او یکی از برجسته‌ترین بازرگانان ایرانی و از معروف‌ترین صادرکنندگان خشکبار ایران به خارج از کشور بود. اسدالله عسگراولادی عضو اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران پس از انقلاب اسلامی و رئیس اتاق بازرگانی صنایع ایران و چین بود. وی در انتخابات اتاق بازرگانی، به تاریخ ۱۸ اسفند سال ۱۳۹۳، سردمداری ائتلافی با نام «پیشگامان وفاق» را برعهده گرفت و، با عنوان یکی از برگزیدگان رشته‌ی بازرگانی، در بین چهل پیروز انتخابات اتاق بازرگانی قرار گرفت.

هر طور شده باید درس بخوانی!

مادر دستی بر سفره کشید و خرده‌نان‌ها را کف دست گرفت. با دست دیگر سفره را تا زد. بلند شد. در را باز کرد. خرده‌نان‌ها را گوشه‌ی ایوان ریخت. سوز گداکشی، که خانه‌به‌خانه گشته بود و شهر را وادار به سکوت کرده بود، به‌زور می‌خواست خودش را مهمان ناخوانده‌ی خانه‌ی

عسگراولادی کند. نتوانست. مادر در را زود پیش کرد و رفت سراغ قوطی‌های بلند و کوتاه کنار اجاق. پدر از عطاری دمنوش آورده بود. کتری همان گوشه روی اجاق پلقلق می‌کرد و عطر بابونه اتاق را امن کرد. خانه ساکت بود. دخترها مشغول کار خود بودند. پدر رفته بود عطاری و پسرها رفته بودند بازار.

خانواده‌ی اسدالله عسگراولادی پولدار نبودند. اسدالله روزها با دوچرخه کار می‌کرد و شبها به سفارش مادر درس می‌خواند. تا روزی که با یک پاکت نقل از راه رسید. دانشگاه قبول شده بود. آن هم رشته‌ی ادبیات دانشگاه تهران و همین باعث شد بتواند هم‌زمان کلاس‌های اقتصاد و حقوق را هم در دانشکده‌های مجاور تجربه کند؛ و اسدالله عسگراولادی با نبوغ ذاتی‌اش نخبه‌ی عرصه‌ی تجارت شد.

من کلاس اول کسب و تجارتم

«من اسدالله عسگراولادی هشتم و در ۱۵ اسفند سال ۱۳۱۲ در چهارراه سیروس شهر تهران متولد شدم. خانواده‌ام متدین و در سطح پایین جامعه بودند و با قشر ثروتمندان سروکار نداشتند. کارم را از صفر شروع کردم. اولین حقوقی که در دوره‌ی شاگردی گرفتم روزی دو ریال بود که می‌شد ماهی شش تومان. تلاشم شبانه‌روزی و سخت بود. اولین تجارت‌م را با خرید یک کیسه‌ی کنجد، از بازار تهران، به قیمت ۵۳ تومان شروع کردم و آن کیسه‌ی کنجد را به ناوایی سر محل به قیمت ۷۰ تومان فروختم که اولین سود من در تجارت بود. این مربوط به سال ۱۳۲۷ است. تا سال ۱۳۳۴ کارمند بودم و در یک شرکتی کار می‌کردم که فعالیتش در زمینه‌ی صادرات بود. به صادرات علاقه‌مند شدم اما پول نداشتیم. تنها دارایی‌ام خانه‌ای بود که در خیابان شهید مصطفی خمینی به مبلغ ۵۶۰۰ تومان خریده بودم. در آن خانه من و دو خواهر و پدر و مادرم زندگی می‌کردیم. اولین ماشینم که در سال ۱۳۳۳ خریدم یک فولکس به مبلغ ۵۹۰۰ تومان بود که با همین ماشین چند کیسه خواروبار از بازار می‌خریدم و بین

نانوا و بقال توزیع می‌کردم. سال ۱۳۳۴ تصمیم گرفتم تاجر شوم. به اتاق بازرگانی رفتم که کارت بازرگانی بگیرم اما سنم اقتضا نمی‌کرد؛ حداقل باید ۲۴ ساله می‌بودم.»

۲۵ سال بعد جای او نشستم

«خیلی کم‌سن بودم. سال ۱۳۳۴ تصمیم گرفتم قدم در راه تجارت بگذارم و به عضویت اتاق بازرگانی درآیم. سنم دو سال کمتر از حد قانونی برای عضویت بود به همین دلیل باید امتحان می‌دادم. نایب‌رئیس اتاق طبق قانون می‌توانست مرا امتحان کند. مرحوم عبدالله توسلی مرا پیش او فرستاده بود. یادم نمی‌رود بیست سؤال از من درباره‌ی ارز کشورها، حمل جنس و غیره کرد. من به تمام سؤالات جواب دادم و آن نایب‌رئیس به معرف زنگ زد و گفت: این باید جای من بنشیند.» و من ۲۵ سال بعد جای او نشستم.

بنگر این شوخی که چون با خلق صنعت می‌کنم

چند نفر حاج‌آقا را دوره کرده بودند. مرد جوانی پرونده به دست دنبال حاجی می‌گشت. جماعت پرسروصدا را دید. از دور چشم‌چشم کرد. هرچه نگاه کرد بین آن همه کتوشلوارپوش پیدایش نکرد. رد تمام نگاه‌ها را گرفت و رسید به مردی که تا یک کلمه می‌گفت صدای انفجار خنده‌ی جمع به هوا می‌رفت. به گمانش حاج‌آقا عسکراولادی را پیدا کرده بود. خودش بود. همان که خیلی بلندبالا نبود! با آن شکم برآمده که مَهر حاجی‌بازاری بودنش بود. با دو خط خنده‌ی عمیق که روی صورتش، از کنار پره‌های بینی تا دو گوشه‌ی لب، ثابت مانده بود. شنیده بود که خوش‌مشراب است. مرد جوان خودش را به جمع رساند. موضوع درخواستش را گفت و چند دقیقه بعد او هم به جمع مشایعان آقای عسکراولادی اضافه شد و بقیه‌ی راهروی باقی مانده تا دفتر را به همراهی دیگران طی کرد.

مرد جوان پرونده را روی میز گذاشت و داستان گیر و گرفتش را گفت.

حاج آقا عینک مطالعه‌اش را زد و پرونده را باز کرد. دستش، به دنبال خودنوویس، جیب کتش را لمس کرد. خودنوویس نبود ولی برق نشان فلزی‌ای که روی یقه‌ی سمت چپ آن سنجاق کرده بود توجه جوان را به خودش جلب کرد. کار مرد انجام شده بود. در لحظه‌ی آخر، بین چهارچوب در، برگشت که باز ادای احترام کند و برود. دید حاجی سنجاق نشان را باز کرده و دارد نشان دیگری را جایگزین می‌کند. گویا با عنوان دیگری باید در جلسه حاضر می‌شد. پیش خودش فکر کرد حتماً به یکی از تشکل‌ها یا نهادهای مدنی که دیروز حرفش را شنیدیم باید سر بزنند. یکی دوبار دیگری که جوان سراغ حاج آقا آمده بود گفته بودند آقای عسگراولادی نیست. با سؤال و جواب، مرد فهمیده بود با اینکه حاجی کار دولتی ندارد ولی برای این نهادها خیلی وقت می‌گذارد. معمولاً عصرها را به دفاترش در این تشکل‌های اقتصادی سر می‌زد و یا در جلسات مرتبط با آن شرکت می‌کرد.

زیره به دنیا بردن!

«خیلی زود، با قسط و تخفیف، حجره‌ای به مبلغ چهار هزار تومان خریدم و رشته‌ی خشکبار را انتخاب کردم و هنوز بعد از ۵۴ سال در همین رشته هستم. زیره‌ی سبز را بسیار دوست داشتم چون هم سرمایه‌ی کمی می‌خواست و هم قیمتش ارزان بود. از کار در داخل خوشم نمی‌آمد و می‌خواستم صادرات داشته باشم. کار را در سال ۱۳۳۶ و از صفر با صادرات زیره شروع کردم و قسطی پنج تن زیره خریدم. اولین مشتری‌ام در صادرات سنگاپور بود. با تمام دنیا از طریق اتاق‌های بازرگانی‌شان مکاتبه کردم و دنبال خریدار گشتم. اولین معاملاتم با نیویورک سال ۱۳۳۰ شروع شد. نیویورک از دیرباز تاکنون بورس زیره بوده و هست. کوشش کردم و سفرهایم شروع شد و روزی رسید که دیکته‌کننده‌ی قیمت زیره در جهان و ایران شدم. دوشنبه‌ای نبود که بازار ادویه‌ی نیویورک، که زیره هم زیرمجموعه‌ی آن است، باز شود و نرخ شرکت من، حساس، که بیشتر از پنجاه سال دارد روی میز نرود و معاملات شروع بشود. اما سال‌های

واقعاً سختی بود. در سال ۱۳۴۷ به صادرات دو قلم دیگر خشکبار شامل پسته و کشمش رو آوردم. پسته کار بزرگی بود و پول سنگینی می‌خواست. من پول نداشتم اما چون در بازار آبرو داشتم و خوش حساب بودم به من نسبه می‌دادند و هنر من این بود که یک ماهه آن جنس را به خارج می‌فروختم و پولش را می‌گرفتم. این هنر خوش‌حسابی من عامل موفقیت‌م در بازار پسته بود. سال ۱۳۴۳ اولین انبارم را در خیابان تختی تهران خریدم و کارخانه‌ی زیره‌ی حساس را در مشهد تأسیس کردم که هنوز هم هست. هر سال که سودی می‌بردم انبار و دفتر و خانه و ملک می‌خریدم. در سرای امید، که روزی در آن قسطی حجره‌ای خریده بودم، تمام دفاتر همسایه را خریدم.»

جوانا سر متاب از پند پیران

حوالی ساعت شش صبح بود. حاجی نماز صبح را خوانده بود و داشت جانماز را جمع می‌کرد که تلفن خانه به صدا در آمد. زنگ اول خورد. حاجی به سمت تلفن نگاه کرد. زنگ دوم به صدا در آمد. حاج خانم لیوان آب جوش را روی میز گذاشت. هر دو با چشم‌هایشان پرسیدند تلفن؟! این وقت صبح؟!

زنگ سوم حاجی گوشی را برداشت و صحبت کوتاهی ردوبدل شد و فی‌الفور کتوشلوارش را پوشید و از خانه بیرون زد.

«پشت خط آقای میرمحمد صادقی بود. گفتند که سریع خودم را به محل جلسه‌ای برسانم. به دیدار ایشان رفتم و متوجه شدم عده‌ای دیگر هم حضور دارند. آنجا گفتند که حضرت امام فرموده‌اند این عده به اتفاق بازرگانی بروند و به اقتصاد و انقلاب کمک کنند. بنده به‌دلیل اینکه کارهای اقتصادی شخصی داشتم، که آن‌ها هم به‌خاطر انقلاب چند ماهی تعطیل شده بود، ابتدا امتناع کردم و خواستم که اجازه بدهند به کار شخصی خودم برسم. دوستان قبول نکردند و گفتند که حضرت امام فرموده‌اند که به اتفاق بازرگانی برویم. بنده هم اطاعت کردم.»

در سال ۱۳۵۷ و پس از پیروزی انقلاب اسلامی، به فرمان امام خمینی (ره)، هیئتی مرکب از آقایان حاج طرخانی، سید علینقی خاموشی، اسدالله عسگرولادی، علالدین میرمحمد صادقی، میرفندرسکی، محمدعلی نوید و ابوالفضل احمدی اداره‌ی امور اتاق را در دست گرفتند و در اولین انتخابات آقای سیدعلینقی خاموشی به‌عنوان ریاست اتاق ایران و ریاست اتاق تهران برگزیده شد. سپس به وزیران بازرگانی و صنایع و معادن اختیار داده شد که نصف منهای یک نفر از اعضای هیئت نمایندگان را انتخاب کنند و نصف به‌علاوه‌ی یک نفر از طرف بخش خصوصی انتخاب شوند.

من کار را دوست دارم

«من ۵۰ تا ۶۰ سال است که نیم‌ساعت مانده به اذان صبح بیدارم. ساعت شش استخر می‌روم و هفت از خانه بیرون می‌آیم. اصلاً نمی‌توانم در خانه بمانم. آفتاب به آفتاب بیرون از خانه هستم. قطعاً تا هشت شب بیرونم. نصف وقت خودم را هم برای کارهای شخصی‌ام می‌گذارم و از دوازده به بعد وقف کشورم هستم تا هر وقت شب. در خانه هم یک ساعتی را صرف روزنامه‌ها و اینترنت و سایت‌ها می‌کنم؛ برای اینکه از اخبار مطلع بشوم. بازی اینترنتی بلد نیستم اما اخبار را می‌بینم. روزنامه‌های دنیای اقتصاد، کیهان، اطلاعات، همشهری، جام جم، رسالت و روزنامه‌ی شرق را هم می‌خوانم. روزنامه‌ی شرق کمی گران بود و اخیراً هم کمی مطالعه‌ی روزنامه‌های گران را کم کرده‌ام. اول به دفتر شخصی‌ام سر می‌زنم و کارهایم را که انجام دادم به اتاق ایران و چین می‌آیم. جلساتی که دعوت می‌شوم را می‌روم. هر روز هم به چند جلسه دعوت می‌شوم. در گذشته هر ماه دو سفر کاری و شغلی به خارج از کشور می‌رفتم.

دکترهای حاذقی در چین و ژاپن به من توصیه کردند سه چیز را رعایت کنم. اول اینکه غذا که می‌خورم سیر نشده از سر سفره بلند شوم، دوم اینکه حرص نخورم؛ انگار دنیا وجود ندارد. ولی من می‌گویم مگر می‌شود؟ اما آن‌ها اعتقاد دارند اگر می‌خواهید عمر طولانی داشته

باشید باید دنیا را بی‌خیال شوید. سومین توصیه این بود که حتماً میان روز نیم‌ساعت چرت بزنم.»

دفتر کار

آسمان به زمین و زمان رنگ نیلی پاشیده بود. خیابان خلوت بود. هر از چند گاهی سروکله‌ی بنی بشری پیدا می‌شد. کوله‌پشتی سربازی به این سمت و آن سمت لمبر می‌زد؛ بدو داشت می‌رفت. معلوم بود خواب مانده. باز سکوت کله‌ی سحر حاکم می‌شد تا نفر بعدی. خانمی اونیفورم پوشیده و بچه به بغل ساک بچه‌اش را با نیم‌چرخش کتفش روی شانه جا انداخت و خودش را به ایستگاه سرویس اداره رساند.

تنها کسی که شاهد اینها بود راننده‌ی بنز سفید بود. مادامی که آقای عسگراولادی نیامده بود ماشین را می‌سایید. باید خودش را سرگرم می‌کرد.

حاجی صبح‌ها زود از خواب بیدار می‌شد. راننده مرسدس بنز سفید رنگ را آماده می‌کرد تا حاج‌آقا را به تجارت‌خانه‌اش برساند. حجره‌ی قدیمی دیگر سال‌ها بود به ساختمانی در میانه‌های خیابان مطهری منتقل شده بود. دفتر کار حاج‌آقا در این ساختمان قدیمی شکل ظاهری ویژه‌ای داشت. یک اتاق‌ال‌شکل که بخش انتهایی و مخفی آن محل جلوس حاج‌آقا بود. دو میز در مقابل در ورود قرار داشت که یکی بزرگ‌تر از دیگری بود. میز کوچک‌تر نزدیک در را یک جوان اشغال کرده بود اما میز بزرگ در اختیار پیرمردی بود که خمود و شکسته به نظر می‌رسید. او پشت میز چوبی مثبت‌کاری‌شده‌ی بزرگی نشسته بود و چهره‌اش به زحمت از لابه‌لای زونکن‌ها و کاغذهای تلنبار شده‌ی روی میز قابل رویت بود. پیرمرد نزدیک‌ترین فرد به حاج‌آقا در دفتر کارش بود. کمی آن طرف‌تر در مقابل میز بزرگ، در بخش اختصاصی اتاق، نیز میز حاج‌آقا به شکل عمود قرار گرفته بود. در مقابل میز چوبی و قدیمی حاج‌آقا هم دو صندلی تک‌نفره‌ی چوبی برای میهمان گذاشته شده بود که ظاهری قدیمی اما پراهمت داشت. میان این دو صندلی میز کوچک پذیرایی گذاشته شده

بود که روی آن دائماً یک کاسه‌ی پر از پسته قرار داشت. آن قدر در دور و اطراف این دفتر نه‌چندان بزرگ پسته‌ی مرغوب وجود داشت که آن ابهت همیشگی این خشکبار لوکس از نظر افتاده بود. پشت میز حاج‌آقا هم یک گاوصندوق بزرگ بود که به صندوقچه‌ی افتخارات و سوابق حاج‌آقا تبدیل شده بود.

«بازرزش‌ترین چیزی که داخل گاوصندوق دارم حکم امام خمینی (ره) است که نام من به همراه هفت نفر دیگر، برای تصرف اتاق بازرگانی پس از پیروزی انقلاب اسلامی، در آن قرار داده شده است.»

آقای عسگراولادی همچنان پشت میزش نشسته بود. روزنامه را در دست گرفت. لبخندی زد. یکی از اهالی دفتر آن دوروبرها بود. خنده‌ی حاجی را دید. علت را جویا شد. حاجی با همان لبخند گفت: «تا الان خیلی چیزها نوشته بودن؛ سلطان زیره، حاجی ترانسفر، مرد میلیارد، تاجر کشمش، سلطان پسته ولی سلطان میلیاردرها نوبره! امان از دست این روزنامه‌نگارها. این‌ها هرچی می‌خوان بنویسن ولی من، اسدالله عسگراولادی، صرفاً یک کاسب جزء هستم.»

در اتاق بازرگانی پنج نفر دیگر از من پولدارتر هستند

«من تاجرم و اصولی دارم. یکی از اصول‌هایم این است که هیچ‌وقت بیش از یک هفتم تن‌خواهم را به کسی نسپه نمی‌دهم تا اگر پولم را خورد باقی پولم محفوظ بماند. اصل بعدی‌ام این است که سعی کردم هیچ‌وقت بیش از نصف دارایی‌ام را نسپه نخرم. اصل دیگر این است که سعی کردم از بانک‌ها وام نگیرم. بانک‌ها بسیار سراغ من آمدند اما قبول نمی‌کردم! در نتیجه شب با خیال راحت به خانه می‌رفتم و بدهکار نبودم. اگر داشتم می‌خریدم و اگر نداشتم نمی‌خریدم. سال ۱۳۵۵، اگرچه آدم سیاسی‌ای نبودم، به نجف خدمت حضرت امام (ره) رفتم. رفته بودم از ایشان اجازه بگیرم که در قم کارخانه بزنم و ایشان هم مرا راهنمایی کرد. اصول دیگرم عوض نکردن شریکم است. محمدحسن شمس شریک ۵۰ ساله‌ی من است و هنوز هم شریک هستیم. من به واسطه‌ی اطلاعاتی

که از بازار کسب می‌کنم و در روزنامه‌ها می‌خوانم و در تلویزیون می‌بینم می‌توانم زودتر از اتفاقات مطلع شوم. بیکار نمی‌نشینم. دائماً در حال کسب اطلاعات هستم. حتی موقع ناهار و در مراسم ختم اطلاعات را از افراد مختلف در حوزه‌های مختلف، چه سیاسی و چه اقتصادی، کسب می‌کنم. از طریق نمایندگان مجلس از اوضاع مجلس خبردار می‌شوم و از نمایندگان شورای شهر اوضاع شورا را. یادم نمی‌رود در اولین سفرم به نیویورک پای ساختمان معروف امپایر استیت، که مجسمه‌ی راکفلر قرار دارد، سه جمله نوشته بود. موفقیت من با این سه جمله است: زودتر از دیگران مطلع شدم، زودتر از دیگران تصمیم گرفتم و وقتی تصمیم گرفتم چشمم را بسته و عمل کردم. این سه جمله اثر زیادی روی من گذاشت. سعی کردم در تجارت‌م به این سه جمله متعهد باشم. این‌ها در تجارت خیلی مهم است. چون تجارت بی‌رحم است. تجارت در محیط رقابت بی‌رحم است. این شعار هم هست: اگر می‌خواهی رقابت کنی باید با چشم بسته بی‌رحمی کنی. می‌شود البته با رأفت و مهربانی کار کنی اما آنجا که می‌خواهی رقابت کنی نه رأفت کاربرد دارد و نه مهربانی؛ باید بی‌رحم باشی.»

وقتی بسته نمی‌خندد

مجری صحن پارلمان بخش خصوصی از مهمان بعدی دعوت کرد که به پشت جایگاه تشریف بیاورد. او سخنرانی خود را اینگونه آغاز کرد: «هفته‌ی گذشته داشتم از کار بیکار می‌شدم که خوشبختانه به خیر گذشت.» صدای خنده‌ی حضار بلند شد و همه مشتاق شنیدن تجربیات پیر عرصه‌ی بازرگانی شدند.

اسدالله عسگراولادی، یکی از بزرگ‌ترین صادرکنندگان خشکبار و از جمله‌ی مشهورترین تاجران ایرانی، در صحن پارلمان بخش خصوصی به انتقال تجربه‌ی خود پرداخت و داشت از خاطرات خود می‌گفت که کاغذی به دستش دادند. میان کلامش وقفه‌ی کوتاهی افتاد. لبخندی زد و نوشته را خواند: «نوشتن از ممنوعیت صادرات پسته بفرمایید.»

سال ۱۳۹۱ آقای عسگراولادی وارد جلسه با معاون اول وقت رئیس‌جمهور

شد. تصمیم وزارت صنعت، معدن و تجارت بر این بود که صادرات پسته متوقف شود. ساعتی صحبت کردند. استراحت کوتاهی داده شد و دوباره جلسه از سر گرفته شد. صورت حاجی گل انداخته بود. این مسئله برایش اهمیت داشت. به راحتی نمی توانست مجاب شود که از صادرات پسته صرف نظر کنند. بعد از چند ساعت راننده‌ای که بیرون منتظرش بود دید آقای عسگراولادی و تیم همراهش با صورتی گشاده دارند می آیند. او موفق شده بود.

پشت تریبون، به خاطر خاطره‌ی آن روزهای برقراری دوباره‌ی صادرات پسته، ژست فاتحانه‌ی درمیان فعالان اقتصادی گرفت و گفت: «شکر خدا به خیر گذشت. بیکار نشدم.»

اسدالله عسگراولادی که عمده‌ی شهرتش را، درمیان تمام فعالیت‌های اقتصادی، از صادرات پسته وام گرفته بود درمقابل ممنوعیت صادرات این کالا در سال ۱۳۹۱، که در پی گرانی آن در بازار داخل رقم خورده بود، موضعی سخت گرفت و نشان داد می تواند روابط و البته سوابقش در دنیای سیاست را برای رفع یکروزه‌ی مشکل ممنوعیت صادرات کالای محبوبش به کار بگیرد. هر چند اسدالله عسگراولادی در تمام سال‌های عمرش تلاش کرد خود را از سیاست جدا نشان دهد و حساب فعالیت‌های خود و برادر مرحومش را مجزا دانست اما نزدیکی او به مؤتلفه‌ی اسلامی، از سال‌های انقلاب تا این اواخر، و عضویت رسمی او در شورای مرکزی این حزب اصولگرا اثبات کرد که مرد دنیادیده علاقه‌ای نداشته فعالیت‌های سیاسی‌اش آشکار شود. درمقابل با جلوه‌دادن وجهه‌ی اقتصادی بسیار موافق بوده و به همین دلیل در تمام مصاحبه‌های تلویزیونی و مکتوب به این نکته اشاره می کرد که تاجری کهنه‌کار است و از اینکه موفق و پولدار است لذت می برد.

من امپراتور خانواده‌ام هستم

«من از کم به زیاد رسیدم. مثالش خانه‌هایم است. اولین خانه‌ام را پنج هزار و ششصد تومان، دومی را سی و سه هزار تومان، سومی را از

درخشش، وزیر فرهنگ شاه معدوم، صد و چهل هزار تومان، چهارمی را پانصد هزار تومان و پنجمی را صد و چهل میلیون تومان خریدم که الان در آن ساکن هستند. آن‌ها را اجاره داده‌ام و هیچ‌کدام را نفروخته‌ام. وجوهات شرعی و مالیات‌هایم را داده‌ام. هرگز با دارایی چانه نمی‌زنم. انفاق می‌کنم. مسجد و درمانگاه و مدرسه می‌سازم و خدا به من کمک کرده است. من هیچ مالی در خارج کشور ندارم. فقط دفاتری در هامبورگ، دبی و لندن دارم که دفاتر تجاری‌ام هستند. من افتخار می‌کنم که میلیارد هستم. همان خانه‌ی پنج هزار و ششصد تومانی امروز بیش از یک و نیم میلیارد تومان می‌ارزد. پس میلیاردرشدن کاری ندارد. خانه‌ای که صد و چهل تومان خریدم امروز یک میلیارد تومان می‌ارزد. خانه‌ی دیگری در خیابان ولیعصر ۱۳۰۰ متر مساحت دارد و حساب کنید چقدر می‌ارزد. چرا بگویم گدا هستم؟!»

