

نسل امین الضرب

همیشه پای یک مدیر در میان است

خاطرات کارآفرینی: ابراهیم عسگریان، علاءالدین میرمحمدصادقی
محسن خلیلی و عباس موسوی رهپیمان



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

سرشناسه: مسکنی، زهره، ۱۳۵۱ -

عنوان و نام پدیدآور: همیشه پای یک مدیر در میان است / زهره مسکنی، رویا میرغیائی، سارا پرومند؛ زیر نظر فریدون عموزاده خلیلی؛ شورای سیاست‌گذاری مصطفی درویشی، بهراد مهرجو؛ ویراستار فریده عنایتی و زینب زنهاری؛ [برای] اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران.

مشخصات نشر: تهران: انتشارات امین‌الضرب، ۱۴۰۰.

مشخصات ظاهری: ۱۷۱ص: مقصور: ۲۱/۱۴۰۵/۵س.م.

فروست: نسل امین‌الضرب / دبیر مجموعه مریم عربی؛ ۴.

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۱۳۴-۱۲-۴-۴۵۰۰۰۰

وضعیت فهرست‌نویسی: فیبا

یادداشت: عنوان روی جلد: همیشه پای یک مدیر در میان است؛ خاطرات کارآفرینی ابراهیم عسگریان، علاءالدین میرمحمدصادقی، محسن خلیلی و عباس موسوی‌دهیما، عنوان روی جلد: همیشه پای یک مدیر در میان است؛ خاطرات کارآفرینی ابراهیم عسگریان، علاءالدین میرمحمدصادقی، محسن خلیلی و عباس موسوی‌دهیما.

موضوع: کارآفرینی -- ایران -- سرگذشتنامه
موضوع: Entrepreneurship -- Iran -- Biography

موضوع: کارآفرینی -- ایران

موضوع: Entrepreneurship -- Iran

موضوع: کارآفرینی -- ایران -- داستان

موضوع: Entrepreneurship -- Iran -- Fiction

شناسه افزوده: میرغیائی، رویا، ۱۳۶۰ -

شناسه افزوده: پرومند، سارا، ۱۳۶۱ -

شناسه افزوده: درویشی، مصطفی، ۱۳۴۸ -

شناسه افزوده: مهرجو، بهراد، ۱۳۶۳ -

شناسه افزوده: عربی، مریم، ۱۳۶۰ -

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

رده بندی کنگره: HB۶۱۵

رده بندی دیویی: ۳۳۸/۴-۹۵۵

شماره کاتالوگ: ۸۴۳۵۷۵۱

اطلاعات رکورد کتابشناسی: فیبا



اتاق بازرگان، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

TEHRAN CHAMBER OF COMMERCE
INDUSTRIES, MINES AND AGRICULTURE



همیشه پای یک مدیر در میان است

نویسنده: زهره مسکنی، رویا میرغیائی، سارا پرومند

زیر نظر فریدون عموزاده خلیلی

دبیر مجموعه: مریم عربی

شورای سیاست‌گذاری: مصطفی درویشی، بهراد مهرجو

طراحی جلد: رضا دولت زاده

صفحه آرایشی: نادر قیله‌ای

ویراستار: زینب زنهاری و فریده عنایتی

چاپ اول: تابستان ۱۴۰۰

مدیر تولید: فریده عنایتی

تیراژ: ۵۰۰ نسخه

چاپ: مومن

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۱۳۴-۱۲-۴-۴۵۰۰۰۰

انتشارات امین‌الضرب:

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



همیشه پای یک مدیر در میان است

زهرة مسكنى، روىا ميرغياى و سارا برومند



فهرست

پیشگفتار ۷

فصل اول

مرد آینه‌ای در پنجره‌های زمان

داستان زندگی ابراهیم عسگریان، مدیرعامل شرکت شیشه کاوه ۱۱

نویسنده: زهره مسکنی

فصل دوم

کشف رگه‌های روشن در معدن زندگی

داستان زندگی علاءالدین میرمحمدصادقی، پدر صنعت گچ ایران ۳۹

نویسنده: زهره مسکنی

فصل سوم

خستگی ناپذیر

داستان زندگی محسن خلیلی، بنیانگذار شرکت گاز بوتان ۱۰۳

نویسنده: رویا میرغیاثی

فصل چهارم

مردی که هر روز متولد می‌شود

داستان زندگی عباس موسوی رهپیما، بنیان‌گذار فومن شیمی ۱۴۵

نویسنده: سارا برومند

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، ملامت از زندگی با همه‌ی ابعادش، آکنده از رویدادها، حوادث، تجربه‌ها، شکست‌ها، پیروزی‌ها، جهش‌ها، فروماندن‌ها، شادکامی‌ها، شوربختی‌ها، نبوغ‌ها، ندانم‌کاری‌ها، اشک‌ها و لبخندها کدام را باید برگزید؟ در کجا باید تأمل کرد؟ کدام چراغ را باید برافروخت؟ زیر سایه‌ی کدام حادثه باید آرمید و سنگ بنای توسعه‌ی آینده را به جا نهاد؟

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

را بر ساخته‌اند. کهکشان راه شیری بدون آن‌ها از معنا تهی می‌شود.

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

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

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

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

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

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

مرد آینه‌ای

در پنجره‌های زمان

داستان زندگی ابراهیم عسگریان،

مدیرعامل شرکت شیشه کاوه

نویسنده: زهره مسکنی

مدیریت شیشه‌ای «تغییر»

«تنها چیزی که در جهان ثابت است، 'تغییر' است. ما افتخار می‌کنیم که با رویی باز و گشاده از تغییرات استقبال نموده و در کسب‌وکار خود، تغییرات را مدیریت می‌نماییم.»

این جمله‌ای است که در وبسایت «شیشه‌ی کاوه» به چشم می‌خورد. درست مثل اینکه مشتری وارد فروشگاه‌ی بشود و نخستین چیزی که توی ویتترین چشمش را بگیرد و جذبش کند، همین جنس باشد. جمله‌ای به شفافیت شیشه! چیزی که بتوان آن سوییچ را بی‌هیچ آلایش و کم‌وکاستی مشاهده کرد و از آن بهره گرفت. مانند اینکه مهمانی وارد خانه‌ای بشود و او را به‌سمتی هدایت کنند؛ از سرسرای عبور کند و برسد به مهمان‌خانه و صاحب‌خانه از آن‌هایی باشد که با خلوص نیت و بدون رودربایستی، ظاهر و باطن سفره را پیش روی مهمان بگشاید. آنجاست که مهمان هم احساس صمیمیت و راحتی می‌کند و کم‌کم اعتماد به دست می‌آورد. مهمان باشید یا مشتری، اینجا سایت شیشه‌ی کاوه است به مدیریت چندین‌ساله‌ی «ابراهیم عسگریان» که در پیام مدیریتی‌اش بر چهار اصل «دستیابی به کیفیت مطلوب»، «خدمات‌رسانی مناسب به مشتریان»، «ایجاد محیطی مساعد برای کار و رشد کارکنان» و «تعهد به مسئولیت‌های اجتماعی» تأکید می‌کند و برای رسیدن به اهدافش، این اصول را همواره در کانون توجه همه‌ی همکاران قرار داده است.

او بر «تغییر» تأکید می‌کند؛ چراکه معتقد است در صنعت شیشه تغییرات بسیار سریع رخ می‌دهد و تمامی برنامه‌ریزی‌ها و اقدامات باید بر اساس کیفیت مطلوب با هدف رضایتمندی مشتریان باشد. او لازمه‌ی رسیدن به کیفیت مطلوب را علاوه بر رعایت اصول پیش‌گفته، سرمایه‌گذاری مستمر در زمینه‌ی توسعه‌ی منابع انسانی و تکنولوژی می‌داند. عسگریان باور دارد بهترین نتایج زمانی به دست می‌آیند که سازمان نه تنها در رهبری و سیاست‌گذاری، بلکه در بهره‌وری نیز توانمند شده باشد.

لحظه‌ای درنگ جایز نیست!

در شهر درندشت تهران، انتهای اتوبان صیاد شیرازی را که به سمت شمال بروید، جایی در بلوار شهید مژدی یا همان «اوشان»، به ساختمان «کاوه» می‌رسید که مرکزی با مدیریت ابراهیم عسگریان است. مرد پرکاری که گرچه نامش در فهرست نامداران عرصه‌ی اقتصادی و کارآفرینی کشور به چشم می‌خورد، اما برخلاف بسیاری از هم‌ردیفان خود برای بازگویی و مرور گذشته‌ی خود فرصت و تمایل چندانی ندارد. شاید برای او آنچه پیش رو دارد از ارزش و اهمیت بیشتری برخوردار است، تا آنچه پشت سر گذاشته است؛ برای همین نخواستہ زمانی را صرف توقف و برگشتن و نگرستن به راه سپری‌شده کند. گویی ترجیح می‌دهد به همان سرعتی که صنعت شیشه در حال تغییر است، پیش برود و به نظرش این کار شاید اثرگذارتر از لحظه‌ای درنگ برای به خاطر آوردن این باشد که اکنون کجای مسیر قرار دارد.

ابراهیم عسگریان فعالیت گروه صنعتی شیشه‌ی کاوه را در سال ۱۳۶۱ با هدف تأمین انواع ظروف شیشه‌ای خانگی با تأسیس کارخانه‌ی بلور شیشه در شهر صنعتی کاوه آغاز کرد. این گروه در سال ۱۳۷۹، فعالیت‌های خود را در زمینه‌ی تولید شیشه گسترش داد و کارخانه‌ی شیشه‌ی تخت و آینه‌ی ایران‌فلوت را راه‌اندازی کرد. آن زمان، آغاز تولید شیشه‌های فلوت با آخرین فناوری‌های ساخت شیشه بود. این محصول از غوطه‌ور شدن شیشه‌ی گداخته روی بستر قلع مایع به دست می‌آید. این مجموعه

هم‌اکنون با بیش از ۳۸ سال تجربه به‌عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده‌ی شیشه و بلور بخش خصوصی در کشور ایران و منطقه شناخته می‌شود. در حال حاضر، فعالیت‌های این گروه در چهار حوزه‌ی کسب‌وکار شامل بلور یا ظروف شیشه‌ای، شیشه‌های تخت، مواد اولیه‌ی صنعت شیشه و صنایع پتروشیمی دسته‌بندی می‌شوند.

بیش از ۶۵۰ کارمند پیشه‌ور و باتجربه در کنار هیئت‌مدیره‌ی مجموعه‌ی گروه صنعتی شیشه‌ی کاوه مشغول فعالیت هستند. دفتر مرکزی علاوه بر واحد فروش و امور مالی، شامل چندین بخش حرفه‌ای از جمله مهندسی شیمی، مهندسی مکانیک، معماری، متالورژی، پایپینگ، مهندسی عمران، مهندسی معدن، فناوری اطلاعات، مهندسی برق و... است. گروه صنعتی شیشه‌ی کاوه کارخانجات خود را در داخل و خارج، با تکیه بر نیروی انسانی و همکاری با کارشناسان متخصص در تمامی رشته‌ها مطابق با استانداردهای بین‌المللی احداث کرده و صلاحیت محصولات ایرانی را در جهان بنیان نهاده است. این چیزی است که به نظر می‌رسد ابراهیم عسگریان بر آن تأکید کرده است و به آن بسیار توجه می‌کند و رمز و راز موفقیت شغلی وی را باید در همین جریان جست‌وجو کرد.

نخستین گام‌های بلورین آقای شیشه

«یکی از کهن‌ترین شیشه‌ها، لوله‌های شیشه‌ای است که با نام سیلندر شیشه شناخته می‌شود و در معبد چغازنبیل یافته شده است. دیرینگی این اثر به هزاره‌ی دوم پیش از میلاد باز می‌گردد. از دیگر آثار مربوط به دوره‌های پیش از تاریخ، می‌توان شیشه‌ها و سفال‌های طبقه‌ی یک را نام برد. در این بخش، کهن‌ترین سفال دست‌ساز از دوره‌ی اشکانی به نمایش گذاشته شده است...» خانمی که این توضیحات را ارائه می‌داد، بازدیدکنندگان را به بخش دیگری از موزه هدایت کرد.

نمی‌داند این بار چندمی است که به دیدن «موزه‌ی آبگینه» می‌آید و هر بار تا چند روز در رؤیای اشیای تاریخی و افسانه‌هایی است که این اجسام کهن در سفر زمان با خود به همراه دارند. آن روز نیز در اتاقش

چشمانش را روی هم گذاشت و تصور کرد در اتاقی است که همه جای آن آینه کاری شده است. بعضی از آینه‌ها مقعر، بعضی محدب و برخی مسطح‌اند. بعضی‌هایشان رنگی‌اند و برخی بی‌رنگ. پاره‌ای نیز زنگار بسته و برخی صیقلی‌اند. آینه‌ها شکل‌ها و اندازه‌های متفاوتی دارند و در جهت‌ها و زاویه‌های گوناگون تعبیه شده‌اند. با خودش فکر کرد وقتی انسان وارد این اتاق می‌شود و در وسط آن می‌ایستد، هزاران تصویر از همان یک فرد در این آینه‌های مختلف پدید می‌آید و هر آینه‌ای به حسب استعداد، اندازه، رنگ و شکل خود، تصویر و جلوه‌ای خاص از همان یک انسان پدیدار می‌کند. درست مثل آدم‌های مختلفی که او در مجموعه‌ی خودش، به کار و فعالیت گرفته بود. در آن مجموعه، صدها انسان با ویژگی‌های مختلف وجود دارند که همگی تجلی و جلوه‌ی یک انسان ایستاده در وسط اتاق‌اند. او می‌دانست که جنس اولیه‌ی کارش از شیشه و آینه است و افراد مختلف را انعکاس توانمندی و تلاش خود در مرکز آن اتاق سراسر آینه می‌دانست. این اتاق آینه‌ای را همیشه در ذهن خود داشت و هنگام توسعه و ارتقا بود که می‌رفت و درون اتاق می‌ایستاد و خیره می‌شد به دیوارهای سراسر آینه: «آینه‌ی رنگ تو عکس کسی‌ست/ تو ز همه رنگ جدا بوده‌ای».

آنچه از بررسی روند فعالیت ابراهیم عسگریان در زمینه‌ی صنعت شیشه برمی‌آید، این‌گونه است که وی در سال ۱۳۵۹ شرکت ایران‌تول را در محدوده‌ی شهرستان ساوه از استان مرکزی راه‌اندازی کرده است. این راه‌اندازی که با توجه به اهمیت بسیار زیاد تأمین به‌موقع قالب برای خطوط ظروف شیشه‌ای انجام شده، به‌نوعی آغازگر رسمی رشته اقدامات او در این صنعت و نخستین قدم در مسیر پُرفرازونشینی است که وی در آن قرار دارد. هم‌اکنون این کارخانه با دارا بودن تعداد بسیار زیادی از ماشین‌های CNC و UNIVERSAL علاوه بر تأمین قالب‌های لازم، انواع قطعات یدکی کارخانه‌ها و ماشین‌آلات پروژه‌های جدید را نیز تولید می‌کند. انواع ماشین‌آلات جابه‌جایی و حمل شیشه، تجهیزات ضروری برای صنایع نفت و گاز و پتروشیمی، سازه‌های فلزی ربات‌ها و... از جمله تولیدات

این کارخانه محسوب می‌شوند.

این‌گونه است که ابراهیم عسگریان دو سال پس از نخستین قدم خود در راه‌اندازی شرکت ایران‌تول، شرکت بلور شیشه‌ی کاوه را در شهر صنعتی کاوه تأسیس کرد. ماشین‌آلات خطوط تولید این کارخانه از کشورهای ایتالیا، آلمان، فرانسه و انگلستان خریداری شد و با دانش و تکنولوژی روز، به‌طور انبوه ظروف شیشه‌ای تولید کرد. ظرفیت تولید این واحد ۵۸ هزار تن در سال است. طراحی و ساخت بخش اعظم خطوط تولید به‌دست متخصصان تیم طراحی و مهندسی گروه صنعتی شیشه‌ی کاوه انجام می‌شود. این شرکت با بیش از ده خط تولید بلور سینگل‌گاب و دبل‌گاب و سه ماشین چاپ، نقش تعیین‌کننده‌ای در بازار مصرف داخلی و صادرات دارد.

ابراهیم عسگریان با تأسیس این شرکت شروع به تولید انواع بلور شامل لیوان، استکان، انواع بشقاب، دبس، کاسه و... به‌صورت ساده و رنگی کرد. همچنین بلوک شیشه‌ای از محصولات عمده‌ی این واحد تولیدی به شمار می‌آید. این شرکت با داشتن ماشین‌های چاپ روی محصولات بلور، گام دیگری با هدف خودکفایی تولید محصولات بلور برداشت. وی یک سال بعد یعنی در سال ۱۳۶۲ نیز، کارخانه‌ی شیشه‌ی مظروف یزد را با دارا بودن دو کوره با هدف تولید انواع سرویس‌های غذاخوری بلوری خصوصاً تولید محصولاتی به روش پرسی، به مجموعه‌ی کارخانجات گروه صنعتی شیشه‌ی کاوه اضافه کرد. این کارخانه به‌منظور تولید مؤثر و بهره‌وری بیشتر تأسیس شد و هنوز هم ظرفیت‌های لازم برای توسعه‌ی خطوط تولید جدید را تا ۲۵ خط تولید داراست. هم‌اکنون حدود پانصد نفر نیروی فعال در بخش تولیدی کارخانه مشغول به کار هستند. اخیراً یک ماشین چاپ هشت‌رنگی با هدف توسعه‌ی تنوع محصولات و پاسخ‌گویی قوی‌تر به مشتریان این محصولات، به خط تولید این کارخانه اضافه شده است.

پیش‌تاز در خاورمیانه

در سال ۱۳۶۶، ابراهیم عسگریان تصمیم گرفت به‌منظور تولید شیشه‌های جام (شیت) در ضخامت‌های مختلف کارخانه‌ی دیگری راه‌اندازی

کند. او دست به کار شد و پس از بررسی‌های لازم، کارخانه‌ی ساوه‌جام را در زمینی به مساحت ۵۸ هکتار و زیربنای ۳۳۵۰۰ متر مربع در شهر صنعتی کاوه تأسیس کرد. قصد عسگریان این بود که حالا واحد تولید شیشه‌های ساده بتواند با چهار خط تولید هم‌زمان و با حجم تولید ۲۵۰ تن روزانه، شیشه‌هایی در ضخامت‌های یک تا هشت میلی‌متر را برای مصارف مختلف تولید کند. او خط تولید شیشه‌ی مشجر را هم در سال ۱۳۷۸ در همین کارخانه احداث کرد که اینک با ظرفیت تولید روزانه ۱۲۰ تن، مجموعه‌ی کاملی از گل‌های مشجر را تولید می‌کند که در بازار داخلی و کشورهای منطقه به فروش می‌رسند. از آنجاکه هدف عسگریان همواره جلب رضایت مشتری و پاسخ‌گویی به نیاز اوست، این تولیدات تنوعی از رنگ‌های سبز، برنز، آبی و دودی دارند.

در سال ۱۳۶۹، زمان احداث شرکت کاوه‌سیلیس فرا رسیده بود. عسگریان این شرکت را در همان محل شهر صنعتی کاوه برای فرآوری سیلیس و مواد اولیه راه‌اندازی کرد و سال بعد نیز به‌سرعت برای راه‌اندازی شرکت شیشه‌ی ایران‌فلوت اقدام کرد. این شرکت نخستین خط تولید شیشه‌ی فلوت در ایران است که به‌کارگیری تکنولوژی‌های روز دنیا در صنعت شیشه، کارخانه را به یکی از تولیدکنندگان پیشتاز شیشه‌ی فلوت در خاورمیانه نیز تبدیل کرده است. بهره‌گیری از مزایای سیستم‌های کنترل کیفیت اتوماتیک در تولید هر جام شیشه و همچنین سیستم رباتیک تخلیه و بارگیری پایانی، مجموعه‌ی عسگریان را به‌شکل درخور توجهی در تولید انواع مختلف شیشه‌های فلوت لازم برای کارخانجات تولید شیشه‌ی اتومبیل توانا کرد.

رمز موفقیت بیشتر: تولید ماده‌ی اولیه

صبح است ساقیا قدحی پرشراب کن
دور فلک درنگ ندارد شتاب کن
مجری رادیو خواندن شعر را ادامه می‌دهد. عسگریان خودکارش را می‌گذارد روی کاغذ و لحظاتی فارغ از آنچه یادداشت کرده، به رادیو گوش می‌دهد. او پس از راه‌اندازی و تکمیل گام‌به‌گام فرایند تبدیل شیشه به

کالاها و اجناس مورد نیاز مشتری و ارتقای کیفیت این محصولات، حالا به این نتیجه رسیده که یکی از مواد اولیه‌ی مهم در صنعت شیشه، کربنات سدیم است. او می‌داند با توجه به تولید محدود این محصول در ایران، گروه صنعتی شیشه‌ی کاوه برای پاسخ‌گویی به نیاز بازار داخل و همچنین افزایش پویایی صنایع داخلی باید یک کارخانه‌ی تولید کربنات سدیم احداث کند. مثل همیشه «درنگ» جایز نیست. از صبح که به دفترش رسیده، نقشه‌ی راهی را که در ذهنش برای احداث کارخانه‌ی جدید ایجاد شده، مرحله‌به‌مرحله روی کاغذ تصویر کرده است. همان میانه‌ی راه منزل به دفتر، سه نفر از مدیران مرتبط را خواسته است که یکی یکی از راه می‌رسند. می‌نشینند و تا ظهر، بنای کلیات آنچه را باید انجام شود، بررسی می‌کنند. او می‌داند که راه دراز و دشواری در پیش است، اما از این راه‌ها که بیشترشان به مقاصد مشخص منتهی شده بود، زیاد پیموده است. ناهار که می‌خورد، همچنان صدای مجری رادیو توی گوشش است: «دور فلک درنگ ندارد...»

عسگریان در سال ۱۳۷۵، صنایع شیمیایی کاوه‌سودا را در مجموعه‌ی کارخانجات گروه صنعتی شیشه‌ی کاوه تأسیس کرد. فعالیت‌های شرکت صنایع شیمیایی کاوه‌سودا متمرکز است بر تولید کربنات سدیم سبک و سنگین و همچنین، جوش شیرین با کیفیت زیاد مطابق با آخرین فناوری‌ها. او یک سال بعد، شرکت بلور شیشه‌ی تابان را برای تولید شیشه‌های مشجر، جار و بطری در شهر صنعتی کاوه تأسیس کرد. کارخانه‌ی بلور و شیشه‌ی تابان در طول دهه‌های هفتاد و هشتاد در زمینه‌ی تولید بطری و جار، با فعالیت مستمر خود نقش بسزایی در صنعت ظروف شیشه‌ای ایفا نمود و پس از وقفه‌ای، مجدداً از سال ۱۳۹۵ با ایجاد تغییراتی فعالیت خود را از سر گرفت. این واحد تولیدی با بهره‌مندی از توان مهندسان جوان و نیروی کار خبره و نیز، استفاده از کوره‌ی ۱۵۰ تنی خود توانست در تولید انواع متنوعی از بطری و جار مناسب برای مصارف عمومی و اختصاصی در صنایع غذایی به موفقیت‌های چشمگیری دست یابد. عسگریان از طریق همین واحد در صادرات محصولات خود به کشورهای همسایه نیز

فعالیت‌های چشمگیری داشت؛ چراکه این شرکت گواهینامه‌های معتبری برای تولید محصولات با استاندارد جهانی دارد.

آینه چون نقش تو بنمود راست...

عسگریان مجله‌ی روی میز اتاق انتظار را برداشت و ورق زد. میان نشریات پزشکی و تبلیغ تجهیزات دندان‌پزشکی، مقاله‌ای از یک روزنامه‌ی تاریخ‌گذشته نظرش را جلب کرد. خواندن آن را به دیگر مطالب پیش رویش ترجیح داد: «...درون آدمیان، آینه‌کاری دست توانای پروردگار است. این آینه‌ها سرانجام بعد از مرگ در کنار هم قرار می‌گیرند تا آینه‌ی تمام‌قدی را بسازند که تجلی‌گر جلوه‌ی خداوند است...» ابراهیم عسگریان خودش هم همیشه بر این اعتقاد است که آینه‌ها تجلی اسرار الهی و نماد مبادله‌ی آگاهی‌اند. فرایند تولید شیئی که تمثیلات و داستان‌های بسیاری در وصف آن بیان شده و همچنین، دیدگاه عارفان، فیلسوفان و ادیبان در خصوص آن مهم و شایسته‌ی بررسی است، همیشه برایش خیلی جالب بوده است. به‌ویژه آنکه در این مسیر، کارآفرینی هم صورت بگیرد و صدها نفر در خط تولید آن به کار گرفته شوند. نوبتش شده بود. خانم منشی به داخل مطب هدایتش کرد. دکتر که آینه‌ی دندان‌پزشکی‌اش را برداشته بود و دندان‌های ابراهیم‌آقا را بررسی می‌کرد، او همچنان در این فکر بود: «آینه چون نقش تو بنمود راست...»

فعالیت شرکت شیشه‌ی کاوه‌فلوت در سال ۱۳۷۹ آغاز شد تا به تولید انواع شیشه‌های فلوت، آینه، رفلکس و لمینیت پردازد. این شرکت در زمینی به مساحت ۱۲ هکتار و زیربنای ۷۷ هزار مترمربع در شهر صنعتی کاوه تأسیس شد. عسگریان برای ساخت این مجموعه، همه‌ی بخش‌های عملیات مهندسی پایه و تفصیلی و نیز، کارشناسان و مهندسان توانمند گروه صنعتی شیشه‌ی کاوه را به کار گرفت. ظرفیت تولید این کارخانه ۲۲۰۰۰۰ تن شیشه‌ی فلوت در سال است و راه‌اندازی خط تولید شیشه‌ی طلق‌دار آن با ظرفیت دو میلیون متر مربع در سال، بیانگر انتقال و به‌کارگیری فناوری‌های جدید در صنعت شیشه است.

گام بعدی، راه‌اندازی شرکت ابهرسیلیس در سال ۱۳۸۰ در شهرک صنعتی حیدریه واقع در استان قزوین بود. مهم‌ترین فعالیت این کارخانه تولید سیلیس و دولومیت دانه‌بندی‌شده به‌عنوان مواد اولیه در تولید شیشه‌ی جام است که در مقایسه با روش‌های سنتی، باعث افزایش درخور توجهی در کیفیت محصول نهایی شده است. عسگریان این نکته را در نظر گرفته بود که معادن اختصاصی گروه صنعتی شیشه‌ی کاوه در نزدیکی سایت کارخانه قرار داشته باشند و همین نشانه‌ی تولید محصولاتی با کیفیت زیاد است.

بزرگ‌ترین تولیدکننده‌ی متانول جهان

بهار سال ۱۳۸۳ بود. مرد به دریا خیره بود. نسیمی که از سمت دریا می‌وزید، بوی خوش و آشنایی را برایش تداعی می‌کرد. در ذهنش شوق نوسازی و بازتولید یک سیستم تازه که رونق و رزق را به زندگی افراد بکشانند، ایجاد شده بود. نگاه کرد به زیر پایش. ایستاده بود روی آن سازه‌ی دریایی آشنا که محل مخصوص پهلوگیری و مهار کشتی‌ها برای بارگیری و باراندازی کالا است. با خود اندیشید که اسکله‌ها معمولاً درون حوضچه‌ی بنادر ساخته می‌شوند تا مکانی ایمن در برابر برخورد امواج و «توفان» باشند. جرقه در فکرش زده شده بود و به «توفان» فکری نیاز داشت. نه با شتاب که با آرامش و غرور، اسکله را به قصد مشاوره‌ی تلفنی با مدیرانش ترک کرد.

عسگریان در سال ۱۳۸۳، شرکت متانول کاوه را در بندر دیر استان بوشهر راه‌اندازی کرد. متانول به‌عنوان محصولی ارزشمند جایگزین مناسبی برای LPG گازوئیل و بنزین است؛ علاوه بر اینکه سوختی پاک برای خودروها محسوب می‌شود، در صنایع تولیدی حلال‌ها، رنگ‌ها، پلاستیک‌ها و ضدیخ‌ها نیز به‌عنوان ماده‌ی اولیه کاربرد گسترده‌ای دارد. مجتمع پتروشیمی متانول کاوه بزرگ‌ترین تولیدکننده‌ی متانول جهان است و احداث اسکله‌ی اختصاصی در سواحل خلیج فارس در مجاورت سایت پروژه برای صادرات محصولات تولیدی، از مزایای این طرح به شمار می‌رود. در

این مجموعه، شرکت سوئیزی کازال ارائه‌کننده و لیسانس‌دهنده است. شرکت پیدک پیمانکار مهندسی تفضیلی و خدمات‌رسانی در خرید تجهیزات محدوده‌ی فرایندی است و شرکت فنی‌مهندسی پتروکاوه به‌عنوان پیمانکار اصلی نصب و راه‌اندازی، طراح مهندسی پایه و تفضیلی بخش یوتیلیتی و همچنین ارائه‌کننده‌ی خدمات ساخت بخشی از تجهیزات و ماشین‌آلات است.

حالا دیگر سال‌هایی بود که عسگریان محدوده‌ی فعالیت خود را از استان مرکزی و مجموعه‌ی شهر ساوه توسعه داده و در دیگر مناطق کشور نیز، مراکز کاری مرتبط با صنعت شیشه احداث کرده بود. پس از استان‌های قزوین و بوشهر، حالا آقای شیشه به فارس می‌اندیشید. این بود که در سال ۱۳۸۴، شرکت کربنات سدیم کاوه را به‌منظور تولید کربنات سدیم سبک و سنگین در فیروزآباد راه‌اندازی کرد. ظرفیت عملیاتی کارخانه‌ی کربنات سدیم کاوه با توجه به تجارب و توانمندی‌های اجرایی و فنی گروه صنعتی شیشه‌ی کاوه ۱۰۰۰۰۰۰ تن در سال است. این کارخانه نه‌تنها همه‌ی نیاز داخل کشور را مرتفع می‌کند، بلکه امکان صادرات بخش اعظمی از محصول ضروری برای صنایع شیشه و بلور، صنایع شوینده و پاک‌کننده، تصفیه‌ی آب، پتروشیمی‌ها و... را نیز به کشورهای نظیر ترکیه، عراق، هند، اوکراین، یونان، امارات، ارمنستان، تاجیکستان و... فراهم کرده است.

سالی که نکویی از بهارش پیدا بود!

لحظه‌ی تحویل سال همیشه به‌خودی‌خود، چیز خاصی ندارد و در آن لحظه غیر از رسیدن لحظه‌ی اعتدال بهاری، هیچ اتفاق خاص دیگری در عالم واقع رخ نمی‌دهد، حتی نو شدن طبیعت و حیات هم صرفاً در همان لحظه محقق نمی‌شود؛ بلکه از روزها قبل، این روند آغاز شده است. این لحظه از نظر اینکه نقطه‌ی شروع سالی نو برای ماست و شمارش تقویم زندگی ما از آن لحظه در سالی جدید آغاز می‌شود، بسیار ارزشمند است. همین موضوع یکی از بهانه‌های منحصربه‌فرد برای نو شدن و اجرایی

کردن تصمیم‌های بزرگ ابراهیم عسگریان است. او آن لحظه، آن شروع و آن روزها را که به‌ظاهر نو هستند، بستر اتفاق‌ها و عملکردهای جدید بسیار خوب، عاقلانه و خدایسندانه می‌بیند و با همین دید، آن لحظه‌ی سال را قدر می‌داند. اگرچه همه‌ی این‌ها بارها و بارها در تمامی نوروزهای زندگی‌اش تکرار شده، اما او نوروز سال ۱۳۸۵ را طور دیگری همیشه در خاطرش داشته است. نوروزی که از همان لحظه‌ی تحویل سال می‌دانست سالی بسیار پربارتر و پرکارتر در پیش خواهد داشت و از خدا خواسته بود تا حال خودش و تمامی انسان‌هایی را که در چرخه‌ی اقتصادی زیرمجموعه‌ی او زندگی و فعالیت می‌کردند، به بهترین احوال تبدیل کند و قلوب و ابصارشان را در پناه پُر رزق و روزی خود گیرد.

سال ۱۳۸۵ برای ابراهیم عسگریان سال پرتلاش و خاصی بود. او که از همان آغاز سال در افکار بهاری خود طراوت کارآفرینی و شکوفایی را یافته بود، ابتدا شرکت شیشه‌ی آسافلوت را در شهرک صنعتی ورجوی واقع در شهرستان مراغه از استان آذربایجان شرقی تأسیس کرد. هدف عسگریان از احداث این مرکز، تولید انواع شیشه‌های فلوت، آینه و رفلکس در این منطقه از کشور بود. این شرکت به‌عنوان یکی از کارخانجات بسیار بزرگ تولید شیشه‌ی فلوت در ایران با استفاده از آخرین فناوری‌ها در به‌کارگیری ماشین‌آلاتی نظیر سیستم روباتیک بارگیری، ماشین نشان‌گذاری، سیستم سنجش ضخامت و کشش شیشه و... محصولاتی باکیفیت، مطابق با استانداردهای روز دنیا تولید می‌کند. استفاده از یک کوره‌ی بزرگ، این کارخانه را در تولید محصولاتی با رنگ‌ها و ضخامت‌های مختلف توانا کرده است. خط تولید آینه‌ی این شرکت نیز در اواسط سال ۱۳۹۰ و همچنین خط تولید شیشه‌ی پوشش‌دار این کارخانه نیز که مجهز به آخرین فناوری روز دنیا از کشور آلمان است، اواخر همان سال به بهره‌برداری رسید.

در همین سال ۱۳۸۵ بود که عسگریان به آنچه مدت‌ها در سر می‌پروراند، جامه‌ی عمل پوشاند و آن چیزی نبود جز احداث کارخانه‌ای خارج از مرزهای ایران. آن سال شرکت شیشه‌ی فرست‌گلس در شهرک صنعتی عدرا واقع در سی‌کیلومتری شهر دمشق کشور سوریه شروع

به کار کرد تا تنها کارخانه‌ی تولیدکننده‌ی شیشه در سوریه باشد که ظرفیت تولید آن ۲۲۰۰۰۰ تن شیشه‌ی فلوت در سال است. شیشه‌ی فلوت سفید، سبز اتومبیلی، برنز و همچنین آینه‌ی نقره از محصولات تولیدی این کارخانه است.

سال ۱۳۸۵ سال راه‌اندازی شرکت بلور کاوه نیز بود که به‌عنوان سومین کارخانه‌ی تولیدکننده‌ی ظروف شیشه‌ای در گروه صنعتی شیشه‌ی کاوه قلمداد می‌شود. هدف عسگریان از راه‌اندازی این کارخانه در آن سال، توسعه‌ی بازار و غنی‌سازی سبد محصولات کاوه بود. این کارخانه دارای یک کوره‌ی ذوب و یازده خط تولید است که محصولات تولیدی به روش گریز از مرکز، محصولات سنگین‌وزن نظیر پارچ و همچنین محصولات دوتکه نیز در آن تولید می‌شوند.

سالی برای زیارت و تجارت در مشهد

سال ۱۳۸۹ است. ابراهیم عسگریان قصد کرد به مشهد مقدس سفر کند. نخست اینکه آقا طلبیده بود ابراهیم به زیارتش برود که اتفاقاً خودش همیشه زیارت آستان امام هشتم را نوعی حج فرعی می‌دانست. دوم اینکه برای افزایش مراکز تولیدی صنعتی خود و به شکرانه‌ی این برکت بود که زائر شده بود. گرمسار، سمنان، دامغان و شاهرود را که پشت سر گذاشت، غرق تفکر در آنچه گذشت، بود. از شاهرود تا سبزوار مسافت بسیاری بود و همراهانش از همه‌جا و همه‌چیز سخن به میان می‌آوردند. حدفاصل شاهرود تا سبزوار که جاده بین دو زیستگاه توران و میاندشت قرار دارد، از نقاط آسیب‌خیز یوزهاست و موضوع سخن در ماشین این است که تعداد زیادی از جانوران و حیات وحش منطقه از جمله یوز تاکنون کشته شده‌اند.

ابراهیم به یوزها می‌اندیشد، به سرعت و قدرتشان و به اینکه حالا دیگر یوزپلنگ نماد ملی، منطقه‌ای و جهانی کشور است. افکارش مثل حلقه‌های زنجیر در هم می‌تنند و او را با خود می‌برند به جایی بسیار دورتر از وسعت کویر. او در رؤیاهایش به مشهد رسیده و شرکت شیشه‌ی

فلوت کاویان را در شهرک صنعتی کاویان شهر مشهد تأسیس کرده است تا تولید شیشه‌ی شمال شرق کشور و کشورهای همسایه را نیز در اختیار بگیرد. به این می‌اندیشد که با این پروژه‌ی جدید نیز چه تعداد هم‌وطن را می‌توان به فعالیتی پرثمر گمارد تا هم خدای را خوش بیاید، هم امام را و هم بندگان خدای را. مطمئن است که این سفر برای او و تمام سرزمینش خوش‌یمن است. او به «سرعت و قدرت» این پروژه‌ی تازه در توانمندسازی اقتصادی کشور ایمان دارد. سرش را بالا می‌گیرد و از پشت شیشه‌ی ماشین خیره می‌شود به دوردست. تا چشم کار می‌کند، خشکی است و بوته‌های خار. یکی دیگر از همراهان توضیح می‌دهد که یوزها برای زندگی، مناطق خشک و باز مثل استپ‌ها و علفزارها را انتخاب می‌کنند؛ چون در چنین محیط‌هایی است که یوز می‌تواند با سرعت در پی شکار بدود، خلاف جنگل که وجود درختان انبوه نه‌تنها مانع از حرکت سریع جانور می‌شود، که شب‌ها با انداختن سایه جلوی دیدش را می‌گیرد.

پروژه‌های طراحی و مهندسی این شرکت نیز به‌دست شرکت پتروکاوه از شرکت‌های زیرمجموعه‌ی گروه صنعتی کاوه به انجام رسید. ابراهیم مراحل انتخاب و خرید ماشین‌آلات این کارخانه را در شهر دوسلدورف آلمان هم‌زمان با نمایشگاه شیشه‌ی Glasstec انجام داد و سپس، عملیات انتقال ماشین‌آلات به کشور انجام شد. طراحی این خط به‌گونه‌ای انجام شده که در بخش تولید صنعتی خودرو بسیار انعطاف داشته باشد و از کوچک‌ترین تا بزرگ‌ترین سایزها (۶۰۰×۳۶۶ سانتی‌متر) را در بر می‌گیرد.

و اما کارخانه‌ی توسعه‌ی بلور کاوه به همت گروه صنعتی شیشه‌ی کاوه به‌عنوان چهارمین کارخانه‌ی تولید بلور با هدف خودکفایی ایران در تولید انواع گیلان و ظروف ۰.۹۰ سال ۱۳۹۶ در زمینی به مساحت ۲۳۵۶۰۰ متر مربع واقع در شهر صنعتی کاوه شروع به فعالیت کرد. ماشین‌های خطوط تولید این پروژه از آخرین تکنولوژی موجود بهره برده‌اند و از کشور ایتالیا خریداری شده‌اند. این کارخانه شامل دو کوره به ظرفیت هرکدام ۱۴۰ تن در روز و دوازده خط تولید است. تمامی عملیات طراحی و مهندسی آن

به دست متخصصان داخلی شرکت پتروکاوه از شرکت‌های زیرمجموعه‌ی گروه صنعتی شیشه‌ی کاوه انجام شده است.