کیفیت، رقابت، خوش‌قولی

«شانزده سال عضو هیئت‌رئیس‌هی اتفاق بازرگانی ایران و نایب‌رئیس اتفاق بودم. در ده سال اول حضورم در اتفاق از آن آبرو گرفتم و در سال‌های بعد به آن آبرو دادم. جالب است بدانید در سال‌های تجارت در دفاترم ضرر ندادم. در ایران ده کارخانه دارم و اظهار فقر نمی‌کنم. درآمدم و هرچه را دارم اینگونه تقسیم کرده‌ام: بیست درصد مال خدا، بیست درصد مال انفاق، بیست درصد خرج خانواده و با بقیه‌اش چیزی می‌خرم. الان که به‌عنوان تاجر روبه‌روی شما نشسته‌ام یک ریال به هیچ بانکی بدهکار نیستم و در هیچ رانت دولتی مشارکت نکرده‌ام. در هیچ معامله‌ی دولتی هم نبوده‌ام. من در تجارت به سه اصل سفت‌وسخت پایبندم: کیفیت، رقابت، خوش‌قولی. وقتی تعهد می‌کردم برای فروش یک جنس، اگر بعد از فروش قیمت ترقی می‌کرد، معامله را به هم نمی‌زدم. اما خیلی از همکاران این کار را می‌کنند و یا از کیفیت می‌زنند تا ضرر نکنند. نیویورک به‌خاطر همین سه اصل در دست‌ان من بود. این رموز موفقیت من است. هر جای دنیا زیره می‌خواستند ۴۸ ساعت بعد من بالای سرشان بودم و بعد

هم به خاطر کیفیت دیگر ما را رها نمی‌کردند. بیشترین معاملاتم با تلفن است. تلفنی می‌فروشم و آن وقت به بچه‌هایم، که در ساختمان خودم کار می‌کنند، می‌گویم قراردادش را ببندند.»

هیچ گاه صفحه‌ی کارم در اسفند ماه با ضرر بسته نشده است

«من خوش حساب‌ترین مالیات‌بده‌ی تهرانم. وجوهات شرعی هم که وظیفه‌ام است. یک بار لس‌آنجلس بودم، نیمه‌شب و خواب‌آلود، تاجری از آلمان به من زنگ زد و ۲۰۰ تن پسته خرید. خواب‌آلود بودم و فروختم. صبح بیدار شدم و دیدم قیمت پسته پنجاه هزار دلار فرق کرده است. اما نمی‌توانستم پسته‌ی فروخته‌شده را ندهم. صبح به آلمان پرواز کردم و به دفترش رفتم و گفتم من به تو پسته فروختم و حالا می‌خواهم پسته بخرم. صد هزار دلار به او دادم و قرارداد تلفنی را کنسل کردم. یک هفته‌ی بعدش را در هامبورگ ماندم. دوباره سراغش رفتم و گفتم حالا آن پسته را باز می‌فروشم و او با دویست هزار دلار تفاوت همان بار پسته را از من خرید و علاوه‌بر اینکه ضررم را جبران کردم صد هزار دلار هم سود کردم! این خوش‌قولی اصل تجارت است. به راحتی می‌توانستم بگویم خواب بودم فروختم. خب! قرارداد و امضایی که نداریم.

اما شهرت من در این است: فروختی مال اوست، خریدی مال توست. من در تجارت خارجی اصول خودم را دارم. قبل از هر ملاقات درباره‌ی ویژگی‌های آن شهر یا علاقه‌مندی مالی طرف تجاری‌ام مطالعه می‌کنم. واقعاً عمیق مطالعه می‌کنم و وقت می‌گذارم و آنگاه این کار در نتیجه‌ی ملاقات تجاری‌ام تأثیر می‌گذارد و خوب هم تأثیر می‌گذارد. من از هیچ و صفر به همه‌چیز رسیدم و الان که به عقب نگاه می‌کنم می‌بینم تلاش، توکل به خدا، درستکاری و مطالعه به من کمک کرد موفقیت امروز را داشته باشم.»

من به صلاح خویش گوشان بدمی

آقای عسکراولادی تلفنش را جواب داد. کسی، که فکر نمی‌کرد خود

حاجی شخصاً تلفن را جواب داده باشد، پرسید: «صادرات چی دارید؟» حاجی عین یک فروشنده‌ی صبور گفت: «صادرات پسته، زیره، میوه‌جات خشک و واردات شکر و حتی لوازم خانگی هم داریم... شما چی می‌خواهید؟» «روزگاری ۶۰۰ نفر کارمند داشتیم؛ اما امروز ۸۰ نفر برایم کار می‌کنند. البته تعدیل نیرو نکردم. خودشان رفتند و به کار دیگری مشغول شدند. من شعبه‌هایی را در مشهد، قم، تهران، سیرجان، کرمان و رفسنجان داشتم که همه را تعطیل کردم. در خارج از کشور هم چهار شعبه در دبی، لندن، هامبورگ و هنگ‌کنگ دارم. من باغ پسته ندارم چون پسته را می‌خرم و می‌فروشم.

پسرم را وارد این کار کردم و او الان صاحب بیش از ۴۰۰ هکتار باغ پسته در یزد است. اما من از او پسته نمی‌خرم. او خودش پسته را تولید می‌کند و می‌فروشد و صادر می‌کند. سالانه ده تا پانزده هزار تن پسته صادر می‌کند. من فن کار را به او یاد دادم. باید روی پای خودش بایستد.»

نوار نمایشگاه را تو قیچی کن!

حاج‌خانم برای آخرین بار به دور و بر خانه نگاه کرد. مطمئن شد شیر آب قطع شده و فلکه‌ی گاز بسته است. همه را برای یک هفته فرستاد مرخصی. خودش هم می‌خواست با حاج‌آقا برود سفر ینگه‌ی دنیا؛ چین! همان‌طور که داشتند سوار ماشین می‌شدند بروند فرودگاه به یکی از بچه‌هایش برای حال‌واحوال زنگ زد.

«آره مادر برای همون نمایشگاه چین می‌ریم. نمایشگاه اتومبیل... ماشین ایرانی؟ نه مادر... ایران اونجا ماشین نداره ولی حاجی باید روبان افتتاح رو قیچی کنه.»

و نگاهی به همسرش انداخت و هر دو متبسم شدند؛ مثل نگاهی که رفقای قدیمی به هم می‌اندازند.

«چینی‌ها به من احترام می‌گذارند. من در سه چهار کنفرانس بین‌المللی و جهانی حضور دارم. یکی شورای نات است و شورای خشکبار. مبادله‌ی این شورا بیست میلیارد دلار است که ده قلم کالا است. من اولین

نفری هستم که به آلمان‌ها گفتم این اخم شما دروازه‌ی چین را به روی ما باز می‌کند. من هروقت می‌روم چین وزیر بازرگانی چین را می‌بینم و به من هم می‌گویند در نمایشگاه اتومبیل به صورت افتخاری حضور داشته باش. در سیانگ چیانگ یک نمایشگاهی هست و به من می‌گویند که هر سال باید نوار این نمایشگاه را قیچی و افتتاح کنی.»

مرد معروف منهن

«من با همه‌جای دنیا مراوده‌ی تجاری داشته‌ام. در کار خشکبار سه‌بار خودم و سه‌بار هم امیرعلی، پسر من، صادرکننده‌ی نمونه شده‌ایم. قبل از انقلاب به آمریکا زیره‌ی سبز صادر می‌کردم. من در اتحادیه‌ی خشکبار منهن عضو بودم؛ به‌دلیل صادرات وسیع. تاکنون تنها کسی بودم که از ایران عضو این اتحادیه بوده است. ده سال بعد از انقلاب هم رابطه داشتیم اما قطع شد.»

سنتی بودن یا نبودن

حاج آقا عسگراولادی وارد جلسه شد. با ورودش چهره‌ها تبسم را به یاد آوردند. یکی از آن قدیمی‌ترها باب شوخی را باز کرد و گفت: «چطوری پیرمرد؟» حاجی گوشه‌ی ابرو را بالا داد و گوشه‌ی لپ‌تاپی‌شکل و مدرنش را به رخ کشید و گفت: «من از صدتا جوون، جوون‌ترم!» و یک‌راست رفت کنار همان رفیق قدیمی نشست و در گوشش گفت: «باز چی شده؟ دوباره کسی بهمون انگ سنتی چسبوده؟» حاجی دوباره از سر شوخی با گوشه‌اش پز کودکانه‌ای داد و هردو خندیدند.

«آقا جان به حرف این نسل جدید خیلی گوش نده که عصبانی می‌شم. این‌ها به ما می‌گن سنتی! من اگر مدرن نبودم که نمی‌تونستم این‌قدر پیشرفت کنم. والا تاجری که در لندن، هامبورگ و دبی دفتر کار داره و روزانه با شرکای تجاری‌اش توی این کشورها در ارتباطه نمی‌تونه سنتی باشه. من از خیلی از جوون‌ها جلوترم.»

جلسه تمام شد. حاجی با اشاره‌ی دست به کسی که کنار مرد جوانی ایستاده بود و پشتش به حاجی بود حالی کرد که او را صدا کند. مرد جوان سر برگرداند. تا حاجی را دید به سرعت خود را به او رساند و گفت: «در خدمتم.» حاجی گفت: «شنیدم شما تو کار خرید و فروش ماشین هم هستی؟» جوان تأیید کرد. آقای عسگراولادی گفت: «می‌خوام ماشینم رو عوض کنم.» مرد جوان گفت: «بنز مشکیه رو؟» حاجی گفت: «بله. بی‌زحمت یه‌دونه عروس سفید آخرین مدل برام پیدا کن.» رفیقش که هنوز نرفته بود و داشت کیف سامسونتش را جمع‌وجور می‌کرد گفت: «خجالت بکش پیرمرد. ۷۵ سالته!» حاجی رو به مرد جوان گفت: «آخرین مدل‌ها! می‌خوام به این دوست‌مون نشون بدم کی پیرمرده؟» جوان کت‌وشلوار پوشیده بود. کف دست‌هایش را مؤدبانه قفل کرده بود. آرنج‌هایش هم صاف صاف بودند. انگار با جفت دست‌هایش عدد هفت درست کرده بود. رفیق قدیمی پرسید: «آخه چرا حاجی؟ به چه دردت می‌خوره؟» حاجی نیم‌خیز شد که بلند شود ولی دوباره نشست که با آرامش جواب رفیق را بدهد. گفت: «من معتقدم به‌عنوان یه تاجر باید بهترین ماشین رو سوار بشم چون مهمون خارجی خیلی دارم. باید بدونید که من آدم خاصی‌ام؛ معمولی نیستم. من بهترین خونه و بزرگ‌ترین انبار رو توی تهران دارم. توی کار تجاری یه ماشین خوب و یه خونه‌ی خوب برای تاجر جزو سرمایه‌هاشه؛ همین‌طور داشتن بهترین همسر که من دارم.»

رفیقش گفت: «خدا رو شکر. شما بخری اقلأ ما رو هم یه دور سوار می‌کنی که ببینیم بنز چی چیه!»

با هم خندیدند. چون همه خوب می‌دانند کسی که در این جلسات نشست و برخاست می‌کند چه وضع مالی‌ای دارد. رفیق قدیمی از حاجی پرسید: «راستی حال حاج‌خانم چطوره؟ هنوزم پایه‌پات می‌آد مسافرت؟» حاجی بادی در غیغب انداخت و گفت: «بله آقا جان! من همه‌جا همسرم رو هم با خودم می‌برم. در اکثر کشورهای دنیا، طرف‌های تجاری من، همسرم رو می‌شناسن. حتی با چادر هم که می‌ره می‌شناسنش. نمی‌شه

توی این تهران ناامن همسرم رو تنها بذارم. بعدم من توی سنی‌ام که شاید برام اتفاقی بیافته. حاج‌خانم پیشم باشه بهتره.»

سیاست؛ پیش از انقلاب

حاجی به منشی‌اش گفت: «این دفتر رو بگیر. کنار بعضی اسم‌ها ضربدر زد. محترمانه زنگ بزن و بگو حاجی برای امر مهمی باید با شما صحبت کنه.» همه‌ی اهل بازار خبر شدند. خبر مهمی در راه بود. امام را نباید تنها می‌گذاشتند. نزدیک‌های انقلاب بود.

شاید یکی از اصلی‌ترین دلایل به شهرت رسیدن اسدالله عسکراولادی فعالیت‌های انقلابی او باشد. او، که از سال‌های قبل از انقلاب فعالیت اقتصادی می‌کرد و تجارت پیشه کرده بود، در نزدیکی انقلاب اسلامی در جمع‌آوری کمک‌های بازار و هزینه‌ی آن برای انقلاب نقش مهمی داشت. آغاز فعالیت‌های سیاسی حاج اسدالله، همان‌طور که پیش‌تر آمد، از دیدارش با امام خمینی (ره) در نجف آغاز شد.

پس از آن دیدار یک‌بار دیگر حاج اسدالله به همراه برادرش، حاج حبیب‌الله، در فرانسه به دیدار امام رفت تا فعالیت‌های سیاسی و انقلابی تاجر پسته رسماً آغاز بشود.

«برای کاری به خارج از کشور رفته بودم. آنجا به دیدار حضرت امام (ره) در پاریس رفتم. ایشان فرمودند قبل از اینکه به کشور بازگردی باز هم به پاریس بیا. بنده هم اطاعت دستور کردم و پس از مسافرت کوتاهی به لندن باز هم به پاریس رفتم. در دیدار بعدی حضرت امام (ره) بسته‌ای را به بنده دادند و فرمودند این بسته را در ایران به آقای باهنر برسانید. همان روزی که به ایران رسیدم به دیدار ایشان رفتم و گفتم امام (ره) فرموده‌اند این بسته را خدمت شما بدهم. بسته را باز کردند و در آن فرمان تشکیل کمیته‌ی تنظیم اعتصابات بود. مدتی در کمیته‌ی تنظیم اعتصابات حضور داشتم ولی وقتی انقلاب به پیروزی رسید اعلام کردم که دیگر به کسب‌وکار خودم باز می‌گردم و کاری به مسائل سیاسی ندارم.»

امام به شدت نگران معیشت مردم بودند

«در آن پاکت امام به‌دقت دستور تنظیم کمیته‌ی اعتصابات را داده بودند. تنظیم اعتصابات نفت را به مهندس بازرگان سپرده بودند و بقیه‌ی ارکان حکومت را به باهنر واگذار کرده بودند. یعنی ایشان معتقد بودند که اعتصابات به‌گونه‌ای شکل بگیرد که به اقتصاد صدمه نزند اما دولت طاغوت را فشل کند. امام به اقتصاد خیلی اهمیت می‌دادند. اولین روز بعد از انقلاب که به حضور ایشان رسیدیم امام به‌شدت نگران مسائل معیشتی مردم بودند و یادم است که به برادرم و حاج سعید امانی توصیه می‌کردند که فراموش نکنید به مردم کمک کنید.»

سیاست؛ پس از انقلاب

اسدالله عسگرولادی تلفن را برداشت و گفت: «من که بعد از انقلاب پای خودم رو از فعالیت‌های سیاسی بیرون کشیدم!... من که دنیای سیاست رو ول کردم... بله خدا رحمت کنه برادرم رو، حاج حبیب‌الله، سیاست رو دوست داشت ولی من فقط فعالیت شخصی اقتصادی می‌کنم. حالا شما می‌گی حاج اسدالله! بیا عضو شورای مرکزی مؤتلفه‌ی اسلامی بشو. منم می‌گم به من زمان بدید فکر کنم.»

سال ۱۳۸۸ او رسماً در یکی از مشهورترین حزب‌های سیاسی کشور فعال شد. هرچند عده‌ای از سیاسیون ورود حاج اسدالله به شورای مرکزی مؤتلفه را به استمدادطلبی اعضای بلندپایه‌ی این حزب از برادر حاج حبیب‌الله برای کمک‌های مالی نسبت دادند. حاج اسدالله هم در گفتار خود بارها اعلام کرد که قصد فعالیت سیاسی ندارد: «کلاس اول سیاست رو هم بلد نیستم. اگر مؤتلفه بگه نباش می‌گم خداحافظ.»

حاج اسدالله هرچند خود را سیاسی نمی‌دانست اما از آنجا که از همان اول انقلاب جایگاه مطلوبی در اتاق بازرگانی داشت ارتباط خوبی با تمام سیاستمداران در دوره‌های مختلف برقرار کرد. خودش می‌گفت با همه‌ی رئیس‌جمهورها رابطه‌ی خوبی داشته و برای دفاع از بخش خصوصی از این رابطه‌ی خوب استفاده کرده است.

دیپلماسی نمی‌دانم. تازه کلاس اول کسب و تجارتم

«تاجر باید مسائل سیاسی را بداند. باید لب لب سیاست هم برود اما داخل آن نیفتد. یادم هست زمانی سفارت انگلیس بسته بود. به همین آقای خاموشی گفتم پاشو برویم. آقای علی اکبر ولایتی مخالف بود که ما برویم. در دوره اول ریاست جمهوری آقای هاشمی رفسنجانی من و آقای خاموشی و چند نفر دیگر رفتیم لندن. ده روز ماندیم. این قدر تقلا کردیم تا نتیجه گرفتیم. در این دوره چهار ساله، که بسیار هم حساس بود و آقای نهان‌دیان هم رئیس اتاق بودند، در این کار و در این تعامل ما به هیچ وجه موفق نبودیم. آقای نهان‌دیان خیلی مسافرت رفته است اما همیشه تنها رفته. حتی در محافل به آقای نهان‌دیان، به دلیل مسافرت‌های گوناگون و زیاد و مختلف، لقب «مارکوپولو» را هم داده‌اند. متأسفانه هیچ تیمی را با خودش نبرده است. من مخالفم. آقای نهان‌دیان باید با خود تیم به مسافرت‌ها می‌برد. در هر کشوری که می‌رفت باید تیمی که در آن کشور قوی هستند و آنجا را می‌شناسند با او می‌بودند. وگرنه مسافرت می‌شود سیاحت؛ نه تجارت و رایزنی. می‌شود پروتکل خشک دولتی. حتی از رئیس‌جمهور هم خواستم که برای سفرهای خارجی تیم اقتصادی قوی با خود ببرد. آقای احمدی‌نژاد در پاسخ به این درخواست گفت به روی چشم. دستورش را هم داد. برخی اوقات هم می‌برد و برخی اوقات خیر. من معتقدم که آدمی که در رأس اتاق ایران است باید این قدر شجاعت و قدرت داشته باشد که بتواند از آقای احمدی‌نژاد درخواست کند من به‌عنوان ناظر در کنار شما در هیئت دولت بنشینم.»

تاجر! حذر از قمار و زن کن

«دنیای خود را محضر خدا بدان. وقتی صبح بیرون می‌آیی بدان که خدا ناظر بر اعمال توست. شب که می‌آیی به خدا حساب پس بده. خیلی ساده است. الان من با شما دارم حرف می‌زنم و شب که بروم

می‌گویم یکی از کارهایی که امروز کردم با ایشان بود. خب، چه چیزی را خلاف گفتم و چه چیزی را درست گفتم؟ مرور می‌کنم و در حرف بعدی فردا اصلاح می‌کنم. در این کار توفیق داشتم. مسلماً من به شدت به اعتقادات مذهبی اعتقاد دارم. هرگز در عمرم مشروب نخوردم؛ حتی وقتی که جوان بودم. ازدواج دوم برای تاجرهای بزرگ‌ترین آفت تجارت است. هرگز دنبال مواد مخدر نرفتم. هرگز قمار نکردم. شرایط آن را داشتم و پول فراوانی در اختیارم بود. از چیزهایی که آدم جوان را زود گول می‌زند دو چیز است: زن و قمار. که هردوی این باعث آن دوتای دیگر می‌شود. دنبال آن‌ها نبودم. معتقد بودم که از خدا بخواهم کمک کند تا مبرا باشم. ۲۸ سالم بود که عروسی کردم و یکبار ازدواج کردم و هنوز هم به ازدواج خود پایبندم.»

دشواری عسگر اولادی بودن

حاج آقا عسگر اولادی عازم مشهد شد. نشست انجمن پسته‌ی کشور بود. محسن جلال‌پور، فعال اقتصادی و نایب‌رئیس دوره‌ی هفتم و رئیس سابق دوره‌ی هشتم اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران، در جمع فعالان پسته مشغول سخنرانی بود. جمعیت زیادی در سالن نشسته بودند. حاج آقا وارد شد. به جمعیت نگاه کرد و بلند سلام گفت. متوجه نبود که بین در ورودی و سالن همایش اختلاف ارتفاع وجود دارد. زیر پایش خالی شد. چیزی نبود که دستش را به آن بند کند و زمین خورد. همه‌ی این‌ها در چند ثانیه و مقابل چشم همه‌ی کسانی که در سالن بودند رخ داد اما هیچ‌کس نتوانست کاری کند. میز عسلی شیشه‌ای همان بیخ پای حاجی بود. لحظه‌ای که داشت می‌افتاد کمی صورتش را آن سمت گرفت. میز را رد کرد. زمین موکت بود ولی باز هم صورتش آسیب دید. آقای جلال‌پور صحبت‌هایش را نیمه‌کاره گذاشت و پایین آمد. حاجی را بازحمت روی صندلی نشانده و سروصورتش را، که حسابی خونی شده بود، پاک کردند. کمی آب نوشید و به اطراف نگاه کرد.

سخنران را، که داشت با نگرانی نگاهش می‌کرد، صدا زد و گفت: «من

خوبم، چیزی نیست. داشتنی حرف‌های خوبی می‌زدی. برو ادامه بده.» او دوباره پشت تریبون قرار گرفت و صحبت‌هایش را شروع کرد. سخنران دوباره از آن بالا نگاهش کرد. سروصورت حاجی خونی بود و در صندلی فرو رفته بود اما همچنان لبخند می‌زد. صحبت سخنران که تمام شد حاجی وقت خواست تا او هم صحبت کند. پشت تریبون رفت. امید در حرف‌هایش موج می‌زد. از سیاستمداران گلایه کرد اما حتی یک کلمه‌ی منفی و ناامیدکننده نگفت. سخنران، بعد از نشست، چند دقیقه‌ای با او صحبت کرد. به شوخی گفت: «سربه‌هوایی کار دست‌تون می‌ده. مراقب باشید.» آقای عسگراولادی خندید و گفت: «صبح توی حرم امام رضا (ع) مردی اطرافم چرخید و گفت امروز بلایی برات نازل می‌شه و خواست بلا رو دور کنه. خندیدم و گفتم پیرمرد، بلا خودمم.» آقای جلال‌پور بعد از آن روز یک‌بار هم تلفنی احوالش را پرسید. انگار شوخی او در ذهن حاجی مانده بود چون گفت: «دیگر سربه‌هوایی نمی‌کنم اما نمی‌دونم چرا این‌قدر زمین می‌خورم.»

بیمه با پرداخت موجبات شرعی

«من هر سال هر هزار تومانی که سود می‌بردم برای خودم تقسیم می‌کردم. از این هزار تومان ۲۰۰ تومانش برای من نبود و مالک آن نبودم؛ وجوهات شرعی‌ام بود و می‌دادم. از آن ۸۰۰ تومان ۲۰۰ تومانش را خرج خانواده‌ام می‌کردم. از آن ۶۰۰ تومان باقی مانده ۲۰۰ تومانش را کنار می‌گذاشتم و اموال غیر منقول می‌خریدم؛ خانه، زمین و... می‌خریدم. ۴۰۰ تومان آن را هم به سرمایه‌ی خود اضافه می‌کردم. از آن ۴۰۰ تومان باقی مانده اگر به افزایش سرمایه توفیق داشتم باز ۲۰۰ تومان دیگر از آن هم صدقات می‌دادم و به مساجد و حسینیه‌ها، که خیلی بهشان علاقه داشتم، و یا بیمارستان‌ها و درمانگاه‌ها کمک می‌کردم. اگر هم نمی‌توانستم به سفر زیارتی می‌رفتم؛ مکه، کربلا، مشهد. من اولین سفر مکه‌ام را ۲۷ ۲۸ سال داشتم که رفتم.

از آن روز تا به حال بیش از صدبار حج عمره رفتم؛ یعنی اقللاً ۴۰ بار

حج رفتم. بیش‌تر سال‌ها حج بودم. این دو سه سال اخیر و آن سه سال که ممنوع بود حج نفرتم اما هر سال رفتم. تقریباً می‌شود گفت بعد از ۴۰ سال ۴۰ حج رفتم. ۱۰۰ بار بیشتر عمره رفتم. هنوزم که هنوز است سالی پنج شش‌بار عمره می‌روم. خدا کمکم می‌کند و قسمتم می‌کند و می‌روم و اعتقاد دارم. کربلا بیش از صدبار رفتم. اولین بار هفده هجده سال داشتم که به کربلا و شام رفتم؛ چون اعتقاد داشتم.»

مردی بزرگ و انسانی مثبت‌اندیش

محسن جلال‌پور را بار دیگر به بالای تریبون فرا خواندند. به چهارچوب در نگاه کرد. آخرین خاطره‌ی دیدار آن پیر عرصه‌ی تجارت یادش آمد. میکروفون را جابه‌جا کرد و بعد از مکثی درمورد حاج اسدالله سخترانی‌اش را شروع کرد:

«حاج اسدالله عسگراولادی هیچ‌گاه ناامید نشد و دست از تلاش برنداشت. سرشار از احساس بود اما پشت کوهی از عقل پنهان شده بود. با این حال هرگز مانع جاری‌شدن اشک‌هایش نمی‌شد. برخلاف افسانه‌هایی که درباره‌اش می‌گفتند دست کم نیمی از عمرش را به سختی گذرانده بود. در کسب‌وکار اصولی خدشه‌ناپذیر داشت. اگرچه اصولاً مردی احساسی بود اما هیچ‌گاه در تجارت احساسی رفتار نمی‌کرد. تحلیل‌گر و آینده‌نگر بود و هرگز دست از مطالعه بر نمی‌داشت. در پروازها می‌دیدم روزنامه، مجله و کتاب دست می‌گیرد و حتی از مطالعه‌ی بحث‌های مطرح‌شده در شبکه‌های اجتماعی هم باز نمی‌ماند. او همیشه دقیق سخن می‌گفت، نسبتاً محافظه‌کار بود، به‌شدت اهل خیریه بود، قدرت را دوست داشت، ثروت را کمتر، حاجی‌بازاری بود اما شیک هم بود. تا روزهای آخر زندگی کله‌ی صبح کارش را شروع می‌کرد و تا آخر وقت کار می‌کرد. مثل ایشان کمتر خواهد آمد. در این زمانه که اکثریت نسل جدید فعالان اقتصادی راحت‌طلب شده‌اند و دنبال کارهای کوتاه‌مدت می‌روند قطعاً اسدالله عسگراولادی‌شدن خیلی سخت است. خدا رحمتش کند.»