یاری گرفتن از نظام بانکی

رئیس شعبه نیم‌خیز می‌شود و از همان فاصله با ایما و اشاره چاق‌سلامتی می‌کند. کسی آن طرف میزش نشسته و مشخص است که کارش خیلی طول نمی‌کشد. عسگریان ترجیح می‌دهد بیرون بماند تا در کار نفر قبل خللی وارد نشود. می‌نشیند و نگاه می‌کند به صفحه‌ی تلویزیونی که به دیوار نصب است و در حال پخش برنامه‌ی صبحگاهی اما بدون صداست. نگاه می‌کند به تک‌تک باجه‌ها و یکی از کارمندان به نظرش جدید می‌آید. به خاطر می‌آورد که همین رئیس شعبه هم تا چندی پیش، پشت باجه بود و بعد معاون شد و حال، در جایگاه ریاست است. همیشه نظم و ترتیب و ارتقای تخصص و تجربه‌ی سیستم بانکی را دوست داشته است. بولتنی را که روی میز است، برمی‌دارد و ورق می‌زند. در یکی از صفحه‌ها می‌خواند: «کهن‌ترین شکل بانکداری مربوط به دوران آشوریان و بابلیان است. مدارکی از این ناحیه به دست آمده است که حکم چک را دارند. همچنین در قوانین حمورابی قوانینی درباره‌ی فعالیت‌های بانکداری وضع گردیده است. سپس یونانیان و رومیان نیز در معابدشان به فعالیت‌های بانکداری پرداختند و نوآوری‌هایی نیز در این زمینه داشتند. در دیگر نقاط جهان از جمله هند و چین نیز فعالیت‌های بانکداری انجام می‌شده...»

عسگریان با خود می‌اندیشد: «ولی صنعت شیشه‌گری در ایران در هزاره‌ی اول قبل از میلاد رونق داشته است. یادش می‌افتد که در جایی خوانده هزار سال پیش از میلاد، مهره و منجوق شیشه‌ای در ایران ساخته می‌شده است. کاوش‌های باستان‌شناسی، استفاده از ظروف شیشه‌ای را در حوالی سال‌های ۱۱۰۰ تا ۱۲۰۰ ق.م. در ایران ثابت می‌کند.» به یاد می‌آورد که جایی خوانده است: «به‌طور قطع در دوره‌ی اشکانی، شیشه‌های دست‌ساز در ایران ساخته شده است و در دوره‌ی ساسانی شیشه‌گران

ایرانی از آخرین دستاوردهای تکنیکی در ساخت به 'روش دم' و نیز در تراش شیشه بر‌خوردار بوده‌اند.» لب‌خندی روی لب‌هایش می‌نشیند.

- جناب عسگریان در خدمتیم. بفرمایید.

رئیس بانک از مشتری قبلی فارغ شده است و او را فرا می‌خواند. به‌سرعت از رؤیای هند و چین خارج، و وارد محدوده‌ی میز رئیس بانک می‌شود.

اشتغال‌زایی و خودکفایی دو هدف اصلی بنیان‌گذار گروه صنعتی شیشه‌ی کاوه است. عسگریان که با گروه صنعتی کاملاً خصوصی خود توانسته با توجه به نیاز کشور و صنایع داخلی به‌دنبال تحقق اهداف توسعه‌ای باشد، در بیشتر نقاط کشور و حتی خارج از کشور، مجموعه‌های تولیدی وابسته به گروه صنعتی شیشه راه‌اندازی کرده است. فعالیت یازده کارخانه در شهر صنعتی کاوه‌ی شهرستان ساوه و اشتغال‌زایی ده‌هزارنفری در مناطق مختلف کشور ثمره‌ی خودکفایی این مجموعه‌ی صنعتی است.

از سوی دیگر، پویایی و حرکت رو به رشد گروه صنعتی ابراهیم عسگریان مرهون همکاری نظام بانکی به‌ویژه بانک تجارت نیز هست. عمده‌ی کارخانجات گروه صنعتی شیشه‌ی کاوه با همکاری بانک تجارت و به‌کارگیری راهکارهای تأمین مالی این بانک تأسیس شد و از سال ۱۳۷۱ که فعالیت کارخانه‌ی ساوه‌جام با تولید شیشه‌های تخت قوت گرفت، بانک تجارت همراه این گروه صنعتی بود. سابقه‌ی این همکاری به قبل نیز برمی‌گردد که با ارائه‌ی خدمات ارزی و ریالی اهداف توسعه‌ای این شرکت محقق شده بود. عسگریان همیاری بانکی را همواره مدنظر داشته و از آن بهره برده است. افزون بر نمود درصد از فرایند شروع به کار و استمرار تولید در کارخانجات وابسته به گروه صنعتی کاوه، با حمایت و همکاری بانک تجارت صورت گرفته است و با حمایت این بانک، کارخانه‌های متعددی تأسیس و به چرخه‌ی تولید افزوده شدند.

«شیشه» را در بغل سنگ...

غروب یکی از روزهای پاییز است. ابراهیم عسگریان تمامی روزش را صرف جلسه‌های متعدد و رسیدگی به کارهای مختلف کرده تا به اذان مغرب رسیده است. می‌رود کنار پنجره و همان‌طور که آستین‌هایش را بالا می‌زند تا آماده‌ی وضو گرفتن شود، مثل همیشه نگاهی به پنجره‌های گوناگون ساختمان‌های کوچک و بزرگ شهر می‌اندازد که از چشم‌انداز دفترش دیده می‌شود. نگاه به روزنه‌هایی از جنس شیشه همیشه برایش لذت‌بخش بوده و به‌نوعی خستگی‌اش را زدوده است. شیشه، این جامد بلورین با تمامی کاربردهای عملی، فنی و زینتی‌اش، زندگی او را برکت داده و باعث شده است که او برای صدها تن دیگر از ابنای بشر کارآفرین باشد. ابراهیم ایمان به خدا و توکل به عنایت او را از نعمت‌هایی می‌داند که وقتی نصیب آدم می‌شود، به‌جرات می‌توان گفت به همه‌چیز دست یافته است و هیچ عاملی نخواهد توانست او را از مسیر زندگی شیرینش منحرف کند. او معتقد است افراد مؤمن سعادت‌مندترین مردان روزگارند؛ چون نقطه‌ی اتکای خود را قدرتی می‌بینند که به‌طور کلی بر پایه‌ی خواسته‌ی معشوق و معبود بنا نهاده شده است. جوراب‌هایش را که درمی‌آورد، کسی در می‌زند و وارد می‌شود. مسئول دفتر است که نگاه می‌کند به ساعت و اجازه‌ی مرخصی می‌خواهد. عسگریان کارمند را مرخص و خیالش را راحت می‌کند که او نیز بعد از نماز خواهد رفت. جوان می‌گوید: «خدا نگهدارتان باشد.» و در را می‌بندد و می‌رود. عسگریان به سوسوی چراغ‌های پنجره‌های شهر نگاهی دیگر می‌اندازد و زیر لب می‌گوید:

گر نگهدار من آن است که من می‌دانم

«شیشه» را در بغل سنگ نگه می‌دارد

نظم و انضباط و تأکید بر رعایت این اصل و تعهد به آن، همواره در سرلوحه‌ی فعالیت‌های ابراهیم عسگریان بوده و همین، عامل موفقیت وی در مدیریت بزرگ‌ترین مجموعه‌ی صنعتی تولید شیشه در کشور بوده است. او با دانستن این نکته‌ی مهم که کارآفرینی مسیر پُرپیچ‌وخمی است که اگر نظم در آن نباشد، هرج‌ومرج به آن رخنه می‌کند و در آن وقت، هرکسی

نمی‌تواند به‌آسانی از پس آن برآید، مجموعه‌ی خود را به پنج گروه بزرگ «ظروف شیشه‌ای»، «شیشه‌ی تخت»، «قالب‌سازی و ماشین‌افزار»، «مواد اولیه» و «پتروشیمی» تقسیم‌بندی کرده و تجاربی را که طی سال‌های متمادی اندوخته، در زیرشاخه‌های این پنج گروه جای داده است.

به‌این ترتیب، کارخانه‌های «شیشه‌ی مظروف یزد»، «بلور و شیشه‌ی تابان»، «توسعه‌ی بلور کاوه»، «بلور شیشه‌ی کاوه» و «بلور کاوه» زیرشاخه‌ی گروه «ظروف شیشه‌ای» به شمار می‌روند. «آسافلوت»، «کاوه‌فلوت»، «ساوه‌جام»، «ایران‌فلوت»، «فرست‌گلاس»، «فلوت کاویان» و «بلور و شیشه‌ی تابان» زیرمجموعه‌ی گروه «شیشه‌ی تخت» محسوب می‌شوند.

گروه «قالب‌سازی و ماشین‌افزار» نیز شرکت‌های «پتروکاوه»، «سرامیک فردا» و «ایران‌تول» را دارد. گروه «مواد اولیه» شامل «کربنات سدیم کاوه»، «کاوه‌سیلیس»، «ابهرسیلیس» و «کاوه‌سودا» است و گروه «پتروشیمی» نیز همان «پتروکاوه» را در بر می‌گیرد. این‌گونه است که ابراهیم عسگریان از حدود ۳۵ سال پیش که اولین واحد صنعتی تولید شیشه و بلور را راه‌اندازی کرده، تاکنون توانسته است ماحصل سه دهه فعالیت صنعتی خود در صنعت بلور و شیشه را با کارکنانی حدود هشت هزار نفر اداره کند و بیش از بیست کارخانه‌ی فعال صنعتی و تولیدی را در داخل و خارج از کشور در حوزه‌های مختلف تولید انواع شیشه و بلور احداث و راه‌اندازی کند.

تجلیل‌های پی‌درپی

صبح یکی از روزهای زمستان سال ۱۳۹۵ است. ابراهیم عسگریان قبل از خروج از منزل، یک بار دیگر در آئینه نگاه می‌کند؛ آئینه‌ای که طی این‌همه سال انعکاس تکاپو و تدبیرهای اقتصادی و تجاری او بوده است و گرد سپید تجربه و تلاش روی موهایش را به او می‌نمایاند. آن روز اتاق تهران میزبان مراسمی است که با حضور معاون اول رئیس‌جمهور، مهندس اسحاق جهانگیری، مهندس نعمت‌زاده، وزیر صنعت، معدن و تجارت، و جمعی از مسئولان کشور برگزار می‌شود و از کارآفرینان برتر و پیش‌کسوتان صنعتی کشور تجلیل به عمل می‌آید.

مجموعه‌ای که او در کشور راه‌اندازی کرده، ظرفیت تولید روزانه حدود سه هزار تن محصول را دارد. حالا گروه صنعتی کاوه چند سالی است که وارد صنایع شیمیایی و پتروشیمی هم شده است و به‌زودی از واحد تولید متانول این مجموعه نیز در بندر دیر (در استان بوشهر) بهره‌برداری خواهد شد. در مراسم ویژه‌ی اتاق تهران که به مناسبت بزرگداشت ۱۳۳ سالگی تأسیس اتاق تهران برگزار شده است، از کارآفرینان و پیش‌کسوتان کشور تجلیل می‌شود و نام او نیز در همین فهرست قرار دارد.

ابراهیم عسگریان بعدها در سال ۱۳۹۸ نیز در آیین تجلیل از صادرکنندگان نمونه‌ی استان تهران که به همت اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران برگزار شد، در میان پانزده صادرکننده‌ی نمونه بود که با اهدای لوح و تندیس از او تجلیل شد. او به خاطر می‌آورد که در سال ۱۳۹۳ نیز به پاس خدمات برجسته در طول چند دهه فعالیت، از رئیس‌جمهور نشان خدمت درجه سه گرفته بود؛ زیرا همت خویش را مصروف تأمین زنجیره‌ی کامل مواد اولیه و تکمیل فرایندهای ثانویه در صنعت شیشه‌ی کشور نموده و در این مسیر به موفقیت‌های درخور توجه در زمینه‌ی تولید فرآورده‌های مختلف از قبیل شیشه‌ی جام و بلورجات صنعتی و خانگی رسیده بود. عسگریان به‌دلیل انتقال دانش فنی به کشور، اشتغال‌زایی، کاهش واردات و افزایش صادرات بارها به‌عنوان کارآفرین، صادرکننده‌ی نمونه و تولیدکننده‌ی منتخب معرفی شده است.

کار و انفاق بی‌وقفه

ابراهیم عسگریان نشریه‌ی محلی را از روی میز برمی‌دارد و عنوان اخبار ستون‌های مختلف را می‌خواند. در بین اخبار چشمش می‌افتد به این عبارت: «آیین افتتاح سه پروژه‌ی آموزشی خیرساز و همچنین سه پروژه‌ی فرهنگی ورزشی به همت حاج‌ابراهیم عسگریان با حضور معاون فنی سازمان نوسازی و تجهیز مدارس کشور، استانداری، نماینده‌ی ولی فقیه و امام‌جمعه‌ی ساوه، فرماندار و برخی مسئولان و خیرین این شهرستان در شهرک علوی ساوه برگزار شد...»

به یاد می‌آورد که پروژه‌ی اول همان دبستان نیکان کاوه است که با دوازده کلاس آموزشی مجهز به آزمایشگاه، نمازخانه، سیستم گرمایشی، موتورخانه‌ی مرکزی، محوطه‌سازی و سیستم سرمایشی به بهره‌برداری رسید. دبیرستان دوره‌ی اول متوسطه‌ی نیاکان کاوه نیز به‌عنوان پروژه‌ی دوم افتتاح شده بود و کارگاهی آموزشی که به آن هنرستان هم می‌گفتند، در قالب سومین پروژه‌ی آموزشی خیرساز شهرستان ساوه بهره‌برداری شده بود.

استاندار استان مرکزی گفته بود که آن‌ها با انفاق مال خود در راه مدرسه‌سازی در واقع بهترین کار خیر را انجام داده‌اند و از او و پسرش برای انجام همه‌ی امور خیر قدردانی کرده بود. دیدن نتایج کمک‌ها و شنیدن آنچه احداث شده بود، حس خوبی بود؛ اما خودش می‌دانست و ایمان داشت که همین انفاق‌ها کار را پیش برده و طی این سی‌وچند سال به او فرصت توقف نداده است. او واقف است که تبلور آموزش و پرورش در تربیت نیروهای انسانی متعهد، دانشمند، متخصص و ماهر است و در دنیای امروز که علم و تکنولوژی با رشد و گسترش وسیع و جهان‌شمول به‌عنوان عاملی مهم و اساسی در فرایند رشد و توسعه‌ی اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جوامع بشری به حساب می‌آید، نهادها و نظام‌های آموزش و پرورش نقش بس عظیم و پراهمیتی را به دست آورده‌اند. توجه روزافزون به نوع و گسترش آموزش ضرورتی انکارناپذیر است که ناشی از آهنگ سریع تغییرات در عرصه‌های مختلف فعالیت‌های اقتصادی و اجتماعی جوامع است. خدا را شکر می‌کند. نشریه را روی میز می‌گذارد و فنجان چایش را برمی‌دارد. شرکت بلور کاوه طی سال‌های اخیر با هدف انجام مسئولیت‌های اجتماعی خود فعالیت‌های انسان‌دوستانه‌ی متعددی را در حوزه‌های مختلف انجام داده و در بحران‌های گوناگون نقش حمایتی بسزایی داشته است. ازجمله‌ی این حمایت‌ها می‌توان به پرداخت هزینه‌ی تجهیز، ارسال و نصب کانکس در مناطق سیل‌زده برای استفاده به‌عنوان کلاس درس اشاره کرد.

برقراری سلامت و نشاط کاری

ابراهیم عسگریان سلامتی و توانایی جسمانی را از نعمت‌های الهی می‌داند و بر این اعتقاد است که انسان همیشه خواهان سلامتی و نشاط است؛ چراکه خوشبختی هر انسان وابسته به نیروی بدن و روحش است. وی با وقوف به این موضوع که ورزش‌های گوناگون علاوه بر پیشگیری از بروز بسیاری بیماری‌ها، همواره در درمان بسیاری از امراض نیز مؤثر واقع می‌شود و نقش درمانی را از نظر علم پزشکی بر عهده می‌گیرد، همواره به انجام تمرین‌های ورزشی توجه کرده است. برگزاری هرساله دوره‌ها و مسابقه‌های ورزشی برای کارکنان گروه صنعتی کاوه، برگزاری جام رمضان، تشکیل تیم هندبال خانم‌ها و شرکت در مسابقه‌های فوتبال و والیبال از جمله‌ی همین اقدامات با هدف ایجاد روحیه‌ی سلامتی و نشاط در میان کارکنان است.



جلسه که تمام شد، از ساختمان پایین آمد و راننده را مرخص کرد. اصلاً از همان اواسط جلسه که پنجره باز شده بود و نسیم خنکی به داخل اتاق وزیده بود، تخمین زده بود که چقدر از آنجا تا منزل فاصله است و تصمیم گرفته بود پیاده برگردد. پیاده‌روی را همیشه دوست داشته است. از همان دوران نوجوانی که به قول دوستانش هنوز افکار بلورین به ذهنش خطور نکرده بود، هر وقت قرار بود عمیق بیندیشد و تصمیم قاطعی بگیرد، آن قدر پیاده می‌رفت تا به نتیجه‌ی منطقی می‌رسید. بعدها که خواننده بود پیاده‌روی درمان خیلی از بیماری‌های جسمی و تأمین‌کننده‌ی آرامش هم هست، دیگر آن را به‌عنوان یک اصل برای خودش قبول داشت. در امتداد پیاده‌رو به راه افتاد، مثل همیشه دقیق به اشیا و افراد و رویدادهای اطرافش، به هرآنچه که مثل شیشه شفاف بود و هرآنچه که در کدورت ابهام، پنهان. گذشته از اینکه موقع پیاده‌روی خیلی مسائل را به یاد می‌آورد یا در ذهنش مرور می‌کرد، بر این اعتقاد بود که پیاده‌روی منظم او را فعال و پرنرژی می‌کند و بهره‌وری‌اش را افزایش می‌دهد. این کار به افزایش خلاقیتش هم کمک می‌کرد و به او آرامشی عجیب می‌داد

تا بتواند به‌طور استراتژیک و مرتب‌تری فکر کند. آن‌قدر رفت و اندیشید که متوجه شد ناخودآگاه جواب سلام کسی را داده است:

- سلام حاج‌آقا.

- سلام علیکم جانم.

برگشت و نگاه کرد. یکی از همسایه‌ها بود. چیزی به منزل نمانده بود. اصلاً انگار همیشه پیاده‌روی چیزی شبیه مسیر میان‌بُر بود، یک تیر و چند نشان، انتخابی بهینه برای تمدد جسم و روح و زمان.

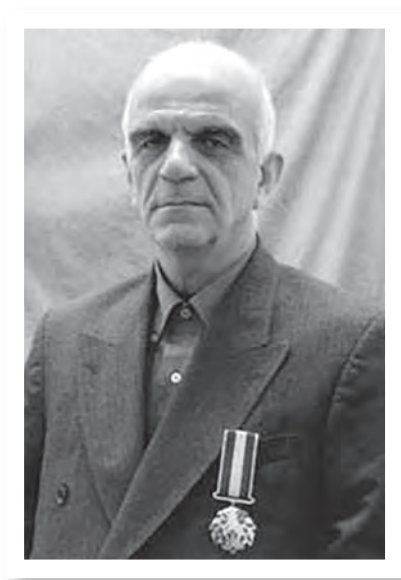
منابع

- ابراهیم عسگریان دماوندی از رییس جمهور دریافت کرد، نشریه ره‌آورد (نشریه محلی دماوند)، شماره ۱۸۰

- پایگاه خبری گروه صنعتی شیشه کاوه

- خودکفایی و اشتغال پایدار نتیجه ارتباط موثر کاوه فلوت با بانک تجارت، خبرگزاری ایسنا، ۱۵ شهریور ۱۳۹۷

آلبوم عکس ها



ابراهیم عسگریان و نشان خدمت دریافتی از رئیس‌جمهور



دپارتمان شیشه‌ی گروه صنعتی کاوه





دریافت نشان امین‌الضرب



دریافت نشان امین‌الضرب

فصل دوم

کشف رگه‌های روشن در معدن زندگی

داستان زندگی علاءالدین میرمحمدصادقی،

پدر صنعت گچ ایران

نویسنده: زهره مسکنی

شهر مسجدهای زیبا

بهاءالدین دهساله به دنبال تهیه‌ی سفارش مادرش کوچه‌پس کوچه‌های اصفهان را زیر پا گذاشته بود و حالا داشت به خانه برمی‌گشت. مادرش پابه‌ماه بود و آن روزها کمتر از منزل خارج می‌شد. پدر سفارش کرده بود که بهاءالدین دم دست مادر و بیشتر حواسش به او باشد که مبادا وقتی او در خانه نیست، مادر برای تهیه‌ی چیزی به زحمت بیفتد. حالا دو سه ساعتی می‌شد که او از خانه بیرون آمده بود و با دوچرخه بیشتر حجره‌های بازار را گشته بود تا روغن بادام تهیه کند. بعد هم رفته بود تا خانه‌ی بی‌بی‌مه‌لقا و مقداری روغن زرد سفارشی از او گرفته بود و حالا داشت سرخوش رکاب می‌زد و به خانه برمی‌گشت.

به ضلع جنوبی میدان نقش جهان و مسجد شاه که رسید، مثل همیشه پا شُل کرد و چند لحظه‌ای محو تماشای شکوه رنگ و عظمت سردر و گنبد خیره‌کننده‌ی آن شد. هیچ‌وقت از دیدن این صحنه سیر نمی‌شد. خیلی دلش می‌خواست در زمان حیات جد بزرگشان، میرمحمدصادق، بود که در این مسجد نماز جماعت برپا می‌کرد. او عاشق اصفهان و همه‌ی مساجد زیبایش بود. فرقی نمی‌کرد که مسجد شاه باشد یا مسجد جامع یا مسجدی دیگر. از تماشای تک‌تک عناصر ساختمانی، طاق‌نماهای متقارن، ایوان‌های متعادل، آرامش حوض‌های بزرگ وضو و گیرایی گنبدها لذت می‌برد. به یک‌باره یاد کیسه‌ی روغن توی خورجین

دوچرخه افتاد و حرکت کرد.

گل‌نساخاتون توی حیاط خانه، تشت آب را خالی کرد کنار باغچه. چشمش که به بهاء‌الدین افتاد، گفت: «کجا بودی بهاء‌الدین؟ تا تو بروی و بیایی مادرت فارغ شد. بده آن روغن‌ها را بینم حالا اصلاً دیگر به کار می‌آید یا نه.» و چشم‌های متعجب بهاء‌الدین را که دید، خندید و ادامه داد: «برادرت یک‌دفعه در غیبت تو تصمیم گرفت به دنیا بیاید...» کیسه را گرفت و رفت توی خانه. صدای اذان مغرب از مسجد نزدیک خانه بلند شد. سال ۱۳۱۰ بود. همان سالی که مسجد عتیق اصفهان در فهرست آثار ملی ایران جای گرفت. پدرش کمال‌الدین و مادرش حبیبه‌بیگم نوزاد جدید را علاء‌الدین نامیدند. آن‌ها سه فرزند پسر و دو فرزند دختر داشتند. علاء‌الدین چهارمین فرزند و دومین پسر این خانواده بود و برادر بزرگ‌ترش بهاء‌الدین نام داشت.

مقدمات میهمانی خانوادگی

مادر یکی از قالیچه‌های دست‌بافت کنار اتاق را برداشت و جای آن یک تشکچه انداخت. قالیچه را توی حیاط تکاند و زیر چادر گرفت و به همراه علاء‌الدین راهی دکان نزدیکی خانه شد. قرار بود فامیل مادر مهمان آن‌ها باشند و در خانه چیزی برای پذیرایی نبود. مادر برای حفظ آبرو و برگزاری مطلوب میهمانی قالیچه را به امانت نزد فروشنده گذاشت و اجناس ضروری را تهیه کرد. هیچ‌وقت قرار نبود کسی حتی از نزدیک‌ترین بستگان متوجه شود که امکانات لازم در منزل آن‌ها وجود ندارد. همیشه هم میهمانی آبرومندانه برگزار می‌شد و به خیر می‌گذشت. خانواده‌ی علاء‌الدین فقیر نبود، اما واژه‌ی ثروتمند نیز برای آن‌ها استفاده نمی‌شد. آن‌ها به دلیل جایگاه اجتماعی خاصی که داشتند، تلاش می‌کردند تا سختی‌های زندگی خود را بر مردم عیان نکنند و بدون کمک گرفتن از دیگران، از موانع و دشواری‌ها عبور کنند. پدر و مادرش برای حفظ آبرو خیلی تلاش می‌کردند و حتی در مقابل برادرها و خواهرهای خود تظاهر می‌کردند که از امکانات و وضع مناسبی برخوردارند. پدر خانواده روحانی

و محل رجوع مردم بود؛ اما حق و حقوقی از این مسیر وارد زندگی آن‌ها نمی‌شد و منبع اصلی درآمدشان زمینی بود که از پدر به ارث رسیده بود. محصولات زمین را که می‌فروختند، صرفاً هزینه‌ی دو سه ماه خانواده فراهم می‌شد؛ به همین دلیل، بهاء‌الدین به‌عنوان فرزند نخست و سپس علاء‌الدین از همان سال‌های اول کودکی کار می‌کردند تا در تأمین مخارج خانواده یاری‌رسان باشند. این‌گونه شد که علاء‌الدین از همان سن تحصیل در مکتب وارد بازار کار شد.

کوزه و کفش و سرنوشت

علاء‌الدین خیلی کوچک بود و وزن زیراندازی که داشت کشان‌کشان با خودش به مکتب می‌برد، برایش سنگین بود. او را مثل اغلب بچه‌های هم‌سن‌وسال خودش در آن زمان به مکتب فرستاده بودند. همه باید برای خودش از زیرانداز می‌آوردند و می‌بردند. آن روز وقتی به کلاس رسید و خواست زیراندازش را پهن کند، دستش به کوزه‌ی آبی خورد که کنار اتاق بود. کوزه افتاد و آب روی زمین جاری شد. معلم که به او «ملا» می‌گفتند، خشمگین شد. علاء‌الدین ترسید و پا به فرار گذاشت و دیگر به آن مکتب‌خانه برنگشت. او را به مکتب‌خانه‌ی دیگری سپردند.

مکتب‌خانه اتاق بزرگی بود که همه دورتادور آن می‌نشستند، بزرگ‌ترها بالای کلاس و کوچک‌ترها پایین کلاس. کاغذ و قلمی هم در کار نبود. شاگردان با مرکب روی ورق‌های حلبی می‌نوشتند و بعد از پایان کلاس آن‌ها را پاک می‌کردند تا برای روز بعد آماده شود. یک روز بارانی که علاء‌الدین با کفش نه‌چندان مناسبی راهی مکتب‌خانه شد، معلم در حضور شاگردان، او را مسخره کرد و با نوک چتر، کفش او را از پایش درآورد و بالا گرفت. کفش رویه‌ی بدی نداشت، اما کفه‌ی آن با گل‌ولای معابر خاکی و گل‌آلود آن روز جور در نمی‌آمد. این واقعه باعث شد علاء‌الدین از رفتن به آن مکتب‌خانه هم پرهیز کند. بعد از مدتی او را به مدرسه فرستادند؛ اما سال‌ها بعد روزگار نشان داد که سرنوشت او نه در میان کتاب‌ها و کلاس‌ها، بلکه در میدان‌های کسب‌وکار در انتظار به بار نشستن

موفقیت‌هایش بوده است.

حکایت دکمه‌های رنگارنگ

خیاط‌باشی چیزی حدود دویست گرم دکمه‌های ریز و درشت و رنگارنگ را که تازه از بازار خریده بود، ریخت جلوی علاءالدین. بعد تکه‌های کاغذ داد به دستش و از بالای عینک نگاه کرد توی چشم‌های پسرک و گفت: «مشکی‌های متوسط را جدا کن و کوک بزن به این کاغذ. فهمیدی؟ ریزها نه. درشت‌ها هم نه. آن‌ها را بعداً می‌گویم چه کار کن.» برای ریزها بعداً پیاله‌ای داد تا علاءالدین از بقیه تفکیکشان کند. شاید حدود پانصد دکمه می‌شد که هر کدام برای پیراهن، کت، سرآستین یا... استفاده می‌شد. نخستین تجربه‌ی کاری علاءالدین در زندگی‌اش تفکیک آن‌همه دکمه‌ی متفاوت بود که تعدادش برای کودکی هفت‌ساله بسیار می‌نمود. مشخص است که این کار درآمد منظم یا چشمگیری نداشته و شاید فقط در ماه‌هایی که مکتب یا مدرسه تعطیل بوده است، او را به خیاط می‌سپرده‌اند؛ اما شاید این مسئولیت که در این سن بر دوش او گذاشته شده، در شکل‌گیری تجارب زندگی آینده‌ی او بسیار اثرگذار بوده است. می‌نشینی یک گوشه و در سکوت انواع دکمه‌ها در اندازه‌ها و رنگ‌های مختلف را که هر کدام ممکن است نمادی از آدم‌های جامعه باشند، تفکیک می‌کنی. می‌بینی که همه‌ی این‌ها از هر رنگ و جنس و اندازه روزی جایی به کار می‌آیند و وظیفه‌ی تو نظم‌بخشی و تفکیک آن‌ها برای نگهداری و کاربرد صحیح است.

علاءالدین از نُه‌سالگی وارد بازار کسب‌وکار مشخص‌تری شد و پا به کارخانه‌ی ریسندگی گذاشت که برادرش بهاءالدین در آنجا مشغول به کار بود. او با اجرت روزانه یک ریال در کارخانه‌ی عطاءالملک که بعدها به «نور» تغییر نام داد، مشغول به کار شد. از قوانین کار در آن کارخانه یکی این بود که حقوق ده روز نخست کار را به کارکنان پرداخت نمی‌کردند. علاءالدین پس از هفده روز کار در آن کارخانه نخستین دستمزد مشخص خود را که هفت ریال بود، دریافت کرد. او از همان ابتدا راستی، درستی،

مسئولیت‌پذیری و امانت‌داری را سرلوحه‌ی کار خود قرار داد و خیلی زود اعتماد همگان به‌ویژه صاحب‌کار خود را به دست آورد. آن‌ها در کارخانه‌ی «نور» پنبه را به نخ تبدیل می‌کردند. نخ‌ها به دور ماسوره‌ها و دوک‌ها پیچیده و به‌شکل بقچه‌های بزرگ ده‌کیلویی بسته‌بندی می‌شد. کار علاءالدین در قسمتی به نام «رینگ» بود؛ جایی که نخ‌های ضخیم و بزرگ بعد از حلاجی به نخ‌های باریک تبدیل می‌شد. حالا علاءالدین یازده‌ساله بود و روزی دوازده ساعت به‌طور گردشی در شیفت صبح و شب کارخانه کار می‌کرد و در ساعات باقی‌مانده نیز در کلاس اکابر مشغول درس بود. این مقطع هم‌زمان با روزگار پس از جنگ جهانی دوم بود و در خود کارخانه نیز برای کارگران کلاس دایر بود. علاءالدین مدتی در کلاس‌های کارخانه درس خواند. سپس، متوجه شد که کلاس‌های اکابر درس‌ها را به‌صورت خلاصه و ویژه‌ی افراد شاغل ارائه می‌دهند. او برای ادامه‌ی تحصیل از این فرصت استفاده کرد.

با وجود تمامی این فرصت‌های تحصیلی و استفاده‌ی علاءالدین از آن‌ها، او حین گذار از کودکی به نوجوانی بیش از آنکه تغییر در مقاطع تحصیلی را حس کند، تحول در بازار کار را پیگیری می‌کرد؛ به همین دلیل، به کارخانه‌ی پشم‌بافی تازه‌ای مراجعه کرد که حوالی پل خواجه راه‌اندازی شده بود و به کارگر نیاز داشت. شرایط دستمزد این کارخانه حقوق دو ریال و ده شاهی به‌علاوه‌ی هر روز چهار قرص نان بود. با توجه به کمبود نان در شرایط جنگ جهانی دوم در داخل کارخانه نانوایی هم دایر بود و به کارگران نان می‌دادند تا برای تهیه‌ی نان معطل نشوند. به‌این‌ترتیب، دستمزد علاءالدین بیش از دو برابر شد و حالا بخشی از نیاز خانواده به نان را نیز تأمین می‌کرد. دیری نپایید که نوجوان سیزده‌ساله سرپرستی سالنی را که در آن کار می‌کرد و همه‌ی کارگرانش بیش از او سن داشتند، بر عهده گرفت. یک سال بعد علاءالدین پدرش را از دست داد. او و برادرش حالا می‌بایست تلاش بیشتری می‌کردند تا به وضعیت خانواده رسیدگی کنند. این بود که در چهارده‌سالگی کار در کارخانه را رها کرد و تصمیم گرفت وارد بازار اصفهان شود.

خدا برکت بدهد!

علاءالدین همان‌طور که طاقه‌ی پارچه را به مشتری نشان می‌داد، رو به استاد حجره‌دار گفت: «راستی اوستا، امروز که می‌خواهم برای خانه‌ی خودمان میوه بخرم، می‌خواهید برای شما هم بخرم؟ از ته بازارچه که بخرید، ارزان‌تر تمام می‌شود. حدود یک قران به نفعتان می‌شود.» اوستا لبخندی زد و گفت: «آخر زحمتت می‌شود.»

و نگاه کرد به علاءالدین که اسکناس‌ها را از مشتری گرفت و دقیق شمرد و تا جلوی حجره بدرقه‌اش کرد و گفت: «حالا از رنگ‌های دیگرش هم فردا پس‌فردا می‌آوریم. خودم خبرتان می‌کنم حتماً. خدا به شما برکت بدهد.» برگشت اسکناس‌ها را گذاشت توی دخل و رو به اوستا گفت: «چه زحمتی؟ نفرمایید. برای خودمان که دارم می‌خرم، برای شما هم می‌خرم دیگر. چرا پول زیادی بدهید آخر؟»

و همین حُسن‌نیت‌ها بود که باعث شد علاءالدین در پانزده‌سالگی کلیددار حجره‌ی قماش‌فروشی شود. او آن‌قدر اعتماد صاحب‌کار را جلب کرده بود که از میان آن‌همه کارگر مسن و باسابقه او را برای این کار شایسته‌تر می‌دانستند. درستکاری‌اش تأثیر بسیار نیکی بر کارش می‌گذاشت و همه به او اعتماد داشتند. او از چهارده تا هفده‌سالگی در همین حجره با دستمزد روزی یک تومان کار کرد و به‌جز جمعه‌ها هر روز از صبح زود تا عصر در حجره مشغول بود. حالا اهالی بازار کاملاً او را می‌شناختند و به امانت‌داری و مسئولیت‌پذیری‌اش ایمان داشتند. کمی بعد، یکی دیگر از همسایگان حجره به او پیشنهاد کار با دستمزد بیشتر داد و او بعد از مدتی ملاحظه و صبوری که مبدا استاد قدیمی دست‌تنها باقی بماند، سرانجام با پیشنهاد و مشورت مادرش به حجره‌ی جدید رفت. در سال ۱۳۲۷، دستمزد علاءالدین هفده‌ساله به بیش از سه برابر افزایش یافته بود. او دیگر از کارگر روزمزد به کارمندی تبدیل شده بود که ماهانه صد تومان حقوق می‌گرفت و این مبلغ در امرار معاش و وضعیت زندگی و خانواده بسیار اثرگذار بود.

درس... کار... درس!

- آقا ممکن است من پیش شما عربی یاد بگیرم؟

- به عربی علاقه‌مندی؟

- بله. پدرم و اجدادم همگی عربی را بلد بودند.

- باشد. از فردا می‌توانی بیایی سر کلاس.

- ولی آخر من سر کار می‌روم. آن ساعت نمی‌توانم سر جلسات شما حاضر باشم. اگر ممکن باشد...

علاءالدین از همان ابتدا همراه با کار کردن، درس هم می‌خواند و این دو را به‌موازات هم پیش می‌برد. وی در ایام حضور در بازار نیز راهی برای تحصیل دانش یافته بود. او در مدرسه‌ی صدر اصفهان فردی را دیده بود که مدرس و طلبه بود. علاءالدین از او خواست که به وی درس عربی بیاموزد و چون می‌بایست ساعت هفت و نیم صبح حجره را باز می‌کرد، ساعت شش صبح برای فراگیری درس عربی به محضر آن استاد می‌رفت. او عصرها بعد از ساعت پنج هم به‌دنبال کلاس‌های عادی و درس‌های روزمره بود. این بود که سال ۱۳۲۹ وقتی پا به دوران جوانی گذاشت، در حساب و کتاب فردی کم‌سواد و ناآگاه نبود.

در آن هنگام او با پنج سال سابقه‌ی کار در بازار و کارخانه فردی پخته‌تر بود و از نظر سطح دانش نیز به امور حسابداری و دفترداری مسلط شده بود؛ به همین دلیل، پیشنهاد جدیدی از یکی از بازاریان شناخته‌شده‌ی اصفهان دریافت کرد. این بار تغییر محل کار برای او غیر از افزایش درآمد، پیشرفت و ارتقای شغلی نیز به همراه آورد. فردی به نام میرزااعلی آقای تهرانی او را دیده و کارش را بسیار پسندیده بود. او پیشنهاد داد که علاءالدین به‌عنوان منشی و حسابدار نزد او کار کند. در آن زمان به کسی که کار حساب و کتاب حجره را انجام می‌داد، منشی می‌گفتند. جایگاه منشی‌ها از افراد داخل حجره و کسانی که به امر خریدوفروش مشغول بودند، مهم‌تر بود. حالا صندوق این حجره که کارش صرفاً فروش قماش لوکس بود، در اختیار علاءالدین بود و دستمزد سایر کارکنان را نیز او پرداخت می‌کرد. علاءالدین تا سال ۱۳۳۰ که بیست‌ساله شد، در این حجره گرداننده‌ی

همه‌ی کارها بود و از میرزاعلی آقای تهرانی ماهانه سیصد تومان یعنی سه برابر حقوق قبلی دریافت می‌کرد. او دیگر جایگاه موجه‌تری به دست آورده بود؛ اما افق‌های روشن‌تری را در پیش روی خود می‌دید و کم‌کم شهر اصفهان را برای پیشرفت شغلی خود کوچک می‌انگاشت.

ملالی نیست جز دوری شما!

علاءالدین دست‌هایش را لب حوض شست و پا به اتاق گذاشت. نامه‌ی بهاءالدین را از لب طاقچه برداشت و باز کرد و خواند: «...اگر از حال من خواسته باشید، بحمدالله خوبم و ملالی نیست جز دوری شما که آن هم ان‌شاءالله به‌زودی دیدارها تازه می‌شود. با عموجان صحبت کردم. قرار شد یکی از اتاق‌های خانه‌ی خیابان گرگان را از ایشان اجاره کنیم. بار و بندیل را ببندید و راهی شوید که ما چشم‌به‌راهیم...»

در بیست‌سالگی علاءالدین، مرحله‌ی تازه‌ای در زندگی خانوادگی میرمحمدصادقی‌ها آغاز شد. مهاجرت به تهران تصمیمی بود که بهاءالدین و علاءالدین برای توسعه‌ی کسب‌وکار گرفته بودند و همین تصمیم مسیر زندگی آن‌ها را به‌کلی تغییر داد. بهاءالدین، برادر بزرگ‌تر که تجربه‌ی بیشتری در کسب‌وکار داشت، پیش از بقیه‌ی افراد خانواده به تهران رفت و زمانی که شرایط مهیا شد، سایر اعضای خانواده را نیز به پایتخت فرا خواند. آن‌ها همگی به‌اتفاق خانواده‌ی برادرش در یک خانه زندگی می‌کردند و دخل و خرجشان هیچ‌وقت از هم جدا نشد.

برادران میرمحمدصادقی حجره‌ای در سرای حاج‌حسن بازار تهران که میان بازاریان به سرای اصفهانی‌ها معروف بود، با ماهی سی تومان اجاره کردند. آن‌ها با سرمایه‌ای در حدود شش هزار تومان که از فروش خانه‌ی پدری در اصفهان به دست آمده بود، به‌علاوه‌ی پس‌اندازی که خودشان در همین حدود داشتند، کار فروش قماش را پیشه کردند. اینجا نقطه‌ی آغاز کسب‌وکار مستقل برادران بیست‌ساله و سی‌ساله‌ی میرمحمدصادقی در بزرگ‌ترین بازار ایران محسوب می‌شود. خانواده‌ی خوش‌نامی که پس از سال‌ها فعالیت در بازار اصفهان و برقراری ارتباطات گسترده با فروشندگان

در تهران و شهرستان‌ها علاوه بر نفع مالی به سرمایه‌ی معنوی چشمگیری نیز دست پیدا کرده بودند.

آن‌ها برای همه‌ی آشنایان خود در شهرهای مختلف کشور نامه نوشتند و اعلام کردند که اگر به کالایی نیاز داشتند، برای آن‌ها تهیه و ارسال می‌کنند. خودشان نیز از اصفهان قماش‌های دست‌بافت می‌آوردند و در تهران به فروش می‌رساندند. دیری نگذشت که آنان محل دیگری را در سرای حاج‌حسن اجاره کردند که یکی به دفتر کار و دیگری به محل فروش تبدیل شد. حالا دیگر تأمین و فروش کالاهای ضروری فقط شامل یک نوع کالا نمی‌شد. سرعت پیشرفت خیلی زیاد بود. علاوه بر قماش، سیمان، وسایل عطاری و هر سفارش دیگری که از شهرستان می‌گرفتند، تهیه و با در نظر گرفتن مبلغی حق‌العامل، برای سفارش‌دهندگان می‌فرستادند. سفارش‌ها زیاد شد و کار به جایی رسید که گاهی روزی بیش از پنجاه نفر به آن‌ها مراجعه می‌کردند. حالا کار به اندازه‌ای رونق گرفته بود که در سرای حاج‌حسن چند انبار گرفته بودند تا اجناس را در آن‌ها قرار بدهند.

علاءالدین معتقد بود که استراحت با تجارت همخوانی ندارد. او بیشتر از برادرش راهی سفر می‌شد و به شهرهای مختلف سرکشی می‌کرد و برای کار، مدام رنج سفر را به جان می‌خرید. کار رونق چشمگیری داشت و موفقیت‌ها یکی پس از دیگری از راه می‌رسید. فعالیت‌ها مدام توسعه می‌یافت و آن‌ها دیگر صاحب تجارت‌خانه‌ای شده بودند که در سرای حاج‌حسن معروف بود. مراجعان به حجره‌ی آن‌ها فقط مشتریان نبودند، بلکه تولیدکنندگان و واردکنندگان کالا نیز از افرادی بودند که برای فروش کالا به آن‌ها مراجعه می‌کردند. طولی نکشید که آن‌ها حجره‌ی خود را از یک دهنه به سه دهنه گسترش دادند و انبارهای متعددی را در اختیار گرفتند.

علاءالدین میرمحمدصادقی در گفت‌وگویی با روزنامه‌ی *دنیای اقتصاد* به تاریخ ۸ شهریور ۱۳۸۹ گفته است: «من در سال ۱۳۱۰ به دنیا آمده‌ام و از سال ۱۳۲۶ که به تهران آمده‌ام، خودم را حجره‌دار بخش خصوصی

می‌دانم. کسب‌وکار من از شانزده‌سالگی آغاز شده و به همراه مرحوم برادرم که چند ماه پیش فوت کردند، بیش از هفتاد سال است که کار اقتصادی می‌کنم. در حال حاضر، فعالیت‌های من محدود به امور اتاق بازرگانی و چند شرکت محدود است، اما کارم از حجره‌ای در بازار تهران شروع شد. من و مرحوم برادرم با اندک پول و سرمایه‌ای که داشتیم، تصمیم گرفتیم به تهران بیاییم و تجارت پیشه کنیم؛ بنابراین در سال ۱۳۲۶ به تهران آمدم، حجره‌ای گرفتیم و کار را شروع کردیم. در تمام این سال‌ها کسب‌وکار من تعطیل نشده است و هنوز هم خودم را بازاری می‌دانم...»

سه رمز پیشرفت در تجارت

علاءالدین رمز سرعت پیشرفت خود و برادرش را در سه عامل تلاش بیشتر، درستکاری و کسب اطلاعات از وضعیت بازار می‌داند. این دو برادر توانسته بودند بدون محدودیت در نوع کالا شبکه‌ی توزیع بزرگی راه‌اندازی کنند و این تلاش همه‌جانبه برای همه‌ی فعالان بازار چشمگیر بود. علاءالدین هنوز هم چون گذشته ساعت هفت و نیم صبح حجره را باز می‌کرد. آن‌ها که اغلب نخستین کسانی بودند که به محل کار می‌آمدند و آخرین کسانی بودند که تعطیل می‌کردند، روش خاصی برای نظم‌بخشی به حساب و کتاب روزانه داشتند. برادرها معمولاً آخر شب حساب‌ها را بررسی می‌کردند. آن‌ها از دفاتری استفاده می‌کردند که مخصوص واردات و صادرات بود. دریافتی‌ها و پرداختی‌ها را در آن می‌نوشتند و حتماً قبل از رفتن به خانه این دو ستون را جمع می‌زدند و مطمئن می‌شدند که با آنچه دارند، می‌خواند. بعد از محاسبه‌ی دقیق عملکرد، علاءالدین شرح موجودی را در ابتدای صفحه‌ی روز بعد می‌نوشت تا بداند چقدر موجودی دارند. این روش هر روز تکرار می‌شد و به‌این‌ترتیب، آخر هر ماه وضعیت مالی مشخص بود. اگر شبی حساب این دو ستون با هم نمی‌خواند، حتماً آن‌قدر فکر می‌کردند که به خاطر بیاورند کسری کار از کجاست و تا مشخص نمی‌شد، خیالشان راحت نبود.

علاءالدین مقید به درستکاری بود. او به دستورات شرعی و موازین اخلاقی پایبند بود و نمی‌گذاشت خلافتی صورت بگیرد یا کاری غیرقانونی انجام شود. آن‌ها همین موضوع را سبب پیشرفت در کارها می‌دانستند و بر همین اساس نیز اعتماد همگان را جلب کرده بودند. مشتری‌ها به‌طور انبوه به آنان سفارش می‌دادند و اعتبار برادران میرمحمدصادقی را به‌اندازه‌ای می‌دانستند که مراجعات هر روز زیاد و زیادتر می‌شد. میزان اعتماد مشتریان سراسر کشور به برادران میرمحمدصادقی تا حدی بود که وقتی به تهران می‌آمدند و قصد خرید کالاهای متعدد داشتند، بسته‌های اسکناس خود را در صندوق حجره‌ی آن‌ها به امانت می‌گذاشتند. مردم حتی گاهی اگر پول هم کم می‌آوردند، از میرمحمدصادقی‌ها قرض می‌گرفتند. در آن زمان مرادوات و ابزارهای بانکی به تنوع و تعدد امروز نبود و معاملات بیشتر بر اساس اعتماد دو طرف انجام می‌شد. علاءالدین ده تا پانزده روز در ماه به سفر می‌رفت و در شهرستان‌ها با فروشندگان و خریداران در ارتباط بود. او با مردم خوش‌رفتار و خوش‌برخورد بود. مردم از او دعوت می‌کردند که به منزلشان برود. او هم می‌رفت و رفاقت ایجاد می‌شد و در مقابل مشتریان نیز اغلب وقتی به تهران می‌آمدند، در منزل آنان ساکن می‌شدند. وی معتقد بود که اگر با مردم معاشرت مناسب داشته باشد، کارش رونق می‌گیرد و زودتر به اهداف خود می‌رسد.

کسب اطلاعات درباره‌ی وضعیت بازار و انجام هرگونه فعالیت اقتصادی از دیگر رموز کارهای علاءالدین بود. او با اعتقاد و علم کافی با کسب‌وکار همراه می‌شد و برای به دست آوردن پول شتاب نداشت؛ چراکه معتقد بود عجله بدون جمع‌آوری اطلاعات جز شکست در کارها نتیجه‌ی دیگری نخواهد داشت. حالا پس از سپری شدن سال‌ها از آن ایام، او در گفت‌وگویی با روزنامه‌ی *دنیا/اقتصاد*، در پاسخ به پرسشی درباره‌ی تفاوت بازار فعلی با بازار روزگاران قدیم گفته است: «تفاوت‌های بازار فعلی فقط محدود به نو شدن بازار نیست. بازار مدرن شده اما تفاوتش در این است که اخلاق کم‌کم دارد از بازار دور می‌شود. اخلاق به‌طور کلی از جامعه رخت برپسته است و بازار هم دارد خالی از اخلاق می‌شود. این تقصیر بازاری نیست،

تقصیر جو زمانه است که برخی کارهای اخلاقی را بد جلوه می‌دهد و مردم دیگر مثل قدیم‌ها دوست ندارند نقش آدم‌های خوش‌اخلاق را بازی کنند؛ مثلاً اوضاع اقتصادی بازار آن قدر بد شده که بازاری کمتر مجال کارهای خیر پیدا می‌کند. دل آدم برای بازار قدیم و بازاری‌های قدیم تنگ می‌شود.»

او می‌گوید: «فکر می‌کنم نسل بعدی خیلی به مناسبات بازار پایبند نباشد. بازاری که من می‌شناسم، منبع اصلی امور خیریه است. کانون جوش و خروش‌های مذهبی و آیینی است. در دل بازار، عشق و محبت می‌جوشد و بازاری نمی‌تواند به مسائل اجتماعی بی‌اعتنا باشد. شاید من اشتباه می‌کنم، اما بازار امروز، چندان به این مناسبات پایبند نیست. بازاری‌ها دیگر مثل قدیم‌ها به هم اعتماد ندارند. بازاری دیگر پایگاه گذشته را ندارد و این هم به خاطر تغییرات اساسی در فرهنگ جامعه است. همین چک‌های برگشتی که این روزها بحث زیادی درباره‌اش مطرح می‌شود، نشان می‌دهد که شاخص اعتماد کم‌رنگ شده است. من بازاری‌هایی را می‌شناسم که اگر بدانند کسی گرسنه است، نان از گلویشان پایین نمی‌رود؛ اما باید دید نسل جدید بازاری‌ها که لوازم جدید زندگی را می‌فروشند، به چنین اعتقاداتی پایبند هستند یا خیر؟ من کمتر سراغ دارم.»

علاءالدین و صادرات طلای سفید

در سال ۱۳۳۲، علاءالدین برای وصول طلب، به سفر رفته بود که گذرش به گنبد کاووس و ترکمن صحرا افتاد. بسیاری اوقات پیش می‌آمد که کشاورزان می‌بایست برای پرداخت بدهی، محصول سالانه‌ی خود را به فروش می‌رساندند. در همین سفر بود که مبادله‌ی کالا به کالا و رفتن به کشتزارهای وسیع گیاه خاص آن منطقه و مشاهده‌ی مکرر آن، جرقه‌ای را در ذهن او ایجاد کرد. او به اندازه‌ای که باید تحقیق کرد و دریافت که گیاه بومی ایران با آن ظاهر ساده و بی‌پیرایه، کاربردهای بی‌شماری دارد و در بیشتر صنایع استفاده می‌شود. گیاهی که کاربرد آن به الیاف سفیدش

ختم نمی‌شود و از دانه‌ی باقی‌مانده‌ی آن نیز می‌توان برای تولید روغن بهره برد. علاءالدین دریافت که «پنبه» آن قدر باارزش است که در سطح جهانی با عنوان طلای سفید شناخته می‌شود؛ دولت‌ها برای پرورش آن سر و دست می‌شکنند و خاک ایران نیز از این گنج بی‌بهره نیست. رفت‌وآمدهای چندماهه‌ی او به میان کشاورزان ترکمن موجب ورود او به بازار پنبه شد.

علاءالدین بررسی کرد و متوجه شد که در شهرهای گرگان و بندر ترکمن، کارخانه‌ی تصفیه‌ی پنبه وجود دارد. به‌جای طلبش از ترکمن‌ها محصول پنبه‌ی آن‌ها را دریافت کرد. پنبه را برای تصفیه به کارخانه‌های گرگان برد و سرانجام آن‌ها را صادر کرد. کار تصفیه و صادرات پنبه به کشورهای نظیر روسیه به‌گونه‌ای بود که علاءالدین تصمیم گرفت در گنبدکاووس دفتر جدیدی تأسیس کند. او حدود چهار ماه از سال را، یعنی از آغاز فصل برداشت پنبه تا انجام عملیات تصفیه و صادرات، در گنبدکاووس می‌ماند و امور را سامان می‌داد. در این مدت برادرش به کارهای تجارت‌خانه‌ی تهران رسیدگی می‌کرد.

تشکیل خانواده

علاءالدین در ۲۲سالگی یعنی دو سال پس از حضورش در تهران، ازدواج کرد و خانواده تشکیل داد. او با دخترعموی مادرش که پدرش روحانی و از خانواده‌ی مدرس بود، ازدواج کرد. نخستین فرزند آن‌ها در شش‌ماهگی درگذشت. آن‌ها در سال ۱۳۳۵ صاحب فرزند دیگری شدند که او را «حسین» نامیدند. پس از او، دختری به نام «فروغ‌السادات» متولد شد و بعد پسرانی به نام‌های «حسن» و «محسن» این خانواده را تکمیل کردند.

حساسیت علاءالدین درباره‌ی تحصیل فرزندان به‌گونه‌ای بود که همه‌ی آن‌ها به‌طور چشمگیری پیشرفت کردند. هر سه پسر خانواده در رشته‌های مختلف تا مقطع دکتری پیش رفتند و دخترش نیز فوق‌لیسانس دارد. فروغ‌السادات میرمحمدصادقی مدیر مجتمع فرهنگی رفاه شرق است که به پدرش تعلق دارد. دکتر حسین میرمحمدصادقی در رشته‌ی حقوق

تحصیل کرده و استاد دانشگاه شهید بهشتی است. وی معاونت در قوای مقننه و قضائیه را نیز تجربه کرده است. دکتر حسن میرمحمدصادقی، دندان‌پزشک، جراح و همچنین عضو هیئت‌علمی دانشگاه علوم پزشکی شهید بهشتی است. محسن میرمحمدصادقی نیز در رشته‌ی مهندسی مکانیک تحصیل کرده است و دکتری روان‌شناسی نیز دارد.

از آنجاکه علاءالدین میرمحمدصادقی از سال‌های پیش از انقلاب با هدف اصلاح جامعه در تأسیس مدارس مهم پایتخت از جمله مدارس علوی، رفاه، نیکان، روزبه، صلحا، پیام، طلوع، مجتمع جامعه‌الصادق و... مشارکت داشت، فرزندانش نیز در همین مدارس تحصیل کرده‌اند و همگی فعالیت‌های تخصصی خود - و نه کسب‌وکار تجاری پدر - را دنبال کردند.

این نوشیدنی شرقی ایرانی‌پسند

علاءالدین یک شب که مثل همیشه بعد از کار پرتلاش روزانه عازم منزل شد، ضمن برداشتن قند از قندان و نوشیدن چای، تمامی کارهای آن روز را نیز مرور می‌کرد. او همان‌طور که به استکان کمرباریک لب‌طلایی و چای خوش‌رنگ و لب‌سوز درون آن می‌نگریست، در فکرش به چند جای کشور می‌رفت و برمی‌گشت: از کشتزارها تا بازارها، از انبارها تا حجره‌ها، از کارخانه‌ها تا فروشگاه‌ها و خلاصه افکارش زنجیروار کارهای روز به پایان رسیده و فردای پیش رو را بررسی می‌کرد که با نوشیدن آخرین جرعه‌ی چای فکر تازه‌ای به ذهنش رسید. استکان را در نعلبکی گذاشت و زیر لب گفت: «عجب نوشیدنی آرام‌بخشی است این چای.»

همسرش پرسید: «چیزی گفتید؟ با من بودید؟»

- می‌گویم دست شما درد نکند. هیچ چیز مثل این نوشیدنی شرقی و ایرانی‌پسند خستگی آدم را رفع نمی‌کند.

- سر شما درد نکند.

و دوباره با خود اندیشید: «چای و فرهنگ چای در ایران عضو جدایی‌ناپذیری از رسوم پذیرایی و سفره‌ی ایرانی‌هاست. همیشه در تمامی مراسم‌های ایرانی‌ها اعم از عزا و عروسی و عقد و ختنه‌سوران، اولین

وسیله‌ی پذیرایی بوده و هست.»

همان شب بود که فکر تجارت این پرمصرف‌ترین نوشیدنی ایرانی‌ها در سر علاءالدین جرقه زد. آن شب موقع شام و حتی در بستر تا زمانی که پلک‌هایش بر روی هم افتاد، مسیر ورود به بازار چای و حتی صادرات آن را نیز طی کرد. این کاری بود که هروقت در ذهنش شکل می‌گرفت، بدون تردید در واقعیت نیز انجام می‌شد.

گفتیم که علاءالدین در اصفهان کار در رسته‌ی قماش را تجربه کرده بود. در تهران نیز ابتدا همان بازار قماش را پیگیری کرد. آنچه ما امروز به‌عنوان پارچه می‌شناسیم، در گذشته قماش می‌نامیدند. قماش در لغت‌نامه‌ی معین غیر از پارچه معانی دیگری نظیر خرده‌ریز شامل رخت و کالا و هرگونه اسباب خانه را دارد. علاءالدین نیز در تهران علاوه بر پارچه بسته به نیاز مشتریان و بازار، خریدوفروش همه‌چیز را تجربه می‌کرد. معمولاً در شهرستان‌های دورافتاده و روستاها، یک مغازه همه نوع کالایی را می‌فروخت و مانند امروز فروشگاه‌ها و سوپرمارکت‌های متعدد و متنوع وجود نداشت. این بود که مشتریان علاءالدین وقتی به سراغش می‌آمدند، همه نوع کالایی را می‌خریدند تا بتوانند تمامی مایحتاج مردم منطقه‌ی خود را تهیه و تأمین کنند. چای نیز یکی از همین کالاهای پرمشتری بود که برادران میرمحمدصادقی همیشه در انبار داشتند و به فروش می‌رساندند. آن‌ها در سال ۱۳۳۶ از فروش چای فله به بسته‌بندی چای روی آوردند و برای نخستین بار کسب خود را با مرحله‌ای از تولید در هم آمیختند.

علاءالدین معتقد بود که بسته‌بندی جزو اصول اصلی تجارت است. در دوره‌ای که بیشتر کالاها به‌صورت فله فروخته می‌شد و فروش اجناس بسته‌بندی مثل امروز رواج نداشت، برادران میرمحمدصادقی بسته‌بندی چای را جزو کارهای اصلی خود قرار دادند. بخشی از یکی از دفاتر و یکی از حجره‌ها را به چای اختصاص دادند. آن‌ها سه نوع چای داخلی، خارجی و مخلوط داشتند. چند نشان تجاری از جمله «شیرنشان»، «تلمبه‌نشان»، «۵۰۶» و «۶۰۶» را به ثبت رساندند و با همان مارک‌ها شروع به بسته‌بندی

و فروش چای کردند. کار آنان در حوزه‌ی چای به‌گونه‌ای گسترش یافت که صاحب چند نشان تجاری مشهور شدند. مشتریان آن‌ها از شهرستان‌ها معمولاً یکی دو صندوق که شامل چهل کیلو چای می‌شد، می‌خریدند. اساس کار نیز که بر بنای اعتماد گذاشته شده بود، باعث می‌شد که خرید و فروش بدون نیاز به ارائه‌ی سفته و برات انجام شود.

ورود به بازار جهانی از طریق سیمان

- آقا علاء توی دست و بالتان سیمان ندارید احیاناً؟

- سیمان؟ نداریم اما کاری ندارد، تهیه می‌کنیم. شما بگو چقدر و برای

کی می‌خواهی؟

- می‌خواهم آن تکه زمین پشت مغازه را دیوار بکشم و به ساختمان

اضافه کنم برای انبار.

- به سلامتی ان شاءالله مبارک است...

مرد دیگری شال به کمر وارد می‌شود و سلام و علیک می‌کند. با

بهاءالدین آشناتر است انگار.

- آقا بهاءالدین آمده‌ام سیمان ببرم. می‌دانم شما ندارید اما فکر کردم

از شما راهنمایی بگیرم که کجا می‌شود با قیمت ارزان‌تر پیدا کرد...

برادران میرمحمدصادقی به هم نگاه کردند. از آن نگاه‌های معنی‌داری

که در سکوت کلی حرف داشت و فقط خودشان دو نفر مفهوم آن نگاه‌ها

و نقشه‌های تجاری یکدیگر را درک می‌کردند.

در اوایل دهه‌ی ۱۳۳۰، هنوز مصرف سیمان در ساخت‌وساز رایج نشده

بود و مردم بیشتر از آهک و شن و ماسه در کارهای ساختمانی استفاده

می‌کردند؛ اما رفته‌رفته تولید سیمان در کشور آغاز شد و ابتدا کارخانه‌ی

سیمان ری به‌عنوان نخستین تولیدکننده، سپس کارخانه‌ی سیمان تهران در

محله‌ی غنی‌آباد و بعد کارخانه‌هایی در شهرهای دیگر راه‌اندازی شد. حالا

مصرف سیمان شروع شده بود و به همین دلیل، مشتریان آن نیز روزبه‌روز

زیادتر می‌شد. بعضی افراد خودشان به کارخانه‌ی سیمان ری مراجعه و آن

را تهیه می‌کردند، اما وقتی مشتریانی که از محمدمیرصادقی‌ها سیمان

می‌خواستند بیشتر شد، آنان تصمیم گرفتند حوزه‌ی سیمان را هم به کسب‌وکار خود بیفزایند.

علاءالدین و برادرش از سال ۱۳۳۸ به‌طور جدی وارد بازار سیمان شدند. ورود آن‌ها به این حوزه از طریق فردی به نام منوچهر سالور که مدیرعامل کارخانه‌ی سیمان ری بود، انجام شد. مهندس سالور متولد سال ۱۲۹۳، دانش‌آموخته‌ی دانشگاه علم و صنعت ایران و از پایه‌گذاران صنایع سیمان و قند در ایران بود که سال ۱۳۸۹ از دنیا رفت. او که بعدها مدیرعامل شرکت سیمان فارس و خوزستان نیز شد و انسان درستکار و صالحی بود، در این رشته اطلاعات کاملی داشت و با شناختی که از علاءالدین و برادرش به دست آورده بود، مصمم شد با آنان معامله کند. میرمحمدصادقی‌ها نمایندگی فروش سیمان ری، غنی‌آباد و شمال را گرفتند و متعهد شدند هر ماه مقدار مشخصی سیمان از کارخانه‌ها بخرند. آن‌ها به همراه دو شریک دیگر قراردادی با یکی از تولیدکنندگان بزرگ سیمان در اصفهان نیز منعقد کردند و نمایندگی فروش سیمان آن کارخانه را نیز گرفتند. حالا علاوه بر درخواست مشتریان شهرستان‌های دور و نزدیک، در تهران نیز بیشتر کسانی که سیمان می‌خواستند، از آن‌ها خرید می‌کردند. اواخر دهه‌ی ۱۳۳۰ تولید سیمان در کشور زیاد بود؛ اما هنوز مصرف به آن اندازه نبود که آن‌همه تولید را پوشش بدهد. این بود که برادران میرمحمدصادقی وقتی دیدند در داخل کشور با مشکل فروش ناشی از رکود ساخت‌وساز مواجه هستند، تصمیم گرفتند آن‌همه سیمان تولیدی کشور را به خارج صادر کنند. علاءالدین شروع به جمع‌آوری اطلاعات کرد و به‌زودی دریافت کشورهای حوزه‌ی خلیج‌فارس وارد توسعه و مراحل ساخت‌وساز شده‌اند و به سیمان زیادی نیاز دارند. کویت، قطر و بحرین به‌عنوان اصلی‌ترین اهداف صادرات سیمان در نظر گرفته شد. در این میان کویت به‌دلیل اینکه تازه استقلال یافته و مشغول سازندگی بود، بیشتر مدنظر قرار داشت. اما به‌زودی مشخص شد که مشکل دیگری بر سر راه صادرات وجود دارد.

مشکل این بود که قیمت سیمان ایران برای اعراب به‌صرفه نبود،

چون سیمانی که آن‌ها از کشورهای دورتر می‌خریدند، ارزان‌تر از سیمان ایران بود. سال ۱۳۳۹ قیمت هر تُن سیمان ایران ۱۳۰ تومان و کیسه‌ای ۶۵ ریال بود. مدیران کارخانه‌های سیمان برای حل این مشکل مذاکراتی با وزارت بازرگانی انجام دادند و بدین صورت، مشکل در دولت مطرح شد. نتیجه این شد که دولت برای صادرات سیمان یارانه اعطا کرد تا هم از تعطیلی کارخانه‌ها و بیکاری کارگران جلوگیری شود و هم اعطای یارانه تشویقی برای صادرات باشد. به این ترتیب در سال ۱۳۴۰ اولین محموله‌ی صادرات سیمان از ایران راهی کویت شد و برادران میرمحمدصادقی علاوه بر اینکه به بازار جهانی وارد شدند، نخستین صادرکنندگان سیمان ایران نیز لقب گرفتند. کار به قدری رونق گرفت که دفتر کار مستقری در کویت تأسیس کردند. علاءالدین که بیشتر به سفر می‌رفت و کارها را سروسامان می‌داد، حالا تجربه‌ی سفرهای متعددی به کویت داشت. او می‌دید که در آنجا ساختمان‌سازی بسیار رونق دارد و خلاف ایران، حتی برای ساخت منازل مسکونی نیز از سیمان بسیار استفاده می‌شود. حالا آن‌ها از یک صادرکننده‌ی صرف به فروشنده‌ی کالا به مردم کویت نیز تبدیل شده بودند.

خرید سهام کارخانه‌های سیمان برنامه‌ی بعدی میرمحمدصادقی‌ها بود. آن‌ها بخشی از سهام کارخانه‌ی سیمان صوفیان تبریز را که به دلیل سرمای کم‌سابقه‌ی هوا و رکود ساخت‌وساز با مشکل مواجه شده و از تولید باز مانده بود، خریدند و با انعقاد قرارداد برای خرید، توزیع و فروش کل محصول آن، وضعیت کارخانه را ساماندهی کردند. آن‌ها سیمان تبریز را برای مصرف به خوزستان می‌فرستادند. کار به گونه‌ای راه افتاد که بعضی روزها حدود پانصد کامیون منتظر بارگیری برای اعزام به شهرستان بودند و بخشی از بار نیز صادر می‌شد.

مدتی بعد مهندس سالور به آنان پیشنهاد داد تا بخشی از سهام کارخانه‌ی سیمان فارس و خوزستان را بخرند و شرکای کویتی را نیز به خرید سهام تشویق کنند. ده سرمایه‌گذار کویتی به توصیه‌ی میرمحمدصادقی‌ها بخشی از سهام این شرکت‌ها را خریداری کردند و

سیمان آبیک نیز با همین سرمایه‌ها تکمیل شد و به بهره‌برداری رسید. همچنین مدیرعامل و مالک کارخانه‌ی سیمان شرق نیز از آن‌ها درخواست کرد به‌دلیل شرایط بحرانی این کارخانه که در مشهد قرار داشت، به فروش محصولات آن کمک کنند. خرید محصولات کارخانه و توزیع آن در مازندران موجب سامان‌دهی وضعیت این کارخانه شد. مدتی بعد نیز تولید پوکه‌ی صنعتی، بلوک سبک و آجر در دستور کار آنان قرار گرفت و در شهرهای ساوه و مشهد کارخانه‌هایی در این زمینه تأسیس شد.

یک فکر جدید در بندر زیبای خرمشهر

گفت‌وگوی عربی علاءالدین با کسی که آن سوی خط بود، به پایان رسید. گوشی را گذاشت و از پنجره به مردم شهری نگریست که در محل تلاقی رودخانه‌های اروند و کارون به تکاپو مشغول بودند. خرمشهر به‌دلیل واقع شدن در مجاورت خلیج فارس از اهمیت اقتصادی و تجاری برخوردار بود و اسکله‌های آن در کرانه‌های رودهای پرآب و خروشان، مظهر زندگی، امید، پویایی و تلاش بود. فردی که آن سوی خط بود، از کویت پیام داد که به‌دلیل دیر رسیدن محموله‌ی سیمان ممکن است به‌زودی کار ساخت‌وساز متوقف شود. علاءالدین هرگز دلش نمی‌خواست در تعهداتش خللی ایجاد شود، حتی اگر بر سر راهش کوهی از موانع و مشکلات وجود داشت. او باید تمامی موانع را از سر راه کنار می‌زد.

صادرات سیمان به کشورهای حاشیه‌ی خلیج فارس به‌ویژه کویت، فصل جدید و مهمی در فعالیت‌های اقتصادی علاءالدین بود. او حالا در آستانه‌ی سی‌سالگی بود و سفرهای مکرر به کویت بخش عمده‌ای از وقت او را به خود اختصاص می‌داد. از آنجاکه آن‌ها نخستین صادرکنندگان سیمان به کویت بودند، ناچار بودند زیرساخت‌های لازم برای این کار را خودشان فراهم کنند؛ چراکه تا پیش از این نیازهایی مانند انبارداری در مرز و سرعت زیاد حمل‌ونقل در این زمینه‌ی کاری برای کسی وجود نداشت. آن‌ها انباری را در گمرک خرمشهر اجاره کردند تا سیمانی را که از کارخانه‌های داخلی دریافت و برای صادرات به خارج از کشور آماده می‌کردند، در آن نگهداری کنند. محموله‌های صادراتی از بندر خرمشهر

از طریق حمل و نقل دریایی راهی مناطق هدف می‌شد. گاهی تا ده هزار تُن سیمان هم برای صادرات در انبار آماده بود، اما برای ارسال مشکل حمل و نقل وجود داشت. علاءالدین بعضی اوقات ناچار می‌شد سیمان را از طریق عراق به کویت برساند یا از دوبی کشتی و لنج اجاره کند تا بتواند به موقع به تعهداتش عمل کند. برخی مواقع کیسه‌های کاغذی سیمان در اثر جابه‌جایی نامناسب پاره می‌شد و این‌ها همه از مشکلاتی بود که بر سر راه تجارت جدید پیش می‌آمد.

علاءالدین به این نتیجه رسید که خودشان باید وسیله‌ی حمل و نقل داشته باشند. او متوجه شد که اگر وسیله‌ی حمل و نقل جور باشد، می‌تواند بازاریابی کند و صادرات را افزایش دهد. با برادرش مشورت کرد و تصمیم گرفتند چند وسیله‌ی دریایی مناسب تهیه کنند که کوچک باشد و بتواند کنار اسکله‌ی آن‌ها پهلو بگیرد. آن‌ها با ابتکاری دیگر توانستند مسیر صادرات سیمان را هموارتر کنند. به این ترتیب برادران میرمحمدصادقی «شرکت کشتی‌رانی نوح» را تأسیس کردند و به خرید شناورهای کم‌ارتفاع و متناسب با صادرات سیمان به کشورهای حاشیه‌ی خلیج فارس اقدام کرد. آن‌ها با این هدف وسیله‌هایی به نام «دوبه» خریدند که برای اسکله‌های ایران و حمل و نقل دریایی بسیار مناسب بود. دوبه یا بارج (Barge) شناوری است که برای حمل و نقل اشیای بزرگ یا حجم نسبتاً زیاد کالا بر روی آب به کار می‌رود و یک کِشنده مثل قایق یا کشتی آن را حرکت می‌دهد. از آنجاکه ژاپن مسیرهای آبی بسیار دارد، دوبه‌ها ساخت ژاپن بودند و این صنعت در آن کشور بسیار پیشرفته بود. اجاره‌ی انبار در بندر خرمشهر و خرید دوبه‌ها به افزایش صادرات آنان کمک کرد و باعث شد مشتریان مناطق شیخ‌نشین بیشتر از دیگران با آنان معامله کنند. حالا آن‌ها صادرکننده‌ای عمده و مجهز بودند. افراد بسیاری که در کویت پیمانکار بودند و به سیمان نیاز داشتند، به آن‌ها مراجعه می‌کردند. علاوه بر کویت دیگر شیخ‌نشین‌های خلیج فارس که فهمیده بودند کسانی در ایران هستند که سیمان صادر می‌کنند و خودشان وسیله و امکانات نیز دارند، از آن‌ها سیمان می‌خریدند. بحرین

به‌طور عمده سیمان خریداری کرد. مشتری بعدی آنان نیز قطر بود.

«سلطان گچ» در بازار مصالح ایران

در اواسط دهه‌ی ۱۳۴۰ شمسی که دیگر سیمان در بحث ساخت‌وساز کاملاً جا افتاده بود، پدیده‌ی نوظهور دیگری به بازار مصالح ساختمانی وارد شد و توجه مردم را جلب کرد. حالا همان مشتریانی که از برادران میرمحمدصادقی پارچه و چای و سیمان می‌خواستند، به‌دنبال گچ بودند. تولید گچ به‌تازگی آغاز شده بود و تنها کارخانه‌ی گچ مدرن و سفید برای خانه‌های استاندارد نزدیک آبعلی قرار داشت که ابوالحسن ابتهاج، مشاور و مدیرعامل سازمان برنامه‌بودجه‌ی زمان محمدرضا پهلوی آن را تأسیس کرده بود. خرید از این کارخانه آن‌قدر مشکل بود و زحمت داشت که باعث می‌شد آن‌ها نتوانند خواسته‌های مشتریان را به‌موقع و به‌درستی انجام دهند. این بود که علاءالدین مثل همیشه خودش به فکر چاره افتاد و طبق معمول تصمیم قطعی را به نتیجه‌ی مشورت با برادرش موکول کرد. نتیجه هم چیزی جز این نبود که خودشان کارخانه‌ی گچ تأسیس کنند.

آن‌ها با پیشنهاد فردی به نام حاج‌حسن رهبر، معدنی را در سمنان برای فعالیت در زمینه‌ی گچ انتخاب کردند که کیفیت زیادی داشت. درخواست تأسیس کارخانه‌ی گچ سال ۱۳۴۶ ارائه و با آن موافقت شد. کارها برای گرفتن پروانه و خرید زمین و تهیه‌ی ماشین‌آلات از شرکت‌هایی در آلمان و بلژیک و فرانسه با سفر هر دو برادر به این کشورها و اعزام نمایندگان آن شرکت‌ها به ایران انجام شد. سرانجام پس از حدود سه سال در سال ۱۳۴۹، کارخانه‌ی گچ سمنان به بهره‌برداری رسید و با استقبال فراوانی روبه‌رو شد. آن‌ها نود درصد تولید گچ را به شهرستان‌ها می‌فرستادند و ده درصد باقی‌مانده را صادر می‌کردند.

هنگام نام‌گذاری این کارخانه دوستان قدیمی مازندرانی برادران میرمحمدصادقی اصرار داشتند که کارخانه در مازندران احداث شود. اما از آنجاکه کارشناس معدن سمنان را مرغوب تشخیص داده بود، کارخانه در

آنجا احداث شد و برای اینکه دوستان شمالی هم راضی باشند و کارخانه را متعلق به خودشان بدانند، نام «کارخانه‌ی گچ مازندران سمنان» بر آن نهاده شد. گچ این کارخانه در ساری، بهشهر، گرگان، گیلان، کرمانشاه، بندرعباس، تهران و... مصرف می‌شد. این کارخانه تا روزی ۱۵۰۰ تُن گچ تولید می‌کرد.

دیری نگذشت که تولید گچ به کسب‌وکار اصلی علاءالدین و برادرش در دهه‌ی ۱۳۵۰ تبدیل شد. نیاز داخل کشور به این محصول فراوان بود و از آنجاکه راه صادرات برای آنان از طریق تجربه‌ی فروش سیمان هموار شده بود، صادرات گچ به کویت، قطر و بحرین نیز همواره در برنامه‌های کاری‌شان قرار داشت.

کارخانه‌ی گچ مازندران سمنان در آن زمان حدود دویست کارگر داشت. برادران میرمحمدصادقی سپس با تجربه‌ای که به دست آورده بودند، شروع به تأسیس کارخانه در سایر شهرهایی کردند که دارای معادن گچ مرغوب بود. آن‌ها در خراسان، آذربایجان، یزد، رامهرمز و چند شهر دیگر کارخانه احداث کردند. روال کار تأسیس به این صورت بود که ابتدا شرکتی برای ایجاد کارخانه در شهر مدنظر به ثبت می‌رساندند و حدود پنجاه درصد سهام آن را به اهالی همان شهر می‌فروختند که همین موضوع سبب علاقه‌مندی مردم به کارخانه می‌شد. به این ترتیب آن‌ها هم خودشان خریدار محصول می‌شدند و هم برای آن تبلیغ می‌کردند. پنجاه درصد دیگر سهام برای خودشان باقی می‌ماند تا در اداره و تصمیم‌گیری دچار مشکل نشوند. حالا صنعت گچ در ایران شکل تازه‌ای به خود گرفته بود. با احداث کارخانه‌های جدید در سراسر کشور شرایط تغییر کرد و اگر تا پیش از این گچ به صورت فله‌ای با الاغ جابه‌جا می‌شد، حالا در پاکت‌های بسته‌بندی شده و به وسیله‌ی کامیون حمل و نقل می‌شد و به فروش می‌رسید. بیشتر مصالح‌فروشی‌ها نمایندگی کارخانه‌های تحت نظر میرمحمدصادقی‌ها را داشتند و کارخانه‌ها به قدری افزایش یافت که حدود سه هزار کارگر در کارخانه‌های کشور به این فعالیت اشتغال داشتند و این تعداد غیر از افرادی بود که غیرمستقیم از همین طریق امرارمعاش

می‌کردند. این مجموعه صد کامیون در اختیار داشت که رانندگان آن‌ها، افراد فعال در مصالح‌فروشی‌ها و دیگرانی که به هر طریق با این شبکه در ارتباط بودند، از همین راه ارتزاق می‌کردند. برادران میرمحمدصادقی از همان دوران به سلاطین گچ مشهور شدند. کارخانه‌ی گچ بستان‌آباد در آذربایجان و کارخانه‌ی گچ بلور خراسان هنوز هم دایر و فعال است.

تولید بیشتر؛ توزیع بهتر

علاءالدین و برادرش که پیش از این برای فروش سیمان در کشور شبکه‌ی توزیع وسیعی را راه‌اندازی کرده بودند، از همین شبکه برای فروش گچ استفاده کردند، البته آن را تقویت نمودند و توسعه دادند. آنان بر اساس نیاز استان‌های مختلف، گچ و سیمان درخواستی آن را منطقه را از نزدیک‌ترین کارخانه به آنجا می‌فرستادند. آنان برای کنترل هزینه‌های حمل‌ونقل به‌عنوان بخش مهمی از قیمت تمام‌شده، برنامه‌ریزی دقیقی داشتند تا با جامعیتی که در تولید و توزیع محصول وجود داشت، بهترین منبع و مسیر را برای رساندن مایحتاج انتخاب و استفاده کنند.

آنان علاوه بر «شرکت کشتی‌رانی نوح» که در بخش دریایی فعالیت داشت، در بخش حمل‌ونقل داخلی نیز دست به ابتکاراتی زدند. تأسیس شرکت حمل‌ونقل صادق و حمل‌ونقل پخش سیمان کشور که مقابل کارخانه‌ی آبیک راه‌اندازی شد، از جمله‌ی این اقدامات بود که برای اداره‌ی بهتر امور توزیع انجام شد.

روی تپه‌های عباس آباد

- آقای دکتر، حال برادرم چطور است؟

- بحمدالله خطر رفع شده است، اما باید از این به بعد بیشتر مراقب خودشان باشند.

- کار ایشان در بازار است. توصیه‌ی شما چیست؟

- تأثیر آب‌وهوا بر بیماری‌های قلبی بسیار زیاد است. ذرات ریز آلوده‌ی موجود در هوا ممکن است تأثیرهای زیادی روی قلب داشته باشد.

- یعنی شما می‌فرمایید حضور در محیط بازار برای سلامتی‌شان مناسب نیست؟

- ببینید، بازار مکان مسقفی است و در اماکن سربسته رفت‌وآمد و آلودگی بیشتر است. ایشان بهتر است از رفتن به مکان‌هایی که آلودگی هوا زیاد است، خودداری کنند.

پس از سال‌ها فعالیت در حوزه‌ی مصالح سیمان و گچ که حالا کسبوکار و مشغله‌ی اصلی علاءالدین و برادرش شده بود، شیوه‌ی کار آنان تغییر کرد و دیگر حجره‌داری در بازار چیزی نبود که دو برادر برای آن زمان صرف کنند. حجره‌ی آن‌ها تا مدتی بعد از شروع فعالیت در بازار مصالح فعال بود و بهاءالدین آن را مدیریت می‌کرد؛ اما پس از بروز مشکل قلبی در جسم او و توصیه‌ی پزشک برای حضور نداشتن در محیط مسقف و آلوده، دفتری در خیابان طالقانی فعلی اجاره کردند تا وی از همان‌جا کارهای حجره را مدیریت و رتق‌وافتق کند. در این مدت، اغلب علاءالدین به بازار رفت‌وآمد داشت.