حامی اقتصاد بازار، توسعه‌ی صادرات و بخش خصوصی

اسدالله عسگراولادی در تاریخ ۲۲ شهریور ۱۳۹۸ به علت عارضه‌ی مغزی درگذشت.
خدایش بیامرزد.

منابع

گفت‌وگوی پویا دبیری‌مهر در شنبه ۲۱ خرداد ۱۳۹۰؛ شماره ۱۲۶۷؛ روزنامه‌ی شرق
بهراد مهرجو؛ کتاب فرجام بازار؛ نشر کارآفرین
بمانجان ندیمی؛ ۱۳۹۷/۰۳/۰۳؛ روزنامه‌ی دنیای اقتصاد

آلبوم عکس ها







دریافت نشان امین الضرب

فصل دوم

راز عزیز بودن

داستان زندگی عزیزالله علاءالدینی؛

موسس گروه صنعتی گلبافت

نویسنده: رویا میرغیائی

مراسم خاکسپاری در امامزاده فضل علی، در محله‌ی نارونِ لواسان، بود. زن و مرد، پیر و جوان، غریبه و آشنا با چشم‌های گریانِ شانه‌به‌شانه‌ی هم ایستاده بودند. روضه‌خوان که مرثیه می‌خواند جمعیت سرشان را تکان می‌دادند، آه می‌کشیدند و آهسته ذکر می‌گفتند. هوا بوی بهار و گل و باران می‌داد... و نمی‌شد بهار باشد و حاج‌آقا نباشد که با دست خودش گل بکارد و پای ریشه‌اش آب بریزد و از فردا بگوید که همه‌جا گلستان می‌شود. همین عطرِ توی هوا و خنکی نسیم حتی غصه را بیشتر می‌کرد. هرچند اگر مرحوم زنده بود لابد می‌گفت: «دنیا غم دائم است، برزخ غم و خوشی موقت و قیامت خوشی دائم. روزی هم نوبتِ شما می‌رسد که خوش باشید و در نور قرار بگیرید.» همین لحنِ شاد و راضی او در ۸۸ سالِ گذشته تسکینِ خاطر آن‌هایی بود که حالا سرِ خاکش ایستاده بودند تا با سلام و صلوات به منزلِ آخرت بدرقه‌اش کنند. مجید هم بین جمعیت بود. حاج‌آقا علاءالدینی دوستِ قدیمی پدرش بود که از بچگی می‌شناختش. مهندس محمدزاده که فوت می‌شود مجید به جای او شراکت با عزیزالله علاءالدینی و علی‌اصغر حاج‌بابا را ادامه می‌دهد و جای خالی پدر را پر می‌کند تا کار و بارِ شرکت صنعتی شوفازکار همچنان پروونق بماند. حاج‌آقا مجید را خیلی دوست داشت. مدام با او خوش‌وبش می‌کرد. به اسم کوچک صدایش می‌زد. مجید که مدیرعامل شرکت شد حاج‌آقا رئیس هیئت‌مدیره بود. مرشد و مرادِ مجید هم بود. گپ‌وگفتِ

روزانه‌یشان روالی بود که رسمش تغییر نمی‌کرد. گاهی که مجید مردد بود حاج‌آقا با روشنیِ یقین می‌آمد. روزی که مجید توی خودش بود حاج‌آقا سنگِ صبور می‌آمد. وقتی که مجید دماغ و دلگیر بود حاج‌آقا با شادی و خنده می‌آمد. صلح و صفای حاج‌آقا روی خُلق و منشِ مجید مؤثر بود. خودش هم از حاج محمد اسماعیل دولابی و حسنعلی راشد بسیار تأثیر گرفته بود و مدام ازشان نقل می‌کرد.

طوبایِ محبت

حاج‌آقا دولابی کشاورزی صاحب‌دل بود که در مکتب اهل بیت (ع) پرورش یافته و به خلوص و پاکی مشهور بود؛ و سخنرانی‌های طولانیِ چهار ساعته‌اش درباره‌ی عرفان و اخلاق، حاج‌آقا علاءالدینی پای ثابتِ محفلِ حاج‌آقا دولابی بود و عاشقِ بیان ساده‌ی او و تمثیل‌های جذابی که می‌گفت. همیشه برای مجید تعریف می‌کرد که گفتار دلنشینِ حاج‌آقا چگونه دلش را نرم و روحش را آرام کرده است. خلاصه، پای منبرش می‌نشست و خودش را مدیونِ او می‌دانست. چندباری هم مجلسِ حاج‌آقا دولابی را در منزل شخصی‌اش بر پا کرده و از مجید خواسته بود که باشد. همین می‌شود که مجید چندباری حاج‌آقا دولابی را می‌بیند ولی حسنعلی راشد را هرگز؛ فقط درباره‌اش می‌شنود. مردی روحانی و روشن‌دل که استاد دانشگاه بود، قبل از پیروزی انقلاب اسلامی، مجید به نوار سخنرانی‌هایش گوش کرده بود. علاءالدینی از راشد و نصیحت‌ها و موعظه‌هایش بسیار می‌گفت و تعریف می‌کرد که چگونه روی خلق‌وخوی او تأثیر گذاشته است. خلاصه، حاج‌آقا جای خالیِ پدر را برای مجید پر می‌کند و نزدیک‌ترین دوستِ او می‌شود تا وقتی که رضا علاءالدینی، تنها پسرِ حاج‌آقا، ناگهان بر اثر سکتِه از دنیا می‌رود؛ نوروز ۱۳۸۹. رضا برای گذراندن تعطیلات به کیش سفر کرده بود که عالیجناب مرگ به سراغش می‌آید. بعد از رفتنِ رضا، لطف و محبتِ حاج‌آقا به مجید بیش‌تر می‌شود. برای اینکه او اهلِ دل بود و نه گِل. عبارتی که خودش همیشه در توصیفِ دیگران استفاده می‌کرد و می‌گفت که بین! فلانی اهلِ گل

است نه دل.

میراث خانوادگی

عزیزالله علاءالدینی خوش قلب و خوش نام بود. صفت‌هایی که میراث پدر و مادرش بودند. زن و مردی اهل هُشان و کربود؛ روستاهایی ساده و کوچک در کوهپایه‌های طالقان. بعد از ازدواج در شهر فومن مقیم شدند. عزیزالله که به دنیا آمد سال ۱۳۰۹ بود. او در میان باغ‌ها و شالیزارهای فومن راه‌رفتن آموخت و در پیچ‌وخم قلعه رودخان قد کشید. ده ساله که شد با خانواده‌اش به تهران مهاجرت کرد. علاءالدینی پدر قماش‌فروشی داشت و پارچه می‌فروخت. وقتی علاءالدینی پسر به سن نوجوانی رسید در حجره‌ی پدر مشغول به کار شد. او جدی و دقیق بود و خیلی زود فوت‌وفن کار را از پدر یاد گرفت. اندوخته‌ی تجربه‌هایش که زیاد شد مستقل شد. ۲۷ ساله بود که دو حجره در سرای عالی بازار خرید و بنکداری و تجارت قماش را پیشه کرد. علاءالدینی بی‌وقفه و خستگی‌ناپذیر تا سال ۱۳۴۴ به همین حرفه مشغول بود. او توانست در کنار بنکداری کارش را توسعه دهد و تجارت پارچه را شروع کند. از ژاپن، کره و آلمان پارچه وارد و در ایران توزیع می‌کرد. اسم و رسمش در بازار بزازهای تهران پیچیده بود و بازاری‌ها او را به پشتکار و انصافش می‌شناختند. علاوه‌بر توسعه‌ی کار و تجارت پارچه، علاءالدینی دو پاساژ بزرگ عالی نو و عالی روشن را هم در بازار تهران ساخت. تا اینکه ۳۵ ساله شد و تصمیم تازه‌ای گرفت. او مشتاق شده بود عرصه‌ای نو را کشف کند و تن به خطر بدهد.

ساختن فوق‌العاده است

جهانی به نام صنعت عزیزالله علاءالدینی را به خود فرا خوانده بود که جذاب و هولناک بود. او بارها از هیچ‌چیز چیزی ساخته بود و می‌دانست که ساختن فوق‌العاده است. ولی باید برای معامله‌های بزرگ و بدهی‌های زیاد هم آماده می‌شد. کم‌کم دل او بزرگ و جرئت‌ش بیش‌تر شد و قدم در راه دیگر گذاشت. می‌خواست زندگی‌ای عیانی و خانه‌ی اشرافی داشته

باشد؟ نه. پولدار شدن هیچ کجای ذهن او نبود. می‌خواست کار خودش را بکند و کم‌رسان باشد و تأثیرگذار. هیچ‌وقت هم فکرش را نمی‌کرد که ۷۰ سال در این مسیر دوام بیاورد و روزی روزگاری از او به پاس هفت دهه فعالیت صنعتی و تجاری تقدیر شود و لوح و نشان امین‌الضرب را دریافت کند.

قائمیان، گلبافت و دیگران

در اولین فعالیت، علاءالدینی در راه‌اندازی شرکت صنعتی قائمیان سهیم شد که ظروف لعابی تولید می‌کرد و آن‌قدر هم تجربه‌ی خوبی بود که او بخواهد ماجراجویی‌اش را ادامه بدهد. برای همین تصمیم گرفت ۳۵ درصد از سهام شرکت گلبافت را بخرد. سال ۱۳۴۸ محمد جواد سلاله نوری، که تازه از انگلیس برگشته بود، مجوز گلبافت را گرفته و کارش را با اجاره‌ی کارخانه‌ای در اصفهان شروع کرده بود. او با تکنیکی خاص پارچه و ابر (اسفنج) را به هم می‌چسباند و پارچه‌ای جدید تولید می‌کرد که می‌شد با آن لباس‌های مختلف دوخت. محصول جدید گلبافت خیلی زود گل کرد و نام کارخانه بر سر زبان مردم افتاد و شناخته شد. همه از پارچه‌ی جدید خوش‌شان آمده بود. کمی بعد گلبافت توانست برای اولین بار پارچه‌ی گیپور، جیر و چرم را در ایران تولید کند و حسابی معروف شد. پارچه‌های گیپور شبیه باغی پر از گل و درخت بودند که وقتی به شکل پیراهن مجلسی درمی‌آمدند بهار را به جشن و خانه‌ی ملت می‌آوردند. پارچه‌های نو با تاروپوذهای رؤیایی کالاهایی نبودند که بتوان به‌سادگی از آن‌ها گذشت و همین باعث رونق کسب‌وکار گلبافت شد.

رفیق قدیمی

سال ۱۳۵۰ علاءالدینی ۲۵ درصد از سهام شرکت صنعتی شوفاژکار را خرید؛ که تولیدکننده‌ی دیگ شوفاژ بود. در سال‌های قبل از انقلاب منبع گرمایی خانه‌ها بخاری‌های نفتی بود. مدیران این شرکت تصمیم گرفته بودند سیستم حرارت مرکزی را در کشور پایه‌گذاری کنند. برای همین مثل

باد شرکتی را ثبت کردند و کارخانه‌ای را در کیلومتر ۹ جاده‌ی مخصوص کرج ساختند که کار آن تولید دیگ‌های چدنی سیستم حرارت مرکزی، انواع وان و رادیاتور چدنی بود. علی‌اکبر حاج‌بابا، محمدزاده، افشار و مصلحی (از تاجران بازار آهن) و علی‌اصغر حاج‌بابا (صاحب کارخانه‌ی پارس متال) از بنیان‌گذران این شرکت بودند. اینکه چطور سروکله‌ی علاءالدینی در شوفاژکار پیدا شد به رابطه‌ی او با علی‌اصغر حاج‌بابا برمی‌گشت. آن‌ها از مدرسه‌ی قدس با هم آشنا بودند. روزهایی که روی دوچرخه می‌نشستند و رکاب می‌زدند و با هم جلو می‌رفتند. هر دو سابقه‌ی فعالیت‌های سیاسی داشتند. یکی عضو جبهه‌ی ملی و آن یکی عضو حزب مؤتلفه بود و از زمان ملی‌شدن صنعت نفت هر دو در فعالیت‌های سیاسی بازار نقش داشتند؛ یک‌مرتبه بازار را تعطیل می‌کردند و می‌ریختند توی پیاده‌رو و برنامه‌های دیگر. برای همین وقتی حاج‌بابا تصمیم گرفت کارخانه را تأسیس کند از علاءالدینی و دوستان دیگرش هم دعوت کرد تا به شرکت صنعتی شوفاژکار بیایند و در سهام شریک شوند و نتیجه؟ با هم حرف زدند، ترس‌هایشان ریخت، دل‌شان به هم گرم شد و قول دادند که پای همه‌چیز بایستند و به قدر آورده‌یشان در شرکت سهیم شدند. ۵۱ درصد سهام به نام حاج‌بابا شد، ۲۵ درصد علاءالدینی و ۷ درصد محمدزاده و باقی به نام دیگران.

حاج‌بابا و حاج‌آقا

مجید عاشق رابطه‌ی حاج‌بابا و علاءالدینی بود. همیشه دلش می‌خواست از تجربه‌های کاری و ماجراهای دوستی‌شان بداند. فکر می‌کرد اطلاعات و خاطرات آن‌ها بیشتر از فیزیک و هندسه به دردش می‌خورد. اگر حوصله‌ی هیچ‌چیز را هم نداشت همیشه برای جلسه‌های هیئت‌مدیره خیلی ذوق‌وشوق داشت. دور هم جمع می‌شدند. فنجان‌های چای و نسکافه پر و خالی می‌شد. گاهی هم میوه و شیرینی بود. لابه‌لای حرف‌ها و بحث‌های کاری، همین‌طور که گزارش‌های لازم ارائه و مصوبه‌های نهایی تأیید می‌شد، مجید حواسش بود سوژه‌ای را مطرح کند و سر صحبت و

پای خاطره را باز کند. خوشش می‌آمد حاج‌آقاهای عزیزش گپ بزنند. از قدیم بگویند و یادِ روزهای رفته را زنده کنند. زمان‌هایی که توی دل‌شان حسابی خالی شده بود و یا وقت‌هایی که یک‌قدم جلو می‌رفتند و ورق برمی‌گشت.

زنده‌باد... مُرده‌باد!

سربازان توی خیابان بودند و آسمان پر از صدای شلیک شده بود. خیلی شلوغ بود. مردم باید از زیر دست‌وپای همدیگر درمی‌رفتند. سال‌های پایانی دوره‌ی پهلوی بود که علاءالدینی به جمع انقلابیون پیوست. در مقطعی هم برای دیدار با امام خمینی (ره) به عراق و پاریس رفت. تا وقتی که بوی خوب پیروزی در همه‌جای کشور پیچید. انقلاب که به ثمر نشست راه او دوباره تغییر کرد و به مسیر قبلی‌اش بازگشت؛ جهان تجارت و دنیای صنعت.

همه دل‌شان می‌خواست زودتر روال عادی زندگی را در پیش بگیرند ولی هرچند وقت یک‌بار دردسری تازه عَلَم می‌شد. چاله‌چوله زیاد بود و مردم مجبور بودند مدام راه خودشان را تغییر بدهند. مشکلات بسیار بود. همیشه این ترس وجود داشت که ناگهان گروهی سر برسند، گردوخاک کنند و واحدی صنعتی یا خانه‌ای مسکونی را مصادره کنند. بعضی از واحدهای مصادره‌ای متعلق به کسانی بود که فرار کرده بودند و یا در ایران نبودند. گروهی دیگر برای کسانی بود که بدهی‌شان به مؤسسه‌های اعتباری و بانک‌ها بیش از سرمایه‌یشان بود. خلاصه که شرایط عجیب‌وغریبی بود. بندهای متفاوتی تدوین شده بود و به استناد هر بند می‌توانستند کارخانه و کارگاه را از مالک آن بگیرند و در اختیار دولت قرار بدهند. تعداد محدودی از واحدهای صنعتی هم بودند که شامل هیچ‌کدام از این موارد نمی‌شدند؛ مانند شرکت صنعتی شوفاژکار. حاج‌آقا در سمت رئیس هیئت‌مدیره و حاج‌بابا در سمت مدیرعامل حاضر و آماده بودند تا چرخه‌ی تولید را از نو آغاز کنند. هرچند گروهی توده‌ای در وزارت صنایع بودند که کارگران را تحریک می‌کردند تا شعار زنده‌باد و مُرده‌باد بدهند؛ تکنیک و ترفندی

که از ش جواب می گرفتند. ایده‌ی ساده‌ای بود. آن قدر آسیب می‌رساندند و آزار می‌دادند تا مدیر را خسته و عاصی کنند و او از شرکت بیرون برود. همین که مدیر می‌رفت گزارش می‌دادند که کارخانه بدون صاحب است و بعد چه اتفاقی می‌افتاد؟ به استناد فلان بند می‌توانستند کارخانه را تصاحب و دولتی کنند. این گروه عجیب برای علاءالدینی هم خواب‌هایی دیده بودند و عاقبت روزی به سراغش آمدند.

زندانی تاریک

حاج‌آقا در دفتر کارش، در شوفاژکار، نشسته بود. خبری نبود. ناگهان سروکله‌ی نماینده‌ی دادستان پیدا شد. تفنگ توی دستش بود. دورتادور اتاق را تماشا کرد و علاءالدینی را هدف گرفت. حاج‌آقا با احتیاط رفتار کرد. مراقب بود که کسی را تحریک نکند. کم‌کم به حرف آمد و از سابقه‌ی انقلابی‌اش گفت. نماینده‌ی دادستان بی‌خیال نمی‌شد. دستور داد سوراخ‌سنبله‌های شرکت را بگردند. گروه اطاعت کرد ولی چیزی پیدا نکرد. عاقبت مجبور شدند علاءالدینی را رها کنند؛ هرچند بی‌خیال بی‌خیال هم نشدند. تصمیم چه بود؟ می‌خواستند پرونده‌ای سنگین برای شوفاژکار بسازند و همین کار را هم کردند. نتیجه چه شد؟ روزی مأمورهای بی‌نشان به سراغ حاج‌بابا و حاج‌آقا آمدند. آن‌ها را سوار ماشین کردند، از خیابان‌ها و درخت‌ها گذشتند و به زندان اوین رسیدند. اوین مخوف و تاریک. کم‌کم قضیه روشن شد. همه‌چیز زیر سر نماینده‌ی کارگران و همان شورایی بود که آن زمان مشکلات زیادی را به خاطر تحریکات وزارت صنایع ایجاد می‌کرد. پرونده که به دست نماینده‌ی دادستان مستقر در زندان رسید تورق کرد و فوری رأی داد که پرونده مختومه شود. علاءالدینی با مردان سیاست رفاقت داشت؛ با اکبر رفسنجانی، با مرتضی مطهری، با محمد بهشتی. بعد از انقلاب هم با خیلی از سیاسیون صمیمی بود ولی دیگر سیاسی نبود. نماینده‌ی دادستان به‌خوبی علاءالدینی را می‌شناخت و می‌دانست چه می‌کند. حتی ماجرای شخصی‌ای را به یاد می‌آورد که کمکش می‌کرد بهتر تصمیم بگیرد. قصه چه بود؟ سال‌ها قبل پدر

نماینده‌ی دادستان، که از تجار بازار بود، ورشکست شده بود. زندگی‌اش فرو ریخته بود و علاءالدینی قدم پیش گذاشته بود تا سفره‌ی او را جمع کند و دوباره به او جرئت و فرصت بدهد. نماینده‌ی دادستان یادش مانده بود که چه کسی دست پدرش را گرفته بود تا دوباره بلند شود. برای همین مطمئن بود که نباید با بگومگو و دادوبیدادِ نماینده‌ی کارگران جا بزند و تصمیم اشتباه بگیرد. این‌طور شد که حاج‌بابا و حاج‌آقا از همان دری که به اوین رفته بودند بیرون آمدند؛ محکم و مصمم. لابد علاءالدینی با خودش مرور می‌کرد که: «اول گفتم یا غفار. کم‌کم دیدم شب و نیمه‌شب خدا دستی به سرم کشید و حالم بهتر شد. قوت قلبم زیادتر شد. می‌توانم با او بنشینم و صحبت کنم. در وقت گرفتاری رضایتم بیش‌تر شد. غفار آمد و مرا گرفت. الان خودم ریخت‌وپاش می‌کنم. هر کس به من ظلم کرده است و آبرویم را ریخته است را می‌بخشم.»

این آقا و آن آقا

حاج‌بابا کارآفرین بود. صنعتگر بود. روحیه‌ای جنگجو داشت. دلش می‌خواست حتی روی هیچ چیز سرِ پا ایستادن را تجربه کند. عاشق چالش بود. هر صبح که وارد شرکت می‌شد از منشی می‌پرسید: «امروز چندتا بحران داریم؟» فقط کافی بود که منشی بگوید هیچی یا حتی چهار پنج‌تا. حاج‌بابا متحیر به او زل می‌زد و می‌گفت: «همین؟ کم است! حیف است که امروز بحران نداشته باشیم و مسئله‌ای را حل نکنیم.» او نمی‌توانست وارد مجموعه‌ای شود که چالش و ماجرا نداشت. خوشش می‌آمد با مشکلات دست‌وپنجه نرم کند. کیف می‌کرد که راه حل پیدا کند و تندتند گول‌های هر مرحله را شکست بدهد. برعکس او که بود؟ حاج‌آقا. علاءالدینی خلق و شیوه‌ی دیگری داشت. سرمایه‌گذار بود. تاجر بود. روحیه‌اش کمی متفاوت بود. بخشنده بود. هرچه داشت برای همه می‌خواست. سالم بود. رویکرد زندگی‌اش مبتنی بر محبت و شفقت بود. مهربانی دیده بود و مهربانی می‌کرد. با زبان خوش و خلق نیکی که داشت می‌توانست توی دل هرکسی جا باز کند. زود عزیز می‌شد

و عزیز می‌ماند. کارهای عجیب نمی‌کرد. ساده بود و دوست، امین و امانت‌دار. مجید معتقد بود که راز موفقیت حاج‌آقا همین بود؛ مردم‌داری و خیرخواهی. از کله‌ی سحر که از خواب بیدار می‌شد به فکر چراغ تازه‌ای بود که می‌توانست زندگی یک نفر دیگر را روشن کند.

آمثل آرامش

بعد از درگیری‌های شوفاژکار، علاءالدینی پنج سال مدیرعامل شرکت بود. به پشتی صندلی‌اش تکیه می‌داد، به شکایت‌های کارگران رسیدگی می‌کرد، پاورچین‌پاورچین در محوطه قدم می‌زد و دقت می‌کرد که مسئله‌ای، کمبودی، چیزی از نگاهش جا نماند. حضورش انگار آبی بود بر آتش. خیلی سریع به همه آرامش بخشید و فضای کارخانه را آرام کرد. اهل گذشت بود و خطاهای ناچیز را نادیده می‌گرفت. قدردان و منصف هم بود و دلش می‌خواست خیر را ببیند و خوبی را تقویت کند.

خودش این دوره را ارزشمندترین دوران کاری‌اش می‌دانست و می‌گفت که کارکردن در کارخانه با ۷۰۰ کارگر و مهندس انرژی مضاعف به او می‌داد. حقیقت داشت؟ بله. علاءالدینی در انجمن مدیران صنایع و اتاق بازرگانی هم بسیار فعال و بانگیزه بود. هر صنعتی که پشتیبان لازم داشت می‌توانست روی کمک علاءالدینی حساب باز کند. او همیشه آماده بود تا آستین بالا بزند. برای همین است که در سابقه‌اش نام شرکت‌ها و مؤسسه‌ها و کارخانه‌های بسیاری ثبت شده. علاءالدینی در راه‌اندازی شرکت‌های بسیاری سهم بود و در جاهای مختلفی سرمایه‌گذاری می‌کرد تا گره‌ای را باز کرده باشد. از صنایع کاشی خزر در گیلان تا شرکت چینی هیس در زنجان همه‌جا ردپای او بود. با این حال علاءالدینی سال ۱۳۶۵ تصمیم گرفت از کارخانه‌ی شوفاژکار بیرون بیاید. چیزی از بیرون آمدنش نگذشته بود که بنیاد نیکوکاری قائم را تأسیس کرد تا زندگی‌اش را صرف فعالیت‌های خیریه کند. علاءالدینی این مسیر را هم به‌خوبی طی کرد و، با انگیزه و امیدی که داشت، به یکی از الگوهای نیکوکاری در ایران تبدیل شد. تلاش‌های او منجر به شکل‌گیری چندین مؤسسه‌ی خیریه و مدرسه

و ایجاد بزرگ‌ترین مراکز نگهداری سالمندان و معلولان کشور شد؛ و این‌ها چیزی نبود که دیده نشود.