آن‌ها در سال ۱۳۵۲، با افزایش فعالیت‌های اقتصادی، زمینی را در میان تپه‌های عباس‌آباد به قیمت سیصد هزار تومان خریداری کردند و ساختمانی چندطبقه در آن بنا کردند. از آن به بعد، حجره‌ی برادران میرمحمدصادقی از بازار به دفتر کاری در همین ساختمان منتقل شد. این ساختمان سال‌ها بعد در آستانه‌ی پیروزی انقلاب اسلامی به محل کمیته‌ی تنظیم اعتصابات تبدیل شد. در روزهای منتهی به پیروزی انقلاب علاءالدین تمامی وقت خود را به فعالیت‌های انقلابی و مبارزات سیاسی تحت تأثیر اندیشه‌ها و راهبردهای آیت‌الله بهشتی و آیت‌الله مطهری اختصاص داد و این بهاءالدین بود که فعالیت‌های اقتصادی را مدیریت می‌کرد و پیش می‌برد. کارخانه‌های گچ غیر از دوران اعتصاب مشغول فعالیت بودند و صادرات سیمان و گچ به کویت ادامه داشت. شرکت کشتی‌رانی نوح نیز در خرمشهر پابرجا بود. او پیش از این نیز به‌دلیل فعالیت‌های سیاسی و همراهی حزب مؤتلفه در زمان ترور حسنعلی منصور، نخست‌وزیر ایران، در سال ۱۳۴۳ ناچار شده بود که حدود یک سال از ایران مهاجرت کند

و در عراق به سر ببرد.

از پشت‌بام‌های کاه‌گلی تا اتاق بازرگانی

جمعیت زیادی جلوی مدرسه ازدحام کرده بودند. علاءالدین دریافت که اگر تا شب هم در آن محل بماند، خلوت شدن و عبور از میان مردم و یافتن راهی برای رسیدن به داخل مدرسه ممکن نخواهد بود. او از زمان ساخت این مدرسه و ساختمان‌های اطرافش اطلاعات دقیق داشت و می‌دانست اگر از راه کدام خانه برود، می‌تواند به پشت‌بام مدرسه راه پیدا کند. پس دست به کار شد. از در و دیوارها و چند پشت‌بام کاه‌گلی عبور کرد تا به پشت‌بام مدرسه‌ی علوی رسید. خوشبختانه همان‌طور که فکرش را می‌کرد، در پشت‌بام باز بود. لباسش را تکاند و با عجله از پله‌ها پایین رفت. اولین کسی که او را دید، آیت‌الله مطهری بود.

بعد از پیروزی انقلاب و پایان اعتصابات، مردم دوباره شروع به کار کردند. اما مراجعات به همان ساختمان بیشتر شد. عده‌ای به کارخانه رفته بودند، اما مواد اولیه نداشتند. برخی مدیران دستگیر شده یا فرار کرده بودند. ساختمان ظرفیت مراجعه‌ی آن‌همه آدم را نداشت و از سوی دیگر، تصمیم‌گیری و پاسخ‌گویی به آن‌ها به مطالعه نیاز داشت. برای رفع مشکلات کسب‌وکارها به حکم امام‌خمينی (ره) نیاز بود.

حاج‌آقاعلاءالدین تصمیم گرفت برای امام‌نامه‌ای بنویسد تا ایشان تعیین کنند چه کسانی مسئول اصلاح امور کارگری و اصناف شوند. در نامه نوشته شد که آقایان بهشتی و موسوی اردبیلی افرادی را برای این کار تعیین کنند. حاج‌آقاعلاءالدین و محمود لولاچیان که در همان کمیته‌ی تنظیم اعتصابات فعالیت داشت، نامه را امضا کردند و مقرر شد تا حاج‌آقاعلاء نامه را برای امام ببرد و حکم را بگیرد. امام‌خمينی (ره) آن زمان در مدرسه‌ی علوی سکونت داشت. این مدرسه برای حاج‌آقاعلاء که پیش از این و بعد از بازگشتش از مهاجرت یک‌ساله به عراق، در امور فرهنگی و مدرسه‌سازی مشارکت فعال داشت، کاملاً آشنا بود. ازدحام مقابل مدرسه باعث شد که او از راه خانه‌ی همسایگان و از طریق پشت‌بام وارد محل

سکونت شود. آیت‌الله مطهری او را دید و پیش آمد و جریان را جویا شد. سپس نامه را گرفت و نزد امام برد. ایشان نوشتند: «حضرات آقایان اقدام کنید». کار بعدی رساندن نامه به دکتر بهشتی بود که حاج آقا‌علاء نسبت خانوادگی دوری نیز با همسر او داشت.

دکتر بهشتی از اصل موضوع استقبال کرد که کار خوبی است و از علاءالدین نظرخواهی کرد که چه کسانی برای این کار مناسب هستند؟ او نیز اسامی هشت نفر را با ذکر شماره‌های تماس نوشت. دکتر بهشتی نیز زیر نامه، شماره‌ی همان افراد را به‌عنوان اشخاص تأییدشده قید کرد. آیت‌الله موسوی اردبیلی هم باید این افراد را تأیید می‌کردند. علاءالدین روز بعد به ایشان مراجعه کرد و تأیید ایشان را نیز گرفت. نامه‌ای که علاءالدین در ۴۷ سالگی نوشته بود، با تأیید دو عضو شورای انقلاب به حکم امام خمینی (ره) برای هشت نفر از معتمدان بازار و تجارت عامل اشتغال به کار اعضای «کمیته‌ی اصلاح امور کارگری و اصناف» شد.

علاءالدین میرمحمدصادقی، اسدالله عسگراولادی، علی نقی خاموشی، میرمصطفی عالی‌نسب، علی حاج‌طرخانی، محمدعلی نوید، ابوالفضل کرد احمدی و علی‌اکبر پورشهامی افرادی بودند که نامشان در میان افراد پیشنهادشده‌ی علاءالدین وجود داشت و دکتر بهشتی و آیت‌الله موسوی اردبیلی تأییدشان کردند. در میان این عده علی نقی خاموشی به اتفاق بازرگانی رفت‌وآمد داشت و شرایط آنجا را می‌دانست. همان روز به او اطلاع داده بودند که مسئولان اتاق کار را رها کرده و رفته‌اند. به همین دلیل خاموشی پیشنهاد داد که کمیته‌ی جدید برای رسیدگی به امور در آنجا مستقر شوند. آن‌ها به اتفاق بازرگانی رفتند و در آنجا مستقر شدند، با کارمندان بخش‌های مختلف صحبت کردند تا کار آغاز شود؛ شیوه‌ی جدید کار را تعریف کردند و این‌گونه شد که علاءالدین میرمحمدصادقی به همراه هفت تن دیگر حیات جدید اتاق بازرگانی را در دوره‌ی پس از انقلاب پایه‌گذاری کرد تا این نهاد بخش خصوصی از دست نرود و محافظت شود.

علاءالدین میرمحمدصادقی پس از انقلاب اسلامی هم‌زمان در دو نهاد حضور داشت: سازمان اقتصاد اسلامی و اتاق بازرگانی. مدتی بعد دولت موقت کنار رفت و بنی‌صدر هدایتگر دولت شد. کمی بعدتر بنی‌صدر هم رفت و شهید رجایی قدم به میدان گذاشت. دولت رجایی برای میرمحمدصادقی معنای دیگر داشت؛ چراکه او سال‌های بسیار، از مدرسه‌ی رفاه گرفته تا دیدارهای متوالی در روزهای انقلاب در کنار شهید رجایی بود. شهید رجایی به او پیشنهاد داد که وزارت بازرگانی را بپذیرد، ولی او نپذیرفت.

او در این باره می‌گوید: «من در بخش خصوصی بودم و درست نمی‌دانستم وارد دولت شوم. از طرف دیگر، به آقای رجایی گفتم با این انتخاب مخالفت می‌شود و برای شما که درگیری‌های بسیاری دارید، زیاد خوب نیست. ایشان ولی گفتند شخصاً از امام برای حضور در وزارت بازرگانی به‌عنوان وزیر مجوز خواهند گرفت.» سرانجام رایزنی‌های بسیار و اصرارهای رجایی با مخالفت علاءالدین میرمحمدصادقی روبه‌رو شد و باز هم راهکاری تازه به میان کشیده شد: «قرار شد که من تیمی را مشخص کنم که به آقای رجایی اطلاعات اقتصادی بدهند.» جلسات مشاوران هر روز پس از نماز صبح با حضور مرحوم رجایی تشکیل می‌شد. وزیر بازرگانی هم از طرف همین گروه تعیین شده بود.

ماجرای بیمه کردن هواپیمای امام خمینی (ره) در بهمن ۱۳۵۷

در سال ۱۳۹۴، با علاءالدین میرمحمدصادقی مصاحبه‌ای کرده‌اند که رسانه‌های مختلف آن را منتشر نموده‌اند. جمله‌های زیر از این گفت‌وگو انتخاب شده است:

- من پس از ۳۵ سال فعالیت در اتاق بازرگانی هیچ‌وقت کاندید شدن برای ریاست اتاق را نپذیرفتم، کما اینکه دوستان بسیار به من برای نامزد شدن اصرار داشتند؛ اما عقیده‌ی من این است که در پشت جبهه می‌توانم بهتر عمل کنم.

- مرحوم شهید رجایی زمانی که نخست‌وزیر شدند، به من پیشنهاد

دادند وزارت بازرگانی را اداره کنم و من با تمام رفاقتی که با شهید رجایی داشتم، این مسئولیت را نپذیرفتم و به‌عنوان معذرت‌خواهی حضور بنی‌صدر و مخالفتش با حضور متدینان را مطرح کردم.

- من پیشنهاد دادم گروهی متشکل از خودم و تعدادی از افراد کاردان تشکیل شود تا به‌صورت کمیته‌ی مشاوران در امر اقتصاد فعالیت کنیم.
- اصلاً برای کارهای دولتی ساخته نشده‌ام. (می‌خندد).

- من از دوران نوجوانی با مرحوم آیت‌الله بهشتی ارتباط نزدیکی داشتم و جلسات مختلفی را در خدمت ایشان بودم، تا زمانی که شهید بهشتی به آلمان رفتند و در آنجا به دانشجویان اسلامی اروپایی خدمت‌رسانی می‌کردند.

- فصل زمستان من را یاد انقلاب می‌اندازد، یاد شور و هیجان آن سال و جلسه‌هایی که با دلسوزان انقلاب برگزار می‌کردیم و پخش اعلامیه‌های مربوط به سخنان امام بزرگوار که دست به دست بین افراد می‌چرخید.
- امام‌خمینی در بصره بودند که قرار شد مکان آن‌ها از عراق به کویت تغییر کند؛ اما در مرز کویت، با ورود ایشان مخالفت کردند و از آنجا بود که زمینه‌ی سفر ایشان به پاریس از طریق دوستانشان فراهم شد.

- او در پاسخ پرسشی درباره‌ی بیمه کردن هواپیمای حامل امام‌خمینی از پاریس به تهران با سرمایه‌ی شخصی در بهمن ۱۳۵۷ می‌گوید: «پیروزی انقلاب آن‌قدر در خود مسائل و جریانات مهم داشته است که این اتفاق جزئی از آن زمان به حساب می‌آید. به‌جای این سؤال می‌توانید دلایل پیروزی انقلاب، رسیدن پیغام انقلاب به دنیا و... را جست‌وجو کنید. در حقیقت ارزش کار انقلابیون کمتر از کار شهدا نیست؛ اما آن زمان من به آیت‌الله بهشتی گفته بودم که حاضرم تمام دارایی‌هایم را بدهم تا هواپیمای امام‌خمینی در تهران بنشیند.» و در ادامه درباره‌ی مبلغ همان چک می‌گوید: «حالا شما مگر سؤال‌های دیگری ندارید؟ (می‌خندد).
افراد زیادی در مسیر انقلاب کارهای زیادی انجام دادند که این کار من در مقابل آن‌ها نمره‌اش کمی از صفر بیشتر بود.»

- بر اساس وظیفه‌ی شرعی هر زمان احساس نیاز کنم، از جان و مال

می‌گذرم. هدف من اسلام، رفاه، آسایش و آزادی مردم است و در حد توان خودم از این‌ها دفاع خواهم کرد.

- در مقابل کارهایی که برخی جوانان انجام دادند، کار من بسیار کوچک بود. پول دادن که از جان دادن برای انقلاب بیشتر نیست.

- او در پاسخ به این پرسش که آیا حضرت امام هیچ‌وقت از داستان هواپیما و بیمه مطلع شدند که شما این کار را انجام دادید، گفته است: «امام خیلی بزرگ‌تر از این حرف‌ها بودند، این کار چیز مهمی نبود که بخواهیم ایشان را مطلع کنیم.»

تمبر علاءالدین میر محمدصادقی

تالار پر از جمعیت است. حاج آقا علاء میان ازدحام و رفت‌وآمد میهمانان لحظاتی به تابلوی تمبر خیره می‌شود. تمبر و نامه او را به یاد نامه‌ای می‌اندازد که سال‌ها پیش وقتی هنوز در اصفهان بود، از برادرش دریافت کرد: «بار و بندیل را ببندید و راهی شوید که ما چشم‌به‌راهیم...» و بعد به خاطر آورد که هر دو روزها وقت گذاشتند و برای همه‌ی آشنایان خود در شهرهای مختلف کشور نامه نوشتند و اعلام کردند که اگر به کالایی نیاز داشتند، برای آن‌ها تهیه و ارسال می‌کنند. صدای مجری برنامه او را به خود می‌آورد که از معاون اول رئیس‌جمهور برای رونمایی از تمبر دعوت می‌کند.

زمستان سال ۱۳۹۷ در مراسم نکوداشت علاءالدین میر محمدصادقی در اتاق ایران، علاوه بر سردیس این کارآفرین و فعال اقتصادی پیش‌کسوت و دو عنوان کتاب درباره‌ی وی با حضور اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس‌جمهور، از تمبر یادبود او نیز رونمایی شد. این تمبر با نوشتارهایی از شصت شخصیت برجسته‌ی سیاسی، اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی برای نگهداری به مرکز اسناد اتاق ایران سپرده شد. این نخستین تمبر در حوزه‌ی اقتصادی است که به نام یک کارآفرین خوش‌نام در زمان حیات او منتشر می‌شود. تمبر اختصاصی علاءالدین میر محمدصادقی در تیراژ دویست هزار قطعه منتشر و از طریق دفاتر پستی، در سطح داخلی و

بین‌المللی توزیع شد. علاوه بر این، تمبرهای منتشرشده در این زمینه در ۱۸۹ کشور عضو اتحادیه‌ی پست نیز توزیع و در موزه‌های تمبر این کشورها نیز به نمایش گذاشته شد.

در جهان حدود سه هزار سایت و نشریه‌ی تخصصی تمبر، به بازنشر تمبرهای منتشرشده در کشورهای مختلف از جمله تمبرهای کارآفرینی ایران می‌پردازند. سه ناشر بزرگ در جهان در حوزه‌ی کدگذاری و انتشار موضوعی و کشوری تمبرها فعالیت می‌کنند و علاوه بر آن پنج هزار تاجر بزرگ تمبر نیز در دنیا به خرید و فروش تمبر مشغول‌اند که عملاً تمبرهای ایرانی از جمله تمبر علاءالدین میرمحمدصادقی نیز در چرخه‌ی فعالیت آن‌ها قرار گرفته است.

عصاره‌ی همی سال‌های زندگی

آن روز حاج‌آقاعلاء خیلی از افرادی را دید که دیدار هریک مانند ورق زدن برگ‌ی از کتاب زندگی و مرور روزهای تلاش، فعالیت و کار بی‌وقفه‌اش بود. نگاه کرد به بطری آب توی دستش و با خود فکر کرد انگار عصاره‌ی همی سال‌های زندگی را ریخته باشند توی یک بطری آب کوچک. در بطری را باز کرد و جرعه‌ای نوشید. چقدر گوارا بود.

مراسم نکوداشت سیدعلاءالدین میرمحمدصادقی با عنوان هفتاد سال خدمت، کارآفرینی، مسئولیت اجتماعی و نیکوکاری در بهمن سال ۱۳۹۷ با حضور مقامات عالی‌رتبه‌ی کشور در اتاق ایران برگزار شد. هدف از برگزاری این مراسم در روز کارآفرینی، تبیین نیکوکاری و اهمیت پیوند آن با اقتصاد در کشور بود و تلاش کردند تا حاج‌آقاعلاء به‌عنوان الگویی برای فعالان اقتصادی به‌ویژه جوانان معرفی شود. اسحاق جهانگیری، معاون اول رئیس‌جمهور، در این مراسم گفت: «با توجه به شرایط ویژه‌ی اقتصادی حاکم بر کشور و وجود برخی مشکلات و چالش‌های جدی، حضور بخش خصوصی در میدان اقتصاد راهکاری اجتناب‌ناپذیر است و اتاق ایران باید با پشتوانه‌ی قوی بخش خصوصی کشور، به‌طور قدرتمند در صحنه‌ی اقتصادی حضور پیدا کند.»

بعد مجری اعلام کرد که نوبت خواندن پیام علی لاریجانی، رئیس مجلس شورای اسلامی، است. او در این پیام ویژگی‌های حاج‌علاءالدین میرمحمدصادقی را برشمرده و تأکید کرده بود که الگوسازی از افرادی مانند ایشان برای نسل جوان کشور لازم است و ایشان در زمره‌ی افرادی است که علاوه بر کارآفرینی، تعهد انقلابی و بینش عمیق سیاسی، در فعالیت‌های نیکوکارانه نیز به‌طور جدی مشارکت دارد و باید به‌عنوان الگویی خاص به جامعه معرفی شود.

غلامعلی حداد عادل، عضو مجمع تشخیص مصلحت نظام، که پشت تریبون سخنرانی قرار گرفت، حاج‌آقاعلاء جرع‌ای دیگر آب نوشید و گوش سپرد به او که گفت: «در هر دوره‌ای همواره شخصیت‌هایی وجود دارند که به‌عنوان الگو برای سایرین معرفی می‌شوند؛ همان‌طور که شهید چمران در زمان خودشان الگویی تمام‌عیار برای دانشگامیان بودند، حاج‌علاءالدین میرمحمدصادقی هم الگویی برای همه‌ی بازرگانان و فردی اقتصادی، متدین، فعال و قانون‌شناس است و بخش خصوصی باید از تمام توان خود برای تقویت بنیه‌ی اقتصادی کشور استفاده کند.» او به سابقه‌ی آشنایی خود با حاج‌آقاعلاء نیز اشاره کرد: «علاقه‌ام به ایشان را از مرحوم پدرم به ارث بردم. پدرم می‌گفتند بازرگان درستکار هم داریم و آن هم میرمحمدصادقی است.»

بعد غلامحسین شافعی، رئیس اتاق ایران رفت روی سن و گفت: «تاریخ نشان داده است که طول عمر هیچ‌کس به هیچ‌عنوان باعث ماندگاری آن شخص نخواهد شد؛ بلکه آن چیزی که باعث می‌شود تا فردی ماندگار شود، کمال است... ما فکر می‌کنیم در شرایط فعلی این وخامت اوضاع اقتصادی نیست که مشکل‌آفرین است، بلکه آنچه در حال حاضر مسئله‌ی اصلی است و کمتر به آن توجه می‌شود، سقوط اخلاق در جامعه است و در این شرایط همه مسئولیم تا به این موضوع توجه کنیم... آقای میرمحمدصادقی یک مدیر عاقل و عاشق است که به مسئولیت اجتماعی خویش واقف بوده است.»

حالا نوبت مسعود خوانساری، رئیس اتاق تهران بود که گفت:

«کارآفرینی را نباید تنها تولید ثروت در نظر گرفت؛ بلکه کارآفرینی زمانی معنای واقعی پیدا می‌کند که همراه با تولید ثروت، مسئولیت اجتماعی هم ظاهر شود و علاءالدین میرمحمدصادقی از جمله شخصیت‌های کارآفرینی است که با داشتن این دو خصیصه امروز باید به نسل جوان معرفی شود... کوتاهی همه‌ی ما در اتاق‌های بازرگانی ایران بوده که نتوانسته‌ایم از کارآفرینان باسابقه قدردانی کنیم. از سه سال قبل تاکنون این توفیق به دست آمد که از کارآفرینان تقدیر شود؛ نخستین کسی که در آن مراسم نشان گرفت، سیدعلاءالدین میرمحمدصادقی بود.» او تأکید کرد که امثال میرمحمدصادقی‌ها خلف ماندگاری از نسل امین‌الضرب هستند: «میرمحمدصادقی شاید به دلیل مشکلات اقتصادی در دوران کودکی نتوانست تحصیلات تکمیلی خود را ادامه دهد، اما در این سال‌ها بیش از یک هزار مدرسه به دست وی ساخته شده است؛ این فعال اقتصادی شاید تفکر خاص داشته باشد، اما گرایش سیاسی مردم برای او معیار نبود و به همه - چپ یا راست - کمک می‌کرد... کارآفرین فقط تولیدکننده‌ی ثروت نیست؛ کارآفرین باید بتواند در کنار تولید ثروت، به مسئولیت اجتماعی نیز توجه کند. ایشان را می‌توانیم به‌عنوان الگو به جوانان معرفی کنیم و بگوییم می‌توان کار کرد، اما دچار لغزش نشد. می‌توان متدین بود و با هر دیدگاه دیگر زندگی کرد. می‌توان در اوج بود و فروتنانه با همه معاشرت کرد.»

حالا مجری از خود حاج‌آقاعلاء خواست که برود روی سن. علاءالدین به بطری نگریست. تا نیمه آب داشت. جرعه‌ای دیگر نوشید. بسیار گوارا بود. برخاست و از پله‌های سن بالا رفت تا از زاویه‌ای دیگر به ماحصل تلاش یک عمر فعالیت خود بنگرد.

باید کاری کرد...

علاءالدین میرمحمدصادقی در مراسم نکوداشت خود گفت: «من یک بنده‌ی ساده و کوچک و خدمتگزار هستم که با مرور ایام گذشته فکر می‌کنم شاید می‌توانستم کارهای بیشتری انجام دهم و خودم را در برابر

خداوند متعال بدهکار می‌دانم. اگرچه بنده مخالف برگزاری این مراسم بودم؛ اما به من اعلام شد که هدف از این مراسم ترویج نیکوکاری است و به همین دلیل، برگزاری این مراسم را پذیرفتم. نیکوکاری با توجه به رشد جمعیت و درآمد مردم نسبت به گذشته کمتر شده است. امیدوارم با کارنامه‌ی خوبی به دنیای دیگر بروم، ضمن اینکه از رؤسای اتاق‌های بازرگانی می‌خواهم که نیکوکاری را ترویج دهند.»

توجه علاءالدین میرمحمدصادقی به امور خیر شاید ریشه در فرهنگ و نگاهی دارد که او از کودکی با آن انس گرفته است. الگوهای او نه در میان صاحب‌منصبان، که در میان افرادی بود که برای کمک به دیگران به‌اندازه‌ی کافی توانایی داشتند و مسئولیت رسیدگی به امور نیازمندان را می‌پذیرفتند؛ به همین دلیل است که تلاش برای موفقیت در میدان کسب‌وکار را همیشه با امور نیکوکارانه پیوند داده است. او نام و یاد افرادی را که در میان بازاریان و کسبه به خیرخواهی شهره بودند، زنده نگه می‌دارد: «از همان دهه‌ی ۱۳۳۰ که به تهران آمدم، در تهران با فردی آشنا شدم که در بازار به عموحسین مشهور بود. او هم، مانند آسیدحسین بنکدار اصفهانی، مشکلات مردم را حل می‌کرد؛ مثلاً اگر به کسی جواز کسب نمی‌دادند، پیگیر مسئله می‌شد. به مسئول مربوطه مراجعه می‌کرد و می‌گفت این فرد را که زن و بچه دارد، چرا معطل کرده‌اید و نمی‌گذارید کاسبی کند. هرکس مشکلی داشت، نزد ایشان می‌رفت.» امروز لحن و کلام حاج‌آقاعلاء با حسرت آمیخته است: «بازاری‌های قدیم همه رفتند. متأسفانه این افراد دیگر نیستند و کسی هم جایشان را نگرفته است.» با کنایه به صاحبان کسب‌وکار می‌گوید: «به قول امروزی‌ها، فرهنگ عوض شده است. این‌طور نیست که تجار و صاحب کارخانه‌ها مراجعه‌کنندگان مشکل‌دار را بپذیرند.»

او به فرهنگی که در گذشته رواج داشت، اشاره می‌کند: «تجارت و کسب‌وکار امری مستحب و توصیه‌شده است. افرادی که به خلق ثروت می‌پردازند، باید محترم شمرده شوند. شاید فلسفه‌اش این بوده که افراد توانمند شوند و بتوانند دست دیگران را بگیرند. از قدیم این‌گونه بود که

دولت در امور کمک‌رسانی به مردم نقشی نداشت. بهتر است مردم تشویق شوند و به‌جای اینکه بار روی دوش دولت باشد، خودشان این کار را انجام دهند. ضمن اینکه اصل کسب‌وکار و تجارت یک امر ثواب است، کار خیر هم بر عهده‌ی این افراد است. واجب است بیست درصد از درآمدی را که حاصل می‌شود، برای این امور پرداخت کنند. در قدیم مطابق با روایت و توصیه‌های دینی، بیش از این هم پرداخت می‌کردند تا مشکلات مردم حل شود. همه‌ی کارها در امور خیر بر عهده‌ی همین افراد بوده و کمتر سراغ داریم که وزیر، معاون و امثال این افراد وارد این حوزه‌ها شوند. کار خیر را کسبه انجام می‌دادند.»

علاءالدین میرمحمدصادقی در زمرة‌ی کارآفرینانی قرار می‌گیرد که فعالیت‌های خیرخواهانه را به توسعه‌ی کسب‌وکارش ترجیح داده است. او در صف بازاریانی قرار دارد که پیش از انقلاب به مبارزات انقلابی پرداختند و نقش چشمگیری در اداره‌ی امور انقلابی ایفا کردند. او همراهی با شهید بهشتی، شهید باهنر، شهید رجایی و مرحوم هاشمی رفسنجانی را از سال‌ها پیش از انقلاب اسلامی آغاز کرد و تا پس از آن نیز ادامه داد. در دهه‌ی ۱۳۴۰ به توصیه‌ی شهید بهشتی وارد میدان فرهنگ شد و مدرسه‌سازی پیشه کرد تا با نقش‌آفرینی در راه‌اندازی مدارس رفاه، علوی و نیکان، در تربیت نسل‌های آینده اثرگذار باشد. علاءالدین راه اصلاح جامعه را در فرهنگ و آموزش یافته، اما هیچ‌گاه از سایر فعالیت‌های نیکوکارانه نیز چشم‌پوشی نکرده است. او در راه‌اندازی ستاد دیه برای آزادی زندانیان جرایم غیرعمد نقش داشته و صندوق‌های قرض‌الحسنه‌ی زیادی را پایه‌گذاری کرده است. صندوق اندوخته‌ی جاوید به‌عنوان اولین و مشهورترین صندوق قرض‌الحسنه‌ی بازار تهران از آن جمله است. او پیش از انقلاب با موافقت امام خمینی (ره) قصد داشت بانک اسلامی را پایه‌گذاری کند که این ایده به راه‌اندازی سازمان اقتصاد اسلامی انجامید.

در دهه‌ی نخست انقلاب که تفکرات ضدسرمایه‌داری و نگاه‌های چپ‌گرایانه در اقتصاد رونق داشت، عملیات ملی شدن صنایع کشور با مصادره‌ی بسیاری از کارخانه‌ها همراه شد؛ اما علاءالدین میرمحمدصادقی

به‌عنوان نماینده‌ی اتاق بازرگانی در کمیته‌ی بررسی وضعیت کارخانه‌ها برای مصادره، هیچ‌کدام از مصوبات را امضا نکرد و به مخالفت با این قضیه پرداخت. او طی دهه‌ی شصت در روزهایی که اتاق بازرگانی به‌عنوان خانه‌ی بخش خصوصی ایران زیر فشار نگاه‌های افراد و وزارت بازرگانی قرار داشت، با کمک همراهانش در اتاق توانست از جایگاه بخش خصوصی محافظت کند و با روی کار آمدن دولت سازندگی و مذاکره‌ی مستقیم با مرحوم هاشمی رفسنجانی، توانست به پایگاه فعالان اقتصادی اعتبار بخشد. همان‌گونه که خواندیم، علاءالدین میرمحمدصادقی فعالیت اقتصادی خود را از کارگری در کارخانه‌ی ریسندگی آغاز کرد، در بازار اصفهان به شاگردی پرداخت و همراه برادر خود بهاءالدین در بازار تهران به کسب‌وکار ادامه داد. او سپس تا صادرات سیمان و کارخانه‌داری در تولید گچ پیش رفت؛ تا جایی که او را به‌واسطه‌ی تأسیس کارخانه‌های متعدد گچ در شهرهای مختلف، «سلطان گچ» نامیدند. نزدیکان او در میدان کسب‌وکار، حاج‌آقاعلاء را به تلاش و درستکاری می‌شناسند. همراهان انقلابی‌اش از تعهد و مسئولیت‌پذیری او در قبال جامعه سخن می‌گویند و فعالان بخش خصوصی نیز تلاش او را برای تحقق اقتصاد غیردولتی ارج می‌نهند. او اینک دفتر کارش را به محل مراجعه‌ی افراد برای طرح مسائلشان تبدیل کرده است و تنها بخش اندکی از وقت خود را به مسائل کسب‌وکار اختصاص می‌دهد و همچنان معتقد است: «باید کاری کرد که نیکوکاری در نسل جدید بین کسبه ترویج شود.»

افراد تحصیل کرده موفق‌تر هستند

علاءالدین میرمحمدصادقی در فصل ششم کتاب پنجره‌ای به گذشته که در زمستان سال ۱۳۹۱ به همت انتشارات کارآفرین منتشر شده، ماجرای «تأسیس مدرسه‌ی رفاه» را چنین توضیح می‌دهد: «جلساتی را که قبلاً با مرحوم بهشتی ترتیب داده بودیم، باز در دهه‌ی چهل به راه انداختیم. آقای بهشتی همه را قانع کرد که باید جنبشی فرهنگی به راه بیندازیم. ایشان دلایل این موضوع را برای ما روشن کرد. پس از مدتی

تصمیم گرفتیم خودمان مدرسه دخترانه‌ای تأسیس کنیم. آیت‌الله هاشمی رفسنجانی، مرحوم شهید دکتر باهنر، شهید رجایی، ابوالفضل توکلی بی‌نا، شفیق، جواد رفیق دوست، عباس تحریریان، حسین مهدیان و حسین اخوان فرشچی ترکیب هیئت مؤسس این مدرسه را تشکیل می‌دادند. نام مدرسه را 'رفاه' گذاشتیم. ایده‌ی گروه ما این بود که باید انقلاب فکری در جامعه ایجاد شود. دیدیم بهتر است فعالیت‌های فرهنگی ایجاد کنیم یا از طریق فعالیت‌های خدماتی و کمک به گرفتاران، وارد جریان اعتراضی علیه حکومت شویم. انگیزه‌های دیگری هم برای ساخت مدرسه بود. عده‌ای به دنبال جایی بودند تا فرزندان افرادی که دستگیر شده‌اند، بتوانند در آنجا تحصیل کنند. البته مدرسه‌ی علوی فعال بود؛ ولی این مدرسه تنها برای دانش‌آموزان پسر پذیرش داشت و ما به دنبال تأسیس مدرسه‌ی دخترانه بودیم.»

وی سابقه‌ی مبارزاتی مدرسان این مدرسه را چنین شرح می‌دهد: «تمام افرادی که در جمع مدرسه حضور داشتند، دارای افکار انقلابی بودند. همین شرایط مدرسه‌ی رفاه موجب شده بود تمام افرادی که با آن همکاری می‌کردند، تحت نظر باشند. آقای هاشمی رفسنجانی پس از یکی از جلسات مدرسه‌ی رفاه دستگیر شد و چهار سال زندانی بود. آقای غیوران هم که مأمور تدارکات مدرسه‌ی رفاه بود، به دلیل همین فعالیت‌های ضد رژیم دستگیر شد. آقای بهشتی معتقد بود که از همین مدرسه و با فعالیت‌های این‌گونه می‌توان زمینه‌های تحول فکری را در جامعه ایجاد کرد. همین‌طور هم شد. هر فردی که حتی در مقطع دبستان از مدرسه‌ی رفاه بیرون می‌آمد، عقاید مذهبی خیلی قرص و محکمی داشت و ضد ظلم و ستم بود. هدف آقای بهشتی و هیئت‌امنا این بود که افرادی معتقد و با مبانی فکری مشخص پرورش دهند.»

میرمحمدصادقی درباره‌ی علاقه‌مندی خود به ساخت مدرسه چنین می‌گوید: «به همراه برادرم و بعضی از دوستان بیش از یک‌صد مدرسه ساخته‌ایم یا در ساخت آن‌ها نقش داشته‌ایم. شهید بهشتی معتقد بودند که از راه اصلاح فرهنگی جامعه، می‌توان به جلو حرکت کرد. در جامعه

می‌دیدم که افراد تحصیل کرده موفق‌تر هستند و فکر بازتری دارند. از همان اوایل کار اقتصادی خود تصمیم گرفتیم به نهضت مدرسه‌سازی کمک کنیم. از سال ۱۳۳۵ وارد نهضت مدرسه‌سازی شدیم. به اتفاق دوستانی دیگر مدرسه‌های بسیاری ساختیم که معروف‌ترین آن‌ها پس از مدارس علوی و نیکان، مدرسه‌ی فخریه در شمیران تهران بود. مدرسه‌ی علوی اسلامی برای دختران توسط دوستان همفکر تأسیس شد. تصور ما این بود که از راه ایجاد مدارس می‌توانیم مشکلات فرهنگی جامعه را حل کنیم. علاقه‌ی زیادی به تأسیس مدارس و مراکز آموزشی دارم و همچنان هم در جلسات همین مدارس شرکت می‌کنم.»

وی در پاسخ به این پرسش که «آیا تصور می‌کردید شاگردان و معلمان مدرسه‌ی علوی روزگاری از زمره‌ی دولت‌مردانی شوند که می‌توانند به ملت و کشور کمک بسیاری کنند»، چنین می‌گوید: «ما اصلاً تصور نمی‌کردیم که انقلاب به این زودی به پیروزی برسد؛ به همین دلیل هم اصلاً پیش‌بینی نمی‌کردیم که دانش‌آموزان مدرسه‌ی علوی به قدرت برسند. در سال‌های اول، رهبری مشخص وجود نداشت و علما هم سعی می‌کردند از سیاست دوری کنند. مرحوم علامه کرباسچیان هم، شاید در حد افراط از داخل شدن دانش‌آموزان به امور سیاسی جلوگیری می‌کرد. البته همیشه می‌دانستیم که محصلان مدرسه‌ی علوی می‌توانند مدیرانی قوی باشند. تنها هنگامی که امام‌خمینی (ره) رهبری را در دست گرفتند، نشانه‌های انقلاب پیدا شد. قبل از آن، ما و بسیاری از افراد دیگر وقوع انقلاب را با این سرعت هیچ‌گاه پیش‌بینی نمی‌کردیم.» مدرسه‌ی رفاه آغاز نهضت مدرسه‌سازی میرمحمدصادقی بود. او به همراه عده‌ای دیگر از فعالان اقتصادی مدرسه‌ی علوی را توسعه می‌دهند تا با مرحوم علامه آشنایی بیشتری پیدا کنند. اندکی بعد مدرسه‌ی نیکان اضافه می‌شود و همچنان نهضت مدرسه‌سازی ادامه می‌یابد تا اکنون.

میرمحمدصادقی به‌عنوان رئیس هیئت‌امنا‌ی جامعه‌ی نیکوکاری با بیان اینکه کسب‌وکار و امور خیریه همیشه با یکدیگر آمیختگی داشته‌اند، گفته است با نگاه اجمالی به گذشته درمی‌یابیم که ۹۵ درصد کارهای

خیر انجام شده در ایران، به دست بخش خصوصی انجام گرفته و برای مثال، ساخت مراکزی همچون آب‌انبارها، مراکز بهداشتی و مراکز علمی و آموزشی از جمله‌ی این کارهای خیر بوده است. او اشاره کرده است که امام خمینی (ره) بر حفظ ارتباط بازرگانان با دولت و همکاری آنان در امور خیر با هدف رفع مشکلات جامعه، تأکید کرده‌اند: «به همین دلیل در اتاق‌های بازرگانی مراکزی در این خصوص تأسیس شد. بعد از جنگ تحمیلی نیز بازرگانان و تجار به خاطر اینکه این سنت حسنه باقی بماند، برای تشکیل جامعه‌ی نیکوکاری ابرار، اقدام نمودند.» او همیشه تأکید می‌کند که کارهای خیر باید در کنار فعالیت‌های اقتصادی تداوم پیدا کند و متأسف است که در حال حاضر، این امر در جامعه به دست فراموشی سپرده شده است و برای ترویج و فرهنگ‌سازی آن به همت جدی اصحاب رسانه نیاز داریم.

خالی از لطف نیست که در اینجا اشاره کنیم کتاب پنجره‌ای به گذشته نوشته‌ی متین غفاریان و بهراد مهرجو که در ابتدای همین مبحث از آن یاد شد، در سال ۱۳۹۶ به دلیل خاطره‌نگاری علاءالدین میرمحمدصادقی، رئیس اتاق بازرگانی ایران، در بخش ویژه‌ی «دهمین دوره‌ی جایزه‌ی ادبی جلال آل احمد، بزرگداشت یک دهه پویایی اقتصاد مقاومتی» با عنوان «یک دهه ادبیات اقتصادی و پیامدهای اجتماعی کار» نامزد شده است.

احداث کارخانه‌ی نساجی برای هزینه‌های دانشگاه امام‌صادق (ع)

جریان بازار پیش از انقلاب با تأسیس مدرسه‌ی رفاه و نیکان و حمایت از مدرسه‌ی علوی اولین قدم‌ها را برای حضور در عرصه‌های غیراقتصادی برداشته بود. در سال‌های پس از انقلاب هم همین گروه پیرامون آیت‌الله مهدوی کنی، به حمایت جدی از دانشگاه امام‌صادق پرداخت. علاءالدین میرمحمدصادقی، از سال‌های ابتدای تأسیس دانشگاه امام‌صادق در این نهاد حضور جدی داشته و سال‌ها عضویت در هیئت‌امنا را تجربه کرده است. او که به جزئیات راه‌اندازی این دانشگاه اشراف دارد، درباره‌ی ایده‌ی اصلی راه‌اندازی این مرکز در گفت‌وگویی با سایت جماران گفته است:

«آیت‌الله مهدوی کنی را سال‌ها پیش از انقلاب می‌شناختم. ایشان در ابتدای انقلاب مسئولیت کمیته‌های انقلاب اسلامی را بر عهده گرفتند. به‌موازات حضور در کمیته‌های انقلاب اسلامی تصمیم گرفتند به همراهی جمعی از دوستان دانشگاه امام‌صادق را نیز راه‌اندازی کنند. برادران خانیان، آقای مهدیان، آقای نوید و آقای معینی به همراه چند نفر از فرهیختگان حوزه‌ی علمیه‌ی قم به سفارش آیت‌الله مهدوی کنی مؤسسه‌ی 'جامعه‌الصادق' را تأسیس کردند. دانشگاه امام‌صادق پس از این مؤسسه راه‌اندازی شد. هدف این دانشگاه نیز مانند بسیاری دیگر از کارهای فرهنگی که پیش از انقلاب انجام داده بودیم، ترویج مفاهیم اسلامی بود. فارغ‌التحصیلان این دانشگاه در سال‌های میانه‌ی دهه‌ی هفتاد به‌عنوان مدیران برجسته‌ی کشوری مطرح شدند. آن‌ها به‌دلیل نوع خاص تربیتی که داشتند، در دسته‌ی شاخص‌ترین مدیران کشور قرار گرفتند. هیئت مؤسس این دانشگاه شخصیت‌هایی چون آیت‌الله خامنه‌ای و حضرات آیات مشکینی، مهدوی کنی، امینی، امامی کاشانی و... بودند. مدیریت بسیار خوب و خلوص و تقوای آیت‌الله مهدوی کنی و ارادت طبقات مختلف به ایشان موجب جذب استادان و مدیران ارشد به دانشگاه امام‌صادق شد. بسیاری از فارغ‌التحصیلان دانشگاه امام‌صادق اکنون در سمت‌های مدیریتی حضور دارند و این خود نتیجه‌ی فعالیت‌های آیت‌الله مهدوی کنی است.»