ابتدای دهه‌ی هفتاد نیز به علاءالدینی پیشنهاد شد سهام بیشتری در شرکت گلبافت داشته باشد. هیولای جنگ باعث شده بود کارخانه کم‌جان شود. گلبافت به‌خاطر بحران‌های اقتصادی، توقف صادرات و نرسیدن مواد اولیه شرایط بسیار بدی را می‌گذراند تا اینکه ایده‌ی تولید پتو همه‌چیز را نجات داد. تحول جدید خوش‌یمن بود. گلبافت با تمرکز بر طرح‌های نو و کیفیت مواد به بزرگ‌ترین تولیدکننده‌ی پتو در کشور تبدیل شد. کار با تولید ۴۰۰ پتو در روز آغاز شد و خیلی زود به تولید روزانه هشت هزار پتو رسید. موفقیت بی‌نظیری بود.

هم‌زمان، علاءالدینی عضو هیئت‌مدیره و هیئت‌امنای و در دوره‌ای مدیرعامل آسایشگاه کهریزک بود و توانست زندگی چند هزار مددجوی سالمند، کم‌توان و افراد مبتلا به ام‌اس را پر از شادی و خوشی کند. بعد از ۲۰ سال، زمانی که رضا علاءالدینی از دنیا رفت، نقش حاج‌آقا در خانه‌ی سالمندان کهریزک هم خیلی‌خیلی کم‌رنگ شد.

غم یعنی انتظار

رضا که فوت کرد اندوه مثل مه پایین آمد و زندگی حاج‌آقا را در برگرفت. علاءالدینی می‌دانست «غم به‌موقع خوب است. غم یعنی انتظار. یعنی کیست که مرا بخنداند.» و با خانه‌ی سالمندان کهریزک خداحافظی کرد و تصمیم گرفت برای آسایش و آموزش کودکان تلاش کند. برای همین مرکز نگهداری و توان‌بخشی معلولین ذهنی نمونه را از سازمان بهزیستی کشور تحویل گرفت. مرکز در احمدآباد مستوفی بود. حدود ۱۵۰ کودک در اتاق‌های سرد و بدبو و درمیان دیوارهای زخمی بدرنگ زندگی می‌کردند؛ و زمان برای‌شان نمی‌گذشت. بچه‌های مطرود بی‌دفاع. حاج‌آقا دلش می‌خواست شور زندگی را به بچه‌های مرکز برگرداند. ایده‌های نو آورد و همه‌چیز را دگرگون کرد. مرکز دیگر آن مرکزِ نمور و بی‌خاطره نبود. بی‌نظیر و متفاوت شده بود. کارگاه‌های هنری و امکانات

توان بخشی آمد. ظرفیت پذیرش هم بیشتر شد و تعداد کودکان به ۱۲۰۰ نفر افزایش یافت. حاج آقا مرکز را با ثروت شخصی اش و با کمک دکتر جراحی اداره می کرد. در مقایسه با جایی مانند خانه‌ی سالمندان کهریزک وضعیت مرکز نمونه طور دیگری بود؛ به ویژه وقتی پای پول درمیان بود و باید سرمایه‌ی لازم برای تأمین هزینه‌های مرکز جور می شد. بیش تر کودکانی که در مرکز زندگی می کردند تنها مانده بودند و این طور نبود که بین آن‌ها و خانواده‌هایشان انس و الفتی باشد. والدین می خواستند از فرزندشان و سرنوشت ناگزیر او خلاص شوند. برای مراقبت از چنین کودکی آموزش ندیده بودند و پشتیبان مالی هم نداشتند. برای همین او را به امان بهزیستی رها می کردند و می رفتند تا همه چیز را فراموش کنند. کودکانی که در مرکز زندگی می کردند ملاقاتی نداشتند. کسی برای بازدید از آن‌ها علاقه‌ای نداشت. کمک‌های مردمی هم بسیار کم و ناقابل بود. در صورتی که در آسایشگاه‌های سالمندان اوضاع گونه‌ای دیگر بود. کسی که پدر یا مادرش را به مرکز می سپرد ماهی یک بار یا سه ماهی یک بار سری می زد و کمکی می کرد و چرخ را هل می داد تا بچرخد.

من هلاک نشده‌ام!

اگر منابع مالی یک کارخانه کم شود چه اتفاقی می افتد؟ خط تولید می خوابد و کارگر تعدیل می شود. همین. منتهی وقتی پای موجود زنده درمیان باشد کنترل اوضاع دشوار می شود. موجود زنده چه انسان باشد، چه حیوان باشد و چه گیاه باشد ماجرا یکی است. اگر کشاورز باشید و زمین یا باغ داشته باشید باید بذر را برسانید، کود را برسانید، آب را برسانید. خشکسالی؟ خشکسالی هیچ معنایی ندارد. نمی توانید به زمین یا باغ بگویید امسال خشکسالی است و او بپذیرد و صبر کند. کافی است عملیات سالانه انجام نشود تا زمین نابود شود. در دامداری هم همین طور است. خیال می کنید دام اعتصاب و تحریم سرش می شود؟ نه. هیچ کاری به این خبرها و برنامه‌ها ندارد. علوفه می خواهد و نمی توانید به او بگویید الان سیستم حمل و نقل دچار مشکل شده یا علوفه گران است و نمی توانم

برایت غذا بخرم و کمتر بخور.

خلاصه، هر جایی که با موجود زنده سروکار داشته باشید منابع مالی آن باید به موقع برسد. در آسایشگاه سالمندان می‌توانید به پیرمرد ۸۰ ساله بگویید که پدرجان یک عمر ناهارت را به موقع خورده‌ای، حالا امروز نخور؟ نمی‌توانید! در آسایشگاه نمونه هم ماجرا همین بود. در سال‌های پایانی عمرِ علاءالدینی بازار ملک و املاک دچار رکود شد. این مسئله باعث شد تأمین منابع مالی مرکز نمونه با مشکل مواجه شود. حاج‌آقا محدود شده بود و باید کاری می‌کرد. یک روز بعد از جلسه‌ی هیئت‌مدیره‌ی مرکز، عصبانی و پر از غیظ، پیش مجید رفت. اخم کرده بود و با دست روی میز می‌کوبید. مجید نمی‌دانست حاج‌آقا در جلسه چه گفته و چه شنیده است. فقط می‌توانست حدس بزند و تصور کند. لابد همه دورتادور میز نشسته بودند و یکی حرف را پیش کشیده بود؛ با ادب و احترام. شاید گفته بود حاج‌آقا، باتوجه به محدودیتی که الان برای شما ایجاد شده و نیاز مالی‌ای که برای این مجموعه وجود دارد، اگر مصلحت می‌دانید برای مدتی هم که شده مرکز را به سازمان بهزیستی برگردانیم. مجید توی فکرهای خودش بود که حاج‌آقا روی میز زد و گفت: «می‌دانی من چه گفتم، مجید؟ می‌دانی؟» مجید حرفی نزد و منتظر ماند تا از علاءالدینی بشنود. گفت: «هنوز هلاک نشده‌ام که شما این پیشنهاد را می‌دهید! نه! من هنوز هلاک نشده‌ام!»

حاج‌آقا تا مدت‌ها برافروخته و اندوهگین بود و دنبال چاره می‌گشت؛ ولی به جایی نرسید. چندوقت بعد هم فشار اقتصادی آن قدر زیاد شد که ناگزیر کوتاه آمد و قبول کرد مرکز را به سازمان بهزیستی بسپارد.

اختلاف‌ها و اختلاط‌ها

رابطه‌ی مجید و حاج‌آقا صمیمی و نزدیک بود ولی گاهی هم پیش می‌آمد که مجید چرایی بعضی کارهای علاءالدینی را درک نمی‌کرد. برای همین با او مخالفت می‌کرد و از نگاه خودش ماجرا را می‌دید و می‌گفت: «حاجی! شما برای ۱۲۰۰ بچه‌ی ناتوان ذهنی هزینه می‌کنید.

این بچه فایده‌ای برای جامعه دارد؟ ندارد. پس بهتر نیست به جای قلب با مغزمان فکر کنیم؟ اگر این هزینه صرف بچه‌هایی بشود که می‌توانند درس بخوانند و برای جامعه سودمند باشند بهتر نیست؟» نظر علاءالدینی چه بود؟ قطعاً مخالف بود و با منطق دیگری به ماجرا می‌نگریست. او می‌گفت که وقتی بچه‌ای ناتوان را زیر بال‌وپر می‌گیری خانواده‌ای را خوشحال می‌کنی که نمی‌تواند او را در خانه نگه دارد. این خانواده برای اینکه بایستد به چنین عصایی نیاز دارد.

کار و کار و کار

علاءالدینی از طبقه‌ی متوسط شهری برخاسته بود و دغدغه‌های اجتماعی داشت. اختلاف طبقاتی توی ذهنش خیلی پررنگ بود و از آن رنج می‌برد. حذف اختلاف طبقاتی یکی از اهدافش در زندگی و برابری برای همه آرزویش بود. خودش می‌گفت: «تعلق خاطر به ذات پول عاقلانه نیست ولی کوشش برای به دست آوردن کار پسندیده‌ای است. در تأسیس حدود پانزده کارخانه مؤثر بوده‌ام چون معتقدم جامعه با کار نشاط می‌یابد. دوست‌داشتن کار نیروی قدرتمند و ثروتی بس عظیم است که خداوند به برخی بندگانش عطا فرموده است. بعضی از جوامع، با شناخت این نیروها، پیشرفت چشم‌گیری داشته‌اند. متأسفانه جامعه‌ی ما، با اینکه خدا را بیش‌تر از غرب قبول دارد، در شناخت نیروهایش عاجز بوده و بهره‌ی کمتری از آن‌ها برده است. به یاد دارم که ساخت، وزیر اقتصاد وقت آلمان فدرال، در نهضت ملی شدن صنعت نفت به ایران آمده بود. از او پرسیدند که پشتوانه‌ی مارک آلمان چیست؟ و او گفت کار مردم آلمان. برای همین از هر امکانی که به افزایش فرصت‌های کاری منجر می‌شد استقبال می‌کرد.»

اگر گرفتاری...

وقتی مجید مدیرعامل شرکت قالب‌سازی ایران مدل بود می‌خواست برای توسعه‌ی کارخانه وام بانکی بگیرد. کارخانه کجا بود؟ جاده‌ی شورآباد

در کهریزک. برای گرفتن وام به مدرکی از بخشداری نیاز بود و مجید با بخشدار به توافق نرسیده بود. باید چه کار می‌کرد؟ یادش آمد که حاج آقا دولابی می‌گفت: «اگر غصه‌ای، حزنی، اندوهی، گرفتاری‌ای داشتی به هرکسی نگو. به اهلش بگو تا مشکل را برای تو سبک و حل کند. اگر هم او نتوانست خدا حل می‌کند. چون به اهلش رجوع کرده‌ای.» برای همین تلفن زد به رئیس هیئت‌مدیره. رئیس هیئت‌مدیره که بود؟ حاج آقا علاءالدینی. او در آن زمان مدیرعامل خانه‌ی سالمندان کهریزک هم بود و بخشدار را خوب می‌شناخت. چه سالی؟ اوایل دهه‌ی ۷۰. حاج آقا نرم و شیرین با بخشدار صحبت کرد و برایش توضیح داد که اگر این کارخانه توسعه پیدا کند، زمینه‌ی اشتغال چند هزار نفر فراهم می‌شود. بعد هم پرسید چه کاری از این واجب‌تر و باثواب‌تر؟ گفت و گوی صادقانه و عاقلانه‌ی علاءالدینی جواب داد و بخشدار نامه را امضا کرد. سی سال بعد از این ماجرا روزی در جای دیگری، در فرودگاه بیرجند، مجید و آقای بخشدار اتفاقی و تصادفی دوباره سر راه هم قرار گرفتند و بخشدار گفت که هنوز آن جمله‌ی کلیدی علاءالدینی در ذهنش می‌درخشد که گفته بود: «ایجاد اشتغال برای دو هزار نفر واجب‌تر از کاری‌ست که من در کهریزک می‌کنم.»

به نام رضا

مجلس ختم رضا در مسجد نور، در میدان فاطمی، بود. ساعت سه تا پنج بعدازظهر. وقتی مجید به در مسجد رسید بیست دقیقه‌ای به شروع مراسم مانده بود. جمعیت زیادی آنجا بود و همین باعث شد آخرین نفری باشد که وارد مسجد می‌شود. مسجد شلوغ بود. همه حال بدی داشتند و فکر می‌کردند حاج آقا زیر بار این ماتم زنده می‌ماند؟ هرچند کسی حرفی نمی‌زد. همه در سکوت و در غم بودند. از وقتی پسر به خاک سپرده شد پدر دیگر آن آدم سابق نبود. کمرش خمیده و نور چشم‌هایش رفته بود. با این حال زندگی ادامه داشت و حاج آقا می‌خواست نام پسرش زنده بماند. برای همین تصمیم گرفت مدرسه‌ای به نام رضا علاءالدینی

بسازد و یک گروه فرهنگی به یاد او ایجاد کند. پیش از این هم، در سال‌های نخست بعد از انقلاب یا دوره‌ی جنگ، علاءالدینی در مدرسه‌سازی فعال بود. سال ۱۳۵۸ برای تأسیس مؤسسه‌ی فرهنگی طلوع و مؤسسه‌ی فرهنگی راه شایستگان قدم برداشته بود که بنیان‌گذاران آن می‌خواستند پیشگامان مدارس نوین در ایران باشند و دخترهایی متدین و مادرهایی مدیر برای نسل آینده تربیت کنند. علاءالدینی یکی از اعضای هیئت‌امنا‌ی این دو مدرسه بود. علاوه‌براین، موقعی که مدیرعامل شرکت صنعتی شوفاژکار بود، بیست مدرسه‌ی دیگر در تهران ساخته و به آموزش و پرورش تحویل داده بود. آن زمان سال‌های ابتدایی دهه‌ی شصت بود و با اینکه بیش‌تر مدارس سه شیفت کار می‌کردند هنوز فضای آموزشی کم بود. علاءالدینی، حاج‌بابا و محمدزاده با خودشان گفته بودند حالا که به جبهه نرفته‌ایم و در شهر هستیم بخشی از درآمدمان را به مدرسه‌سازی اختصاص بدهیم. همین کار را هم کردند. اما درباره‌ی رضا... آرزوی علاءالدینی به‌خاطر محدودیت مالی محقق نشد ولی ابر و باد و مه و خورشید و فلک دست به دست هم دادند تا او سر راه بنیان‌گذاران مجتمع فرهنگی و آموزشی پارسا قرار بگیرد و به آن‌ها کمک کند تا ایده‌یشان را عملی کنند و مدرسه‌ای که می‌خواستند در تهران بسازند.

میهمانی موقت

مجلس ختم عزیزالله علاءالدینی عصر یکی از آخرین روزهای اردیبهشت سال ۱۳۹۷ در حسینیه‌ی ارشاد برگزار شد. آن روز خیابان شریعتی بند آمده بود. حاج‌آقا در ملکوت بود و از همان‌جا صدای دعا و خدایامرزی حزار را می‌شنید که دل‌شان می‌خواست از او تقدیر کنند؛ چون اهل دل بود، اهل گل نبود. همسر همراه و همدل و سه دخترش هم بین جمعیت بودند و باید آماده می‌شدند تا زندگی پیچیده و گسترده‌ی او را در بنیاد نیکوکاری قائم، کارخانه‌ی گلبافت و... ادامه بدهند. هرچند می‌دانستند لازم نیست فکرشان را خیلی مشغول کنند چون حاج‌آقا برای‌شان گفته بود که این دنیا یک میهمانی موقت است.

منابع

۱. گفت‌وگو با مجید محمدزاده و سیدهادی آل طعمه؛ ۱۳۹۹؛ تهران.
۲. اوج: معرفی ۱ + ۳۸ چهره‌ی موفق و کارآفرین برتر ایران؛ سلیمانی، محمد؛ ۱۳۹۷؛ تهران: راه‌دان.
۳. یادی از پیشکسوت صنعت و از خیران نیکوکار؛ بهرامی، غلامرضا؛ وبسایت خبرگزاری صداوسیما؛ ۳۰ اردیبهشت ۱۳۹۷.
۴. چهره‌ی این هفته: عزیزالله علاءالدینی؛ رحمانی، مصطفی؛ وبسایت تأسیسات‌نیوز؛ ۱۱ اسفند ۱۳۹۷.

آلبوم عکس ها



دریافت نشان امین‌الضرب

فصل سوم

پدر، عقل و عشق و پسر

داستان زندگی علی حاج سید سلیمان؛

بنیان‌گذار شرکت تولیدی صنعتی نیک کالا

نویسنده: رویا میرغیاتی

مرد یکی از کارگران جوانی بود که از مرکز آموزش بیرون می‌آمد. از کنار باغچه‌ی گل‌های سرخ و صورتی رُز گذشت و به ساختمان‌های چند طبقه‌ی مسکونی رسید. از برق چشم‌هایش پیدا بود که توی دلش داشت از زیبایی چشم‌انداز کارخانه می‌گفت و نیروی جادویی زندگی، که در عطرِ هوا و رنگِ گل‌ها بود، هوش از سرش برده بود. تعریفِ کارخانه را شنیده و باور نکرده بود که در گوشه‌ای دور از تهران و ابتدای دشت قزوین، لابه‌لای غول‌های صنعتی که کنار جاده‌ی طولانی آزادراه جا خوش کرده‌اند، کارکردن با ورق آهن و گاز مایع بوی پونه و خزه و آب بدهد. چند روزی که گذشت، با تماشای برگ‌های درختان که در باد می‌رقصیدند و شنیدنِ گفته‌های کارشناسان و مدیرانِ کارخانه، کم‌کم رؤیاهای دورازدستِ او هم نزدیک شدند و در خلوتِ محوطه‌ی گسترده‌ی پارک صنعتی نیک‌کالا جای خودشان را پیدا کردند. حالا از نور چشم‌ها و لبخند روی لب‌هایش معلوم بود هرچه بیش‌تر با کارخانه آشنا می‌شود علاقه‌ی بیش‌تری پیدا می‌کند تا آنجا ماندگار شود. پس باید بجنبید و نکته‌ها و قانون‌ها و آیین‌نامه‌ها و راهنماها را یاد بگیرید و بعد وارد خطِ خوشِ تولید و یا بخشِ مهربانِ خدمات پس از فروش بشود، زیر سقفِ سوله‌های بزرگ برای روزهای پُرپرف و سرمایِ سخت چاره بسازد و یا به خانه‌های مردم سر بزند و از امنیت و آرامشِ آن‌ها مطمئن شود که خطری و سرمایِی برای‌شان نیست.

فراتر از معجزه‌ی آهن و گاز

مرد خوب می‌داند که بخاری‌ها و شومینه‌های گازسوز و اجاق‌گازهای رومیزی نیک‌کالا معجزه‌ی آهن و گاز نیستند. مدیران کارخانه برای او و کارگران گفته‌اند که بدون دانش فنی و فن‌آوری، مهارت نیروی انسانی و نوآوری، کار مداوم و عشق به تولید محال بود که بتوانند زیباترین و بهترین محصولات را تولید کنند و پیش‌رو صنایع سبک ایران باشند. و بعد هم تعریف کرده بودند که قصه از کجا شروع شده بود.

این نام نیک است که می‌ماند

همه چیز به صد و چند سال قبل برمی‌گشت. وقتی حاج محمد سلیمانی کسب‌وکارش در میدان حسن‌آباد تهران را آغاز کرد. حاج محمد چینی و بلور می‌فروخت و بعد از سی سال بالأخره توانست حجره‌اش را توسعه بدهد و به تیمچه‌ی حاج‌الدوله در بازار بزرگ تهران برود. پسران حاج محمد هم آمدند کنار دست پدر ایستادند تا اصول تجارت و آیین بازار را یاد بگیرند. آهنگِ قدم‌هایشان هماهنگ بود. چهار برادر که دلسوز پدر و رفیقِ یکدیگر بودند؛ علی و حسن، حسین و عباس. آن‌ها محکم گام برمی‌داشتند و جور بودند و ده سال با هم کار کردند تا سال ۱۳۴۲ که ایده‌ای در ذهن‌شان جرقه زد و برنامه‌ای برای تولید ریختند. خیال ساخت‌وساز انرژی‌شان را دو برابر کرده بود و هیچ چیز نمی‌توانست پسرها را از تصمیمی که گرفته بودند منصرف کند. برادران سلیمانی می‌خواستند لوازم نفت‌سوز تولید کنند؛ سماور، والور و بخاری. علی با دیپلم و امید بسیار جلو افتاد و با کمک برادرهایش کارخانه‌ای به نام نیک‌کالا در منطقه‌ی پاچنار تهران راه‌اندازی کرد. تابستان که می‌شد خنکی سایه‌ی دیوارهای کارخانه آرامش‌بخش و شادی‌آور بود. روزهای سختِ سرمای زمستان هم با گرما و روشنی بخاری‌هایشان می‌گذشت تا پنج شش سال بعد که، در کنار فعالیت‌های تولیدی، فعالیت‌های وارداتی و صادراتی لوازم خانگی را از اروپا آغاز کردند. امید و ربطِ برادران سلیمانی به همدیگر باعث می‌شد چیزهایی بیش‌تر از آنچه می‌خواستند به دست آورند. همین شد که

سال ۱۳۴۸ فکر تولید اجاق‌گازهای صنعتی و ترموس‌های آب به سرشان افتاد و تصمیم گرفتند شرکت را به مکانی جدید منتقل کنند. کارخانه‌ای در علی‌آباد تهران. در آن سال‌ها محصولات جدید نیک‌کالا تولید و با استاندارد ملی ایران وارد بازار می‌شد و سلیمانی‌ها می‌کوشیدند تا راهی به دل مردم باز کنند. برای همین علی‌شعار این نام نیک است که می‌ماند را برای تبلیغ انواع لوازم نفت‌سوز، اجاق‌گاز مبله و... انتخاب کرد. مسیر دشوار و مشکل‌ساز بود ولی این بهانه نمی‌شد تا احتیاط و ناامیدی و ترس به دل خاندان سلیمانی بنشیند. طرح‌ها و ایده‌هایشان را پیش می‌بردند تا اوایل دهه‌ی پنجاه شمسی که صادرات به کشورهای حوزه‌ی خلیج فارس و دریای عمان را آغاز کردند.

از انقلاب و فرازوفرودهایش که گذشتند دیگر لوله‌های گاز به خانه‌های ایرانیان متصل شده بود. حاج علی هم توی فکر افتاد تا تولید انواع وسایل گازی را در کنار لوازم نفتی شروع کنند. جواب پیدا شد. تولید بخاری و شومینه‌های گازی رؤیایی به نظر می‌رسید ولی شدنی بود. سرآخر ایده‌ی علی در سال ۱۳۶۱ به وقت خودش اجرا شد. شبکه‌ی گازرسانی کشور خیلی سریع توسعه پیدا کرده و تقاضا برای وسایل گرمایشی گازسوز بیشتر شده بود. شرکت نیک‌کالا هم خطوط تولید بخاری‌های گازی و شومینه‌های گازسوز را در کنار اجاق‌های جدید راه‌اندازی کرده بود و سلیمانی‌ها یقین داشتند که راه درستی را انتخاب کرده‌اند.

حقیقت داشت؟ بله. برای اینکه اواخر همین دهه بود که تولید نیک‌کالا آن‌قدر زیاد و زیاد و زیاد شد که آن سال را به سال سرنوشت خاندان سلیمانی تبدیل کرد. برادرها هم معطل نکردند. هوش و قدرت خودشان را جمع کردند و یک قطعه زمین چهارده هکتاری در کمالشهر خریدند تا به مقصودشان برسند؛ ساخت مجموعه‌ای صنعتی که خط تولید مجهز به دستگاه‌های روز دنیا داشته باشد. آن روز برادران سلیمانی صبح زود کار را شروع کردند و با امید اینکه راهی به خانه‌های مردم باز کنند زیر لب گفتند: «بسم‌الله الرحمن الرحیم».

صنعت همه‌اش عقل نیست، عشق هم هست

مرد میل به حرف‌زدن دارد. جست‌وجوی کارخانه او را سر حال کرده است و از اینکه شنیده‌هایش را به یاد بیاورد و بیان کند لذت می‌برد. می‌گوید که هیچ‌وقت گفته‌های علی حاج سید سلیمان، بنیان‌گذار و رئیس هیئت‌مدیره‌ی نیک‌کالا، را فراموش نمی‌کند. حرف‌هایی که کلمات عشق، یادگیری و اعتماد را در ذهنش پررنگ می‌کند؛ کلماتی نرم و دلگرم‌کننده که می‌توانند نجات‌بخش باشند.

«شما باید فکر، قلب و احساس‌تان را داخل محصولی که برای مردم می‌سازید قرار دهید. این تنها راهی است که شما را از یک کارگاه کوچک به یک مجموعه‌ی صنعتی برجسته ارتقا می‌دهد. امروزه نیک‌کالا تنها مجموعه‌ی مدرن صنعتی در ایران نیست اما برای ما، که در این مؤسسه‌ی بزرگ کار می‌کنیم، یک دانشگاه و بزرگ‌ترین مرکز یادگیری است که هرروز سازندگی بهتر را از دیگران می‌آموزیم. خوشبختانه پس از سال‌های طولانی موفق شده‌ایم که امین مردم باشیم و این چیزی است که برای ما بسیار گران‌بها است. هدف ما حفظ این اعتماد است.»

ظهور نسل سوم مدیران

و اما ادامه‌ی قصه... مرد در پیراهنی ساده و با دست‌هایی که می‌خواهند پرواز کنند، با شادی و امید از آنچه شنیده بود، نقل می‌کند: «اوایل دهه‌ی ۷۰ نسل سوم مدیران در مجموعه‌ی صنعتی نیک‌کالا ظهور می‌کنند و به راه می‌افتند تا تغییر و دگرگونی به وجود بیاورند. آن‌ها می‌خواهند چشم‌انداز و راهبرد شرکت نیک‌کالا اصلاح شود و با ذوق و انگیزه قدم برمی‌دارند و سرآخر به همان جایی می‌رسند که می‌خواهند. نتیجه چیست؟ نتیجه چشم‌گیر و دل‌انگیز است و باعث می‌شود رشد آهنگ سریع‌تری پیدا کند. تا جایی که سال ۱۳۸۲ نیک‌کالا موفق می‌شود صادرات و وسایل گرمایشی گازسوز را به کشورهای آذربایجان، ارمنستان، ترکمنستان، کشورهای خاورمیانه و شمال آفریقا آغاز کند.» سپس در سال ۱۳۹۲ خط تولید جدید انواع اجاق‌گاز مدرن رومیزی و

اجاق گاز فردار در نیک کالا دوباره راه‌اندازی می‌شود. برای تحقیق و توسعه و ساخت ماشین‌آلات مورد نیاز و خطوط انتقال محصول هم سرمایه‌ی بیشتری وسط گذاشته می‌شود و سلیمانی‌ها به رسم همیشگی صبر می‌کنند بینند چه خواهد شد.

ارتقای کیفیت مستمر

مرد مدام به حرف‌های زیبایی که شنیده بود می‌اندیشید و نمی‌توانست خاموش بماند و گفته‌های حسین حاج سید سلیمان، مدیر امور عمومی شرکت نیک کالا، را بر زبان نیاورد که معتقد بود: «در بازار گسترده‌ی امروز تولید بالاترین کیفیت محصولات به برنامه‌ریزی مدون با شرایط استوار و میل به پیشرفت همیشگی نیاز دارد.

تیم ما در نیک کالا به شکلی سازماندهی و تربیت شده که برای ایجاد رضایت مشتری و رقابت در بازارهای بین‌المللی همواره در جهت ارتقای کیفیت مستمر محصولات خود در تلاش بی‌وقفه است. ثمره‌ی این تلاش نه اختراع ثبت‌شده و نوآوری در طرح‌های جدید است که نهمین اختراع ثبت‌شده در سازمان ثبت اختراعات ایران در حال ثبت اختراع بین‌المللی در وایپو (VIPO) سوئیس است.»

و بعد مرد آخرین فهرست اختراعاتی که به نام نیک کالا در تاریخ صنعت لوازم خانگی ایرانی ثبت شده است را خواند: «بخاری کوچک دو کاره‌ی (زمینی و دیواری) دودکش‌دار، مخزن‌دار و شعله‌نما (هوشمند)، طراحی و ساخت بخاری هرمتیکال ایزوله با سیستم بالانس خودکار هوای ورودی و خروجی دستگاه، سیستم گرمایشی سینرژیک با هیزم‌های سرامیکی و شیشه‌ی نسوز با قوس ۱۸۰ درجه مدل MC۱۰۰، بخاری با سیستم کنترل از راه دور، طراحی و ساخت محفظه‌ی احتراق توربو با عملیات تبادل حرارتی طبیعی، طراحی و ساخت شیر ایمنی کنترل گاز بدون نیاز به پیلوت برای انواع بخاری گازی، سیستم کاهنده‌ی مصرف سوخت با حفظ ارزش حرارتی و کنترل دمای پایدار در بخاری‌های گازسوز، طراحی و ساخت هشداردهنده‌ی انسداد لوله‌بخاری، سیستم کاهنده‌ی دمای (چهار وجه) بدنه و درب فر

اجاق گاز از طریق تلفیق سیستم عایق طبیعی جریان هوا و فن مخصوص در حین استفاده از فر اجاق گاز.»

لحن او روشن و پر از علاقه بود و انگار هرچه بیشتر می‌گفت میل به حرف زدنش بیشتر می‌شد.

وقتی علم، تخصص و تجربه حرف اول را می‌زند

بعداظهر مرد بروشور بخاری‌های گازی را توی دستش گرفته بود و در محوطه‌ی کارخانه قدم می‌زد. درختان و گیاهان را تماشا می‌کرد و نمی‌توانست هیجان‌زده نباشد. باخبر شده بود که نیک کالا پروانه‌ی تحقیق و توسعه‌ی صنعتی دارد. راستش اولین شرکت تولیدکننده‌ی لوازم خانگی در ایران است که چنین پروانه‌ای دارد. چرا و چگونه؟ واحد تحقیق و توسعه‌ی نیک کالا مدام پی تجربه‌های جدید است و دنبال راه‌های نو می‌گردد تا کیفیت محصولات تولیدی‌شان را بهتر کنند و کارایی‌شان را افزایش بدهند و درعین‌حال آثار مخرب آن‌ها بر محیط زیست را کاهش بدهند. این رازی از اسرار پیشرفت نیک کالا است. برای همین کارشناسان همیشه در فکرند تا محصول جدیدی را ارائه کنند. کارشناسانی که گروهی از برترین متخصصان ایرانی‌اند و موفق شده‌اند راندمان حرارتی محصولات خود را مطابق با آزمایش‌های مد نظر استانداردهای اروپا (برابر استاندارد EN-۶۱۳) تا بیش از ۸۵ درصد افزایش دهند و در نتیجه، علاوه‌بر کاهش مصرف سوخت، تولید آلاینده‌های زیست‌محیطی NO_x و CO هم در نیک کالا کمتر شده است. مرد همه چیز را درباره‌ی کارخانه می‌شنید و از اینکه آنجا بود خوشحالی بی‌مانندی توی رگ و پوستش حس می‌کرد.

از صحبت‌های عباس سلیمانی، مدیرعامل شرکت نیک کالا، بوی خیر می‌آمد و انگار مرد همه‌ی عمر منتظر بود تا همین حرف را بشنود: «استراتژی فروش ما در دو چیز خلاصه می‌شود؛ کیفیت و صداقت. که خوشبختانه در تمامی زبان‌های دنیا معنای یکسانی دارد. ما همواره از آن‌ها بهره می‌بریم. به همین دلیل و با یاری خداوند متعال بازار متعادل و موفق‌تری داریم. درحال حاضر تنها محصول لوازم خانگی که، به‌دلیل کیفیت

بالا و قیمت مناسب محصولات نیک کالا، رقبای خارجی (حتی چین و ترکیه) نتوانسته‌اند در بازار ایران با آن رقابت کنند شومینه و بخاری‌های گازسوز این شرکت است و این یک افتخار ملی است.»

سمبل اعتماد به کالای خوب ایرانی

مرد دوست داشت از چیزهای درست و زیبایی که در کارخانه دیده بود تعریف کند. از انواع محصولات نیک کالا که در کمالشهر تولید می‌شوند و با کمک یک سیستم توزیع گسترده و سراسری در دسترس مردم در سرتاسر ایران قرار می‌گیرند. نمایندگی‌های نیک کالا برنامه‌هایی برای بازیابی، معرفی محصولات به مصرف‌کننده و ترویج فروش دارند و محصولات در فروشگاه‌های عمده و تعاونی‌ها در دسترس مصرف‌کنندگان قرار می‌گیرد. مرد می‌گوید می‌دانید نتیجه‌ی این تلاش و کوشش چه بوده است؟ و انگار در جلسه‌ای مهم باشد توضیح می‌دهد: «میزان فروش نیک کالا باعث شده است تا مقام اول را در بازار بخاری و شومینه‌های گازی در خاورمیانه داشته باشد. هر سال هم تا پانزده درصد رشد در فروش دارد. و حالا نتیجه‌ی این فروش چیست؟ اولین نتیجه‌اش سلامت مالی شرکت نیک کالا است و دومین نتیجه بازدهی مطلوب برای نمایندگان و فروشندگان نیک کالا است. سیاست کلی شرکت درباره‌ی مشتریان چیست؟ جلب رضایت و خشنودی مشتری و خوب، چه می‌تواند مشتری را راضی نگه دارد؟ بالابردن کیفیت، تعدیل و تثبیت قیمت، تحویل به موقع و خدمات پس از فروش مناسب.» و بعد با لبخند می‌گوید: «نتیجه‌ی عملکرد نیک کالا رضایت کامل مشتری بوده است.»

خدا به ما گاز نداد که بی‌جهت آن را دود کنیم

مرد معتقد است که باید کار واقعی کرد. یک کاری که شرکت‌های تولیدی می‌توانند این است که دایره‌ی خدمات پس از فروش گسترده و فعال داشته باشند. نیک کالا دارد؟ بله، بیش از ۵۰۰ پایگاه مجهز با نیروهای آموزش دیده که در سرتاسر ایران گسترده‌اند و خدمات پس از فروش

ارائه می‌دهند. این گروه هر ساله برای تجدید آموزش‌های دوره‌ای در شرکت حاضر می‌شوند تا به‌اندازه‌ی کافی اطلاعات داشته باشند و بتوانند بهترین رابط بین شرکت و مردم باشند. به این ترتیب مدیران را از نظرها و پیشنهادهای مصرف‌کنندگان و میزان رضایتمندی آن‌ها باخبر می‌کنند.

ایستاده در غبار

مرد به هیجان آمده است که مراحل تولید در نیک‌کالا را بیش از ۲۵۰ کارگر و ۱۵۰ مهندس، مدیر، تکنسین و کارمند انجام می‌دهند که ماهر و صبور و باتجربه‌اند. از خرید مواد اولیه که حواس‌شان هست باید مرغوب و مناسب باشد تا تولید که محصول بدون نقص باشد. کیفیت کامل محصول را هم کنترل می‌کنند. دنیای جالبی است! آن‌ها حتی بر اجرای سیستم‌های مدیریت تضمین کیفیت و زیست‌محیطی هم تأکید دارند. مدیریت کارخانه معتقد است کارکنان مهم‌ترین سرمایه‌اش هستند و حتی روی همراهی آن‌ها برای پابرجایی و استواری سازمان حساب کرده است. یک‌جورهایی کارکنان هم در کارخانه شریک‌اند و تحقق اهداف سازمان جزیی از زندگی‌شان شده است. این قانون تعهد و اطمینان است که باعث می‌شود کارگر، کارمند و مدیر مشتاق یادگیری باشند. شاید برای همین است که وقتی وارد مجتمع تولیدی و صنعتی نیک‌کالا می‌شوید اولین واحد بخش آموزش است. آموزش و ارتقای مهارت‌های اعضای خانواده‌ی نیک‌کالا برای مدیریت اولویت دارد. و بعد هم رفاه و ایمنی کامل کارکنان مهم است. از بیمه تا مزیت‌های دیگر. نیک‌کالا می‌خواهد بهترین باشد. مدیران شرکت به فلسفه‌ای معتقدند که می‌گویند بهترین محصول یک شرکت موفق کارکنان آن هستند. یعنی چه؟ یعنی وقتی استعدادهای کارکنان شکوفا شود تولید محصول مرغوب توسط آن‌ها بدیهی و حتمی است. مرد این را می‌گوید و لبخند می‌زند.

زندگی در انتخاب صحیح خلاصه می‌شود

بنی آدم اعضای یکدیگرند که در آفرینش ز یک گوهرند نه فقط بیتی

از اشعار استاد سخن، سعدی، که باور مدیران شرکت نیک کالا است که بر زبان مرد جاری می‌شود و ادامه می‌دهد که نیک کالا هم برای سلامت، آموزش و ایمنی کارگران خود هزینه می‌کند و هم در بخش سازمان‌های مردمی فعال است. راست می‌گویید؟ بله، فهرستی از خیریه‌ها و نهادها وجود دارد. از خیریه‌ی باقیات صالحات بگیرید تا بنیاد نیکوکاری فردوس، مؤسسه‌ی فرهنگی طلوع، شرکت توسعه‌ی تجارت انرژی آریا، شرکت توسعه و اکتشاف معادن آذرخش آسیا، خیریه‌ی عترت فاطمی، مؤسسه‌ی ستاد مردمی رسیدگی به امور دیه و کمک به زندانیان نیازمند، جمعیت عام‌المنفعه‌ی مبارزه‌ی با استعمال دخانیات ایرانیان، مؤسسه‌ی آموزشی فرهنگی غیر دولتی آیت‌الله سید علی غیوری (ره)، خیریه‌ی بنیاد نور خاتم، بنیاد غیر دولتی نیکوکاری پایش سرطان، انجمن خیریه‌ی محبان الحسین (ع)، مؤسسه‌ی فروغ مهر تابان و آسایشگاه معلولین و سالمندان کهریزک. این‌طور که معلوم است کمک‌های مالی و فکری و مدیریتی نیک کالا برای کمک به بیماران مبتلا به سرطان، مدرسه‌سازی در مناطق کم‌برخوردار، سالمندان و نیازمندان هیچ وقت قطع نمی‌شود.

همگام با معیارهای جهانی

این دیگر روال عادی شرکت نیک کالا است. مدیران پیشرفته‌ترین ماشین‌آلات را برای قسمت‌های برشکاری، پرس‌کاری، رنگ و لعاب‌کاری کارخانه خریداری می‌کنند و واحد کنترل کیفیت، تضمین کیفیت، واحدهای پشتیبانی تدارکاتی، مالی و منابع تأمین‌کننده‌ی مطمئن با استاندارد جهانی هم در خدمت تولید در این مجموعه‌اند. نیک کالا از پیشرفته‌ترین فناوری‌ها در بخش آزمایشگاه‌های فیزیک و شیمی استفاده می‌کند. آزمایشگاه آکروودیت‌های شرکت هم که گواهی استاندارد ایزو ۱۷۰۲۵ اروپا را دارد دقیق‌ترین آزمایش‌ها را براساس استانداردهای روز دنیا روی محصولات نیک کالا و شرکت‌های همکار انجام می‌دهد. آزمایشگاه آکروودیت‌ها و واحد کالیبراسیون نیک کالا به‌عنوان آزمایشگاه همکار سازمان ملی استاندارد ایران انتخاب شده‌اند. برای اینکه حساسیت

و تعهد مدیران کارخانه به کیفیت باعث شده که همیشه به فکر ارتقای تکنولوژی، دانش فنی، بهبود مستمر خطوط تولید، ارتقای کیفیت محصولات و آزمایشگاه‌هایشان باشند. برای همین است که نیک کالا پیشرفته‌ترین آزمایشگاه‌های کشور در حوزه‌ی لوازم خانگی را دارد.

عشق به آب و خاک، ما را سبز کرد

محیط زیست دغدغه‌ای جدی است و نمی‌شود صدای خسته‌ی زمین را شنید و بعد بی‌تفاوت بود. مدیران تلاش می‌کنند تا اثرات مخرب زیست‌محیطی در محصولات نیک کالا را کاهش بدهند. راه حل‌شان چیست؟ سعی می‌کنند مدام و مستمر کیفیت خطوط تولید را افزایش بدهند تا دی‌اکسید کربن کمتری منتشر کنند، فاضلاب‌های صنعتی و ذرات معلق را تصفیه کنند، آلودگی‌های صوتی کمتری تولید کنند و در مصرف انرژی برق، گاز و آب صرفه‌جویی کنند تا محیطی سالم‌تر و سبزتر داشته باشیم. حقیقت این است که ایران خشک و کم‌آب است و همه می‌دانند که بخش صنعت یکی از مصرف‌کنندگان اصلی منابع آب کشور است. راه حل؟ باید هم در مصرف آب صرفه‌جویی شود و هم نیاز آبی صنایع تأمین شود. مرد مبهوت و شیفته‌ی تلاش مدیران نیک کالا شده است که تلاش کرده‌اند تا بهترین و معتبرترین روش برای برآورد نیاز آبی مجموعه‌یشان را انتخاب کنند و با تصفیه‌ی فاضلاب و استفاده‌ی آن برای آبیاری به محیط زیست کمک کنند. مرد شنیده بود که بیشتر از پنج هزار کیلومتر از زمین کارخانه به گیاهان اختصاص داده شده است و حالا داشت در گلخانه‌های زیبای بی‌نظیر آنجا، که خوش‌عطر و رؤیایی بودند، قدم می‌زد و سعی می‌کرد گونه‌های مختلف درختان و گیاهان را تشخیص بدهد.

نخست انسان، سپس کالا

به غیر از گلخانه‌ها و استخرهای تصفیه‌ی آب ساختمان‌های مدیریت تولید، توزیع، خدمات مشتریان، مرکز آموزش و آزمایشگاه آکرودیته فضاهایی است که مجموعه‌ی نیک کالا را تشکیل می‌دهد. کارخانه‌ای که یکی از

پیشرفته‌ترین سازمان‌های تولیدی خاورمیانه است و در بخش خصوصی ایران بی‌رقیب مانده و از نظر کیفیت کالا، روش توزیع و خدمات پس از فروش، سلامت مالی، روابط عالی بین کارگران، کارمندان و مدیریت مرکز تولیدی نمونه شناخته شده است.

نیم قرن تجربه‌ی تجارت و نیم قرن تجربه‌ی تولید پشوانه‌ی نیک کالا است که با شعار «نخست انسان، سپس کالا» در عرضه‌ی محصولات لوازم خانگی به مشتریان جهانی پیشتاز بوده و همیشه تلاش کرده است تا به ارزش‌های انسانی احترام بگذارد، مدیریت کیفیت و کیفیت مدیریت را حفظ کند، خلاق و نوآور باشد، استانداردهای جهانی را رعایت کند، به اصول مشتری‌مداری پای‌بند باشد، در مصرف انرژی صرفه‌جویی کند، به کاهش گازهای آلاینده و حفظ و توسعه‌ی محیط زیست توجه کند و حقوق ذینفعان و اصول آیینی و مذهبی در صنعت کشور را محترم بشمارد. برای همین هم هست که در نخستین دوره‌ی اعطای تندیس، لوح و نشان امین‌الضرب به کارآفرینان برتر و فعالان موفق از علی حاج سید سلیمان، صادرکننده‌ی نمونه و بنیان‌گذار نیک کالا، تقدیر شد.

هزار راه نرفته

چشم‌انداز نیک کالا برای آینده چیست؟ پاسخ روشن است: تولید محصولات جدید و صادرات. بازار ایران تشنه‌ی محصولاتی است که نیک کالا می‌تواند تولید کند. مثلاً؟ انواع اجاق‌گازهای خانگی که نیک کالا دانش فنی آن را دارد و در این زمینه نوآور هم بوده و اختراع ارزشمندی را ثبت کرده است.

نیک کالا در زمینه‌ی صادرات چه خواهد کرد؟ بازارهای جهانی را بیشتر بررسی می‌کند. کیفیت و قیمت رقابتی محصولات نیک کالا دو سرمایه‌ی بزرگ است که نمایندگان نیک کالا در خارج از کشور از آن بهره می‌برند و اگر تحریم‌های اقتصادی برداشته شود و وضعیت روابط تجاری ایران با کشورهای دیگر مشخص شود قطعاً اقتصاد ایران دگرگون و شرایط زندگی مردم متحول خواهد شد.

آلبوم عکس ها







دریافت نشان امین‌الضرب

فصل چهارم

ذوب آهن نیست، طلاست!

زندگی نامه‌ی علی اصغر حاجی بابا،

بنیان گذار صنایع ریخته‌گری در ایران

نویسنده: نیلوفر نیک‌بنیاد

پانزده خرداد فقط یک تاریخ نیست

همه چیز از بازارچه‌ی نایب‌السلطنه شروع می‌شود، جایی که یک سرش به خیابان پانزده خرداد می‌رسد و یک سرش به خیابان ری. در سال ۱۲۸۰ش. علی‌اعظم حاجی‌بابا و همسرش از امامه در ده کیلومتری شمیرانات در شمال تهران به خیابان بوذرجمه‌وری قدیم یا همان پانزده خرداد فعلی و به نایب‌السلطنه هجرت می‌کنند و ساکن خانه‌ای دوطبقه و آجری با حیاطی نقلی می‌شوند. خانه‌ای که علی‌اصغر و برادران و خواهرانش در آن به دنیا می‌آیند. علی‌اعظم که شغل لحاف‌دوزی را شروع کرده است، حالا مغازه‌ای هم در خیابان پانزده خرداد می‌گیرد تا بیش‌ازپیش زندگی خانواده‌ی حاجی‌بابا را با این خیابان گره بزند.

جد بزرگوار

محسن حاجی‌بابا، فرزند علی‌اصغر، می‌گوید: «پدر بزرگم در زمان خودشان آدم پیشرویی بودند و می‌شود گفت تحول اقتصادی را در خانواده‌ی ما ایشان شروع کردند.»

شاید به همین علت است که مهدی حاجی‌بابا، مدیرعامل شرکت رزیتان و نوه‌ی علی‌اصغر، حالا در دفتر کارش عکس جدش، علی‌اعظم، را هم در کنار عکس پدر بزرگ و پدرش قاب کرده و به دیوار زده است. کسی که آتش این کسب‌وکار و کارآفرینی خانوادگی را روشن کرد و هنوز بعد از

گذشت نزدیک به یک سده، شعله‌اش فروزان است. بیشتر خاطرات خانواده‌ی حاجی‌بابا از علی‌اعظم با صدای قرآن و اذان و روضه‌گره خورده است. پررنگ‌ترین خاطره‌ی جمع‌ی مربوط به روضه‌خوانی‌های هفتگی است. علی‌اعظم مدت‌ها بود که هر هفته پنج روضه‌خوان را به خانه می‌آورد تا روضه بخوانند و به هر کدام هم پنج ریال می‌داد. همه هم عین هم می‌خواندند. کسی جرئت نداشت اعتراض بکند. تا اینکه علی‌اصغر، که در میان خواهرها و برادرها جسورترینشان بود، بالاخره شاکی شد. هنوز بچه‌ای دوازده‌ساله بود اما حرفش را با اقتدار می‌زد: «رو به پدرمان کردم و گفتم: 'این‌ها هر هفته می‌آیند یک چیز می‌گویند، برای چی شما پنج ریال به این‌ها می‌دهید؟' پدرمان هم آدمی نبود که به شدت با ما مخالفت کند یا بگوید: 'بچه، به تو چه؟' هیچ چیز نمی‌گفت. مرتب ما را نصیحت می‌کرد که با هم باشید و پشت هم را داشته باشید. برای دخترها زمین می‌خرید و امکاناتی به وجود می‌آورد. هیچ وقت به ما تحمیل نکرد که یقه‌مان را بگیرد و ببرد مسجد و بگوید نماز بخوانید. اصلاً!»

با این حال علی‌اعظم ناخودآگاه بر علی‌اصغر و سایر فرزندان‌ش تأثیر گذاشته است. سالیان سال است که علی‌اصغر نه از سر تظاهر که با میل شخصی هر روز صبح با صدای اذان بلند می‌شود و نماز می‌خواند. شاید او هم مثل دخترش، جمیله، با شنیدن صدای اذان یاد علی‌اعظم می‌افتد که دارد کنار حوض، زیر درخت خرمالو وضو می‌گیرد و صدای «سبحان‌الله» گفتنش در خانه می‌پیچد.

البته زندگی علی‌اعظم هم مثل خیلی از ایرانیان تلفیقی از مذهب، سنت و هنر بود و این ویژگی‌ها را توأمان به فرزندان‌ش منتقل کرد. از خانه‌ی بازارچه‌ی نایب‌السلطنه گاهی صدای روضه می‌آمد و گاهی صدای قمرالملوک که از گرامافون پخش می‌شد. علی‌اصغر هم مانند پدر همین روش را تا سال‌ها ادامه می‌دهد و گاهی به یاد او نوای قمرالملوک را موسیقی پس‌زمینه‌ی روزهایش می‌کند.

داستان آن سیلی

شپلق! قبلش را یادش نیست. فقط صدای سیلی را به یاد دارد و اینکه سر موضوعی بحثشان شده بود. علی اصغر چیزی می گفت و برادرش چیزی دیگر. هیچ یک هم کوتاه نمی آمدند. مادر گوشه ای نشسته بود و با خودش می گفت: «برادرند دیگر، الان تمامش می کنند!» ولی تمام نشد و ناگهان: «شپلق!» برادر بزرگتر کاسه ی صبرش لبریز شد و محکم خواباند توی گوش علی اصغر: «به شدت بهم برخورد. وقتی همچنین کاری با من کرد، تصمیم گرفتم از خانه فرار کنم. پانزده ساله بودم. یک قلک داشتم که حقوقم را می دادم مادربزرگم در آن جمع می کرد. رفتم قلک را شکاندم، هر چه پول داشتم برداشتم و زدم بیرون. قم رفتم، اصفهان رفتم، مشهد رفتم. بچه ای چهارده پانزده ساله بودم. کشیده شدم به سمت اینکه برنامه ریزی کنم. آمدم یک جعبه ی آهنی سفارش دادم درست کردند. عکس آرتیست ها و لوازم التحریر و بندوبساط را می آوردم کنار خیابان دم سینما می گذاشتم و می فروختم. از این طریق درآمد کسب می کردم که خرجم را تأمین کنم. در این شش ماه که باعث رشد من هم شد، به شدت ناراحت بودم که از خانواده دورم. یادم است یکی از دفعاتی که می خواستم بروم مشهد، با ماشین آمدم تهران. همین جا زیر بازارچه، ایستادم. به خانه نگاهی کردم. فکر کردم، یاد آن موقع افتادم؛ اما باز ول کردم و رفتم. رفتم مشهد و چهار ماه مشهد بودم. بعد خودم مجدد تصمیم گرفتم بیایم.»

هنوز صدای شپلق سیلی را فراموش نکرده است؛ اما سرانجام برمی گردد و همان طور که از چهارده سالگی و پس از پایان تحصیلات ابتدایی کنار پدرش به کار لحافدوزی مشغول بود، مجدد مشغول به همین کار می شود و دیگر تا پایان عمر خانواده را رها نمی کند. شاید صدای تنهایی در گوش او از صدای سیلی ای که توی گوشش خورده بود، بلندتر و آزاردهنده تر بود که او را این طور تا پایان عمر پایبند و کنار خانواده نگه داشت.