او درباره‌ی تأمین هزینه‌های دانشگاه می‌گوید: «ابتدا، گروهی از بازرگانان و بازاریان هزینه‌های دانشگاه را تأمین می‌کردند. آقای سعید امانی، علی حاج‌طراحی، یوسف زمریدیان، رضا اصفهانی‌ها، عزیزالله علاء‌الدینی، حسن تهرانی، خلیل طباطبایی، علی‌نقی خاموشی، محمود لولاجیان، احمد کاشانی و من به‌عنوان گروه اقتصادی مؤسسه‌ی 'جامعه‌الصادق' انتخاب شدیم و قرار شد پس از برگزاری یک سری جلسات، برنامه‌های اقتصادی را برای دانشگاه و تأمین هزینه‌های آن ارائه کنیم. قرار بود دانشگاه از دانشجویان شهریه اخذ نکند. دانشگاه در پایان هر ماه به دانشجویان کمک‌هزینه‌ی تحصیلی نیز پرداخت می‌کرد. باید به‌سرعت برای تأمین منابع مالی چاره‌اندیشی صورت می‌گرفت. در یکی از جلسات آقای مهندس

علی‌نقی خاموشی پیشنهاد کردند یک واحد نساجی تأسیس کنیم. این کارخانه باید هزینه‌های دانشگاه را تأمین می‌کرد؛ ولی برای راه‌اندازی همین کارخانه نیز به بودجه‌ای نیاز بود. بنابراین جلسه‌ای با حضور آیت‌الله مهدوی کنی در اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران تشکیل دادیم. در این جلسه گروهی از بازاریان سرشناس و متدین دعوت شده بودند. آن‌ها تحت تأثیر بیانات آیت‌الله مهدوی کنی، بخشی از هزینه‌های تأسیس کارخانه را پرداخت کردند. همچنین هیئت‌مدیره‌ای برای کارخانه تعیین شد. آقای خاموشی، نوید، تهرانی و بنده به‌عنوان هیئت‌مدیره انتخاب شدیم و بعدها آقای زمردیان هم به‌عنوان بازرس دعوت شدند. هجده ماه پس از جلسه‌ی اولی که در اتاق بازرگانی برگزار شده بود، کارخانه به همت آقای خاموشی راه‌اندازی شد. هدف این کارخانه فعالیت‌های اقتصادی برای تأمین هزینه‌های دانشگاه امام‌صادق بود و همچنان هم در همین راه گام برمی‌دارد.»

علاءالدین درباره‌ی حضور نام آیت‌الله منتظری در اساسنامه‌ی این دانشگاه می‌گوید: «اصل حرف این بود که قائم‌مقام رهبری باید در دانشگاه حضور داشته باشند. بر همین اساس هم آقای منتظری به‌دلیل اینکه قائم‌مقام رهبری بودند، در میان هیئت‌امنا بودند. اما پس از آنکه ایشان عزل شدند و عنوان قائم‌مقامی هم برداشته شد، اساساً موضوع حضور ایشان هم منتفی شد.» در ادامه، پرسیده می‌شود: «سال‌ها بعد بسیاری از مدیران کشور از میان فارغ‌التحصیلان این دانشگاه بیرون آمدند. آیا شما هنگامی که برای راه‌اندازی دانشگاه امام‌صادق اقدام کردید، تصویری از تولید نیروی انسانی داشتید؟» او پاسخ می‌دهد: «وقتی پیشنهاد تأسیس دانشگاه امام‌صادق ارائه شد، همگی معتقد بودند با فضای سیاسی و اجتماعی جدید کشور، باید به فکر تغییر در شرایط دانشگاهی کشور بود. تصور ما راه‌اندازی مؤسسه‌ای با تمام مشخصات اسلامی و علمی بود. ارتقای سطح علمی دانشجویان هم مقدماتی را مهیا کرد تا بدنه‌ی مدیران دولتی از میان فارغ‌التحصیلان دانشگاه امام‌صادق انتخاب شوند.»

ورود به بازی قرض‌الحسنه‌ها

علاءالدین در حجره نشسته بود که سیدتقی خاموشی به سراغش آمد و گفت که قصد دارند صندوق قرض‌الحسنه‌ای را راه‌اندازی کنند. سید نگران روزی بود که صندوق با کسری بودجه مواجه شود. او به علاءالدین پیشنهاد داد به‌اتفاق یکی دیگر از دوستان اندوخته‌ای به‌عنوان ضمانت، در اختیار صندوق قرار دهند. این‌گونه بود که اولین صندوق قرض‌الحسنه‌ی اسلامی با نام «ذخیره‌ی جاوید» شکل گرفت. علاءالدین میرمحمدصادقی به‌سرعت وارد بازی قرض‌الحسنه‌ها شد. صندوق ذخیره‌ی جاوید اندکی بعد تأسیس و مدام بر تعداد قرض‌الحسنه‌ها افزوده شد.

هم‌زمان با اوج‌گیری انقلاب، نیازهای مالی بیش از گذشته در خانواده‌ی زندانیان سیاسی احساس می‌شد. از سوی دیگر، فعالیت‌های اجتماعی نیز نباید متوقف می‌شد. این بود که نهضت قرض‌الحسنه‌ها کلید خورد. دستگاه اطلاعاتی حکومت پهلوی قرض‌الحسنه‌ها را به‌عنوان نهادهای مالی جنبش اسلامی شناسایی می‌کرد. دیری نگذشت که بخشنامه‌ای از سوی ساواک به شهربانی صادر شد تا مجوز قرض‌الحسنه را به نام گروه صادر نکنند. در میان نام‌های مدنظر ساواک یکی هم علاءالدین میرمحمدصادقی بود؛ اما قطار انقلاب سرعت گرفته بود و دیگر جنبش قرض‌الحسنه‌ها به اعتصابات رسیده بود.

علاءالدین میرمحمدصادقی در سال ۱۳۹۴ در گردهمایی مدیران صندوق‌های قرض‌الحسنه‌ی کشور، گفت امروز این جلسه به‌منظور دفاع از حریم صندوق‌های قرض‌الحسنه و صحیح‌العمل برحسب مصوبه‌ی هیئت‌مدیره‌ی سازمان برگزار شده است: «اخیراً به حریم صندوق‌های قرض‌الحسنه تجاوز شده و علت واقعی، برخی مؤسساتی هستند که انضباط مالی و مسائل پولی را رعایت نکرده و بعضاً همجه‌ها به‌سمت صندوق‌ها بوده است.»

او که در زمینه‌ی تأسیس صندوق‌های قرض‌الحسنه فعالیت می‌کرد، گفت باید بین صندوق‌های قرض‌الحسنه‌ی صحیح‌العمل و دیگر خلافکاران پولی تفاوت قائل شد: «این صندوق‌ها با اجازه و گفتار روحانیت به‌ویژه

امام خمینی راه‌اندازی شد و سال ۱۳۴۶ اولین صندوق قرض‌الحسنه در مسجد لرزاده تأسیس شد. همان زمان برای احیای سنت الهی قرض‌الحسنه و مشکلات آن، خدمت امام رسیدیم و امام آهی کشید و فرمود کسی نیست که کمک کند و همان موقع مجوز بانک اسلامی گرفته شد و اولین حساب به نام امام باز شد. شهیدان مطهری، بهشتی و صدوقی جزو مؤسسان بانک اسلامی بودند که در دولت موقت به دنبال ملی شدن بانک‌ها بودند و مایل بودند بانک اسلامی دولتی شود. امام فرمودند این بانک یک استثنا است؛ اما چند نفر در دولت به این موضوع اعتقاد نداشتند، به همین علت، همان موقع شش وزیر دولت موقت عنوان کردند اگر این بانک ملی نشود، استعفا می‌دهیم؛ چون بانک‌های کشورهای روس، انگلیس و فرانسه نمی‌توانند فعالیت کنند.»

او یادآوری کرد که همان موقع مرحوم یدالله سبحانی به‌عنوان نماینده‌ی دولت به دنبال راهکاری برای این موضوع شد؛ چون خود نیز به موضوع قرض‌الحسنه اعتقاد داشت. قرار شد اسم آن تغییر کند و بعداً در قالب سازمان اقتصاد اسلامی صندوق‌های قرض‌الحسنه تحت پوشش قرار گیرند. میرمحمدصادقی معتقد است این صندوق‌ها رفتاری مردم را رفع می‌کنند و نقشی در افزایش نقدینگی به‌شکل کنونی ندارند؛ اما شایعه‌های مختلفی درباره‌ی آن‌ها مطرح می‌شود.

بخش خصوصی؛ یار و یاور دولت

علاءالدین بر اساس تمام تجارب کسب‌وکار خود طی سال‌های عمرش بر این اعتقاد است که بخش خصوصی موجبات رشد اقتصادی مملکت را فراهم می‌کند. او در گفت‌وگویی به نقل از ایسنا درباره‌ی چگونگی مساعدت بخش خصوصی در تحقق وعده‌های دولت نظیر رشد اقتصادی، می‌گوید: «یکی از نهادهای بسیار مؤثر که پیوسته می‌تواند به دولت کمک کند و در اهداف دولت شریک و هماهنگ باشد، بخش خصوصی است. در بیش از بیست سال گذشته همواره بخش خصوصی، یار و یاور دولت بوده و در اجرای تصمیمات، دولت را همراهی کرده است. به یاد دارم

که در زمان مرحوم دکتر مصدق مشکلاتی در وضع اقتصادی کشور ایجاد شد. مرحوم آیت‌الله کاشانی و خود شخص دکتر مصدق دست به دامن مردم شدند تا به دولت کمک کنند. دولت با خلع ید کردن انگلیس از نفت، متحمل فشار شد و از پس هزینه‌ها بر نمی‌آمد. کشورهای اروپایی دولت را در مضیقه گذاشتند و مشکلات بی‌سابقه‌ای برای کشور ایجاد شد. همان‌طور که اشاره کردم، دولت دست به دامن بخش خصوصی شد و برای اولین بار اوراق قرضه‌ی ملی چاپ کرد. هم‌زمان بخش خصوصی وارد عمل شد و به دستور آیت‌الله کاشانی که خود اولین ورق را خریداری کرد، اوراق قرضه را خریداری کرد. در نتیجه، دولت را از یک مشکل بسیار بزرگ نجات دادند. در حال حاضر هم رشد اقتصادی، کاهش تورم و برنامه‌های اقتصادی در گرو همکاری بخش خصوصی با دولت است. بنابراین دولت هزینه‌های خود را کم و با اعتماد کامل، کار را به بخش خصوصی واگذار کند.»

علاءالدین معتقد است دولت باید به بخش خصوصی اعتماد کند: «امروز تغییرات فوق‌العاده‌ای رخ داده است. دولت بعد از انقلاب کم‌کم بخش خصوصی را کنار گذاشت و این بخش اثر واقعی خود را در اقتصاد نداشت. در جریان انقلاب و بعد از انقلاب به‌علت‌های مختلف که بعضی از آن‌ها شاید صحیح نبود، برخی افراد دست‌اندرکارِ فعالیت‌های صنعتی و تجاری کنار گذاشته شدند. کم‌کم به جایی رسیدیم که بیش از نود درصد کار از دست بخش خصوصی خارج شد و به تصدی دولت درآمد. وقتی اقتصاد دولتی می‌شود، مردم نسبت به کار بی‌علاقه می‌شوند. از طرفی، افراد سعی می‌کنند به هر صورت امکانات و امتیازاتی را از دولت بگیرند. گاهی حتی یک کارمند دولت فرصت دارد از خارج میلیاردها خرید کند که این موضوع فساد را بیشتر می‌کند. این در حالی است که بخش خصوصی کارها را با دقتی فوق‌العاده انجام می‌دهد و در واردات به بهتر و ارزان‌تر خریدن توجه می‌کند یا در بحث صادرات بر انتخاب بهترین نقطه با بهترین قیمت متمرکز است؛ ولی وقتی کار از دست بخش خصوصی خارج شود و افراد مزدبگیر متولی شوند و کار مربوط به خودشان نباشد،

حتی اگر سوءنیت هم نداشته باشند به بهای گران تری کالا وارد می‌کنند و کالاهای صادراتی را ارزان تر می‌فروشند. البته در دو یا سه سال اخیر با رهنمودهای مقام معظم رهبری، خطمشی رهبر فقید انقلاب دوباره به دولت دیکته شد که کاری را که بخش خصوصی یا مردم می‌توانند انجام دهند، دولت انجام ندهد. بنابراین، در تفسیر اصل ۴۴ قانون اساسی قید شد حتی المقدور کارها برخلاف گذشته به دست بخش خصوصی سپرده شود و واگذاری صنایع هرچه زودتر صورت بگیرد. منتها در واگذاری‌های اصل ۴۴ آن دقتی که برای اجرا انتظار می‌رفت، محقق نشد و دستورات مقام معظم رهبری خوب به اجرا در نیامد. گاهی یک مجموعه را با قیمت بسیار زیادی عرضه می‌کردند و در نتیجه، بخش خصوصی که بیش از سی سال تحت فشار بود، توان خرید آن را نداشت و در نهایت برخی از سازمان‌های نیمه‌دولتی که اصطلاحاً خصولتی نامیده می‌شوند، شرکت‌ها را خریداری کردند.»

میرمحمدصادقی معتقد است واگذاری به بخش خصوصی در دولت یازدهم باید تسهیل و تسریع شود: «مطلبی که آقای روحانی یا دولت به آن اشاره کرد، حتماً صحیح است. باید طوری اقدام کرد که هم منافع دولت فراهم شود و هم بخش خصوصی بتواند تصدی خود را به طوری که مصلحت جامعه است، گسترش دهد. بخش خصوصی از واگذاری‌های قبلی راضی نیست. واگذاری‌ها حتی رضایت مصلحین جامعه را تأمین نکرد؛ بنابراین، باید در این زمینه تجدیدنظر شود و رویه‌ی قبل تغییر کند تا به هدف اصلی برسیم. باید تصدیگری اقتصاد کشور به خصوص در حوزه‌ی صنعت به بخش خصوصی برسد. موانع را بردارند و زمینه را برای حضور بخش خصوصی فراهم کنند. بخش خصوصی توان ندارد در برخی واگذاری‌ها مبلغ کلان پرداخت کند؛ کم‌اینکه اگر بخش خصوصی فرصت حضور پیدا کند، می‌تواند روند توسعه را در مجموعه‌های تحت واگذاری تسریع کند. بنابراین، می‌توان پرداخت را تقسیط کرد یا به بخش خصوصی تسهیلات داد تا مجموعه یا شرکتی را در دست بگیرد.»

بانک‌ها باید به اقتصاد مملکت کمک کنند اما...

علاءالدین میرمحمدصادقی روش حاکم بر نظام بانکی کشور را موجب کسب منافع بیشتر بانک‌ها می‌داند و توضیح می‌دهد: «اصل تأسیس بانک‌ها بر دو مبناست. اولاً شکوفایی اقتصاد کشور و کمک به عاملان اقتصادی و بعد از آن، تأمین منافع سهام‌داران آن بانک باید مدنظر قرار گیرد. متأسفانه در ایران بخش دوم بیشتر مدنظر قرار گرفته است. بانک‌هایی که تأسیس شده‌اند، حتی بانک‌های دولتی، به فکر تأمین منافع و سوءاستفاده از بخش خصوصی و مشتریان هستند. کم‌اینکه هدف اصلی این بوده که بانک‌ها را توسعه دهیم تا به اقتصاد مملکت کمک کنند که این هدف کمتر محقق شده و در عملکرد بانک‌ها این موضوع نادیده گرفته شده است. بانک‌ها اسامی‌ای برای خود انتخاب کردند که اسامی اقتصادی است؛ مانند بانک توسعه، بانک صادرات، بانک کارآفرین، هدف این بانک‌ها با نامشان تبیین شده است. اما در این بخش‌ها فعالیت نکردند و همواره به دنبال جذب منافع برای سهام‌داران هستند و قیمت سهامشان به‌طور سرسام‌آور افزایش پیدا می‌کند. در روبه‌ی فعلی بانک‌ها باید تجدیدنظر شود. حتماً توسعه‌ی اقتصاد کشور را فراموش نکنند؛ چراکه در درازمدت دود این نسیان در چشم سهام‌داران بانک‌ها می‌رود. به نظرم شورای پول و اعتبار و متصدی نظام بانکی یعنی بانک مرکزی به‌اتفاق بانک‌ها باید اجماعی را تشکیل دهند که تعیین کند هر بانک چقدر موظف است در اقتصاد مملکت نقش داشته باشد و در نهایت آخر هر سال گزارشی از نقش هر بانک در شکوفایی اقتصاد کشور تدوین شود. البته وقتی بانک‌ها قرار است برای تأسیس موافقت اصولی بگیرند، این موارد را مکتوب تأیید می‌کنند؛ منتها کسی نیست که بررسی کند این بند در عمل چه میزان صدق می‌کند. اگر گزارش‌ها بازخواست شود، قطعاً نظام بانکی تعامل خوبی با بخش خصوصی خواهد داشت.»

او درباره‌ی نگاه بخش خصوصی به ویژه‌خواری بر این اعتقاد است که معمولاً ویژه‌خواری از تبعیض سرچشمه می‌گیرد. وقتی که تبعیض هست و برخی کارها در انحصار دولت قرار می‌گیرد، خودبه‌خود افراد به

یک مقام دولتی مراجعه می‌کنند و از او می‌خواهند که امتیاز خاصی را به آن‌ها واگذار کند، زمینه‌ی ویژه‌خواری فراهم می‌شود. حتی ممکن است همان متصدی دولتی به این فکر بیفتد که خودش امتیاز خاصی را بردارد. به نظر می‌رسد تأکید آقای روحانی بسیار بجا بود و قطعاً باید در این مسیر اقدام شود. یکی از بلاهای تهدیدکننده‌ی اقتصاد کشور مسئله‌ی ویژه‌خواری است. این در حالی است که ویژه‌خواری قطعاً در بخش خصوصی به‌تنهایی و بدون مشارکت دولتی‌ها امکان ندارد. بخش خصوصی خودبه‌خود به‌دنبال منافع مشروع است؛ اما اگر این بخش به دولتی‌ها وابسته شود و از امکاناتی که در کشور است، بهره‌ای یک‌طرفه و انحصاری ببرد، در مسیر نامشروع قدم برمی‌دارد. با این اوصاف، هر ویژه‌خواری‌ای که اتفاق می‌افتد یک پای آن دولت است و نتیجه یک اقتصاد تماماً دولتی است. اما در مقابله با ویژه‌خواری باید در سازمان‌های دولتی دقت زیاد صورت بگیرد. مسئولان درجه اول وزارتخانه‌ها و سازمان‌های دولتی باید دقت کنند و فرصت رسیدگی داشته باشند. این در حالی است که بیشتر مسئولان درجه اول افراد صالحی هستند و تاکنون کمتر اتفاق افتاده که یک مسئول درجه اول کشور به خلاف‌های عمده‌ی مالی متهم شود؛ اما زبردست‌ها در ویژه‌خواری‌ها نقش پررنگی دارند. علت این است که مقام بالایی خوب رسیدگی نمی‌کند. باید کارهای زیرمجموعه را بررسی کنند تا از ویژه‌خواری کاسته شود و در کنار آن، هر مسئول باید با تبعیض مخالفت کند.

اگر اتاق ایران و امریکا را به ما بدهند...

علاءالدین میرمحمدصادقی معروف به حاج‌آقاعلاء، فعال امور صنایع و معادن، از چهره‌های برجسته‌ی مجمع فعالان توسعه‌ی اقتصادی ایران و باسابقه‌ترین عضو اتاق بازرگانی ایران است که اولین بار با حکم امام‌خمینی (ره) به اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران راه یافت. او در سال ۱۳۹۳ درباره‌ی تشکیل اتاق مشترک ایران و امریکا در گفت‌وگویی که سایت بورس‌نیوز منتشر کرد، گفت: «تشکیل اتاق ایران و امریکا هنوز

قطعی نشده است؛ چراکه دولت باید با این کار موافقت ضمنی داشته باشد. مطمئن باشید اگر دولت این مأموریت را به اتاق بازرگانی بدهد، اتاق هم با امریکا و هم با کشورهای دیگر ارتباط تجاری برقرار می‌کند.» وی که در مقطعی به‌عنوان یکی از مؤسسان اتاق‌های مشترک و شوراهای تجاری مطرح بوده و هست، در جای دیگری در خصوص احتمال تشکیل اتاق مشترک ایران و امریکا گفته است: «برای اینکه اتاق‌های مشترک تشکیل شود، باید تجار دو طرف فعالیت تجاری داشته باشند؛ بنابراین اگر تنها اتاق ایران و امریکا تشکیل شود، کار بیهوده‌ای است. از همین رو، تحقق تشکیل اتاق 'ایران و امریکا' یا اتاق 'امریکا و ایران' مستلزم این است که هر دو با هم تشکیل شوند. حتی اخیراً با اتاق‌های اروپایی در ایران جلسه‌ی مشترکی داشتیم و آن‌ها اظهار آمادگی کردند که ما می‌توانیم بخش خصوصی برخی کشورها را با بخش خصوصی ایران ارتباط دهیم که البته این موضوع مغایر با تحریم‌ها هم نیست. با این شرایط باید کار را از جهات مختلف به بخش خصوصی واگذار کنند. البته دولت هم خواهان این ارتباط است و مساعدت می‌کند؛ اما ممکن است گاهی افرادی باشند که کارشکنی کنند. منافع دولت از این اتاق‌ها این است که می‌تواند ارزش حاصل از تجارت را در بدنه‌ی اقتصاد به کار بگیرد؛ چنان‌که تا به امروز در همراهی با اتاق‌های منطقه این مهم برآورده می‌شود.»

علاءالدین درباره‌ی تجربه‌های خود در زمینه‌ی اتاق‌های افغانستان و عراق و دستاوردهای آن برای ایران، می‌گوید: «اتاق‌هایی که می‌توانند ارتباط سنتی و مدرن ایجاد کنند، برای کشور محدود هستند. اتاق مشترک ایران و عراق و اتاق مشترک ایران و افغانستان نمونه‌ی این اتاق‌های خاص‌اند. اتاق ایران و افغانستان تا به امروز فعالیت خوبی داشته و هم‌اکنون نیز نسبتاً فعال است. یکی از کشورهایی که امتیاز فوق‌العاده‌ای در مبادله‌ی کالا و صادرات دارد، افغانستان است. ما ده برابر میزانی که افغانستان به ایران کالا صادر می‌کند، به این کشور صادرات داریم. بنابراین، بازار بسیار خوبی برای ایران است. عراق هم همین‌طور

است. از زعفران و فرش گرفته تا مواد غذایی، به خصوص مواد صنعتی به دو کشور عراق و افغانستان صادر می‌شود. همچنین خیلی از کالاهای صنعتی به عراق و افغانستان می‌فرستیم؛ چراکه افغانستان و عراق نیازمند خدمات مهندسی ایران هستند. صدور خدمات فنی و مهندسی به این دو کشور سهم بسزایی در روابط ایران با این دو کشور دارد. خیلی از پروژه‌های راه افغانستان را مهندسان ایرانی اجرایی کرده‌اند و همین‌طور در عراق هم مهندسان ایرانی نقش داشته‌اند. فعلاً این دو کشور می‌توانند به اقتصاد ایران کمک کنند تا به تدریج با دیگر کشورهای منطقه و همچنین کشورهای اروپایی مبادلات تجاری مطلوب برقرار کنیم. این در حالی است که پیش از این، ایران با بعضی از کشورهای عربی شورای‌های مشترک داشت که اتفاقاً در تشکیل این شوراها و اتاق‌های مشترک بنده نیز نقش داشتیم. همواره تلاش کردم این اتاق‌ها یا شوراهای مشترک بین ایران و کشورهای همسایه ایجاد شود. تقریباً در تشکیل هفت یا هشت نمونه از اتاق‌ها و شوراها در اتاق بازرگانی نقش فعال داشتیم. البته بعضی از این اتاق‌ها در زمان‌هایی خاص فوق‌العاده فعال بودند؛ مثلاً اتاق یا شورای مشترک ایران و عمان، ایران و قطر و ایران و بحرین بسیار فعال بودند و مکرر سفرهایی از سوی هیئت‌های بازرگانی این کشورها به ایران و برعکس صورت می‌گرفت. بعدها سیاست‌های دو طرف موجب شد این ارتباط کم شود و از طرفی، بنده نیز کنار کشیدم و کم‌کم این اتاق‌ها غیرفعال شدند؛ اما در حال حاضر در اتاق بازرگانی ایران صحبت‌هایی شده است و من هم قول مساعد داده‌ام تا در حد توانم این اتاق‌ها را دوباره فعال کنم.»

علاءالدین در سال ۱۳۹۵ رئیس اتاق بازرگانی مشترک ایران و افغانستان بود. از نظر او، به‌رغم مشترکات فرهنگی و مذهبی میان دو کشور ایران و افغانستان، حجم مبادلات بازرگانی بین دو کشور کافی نیست: «در حال حاضر، حجم مبادلات تجاری بین دو کشور حدود ۱.۵ تا ۲ میلیارد دلار است. برای حضور در بازار افغانستان رقبای زیادی داریم که دولت با کمک و اختصاص تسهیلات به بازرگانان می‌تواند شرایطی را فراهم کند تا در

رقابت با بازرگانان سایر کشورها حجم مبادلات تجاری بین دو کشور افزایش یابد. اتاق بازرگانی در حد توان خود اقداماتی را برای گسترش مبادلات تجاری با افغانستان انجام داده و با ایجاد نمایشگاه در این کشور، ارسال هیئت‌های تجاری و دعوت از تجار افغانستانی سعی کرده است تا زمینه‌ی گسترش فعالیت‌های بازرگانی را فراهم کند. دولت باید کمک کند تا هزینه‌ی حمل کالا به این کشور کاهش یابد و از طرفی، شرایط آسان‌تری برای حضور بازرگانان این کشور در ایران فراهم شود که در این صورت، موقعیت بهتری برای تجارت با افغانستان می‌شود و حجم مبادلات تجاری بین دو کشور تا چهار میلیارد دلار افزایش می‌یابد.»

او با توجه به تجارب خود در ریاست شورای بازرگانی ایران و قطر بازار این کشور را نیز به صورت تاریخی در تجارت با ایران دچار نوسان دانسته است: «این بازار برای ما گاه خیلی باز بوده است و گاه خیلی بسته. پیش از انقلاب و بعد از آن در اوایل دهه‌ی ۱۳۶۰، قطر برای کالاهای ایرانی بازار خوبی به حساب می‌آمد. در آن زمان، شاید بیش از نیمی از نیاز بازار قطر را ایران و کالاهای ایرانی تأمین می‌کرد؛ اما بعدها به تدریج صادرات کالای ایرانی به قطر روند کاهشی پیدا کرد.»

حاج آقاعلاء بخشی از تقصیر کاهش تجارت با قطر را بر عهده‌ی خود تجار ایرانی می‌داند و معتقد است: «متأسفانه کیفیت کالای صادراتی به بازار قطر خوب نبود. این مسئله فرصت خوبی را برای رقبا ایجاد کرد تا آن‌ها به تدریج بازار را از دست کالای ایرانی خارج کنند. هم‌زمان فشارهای سیاسی نیز آغاز شد؛ به گونه‌ای که دولت قطر به زودی برای اقامت و حتی صدور ویزای ایرانیان محدودیت‌هایی قائل شد. این در حالی بود که در میانه‌ی دهه‌ی ۱۳۷۰، ایران در دوحه فروشگاه عرضه‌ی مستقیم کالا دایر کرده بود که البته آن هم تعطیل شد.»

او به بحران پیش‌آمده میان ایران و برخی کشورهای منطقه نیز، اشاره می‌کند: «به واسطه‌ی این بحران، بازار قطر کمی به روی کالای تولید ایران باز شده که باید تلاش کنیم تعامل تجاری فعلی به دور از هرگونه مسائل سیاسی توسعه پیدا کند تا پای تولیدات ایرانی را دوباره

در این کشور باز کنیم. بهر حال، بازار قطر برای تجار ایرانی نزدیک و در دسترس است؛ این در حالی است که بخشی از شهروندان این کشور اصالت ایرانی دارند و به قول خودشان عجم هستند و به ایران علاقه دارند. بنابراین، برای استقبال از کالای باکیفیت ایرانی در این کشور پیش‌زمینه‌ی فرهنگی نیز وجود دارد.»

علاءالدین مصرف‌کنندگان قطری را به‌رغم جمعیت دومیلیون نفری این کشور به‌واسطه‌ی درآمد سرانه‌ی زیادشان پرمصرف ارزیابی می‌کند: «باید صادرات میوه، تره‌بار و مواد غذایی‌ای که ما در تولید آن‌ها مزیت داریم، به این کشور مدنظر باشد. باید تلاش کنیم با توجه به رقابتی که وجود دارد، قیمت نهایی کالای صادراتی به قطر قابل رقابت باشد. دولت نیز می‌تواند با ایجاد و ارائه‌ی تسهیلاتی در حوزه‌ی حمل‌ونقل برای تجار ایرانی به کاهش قیمت و سرعت عرضه کمک کند. همچنین، دولت می‌تواند با نظارت دقیق بر استانداردها و کیفیت کالای صادراتی در زمینه‌ی صادرات به قطر مؤثر باشد.»

او به‌عنوان فعال باسابقه‌ی حوزه‌ی بازرگانی و صادراتی کشور، در پاسخ به این پرسش که چرا ترکیه در همین مدت کوتاه پس از بحران قطر، توانسته با وجود دوری مسافت، بخش بیشتری از بازار این کشور را نسبت به ما به دست بیاورد، می‌گوید: «ترکیه در بخش صادرات و فنون صادراتی از ما پیش است. باید قبول کرد که بخش خصوصی کشور برای توسعه‌ی بازارهای صادراتی آموزش کافی نمی‌بینند. دولت ترکیه طی سال‌های اخیر مشوق‌های متعددی را برای صادرکنندگان در نظر گرفته است؛ اما ما نتوانسته‌ایم این تسهیلات را برای صادرکننده‌ی ایرانی فراهم کنیم. همین حالا اگر صادرکننده‌ی بخواهد از تسهیلات بانکی استفاده کند، با نرخ بیشتر از ۲۵ درصد سود در بازپرداخت مواجه است که نرخ بسیار زیادی است.» علاءالدین میرمحمدصادقی، رئیس سابق شورای بازرگانی ایران و قطر، از غیرفعال بودن این شورا به‌دلیل مسائل سیاسی متأسف است.

نظرهای میر محمدصادقی برای بهبود اقتصاد در شرایط موجود

علاءالدین میر محمدصادقی معتقد است چرخه‌های معیوب در اقتصاد ایران شکل گرفته که خانواده‌ها و جوانان را با بیکاری و توان مالی کم برای خرید مواجه کرده است؛ این در حالی است که انبار کارخانه‌ها پر از کالاهایی شده که برای آن‌ها مشتری وجود ندارد. به اعتقاد وی به‌عنوان عضو اتاق بازرگانی ایران، این چرخه در نهایت مجال توسعه را از صاحبان کسب‌وکار می‌گیرد و دولت باید فضای کسب‌وکار در کشور را تسهیل و امکان حضور سرمایه‌گذاری را مهیا کند تا فضای اشتغال جدید نیز برای جوانان ایجاد شود؛ چراکه در این صورت با شاغل شدن توده‌ای از جمعیت ایران، امکان خرید برای مردم ایجاد می‌شود و در بازاری که تقاضا کم است، تحرکی رخ می‌دهد که نتیجه‌ی آن تولید بیشتر و ایجاد شغل بیشتر است.

علاءالدین در پاسخ به یکی از رسانه‌ها درباره‌ی اینکه بخش خصوصی از دولت دوازدهم چه انتظاراتی دارد، گفته است: «مهم‌ترین انتظاری که بخش خصوصی از همه‌ی دولت‌ها و از دولت دوازدهم دارد، این است که در تصمیم‌گیری‌ها و سیاست‌گذاری‌های اقتصادی از ظرفیت و پتانسیل بخش خصوصی استفاده کنند. البته در دولت یازدهم به این مسئله و جایگاه بخش خصوصی توجه می‌شد، ولی انتظار بخش خصوصی این است که بیشتر و بهتر از این ظرفیت‌ها و توان کارشناسی استفاده شود. البته در کنار توجه به جایگاه بخش خصوصی واقعی، دولت باید برخی از رویه‌های نادرست را اصلاح کند و برخی رویه‌ها را که جزو دستاوردهای مثبت کارنامه‌ی دولت یازدهم است، ادامه دهد.»

او به‌عنوان فعال بخش خصوصی معتقد است یکی از دستاوردهای بسیار مهم دولت یازدهم، کاهش تورم و بهبود نسبی معیشت مردم بوده است و دولت با هدف‌گذاری دقیق و درست می‌تواند به نتایج دلخواه و مدنظر برسد. بنابراین، دولت دوازدهم هم می‌تواند همین مسیر را طی کند و با ثبات‌بخشی به نرخ تورم تکریمی، امکان برنامه‌ریزی برای فعالان اقتصادی و بهبود معیشت مردم را فراهم آورد. لذا تأکید می‌کند که

به اهمیت تولید و کاهش نرخ بیکاری توجه شده است؛ در حوزه‌ی بیکاری با توجه به رکودی که در اقتصاد ایران حاکم بود، اتفاق خاصی رخ نداده و همچنان این مسئله‌ی بیکاری است که جامعه‌ی ایران را درگیر خود کرده است. دولت دوازدهم می‌تواند موضوع کاهش نرخ بیکاری را به‌عنوان یکی از اهداف خود تعیین کند و البته باید دقت کرد که کاهش بیکاری ارتباط مستقیمی با وضعیت اقتصاد کلان کشور دارد.»

میرمحمدصادقی همواره بازار منطقه و شرایط کشورهای هم‌جوار را بستر مناسبی برای توسعه‌ی صادرات دانسته است. به عقیده‌ی او، نیروی کار تحصیل کرده و جوان، دسترسی به انواع راه‌های مواصلاتی مانند جاده، راه‌آهن و فرودگاه، دسترسی به بندرها در شمال و جنوب کشور و امنیت حاکم در کشور امکانی را ایجاد می‌کند که بیش از هر زمان دیگری به حضور سرمایه‌گذاران خارجی امیدوار باشیم؛ اما برای دستیابی به این هدف باید چند نکته به‌صورت راهبردی در دستور کار قرار گیرد. شرط اول حضور سرمایه‌گذاران خارجی و اصلاح برخی ساختارهای اقتصادی از جمله اصلاح نرخ ارز و بهره‌ی تسهیلات بانکی و نیز، مبارزه‌ی جدی و مؤثر با فساد است. قدم بعدی ایجاد زمینه‌های تسهیل فضای کسب‌وکار و البته اقدام مؤثر نهایی برای ایجاد ثبات در نظام اقتصادی کشور است. از نظر او در صورتی که این مقدمات مهیا شود، به‌طور حتم سرمایه‌گذار خارجی و داخلی هم به حضور در اقتصاد ایران تمایل پیدا می‌کند و در نهایت راه جدیدی برای توسعه‌ی کشور باز می‌شود.

علاءالدین همچنین بر این اعتقاد است که دولت باید با تدوین استراتژی منسجم از بخش خصوصی حمایت کند. این حمایت هم ممکن است به‌صورت اصلاح قوانین و مقررات باشد و هم شامل بسته‌های حمایتی مالی باشد؛ مثلاً حمایت از صادرکننده‌ها با بسته‌های تشویقی یا حمایت از تولیدکننده‌ها با پرداخت تسهیلات کم‌بهره در دستور کار دولت باشد. از نظر او مهم‌ترین مشکل حوزه‌ی تولید کمبود نقدینگی است و دولت باید برای تأمین نقدینگی در حوزه‌ی تولید، به‌طور منسجم برنامه‌ریزی کند.

قدر نعمت آزادی را بدانید که...

اردیبهشت سال ۱۳۹۸ است. علاءالدین از پنجره به بیرون نگاه می‌کند و ماشینی را می‌بیند که آمده است و منتظرش است. به خاطر نمی‌آورد این چندمین بار است که در مراسم گل‌ریزان شرکت می‌کند؛ ولی همیشه برای مشارکت در این جور جلسات حس خوب دارد، حس کمک به رهایی انسانی از قفس و بازگرداندن او نزد خانواده‌اش. نگاه می‌کند به آسمان. یک دسته پرنده در هوای بهاری در حال پروازند، آزاد و رها در آسمان آبی... «الهی به امید تو» می‌گوید و عازم می‌شود.

غیر از خودش که حالا پیش‌کسوت عرصه‌ی اقتصاد و کارآفرینی است، بزرگان دیگری هم در محل اتاق بازرگانی ایران جمع شده‌اند: اصغر جهانگیر، رئیس سازمان زندان‌ها؛ حجت‌السلام علی‌اکبر ناطق نوری، عضو مجمع تشخیص مصلحت نظام؛ شهباز حسن‌پور بیگلری، نماینده‌ی مردم سیرجان در مجلس شورای اسلامی؛ محمدرضا امیرحسن‌خانی، نایب‌رئیس کمیسیون اصل ۹۰ مجلس؛ حمیدرضا فولادگر، نماینده‌ی مردم اصفهان در خانه‌ی ملت و عده‌ای از خیرین.

بیشترین میزان کمک‌های واصله در این مراسم، کمک چهارمیلیارد ریالی رهبر معظم انقلاب است و در رتبه‌ی بعدی کمک ۲۷۰ میلیون تومانی رئیس‌جمهور قرار دارد. پانصد میلیون ریال رئیس دستگاه قضا، سیصد میلیون ریال رئیس مجلس و مبلغی معادل دویست میلیون ریال هم از سوی رئیس مجمع تشخیص مصلحت نظام واریز می‌شود. زندانیانی که با مبالغ جمع‌آوری‌شده در این آیین معنوی آزاد می‌شوند، در شمار سرپرستان خانواده هستند و بخشی از بدهی آن‌ها با آورده‌ی محبوسان و بخشی نیز با گذشت شاکیان خصوصی تأمین شده است؛ لذا کمک‌های اهدایی خیران صرف مانده‌ی بدهی محکومان خواهد شد. علاءالدین خدا را شکر می‌کند.

خوب که فکر می‌کند، به یاد می‌آورد که در سال ۱۳۹۵ هم در یکی از جلسات هیئت‌مدیره‌ی ستاد دیده حضور داشت. جلسه‌ای که با حضور سیدمرتضی بختیاری، قائم‌مقام تولیت آستان قدس رضوی، سیداسدالله

جولایی، مدیرعامل، خودش در جایگاه رئیس و علی اکبر یساقی، نایب رئیس هیئت مدیره ستاد دیه‌ی کشور، در دفتر تولیت آستان ملکوتی امام‌رضاع (ع) برگزار شد. بعد از بررسی شرایط پرونده‌های ثبت شده، با اعطای تسهیلات به پنج نفر از مددجویان واجد شرایط موافقت کرده بودند. در همان جلسه معاون اجرایی ستاد دیه با بیان عملکرد شش ماهه‌ی این نهاد مردمی گفته بود از ابتدای سال ۱۳۹۵ تا پایان شهریورماه زمینه‌ی رهایی ۴۵ محکوم غیرعمدی از همان محل فراهم شده یا پرونده‌ی آن‌ها به‌طور ویژه، در این جلسات مطرح و زمینه‌ی آزادی‌شان از حبس مهیا شده است. یادش هست که در آن شش ماه ۲۶۹ محبوس بدهکار دیه ناشی از تصادفات رانندگی با همیاری صندوق تأمین خسارت‌های بدنی از بند رهایی یافته‌اند.