فارغ التحصیل دانشگاه بازار

آن روز جلسه‌ی مهمی داشتند. جلسه‌ای بین چند نفر از مدیران رده‌بالای صنعت آلمان و چند نفر از مدیران ایران که علی‌اصغر هم یکی از آن‌ها بود. هرکس نظری می‌داد و مذاکره پیش می‌رفت. یکی از مدیران آلمانی گاهی نگاهی به علی‌اصغر می‌انداخت، لبخندی می‌زد و بعد چیزی توی دفترچه‌اش یادداشت می‌کرد. علی‌اصغر چند باری با او چشم‌توی چشم شده و با خودش گفته بود: «لابد راضی است و همکاری‌مان بعد از این شروع می‌شود.» حالا او هم مشتاق بود بداند مدیر ارشد آلمانی چه فکری در سرش است. بالاخره جلسه تمام شد. همان‌طور که فکرش را می‌کرد، مدیر آلمانی به مترجمی که همراه علی‌اصغر بود، گفت: «ببخشید، آقای حاجی‌بابا پی‌اچ‌دی‌شان را از کدام دانشگاه گرفته‌اند که این قدر به همه چیز مسلط‌اند؟» مترجم سؤال را ترجمه کرد. علی‌اصغر که حالا فهمیده بود توی سر مدیر آلمانی چی می‌گذرد، خندید و گفت: «بهشان بگویید از دانشگاه بازار!»

این عقیده هم مثل خیلی از چیزهای دیگر در خانواده‌ی حاجی‌بابا نسل به نسل چرخیده است. محسن حاجی‌بابا می‌گوید: «می‌شود گفت کسانی که از بازار وارد صنعت شده‌اند، بسیار موفق‌تر از تحصیل کرده‌ها بوده‌اند. دیدگاه ما این است که بازار یک دانشگاه است. اول باید دانشگاه بازار را دید و بعد وارد صنعت شد. ابوی ما هم از بازار آمده، من هم از بازار آمدم. ایشان (اشاره به مهدی حاجی‌بابا) هم بعد از اینکه درس خوانده، اول چهار سال در بازار آموزش دیده و بعد وارد تولید شده است.» علی‌اصغر تحصیلات ابتدایی را در مدرسه‌ی انتصابیه واقع در کوچه‌ی حاجی‌ها در بازار عودلاجان تمام می‌کند و سپس از چهارده‌سالگی وارد بازار می‌شود که به قول خودش حکم دانشگاه را داشته است، دانشگاهی در دل بازار عودلاجان تهران: «مدرسه که در سال ۱۳۲۴ تمام شد، آمدم اینجا پیش پدرمان و شروع کردیم به کار کردن. بعد از اینکه خدمت پدر کار کردیم، بهشان گفتیم ما می‌خواهیم مستقل شویم و یک مغازه داشته باشیم.» علی‌اعظم مغازه‌ای را در همان بازار به علی‌اصغر و برادر

کوچک‌ترش قاسم می‌دهد تا کار لحاف‌دوزی را به‌طور مستقل ادامه دهند؛ اما از آنجاکه علی‌اصغر آینده‌نگری بسیاری دارد و سقف آرزوهایش بلند است، به تولید لحاف اکتفا نمی‌کند. او می‌گوید: «من تصمیم گرفتم این لحافی را که تولید می‌کنم و می‌دهم به بازار دوخته‌فروش‌ها، خودم یک فروشگاه تأسیس کنم و بفروشم.» او سرقفلی دو مغازه را بر خیابان پانزده خرداد که در حال حاضر یکی از آن‌ها به پست‌خانه تبدیل شده است، به قیمت دویست تومان می‌خرد و لحظه‌به‌لحظه کارش را گسترش می‌دهد: «ما حتی در پیاده‌رو لحاف و تشک می‌گذاشتیم و برای شهرستان‌های مختلف می‌فرستادیم. برایشان برات می‌کردیم؛ اما کم‌کم دیدیم این مغازه و آن مغازه جواب نمی‌دهد.»

اما باز هم راضی نمی‌شود. علی‌اصغر از آن آدم‌هایی است که به کم راضی نمی‌شود و هر روز می‌خواهد قدمی جلوتر برود. حالا او فکر دیگری دارد. سال ۱۳۲۷ است و پس از اعلام استقلال اسرائیل بسیاری از یهودیان از سراسر دنیا به فلسطین باز می‌گردند. این اتفاق در ایران هم می‌افتد. محله‌ی عودلاجان که ساکنان یهودی بسیاری داشت، حالا پر است از خانه‌های خالی‌ای که بی‌استفاده مانده‌اند. علی‌اصغر با خودش می‌گوید: «چه چیزی بهتر از این؟» پنج تا از این منازل را اجاره می‌کند و برای هر کدام برنامه‌ریزی خاصی می‌چیند. در یکی پنبه انبار می‌کند، در یکی لحاف و همین‌طور تا آخر!

قانون، قانون، قانون

«یدالله مع الجماعه: دست خدا با جماعت است. مدیران، سرمایه‌گذاران و کارآفرینان بخش خصوصی، لازم است در کسب‌وکار از همکاری همفکران با توجه به قانون دعوت به همکاری نمایند و از تکروری بدون مشورت با افراد مطلع و صالح در اقدامات اقتصادی خودداری فرمایند و همیشه متکی به حاکمیت قانون باشید.» این پیامی است که علی‌اصغر بر صفحه‌ی اصلی وبسایت تمامی مجموعه‌های تولیدی‌اش نوشته است و در تمامی کارخانه‌هایش به چشم می‌خورد. او قانون‌مدار است. این را از هر کس

بپرسید، می‌داند. همیشه به همه‌ی مدیران و کارآفرینان و کارگزارانش توصیه می‌کند قانون‌مدار باشند. این اعتقاد او به پیروی از قانون نه در سال‌های کنونی که از همان ابتدای جوانی و شروع به کار همراهش بوده است. از همان اول می‌خواست همه‌چیز قانونی پیش برود. مالیات‌ها، حساب و کتاب‌ها، وضعیت ارسال سفارش‌ها و هر کار ریز و درشتی که مربوط به بازرگانی‌اش می‌شد: «چند وقتی که کارمان ادامه داشت، من دیدم مسئولیت حسابداری و بانک را هم باید بپذیرم. خودم از دوخت لحاف آمدم کنار. بنابراین شروع کردم دفتر درست کردن، دفتر روزنامه و چیزهای دیگر. حساب‌های شهرستان‌ها را مشخص کردم و مرتب برات می‌کردم. در بانک‌ها حساب باز کردم و گردش کارم به‌صورت بازرگانی درآمد.»

او معتقد است هیچ‌چیز بدون قانون جلو نمی‌رود و وقتی قانون حاکمیت نداشته باشد، همه‌چیز سر جای اول خودش باقی می‌ماند: «در مملکت تا حاکمیت قانون و آزادی نداشته باشیم، به هیچ‌جا نمی‌رسیم. مثل اسب یا گاو عصارای دور خودمان می‌گردیم و شب که چشمان را باز می‌کنیم، می‌بینیم سر جایمان هستیم. می‌دانید چرخ عصارای چگونه بوده است؟ چشم اسب را می‌بستند و او شروع می‌کرد به چرخیدن و عصر که چشمش را باز می‌کردند، می‌دید هنوز سر جایش است؛ بالینکه صبح تا غروب هم حرکت کرده بود.»

آهن بخر و پنبه

سال ۱۳۲۸ است. جبهه‌ی ملی ایران با حمایت ملی‌گرایان، روشنفکران سوسیالیست غیرتوده‌ای، خوانین قشقایی، افرادی از طبقه‌ی دینی و بازاریان تشکیل می‌شود. علی‌اصغر که در نگاه ملی‌گرایانه‌اش با آنان همسوست، به این جبهه می‌پیوندد و از محمد مصدق طرفداری می‌کند؛ تا آنجا که به‌عنوان یکی از طرفداران جدی مصدق در بازار شناخته می‌شود. حالا به‌جز رسیدگی به امور مغازه، او باید سر ستون‌ها پارچه بزند و به حمایت از دکتر مصدق برای مجلس طومار تهیه کند و بیاورد بازار که مردم امضا کنند. با همین کارها اسمش در بازار به‌عنوان یک مصدقی گل

می‌کند؛ اما این گل کردن از آن گل کردن‌ها نیست. کودتای ۲۸ مرداد ۱۳۳۲ فرا می‌رسد. تمامی بازاریان یک هفته در برابر کودتا مقاومت می‌کنند و مغازه‌هایشان را می‌بندند. رضاشاه دستور می‌دهد هر مغازه‌ای را که طرفدار مصدق است، باز کنند و آتش بزنند. علی‌اصغر با خودش فکر می‌کند: «چی؟ آتش؟ آن همه پنبه با یک جرعه دود می‌شود و می‌رود هوا! کسب‌وکار خانوادگی ما به یک سر کبریت بند است!» و همان زمان تصمیم عجیبی می‌گیرد. تصمیمی که مسیر زندگی او و خانواده‌اش را برای همیشه عوض می‌کند.

او بعد از کمی بالا و پایین کردن، تصمیم می‌گیرد وارد تجارت آهن شود. اگرچه نزدیکی به بازار آهن‌فروشان و داشتن یکی دو آشنا در این حرفه نیز در تصمیم او بی‌تأثیر نیست، اما علی‌اصغر بعد از یادآوری شعری که پدرش همیشه می‌خواند، برای این تغییر شغل عزمش را جزم می‌کند: «این شعر پدرم هیچ‌وقت یادم نمی‌رود: 'خواهی بشوی گنده، آهن بخر و پنبه.' ما توی کار پنبه بودیم و آمدیم توی کار آهن.» و این چنین شغل چند ده‌ساله‌ی خانواده‌ی حاجی‌بابا از لحاف‌دوزی به آهن‌فروشی تغییر می‌کند: «چون کار من در آهن‌فروشی توسعه پیدا کرده بود و امکان نداشت به‌تنهایی ادامه بدهم، به پدر گفتم: 'بیااید شریک شویم. آهن‌فروشی بهتر از کار شماست.' پدر هم موافقت کردند؛ اما گفتند: 'یک شرط دارد. هرچه درآمد هست، چهار قسمت بشود.'» علی‌اعظم که بزرگ خانواده و یک مرد خانواده‌دوست است، درآمد حاصل از آهن‌فروشی را به‌این ترتیب بین خود و پسرانش تقسیم می‌کند که هریک بر اساس تعداد اولاد خود سهم بیشتری از درآمد داشته باشند؛ بیشترین سهم به پدر و کمترین سهم به قاسم، برادر کوچک که هنوز اولادی ندارد، می‌رسد. با این توافق هر دو مغازه‌ی لحاف‌دوزی به آهن‌فروشی «اخوان حاجی‌بابا» تبدیل می‌شود و پنبه‌زنی و لحاف‌دوزی برای همیشه به خاطره‌های این خانواده می‌پیوندد.

حاجی بابای غیر اصفهانی!

حالا دیگر لحافدووزی را کنار گذاشته‌اند و کسب‌وکار خانوادگی‌شان شده است آهن. یک بنگاه آهن راه انداخته‌اند و در آن سفارش‌هایشان را انجام می‌دهند. علی‌اصغر و برادرانش آهن می‌گیرند، می‌برند، می‌فروشند. این نخستین کسب‌وکار آهنی‌شان است؛ اما این فعالیت هم مثل لحافدووزی کم‌کم توسعه پیدا می‌کند و آنان به تدریج به فکر تولید و واردات می‌افتند. چیزی که دیگر در یکی دو حجره‌ی آهنگری‌شان امکان‌پذیر نیست و لازم است برایش شرکتی تأسیس کنند. علی‌اصغر، پسر جسور خانواده، بالاخره دست به کار می‌شود: «شرکتی تأسیس کردیم و برادر بزرگ‌ترم علی‌اکبر را مدیرعامل آن شرکت کردیم و شروع کردیم به واردات آهن. نام خانوادگی ما حاجی‌باباست، در اروپا هم کتابی به نام حاجی‌بابا وجود دارد که قبلاً زیاد مسافرت می‌کرده یا سفیر بوده است. یک مقدار مایه‌ی قبلی درباره‌ی اسم حاجی‌بابا وجود داشت. این‌ها خیال کردند علی‌آباد شهر است. به ما اعتبار کلانی دادند. ما کل آهن‌هایی را که وارد می‌کردیم، برای مدت یک سال یا یک سال و نیم می‌آوردیم، می‌فروختیم و بعد پولش را می‌دادیم.» جمله‌ای هست که می‌گوید: «شانس در خانه‌ی کسی را می‌زند که دنبالش برود.» علی‌اصغر و جسارتش بالاخره برنده می‌شوند و شرکتی که تأسیس می‌کنند، به لطف حاجی‌بابای اصفهانی که هیچ نسبتی با آن‌ها ندارد، کم‌کم در کشورهای دیگر شناخته می‌شود و از همان اول اعتبار زیادی به دست می‌آورد.

خانواده خط قرمز من است

آن روز علی‌اعظم حال خوشی نداشت. سه برادر را صدا زد و گفت: «می‌خواهم وصیتی بکنم.» پسرها ناراحت شدند. دلشان نمی‌خواست پدر ترکشان کند؛ اما این رسم زندگی بود. علی‌اعظم از آن‌ها خواست هیچ‌وقت از هم جدا نشوند و همیشه با هم کار کنند؛ به همین دلیل هم علی‌اصغر که از سال ۱۳۳۴ برادرانش را دعوت به شراکت کرده بود، به وصیت پدر عمل کرد و تا آخرین روزهای زندگی هر یک این شراکت

و همکاری همچنان ادامه داشت. چنین نگاهی به خانواده از نسلی به نسل دیگر در خانواده‌ی حاجی‌بابا منتقل می‌شود. بی‌دلیل نیست که هم‌اکنون هر دو پسر علی‌اصغر و چند نفر از نوه‌های او راه پدربزرگ را ادامه می‌دهند و هریک اداره‌کننده‌ی بخشی از کارخانه‌هایی هستند که علی‌اصغر حاجی‌بابا تأسیس کرده است. البته خودش این ویژگی اخلاقی و تمایل به همکاری را نه فقط متأثر از وصیت پدر که تا حدی تأثیر گرفته از جلسه‌های جبهه‌ی ملی می‌داند. در آنجا مدام دعوت به همکاری می‌شدند و چه کسی است که نداند همکاری با خانواده از همکاری با هرکسی دل‌نشین‌تر و زیباتر است؟ «این روحیه‌ای که در جلسات جبهه به ما می‌دادند، باعث می‌شد به همکاری تمایل داشته باشیم. من از زمانی که شروع به کار کرده‌ام تا حالا تنهایی کاری نکرده‌ام.»

دومین چالش سیاسی: محکوم به اعدام

علی‌اصغر به فعالیت‌های سیاسی‌اش ادامه می‌دهد. هر هفته پنجشنبه بعد از خوردن غذایی مختصر به مسجد می‌رود تا در کنار سایر اعضای جبهه‌ی ملی پای تفسیر قرآن آیت‌الله طالقانی بنشیند. این فعالیت پس از آشنایی با شهید مطهری هم همچنان ادامه دارد: «سال ۱۳۳۸ و ۱۳۳۹ با آقای مطهری آشنا شدم. چند جلسه‌ای که گذشت، زمستان بود و هوا سرد، در اتاق طبقه‌ی بالا که دو تا تودرتو بود، حدود چهل پنجاه نفر جا می‌گرفتند. تابستان که می‌شد همین‌جا فرش می‌انداختیم. تمام حیاط پر می‌شد. می‌آمدند، بعضی روزها آن‌قدر جمعیت زیاد می‌شد که دم در و حتی در کوچه هم می‌ایستادند تا سخنرانی را گوش کنند.»

فعالیت‌های علی‌اصغر به شرکت در جلسه‌ها و همکاری در برگزاری چنین جلسه‌هایی ختم نمی‌شود. سال ۱۳۴۲ درگیری ناخواسته‌ای برایش اتفاق می‌افتد که چندین ماه زندگی‌اش را تحت تأثیر قرار می‌دهد. محمد بخارایی که در آهن‌فروشی شاگرد او بود، حسنعلی منصور، نخست‌وزیر وقت، را ترور می‌کند و علی‌اصغر و خانواده‌ی او نیز مظنون شمرده می‌شوند. علی‌اصغر تعریف می‌کند: «محمد بخارایی کارمند من

بود. شب که آمد حسابش را تسویه کند، دیدم تمام گوشت صورتش رفته و اسکلتش نمایان است. نگاه کردم خودم از قیافه‌اش ترسیدم و گفتم چرا این طوری است. حسابش را تسویه کرد و رفت. ساعت ده صبح فردایش در رادیو اعلام کردند که محمد بخارایی، شاگرد آهن فروش، منصور را ترور کرده است.»

مأموران به خانه می‌ریزند تا مدارکی علیه علی اصغر پیدا کنند؛ اما همسرش از قبل تمامی مدارک را به کمک فرزندشان محسن یا در خرابه‌ها ریخته یا در بخاری‌های نفتی سوزانده است. بنابراین مأموران که دست خالی می‌مانند، علی اصغر را برای بازجویی با خود می‌برند. خودش این‌طور تعریف می‌کند: «به خانم من گفتند دو تا پتو به او بده، همراه ما می‌آید و دو روز به سؤالاتمان جواب می‌دهد و برمی‌گردد. من پتو را گرفتم و بیرون آمدم. وقتی در اتومبیل را باز کردم، دیدم پدرم هم آنجا نشسته. دو ماه و نیم در زندان‌های انفرادی بودیم؛ اما هیچ‌وقت برای بازجویی سراغ من نیامدند. چون وقتی بررسی کردند، دیدند من نه شناختی از آن‌ها داشتم و نه همکاری‌ای با آن‌ها.»

درست در همان زمان با شروع فعالیت‌های جدی طرفداران امام خمینی، آیت‌الله هاشمی رفسنجانی هم دستگیر می‌شود. او را هم می‌برند به زندان قزل قلعه که علی اصغر حاجی‌بابا در آنجا بود. اما ماجرا به همین جا ختم نمی‌شود. حکم اعدام علی اصغر را صادر می‌کنند! محسن حاجی‌بابا تعریف می‌کند: «من یادم است که با مادر ناصر خسرو بودیم و یک‌هو دیدیم روی روزنامه‌ی اطلاعات، صفحه‌ی اول، عکس بابا را انداخته‌اند به‌عنوان یکی از پنج نفر اعدامی.»

برای علی اعظم و علی اصغر به جرم همکاری در ترور منصور حکم اعدام بریده می‌شود؛ اما با پیگیری‌های همسر علی اصغر روند پرونده جور دیگری پیش می‌رود. علی اصغر از یادآوری خاطرات آن زمان و فداکاری‌های همسرش بغض می‌کند: «خانم من به‌شدت ناراحت شدند و گریه‌کنان رفتند منزل. صبح رفتند شهربانی پیش حکمت، باز پرس قتل منصور. با مذاکره و پیگیری بسیاری که انجام دادند، مجبور شدند فردای همان روز

در روزنامه‌ی اطلاعات تکذیب کنند. این کاری بود که خانمم برای من انجام داد.» و این بار هم علی‌اصغر از دومین چالش سیاسی زندگی‌اش نجات پیدا می‌کند.

بهار رفت و توریستی...

چه کسی است که نداند پشت سر هر مرد موفق‌ی یک زن استوار ایستاده است؟ علی‌اصغر هم از این قاعده مستثنا نیست. او همسری دارد که در تمامی لحظات و در تمامی فراز و نشیب‌ها همراهی‌اش می‌کند. یکی از دخترانش، ناهید، می‌گوید: «خیلی شجاع، رشید و پشتیبانی خیلی عالی برای بابا بودند. اول بابا را دوست داشتند و بعد ما را. چون درکشان می‌کردند و می‌دانستند بابا به خاطر کارهای بزرگی که می‌کنند، باید فکرشان را بدهند به آن کارها.» صفیه‌خانم حاج‌ابراهیم کلاهدوز حواسش به همه‌چیز هست. دوری‌ها را تحمل می‌کند و وظیفه‌ی نگهداری و تربیت پنج بچه‌ی قدونیم‌قد را به عهده می‌گیرد، داروها و غذاهای لازم برای علی‌اصغر را آماده می‌کند و همیشه به او دلداری می‌دهد و یادآوری می‌کند که آرامش داشته باشد.

سپیده صدفی، نوه‌ی دختری علی‌اصغر، تعریف می‌کند: «از خاطرات مهم و همیشگی من مهر پایدار و عمیق بین پدربزرگ و مادربزرگم بود. آن‌ها برای من اولین معلمان عشق بودند و تماشای الفت بینشان از روزی که خودم را شناختم تا روزی که مادربزرگم به رحمت خدا رفتند، برایم دلپذیر بود. هر دو انسان‌های بسیار منظمی بودند، چه در آراستگی ظاهری و چه در سبک زندگی. هماهنگی با برنامه‌ی کاری فشرده و مشغله‌های پدربزرگم کار آسانی نبود؛ اما مادربزرگم با جان‌ودل ایشان را همراهی می‌کردند. مادربزرگم صبح زود هم‌زمان با پدربزرگم بیدار می‌شدند و با هم صبحانه می‌خوردند. طی روز با محل کارشان تماس می‌گرفتند و احوالپرسی می‌کردند و شب هم پس از خوردن شام زود هنگام در ساعت مشخصی به خواب می‌رفتند و این نظم سال‌ها ادامه داشت. مادربزرگم زن دلسوز و دقیقی بودند و به سلامتی پدربزرگم حتی بیش از خودشان اهمیت

می‌دادند. از نوع و شیوه‌ی طبخ سالم غذا گرفته تا داروهایی که پدربزرگم باید مصرف می‌کردند و حتی استراحت بین روزشان طبق برنامه‌ریزی مادربزرگم بود که این یکی از دلایل اصلی آرامش و همچنین طول عمر پدربزرگم بود. نوجوان که بودم، یک بار از پدربزرگم درباره‌ی عشقشان به مادربزرگم پرسیدم. در آشپزخانه ایستاده بودیم و داشتند برای هر سه نفرمان آب‌میوه می‌گرفتند. با لبخند پاسخ دادند که مادربزرگت خیلی برای من فداکاری کرده‌اند، معلوم است که عاشق چنین شیرزنی هستم.» به‌خاطر همین ویژگی‌هاست که وقتی در سال ۱۳۹۲ صفیه‌خانم از دنیا می‌رود، علی‌اصغر بیش از حد احساس تنهایی می‌کند. با یادآوری او بغض می‌کند و مدام این شعر را زیر لب زمزمه می‌کند: «بهار بود و تو بودی و عشق بود و امید/ بهار رفت و تو رفتی و هرچه بود، گذشت...»

بدرود سیاست! درود صنعت!

۱. پارس متال

علی‌اصغر در سال ۱۳۴۲ و پس از رهایی از گرفتاری سیاسی‌ای که برایش ایجاد شده بود، تصمیم می‌گیرد خط‌مشی خود را عوض کند. تظاهرات و فعالیت‌های سیاسی را کنار بگذارد و از تجارت و آهن‌فروشی به‌سمت صنعت و تولید برود. بنابراین اولین کارخانه‌ی ریخته‌گری ایران را به نام «پارس متال» با هدف تولید لوله و اتصالات چدنی تأسیس می‌کند. بی‌دلیل نیست که اکثر افرادی که علی‌اصغر را می‌شناسند، او را شخصی نوآور می‌دانند. تمامی کارخانه‌هایی که او در سال‌های مختلف تأسیس می‌کند، برای نخستین بار است که در کشور راه‌اندازی می‌شوند و پس از آن‌ها افراد دیگری نیز وارد این حوزه‌ها می‌شوند و فعالیت می‌کنند. پارس متال هم از این قائده مستثنا نیست و نخستین کارخانه‌ی ریخته‌گری ایران به حساب می‌آید.

علی‌اصغر نه به‌عنوان سرمایه‌داری بزرگ، بلکه با سرمایه‌های خرد و شخصی پارس متال را تأسیس می‌کند. او می‌گوید: «از وقتی در صنعت آمدم، همه‌ی هم و غم این بود که گروه زیادی را همراه خودم بیاورم و

از جمع‌آوری سرمایه‌های کوچک کار را انجام بدهم. آهن فروش‌ها را جمع کردیم و برایشان هدفمان را ارائه کردیم. آن‌ها نگاهی به صورت من انداختند و گفتند این بچه‌ی سی‌ودوساله چه حرف‌های گنده‌گنده‌ای می‌زند. بنابراین نپذیرفتند که مشارکت کنند و اولین ذوب‌آهن را در ایران تأسیس کنیم.» علی‌اصغر و برادرانش که هنوز کار خریدوفروش آهن را هم انجام می‌دهند، پول را از بازار درمی‌آورند تا کار پارس متال پا بگیرد. پارس متال در زمان تأسیسش یک پدیده به حساب می‌آمد؛ چراکه برای اولین بار در ایران با برق و کوره‌های ذوب برقی تولید لوله و اتصالات آب و فاضلاب را شروع کرد.

«این شرکت با هدف ایجاد کارخانجات ذوب فلزات و تبدیل آن به انواع قطعات صنعتی و لوله و اتصالات چدنی بهداشتی در صنعت ریخته‌گری گریز از مرکز و اتصالات به روش ریخته‌گری در قالب‌های ویژه تأسیس شده است و با راه‌اندازی خطوط ریخته‌گری اتوماتیک و نیمه‌اتوماتیک مانند خطوط دیزوماتیک و گیزاگ با تولید انواع قطعات از قبیل انواع لوله‌ها و اتصالات بهداشتی، گلوله‌های آسیاب صنایع سیمان، فولاد و مس، انواع قطعات خودرو و غلتک‌های تبریدی، انواع پوسته‌های موتور، انواع بوش، سیلندر، قاب، درپوش کانال‌های تأسیساتی و انواع شیرهای صنعتی و دیگر محصولات متنوع، جزو پیشگامان صنایع ریخته‌گری ایران به حساب می‌آید.

«تولید گلوله‌های نشکن ضدسایش برای نخستین بار در کشور به نام پارس متال به ثبت رسیده و نام پارس متال در فهرست شرکت‌های پذیرفته‌شده در بورس اوراق بهادار تهران درج گردیده است. شرکت پارس متال اینک پس از نیم‌قرن فعالیت و تجربه‌اندوزی با تولید و عرضه‌ی بیش از ۲۵ هزار تن انواع محصولات ریخته‌گری در سال، با بهره‌گیری از مدرن‌ترین و مجهزترین آزمایشگاه‌ها و مراکز تحقیقات و توسعه، امکانات مناسب و کم‌نظیری را برای پژوهش‌های گسترده در شناسایی و کاربرد آلیاژهای جدید مطابق با تکنولوژی روز فراهم آورده است و به بیان دیگر نوآوری، فناوری و کیفیت حاصل بیش از نیم‌قرن ذوب و

ریخته‌گری، تجربه و تحقیق این واحد صنعتی کشورمان است.» این متنی است که در وبسایت شرکت پارس‌متال نوشته شده است. البته همه‌ی نکته‌های گفته‌شده درباره‌ی زمان ریاست علی‌اصغر صدق می‌کند؛ اما متأسفانه در حال حاضر گفته می‌شود که پس از اینکه حاجی‌بابا این مجموعه را فروخت و دولتی شد، کارخانه دیگر همانند سابق نیست و وضعیت مناسبی ندارد.

۲. شوفازکار

سال ۱۳۴۸ است. علی‌اصغر همچنان دوست دارد با جذب سرمایه‌های خرد، صنعت را توسعه بدهد. چیزی که در ابتدا محقق نمی‌شود و او ناگزیر برای پیشبرد اهدافش فکر دیگری می‌کند: استفاده از اعتباری که در این سال‌ها به دست آورده است. او که به قول خودش امضایش در آن سال‌ها اعتباری نسبی کسب کرده، تنها بر اساس همین اعتبار وام‌هایی می‌گیرد تا بتواند چرخ تولیدش را بچرخاند: «من شرکت صنعتی شوفازکار را فقط با پول سفته تأسیس کردم. قبل از انقلاب این مسئله نبود که اگر شما رفتی نزد بانک وثیقه بخواهد. همین که می‌شناختندت و امضایت معتبر بود، کافی بود. من جزو امضاهای نسبتاً معتبر بودم. بنابراین تمام سفته‌های پنجاه‌تومنی‌ام را می‌دادم به بانک، بابت پرداخت نقدی اعتبار باز می‌کردم. کالا که می‌آمد، در بازار نقد می‌فروختم. هم کارم را انجام می‌دادم، هم سودش را در واحد خرج می‌کردم تا قسمتی از هزینه‌ها کمتر شود. موقعی که به تولید رسید، هنوز برخی از سفته‌ها وصول نشده بود. بازار هم آماده بود و کالا را می‌شناختند.»

چرایی تأسیس این شرکت خود ماجرای دارد. علی‌اصغر و برادرانش ناراضی‌اند از اینکه می‌بینند خیلی از کالاهایی که تولیدشان در داخل ممکن است، از خارج از کشور وارد می‌شوند. آن‌ها تصمیم می‌گیرند حداقل در زمینه‌ی آهن و دیگ شوفاز کشور را به خودکفایی برسانند؛ اما با مشکلی اساسی مواجه می‌شوند. آن‌هم اینکه در تهران برای این کار مجوز نمی‌دهند. علی‌اصغر تعریف می‌کند: «آمدم یک ریخته‌گری را گیر آوردم در جاده‌ی تهران نو که یک واحد ریخته‌گری کوچک بود. رفتم آن واحد

ریخته‌گری را دیدم و بررسی کردم. دیدم دارد رادیاتور با دست می‌ریزد. آدمم مجوزش را خریدم و بردم وزارت صنایع و شوفاژکار را تأسیس کردم.» آن‌ها برای اینکه شناخته بشوند و بتوانند کالاهای خود را به‌خوبی عرضه کنند، تصمیم جالبی می‌گیرند: «یک چیزی را بنیاد گذاشتم که از اول، تولید که شروع می‌شود، باید تحت لیسانس باشد. نه اینکه دومرتبه خودم بروم پدرم دربیاید تا بتوانم راه و چاه را یاد بگیرم. می‌رفتم لیسانس یک کارخانه را انتخاب می‌کردم و بلافاصله نمایندگی فروش محصولاتش را هم در ایران می‌گرفتم که کالا را وارد کنم بفروشم که وقتی تولیدم درآمد، بازار آماده باشد.»

به‌این ترتیب ماشین‌آلات، تجهیزات و دانش فنی تولید از یک کارخانه‌ی آلمانی خریداری و تولید تحت لیسانس شرکت آلمانی آغاز می‌شود و از همان آغاز با استفاده از دانش فنی پیشرفته و گسترش ارتباطات با کمپانی‌های بزرگ دنیا شوفاژکار موفق می‌شود خود را به‌عنوان سردمدار تولیدکننده‌ی انواع دیگ‌های چدنی در منطقه‌ی خاورمیانه معرفی کند. به‌مرور با گسترش تولیدات حجم وسیعی از محصولات گازسوز و گازوئیل‌سوز از ظرفیت ۱۸۰۰۰ تا ۱۳۰۰۰۰۰ کیلوکالری بر ساعت و دیگ‌های سوخت جامد از ظرفیت ۲۵ کیلووات تا ۱۰۰ کیلووات تولید و به بازارهای داخلی و خارجی از جمله اسپانیا، یونان، ایتالیا، ترکیه، ازبکستان، افغانستان و ارمنستان صادر می‌شود. البته از آنجاکه حاجی‌بابا به حد معینی از توسعه راضی نمی‌شود و همیشه به‌دنبال گسترش فعالیت‌ها و توسعه‌ی صنایع خود است، در سال ۱۳۵۶ تقاضای انتقال کارخانه به خارج از تهران را مطرح می‌کند؛ اما برادرش علی‌اکبر که رئیس هیئت‌مدیره است، موافقت نمی‌کند. سرانجام در سال ۱۳۸۹ وقتی علی‌اصغر رئیس هیئت‌مدیره می‌شود، تصمیم می‌گیرد کارخانه‌ی شوفاژکار را به تاجکستان منتقل کند تا در فضایی جدید با امکانات به‌روزتر تولیدات خود را توسعه دهد. این پروژه در زمینی به مساحت سیصدهزار متر و با قابلیت ایجاد اشتغال برای حداقل چهارصد نیروی جدید سرانجام در سال ۱۳۹۸ افتتاح می‌شود تا بیش‌ازپیش به صنعت و اقتصاد کشور کمک کند.

۳. رزیتان

علی اصغر حاجی بابا با توجه به تجربه و دانشی که در این حوزه به دست می‌آورد، در سال ۱۳۶۰ تصمیم می‌گیرد کشور را از واردات رزین هم بی‌نیاز کند. از نظر او ساختن اهمیت زیادی دارد و هر چیزی را که بتوان در داخل کشور ساخت، نباید از کشوری دیگر خرید؛ به همین دلیل شرکت «رزیتان» را تأسیس می‌کند. رزیتان در حال حاضر با تولید بیش از ۱۳۰ مدل از انواع مختلف رزین‌های صنعتی از جمله رزین‌های فنولیک، آلکید، اپوکسی و پلی‌استر غیراشباع، در خدمت صنایع و کارخانجات مختلف از جمله صنایع ریخته‌گری و قالب‌سازی، رنگ و پوشش‌های صنعتی، کامپوزیت، سنگ مصنوعی، چوب و... است. شرکت رزیتان با دارا بودن واحد R&D مجهز به آخرین دستگاه‌ها و تکنولوژی روز دنیا و همچنین با به‌کارگیری متخصصان و کارشناسان خبره، جزو اولین واحدهای تولیدکننده‌ی رزین در ایران است که موفق شده است گواهینامه‌ی استاندارد مدیریت کیفیت ISO ۹۰۰۱:۲۰۱۵ را دریافت کند. این شرکت علاوه بر تأمین نیاز صنایع داخلی در زمینه‌ی رزین‌های صنعتی، محصولات خود را به کشورهای حوزه‌ی خلیج فارس، آسیای میانه و کشورهای آفریقایی صادر می‌کند. مدیریت این شرکت در حال حاضر با مهدی حاجی بابا، نوه‌ی علی اصغر، است و پیش از آن محسن، پدر مهدی این وظیفه را به عهده داشت. رزیتان تاکنون چندین بار عنوان واحد تولیدی نمونه‌ی استانی (در استان قزوین) و واحد تولیدی نمونه‌ی ملی را به دست آورده است.

۴. فروسیلیس ایران

سال ۱۳۶۱ سال پرباری برای علی اصغر حاجی باباست. او که به پیروی از قانون بسیار اعتقاد دارد، تمامی قوانین حاکم بر تولید و صنعت و مشاغل مرتبط با خود را می‌شناسد. وقتی تصمیم می‌گیرد کارخانه‌ی فروسیلیس ایران را تأسیس کند، بنا بر یک بند قانونی برای تأسیس کارخانه، زمین درخواست می‌کند: «متوجه شدم که شورای انقلاب یک مصوبه دارد که وزارت کشاورزی و جهاد سازندگی مسئول طرح‌های تولیدی‌ای است که وزارتخانه‌ی ذی‌ربط تأیید می‌کند و باید زمینشان را تأمین کند. به

استناد این قرار گذاشتیم با مدیر کل وزارت کشاورزی در خیابان کشاورز و گفتیم: 'ما پنجاه هزار متر زمین در سمنان می‌خواهیم برای کارخانه‌ی فروسیلیس ایران.' یک‌خنده فکر کرد و گفت: 'من تا حالا ندیده‌ام کسی بیايد و چنین چیزی بخواهد!' گفتیم: 'آقا مصوبه‌ی شورای انقلاب است.' گفت: 'ما به شما نمی‌دهیم، ما به شهرک می‌دهیم؛ برو به شهرک صنعتی سمنان بگو درخواست کند. ما زمین را به آن‌ها می‌دهیم و آن‌ها بدهند به شما.' بالاخره هزار متر بر جاده و پانصد متر عمق گرفتیم و کلنگ زدیم و آنجا را افتتاح کردیم. اما کی شروع کردیم؟ سال ۱۳۶۷! شرکت فروسیلیس دومین شرکتی است که او در سال ۱۳۶۱ تأسیس می‌کند. این شرکت در استان سمنان و به‌عنوان نخستین تولیدکننده‌ی فروسیلیسیم در ایران فعالیت می‌کند. فروسیلیس با به‌کارگیری کوره‌ی قوس الکتریکی شرکت آلمانی Manesman Dema، با ظرفیت تولید ۲۵۰۰۰ تن در سال، فروسیلیسیم را با بیشترین کیفیت در سطح بازار جهانی تولید می‌کند و در سال ۱۳۷۸ تولید فروسیلیکو منیزیم نیز به خط تولید آن اضافه می‌شود. شرکت فروسیلیس ایران با استفاده از پیشرفته‌ترین فناوری روز دنیا مطابق با استاندارد بین‌المللی ISO ۵۴۴۵ موفق می‌شود فروسیلیسیم ۷۵٪ را تولید و به بازار جهانی عرضه کند. همچنین با صادرات به اروپا، آسیا و خاورمیانه جایزه‌ی بین‌المللی عقاب طلایی را به‌دلیل کیفیت برتر اروپا در سال ۲۰۱۰ با افتخار دریافت می‌کند و صادرکننده‌ی نمونه‌ی ملی در سال‌های ۱۳۸۹، ۱۳۹۲ و ۱۳۹۶ می‌شود.

محصولات شرکت فروسیلیس ایران شامل پودر میکروسیلیکا، فروسیلیسیم و فروسیلیسیم منیزیم است که نیاز شرکت‌های تولیدکننده‌ی فولاد و صنایع ریخته‌گری را تأمین می‌کند و به‌دلیل مرغوبیت فروسیلیسیم منیزیم تولیدی خود، موفق شده است مواد اولیه‌ی صنایع چدن نشکن را تأمین کند.

وقتی علی‌اصغر این کارخانه را تأسیس کرد، به‌جز خودش ۸۴۶ نفر سهام‌دار داشت که در حال حاضر به‌خاطر حضور در بورس، تعداد سهامداران آن بی‌شمار است.

۵. قالب‌سازی ایران مدل

از دیگر واحدهای صنعتی‌ای که علی‌اصغر حاجی‌بابا تأسیس می‌کند، «قالب‌سازی ایران مدل» است که در آن انواع قالب‌ها و مدل‌های ریخته‌گری بزرگ و قالب‌های بدنه‌ی اتومبیل ساخته می‌شود.

۶. فروآلیاژ ایران

حاجی‌بابا پس از تأسیس صنایعی که کمبود آن‌ها را در کشور مشاهده می‌کند، به‌سمت صنایع موجود می‌رود تا با سرمایه‌گذاری صحیح و استفاده از ظرفیت‌های آن‌ها خدمات جدیدی را به صنعت و اقتصاد کشور هدیه دهد. یکی از این کارخانه‌ها که علی‌اصغر حاجی‌بابا احیایش می‌کند، فروآلیاژ ایران است. طرح اولیه‌ی احداث این کارخانه در سال ۱۳۶۵ مطرح می‌گردد و با بهره‌گیری از تکنولوژی Elkem نروژ اولین کوره‌ی کارخانه با ظرفیت ۲۵ هزار تن فروسیلیسیم و هفت هزار تن میکروسیلیکا در سال ۱۳۷۲ به بهره‌برداری رسمی می‌رسد.

در ابتدا مجموعه‌ی صنایع فروآلیاژ ایران به بانک صنعت و معدن تعلق داشته است که در سال ۱۳۸۱ طی مزایده‌ای این مجموعه به علی‌اصغر حاجی‌بابا واگذار می‌گردد. در سال ۱۳۸۳ پروژه‌ی احداث دو کوره‌ی جدید به ظرفیت‌های بیست هزار تن و پانزده هزار تن فروسیلیسیم در سال آغاز و در سال ۱۳۸۷ به بهره‌برداری رسید که باعث می‌شود ظرفیت اسمی کارخانه به شصت هزار تن فروسیلیسیم و بیست هزار تن میکروسیلیکا افزایش یابد. فروآلیاژ ایران در سال‌های ۱۳۸۵، ۱۳۸۹، ۱۳۹۰، ۱۳۹۱ و ۱۳۹۷ صادرکننده‌ی نمونه‌ی کشور می‌شود و چندین سال از آن به‌عنوان واحد صنعتی نمونه‌ی کشور تقدیر می‌گردد.

فروآلیاژ ایران هم مانند فروسیلیس ایران به تولید فروسیلیسیم، میکروسیلیکا و فروسیلیسیم با خلوص زیاد می‌پردازد و با شصت هزار تن ظرفیت تولید، در کنار تأمین نیاز داخلی محصولات خود را به کشورهای اسپانیا، ایتالیا، بلژیک، پاکستان، پرتغال، لهستان و هند صادر می‌کند.

۷. کار آفرینان صنعت ذوب فلزات

علی‌اصغر و فرزندان‌ش که حالا در صنعت ذوب فلزات و فروآلیاژ حسابی

خبره شده‌اند، نهایتاً در سال ۱۳۸۱ تصمیم می‌گیرند با تأسیس شرکتی به نام «کارآفرینان صنعت ذوب فلزات» فعالیت‌های خود را سازمان‌یافته‌تر کنند و در کنار افزایش کمیت و کیفیت تولیدات خود، کارآفرینی در کشور را هم گسترش دهند.

همه‌فن حریف

علی‌اصغر حاجی‌بابا از سال ۱۳۵۷ که در کنار فعالیت‌های تجاری و صنعتی خود به‌عنوان عضو هیئت‌مدیره‌ی ایران ناسیونال درآمد تاکنون در مشاغل بسیاری با عناوین مختلف فعالیت کرده است. در طول تاریخ افراد زیادی بوده‌اند که مشاغل فراوانی را تجربه کرده‌اند. این اتفاق دو علت دارد که یکی روابط است و دیگری صلاحیت‌ها. علی‌اصغر به‌وضوح مشمول گزینه‌ی دوم می‌شود و به‌خاطر صلاحیت‌ها و توانمندی‌هایش، در عنوان‌های شغلی گوناگونی فعالیت می‌کند که البته همگی با تخصص او مرتبط هستند، برای مثال: نایب‌رئیس‌ی اتاق بازرگانی صنایع و معادن سمنان، عضویت در شواری مشورتی وزیر صنایع در زمان وزارت دکتر اسحاق جهانگیری، عضویت در هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران و ایران به مدت چهار دوره، عضویت در اتاق ایران و بلژیک، عضویت در اتاق ایران و آلمان، مؤسس و عضویت در هیئت‌مدیره‌ی سندبکای صنایع ریخته‌گری ایران، مؤسس و اولین رئیس هیئت‌مدیره، نایب‌رئیس هیئت‌مدیره و عضو هیئت‌مدیره‌ی انجمن مدیران صنایع، مؤسس، رئیس هیئت‌مدیره و عضو انجمن صنفی کارفرمایان صنایع فروآلیاژ، مؤسس و رئیس هیئت‌مدیره‌ی صندوق توسعه‌ی صادرات کالاهای صنعتی، معدنی و خدمات مهندسی، عضویت در هیئت‌مؤسس انجمن صادرکنندگان صنعتی، معدنی و خدمات مهندسی، عضویت در انجمن صنفی کارخانجات صنعت ریخته‌گری ایران و جامعه‌ی ریخته‌گران ایران، مدیرعاملی شرکت کارآفرینان صنعت ذوب فلزات، ریاست هیئت‌مدیره‌ی شرکت فروسیلیس ایران، ریاست هیئت‌مدیره‌ی شرکت صنایع فروآلیاژ ایران، عضویت هیئت‌مدیره‌ی شرکت معدنی همراه تولید، ریاست هیئت‌مدیره‌ی شرکت کارآفرینان آلیاژساز منطقه‌ی

آزاد چابهار، ریاست هیئت‌مدیره‌ی شرکت رزیتان، عضویت هیئت‌مدیره‌ی شرکت‌های تاوان سیلیس و... که همگی نشان‌دهنده‌ی توانمندی او در عرصه‌ی صنعت و اقتصاد و تأثیرگذاری او در این حوزه است.

سومین چالش سیاسی: ملی شدن کارخانه‌ها

«سال ۱۳۵۷ انقلاب کارگری شروع شد و کارگران بدون مجوز شروع کردند به اخراج کردن مدیران. در کارخانه یک شب عده‌ای از کارگران من را توقیف کردند که بیندازند توی کوره. تمام اینجا را بسته بودند و علیه من اتهاماتی می‌زدند که سه تا یا دو تایش برای اعدام کافی بود.» به‌دنبال ملی شدن شرکت‌ها و کارخانجات صنعتی ایران در سال ۱۳۵۷ و هم‌زمان با انقلاب اسلامی، علی‌اصغر هم از گزند این اتفاق در امان نماند. یک روز که به کارخانه می‌آید، کارگران هجوم می‌آورند و اقدام به ضرب و شتم او می‌کنند. حاجی‌بابا خودش مستقیم درگیر نمی‌شود و ناچار از طرُق قانونی شکایت و پیگیری می‌کند: «دولت متوجه شد که مسئله‌ی ما از مسئله‌ی دیگران جداست. وقتی آمده بودند توی دفترمان جلسه داشتیم که یک‌دفعه دیدیم پانصد تا کارگر همین‌جا تظاهرات می‌کنند و مرگ بر حاجی‌بابا می‌گویند. ناگهان ریختند توی دفتر و ده نفر از مدیران، من و یکی دیگر از اعضای هیئت‌مدیره را از کارخانه اخراج کردند.» کارگران کوتاه نمی‌آیند و برای ملی کردن شوفاژکار به مجلس و رادیو و تلویزیون می‌روند؛ تا جایی که علی‌اصغر بالاخره مجبور می‌شود دل را به دریا بزند و با وجود خطراتی که دارد، خودش برای دفاع از خودش راهی شود و حقی را که با سال‌ها تلاش به دست آورده بود، باز پس بگیرد.

برخی از کارگرانی که در ماجرای آن سال دخالت داشته‌اند، حالا اظهار پشیمانی می‌کنند و می‌گویند: «شرکت‌های هم‌جواری که ملی شدند، همه نیروهایشان را تعدیل کردند.» البته حاجی‌بابا تقصیر را فقط گردن کارگران نمی‌اندازد. او معتقد است: «مدیران بخش خصوصی هم مقصرند. با یک تهدید که نباید ول کنند و دربروند؛ اما وقتی می‌دیدند پای جانشان در میان است، کوتاه می‌آمدند.» علی‌اصغر با غصه از مهندس موسی بهار،

مؤسس کارخانه‌ی زاگرس، یاد می‌کند که در جریان ملی شدن کارخانه‌ها کارگران او را داخل بشکه‌ای گذاشته، دورتادورش را جوش داده و در کارخانه گردانده‌اند.

علی‌اصغر حاجی‌بابا برای سومین بار هم از یک چالش سیاسی جان سالم به در می‌برد. اگرچه این بار هم سختی‌های زیادی مثل آسیب‌های جسمی و بازداشت در اوین را تحمل می‌کند؛ اما به قول خودش می‌تواند سهمی در حفظ کردن ده درصد صنایع خصوصی کشور داشته باشد: «در حال حاضر ده درصد صنایع کشور خصوصی و بقیه دولتی است. اگر ما مقاومت و فداکاری نمی‌کردیم، این ده درصد را هم می‌گرفتند.»

حاجی‌بابا که قوانین مرتبط با اقتصاد و صنعت را از بر است و همیشه قانونی فعالیت می‌کند، می‌گوید: «در قانون اساسی ما اقتصاد سه بخش دارد. اصل ۴۴ قانون اساسی می‌گوید: خصوصی، تعاونی و دولتی. چیزی به اسم عمومی وجود ندارد. یک بخشی اضافه شده به نام بخش عمومی که وجود خارجی ندارد. چرا؟ چون خودشان هستند. خود دولتی‌ها آمدند واحدها را به قیمت عبث خریدند؛ یک مقدار از ماشین‌آلات و تجهیزات را فروختند و پولش را دادند و بقیه را هم دارند استفاده می‌کنند. بیشتر کارخانه‌هایی را هم که خریدند، زمین‌ها و مواد اولیه‌شان را فروخته‌اند و درش را بسته و رفته‌اند.»

سلام، رئیس مهربان

«بعد از اینکه دوازده نفر از همکاران آموزش‌دیده از ما جدا شدند، من با حالت اعتراض از سمنان سوار ماشین شدم و به دفتر ایشان رفتم که آقای حاجی‌بابا از پانزده نیرویی که انتخاب کردیم، دوازده نفر بعد از آموزش دیدن رفتند. ایشان از من پرسیدند: 'کجا رفتند؟' گفتیم: 'نمی‌دانم.' گفتند: 'از مرز خارج شدند؟' گفتیم: 'فکر نمی‌کنم.' جواب دادند: 'پس حتماً در یک کارخانه‌ای در همین کشور مشغول به کارند. ما ضرر نکرده‌ایم. نیروهایی را آموزش داده‌ایم و حالا آن‌ها در کارخانه‌های دیگری در حال خدمت هستند و از تجربه‌ی اندوخته‌شده‌شان استفاده می‌کنند.'»

این خاطره را سرکارگر یکی از کارخانه‌هایش تعریف می‌کند. بیخود نیست که هرکدام از کارگران و کارمندان که علی‌اصغر را می‌بینند، بدون ترس از دیدن آقای رئیس، با روی خوش جلو می‌آید، لبخند می‌زند و سلام می‌کند. کسی پشت سرش بد نمی‌گوید. کسی از او گله‌ای ندارد و هیچ‌وقت هیچ‌یک از کارکنانش از او در محاکم قضایی شکایت نکرده است. همه‌ی این‌ها به‌خاطر اخلاق حرفه‌ای او و نکته‌هایی است که در کارش رعایت می‌کند.

در واقع این از ویژگی‌های حاجی‌باباست که تجربه و تخصص را فقط برای خودش نمی‌خواهد. او معتقد است که نیروی کار آزموده هرچایی که باشد، تأثیرگذار است. علی‌اصغر که در سال ۱۳۵۶ به‌علت نبود نیروی کار آزموده ۲۵۰ کارگر ساده از بنگلادش آورده بود، حالا تعداد زیادی کارکنان باتجربه‌ای دارد که هر یک می‌توانند در بهترین شرکت‌های داخلی و خارجی مشغول به کار شوند. به قول خودش: «وقتی سنگی را در آب پرتاب می‌کنیم، موج ایجاد می‌شود، ما آمدیم و موج ایجاد کردیم. بقیه دنبالش را بگیرند و به نتیجه برسند.» او با تربیت این نیروهای ماهر کمک بزرگی به پیش رفتن موج و تراش خوردن سنگ صنعت می‌کند. از دیگر ویژگی‌های او این است که به کارکنانش حس اعتماد به نفس و توانمندی می‌دهد؛ تا آنجا که کارگران با ماشین‌آلات موجود و بدون خرید حتی یک قطعه موفق می‌شوند خط ریخته‌گری جدیدی را راه‌اندازی کنند یا خودشان دستگاهی می‌سازند تا زمان تراش، سنگ را بچرخاند و روند کار تسریع پیدا کند. یکی از مدیران می‌گوید: «ایشان آدم‌ها را بزرگ می‌کند و اجازه می‌دهد آزمایش کنند و صحیح و خطا داشته باشند. اینجا من خیلی چیزها ساختم که جواب نداد؛ ولی نگذاشتند بگذارمشان کنار. گفتند: 'آدامه بده.' و من آدامه دادم و به ثمر رسید. تا آنجا که الان خودمان داریم خط قالب‌گیری می‌سازیم.»