بعد از جلسه وقتی می‌خواهد سوار ماشین شود و به دفتر کارش برود، آواز پرنده‌ای روی شاخه‌ی درختی در همان نزدیکی توجهش را جلب می‌کند. پرنده آزادانه از شاخه‌ای به شاخه‌ای دیگر می‌پرد و علاءالدین متوجه دو جوجه‌ای می‌شود که روی شاخه‌ی بالاتر بی تابانه در انتظار او هستند. در ماشین را باز و با خود زمزمه می‌کند: «خدا را شکر که سرپرست آشیانه‌تان آزاد است. قدر نعمت آزادی را بدانید که...»

راننده می‌پرسد: «حاج آقا با بنده بودید؟ چیزی فرمودید؟»
علاءالدین که هنوز به شاخه‌های درخت می‌نگرد، می‌گوید: «نه، برویم دفتر!»

حاصل حدود نود سال زندگی

داستان زندگی علاءالدین میرمحمدصادقی روایتی از یک عمر کارآفرینی و تلاش است. او مردی اقتصادی است که علاوه بر فعالیت‌های اقتصادی، در امور اجتماعی و سیاسی نیز نقشی فعال داشته است. علاءالدین میرمحمدصادقی همچنان مدرسه می‌سازد، زندانی آزاد می‌کند و در اندیشه‌ی تأمین منابع مالی برای قرض الحسنه هاست. روایت او، قصه‌ی نسلی از بازار است که سال‌های جوانی را به کار بی‌وقفه اختصاص داده‌اند.

او به‌طور حتم، از چهره‌های اثرگذار اقتصادی بخش خصوصی ایران است که گروه‌های سیاسی گوناگون به او احترام می‌گذارند. علاءالدین در دسته‌ی بازاریانی جای می‌گیرد که شهرتش بیش از دیگران است. در حال حاضر، علاءالدین میرمحمدصادقی از تاجران بسیار معروف، قدیمی و خوش‌نام ایران و از اعضای حزب مؤتلفه و چهره‌ی نامدار اتاق بازرگانی کشور است که در سال ۱۳۹۷ مراسم نکوداشت هفتاد سال خدمات تجاری و سیاسی و نیکوکاری وی به همت دولت، برگزار شد. او مانند اسدالله عسگرآلادی یکی از سوپر میلیاردرهای ایران است. خاندان میرمحمدصادقی‌ها، ده‌ها شرکت را زیر نظر حاج‌آقا علاء اداره می‌کنند که از داروسازی تا سیمان، از پتروشیمی تا تأسیس مدارس مذهبی، مراکز آموزشی و صندوق‌های نیکوکاری و قرض‌الحسنه را شامل می‌شود. نام او خلاف بسیاری از هم‌ردیفانش در رسانه‌ها زیاد دیده نمی‌شود و به همین خاطر، یک چهره‌ی اقتصادی سنتی تأثیرگذار و البته، کم‌سروصدا در بازار امروز ایران است.

دامنه‌ی عملکرد علاءالدین میرمحمدصادقی در اقتصاد امروز ایران، صرفاً به حوزه‌ی خاصی در یک کسب‌وکار محدود نیست. او با ده‌ها شرکت و مؤسسه و صندوقی که در اختیار دارد و به‌صورت خانوادگی یا با همکاری دوستان نامدار و معروفش هدایت می‌شود، سالانه صدها میلیارد تومان گردش مالی دارد. او را می‌توان از چهره‌های خستگی‌ناپذیر حوزه‌ی اقتصاد و سیاست دانست. او از حامیان مالی انقلاب بوده است و هم‌اکنون از طریق صندوق‌های خیریه و مؤسساتی که با چهره‌های شاخص مؤتلفه و اقتصاد ایران دارد، در برنامه‌های دیه و کمک به محرومان و هدایت برنامه‌های عام‌المنفعه در سرتاسر کشور، فعالیت می‌کند.

علاءالدین میرمحمدصادقی در راه‌اندازی ده‌ها صندوق قرض‌الحسنه نقش اساسی داشته و به‌عنوان رئیس هیئت‌مدیره‌ی سازمان اقتصاد اسلامی با صدها صندوق دیگر نیز همراه بوده است. او مؤسسه‌ای برای ایجاد مدارس پایه‌گذاری کرد که بیش از یک‌صد مدرسه به همراه برادر و همفکرانش زیر نظر آن ساخته شد. تأسیس مؤسسات خیریه و بنیان‌گذاری تشکل‌های

اقتصادی از جمله فعالیت‌های دیگر او در زمینه‌ی مسئولیت اجتماعی بوده است. این فعالیت‌های گسترده در زمینه‌های مختلف اقتصادی و اجتماعی و نیکوکاری موجب شده که وی در بسیاری از این نهادها دارای مسئولیت باشد که برخی از آن‌ها به شرح زیر است:

فعالیت‌های نیکوکاری و فرهنگی

عضو هیئت‌امنای مجتمع فرهنگی علوی؛ عضو هیئت‌امنای مجتمع فرهنگی نیکان؛ عضو هیئت‌مدیره‌ی دفتر نشر فرهنگ اسلامی؛ عضو و همراه بنیاد بین‌المللی غدیر؛ عضو و همراه مجتمع جهانی اهل بیت (ع)؛ رئیس و عضو هیئت مؤسس صندوق پس‌انداز مسکن؛ مؤسس درمانگاه خیریه‌ی شهر ری؛ عضو هیئت‌مدیره‌ی مدرسه‌ی عالی شهید مطهری؛ عضو هیئت‌امنای و هیئت‌مدیره‌ی جامعه‌الصادق (دانشگاه امام‌صادق)؛ عضو هیئت‌امنای دانشگاه شهید بهشتی؛ عضو هیئت‌امنای دانشگاه امیرکبیر؛ عضو بنیاد دانشگاهی شریف (وابسته به دانشگاه صنعتی شریف)؛ مؤسس مؤسسه‌ی مجتمع فرهنگی ۲۲ بهمن شهر ری؛ عضو هیئت مؤسس مجتمع فرهنگی ۲۲ بهمن اهواز؛ عضو هیئت‌امنای جامعه‌ی تعلیمات اسلامی؛ رئیس و عضو هیئت مؤسس بنیاد خیریه‌ی رفاه مسلمین؛ عضو هیئت مؤسس مجتمع فرهنگی سادات اصفهان؛ عضو هیئت مؤسس و هیئت‌مدیره‌ی عترت فاطمی؛ رئیس و عضو هیئت مؤسس مؤسسه‌ی احیاء کودکان استثنائی؛ رئیس و عضو هیئت مؤسس مؤسس مؤسسه‌ی الباقیات الصالحات؛ رئیس و عضو هیئت مؤسس خیریه‌ی امام‌صادق (ع)؛ رئیس و عضو هیئت مؤسس بیمارستان ۲۲ بهمن مشهد؛ رئیس و عضو هیئت مؤسس مؤسسه‌ی خیریه‌ی ۲۲ بهمن و رئیس و عضو هیئت مؤسس صندوق قرض‌الحسنه‌ی اندوخته‌ی جاوید.

تشکل‌ها و بخش‌های خصوصی

عضو هیئت‌رئیس‌ه‌ی اتاق ایران از سال ۱۳۵۸ به‌طور متناوب؛ عضو هیئت‌رئیس‌ه‌ی اتاق بازرگانی تهران از سال ۱۳۵۸؛ عضو شورای عالی راهبردی اقتصاد مقاومتی اتاق ایران از سال ۱۳۹۵؛ رئیس هیئت‌مدیره‌ی

سازمان اقتصاد اسلامی از سال ۱۳۵۸؛ رئیس اتاق مشترک ایران و کانادا از سال ۱۳۷۱؛ رئیس اتاق مشترک ایران و افغانستان از سال ۱۳۸۱؛ رئیس هیئت‌مدیره‌ی ستاد دیه و کمک به زندانیان نیازمند از سال ۱۳۶۹؛ رئیس شورای پیش‌کسوتان اتاق ایران از سال ۱۳۹۴؛ عضو شورای عالی معادن از سال ۱۳۸۹؛ رئیس اتحادیه‌ی محصولات معدنی از سال ۱۳۶۹؛ عضو مؤسس و رئیس هیئت‌مدیره‌ی بنیاد فرهنگی رفاه؛ رئیس کمیته‌ی مشترک ایران و کره؛ مؤسس و رئیس شورای مشترک ایران و بحرین و مؤسس و رئیس شورای مشترک ایران و عربستان در سال ۱۳۸۵.

شرکت‌ها و کارخانه‌ها

عضو هیئت‌مدیره‌ی شرکت صنایع گچ خوزستان از سال ۱۳۵۷؛ عضو هیئت‌مدیره‌ی شرکت صادراتی بنادر جنوب؛ عضو هیئت‌مدیره‌ی شرکت پخش سیمان کشور؛ رئیس انجمن صنایع و معادن گچ کشور؛ عضو هیئت‌مدیره‌ی شرکت کشتی‌رانی نوح؛ عضو هیئت‌مدیره‌ی شرکت گچ آذربایجان؛ عضو هیئت‌مدیره‌ی شرکت لیکا (تولیدکننده‌ی پوکه و بلوک سبک صنعتی)؛ عضو هیئت‌مدیره‌ی کارخانه‌های ریسندگی بافندگی جامعه؛ عضو هیئت‌مدیره‌ی شرکت کارخانجات گچ یزد؛ عضو هیئت‌مدیره‌ی شرکت ریسندگی و بافندگی شهید مطهری؛ عضو هیئت‌مدیره‌ی صنایع گچ بلور خراسان؛ عضو هیئت‌مدیره‌ی شرکت آجر ماشینی ورع.

منابع

- به بهانه برگزاری مراسم نکوداشت علاءالدین میرمحمدصادقی، پایگاه خبری اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران، ۲۹ بهمن ۱۳۹۷
- پنجره‌ای به گذشته؛ خاطرات علاءالدین میرمحمدصادقی، پدید آورندگان: بهرداد مهرجو، متین غفاریان، انتشارات: کارآفرین، زمستان ۱۳۹۱
- کارآفرین نیکوکار، محمدعدلی، نشر روزگار، چاپ دوم، ۱۳۹۸
- مجموعه گفتار و تصاویر و مراسم نکوداشت علاءالدین میرمحمدصادقی، گردآوری محمد عدلی، نشر روزگار، ۱۳۹۸
- میرمحمدصادقی: بازار دارد خالی از اخلاق می‌شود، روزنامه دنیای اقتصاد، شماره ۵۱۴

آلبوم عکس ها



رونمایی از سردیس علاءالدین میرمحمدصادقی در مراسم تقدیر از وی



تمبر علاءالدین میرمحمدصادقی



رونمایی از کتاب سرگذشت زندگی در مراسم نکوداشت



دریافت نشان امین‌الضرب





سلطان گچ ایران با اسدالله عسگرولادی سلطان خشکبار ایران



تابلویی که در مراسم نکوداشت علاءالدین میرمحمدصادقی به پاس هفتاد سال خدمت او رونمایی شد.

فصل سوم

خستگی ناپذیر

داستان زندگی محسن خلیلی،

بنیانگذار شرکت گاز بوتان

نویسنده: رویا میرغیاثی

وقتی محسن گروگان گرفته می‌شود، اوایل انقلاب است. دانشگاه‌ها و کارخانه‌ها و اداره‌ها تعطیل شده‌اند و یک عالمه آدم که توی سرشان های‌وهوی است، تفنگ‌به‌دست در شهر می‌چرخند. همه منتظرند شعله‌های آتش فروکش کند و آینده‌ی روشن رخ نشان دهد که یک روز، گروهی مسلح و خشمگین وارد ساختمان شرکت «بوتان» می‌شوند و راه را بر محسن می‌بندند. کسی به فکرش نمی‌رسد که شاید اتفاق دیگری بیفتد. این ماجرای است که آن سال‌ها خیلی تکرار می‌شود، هرچند هنوز باورکردنی نیست. یک‌هوا گروهی وارد کارخانه‌ای می‌شوند و ساعتی بعد، آنجا را تصاحب می‌کنند و تمام. برنامه‌ای که بدون مانع و مقاومت اجرا می‌شود. آن روز محسن توی دفتر کارش زندانی می‌شود. مهاجم‌های جوان پشت‌سرهم سؤال می‌کنند، با خشم و تردید و تهدید. شور انقلابی دارند و دنبال مقصر می‌گردند و به محسن می‌گویند: «یا به همه‌ی ما وام می‌دهی یا تو را خواهیم کشت.» حرف عجیبی است، ولی محسن درک می‌کند. ترسو هم نیست. می‌داند که قرار نیست در چنین ماجراهایی غرق شود و نمی‌خواهد به هرچه دستش می‌رسد، چنگ بزند. مثل همیشه مؤدب و آرام، صریح و واضح می‌گوید: «به نظرتان من اگر پول داشتم، اینجا چه کار می‌کردم؟ نمی‌توانستم مثل بقیه همه‌چیز را بگذارم و بروم؟ می‌خواهید من را بکشید؟ خب، بکشید.» غریبه‌ها درگوشی حرف می‌زنند و سعی می‌کنند نقشه‌های بعدی‌شان را با حرکت چشم‌هایشان

ردوبدل کنند که محسن دسته‌کلید شرکت را روی میز می‌گذارد و حجت را تمام می‌کند: «اگر شرکت را به شما بدهم، راضی می‌شوید که دست از سر من بردارید؟» معلوم است که حال و روز خوبی ندارند و نمی‌خواهند حرفی بزنند و بعد هم که غیب می‌شوند، محسن با گردن‌بند سفید و پهن آرتروز پشت میزش می‌نشیند. اتاق کم‌نور است و پشت پنجره‌ها هیاهوست.

او که به روش کار خود و کارنامه‌ی کاری‌اش اطمینان دارد، می‌داند که باید تحمل کند و نگران چیزی نباشد. ناگهان، سروکله‌ی هوشی پیدا می‌شود. محسن می‌پرسد: «هوشی! فدایت شوم... اینجا چه کار می‌کنی؟» هوشی جواب می‌دهد: «آمده‌ام کمک...» سیروس طایفه‌هوشی بیست‌ساله و عضو تیم کشتی امید (جوانان) ایران بود که وارد شرکت بوتان شد. پسری باحال و بامرام که یادگیرنده‌ای معرکه بود و کمی بعد، ریاست بوتان در تبریز را بر عهده گرفت. هر جا کمکی لازم است، هوشی حاضر و آماده است. آن روز تا خبر را می‌شنود، دوستان تاجر و مهندس و کشتی‌گیرش در امیریه را بسیج می‌کند و همگی با ماشین و تفنگ‌دار خودشان را فوری می‌رسانند. لشکر هوشی پشت در می‌ایستند و خودش وارد ساختمان می‌شود. محسن نمی‌تواند هوشی را ببیند و دلش برای او غنچ نزند و دوستانی بهتر از کارکنانش را تصور کند. غروب است و سایه‌هایی در شهر سرگردان‌اند. محسن تندی ضربان قلب هوشی را می‌فهمد؛ ولی آدم تسلا و آرامش است. برای همین می‌گوید: «هوشی! دعوا دردی را دوا نمی‌کند. می‌بینی که خبری نیست. از دوست‌هایت تشکر کن و خودت هم برگرد خانه.» طوری که انگار اتفاق مهمی نیفتاده است. هوشی که پکر شده است، می‌پرسد: «محسن خان... این‌ها که می‌دانند تو چطوری کار کرده‌ای، پس چرا ما را به حال خودمان نمی‌گذارند؟» همه می‌دانند تمامی زندگی محسن وابسته به بوتان است؛ ولی او جووری رفتار می‌کند که انگار هیچ چیز برایش اهمیتی ندارد. آن روز هم با مهربانی به هوشی می‌گوید: «عیبی ندارد! این‌ها همه بچه‌های من هستند. خودشان بعداً متوجه اشتباهشان می‌شوند. همه چیز درست می‌شود. هرکسی در حق من ظلمی بکند، باز

هم فرزند من است. کاری نکرده‌اند. از من درخواستی دارند. مگر فرزندم از من چیزی نمی‌خواهد؟ فقط این‌ها بلد نبودند تقاضای خودشان را بگویند. ناراحت نباش و برگرد و اصلاً کاری نداشته باش.»

محسن سخت کار می‌کند، ولی آدم راحتی است. از حال و روزش راضی است. همیشه لبخند می‌زند، لبخندی دوست‌داشتنی. حتی وقت استراحت و تفریح هم مغزش فعالیت می‌کند و پی چیزی است و گاهی هم چیزهایی پیدا می‌کند: ایده‌هایی برای ساختن و راه‌هایی برای رفتن. هیچ چیز به‌قدر کار برایش محبوب و خواستنی نیست؛ برای همین، نمی‌خواهد به گروهی، دسته‌ای، حزبی و جناحی تعلق داشته باشد، ولی انگار خواست او چیزی را عوض نمی‌کند. بعد از انقلاب خیلی چیزها تغییر می‌کند. بین صف باسوادها، مکتبی‌ها، مذهبی‌ها و انقلابی‌ها، گاهی هم سروکله‌ی بعضی‌ها پیدا می‌شود که هدف‌های دیگری دارند و قلدری می‌کنند و می‌خواهند با بی‌عدالتی، عدالت را اجرا کنند. مدیرعامل شرکت برنامه‌ریزی و مدیریت سیستم‌ها نمونه‌ای از این بعضی‌هاست. همان که دفترش در میدان ونک داخل کوچه‌ی اکسیر مانند کاخ است و یک روز که آنجا نشسته است و کاری ندارد، تلفن را برمی‌دارد و یکی‌یکی با مدیرهای بوتان در شهرهای دیگر تماس می‌گیرد و می‌گوید: «بوتان دیگر مال ماست.» آقا بازی خودش را جدی گرفته است و در این نمایش مضحک به مدیرها سفارش می‌کند کارهایشان را مرتب ادامه بدهند و دل‌واپسی نداشته باشند. اطمینان هم می‌دهد که «آنجا متعلق به توست. محکم نگهش دار. فقط مواظب آنجا باش و منتظر بمان تا نمایندگان من بیایند و با تو صحبت کنند.» یک روز هم به هوشی تلفن می‌زند و او می‌پرسد: «اگر بوتان مال توست، پس آقایان خلیلی چی؟» که مدیر نامحترم جا می‌خورد و می‌گوید: «خلیلی‌ها مُرده‌اند.» هوشی حسابی دگرگون و توی دلش آشوب می‌شود و فریاد می‌زند: «خفه شو! خودت مُرده‌ای. محسن خان زنده است. بوتان متعلق به محسن خان است.» وقتی هوشی ماجرا را تعریف می‌کند، صورتش تبار به نظر می‌رسد و خیلی عصبانی است. محسن می‌داند اوضاع داخلی شرکت تعریفی ندارد؛ ولی معتقد

است دوست‌ها و رفقاییش تنها سرمایه‌اش هستند. برای همین، به هوشی می‌گوید: «برو منطقه‌ات را نگه دار و به دوستانات هم بگو که آن‌ها هم مناطق خودشان را خوب نگه دارند. ما پیروزیم. باید تاوان پس بدهیم، کتک بخوریم و عذاب بکشیم تا بتوانیم وطنمان را بسازیم. من عاشق ایرانم و اگر می‌خواستم بروم، همان روزهای اول می‌رفتم؛ اما مملکت مال ماست. این خاک مال ماست و باید از جانمان برای حفظ و نگهداری آن مایه بگذاریم.»

هوشی غمگین می‌پرسد: «محسن‌خان! چرا نمی‌روی؟ شاید شما را هم ببرند و زندانی کنند.»

محسن احساس می‌کند پوست صورتش خشک و چروکیده شده است، ولی با صدایی مطمئن می‌گوید: «من کاری نکرده‌ام که بخوادم به فرار فکر کنم. من و برادرهایم پیش آقا جان کارگری کرده‌ایم و تا امروز فقط به مردم خدمت کرده‌ایم. هرچه درآورده‌ایم، در این مملکت گذاشته‌ایم و چیزی نبرده‌ایم. خلافتی نکرده‌ایم و به بانک‌ها هم مقروض‌ایم. هرچه بوده، سرمایه‌گذاری کرده‌ایم به نیت خدمت... ما هر جای دنیا برویم موفق هستیم. درست است که پول نداریم، ولی اعتبار داریم. در این گیرودار هم ثروت نمی‌خواهیم و حتی شرکت را نمی‌خواهیم. مملکت را می‌خواهیم. من اگر بروم، این صنعت نابود می‌شود. نترس. آخرش چی می‌شود؟ همه‌چیز را از من می‌گیرند؟ خب، بگیرند. بعد که اوضاع درست شد، مغازه‌ای می‌گیریم و به نام بوتان دوباره سیلندر درست می‌کنیم و این صنعت را رونق می‌دهیم. مملکت خودم را رها کنم و کجا بروم؟ ما می‌مانیم و خدمت می‌کنیم.»

قصه‌های پدر و پسر

محسن و پدرش، محمود خلیلی، معتقدند ساختن فوق‌العاده است. محمود هفت فرزند دارد و محسن، فرزند سومش، در ۵ تیرماه ۱۳۰۸ در محله‌ی دربند تهران به دنیا آمده است. او در دبستان پانزده بهمن در خیابان آتشکده، دبیرستان شاپور در تجریش و دبیرستان‌های ایرانشهر و البرز درس

خواننده و بعد هم دانشجوی دانشگاه تهران شده است. وقتی محسن وارد دانشگاه می‌شود، هنوز ملی شدن صنعت نفت اتفاق نیفتاده است. او عضو فعال انجمن اسلامی دانشجویان است و جنبش‌های آزادی‌خواهی را دنبال می‌کند؛ انگار که در میانه‌ی کابوسی تلخ و کدر پی رؤیایی شیرین و رهایی‌بخش باشد. «دوران تحصیلی من هم‌زمان با دوران بسیار بحرانی اما پرافتخار دانشگاه تهران بود. ما دانشجویان افتخار داشتیم که در نهضت ملی شدن صنعت نفت، خدمات لازم را در قالب دانشجویی به میهن عزیزمان ارائه دهیم.»

محسن جوانی پرانرژی است که رفتاری دوستانه دارد، تا کودتای ۲۸مرداد که هم‌زمان می‌شود با سال آخر دانشگاه او: «چون در فعالیت‌های اجتماعی زیاد مشارکت داشتم، برخی از امتحاناتم را به شهریور موکول می‌کردم. در کوی دانشگاه در امیرآباد با دوستانم درس می‌خواندم که صدای توپ‌های متعددی بلند شد و دود از تهران برخاست. نگران کودتا شدم. خود را پیاده از امیرآباد به خانه‌ی مرحوم مصدق رساندم. تا اینکه در خیابان کاخ آن زمان و فلسطین امروز دیدم جمعیتی آنجا را اشغال کرده‌اند و افراد بی‌اصول تمامی اموال منزل مرحوم مصدق را به تاراج برده‌اند. این صحنه اشک از چشمانم جاری کرد. شهر تعطیل بود و وسیله‌ی نقلیه‌ای نبود. گریه‌کنان خودم را از خیابان کاخ به خیابان دربند، کوچه‌ی خلیلی رساندم. این مسیر شاید سه ساعت طول کشید. با خودم بسیار فکر کردم. از خودم پرسیدم: 'محسن آیا کسانی که منزل مصدق را غارت می‌کردند، امریکایی بودند؟' پاسخ منفی بود. تمام آنان هم‌وطنان نابخرد خودمان بودند که با عنایت شعبان جعفری این اعمال نابخردانه را انجام می‌دادند؛ چون بر اثر فشار قدرت‌های جهانی کسی نفت ایران را نمی‌خرید.»

آنچه بر مصدق می‌گذرد، محسن را بی‌رمق، خسته و سخت‌خشمگین می‌کند. برای جوانی که در دوازده‌سالگی کارگاه کوچکی با کمک پدرش در خانه درست کرده بود، به کارهای فنی و درس ریاضی علاقه داشت و از سبک زندگی پدر آموخته بود که صنعت می‌تواند زندگی را بی‌دردتر

کند، ترقی، رؤیایی است که رهاشدنی نیست.

محمود در دارالمعلمین درس خوانده و در همان مدرسه به‌عنوان معلم مشغول به کار شده بود؛ اما خیال صنعت لحظه‌ای او را رها نمی‌کرد: «پدرم در شروع کار و بعد از ازدواج با مادرم، معلم فیزیک دارالمعلمین بود و با هزینه‌ی خودش برای دانش‌آموزان لابراتوار فیزیک درست کرد. آن‌طور که خودش بیان کرد، لوازم آزمایشگاه را از آلمان وارد کرد؛ ولی بعد از مدتی که استاد بزرگ فیزیک، مرحوم دکتر حسابی، پس از تحصیلات از فرانسه به ایران آمد، پدرم سمت خودش را تحویل مرحوم دکتر حسابی، دانشمند عصر، داد و به کار فنی مشغول شد.»

محمود پس از معلمی به امور فنی در بخش برق روی می‌آورد. کارگاهی راه می‌اندازد تا کسب‌وکار مستقلی داشته باشد. سال ۱۳۱۷، وقتی ریاست اداره‌ی برق تهران به او پیشنهاد می‌شود، نه نمی‌گوید. او مشتاق است تا کار دولتی را هم تجربه کند: «پدرم از کارگاه الکترومکانیک شروع کرد و بعد از مدتی از سوی دولت وقت دعوت شد و در همین دوره پایه‌گذاری برق نوین مملکت بعد از مرحوم امین‌الضرب انجام گرفت. مرحوم پدرم با خواسته‌ی دولت و همکاری چکسلواکی کارخانه‌ی برق شش هزار کیلو واتى 'اشگودا' را تأسیس کرد و برای ایجاد شبکه‌اش در تهران زحمات زیادی کشید.»

دکل‌های برق و کابل‌کشی برای بخش خانگی از همان سال آغاز می‌شود. مردم که چنین چیزی ندیده‌اند، علیه محمود شکایت می‌کنند؛ به‌طوری‌که چهارصد اعلام جرم علیه او ثبت می‌شود. تازه اول کار است و محمود می‌داند نباید عجله کند یا ناامید شود: «با توجه به کابل‌هایی که از منازل مردم عبور می‌کرد، آن‌ها متوحش بودند که برق باعث مرگ آنان می‌شود.»

محسن هم مثل پدرش شجاع، و مطمئن است که رؤیای توسعه‌ی صنعتی درآمد بیشتر و زندگی راحت‌تری را به مردم هدیه می‌دهد؛ برای همین، مرتب در فکر است و از خودش می‌پرسد چگونه می‌توان کشور را متحول کرد و رفاه را به وجود آورد و سؤال‌هایی مثل این. جواب‌هایی

هم که می‌خواهد، خودشان را در سکوت و خلوت نشان می‌دهند: «وقتی بیشتر مردم فقیر و بی‌سواد باشند، نمی‌توان کشور را متحول کرد.» «ترقی یک مملکت همان قدر که به راهبری نیاز دارد، مستلزم ایجاد نهادها و زیرساخت‌های متناسب فرهنگی و اجتماعی است.» محسن واقع‌بین است و می‌داند همه‌چیز دورتر از آن است که خیال می‌کند، ولی دلش پر است از شور و شوق برای ساختنِ وطن.

شروع یک رؤیا

چند سال قبل از این، محمود در سفری به خوزستان از میدان‌های نفتی ایران بازدید کرده و متوجه شده بود گاز مایع که در فرایند استخراج به دست می‌آید، سوزانده می‌شود. این مشاهده باعث شد فکری در ذهنش جرقه بزند و بعد با خودش گفته بود با این فکر نو چه کنم و خب می‌دانید، نیرویی عجیب و غریب در وجود آقامحمود است و آرام و قرار ندارد. فکر استفاده از گاز توی سرش است و می‌خواهد ماجرای تازه را شروع کند: پایه‌گذاری صنعت گاز مایع. بعد هم مصمم می‌شود تا صنعت گاز را به ایران وارد کند. او می‌داند که همه‌چیز از درون ذهن شروع می‌شود و خوش حال است که با این سرمایه‌گذاری می‌تواند خاطرِ خانم‌های خانه‌دار را خوش کند و بساط هیزم و نفت را از آشپزخانه جمع کند. گاز یکی از فرآورده‌های پرارزش نفت است؛ ولی انگلیسی‌ها نفت را غارت می‌کنند و گاز حاصل از پالایش آن را می‌سوزانند. روستایی‌ها هم جنگل را نابود می‌کنند تا بتوانند اجاق خانه را گرم کنند و آقامحمود... دنبال چاره است تا سرمایه‌های عظیم ملی نابود نشود و کنار این چاه، یک راه بسازد. سرمایه‌گذاری لازم است و باید تأسیسات ساخته شود و... . عاقبت، وقتی محسن در رشته‌ی مهندسی الکترومکانیک فارغ‌التحصیل می‌شود، آقامحمود هم تصمیم خودش را می‌گیرد. «وقتی درسم تمام شد مرحوم پدرم پرسید که آیا حاضری دست به دست هم بدهیم و استفاده از گاز را در مملکت شروع کنیم؟ از آنجاکه کارآموزی را در پالایشگاه آبادان سپری کرده بودم و در حد یک جوان مهندس، صنعت نفت را

می‌شناختم و شعله‌های عظیم آتش را دیده بودم که از چاه‌های نفت به آسمان می‌رفت و می‌دانستم که ثروت ملی در قالب گازهای همراه نفت و گاز طبیعی می‌سوزد و محیط را آلوده می‌کند، با امکانات صفر به پدرم جواب مثبت دادم. البته، پدرم در اواخر دولت مرحوم مصدق اجازه‌های مقدماتی را برای استفاده از گاز مایع گرفته بود.»

محسن پدر را دوست دارد و آقا جان برایش دروازه‌ای است که به جهان بی‌کران باز می‌شود. می‌داند که کار بهتری جز با هم رفتن نمی‌شود کرد. آن‌ها خیلی زود سفری به دور دنیا را آغاز می‌کنند، از آلمان و انگلیس تا فرانسه و آمریکا. باید درباره‌ی گاز مایع (LPG) مطالعه کنند و بیشتر بدانند. سفر از زیر آسمان تهران شروع می‌شود و بعد از یک سالی که به آموزش می‌گذرد، محسن و آقامحمود برمی‌گردند. مدتی طولانی را با هم گذرانده‌اند و امیدوار برمی‌گردند تا خیلی‌های دیگر را هم درگیر ماجرای خودشان کنند. این راهی است که بلد شده‌اند. توی دنیا گشته بودند تا جایی را پیدا کنند که بهترین استانداردها را برای استفاده از گاز مایع داشته باشد و به آمریکا رسیده بودند. پدر و پسر مطمئن شده بودند که استانداردهای آمریکایی بهترین است. در ایران هم که استاندارد وجود نداشت.

آن‌ها استانداردها و کتاب‌ها را می‌آورند و به کارکنان آموزش می‌دهند و به مصرف‌کنندگان یاد می‌دهند چطور از معیارها و ملاک‌ها استفاده کنند. محسن پسری باهوش است که همیشه توی امتحان‌های مدرسه و دانشگاه موفق بوده، ولی کارش با ابزار هم خیلی خوب است. او می‌خواهد تشکیلاتی کوچک بر اساس تکنولوژی پیشرفته و صحیح روز راه‌اندازی کند که تجاری و بازاری نباشد. آقامحمود راه‌حلی دارد و وام می‌گیرند و کمک‌های فامیل به دستشان می‌رسد و کمی که می‌گذرد، کارخانه‌ی سیلندرسازی ساخته می‌شود. از تأسیس تا راه‌اندازی زمان زیادی می‌برد. گاز مایع به فناوری پیچیده‌ای نیاز دارد. فشار گاز زیاد است و برای حمل آن به ظرف‌ها و وسایل خاص نیاز دارند. باید گاز مایع را از توی ظرف بزرگ توی ظرف کوچک بریزند و در شرایط خاص حمل و نگهداری کنند.

برای خانواده‌ها هم کار کردن با گاز با آن فشار دور از تصور است. قبل از آن، یا هیزم بوده است یا نفت سفید. وسیله‌ی گازسوز هم لازم است که در ایران اصلاً وجود ندارد. پدر و پسر بهترین بخش از اندیشه‌هایشان را مدیون همدیگرند. با شور و هیجان حرف می‌زنند و گاهی می‌شود صدای رؤیاهایشان را هم شنید. خیال‌پردازی‌هایشان بدون کارهای عملیاتی نیست و کارهای بی‌نتیجه را دنبال نمی‌کنند. گاهی پیش می‌آید که هم‌زمان دو تا... بلکه چهار تا کار انجام می‌دهند. در نهایت هم موفق می‌شوند شرکت بوتان را با مسئولیت محدود ثبت کنند.

«به‌اتفاق پدرم در سال ۱۹۵۴ روانه‌ی اروپا و امریکا شدیم. به اروپا رفتیم و مطالعاتی انجام دادیم و پس از آن هم، به امریکا سفر کردیم که در آنجا هم مطالعاتی داشتیم. برادرم، مهندس سعید خلیلی، در امریکا مشغول تحصیل بود و ایشان در حد توان محدود خودش راهنمای ما بود که در نتیجه، مرحوم پدرم و بنده صنعت گاز مایع را بسیار جدی در امریکا با مطالعات دانشگاهی روز بررسی کردیم. با سفارش‌های مقدماتی به سازندگان امریکایی و اطلاعات لازم به میهن بازگشتیم. کار را در قالب شرکت بوتان شروع کردیم. بوتان نام همان گازی است که قرار بود ما از آن استفاده کنیم و فرمول آن کربن اشباع‌شده‌ی C_4H_{10} بود.»

روزی که بوتان اولین محموله‌ی گاز مایع را از شرکت ملی نفت ایران تحویل گرفت یا اولین کسی که قبول کرد گاز را توی خانه‌اش مجانی بگذارند، هنوز در یاد محسن می‌درخشد. فکر و عمل خلیلی‌ها باعث می‌شود صنعتی در ایران به دنیا بیاید و یک‌دفعه رشد کند؛ آن‌هم در شرایطی که مشکلات و محدودیت‌های متفاوتی وجود دارد و زمینه‌های پذیرش در جامعه نیست. مردم از گاز می‌ترسند. انگار هیولایی نامرئی که هیچ قصه‌ی شیرین و شورانگیزی درباره‌اش نشنیده‌اند. و خب، جا افتادن این صنعت پنج سالی طول می‌کشد تا بالاخره بوتان چندتایی مشتری پیدا می‌کند. وقتی محسن به گذشته نگاه می‌کند، از به جا گذاشتن آثار و نشانه‌هایی در صنعت ایران راضی است. او و پدرش اولین شرکت بخش خصوصی را در صنعت گاز مایع ساختند تا این سوخت را به زندگی

ایرانیان وارد کنند. این کاری نبود که میلیون‌ها نفر آدمِ دیگر هم انجام بدهند. آن‌ها آدابِ خودشان را داشتند و تلاش کردند ذهن و قلب مردم را تعلیم بدهند.

محمود خلیلی بسیار تلاش کرده بود تا دولت‌های وقت را برای میدان دادن به سرمایه‌گذارهای داخلی قانع کند. از نامه نوشتن به قوام‌السلطنه و انتقاد به بی‌عدالتی در حق سرمایه‌گذارهای داخلی در مقابل سرمایه‌گذارهای خارجی تا درخواست‌هایی مبنی بر اولویت دادن به شرکت‌های ایرانی برای تأمین لوازم ضروری به‌منظور احداث کارخانه که خوب، بیشتر تلاش‌هایش بی‌نتیجه مانده بود تا بعد از ملی شدن صنعت نفت که زمینه برای فعالیت خلیلی‌ها فراهم می‌شود.

مهندس بازرگان درباره‌ی محمود می‌گوید: «خلیلی چقدر با مسئولان شرکت ملی نفت در زمان کنسرسیوم کلنچار رفت تا گردنشان بگذارد گازهایی که به هدر می‌رود، تصفیه کنند و بوتان و پروپان آن را در تانکرهای تحت فشار به ایشان بفروشند تا در کشور توزیع شود. برای اینکه به صنعت ملی تبدیل شود، انبار ساخت و وسایل و کامیون‌های توزیع گاز را تهیه کرد و کارخانه‌ی کپسول‌سازی و تولید اجاق فر را ایجاد نمود. پدر و پسر خستگی‌ناپذیر آن را به مؤسسه‌ی بزرگ و آبرومندی با پرسنل فنی و باتجربه‌ی امروزی تبدیل کردند. سرمایه‌های انسانی مدیر و تکنسین و متخصص و کارگر، در طرح‌ریزی توسعه و پیشرفت این صنعت در مملکت نقش بسیار مؤثر و مفید داشته‌اند.»

خلاصه، ۴ مهرماه ۱۳۳۲ آقامحمود خلیلی عراقی نامه‌ای به شرکت ملی نفت ایران می‌نویسد و از پایه‌گذاری شرکت بوتان به همت خودش و پسرش و اسفندیار یگانگی خبر می‌دهد: «اولیا محترم شرکت ملی نفت ایران استحضار دارند، برای آشنا نمودن مردم کشور به مصرف گاز مایع بوتان و اشاعه‌ی آن، امضاکننده‌ی این نامه، شرکتی به نام شرکت بوتان تأسیس نمود و به همان ترتیبی که در ممالک راقیه‌ی جهان معمول است، قصد استفاده از این سوخت را در زندگی خانگی و صنعت دارم و از اواخر سال گذشته به این طرف نیز، شخصاً مطالعاتی را در این موضوع در ممالک

متحده‌ی امریکا و کشورهای اروپایی نموده‌ام و اینک تصمیم به وارد نمودن لوازم حمل‌ونقل و مخازن و وسایل توزیع گاز و فرهای طبّاحی متنوع و تأسیسات آب گرم و وسایل شوفاژ و لوازم روشنایی و بلورهای مخصوص و احداث نمایشگاه برای کالاهای مذکور را دارم.

«چون مسلماً قبل از هرچیز بایستی قراری برای طرز تحویل و بهای گاز با شرکت ملی نفت ایران گذارده شود که برنامه‌ی تولید این شرکت و برنامه‌ی توزیع این بنده، معین باشد، متمنی است مقرر فرمایند ضمن اعلام طرز تحویل و مقدار تحویلی سالیانه، مرقوم دارند در صورتی که مصرف سالیانه‌ی این شرکت در سال اول، حداقل پنج‌جاه و حداکثر پانصد تن باشد، قیمت هر تن چه خواهد بود و اصولاً چه تسهیلاتی را شرکت ملی نفت ایران برای این مشتری نو و بنیان‌گذار این خدمت نوین قائل خواهند شد.»

یک سال بعد هم، اولین نسل از محصولات گازسوز و سیلندرهای گاز در کارگاهی در سه‌راه آذری تهران تولید می‌شود. خلیلی‌ها در همان سال‌ها در خیابان سعدی، دفتری برای شرکت اجاره و نمایشگاهی در کنار آن دایر می‌کنند. نامه‌ای هم به رئیس اداره‌ی کل گمرک می‌نویسند و درخواست می‌کنند تعرفه‌ی گمرکی لوازم گازسوز کاهش پیدا کند. آن زمان جاده‌ی ارتباطی آبادان به تهران شرایط مطلوبی ندارد. شرکت بوتان با سرهم کردن وسایل باقی‌مانده از جنگ جهانی و تانکر وارداتی از آلمان، موفق می‌شود نخستین تریلر را به ظرفیت دوازده تن بسازد. عباس چمران، که در دانشکده‌ی فنی با محسن دوست بود، در نصب تانک بر روی واگن و ایجاد ایستگاه تخلیه و بارگیری در خرمشهر و تپه‌سفید نقش مهمی دارد. کم‌کم، محسن و پدرش شرایط لازم برای استفاده از گاز مایع در بخش صنعت و لوازم‌خانگی را فراهم می‌کنند. غریزه و علم به آن‌ها می‌گوید که می‌توانند اثبات کنند استفاده از این صنعت از توان ایرانی‌ها خارج نیست. محسن معتقد است باید هرچه زودتر ساخت وسایل گازسوز را هم در داخل کشور آغاز کنند. مصرف گاز مایع بدون لوازم گازسوز و سیلندر گاز مایع و ظروف تحت‌فشار برای حمل، ذخیره‌سازی و توزیع آن ممکن

نیست. او ایمان دارد که این صنعت سرآغازی برای یک زندگی نو است. شروعی دوباره که هم زندگی خودش و هم دیگران را متحول می‌کند. برای همین، خیلی زود بوتان ساختن اجاق، بخاری، سیلندر، شیر، مخزن و تانکر را شروع می‌کند. همان‌طور که محسن تصور می‌کند، تولید اولین اجاق‌گاز و بخاری گازی تحول بزرگی در زندگی ایرانیان به وجود می‌آورد. در سال دوم تأسیس شرکت بوتان، فرها و اجاق‌های گازسوز کم‌کم در خانه‌های مردم جا می‌گیرد و شکوه و راحتی پخت‌وپز با آن به چشم دوست و آشنا می‌آید. دیگر نه از دود خبری است و نه از سوزش چشم! بله، بوتان برای مردم آسایش آورده است. همین می‌شود که روزبه‌روز تعداد افراد بیشتری برای خرید به شرکت مراجعه می‌کنند و بوتان در پنج سال چند مشتری پیدا می‌کند و بعدها مشترکان آن به بیش از ده میلیون نفر می‌رسد. اگر هر خانوار را چهار یا پنج نفر در نظر بگیرید، یعنی یک‌دفعه چهل میلیون نفر استفاده از گاز مایع را شروع می‌کنند. گاز مایع بستری می‌شود تا محصولات گازسوز تولید شوند. در همین سال‌ها، اولین مرکز تماس مجهز به سیستم بی‌سیم در بوتان راه‌اندازی می‌شود و محسن خدمات مشتریان را هم پایه‌گذاری می‌کند.

روند توسعه‌ی شرکت خیلی سریع پیش می‌رود تا جایی که محسن خلیلی در مردادماه ۱۳۳۸ نامه‌ای به شرکت ملی نفت ایران می‌نویسد و چهار خواسته را مطرح می‌کند که یکی تبلیغات برای مصرف سوخت گاز و آشنایی شهروندان با آن است. پس از آنکه میل به تبدیل سوخت مصرفی خانوار از نفت به گاز افزایش می‌یابد و کپسول‌های بوتان در گوشه‌ی خانه‌ها جای خود را پیدا می‌کند، کار و زندگی خلیلی‌ها در هم می‌آمیزد و عاقبت، بعد از ده سال، محسن می‌تواند گروه صنعتی بوتان را با آقامحمود و برادرش، سعید، در سال ۱۳۴۲ تأسیس کند. خلیلی‌ها استانداردهایی که با خودشان آورده بودند، ترجمه می‌کنند و مبنا قرار می‌دهند و بر اساس آن، تأسیسات و تجهیزات درست می‌کنند و این‌طوری صنعتی جدید پا می‌گیرد. بعدها شرکت‌های دیگری می‌آیند و وارد این کار می‌شوند و مجموعه رشد می‌کند.

وقتی تحصیلات حمید، شاهین و همایون خلیلی عراقی به پایان می‌رسد، این سه برادر هم مرتب به کارخانه می‌آیند و موقعیت‌های تازه‌ای برای رشد و پیشرفت می‌سازند. خلیلی‌ها می‌توانند به راحتی در خارج از ایران بمانند و زندگی کنند؛ ولی از هم جداشدنی نیستند و برای زندگی‌شان معنای دیگری را جست‌وجو می‌کنند. آن‌ها پی‌تغییرند و می‌خواهند هم زندگی خودشان و هم زندگی دیگران بهتر شود. برای همین، با فکرها و دست‌هایشان ساخت وسایل گازسوز را شروع می‌کنند. هرچه بیشتر حرف می‌زنند، بیشتر به هم اعتماد و ایمان پیدا می‌کنند. داشتن چنین احساسی نشانه‌ی خوبی است. کار بوتان در میدان جدید هم آغاز می‌شود تا نخستین محصول این شرکت یعنی آب‌گرم‌کن ایستاده‌ی چهل‌گالنی با کنترل ترموستاتیک روانه‌ی بازار شود. رفته‌رفته ساخت اجاق‌های رومیزی و پلوپزهای یک تا چهار شعله آغاز می‌شود. بعدها با استفاده از تکنیک‌های تازه‌ی لعاب‌کاری تولیدات هم افزایش پیدا می‌کند. با توسعه‌ی فعالیت‌ها، کارگاه از سه‌راه آذری به کارخانه‌ای در چهاردانگه منتقل می‌شود. موج استفاده از وسایل گازسوز از طریق سیلندرهای گاز مایع بوتان آن‌چنان فراگیر می‌شود که مصرف گاز به صدها برابر افزایش می‌یابد و خلیلی‌ها آن‌قدر خوش‌حال می‌شوند که کمتر حرف می‌زنند و بیشتر کار می‌کنند.

بوتان موفق می‌شود اولین آب‌گرم‌کن گازی ایستاده، اولین سیلندر گاز مایع و اولین اجاق پیک‌نیک را تولید کند و تا سال‌ها تنها توزیع‌کننده‌ی گاز مایع و سازنده‌ی وسایل گازسوز است. گازسوز کردن خودرو هم برای اولین بار به همت خلیلی‌ها انجام می‌شود. خوشبختانه، پیش‌بینی پدر و پسر حقیقت پیدا می‌کند؛ صنعت گاز سرشار از برکت و نعمت است و هم آسایش و آرامش را به زندگی مردم می‌آورد و هم صنعتگرها را مملو از امید و باور می‌کند.

پشتکار و نیکوکاری محمودآقا و پسرهایش همچون نوری است که به صاحبان سرمایه نشان می‌دهد چگونه می‌توانند شرکت‌هایی برای توزیع گاز مایع و ساخت وسایل گازسوز تأسیس کنند. کافی است کسی کنار

خلیلی‌ها بنشینند و حرف‌هایشان را بشنود، آن وقت حتماً در رؤیای آن‌ها سهیم می‌شود. استفاده از گاز مایع زمینه‌ی استفاده از گاز طبیعی را فراهم کرده بود. کسی که گاز طبیعی مایع استفاده می‌کرد، حالا می‌دانست که با گاز چه کار کند. همین می‌شود که گاز طبیعی هم در ایران توسعه پیدا می‌کند. گازی که پاک‌تر و راحت‌تر است و خیلی سریع چارچوبی را که مردم در آن زندگی و کار می‌کردند، تغییر می‌دهد.

بقای بوتانی

انقلاب ۱۳۵۷ سرشار از تحول و تغییر است و به خیلی‌ها نشان می‌دهد که چی بودند و چی هستند. تغییر در دنیای صنعت هم خیلی ملموس است و همین باعث می‌شود بسیاری از واحدهای تولیدی تعطیل و صاحبان آن‌ها غیب شوند. دیگر حتی مدیر و رئیسی باقی نمانده است و همه در رفته‌اند. دولت هم واحدهایی را که صد تا دویست پرسنل دارد، مصادره می‌کند. محسن آدم فرار نیست، حتی اگر واقعیت پیش رو تلخ و سرد و وحشت‌آفرین باشد. خبر خوشی وجود ندارد. زخم‌هایی هست که زُقرزق می‌کند و دردهایی هست که فراموش نمی‌شود، ولی محسن همیشه این‌جوری بوده است: جسور و مصمم. هر لحظه می‌تواند به خودش بگوید: «دوباره روز از نو، روزی از نو.»

در همین روزهای آشوب و دلهره، محسن جلسه‌ای ترتیب می‌دهد و مدیران و کارکنان بوتان دور هم جمع می‌شوند. چشم‌های محسن تلخ ولی پر از فکرند. می‌پرسد خط چه کسی خوب است. یکی دست بالا می‌برد و محسن از او می‌خواهد جلوتر بیاید و کلمه‌ای را روی تخته بنویسد. همه مات و مبهوت به تخته زل می‌زنند تا وقتی که کلمه‌ی «بقا» با خط خوش نستعلیق روی تخته آشکار می‌شود. بقا یعنی باقی ماندن. محسن بدون نگرانی و پر از امید، سال‌های سخت گذشته را برای دوستانش مرور می‌کند و می‌گوید که اینجا انتهای تغییر نیست و بدانید که بوتان باید در جهان بماند. حرف‌های دیگری هم می‌زند که باعث می‌شود کلمه‌ی بقا روی تخته جان بگیرد و اندیشه‌ی بقا در ذهن و دل

بوتانی‌ها ماندنی شود: «شرایط طوری است که همه باید دست به دست هم بدهیم تا باقی بمانیم و بتوانیم گاز را به مردم برسانیم. اگر باقی نمانیم، خدا می‌داند چه بر سرمان خواهد آمد.» کلمات محسن لابه‌لای فکرهای کارکنان می‌نشیند و ذره‌های نگرانی را از بین می‌برد: توکل به خدا، پیگیری اهداف، پیش‌روی و توفیق. انگار که محسن چراغ‌قوه آورده است و دارد خانه‌های تاریکِ ذهن و قلبِ دوستانش را روشن می‌کند. گوشه‌های ناشناخته‌ی بسیاری در جهان وجود دارد، ولی او آماده است که دست به کار شود و لبخند می‌زند. لبخندش کمک می‌کند تا کسی در غم و اندوه آن لحظه‌های سخت گرفتار نماند. کارکنان می‌دانند که با صبر و صمیمیت و فکر درستِ محسن‌خان همه‌چیز خوب پیش می‌رود. اوضاع برای صنعت کشور شبیه خرسی است که به خواب زمستانی رفته است. نه اعتبارات بانکی وجود دارد و نه کسی پول قرض می‌دهد. بوتان چاره‌ای ندارد، مگر خدمت به مردم و گازرسانی. دوره‌ی ضرر و زیان است و تلاش برای بقا و دیگر هیچ. چیزهایی هم وجود دارد که بیرون از فکرهای محسن اتفاق می‌افتد و او نمی‌تواند جلوشان را بگیرد. رئیس حسابداری شرکت مدام جمع و تفریق می‌کند و از ضررهای هفتگی می‌گوید، ولی محسن ذره‌ای هم به سود فکر نمی‌کند: «سود نکردن در این شرایط طبیعی است. باید بمانیم تا در آینده جبران کنیم.»

عاقبت، بوتان زنده می‌ماند. دل کارکنان شرکت هم با محسن است و از او یاد می‌گیرند جسور باشند. یکی را گذاشته‌اند که سر چهارراه شیلنگ بفروشد و چون بانکی در کار نیست، او پول‌ها را در کیف می‌گذارد و شب به خانه می‌برد. صبح هم به شرکت می‌آورد. دریافت و پرداخت بانکی به فرایندی سامسونیتی تبدیل شده است. ترس و خطر هم دارد. کافی است یکی بفهمد و یقه‌ی آن نفر را بگیرد و بعد...؛ ولی محسن‌خان به کارکنانش جرئت می‌دهد تا هر خطری را بپذیرند. جامعه پشت‌ورو شده است و در این روزهای خاص به افسانه‌های تازه نیاز دارد تا آرامش به ذهن‌های درهم‌ریخته برگردد. محسن مردی دوست‌داشتنی و شوخ‌طبع است که به دور از جاه‌طلبی زندگی می‌کند و خودش همان قصه‌ای است که کمک

می‌کند تا مدیران و کارکنان بوتان از غول و سختی و تاریکی نترسند. او با شیوه و سلوکِ مخصوص خودش نام بوتان را همه‌گیر می‌کند.

در منطقه‌ی چهاردانگه کارخانه‌ای نیست که تعطیل نشده باشد؛ ولی تجربه‌ی بوتان الگویی است که ارزش تقلید دارد و خوب، چیزی نمی‌گذرد که شرکت‌ها و کارخانه‌ها جان می‌گیرند و دوباره کار را شروع می‌کنند. پایه‌ریزی تشکلهای و شکل‌گیری هسته‌ی اولیه‌ی انجمن مدیران صنایع ایران هم از همین جا آغاز می‌شود. مگر نه اینکه جنگل با کاشتن اولین درخت شروع می‌شود و تو نمی‌توانی قبل از اینکه بذری بکاری، مزرعه‌ای داشته باشی. به وجود آوردن صنعت و صنعتی کردن جامعه هم با صنعتگرِ کارآفرین ممکن است. صنعت را صنعتگران تکثیر می‌کنند، کافی است آب و خاک و آفتاب مناسب جور شود. گروهی هستند که مدام از نقش دولت‌ها در تشکلهای صنعتی می‌گویند، ولی محسن اعتقاد دیگری دارد. او می‌گوید: «قابلیت نهادسازی و نهادگرایی یکی از شاخص‌های اساسی پیشرفت است. توسعه‌ی تشکلهای در تمام زمینه‌ها، به‌ویژه صنعت، یک ضرورت و باید است. صنعتگر و کارآفرین زمانی می‌تواند از حقوق صنعتی خود حمایت کند که خرد و تجربه‌ی جمعی را در حل مشکلات به کار گیرد و سازمانی منسجم، مسئول، علاقه‌مند و دلسوز داشته باشد تا نهادها در کنار دولت، دانشگاه و مصرف‌کننده یار و یاور صنعت و هدایتگر توسعه‌ی آن باشند.»

دولتی‌ها و غیره

محسن هم متفکر است و هم هنرمند، و آنچه می‌داند، فقط محصول مدرسه و دانشگاه نیست. شهرت و افتخارهایش هم نیست که او را ویژه و خاص می‌کند. در جانِ او نیرویی پنهان است که باید به آن فکر کند و درباره‌اش حرف بزند، حتی اگر آن نیرو آسودگی و آسایش را از خودش بگیرد. او عاشق مردم است و نیاز دارد از نبوغ درونی‌اش برای خوشبختی همگانی استفاده کند. هرچند انگیزه‌ی او خوشایند خیلی‌ها نیست و همین بهانه‌ای می‌شود برای دشنام و زخم‌زبان و کلی ماجراهای غم‌انگیز دیگر

که برای محسن درد و رنج می‌آورد.

منصور احمدی، از کارکنان بوتان، تعریف می‌کند که روزی مأموری از طرف دولت می‌آید تا صورت اموال شرکت را بنویسد. مأمور او را به حرف می‌گیرد و می‌گوید: «یک سؤال بپرسم جواب درست می‌دهید؟» منصور به سرووضع مأمور دولت نگاه می‌کند و می‌گوید: «بله.» بعد هم خوب گوش تیز می‌کند و می‌شنود که او می‌پرسد: «اگر یک‌وقتی این شرکت دولتی شود، شما در بوتان می‌مانید؟»

منصور با صدایی که می‌لرزد، می‌گوید: «حتی یک ساعت هم نمی‌مانم.» و بعد نفس عمیقی می‌کشد و مطمئن می‌گوید: «بوتان هرگز دولتی نمی‌شود. ما حاضریم نان خشک بخوریم و برای این شرکت کار کنیم. شاید شما ندیده باشید، ولی ما به چشم خودمان داریم می‌بینیم که بانک‌ها به ایران گاز و پرسی‌گاز که دولتی شده‌اند، وام‌های کلان با سودهای کم می‌دهند، اما بوتان... به بوتان که متعلق به بخش خصوصی است، هیچ وام و تسهیلاتی نمی‌دهند.»

مأمور به چیزهایی فکر می‌کند که معلوم نیست چیست و می‌گوید: «من خیلی جاها رفته‌ام؛ ولی این نکته‌ای را که شما گفتی، هیچ جای دیگر نگفته‌اند.» منصور هم بادی به غیب می‌اندازد و با جان تازه‌ای دوباره می‌گوید: «ما حاضریم نان خشک بخوریم، ولی بوتان حفظ شود و روی پای خودش بماند.» مأمور کمی تردید دارد، اما می‌گوید: «معلوم می‌شود که شما خیلی به بوتان و آقای خلیلی علاقه دارید، ولی چرا می‌گویید محسن خان؟»

احمدی جواب می‌دهد: «ما قدیمی‌ها خلیلی‌ها را خیلی دوست داریم. برای همین نامشان را با خان می‌گوییم غیر از محمودآقا که به ایشان آقا جان می‌گوییم.» و بعد نزدیک‌تر می‌آید و دست روی شانه‌ی مأمور می‌گذارد و می‌گوید می‌خواهد ریلی را که در انبار است، به او نشان بدهد. کمی بعد سر از انبار درمی‌آورند. مأمور به صدای پر از افتخار احمدی گوش می‌دهد: «می‌دانی این ریل‌گذاری چقدر هزینه داشته؟ خرید این سی‌وشش هزار مترمربع زمین چه هزینه‌ای داشته؟ دیوارکشی و

تأسیسات دیگر چقدر پول برده؟ گازی که به بندرعباس می‌آید، با تریلر و واگن به اینجا می‌رسد و از یزد به شهرهای دیگر ایران فرستاده می‌شود. این کارها برای شرکت جز زیان چی دارد؟ هیچی. این همه زحمت برای چیست؟ برای اینکه خلیلی‌ها دوست دارند به مردم کمک کنند. آن‌ها مملکتشان را دوست دارند.» بعد هم طوری بلند که انگار دلش می‌خواست همه‌ی ایران بشنود، گفت: «والله اگر تا بیست سال دیگر هم گاز بفروشیم، این همه هزینه جبران نمی‌شود. بعد از سال‌ها دوییدن، تازه زمان جنگ بود که توانستیم این تأسیسات را با هزاران زحمت و تلاش برپا کنیم.»

مأمور می‌پرسد: «آقای احمدی! چند سال است که در بوتان کار می‌کنید؟» احمدی می‌گوید: «خیلی سال...» و آهی می‌کشد. مأمور دوباره می‌پرسد: «برایم می‌گویی خلیلی‌ها چه جور آدم‌هایی هستند؟» احمدی به ذوق می‌آید: «در ایران بی‌نظیرند. محسن‌خان به‌تنهایی ۲۴ساعته کار می‌کند. اگر ده تا محسن‌خان در کشور داشتیم، الان مملکت خیلی پیشرفت کرده بود. این مرد با ایرانی‌هایی که رفتند و سرمایه‌ی مملکت را بردند، فرق دارد. این انسان بزرگوار استراحت ندارد و روزبه‌روز هم فشار روی ایشان بیشتر می‌شود.»

خیرالله دادرس هم قصه‌ی دیگری دارد. او تعریف می‌کند که روزی به شرکت ملی گاز ایران می‌رود. چند نفر از بازرش‌های شرکت دور هم نشسته‌اند و درباره‌ی خلیلی صحبت می‌کنند. همگی شاخ و شانه می‌کشند و می‌گویند باید بوتان را از او بگیرند. خیرالله که حرف‌هایشان را می‌شنود، تلخ و باافتخار می‌گوید: «شما هنوز زاده نشده بودید که آقای خلیلی گاز را به این مملکت آورد و شما الان در صنعت گاز، نان آقای مهندس را می‌خورید.» بازرش‌ها جا می‌خورند، نگاهی به همدیگر می‌کنند و بعد، یکی‌شان می‌گوید: «چرا این طوری صحبت می‌کنی؟» دادرس جواب می‌دهد: «دروغ که نمی‌گویم. این حقیقت است. شما تاریخ گاز را می‌دانید؟ می‌دانید چه کسی گاز را به ایران آورده که الان همه دارند آن را به‌جای نفت مصرف می‌کنند.» و بعد یک لحظه تصویر محسن‌خان جلوی چشم‌هایش ظاهر می‌شود و می‌گوید: «الان اگر بخواهید ضد این

شخص کار کنید، خیانت کرده‌اید و بدانید ایشان خدمت بزرگی به مملکت کرده‌اند.»

قصه‌ی خشونت و حساسیت‌های شرکت گازی‌ها فقط همین نیست که دادرس دیده و شنیده است و تعریف می‌کند. شرکت گازی‌ها می‌گفتند بوتان را هم باید مثل ایران گاز و پرسی‌گاز دولتی کرد. هر مدیرعاملی هم به شرکت گاز می‌آمد، دشمن سرسخت خلیلی بود و انگار مأمور بود تیر خلاص را به بوتان بزند. کسی با خودش نمی‌گفت که در این ویران کردن، هیچ ساختنی در کار نیست. یک روزی هم در جلسه‌ی سندیکای توزیع‌کنندگان گاز مایع ایران، مدیر شرکت ملی گاز شمشیر خودش را از غلاف بیرون می‌کشد و تلخ و بی‌رحم می‌گوید: «تا بوتان و مهندس خلیلی را از پای درنیاورم، از این پست کنار نخواهم رفت.» محسن شبیه همیشه که با خودش در صلح و شادی است، می‌گوید: «من این شرکت و این سرمایه‌گذاری را برای نفع شخصی‌ام به وجود نیاورده‌ام که حالا... شما که جای پسر هستی، بخواهی آن را از من بگیری. من کار به وجود آورده‌ام و عاشق مملکت هستم. بخش خصوصی خدمات زیادی برای مردم و کشور انجام می‌دهد، اگر عادل و منصف باشید... هنوز درگیر جنگ با عراق و بحران شدید مالی هستیم و دولت چطور می‌تواند کارخانه‌ها و تأسیسات بخش خصوصی، که در حال حاضر ضرر و زیان دارد، بر دوش ناتوان خود حمل کند؟ من با هوس کودکانه و اغراض جاهلانه‌ی نوجوانان بی‌خبر از مشکلات مبارزه می‌کنم... رسالتم همین است. نمی‌دانید؟ ایجاد کار برای مردم مملکت بهترین عبادتی است که خدای مهربان را راضی می‌کند.»

جلسه‌های چهارشنبه‌ی سندیکای آن سال‌ها برای محسن پر از غم است و وقتی جوان‌های بی‌تجربه حرمت سفیدی مو، دانش و زحمت او را نگه نمی‌دارند، دلش به درد می‌آید؛ با این حال، لبخند همیشه چاشنی حرف‌هایش است و در شادی و صلح پیش می‌رود. او این روحیه را مدیون ایمان خودش است و خب، تاریخ قاضی درستی است و حقیقت را نشان می‌دهد: «محسن خلیلی در حفظ بخش خصوصی در دوران انقلاب اثرگذار

بود. آن سال‌ها بخش وسیعی از صنایع، ملی شده بود و بخش خصوصی در موقعیت متزلزلی قرار داشت. محسن‌خان نقش کارسازی در متشکل کردن صنعتگران و مدیران صنایع برای حفظ و توسعه‌ی بخش خصوصی ایفا کرد. نه فقط برای حفظ گروه بوتان، بلکه برای قبولاندن این باور که کسب‌وکار بخش خصوصی کارآمد و موفق خواهد بود و تصدی‌گری وظیفه‌ی دولت نیست.»

«رفته‌رفته این نگاه به فعالان اقتصادی تغییر کرد و زمینه‌های خوبی برای بازبایی بخش خصوصی ایجاد شد. من نمی‌توانم ارزش کار اتاق بازرگانی ایران، بخش خصوصی و حمایت‌های بی‌دریغ مقام معظم رهبری را در متوقف کردن این روند کتمان کنم. در دهه‌ی شصت، ما بسیار مدیون حمایت‌های ایشان از بخش خصوصی بودیم. زمانی که ایشان در مقام ریاست جمهوری بودند، با توطئه‌ای علیه بخش خصوصی مخالفت کردند که می‌خواست همه‌چیز بخش خصوصی را دولتی کند.»

کار کردن در بخش خصوصی وقتی بخش عمده‌ای از اقتصاد ایران در کنترل دولت است، سخت است. حوزه‌ی انرژی هم از سخت‌ترین حوزه‌های کاری است. انرژی هم ساختارهای قوی‌تر دولتی را می‌طلبد و هم محدودیت‌هایش بیشتر است. مکانیسم‌های کنترل قیمت توسط دولت و یارانه‌ها باعث می‌شود این سهم برای عده‌ای پررنگ‌تر شود و خوب، بخش خصوصی برای جبران باید چه کند؟ باید بیشتر تلاش کند و همه‌ی آن‌هایی که شرایط مشابه دارند، دور هم جمع کند. برای حفظ حداقل استانداردهای کاری هم لازم است به تشکل وصل شد. محسن در تشکل‌ها سعی می‌کند به رشد صنعت و نه فقط بنگاه اقتصادی خودش کمک کند. اولین تشکل‌هایی که در اروپا در مقابل نظام سلطنتی شکل پیدا کرد، صنعتگرها و پیشه‌ورها بودند. این‌ها برای حفظ صنعت و پیشه‌شان سعی کردند تشکل‌ها و انجمن‌هایی را تشکیل بدهند. محسن هم روند استفاده از گاز مایع تولید ملی را افزایش می‌دهد و کمک زیادی به حفظ محیط‌زیست می‌کند. این روال به سوددهی گروه صنعتی بوتان هم کمک می‌کند و تعامل سازنده‌ای شکل می‌گیرد. «به همدیگر کمک می‌کنیم تا

یکدیگر را رشد بدهیم.» این ایده‌ای است که زندگی محسن را شکل داده است و حالا، او رسالتی را در خودش احساس می‌کند: «وقتی می‌توانیم با تعداد کمی چنین اثر بزرگی به جا بگذاریم، پس در کل مملکت در حوزه‌های دیگر هم می‌توانیم بیشتر اثرگذار باشیم.»

«برای اینکه صنعت کمک‌کند، لازم است که به آن کمک شود یا درست‌تر بگوییم، لازم است محیط مناسبی برای رشد و گسترش آن درست کنند و این ممکن نیست مگر با همیاری و ایجاد تشکل‌ها. یک‌وقتی سندیکا وجود داشت که تعریف و کارکرد خودش را دارد. الان تشکل‌های کارفرمایی، کارگری، حرفه‌ای، صنفی و اتاق‌های بازرگانی، صنایع و معادن ایجاد شده است. تشکل‌هایی غیرسیاسی که مجاز به فعالیت در حوزه‌های خاص خود هستند. سازوکارهایشان برای تعامل با دولت و دیگر نهادها تعریف شده است. امروزه، قوانین اجازه می‌دهد که در صنعت تشکل‌های خاص خودمان را داشته باشیم و با همدیگر تعامل کنیم.»

در ستایش خردِ جمعی

محسن از گاندی خوشش می‌آید و خوب، شباهت‌هایی بین آن‌ها وجود دارد. هر دو در دو زمان و دو مکان متفاوت برای تغییر دادن اوضاع دست به کار شده‌اند، با اینکه می‌دانستند مسیر سخت و دشواری در پیش دارند. گاندی برای مبارزه با بی‌عدالتی از قدرت راستی و حقیقت استفاده می‌کرد و معتقد بود وقتی آدم‌ها در کنار هم تلاش کنند، قوی‌ترین خواهند بود. محسن در سلام کردن‌هایش، محبت کردنش و پیگیری کردن‌هایش سادگی بی‌نظیر و صمیمانه‌ای دارد. او بلد است خیال آدم را راحت کند. برای همین است که همه او را به آرامش و صبر بی‌نظیر، محبت و خوش‌رویی همیشه‌گی و لبخند طولانی‌اش می‌شناسند. محسن فکر می‌کند می‌ارزد که شبیه گاندی باشد و تلاش می‌کند هر تغییری را با دوستی و به کمک خرد جمعی به وجود بیاورد. او باور دارد همه‌چیز را همگان می‌دانند و هر نظر و نگاهی را جدی می‌گیرد. صداهای مختلف را می‌شنود. کسی هم ندیده است که او برای پیشبرد کاری از اجبار و تهدید استفاده کند یا با

قدرت سازمانی‌اش عقیده‌ای را به مدیران و همکارانش تحمیل کند. رسم محسن همیشه جلب مشارکت سایرین، کسب نظرهای دیگران، اهمیت دادن به اجماع و خرد جمعی و بهره‌گیری از منطق برای رسیدن به هدف مشترک بوده است. تساهل، تحمل و احترام به عقاید دیگران ویژگی‌هایی است که او از گاندی آموخته و خوب، در نخستین سال‌های پس از انقلاب کمتر کسی این‌گونه رفتار می‌کرد. آن‌هم زمانی که جامعه بیشتر از هر چیز به عشق و حقیقت نیاز داشت تا بتواند با نابرابری مبارزه کند. سفارش همیشگی محسن به دوست و فامیل، مدیر و کارمندش این است: «قربانت بروم، فیلم زندگی گاندی را ببین. او می‌خواهد همه باور کنند که به آرامی و صلح‌طلبانه می‌توان جهان را تغییر داد.»

کافی است با دوستان و کارکنان محسن صحبت کنید و بعد، خرده‌روایت‌های آن‌ها را کنار هم بگذارید. آن وقت داستانی شنیدنی دارید با حرف‌هایی که بی‌تعارف‌اند و مؤثر. داستانی درباره‌ی عشق و ایمان، صبر و مدارا که باید سرمشق همه‌ی مدیران باشد. مدیریت می‌تواند شکل‌های مختلفی داشته باشد و وقتی به شکل احترام و دوستی باشد، عشق می‌کارد و شادی می‌آورد.

علی غفوریان، مدیرعامل شرکت اتان گاز، قبل از پیروزی انقلاب از امریکا برمی‌گردد و وقتی پدرش را در حادثه‌ی آتش‌سوزی تأسیسات سیلندرپرکنی مان در خرمشهر از دست می‌دهد، خودش می‌ماند و حوضش؛ تنهای تنها با مشکلات بسیار و پرونده‌های درهم و کوهی از اتهام... علی باید چه می‌کرد؟ او از این شرکت گاز به آن شرکت گاز می‌رود و حرف می‌زند و کمک می‌خواهد، اما دست‌خالی برمی‌گردد. دست‌آخر، فقط محسن است که کمک می‌کند: «واقعاً می‌توانم بگویم که از پدرم هم بیشتر مساعدت می‌کرد. همیشه در کنارم ماند و دیگر احساس تنهایی نکردم. پس از آن حادثه‌ی دردناک به این فکر رسیدم که اگر خدا جایی پدرم را از ما گرفت، در عوض آقای خلیلی را به ما داد.»

رضا معین‌الساداتی هم قصه‌ای دارد، قصه‌ی سیلندرهای اسقاطی. او از روزی تعریف می‌کند که محسن می‌گوید: «این سیلندرهایی که به‌عنوان

اسقاطی کنار می‌گذارید، داخلش مقداری گاز است.» و بعد، او و کارگرها با سختی زیاد شروع به تخلیه‌ی گاز سیلندرها می‌کنند. دسته‌ها و فوت‌رینگ‌ها را جدا می‌کنند، سنگ می‌زنند و شیرش را باز می‌کنند. «کمی که گذشت، سعیدخان یک دستگاه شیربازکنی دست‌دوم آورد و کارها سرعت گرفت و تعمیرات به هفته‌ای هزار سیلندر رسید. بعد هم کمک گرفتیم و یک کوره‌ی تنش‌گیری ساختیم و کم‌کم با اداره‌ی استاندارد وارد مذاکره شدیم و تاریخ تعمیر سیلندرها روی آن‌ها حک شد. در این گیرودار یک روزی محسن‌خان آمد و روال کار را دید و خوش‌حال شد که هنوز ده نفر سر سفره‌ی تعمیرات سیلندر نان می‌خورند؛ زیرا مدت‌ها قبل در یکی از جلسه‌های پرسنلی به این نتیجه رسیده بودند عذر تعدادی از همکارانمان را بخواهند. محسن‌خان که خبردار شد، هشدار داد: 'بروید سر کارتان و به این سرعت و عجله تصمیم نگیرید. ما این آدم‌ها را مجانی پیدا نکرده‌ایم که به این آسانی‌ها از دست بدهیم. هر کدام از این‌ها دو سال، پنج سال یا ده سال از اینجا حقوق گرفته‌اند و آموزش دیده‌اند و نباید آن‌ها را از دست بدهیم.'»

«حتی وقتی همکاری مرتکب خلافتی می‌شد، باز هم محسن‌خان با اعتقاد به اینکه کسی نباید از سر سفره‌ی بوتان بلند شود، کمک می‌کرد تا با پی بردن به ناراحتی و گرفتاری آن فرد، به ریشه‌ی تخلف او توجه شود و آن را رفع کند. گاهی ایشان کسی را مأمور می‌کرد تا سراغ همکاری برود و ببیند اشکال، ایراد، گرفتاری و ناراحتی او چیست. مأمور را می‌فرستاد تا گرفتاری را حل کند و آخر کار، نتیجه‌اش را بگوید.»

منصور احمدی می‌گوید که محسن‌خان کوتاه هم نمی‌آید و حتی وقتی یکی چند ماه بعد در جریان جابه‌جایی گاز مرتکب همان خلاف قبلی‌اش می‌شود، دوباره او را می‌خواهد و می‌گوید: «منصور! این آدم دوباره همان خلاف قبلی را انجام داده است، اما زن و بچه‌ی او چه تقصیری دارند؟ پس به‌جای یک بار، باید دو سه بار به او کمک کنیم، بلکه اصلاح شود.»

تصور کنید اگر مدیر دیگری باشد، چه اتفاقی می‌افتد؟ شاید بگوید:

«دیگر نگذارید او سر کار بیاید.» ولی محسن به آقامحمود رفته است که همیشه می‌گفت: «مبادا کاری کنید که کسی از سر سفره‌ی بوتان بلند شود.» او مانند گاندی است، مهربان، خون‌گرم، متین، مردمی و فروتن... یکی از کارمندهای بوتان می‌گوید: «مدیر قوی و برجسته زیاد داریم، ولی خلیلی نداریم.»

محسن کارکنان و مدیران بوتان را خانواده‌ی خودش می‌داند، خانواده‌ای چندهزار نفری که دور هم زندگی می‌کنند. همیشه به شجاع‌نیا، مدیر اداری بوتان، می‌گوید: «کاری نکنید که این بچه‌ها از من جدا شوند. اگر یکی از کارکنان از شرکت برود، انگار پره‌ای است که از یک چرخ کنده می‌شود و باعث لنگ زدن آن چرخ خواهد شد.» برای همین، اگر کسی بخواهد تحصیل کند، محسن به او کمک می‌کند. حتی وقتی وضع مالی شرکت بوتان و اوضاع خانواده‌ی خلیلی چندان مساعد و خوب نیست. اگر کسی گرفتار اعتیاد بشود، محسن مخفیانه و زیرپوستی کمک مالی و راهنمایی می‌کند تا اصلاح شود؛ اما هرگز او را از سر سفره‌ی بوتان بلند نمی‌کند.

رحیم دیلمی، تکنسین، از پشت میز مدرسه به شرکت بوتان می‌آید و محسن برایش یادداشتی می‌نویسد و با حقوق ماهی ۳۰۰۰ ریال مشغول به کار می‌شود. هم در نمایشگاه، هم در دفتر مرکزی شرکت که در خیابان سعدی است و شامل واحدهایی مانند تعمیرات، سرویس، حسابداری، نمایشگاه و فروشگاه می‌شود. پخش گاز هم در خیابان آزادی است. رحیم می‌گوید: «در دفتر مرکزی زیرزمینی بود که آقای مهندس خلیلی کارهای فنی جدید و ابتکاری را در آن انجام می‌دادند. ایشان از نظر اخلاق، لباس پوشیدن و غذا خوردن خیلی ساده، و درست مثل بقیه بودند. در امور ایمنی دقیق بودند و حساسیت خود را منتقل می‌کردند. همیشه می‌گفتند که مشتری روی چشم ما جا دارد. مبادا در تشکیلات ما اتفاقی بیفتد. همین مسئولیت‌پذیری باعث می‌شد آمار حوادث و سوانح در بوتان نسبت به شرکت‌های همکار خیلی کمتر باشد.»

دل‌بستگی محسن به کارکنانش به قدری است که حتی وقتی ایران

نیست و خبردار می‌شود که رحیم دچار خون‌ریزی معده شده است، دوست و آشنا را باخبر می‌کند و ازشان می‌خواهد که بروند کمکِ دیلمی. رحیم در بیمارستان البرز بستری و ۲۰ تا ۲۵ هزار تومان هزینه‌ی دوا و دکترش می‌شود که محسن پرداخت می‌کند، بدون آنکه دیناری از حقوق او کم شود. تا رحیم روبه‌راه شود و دوباره برگردد سر کار، سه ماهی در شرکت فعالیت ندارد؛ اما حقوق، عیدی و پاداش آن سال کامل به او پرداخت می‌شود.

بیشتر از شصت سال است که محسن با بچه‌های بدون پدر، زن‌هایی که همسرشان و خانواده‌هایی که پسرشان را از دست داده‌اند، ارتباط دارد. بسیاری از کارکنان شرکت بوتان بوده‌اند که تصادف کرده‌اند یا شهید و بازنشسته شده‌اند و محسن هیچ‌وقت مسئولیت آن‌ها را رها نکرده و همگی‌شان را در دایره‌ی حمایت خودش نگه داشته و با حفظ حرمت و فاصله مراقبت‌شان بوده است. چون آن‌ها را گنج خودش می‌داند و برای به دست آوردنشان عمر گذاشته است و خودش و دلش را...

عبور از مصادره

بوتان با کپسول‌های زردرنگ وارد خانه‌های سرتاسر ایران می‌شود و درست زمانی که جای خودش را پیدا می‌کند، انقلاب اسلامی به پیروزی می‌رسد. بوتان توی رودخانه‌ی حوادث ناگزیر انقلاب می‌افتد و به چپ و راست می‌خورد و تا دوباره محکم و استوار بایستد، چند سالی طول می‌کشد. آخر بعضی‌ها هستند که نمی‌گذارند هیچ‌چیز همان‌طور که باید، پیش برود.

«انقلاب اسلامی که به پیروزی رسید، انقلابیون به‌طور کلی تحت تعلیم‌هایی قرار گرفتند که این آموزش‌ها تا حدودی از ادبیات چپ‌گرایی الهام می‌گرفت. علاوه بر این، دیدگاه‌هایی که حزب توده‌ی ایران از شهریور ۱۳۲۰ تا وقوع انقلاب ترویج داده بود، جو نامساعدی را علیه کارآفرینی و سرمایه‌داری حاکم کرده بود. یک عامل دیگر، فقر عمومی مردم بود که در پایین بودن سرانه‌ی تولید ناخالص داخلی نمود داشت.

مردم خود را با طبقه‌ی سرمایه‌داران مقایسه می‌کردند و این مقایسه به تدریج به شکل‌گیری کینه‌ی توده‌ی مردم از سرمایه‌داران دامن زد. پیش از انقلاب، تجمل‌گرایی در ایران رسوخ یافت و عامل مقایسه در ذهن‌ها بیش از همیشه رنگی تازه گرفت.»

همه از زندگی محسن سهم می‌خواهند و ماجرا با نامه‌ی یک کارمند اخراجی شرکت بوتان به دادستانی کل انقلاب شروع و پرونده‌ای علیه محسن باز می‌شود که نزدیک به سه دهه طول می‌کشد تا ختم به خیر شود. آن کارمند ادعا کرده بود: «این‌ها در تحکیم رژیم کوشیده‌اند، با شاه در ارتباط بودند، مدیران طاغوتی دارند، مدیرانشان ماشین‌های جاگوار، شورولت نوا سوار می‌شوند، حقوق ۲۵ هزار تومانی می‌گیرند. حساب‌سازی می‌کنند و...» سال ۱۳۵۸ است. پرونده بایگانی می‌شود؛ ولی یک سال بعد، انجمن اسلامی شرکت سرویگاز، از شرکت‌های وابسته‌ی بوتان، هم گزارشی برای دادستانی ارسال می‌کند که در آن نوشته شده است: «شاه به کارخانه می‌آمده است و مدیران حقوق کلان می‌گیرند و شرکت‌ها سود می‌کنند، اما دفاترشان زیان نشان می‌دهد.»

عاقبت، در سال ۱۳۶۳ پرونده ثبت می‌شود و یک سال بعد هم به جریان می‌افتد. «پس از انقلاب این تصور وجود داشت که سرمایه‌داران زمانه مرتبط به خاندان پهلوی هستند و به تحکیم این رژیم کمک کرده‌اند. هرآینه، ارتباطی و پیوندی میان سرمایه‌دار و رژیم پهلوی می‌یافتند، این رشته‌ی ارتباطی به مصادره منتهی می‌شد.» آیت‌الله موسوی اردبیلی، حکم مصادره‌ی بیست درصد از سهام بوتان را به‌عنوان خمس صادر می‌کند تا محسن خلیلی را به چالشی بزرگ دعوت کرده باشد؛ ولی او تاریکی و روشنی، سرما و گرما را از سر گذرانده و مطمئن است که زندگی‌اش از راهی سلامت و شریف گذشته است.