حاجی‌بابا در زمینه‌ی کاری بسیار آینده‌نگر است. هیچ‌گاه به قدم جلوی رویش نگاه نمی‌کند، بلکه ده‌ها قدم جلوتر را می‌بیند و برای مسیر ده سال آینده برنامه‌ریزی می‌کند؛ برای مثال وقتی در سال ۱۳۸۲ تصمیم

می‌گیرد صادرات را آغاز کند، خیلی از همکارانش او را جدی نمی‌گیرند؛ اما تا چند سال بعدش موفق می‌شود حدود چهل درصد از محصولاتش را به کشورهای مختلف صادر کند. او به کیفیت بیش از هر چیز دیگر حساس است و معتقد است وقتی به کمک نیروهای متخصص بتوانیم کالایی تولید کنیم که در کشورهای اروپایی طرفدار داشته باشد، خیالمان راحت است که خریدار ایرانی هم کالای باکیفیتی را استفاده می‌کند.

سفرهای برای همه

علی‌اصغر که حالا از کارآفرینان برتر و بزرگ کشور به حساب می‌آید، به هر شیوه‌ای که توانسته، دست اقتصاد را گرفته است. در هریک از کارخانه‌هایی که او تأسیس کرده است، بین سیصد تا هشتصد نفر به‌طور مستقیم و هزاران نفر به‌طور غیرمستقیم مشغول به کارند. یکی از مدیران شرکت فروآلیاژ ایران می‌گوید: «فروآلیاژ از معدود کارخانه‌های استان لرستان است که در سال‌های گذشته بدون وقفه کار کرده است. همچنین از بخش دولتی به خصوصی واگذار شده و توسعه پیدا کرده است. به‌جز افرادی که به‌طور مستقیم و غیرمستقیم از مجموعه نفع می‌برند، درآمدی که کارکنان این مجموعه به دست می‌آورند بر اقتصاد منطقه هم اثر می‌گذارد و به رشد و توسعه‌ی شهری کمک می‌کند.»

حمل‌ونقل شهری، معادن زغال‌سنگ، معادن سنگ سفید و شرکت‌هایی که خدمات صنعتی ارائه می‌دهند، همه به‌نوعی با کارخانجات علی‌اصغر همکاری دارند و هریک به سهم خود از چرخیدن چرخ آن‌ها سود می‌برند؛ برای مثال هزینه‌ای که فروسیلیس ایران به اداره‌ی برق پرداخت می‌کند، پنجاه درصد کل هزینه‌ی برق استان سمنان است.

حاجی‌بابا با چنین گستره‌ی شغلی و تعداد زیاد کارکنان هیچ‌گاه نمی‌گذارد کسی از کار کردن برای او پشیمان باشد. کارگران کارخانه‌های مختلف او تعریف می‌کنند که با وجود تحریم‌ها، بحران‌ها و شرایط اقتصادی نابسامانی که هر روز تغییر می‌کند، حتی یک ماه را به خاطر ندارند که حقوقشان یک روز هم عقب افتاده باشد؛ درحالی‌که در خیلی

از کارخانه‌های اطرافشان آشنایانی دارند که ماه‌هاست حقوق نگرفته‌اند و شرمنده‌ی زن و بچه‌شان هستند. علی‌اصغر که خودش شیفته‌ی خانواده است، هیچ‌وقت نمی‌گذارد کسی جلوی خانواده‌اش سرافکنده شود.

پدر بزرگ، پدر، پسر

تحریم‌ها و بحران‌های اقتصادی علی‌اصغر و کارخانجات او را هم بی‌نصیب نمی‌گذارد: «در مملکت ما همیشه گرفتاری و تحریم است. خیلی وقت‌ها جنس برای هفت هشت ماه می‌خریم و می‌آوریم انبار می‌کنیم. جا نیست می‌گذاریم در آن بیابان‌ها برای اینکه کار نخوابد و روبه‌راه باشد. این در ارتباط با سیاست‌های اقتصاد متمرکز دولتی است که پدر مملکت را درآورده، پدر بخش خصوصی را هم درآورده و قیمت‌مان از تمام دنیا بیشتر است.» با وجود این او معتقد است باید ملی‌گرایانه نگاه کرد و سرمایه را به کارخانه تبدیل کرد تا هم اشتغال‌زایی شود و هم صنعت و اقتصاد کشور رشد پیدا کند.

اما نسل دوم و سوم خانواده‌ی حاجی‌بابا در برخی مسائل با او اختلاف‌نظر دارند. حسین، یکی از پسران علی‌اصغر که از سال ۱۳۵۸ کار صنعتی را با شوقاژکار آغاز کرده است، در این زمینه با پدر موافق است و می‌گوید سرمایه‌ای که به کارخانه تبدیل شود، برای کشور و مردم با هر گرایشی باقی می‌ماند؛ اما محسن، پسر دیگر علی‌اصغر، عقیده دارد: «پدر من با مقایسه‌ی جایی که شروع کرده و جایی که به آن رسیده، دیدگاهی متفاوت دارد. من معتقدم تولیدکننده‌ی دارای سرمایه زمین‌گیر است؛ یعنی در حال حاضر من، پسر من و وراث پدرم امکان‌کندن و بردن کارخانه‌هایمان را نداریم. این کارخانه‌ها متعلق به این مملکت است، ما امانتدار آن هستیم و نمی‌توانیم آن را برداریم و ببریم؛ درحالی‌که یک تاجر سرمایه‌ی سیال دارد و می‌تواند هر کالایی را به پول تبدیل کند. اگر پول نقد یا کالایی برای فروش داشته باشیم، هر کاری بخواهیم می‌توانیم بکنیم و حتی می‌توانیم پولمان را به خارج از کشور منتقل کنیم؛ اما واحدی که دارد فروسیلیس تولید می‌کند، نمی‌تواند آهن تولید کند یا

برای مثال، نساجی نمی‌تواند فولاد تولید کند. پس کسی که در این مملکت با خون دل کارخانه می‌سازد و با عرق ملی، وطنی و مذهبی کار می‌کند، عملاً سرمایه‌اش را در زمین گذاشته است و دیگر نمی‌تواند آن را تغییر دهد. آیا نباید از چنین سرمایه‌گذاری حمایت شود؟ امروز این واحدهایی که در نقاط مختلف کشور ایجاد کرده‌ایم و چندین هزار خانواده را در سراسر کشور تغذیه می‌کنند، چگونه حمایت می‌شوند؟ کارآفرین هم تا یک جایی عرق ملی دارد. یکی از اقدامات ما در اتاق بازرگانی اصلاح قانون ورشکستگی در ایران است. در ایران وقتی گفته می‌شود کسی ورشکسته شده، انگار مجرم است. در اقتصادهای پیشرفته چیزی به نام ورشکستگی وجود ندارد. ورشکستگی یعنی توقف، تجدید قوا و ورود مجدد به چرخه‌ی کار. در ایران ورشکستگی یعنی نابودی و فقر. در این شرایط اگر واحد تولیدی من ورشکسته شود، چه کسی از من حمایت می‌کند؟ چه کسی می‌گوید این آقا ۴۵ سال و پدرش ۷۲ سال کار کرده‌اند، کارخانه ساخته‌اند و هزاران خانواده از کنار آن نان خورده‌اند؟ چگونه می‌توان در این شرایط به کارآفرینی علاقه داشت؟ اما پدر من می‌گوید: «من تا زنده‌ام کار می‌کنم، تولید می‌کنم و کارخانه می‌سازم.»

مهدی حاجی‌بابا، نوهی علی‌اصغر و مدیرعامل رزیتان، در برخی زمینه‌ها هم با پدر و هم با پدربزرگ اختلاف‌نظر دارد؛ اما به‌طور کلی دیدگاه او به پدرش، محسن نزدیک‌تر است: «من در سال‌های اخیر به این نتیجه رسیده‌ام که به‌رغم نظر پدر و پدربزرگ واقعاً رشد دادن صنایع در ایران کار درستی نیست. برعکس همه‌جای دنیا که هرچه صنایع و کسب‌وکارها رشد می‌کنند، شکست دادن و از گردونه خارج کردنشان سخت‌تر می‌شود، در ایران هرچه کسب‌وکارها کوچک‌تر باشند، راحت‌تر کار می‌کنند. امروز مشکل ما این است که صنعت خانواده‌ی ما خیلی بزرگ شده است؛ در نتیجه به منابع مالی بیشتری نیاز دارد که باید این منابع مالی را از سیستم بانکی تأمین کنیم و در واقع ما به‌خاطر این بزرگ بودن هزینه‌ای مضاعف می‌پردازیم. درحالی‌که صنایع رقیب کوچک هستند و به‌وام گرفتن نیاز ندارند و درگیری‌های مالیاتی هم ندارند. به نظر من اگر

در زمینه‌ی حمایت از صنعت تغییرات اساسی در کشور رخ ندهد، آینده‌ی روشنی پیش روی صنایع نیست. من واقعاً به کار و سرمایه‌گذاری علاقه دارم؛ اما در شرایط فعلی با چه انگیزه‌ای سرمایه‌گذاری کنم؟ کار در صنعت، کار دشواری است. در این کار باید سرمایه‌ات را زمین‌گیر کنی و در اختیار دیگران قرار دهی. بعد از آن هم دیگر آن صنعت مال تو نیست. سرمایه‌ی ما دیگر متعلق به ایران است.»

صنعت سبز سبز

گاهی نشانه‌ها بی‌دلیل کنار هم نمی‌نشینند. اگران هم‌زمان دو مستند «مادر زمین» به کارگردانی مهناز افضلی و «پنبه تا آتش» به کارگردانی بهرام عظیم‌پور را می‌توان از همین نشانه‌ها به حساب آورد. این دو مستند در گروه کارستان و با مشاوره‌ی رخشان بنی‌اعتماد و تهیه‌کنندگی مجتبی میرتهماسب ساخته شده‌اند. موضوع یکی زندگی هائیده شیرزادی و تلاش او برای دفع کامل زباله‌های شهری است و موضوع دیگری، زندگی و کار علی‌اصغر حاجی‌بابا و روند کارآفرینی او. نکته‌ی جالب این است که حاجی‌بابا خود از طرفداران جدی حمایت از محیط‌زیست است و این را به‌عنوان یکی از مسئولیت‌های اجتماعی کارخانجات خود در نظر گرفته و در این زمینه فعالیت‌هایی جدی انجام داده است. به وبسایت هرکدام از چهار کارخانه‌ی فروسیلیس ایران، شوفاژکار، فروآلیاژ و رزیتان که سر بزیم، قسمتی را با عنوان مسئولیت اجتماعی مشاهده می‌کنیم که در آن روند فعالیت‌های آن شرکت با هدف حفاظت از محیط‌زیست توضیح داده شده است.

برای مثال شرکت شوفاژکار طرحی به نام «تعویض سبز» دارد که در آن موتورخانه‌هایی که دیگ یا دیگ‌های چدنی‌شان مستهلک شده باشد، می‌توانند تجهیزات خود را تعویض کنند. این طرح با رویکرد بهینه‌سازی و کاهش مصرف انرژی سیستم‌های گرمایشی قدیمی و غیراستاندارد راه‌اندازی شده است تا در کنار فراهم کردن شرایط آسان برای نوسازی و استانداردسازی قدمی با هدف ایجاد آسایش بیشتر و حفظ محیط‌زیست

بردارد. در واقع هدف اصلی این طرح بهینه‌سازی و کاهش مصرف سوخت، افزایش بهره‌وری سیستم‌های حرارتی و کاهش هزینه‌ی مصرف انرژی است. شعار شرکت فروآلیاژ ایران هم جالب‌توجه است: «حفاظت از محیط‌زیست تنها راه حفاظت از نسل‌های آینده است. ما بر این باوریم که توسعه بدون توجه به محیط‌زیست، توسعه‌ای تک‌بعدی، ناپایدار و ناکامل است.» این شرکت برای محقق کردن شعار محیط‌زیستی خود اقدامات فراوانی انجام داده و می‌دهد، از جمله تهیه و تدوین روش‌ها و دستورالعمل‌هایی در زمینه‌ی مدیریت زیست‌محیطی و نظارت بر اجرای آن‌ها، ممیزی سیستم مدیریت محیط‌زیست، نظارت بر مصرف انرژی با هدف حصول اطمینان از رعایت اصل بهینه‌ی مصرف، ایجاد، حفظ و توسعه‌ی ۳۵ هکتار فضای همیشه سبز در محل کارخانه با گونه‌های گیاهی مختلف و مؤثر در جذب آلاینده‌ها و پالایش هوای محیط که مجموع این فعالیت‌ها باعث شده است تقدیرنامه‌ی صنعت سبز را نیز از سازمان محیط‌زیست دریافت کند.

شرکت فروسیلیس ایران هم در این زمینه بسیار جدی فعالیت دارد و طرحی را با عنوان طرح جامع زیست‌محیطی اجرا می‌کند. طبق این طرح آلودگی هوای ناشی از کارخانه کنترل می‌گردد و راهکارهایی با هدف کاهش آن در نظر گرفته می‌شود، برای مثال نصب سیستم غبارگیر بر روی خط خردایش و دانه‌بندی محصول فروسیلیکو منیزیم، نصب و بهره‌برداری از سیستم غبارگیری خطوط ریخته‌گری، نصب تجهیزات خط ریخته‌گری و بهره‌برداری از آن و استفاده نکردن از بست‌های ریخته‌گری، ساخت سوله‌ی انبارش غبار، بهینه‌سازی سیستم غبارگیر، نصب غبارگیرهای موضعی در سیستم شارژ، ساخت و بهره‌برداری از سیلوی دوم ذخیره‌سازی غبار، تعبیه‌ی فن‌های ۷۵ و ۹۰ کیلووات در سالن غبارگیر برای جلوگیری از شرایط اضطراری و انجام پایش‌های زیست‌محیطی در قالب طرح خوداظهاری. فروسیلیس معتقد است حفاظت از محیط‌زیست از مهم‌ترین مؤلفه‌های مسئولیت‌های اجتماعی به حساب می‌آید. به گفته‌ی تمامی کارشناسان خارجی‌ای که در مدت فعالیت شرکت فروسیلیس ایران از

کارخانه بازدید کرده‌اند و همچنین به گفته‌ی مسئولان و کارشناسان داخلی‌ای که از شرکت‌های فروسیلیس دنیا دیدن کرده‌اند، شرکت فروسیلیس ایران از تمیزترین و پاک‌ترین کارخانجات دنیاست. این کارخانه با بهره‌گیری از سیستم‌های پیشرفته‌ی غبارگیری نه‌تنها گام مؤثری با هدف حفظ محیط‌زیست برداشته، بلکه با تولید سالانه هشت تا ده هزار تن غبار میکروسیلیکا که از محصولات مهم و استراتژیک به شمار می‌رود، نیاز داخلی این ماده‌ی ارزشمند را در صنایع ساختمانی و عمرانی کشور برطرف کرده است.

شرکت رزیتان هم از طریق همکاری با مراکز آموزشی و یاری گرفتن از متخصصان حوزه‌ی محیط‌زیست برای تحقق این مسئولیت اجتماعی تلاش کرده است و می‌کند.

سرمایه‌ی ملی، نه سرمایه‌ی فردی

بعضی آدم‌ها تک‌بعدی‌اند. وقتی صنعتگر یا کارآفرین‌اند، همه‌چیزشان در این ویژگی گم می‌شود و خصوصیات و ویژگی‌های فردی‌شان را فراموش می‌کنند؛ اما علی‌اصغر این‌گونه نیست. او هنوز اخلاق و ویژگی‌های مخصوص خودش را دارد. هر روز به محض شنیدن صدای اذان برای خواندن نماز صبح بیدار می‌شود، پس از خواندن نماز نرمش می‌کند، مثل خیلی از آدم‌ها صبحانه می‌خورد، موسیقی و رادیو گوش می‌کند و بعد از هفتاد و چند سال کار، هنوز هم قبل از همه‌ی کارکنان سر کار حاضر می‌شود. او آدمی متکی به خود است؛ مخصوصاً بعد از فوت همسرش بیشتر سعی کرده کارهایش را مستقل انجام دهد. غذایش را خودش گرم می‌کند و همه‌ی کارهای شخصی‌اش را هم تا جایی که بتواند، خودش انجام می‌دهد. اما از همه مهم‌تر یک ویژگی اخلاقی است که همه‌ی اطرافیان و نزدیکانش او را به آن‌ها می‌شناسند: ملی‌گرایی.

گویی که هنوز تأثیر جلسه‌های جبهه‌ی ملی در وجودش باشد، یک ملی‌گرای به‌تمام‌معناست و همه‌چیزش در توسعه‌ی صنعت و اقتصاد کشور خلاصه می‌شود: «بعضی‌ها به‌شدت مخالف‌اند و می‌گویند چرا

سرمایه‌گذاری می‌کنی؟ اصلاً چرا اینجا زندگی می‌کنی؟ بعضی‌ها هم موافق‌اند. ولی ما کارمان را انجام می‌دهیم.» همین ویژگی ملی‌گرایی اوست که درحالی‌که خیلی از هم‌نسلان یا هم‌رده‌هایش سرمایه‌های غیرمنقولشان را به پول تبدیل می‌کنند و از کشور خارج می‌شوند، او را پای کار نگه می‌دارد و باعث می‌شود همیشه در پی تأسیس کارخانه‌ای جدید باشد تا هم عده‌ای را مشغول به کار کند و هم باری از دوش صنعت کشور بردارد. علی‌اصغر ملی‌گرایی است که عاشقانه کارش را انجام می‌دهد. او در حین نگاه کردن به کوره‌ی ذوب‌آهن می‌گوید: «مواد اولیه، سنگ سفید، زغال‌سنگ، براده‌ی آهن تبدیل شده است به این چیزی که می‌بینید. من فکر می‌کنم این ذوب‌آهن نیست، فروسیلیس هم نیست، طلاست! ما داریم طلا تولید می‌کنیم.»

او کارخانه تأسیس می‌کند، شغل می‌آفریند، چرخ اقتصاد را می‌چرخاند تا همه سرمایه‌ای باشد برای ایران و ریالی از این سرمایه را با خود نمی‌برد.

باباجون، بهترین در خاورمیانه و جهان

سپیده، نوه‌ی دختری علی‌اصغر حاجی‌بابا، شماره‌تلفن پدربزرگ را می‌گیرد و می‌گوید: «باباجون، تصمیم گرفتم خودم زندگی‌نامه‌تان را بنویسم.» علی‌اصغر خوش‌حال می‌شود. از پشت تلفن هم می‌شود فهمید که دارد لبخند می‌زند. می‌گوید: «چه کسی بهتر از تو؟» و به این ترتیب قرار می‌شود سپیده برای نوشتن این زندگی‌نامه هفته‌ای چند بار پیش او برود و صحبت‌هایش را بشنود. سپیده صدفی می‌گوید: «با توجه به زندگی پرفرازونشیب و موفقیت‌های بسیارشان، پدربزرگم همیشه دوست داشتند زندگی‌نامه‌شان نوشته شود. اعتقاد داشتند تجربیات و مسیری که به‌عنوان یک کارآفرین طی کرده‌اند، ممکن است راهنمای نسل‌های بعدی جوانان ایران باشد و به پیشرفت کشور کمک کند. بارها در این باره با هم صحبت کرده بودیم تا اینکه بالاخره تصمیم گرفتیم کار نوشتن زندگی‌نامه‌شان را آغاز کنیم. هفته‌ای دو سه بار نزدشان می‌رفتم و در اتاقشان با هم صحبت می‌کردیم. صدایشان را روی نوار کاست ضبط می‌کردم و هم‌زمان

یادداشت برمی‌داشتم تا اگر نکته‌ای جا ماند یا برایم مبهم بود، ازشان بپرسم. پس از چند هفته مجموعه‌ی کارستان با ایشان تماس گرفتند و گفتند تمایل دارند زندگی‌نامه‌ی ایشان را بنویسند و در صورت امکان مستندی تهیه کنند که با استقبال پدربزرگم روبه‌رو شدند؛ به این ترتیب پروژه‌ی شخصی‌مان همین‌جا به پایان رسید و تصمیم گرفتیم کار را به دست افراد حرفه‌ای‌تری بسپاریم.»

او که در کودکی هم روزهای زیادی را در کنار پدربزرگ و مادربزرگش گذرانده، نسبت به سایر نوه‌ها خاطرات بیشتری از ایشان به یاد دارد که آن‌ها را این‌طور تعریف می‌کند:

«آقای علی‌اصغر حاجی‌بابا یا آن‌گونه که من صدایشان می‌کنم، باباجون، بدون اغراق از عزیزترین و مهم‌ترین اشخاص زندگی من هستند و به گردنم حق پدری دارند. من بخشی از کودکی‌ام را با ایشان زندگی کرده‌ام که زیباترین و آرام‌ترین خاطراتم را از آن دوره دارم. هر روز عصر با اشتیاق منتظر می‌ماندم از سر کار برسند، خودم در را به رویشان باز می‌کردم و با گفتن سلام در آغوششان می‌پریدم. باینکه خسته‌ی کار بودند، همیشه با روی گشاده با من و مادربزرگم احوالپرسی می‌کردند. روزهایی که برای سرکشی به کارخانه به سمنان می‌رفتند، طبعاً دیرتر برمی‌گشتند؛ ولی تقریباً هر بار با خودشان برایم شیرینی دانمارکی شکلاتی می‌آوردند که برایم حکم سوغات داشت. برای همین حتی پس از گذشت بیش از بیست سال از آن روزها ناخودآگاه نام سمنان برایم طعمی شیرین را تداعی می‌کند.

«یکی از مناسک باباجون تماشای اخبار شبانگاهی بود که گمانم ساعت هشت شب پخش می‌شد. هنگام تماشای اخبار عادت داشتند مچ پاهایشان را روی هم بیندازند و تکان بدهند و من سعی می‌کردم عیناً مانند ایشان بنشینم و از صحبت‌هایی که هیچ‌ا‌زشان نمی‌فهمیدم، سر دریاورم. چون می‌دانستم تماشای اخبار برای باباجون مهم است، طی برنامه سروصدایی نمی‌کردم؛ باین‌حال از شیطنت هم کاملاً به دور نبودم. یادم است یکی از بازی‌های محبوبم این بود که انگشت اشاره‌ی کوچکم را

آرام روی ریش جوگندمی‌شان می‌گذاشتم و منتظر می‌شدم واکنشی نشان بدهند. ایشان هم بعد از چند ثانیه لب‌هایشان را از هم باز می‌کردند که مثلاً می‌خواهند انگشتم را گاز بگیرند و من دستم را پس می‌کشیدم و به خنده می‌افتادم. این شوخی هر شب چندین بار بین ما تکرار می‌شد و باینکه حضور من تمرکزشان بر اخبار را بر هم می‌زد، هرگز از ایشان ذره‌ای تندی یا تشر ندیدم. صبوری و مهربانی‌شان بی‌حدواندازه بود.

«عزیز بودن پدربزرگم برای من فراتر از خاطرات شخصی‌مان است. همه‌ی وجودشان پر از درس زندگی بود. محترم، دلسوز و بخشنده بودند. حتی با وجود نامالیقات خیرخواه همه بودند، عادت به تکرار نداشتند و دوست داشتند علاوه بر خودشان دیگران هم ترقی کنند. با وجود تعلق به نسلی دیگر در برخی زمینه‌ها بسیار روشنفکر بودند؛ از جمله اینکه حقیقتاً به توانمندی زنان و نقش کلیدی‌شان در عرصه‌ی اجتماعی باور داشتند. ثابت‌قدم و استوار بودند. پای باورهایشان می‌ایستادند و به‌جای خالی کردن میدان همیشه دنبال راه چاره برای رفع مشکلات بودند. مهم‌تر از همه اینکه حتی در تاریک‌ترین لحظات امیدوار بودند و با توکل به خدا و تلاش به راهشان ادامه می‌دادند.»

تنها نام نیکوست که می‌ماند

«علی‌اصغر حاجی‌بابا، پدر صنعت ریخته‌گری چهره در نقاب خاک کشید و صنعت ایران یکی از مؤثرترین کارآفرینان و کنشگران اقتصادی خود را از دست داد.»

خبر کوتاه است، اما دردناک! آن‌هم درست چند روز پیش از شروع نگارش این زندگی‌نامه؛ اما رفتن حقیقتی است که باید با آن کنار آمد. علی‌اصغر حاجی‌بابا در روز ۱۳ خرداد ۱۳۹۹ در ۸۹ سالگی از دنیا می‌رود و آنچه از او می‌ماند، سرمایه‌های ارزشمندی برای ایران و ایرانیان و نامی نیکو برای خودش است. او آزادانه به بهشتی می‌رود که خودش آن را این‌گونه توصیف می‌کند: «بهشت آنجاست که آزاری نباشد/ کسی را با کسی کاری نباشد...»

منابع

- پنبه تا آتش (۱۳۹۵)، فیلمنامه‌نویس و کارگردان: بهرام عظیم‌پور، تدوین شبنم حسینی.
بی‌نا (۱۳۹۵)، «درد و رنج کارآفرین ایرانی»، تجارت فردا، شماره‌ی ۱۸۶، ۱۰ مرداد.
گفت‌وگوی مؤلف با اعضای خانواده‌ی حاجی‌بابا.

آلبوم عکس ها