خلاصه، محسن به شعبه‌ی ۲۲ دادگاه انقلاب احضار می‌شود. موضوع چیست؟ عده‌ای از سهام‌داران شرکت بوتان در ایران نیستند و این حضور نداشتن را ربط داده‌اند به اطلاعیه‌ی ۱۸ مرداد ۱۳۵۹ دادستانی انقلاب که می‌گوید درآمد فراریان به خارج از کشور باید قطع شود. سهام‌دارهای

بوتان ۳۲ نفرند که به‌جز دو نفر، بقیه خانواده‌ی خلیلی‌اند. اطلاعیه‌ی دادستانی درباره‌ی فراری‌ها و ضدانقلاب‌هاست و سهام‌دارهای بوتان که قوم و خویش محسن‌اند، مشمول آن نیستند. باینکه محسن می‌گوید سهام‌دارهای غایب دارند درس می‌خوانند، قاضی پرونده حرف و توضیح او را قبول نمی‌کند و بازجویی‌ها و بررسی‌ها ادامه می‌یابد: «پرونده‌های زیادی برای واحدهای تحت مدیریت من در دادگاه انقلاب تشکیل شد که وقت بسیار زیادی از من گرفت.»

مأمورها به نیت بازرسی به منزل محسن هم می‌آیند و لوازم و مدارک شخصی‌اش را ثبت و ضبط می‌کنند. گذرنامه‌اش را می‌گیرند و بعد به شرکت می‌روند و دفتر مهندس را زیرورو می‌کنند. چندتایی کلاسر و پوشه و پرونده‌هایی از بایگانی را هم با خودشان می‌برند. محسن دیگر نمی‌تواند ساکت بماند. اشک به چشمش نمی‌آید، ولی تا مغز سرش می‌سوزد. از راه‌های ممکن برای اعاده‌ی حیثیت از دست‌رفته و دریافت اعتبار خدشه‌دارشده‌اش تلاش می‌کند. به ریاست بازرسی کل کشور نامه می‌نویسد و موضوع را می‌گوید و توضیح می‌دهد و پیگیری می‌کند و این قصه تا سال ۱۳۸۲ ادامه دارد.

«برای آنکه بتوانیم، سرپا بمانیم، خانه‌های شخصی خود را فروختیم و صرف پرداخت حقوق کارگران کردیم. شرکای مجموعه‌ی تولیدی ما شاید حدود سیزده ملک مسکونی را برای سرپا نگاه داشتن شرکت فروختند. ما شرکت را سرپا نگاه داشتیم؛ چراکه می‌دانستیم این وضعیت گذراست. در این مدت، به تلاش‌های حقوقی برای ابطال حکم دادگاه انقلاب ادامه دادیم. فکر می‌کنم ۲۵۴ بار در دادگاه شرکت کردیم تا توانستیم شرکت را باز پس بگیریم.»

روزی و روزگاری

بعد از بحران صادره و گذر از سال‌های جنگ، محسن خلیلی ساختار شرکت بوتان را اصلاح می‌کند تا موج تازه‌ای را شروع کند. صنعت ایران جان گرفته است و کارآفرینی با ویژگی‌های محسن به‌خوبی می‌داند،

باید در چه مسیری پیش برود. در سال ۱۳۶۷، اولین آب‌گرم‌کن دیواری در شرکت بوتان تولید می‌گردد و سیستم مدیریت شبکه‌ی خدمات مشتریان راه‌اندازی می‌شود. اوایل دهه‌ی هفتاد هم محسن لوح افتخاری از ریاست جمهوری می‌گیرد و اولین مینی‌فر، اولین پکیج شوفاژ دیواری، اولین میکروفر، اولین آب‌گرم‌کن دیواری کم‌فشار، اولین آب‌گرم‌کن دارای نشان کیفیت اروپا CE را تولید می‌کند. در این سال‌ها، تنها آزمایشگاه آکردیته آزمون آب‌گرم‌کن‌های دیواری در بوتان است و این شرکت صادرات قطعات آب‌گرم‌کن به اروپا را آغاز می‌کند. اولین تولیدکننده‌ی لوازم‌خانگی است که ایزو ۹۰۰۲ دارد و لوح صنعت سبز را از سازمان محیط‌زیست دریافت می‌کند. پس از طراحی محصولات تازه، در یک دوره‌ی هفت‌ساله تولید شرکت بوتان ده برابر می‌شود. در این مدت، قطعات تولیدی بوتان جایگزین قطعات وارداتی می‌شود و صادرات در دستور کار قرار می‌گیرد. در سال ۱۳۸۰، کارخانه‌ی بوتان به شهرک صنعتی کاوه منتقل می‌شود تا فضای بیشتری برای فعالیت داشته باشد. دهه‌ی هشتاد با تولید پکیج شوفاژ دیواری ایتالیایی بوتان و نسل سوم آب‌گرم‌کن شروع می‌شود. کارخانه‌ی مدرن ساوه راه‌اندازی می‌شود. کسب لوح تقدیر پیش‌کسوت صنعتی از سوی وزارت صنایع، اخذ لوح برتر رویه‌ی آب‌گرم‌کن دیواری از فرهنگستان هنر و مرکز توسعه‌ی صادرات، انتخاب به‌عنوان واحد نمونه‌ی کشوری در استاندارد و کیفیت برتر، کسب رتبه‌ی سومین تولیدکننده‌ی بزرگ آب‌گرم‌کن دیواری در دنیا، دریافت مدال طلای تحقیق و توسعه از وزارت صنایع، راه‌اندازی مرکز مدرن مدیریت ارتباط مشتریان و تولید اولین آب‌گرم‌کن آیونایز با بالاترین رده‌ی انرژی و اولین پکیج شوفاژ دیواری با محفظه‌ی احتراق بسته برخی از افتخارهای بوتان در این دوره است.

در میانه‌ی این دهه، در همایش روز صنعت سال ۱۳۸۵، محمود احمدی‌نژاد پشت تریبون می‌ایستد و از صنعت گلایه می‌کند و می‌گوید آنچه در سال‌های گذشته اتفاق افتاده، بیشتر به مونتاژ شبیه است. صنعتگرها و کارآفرین‌ها حرف‌های غیرعادی و غیرمنتظره‌ی او را می‌شنوند، ولی مواظبان‌د حرفی نزنند و می‌ترسند که مبادا هر کلمه‌ای به مشکلی

تازه تبدیل شود، ولی محسن... محسن نمی‌تواند. او هیچ‌وقت اسم‌ها و سمت‌ها را جدی نگرفته است. شجاعت و جسارت هم دارد و خلاف همیشه که آرام و پر از لبخند است، از آن قضاوتِ بعید برافروخته می‌شود. رو به دوستان و همکارانش می‌ایستد و از سیاست‌های دوره‌ی هاشمی رفسنجانی و سیدمحمد خاتمی دفاع می‌کند. صدای خودش را می‌شنود که در کارگاه کوچک خانگی پدر زمزمه می‌کند و از سه‌راه آذری می‌گذرد و در سالن‌های دادگاه انقلاب می‌پیچد و توی خطوط تلفن اسپانیا بریده‌بریده می‌شود. دوربین‌های تلویزیونی روشن‌اند و تصویر مرد ساده و باشخصیت و نجیبی را ثبت می‌کنند که راهی طولانی را پشت‌سر گذاشته و حالا از اتفاق‌هایی می‌گوید که صنعت ایران تجربه کرده است. دست‌آخر هم تأکید می‌کند که صنعت مایه‌ی افتخار مملکت است و صحبتش را به پایان می‌برد، قاطع و مطمئن.

در همین سال است که بوتان برنده‌ی لوح زرین اولین جشنواره‌ی مشهورترین برنده‌های جهان می‌شود؛ اولین شرکتی که راه گاز را به خانه‌های ایرانی باز کرد و خوب، رقیب هم کم نداشت. نشان‌ها و شرکت‌های بزرگی با قدمت‌های طولانی با شرایطی که پس از انقلاب اسلامی ایجاد شد، از بین رفتند و به خاطره تبدیل شدند، از کفش ملی تا خودکار بیک؛ اما بوتان توانست مدام خودش را به‌روز کند تا همچنان سهم مهمی از بازار داشته باشد. محسن خلیلی کسی است که در ادامه‌ی راه پدر مهم‌ترین نقش را در توسعه‌ی شرکت و ماندگاری این برند داشت و هنوز هم بوتان هر محصول جدیدی که به بازار وارد می‌کند، مردم می‌دانند «انتخابی مطمئن» است. راز این ماندگاری مداوم چیست؟ همه‌چیز به ذهن و قلب محسن برمی‌گردد و ارزش‌هایی که شخصیت او را شکل داده‌اند و باورهایش را ساخته‌اند. «احترام: ما به یکدیگر احترام می‌گذاریم و روابطمان را بر اساس اعتماد پایه‌گذاری می‌کنیم. بُرد/بُرد: ما همواره به‌دنبال برقراری رابطه برد/برد هستیم و نظرات خود را با صراحت مطرح می‌کنیم. همکاری: ما افرادی پیش‌قدم برای همکاری هستیم و تلاش و اثربخشی یکدیگر را ارج می‌نهیم. مسئولیت‌پذیری: ما بر مبنای تحلیل اطلاعات تصمیم می‌گیریم

و مسئولیت اقدامات خود را می‌پذیریم. یادگیری و نوآوری: ما همواره یاد می‌گیریم، یاد می‌دهیم و نوآوری می‌کنیم. حمایت: ما همواره با هدف حفظ و افزایش منافع جوامع مرتبط قدم برمی‌داریم.» محسن باور دارد که اهمیت و ارزش منافع گروهی و منافع ملی بیشتر از منفعت‌های فردی است؛ برای همین در فعالیت‌های تشکلی که انجام می‌دهد، این باور و پایبندی باعث می‌شود دیگران بپذیرند و همراه او حرکت کنند. با ورود گاز مایع به خانه، مغازه و مؤسسه بود که کیفیت کار و زندگی افزایش یافت و بوتان به یک نام اطمینان‌بخش برای مردم تبدیل شد.

اعتماد و اطمینان و خصلت‌های دیگر

در دهه‌ی پنجاه شمسی، محسن دنبال چاره‌ای است تا مردم را به استفاده از گاز مایع ترغیب کند و ایده‌اش را با کارکنان بوتان در میان می‌گذارد؛ یک دستگاه اجاق گاز با دو عدد سیلندر را قسطی به خریدارها تحویل می‌دهیم و آن‌ها هر روز فقط یک تومان پرداخت می‌کنند. بعضی‌ها موافق و بعضی‌ها مخالف‌اند. مشتری می‌آید و چند هفته امضا می‌کند و اجاق گاز و سیلندرها را تحویل می‌گیرد. بعد، نصاب‌های شرکت هم به خانه‌اش می‌روند و آشپزخانه‌اش را راه می‌اندازند. مخالف‌ها پیش‌بینی می‌کنند: «محسن‌خان! مشتری‌ها قسط‌ها را پرداخت نمی‌کنند.» خط و نشان هم می‌کشند و از بی‌نتیجه بودن چنین شیوه‌ای می‌گویند. محسن انگار همه‌ی مشتری‌ها را جلوی چشم خودش می‌بیند که برمی‌گردند و بدهی‌شان را تسویه می‌کنند. برای همین نگران نیست. البته، خیال‌باف هم نیست. واقعیت این است که او به مردم اعتماد دارد و هیچ‌وقت ترس به دلش راه نمی‌دهد. عاقبت چه اتفاقی می‌افتد؟ همان که محسن می‌گفت. رؤیای کارکنان بوتان واقعیتی بود که او می‌دید. ۹۵ درصد مشتری‌ها می‌آیند و بدهی‌هایشان را منظم تسویه می‌کنند.

محسن همیشه این‌جوری بوده است. با مهربانی و اطمینان از مشتری‌ها می‌گوید: «حتی یک درصد از مصرف‌کنندگان و مشتریان ما بگویند خدا پدرش را رحمت کند که کار در آشپزخانه‌هایمان را آسان و تمیز کرد و ما

را از دود و دم خلاص کرد، همین برای من کافی است.»

سال‌ها بعد هم وقتی از یک‌صد نفر از چهره‌های شاخص صنعتی، اجتماعی و فرهنگی ایران درباره‌ی ویژگی‌های او می‌نویسند، همگی از محسن نظرشان را می‌گویند و درباره‌ی ویژگی‌های او می‌نویسند، همگی از محسن با عبارت‌های صنعتگر برجسته، بنیان‌گذار تشکلهای صنعتی، دلسوز میهن، فردی خستگی‌ناپذیر، سخت‌کوش، مردم‌دار، دین‌دار، عاشق توسعه‌ی کشور و الگویی برای رفتار نیک یاد می‌کنند. کلماتی دل‌نشین که کنار هم قرار گرفتن آن‌ها تصویری نزدیک از شخصیت محسن را نشان می‌دهد.

مرد خستگی‌ناپذیر صنعت ایران همه‌ی این ویژگی‌ها را دارد و بیشتر از هر چیزی پرچم‌دار جنبش تشکلهای است. او در سال ۱۳۴۲، سندیکای توزیع‌کنندگان گاز مایع را تأسیس کرده است. سال ۱۳۵۲ به عضویت هیئت‌مدیره‌ی سندیکای لوازم‌خانگی درآمده و شورای سازندگان صنایع گازسوز و هفت سال بعد انجمن مدیران صنایع را تأسیس کرده است. نماینده‌ی کارفرمایان در شورای عالی کار بوده و چندین سال مسئولیت شورای مشاوران وزیر صنایع را بر عهده داشته است. در اتاق بازرگانی تهران و ایران سمت داشته و حتی عضو هیئت‌امنای صندوق تأمین اجتماعی و رئیس هیئت‌مدیره‌ی کنفدراسیون صنعت ایران هم بوده است. مشارکت در پایه‌ریزی فعالیت صنعت گاز مایع در کشور، کمک به ایجاد مبنایی برای تدوین استانداردهای گاز مایع، تهیه و تدوین کتب و سیستم‌های آموزشی برای دست‌اندرکاران صنعت گاز مایع، پایه‌گذاری ساخت لوازم گازسوز در کشور، ایجاد خودتکایی در فعالیت صنعتی خدماتی گاز مایع، بنیان‌گذاری ساخت تجهیزات نقل و انتقال مخازن ذخیره‌سازی و تجهیزات تحت فشار مربوطه، بنیان‌گذاری فعالیت‌های فنی و مهندسی صنعت گاز مایع، بنیان‌گذاری پژوهشکده‌ی صنعتگر و عنوان‌های بسیار دیگری هم در سابقه‌ی کاری محسن خلیلی وجود دارد.

آرزوی آخر

زمانی بود که محسن می‌ترسید اگر خودش نباشد، صنعت گاز نابود

و بوتان محو شود. بعد از شصت و چند سال زندگی و کار مستمر، حالا او می‌داند سبک و سلوکی که ترویج کرده است، در قالب نهادها و بنگاه‌ها و مؤسسه‌هایی که از او تأثیر گرفته‌اند، باقی می‌ماند. انسان‌هایی که همکار و یار و رفیق او بوده‌اند، محسن را دیده‌اند که هیچ‌وقت ناامید و خسته نشده و پای هر سختی و بیماری و دردسری ایستاده است. محسن خان چطوری تحمل می‌کند؟ چطوری کار می‌کند؟ چطوری ناامید نمی‌شود؟ حقیقت این است که محسن نیمی طاقت است و نیمی دیگر عشق. البته، نمی‌توان از طاقت و عشق گفت و حرفی از مینا نزد.

مینا، دختر حسین، در کلاس‌های زبان انگلیسی با منصوره، دختر محمود، آشنا می‌شود. حسین ریاحی پزشک و جزو چهره‌های سرشناس و معتمد تهران است. دخترش هم جوان و ساده و وجودش لبریز از مهربانی و شادی است. دوستی مینا و منصوره پر از خنده‌های ریز و روزهای خوش و مهمانی‌های به یادماندنی است تا اینکه مینا برای ادامه‌ی تحصیل به لندن می‌رود. در تابستان ۱۳۳۸، منصوره و همسرش، پرویز، هم برای درمان عازم انگلیس می‌شوند. بعد از مدت‌ها، مینا و منصوره دوباره همدیگر را می‌بینند و به شوخی‌های پرویز می‌خندند. مصاحبت با این زوج برای مینا شیرین و خواستنی است و خب، او لندن را بیشتر می‌شناسد و دلش می‌خواهد به دوست قدیمی‌اش کمک کند. مهمانی‌های شام در لندن هم برقرار است. دو هفته که می‌گذرد، مرد جوانِ برازنده‌ی خجالتی‌عینکی از راه می‌رسد: محسن. معاینه‌ی پزشکی منصوره و پرویز و اقامت محسن که طولانی می‌شود، مینا از هم‌اتاقی‌اش می‌پرسد: «به نظرت چرا خلیلی‌ها در لندن مانده‌اند؟» هم‌اتاقی مینا می‌خندد و می‌گوید: «شاید برایت خوابی دیده‌اند.» مینا هم می‌خندد. بیست‌ساله است و هنوز دو سال دیگر تا پایان دانشگاه او مانده و خیال از دواج اصلاً در ذهنش نیست.

چند روز بعد، در لابی هتل با مهندس جوان رودررو می‌شود. محسن از درس و دانشگاه می‌گوید. از اینکه با پدرش دور دنیا راه افتاده‌اند و حالا کسب‌وکار خودشان را راه‌انداخته‌اند. خبرهای خوبی درباره‌ی بوتان دارد و امیدواری‌هایی که آینده را شیرین و خواستنی می‌کند. می‌گوید که دنیا

را چطور می‌بیند و چه خیال‌هایی برای پیشرفت صنعت گاز در ایران دارد. بعد هم لیوان آب را برمی‌دارد و می‌نوشد. خنکی آب به او آرامش می‌دهد و مهربان و خون‌سرد به مینا زل می‌زند و مؤدب و متین می‌پرسد: «آیا با من ازدواج می‌کنید؟» مینا شگفت‌زده می‌شود. نمی‌داند باید ذوق و خوشی توی دلش را جدی بگیرد یا هول و آشوبی که نگرانش کرده است. ازدواج؟ هیچ خیال نمی‌کرد که محسن از ازدواج حرف بزند و خب، اولین بار است که مردی رودررو و بدون واسطه به او پیشنهاد ازدواج می‌دهد. باید چه کار کند؟ تصمیم درست چیست؟ دانشکده را رها کند و زن محسن شود؟ محسن... یعنی محسن همسر ایدئال میناست؟ سؤال‌هایی مودی توی مغزش می‌دوند و نمی‌گذارند او حرفی بزند. سکوتی طولانی برقرار می‌شود و دست‌آخر مینا می‌گوید: «من یک زندگی پر از مهر و صفا می‌خواهم و باید درس را تمام کنم؛ چون به بابام قول داده‌ام.»

محسن چی دارد بگوید؟ او هیچ مشکلی ندارد و با شور و شعف می‌گوید که مینا می‌تواند به درس خواندن ادامه بدهد. مینا هم خیلی زود برای پدر و مادرش نامه می‌نویسد و از مردی رؤیایی می‌گوید که صنعتگری سی‌ساله است، به نرمی ابر و آرامش‌آوری باران... وقتی نامه‌ی مینا به دست دکتر ریاحی می‌رسد، پدر از مهندس بازرگان، که استاد محسن بوده است، پرس‌وجو می‌کند: «جوان بسیار لایق و شایسته‌ای است. هرچند من همسر او نبوده‌ام و نمی‌دانم در زندگی مشترک چه رفتاری با همسرش خواهد داشت.»

دو ماه بعد، محسن به ایران برمی‌گردد و با آقامحمود و مادرش به دیدار خانواده‌ی ریاحی می‌رود. آقاجان شیرین و شوخ‌طبع خیلی راحت حرف دل خودش و پسرش را می‌زند و از احساس محسن به مینا می‌گوید. همین حرف‌های دل‌نشین خطوط چهره‌ی پدر مینا را باز می‌کند و خنده به لب‌هایش می‌آورد و دوستی و فامیلی‌خلیلی‌ها و ریاحی‌ها آغاز می‌شود. دیگر همه منتظر عروس خانم هستند. هشتم اردیبهشت ۱۳۳۹ مراسم ازدواج برگزار می‌شود. محسن که حق طلاق را به مینا واگذار می‌کند، شگفتی و شادی خانواده‌ی عروس دیدنی است و طرفدارهای

محسن چندبرابر می‌شوند. چهار روز بعد هم مینا به انگلیس می‌رود تا سال ۱۳۴۱ که درس او تمام می‌شود و بالاخره، به ایران برمی‌گردد. زندگی مشترک مینا و محسن آغاز می‌شود. او در اولین فرصت در کنکور سراسری شرکت می‌کند و تحصیل در رشته‌ی علوم اجتماعی را در دانشگاه تهران ادامه می‌دهد. محسن و همسرش شب‌های طولانی را با خواندن کتاب‌های جامعه‌شناسی سپری می‌کنند، از سقراط و افلاطون تا دکارت و وبر. مطالعه و گفت‌وگوهای او با مینا باعث می‌شود تا با رویکردی جدید از معلومات مهندسی‌اش استفاده کند و کم‌کم بینش اجتماعی و جهان‌بینی‌اش تغییر می‌کند. آن‌ها صاحب دو فرزند هم می‌شوند: مزده و پیمان. هم‌زمان با بزرگ شدن بچه‌ها، مینا درس می‌خواند و دکتری علوم اجتماعی می‌گیرد و استاد دانشکده‌ی دماوند می‌شود.

گیرودار انقلاب است و حکومت نظامی و خاموشی‌های هول‌آور تهران و محسن دیگر فرصت نمی‌کند به مسئولیت‌هایش در خانواده برسد. یک شب هم به مینا می‌گوید: «خیال کن من مرده‌ام و حالا خودت مسئولی.» مینا مطمئن است که همسرش آن‌ها را رها نمی‌کند، ولی... محسن تصمیم خودش را گرفته است. او می‌داند که دیگر نمی‌تواند کمکی به مینا و بچه‌هایش بکند. رتق و فتق امور بوتان به‌اندازه‌ی کافی مشکل است. محسن امیدوار است کمی فاصله کمک کند تا مینا حال روز و آینده‌ی بهتری داشته باشد. برای همین، از او می‌خواهد چمدانش را ببندد و از ایران برود و دوباره از نو شروع کند. دلش می‌خواهد کنار همسر و دختر و پسرش باشد، ولی نمی‌تواند. بوتان سرنوشتی است که راه دیگری پیش پای او گذاشته است. همین می‌شود که مینا و مزده و پیمان چمدان می‌بندند و بلیت سفر به اسپانیا را می‌خرند؛ تنها کشوری که ویزا نمی‌خواهد. وقتی به مقصد می‌رسند، چند روزی در هتل زندگی می‌کنند تا اینکه مینا آپارتمان کوچکی اجاره می‌کند. هر جمعه، ساعت چهار عصر در مدرسه با محسن قرار تلفنی دارند. بعد هم که جنگ ایران و عراق شروع می‌شود، محسن به مینا توصیه می‌کند طلاق بگیرد و همان‌جا بماند. خودش درگیر بوتان است. تولید از رونق افتاده است.

بحران مصادره می‌گذرد و ماجرای پرونده‌های متعدد در دادگاه انقلاب باعث شده است ممنوع‌الخروج شود. توی دل مینا انگار یک‌مرتبه خالی می‌شود. او خیلی خوب می‌تواند از خودش مواظبت کند و برایش ساده‌تر است که خیال کند محسن به آن‌ها تعلق خاطر ندارد و خودش را از زندگی او کنار بکشد. او می‌تواند در همان آپارتمان کوچک با مبل‌های پلاستیکی قرمز با دو بچه که مدام سراغ پدرشان را می‌گیرند، بماند و تصمیم بگیرد محسن را ترک کند؛ ولی هر روز صبح بیدار می‌شود و خودش را توی آینه می‌بیند که می‌تواند تحمل کند و عاشق باشد و در انتظار محسن بماند. انتخاب او زندگی است و با مهر و صبر بسیاری که دارد، با محسن می‌ماند و نسل سوم خلیلی‌ها را تربیت می‌کند. مژده و پیمان در معتبرترین دانشگاه‌های بین‌المللی تحصیل می‌کنند و به‌رغم داشتن پیشنهادهای کاری خوب از سوی سازمان‌های مطرح جهانی، برای کمک به محسن برمی‌گردند تا با همدیگر اربابه‌ی صنعت ایران را حرکت بدهند. شاید پیمان و مژده بتوانند، آرزوی محسن را برآورده کنند: «در زندگی به‌دنبال هر هدفی که رفتم، به آن رسیدم. هدف اساسی‌ای که به آن نرسیدم صنعتی کردن ایران بود... آرزوی من این است که ایران صنعتی شود. اینکه سرمایه‌ی اجتماعی در ایران اشاعه پیدا کند، به این معنی که ایرانیان رفتار صحیح را یاد بگیرند و وارسته شوند.»

منابع

- جمالی، مهدی (۱۳۹۱)، *زندگی‌نامه و خدمات علمی، فرهنگی و اقتصادی مهندس محسن خلیلی*. تهران: انجمن آثار و مفاخر فرهنگی.
- چمنی‌آذر، حمید (۱۳۸۹)، *محسن خلیلی از زبان دیگران*. تهران: البرز فر دانش.
- عدلی، محمد (۱۳۹۳)، «پدر صنعت ایران چرا موفق شد؟ راهی به طول ۶۰ سال»، وبسایت خبرآنلاین، ۱۷ بهمن.

آلبوم عکس ها



محسن خلیلی و پدرش



مراسم نکوداشت محسن خلیلی



مراسم نکوداشت محسن خلیلی



دریافت نشان امین‌الضرب

فصل چهارم

مردی که

هر روز متولد می شود

داستان زندگی عباس موسوی رهپیمان،

بنیان گذار فومن شیمی

نویسنده: سارا برومند

انتخاب هدف در دل نهضت ملی شدن نفت

هشتمین سالگرد کودتای ۲۸ مرداد در پیش بود. همه‌ی این مدت این همه التهاب زیر خاکستر مانده بود و نبض دانشگاه در این سال گویا تپش تازه‌ای را حس می‌کرد. از گوشه و کنار خبر می‌رسید اعتصابی در دانشگاه فنی روی خواهد داد و عباس که دل در گروی دکتر مصدق و نهضت ملی شدن صنعت نفت داشت، خودش را با اعتصاب همدل می‌دید. سال ۱۳۴۱ بود و عباس موسوی رهپیما سال پایانی دانشگاه را می‌گذراند. بر اساس تصمیم دانشجویان و حرکتی که از سوی جبهه‌ی ملی سر و سامان گرفت، اعتصاب بزرگی در دانشگاه تهران برگزار شد. دانشجویان در محوطه‌ی دانشگاه تحصن کردند و خواسته‌هایشان را شعار دادند. عباس هم در این رودخانه با مسیر آب پیش می‌رفت و بی‌هیچ وابستگی حزبی این حرکت را همراهی می‌کرد.

تا آن زمان ورود نیروهای نظامی به محوطه‌ی دانشگاه ممنوع بود و نگرانی از این بابت اعتصاب را تهدید نمی‌کرد. ساعتی از تحصن نگذشته بود که نیروی نظامی به محوطه‌ی دانشگاه سرازیر شد و حریم دانشگاه را شکست. جوش و خروش زیادی حاکم شد و دانشجویان بهت‌زده حاضر نبودند به اعتصاب خود پایان دهند. نیروهای نظامی به ضرب و شتم دانشجویان مشغول بودند که یکی از اعضای اصلی جبهه‌ی ملی آمد و برای دانشجویان متحصن سخنرانی کرد و در انتها گفت که میان آن‌ها و دستگاه صحبت‌هایی شده و بهتر است دانشجویان برای آن که صدمه‌ای نبینند، تحصن را بشکنند. افراد حزب محوطه‌ی دانشگاه را ترک کردند، اما دیگر دانشجویان که وابستگی حزبی نداشتند تا صبح به تحصن ادامه دادند تا این که یورش نیروهای نظامی تحصن را شکست و با ضرب

و ششم وادارشان کردند دانشگاه را ترک کنند. این اولین حرکت سیاسی بعد از ۲۸ مرداد سال ۱۳۳۲ در دانشکده‌ی فنی دانشگاه تهران بود که عباس همراهی‌اش می‌کرد و سبب شد جدی‌تر به گسترش نهضت ملی نفت بیندیشد و راهکاری برای بسط آن بیابد.

کودتای ۲۸ مرداد بسیاری را با خود همدل کرده بود و عباس پانزده ساله را نیز بی‌نصیب نگذاشته بود. او که در آن زمان در دبیرستان مروی تهران دوران متوسطه را سپری می‌کرد، روحش از این اتفاق آزرده شده بود و علاقه داشت به نحوی با دکتر مصدق و اعتقاداتش همراهی کند، اما تمایلات سیاسی نداشت و نمی‌خواست با فعالیت‌های حزبی و سیاسی عجین شود. ملی شدن صنعت نفت توسط دکتر مصدق به زندگی عباس سمت و سوی تازه‌ای داد، خودش را به این جریان سپرد و تصمیم گرفت این صنعت را در جهت تازه‌ای توسعه دهد. این باور سبب شد عزمش را جزم کند و بلافاصله پس از پایان دوران متوسطه در رشته‌ی شیمی نفت دانشکده‌ی فنی دانشگاه تهران پذیرفته شود. این رشته پتانسیل تازه‌ای برایش فراهم می‌کرد تا بتواند نفتی را که در کشور وجود داشت، در شکل و قالب تازه‌ای بگنجاند و از آن ارزش افزوده بسازد. با این تفکر در دوران دانشگاه از دانش‌های موجود استفاده کرد و توانست گریس تولید کند؛ محصولی که تا آن زمان به کشور وارد می‌شد.

احساس می‌کرد اعتقادات دکتر مصدق تنها در بعد سیاسی تجلی پیدا نمی‌کند و ملی کردن صنعت نفت تقویت‌کننده‌ی این نظریه بود. احساس می‌کرد استقلال مورد نظر دکتر مصدق با تولیدات مشتق نفت در کشور اتفاق می‌افتد و او می‌تواند با باورهایش این مسیر را بپیماید.

نوهی حاج جلیل بودن

روزهای گرم مرداد در فومن شروع شده بود. در خانه‌ی حاج سید محمد موسوی، تاجر معروف نساجی، جوش و خروشی برپا بود. ساعتی از روز نگذشته بود که صدای گریه‌ی پسر بچه‌ای به گوش اهالی محل رسید و نوید تازه‌ای برای اهالی فومن بود. عباس اولین فرزند و تنها پسر خانواده‌ی موسوی بود و پدر امیدهای فراوانی در او می‌دید. روز به روز در آن شهر کوچک رشد می‌کرد و تلاش و سخت‌کوشی پدر را می‌دید. پدر بزرگش، سید جلیل موسوی فرد، صاحب کرامت بود و مردم شهر احترام

ویژه‌ای برایش قائل بودند. مزارش در مسجد بالامحله‌ی فومن قرار داشت و کرامتش به نحوی بود که بسیاری از اهالی فومن به نامش نذر می‌کردند. از این جهت عباس مسئولیتی را که پس نگاه اهالی فومن پنهان بود، حس می‌کرد.

«در یک خانواده‌ی مذهبی و متوسط در فومن بزرگ شدم. پدرم تجارت پارچه داشت. تاجر بسیار سخت‌کوشی بود و نحوه‌ی زندگی‌اش همیشه من را تحت‌تأثیر قرار می‌داد. واقعاً سخت‌کوش بود و مردم به او احترام می‌گذاشتند. پدر بزرگم، سید جلیل موسوی، خدا رحمتشان کند، فردی صاحب کرامت و بسیار مورد احترام مردم بود و به همین دلیل قبرشان داخل مسجد بالامحله فومن قرار گرفته است. در چنین خانواده‌ای بزرگ شدم و مهربانی و صداقت را از مادر و سخت‌کوشی را از پدر فراگرفتم.»

فومن شخصیت عباس را شکل می‌داد و او را برای آنچه در انتظارش بود، آماده می‌کرد.

«فومن محیطی آرام و ساکت و مذهبی بود. شهر بزرگی نبود و مردم همدیگر را می‌شناختند. زندگی در محیطی که همه همدیگر را می‌شناسند، خیلی مفید است و آدم را از بعضی مضرات و گرایش‌های بد دور می‌کند. در این محیط افراد مثل دوربین شما را می‌بینند. به همین خاطر همیشه بدون ادعا سعی کردم هر کاری می‌کنم، بهترین خودم باشم. بعدها که کار صنعتی انجام دادم، این آموزه با من آمد و سبب شد بهترین خودم را بسازم و محصولاتی که تولید می‌کنم، کیفیت بالایی داشته باشد و مورد اقبال مردم قرار بگیرد.»

در این شهر کوچک عباس، نوه‌ی حاج موسوی، مسئولیت بزرگی احساس می‌کرد و فکر می‌کرد باید کار بزرگی انجام دهد. به واسطه‌ی این جایگاه تمایزی میان او و دیگران وجود داشت و در پی آن بود که این انتظار را برآورده کند. سخت‌کوشی پدر این باور را در ذهنش پررنگ‌تر می‌کرد و معتقد بود باید قدمی بردارد که بلندتر از قدم پدرش باشد.

مدرسه‌ای که پدر ساخت

دوران کودکی عباس سپری می‌شد و باید دوران متوسطه را آغاز می‌کرد. آن سال‌ها فومن تا کلاس نهم بیش‌تر نداشت و بچه‌های فومنی باید برای ادامه‌ی تحصیل به شهر دیگری می‌رفتند. این دغدغه سبب شد حاج محمد در مقطع سیکل دوم در فومن مدرسه‌ای بسازد و آن را به آموزش و پرورش اهدا کند تا بچه‌های فومنی بتوانند بدون

دغدغه، در شهر خودشان تحصیلات متوسطه را به پایان ببرند.

«حدود پنجاه سال از آن زمان می‌گذرد. در فومن تنها تا سیکل اول، یعنی کلاس نهم کلاس داشتیم. برای ادامه‌ی تحصیل ناچار بودم به شهر دیگری بروم. تصمیم گرفته بودم به رشت بروم. پدرم تصمیم گرفت برای سیکل دوم مدرسه‌ای بسازد و آن را به آموزش و پرورش اهدا کند. این کار مسئولیت تازه‌ای برایم ایجاد می‌کرد. پدرم از من قول گرفت حالا که من مدرسه ساختم، تو باید دانشگاه بسازی. به دلیل قولی که به پدرم داده بودم، دانشکده‌ی فنی را در فومن ساختم. تا کلاس یازدهم در فومن درس خواندم. آن زمان دو مدرک دیپلم می‌دادند؛ دیپلم علمی تا کلاس یازدهم بود و کلاس دوازدهم اختصاصی می‌شد؛ یعنی رشته‌ی ریاضی، ادبی و طبیعی. من در رشته‌ی مهندسی شیمی نفت (ریاضی) شرکت کردم و دانشکده‌ی فنی قبول شدم. انگیزه داشتیم. می‌دانستم مسئولیت بیش‌تری دارم و باید کاری انجام بدهم.»

عباس بخشی از تحصیلاتش را در فومن و در مدرسه‌ی تازه‌تأسیس پدر سپری کرد و پس از آن راهی تهران شد و در مدرسه‌ی مروی مشغول به تحصیل شد. حضور در تهران سبب شد تا با پدر در صنعت نساجی همراه شود. با اعتماد پدر خریدهایش را انجام می‌داد و اولین تجربه‌های کاری‌اش را پشت سر می‌گذاشت و تجارت و علم اقتصاد را از پدر می‌آموخت.

در سال‌های تحصیلش دانش‌آموز ممتازی بود و برای سال دوازدهم در همه‌ی گرایش‌های رشته‌ی پزشکی، کشاورزی و فنی قبول شد؛ اما از آن‌جا که به ریاضیات علاقه داشت و دغدغه‌ی نفت با او بود، به مدرسه‌ی فنی رفت و رشته‌ی ریاضی را انتخاب کرد تا بتواند با ورود به رشته‌ی شیمی نفت هدفش را عملی کند.

ایران‌گریس تأسیس می‌شود

دوران دانشگاه که سپری شد، عباس در دانشکده‌ی فنی با رتبه‌ی دو مهندسی و حقوق ماهی هشتصد و چهل تومان استخدام شد. دانشگاه برایش فضای مهمی بود تا خودش را به‌روز نگه دارد و دانش روز را برای هدفی که دارد، به کار بگیرد. بعد از دو سال که در دانشگاه مشغول تحصیل بود، تصمیم گرفت به هدفی که از ابتدا به دنبالش بود، بپردازد. او که در دوران دانشگاه توانسته بود گریس تولید کند، تصمیم گرفت آن را به تولید انبوه برساند. از آشنایان خواست انبار بلاستفاده‌اش را در غرب تهران در

اختیارش بگذارد. بخشی از انبار را جدا کرد و با کمک یک کارگر تولید گریس را آغاز کرد. با همان کارگر روزی چهارصد کیلو گریس تولید و به بازار عرضه می‌کرد. «یکی از آشنایانم انبار بزرگی در خیابان دامپزشکی، خیابان رودکی داشت. دویست، سیصد متر از آن را گرفتم و دور تا دورش خشت و آجر دیوار کشیدم. انباری آب و برق نداشت و این موضوع کارها را سخت می‌کرد، اما دستگاه میکسر مکانیکی درست کردم که فقط با یک کارگر حرکت می‌کرد و توانستم گریس تولید کنم. کارم را با یک کارگاه کوچک و یک کارگر شروع کردم. برای شروع این کار و تولید و فروش محصول حداکثر ده هزار تومن کافی بود.»

چندی بعد کارش رونق گرفت و آن را توسعه داد. با دو سرمایه‌گذار شریک شد و کارخانه‌ای در یافت‌آباد تأسیس کرد. حالا تعداد کارکنان کارخانه به صد و پنجاه نفر رسیده بود و نام کارخانه‌ی ایران گریس برای همه شناخته شده بود.

«وقتی خواستم کار را بزرگ‌تر کنم، پنج هزار متر زمین، ششصد متر سالن، چاه آب و همه‌ی این‌ها را هشتاد هزار تومان خریدم. چهل هزار تومان من گذاشتم، شصت هزار تومان هم دو شریکم پرداختند. از آن چهل هزار تومان بیست هزار تومان خودم داشتم، بیست هزار تومان از پدرم گرفتم. این چهل هزار تومان سهم خرید آن کارخانه شد. با همان سرمایه جلو رفتیم و پروژه‌ی بزرگ‌تری پیش رویمان قرار گرفت که دستگاه تقطیر بود. این پروژه تقریباً ششصد، هفتصد هزار تومان ارزش داشت که تقریباً نزدیک به یک میلیون دلار می‌شد. آن زمان دلار شش، هفت هزار تومان بود. هفتصد هزار تومان از بانک صنعت و معدن وام گرفتیم و با آن وام کار را توسعه دادیم.»

تولد فومن شیمی

کارخانه‌ی یافت‌آباد رو به توسعه بود که قانون جدیدی تصویب شد. بر اساس آن قانون تمام کارگاه‌ها و کارخانه‌های تولیدی باید به خارج از تهران منتقل می‌شدند. عباس تصمیم گرفت کارخانه‌اش را به شهر خودش منتقل کند. سال ۱۳۵۵ بود و این انتقال کمک می‌کرد مواد اولیه راحت‌تر از شوروی وارد شود.

در سال ۱۳۵۵ کارخانه‌ی فومن شیمی در شهر صنعتی رشت احداث شد. این کارخانه فضای بیش‌تری برای توسعه داشت و به همین دلیل تصمیم گرفت برای اولین بار در ایران روغن ترمز تولید کند. کیفیت محصولات فومن شیمی چنان بود که محصولات

خارجی توان رقابت با آن را نداشتند. کیفیت بالا و قیمت متعادل و ارزان محصولات سبب شد رقبای خارجی از بازار ایران خارج شوند. با اعتمادی که در مصرف‌کننده‌ی داخلی ایجاد شده بود، کارخانه‌ی فومن‌شیمی افق‌های تازه‌ای را تجربه می‌کرد و محصولاتی تازه را که از نفت مشتق شده بود، تولید و روانه بازار کند. این برنامه توسعه‌ای سبب تولید ضد یخ کاسپین شد و پس از آن محصولات دیگری در این کارخانه تولید شد؛ انواع روغن موتور، انواع روغن گیربکس، انواع روغن هیدرولیک از جمله تولیدات و اهداف بعدی این کارخانه بود.

محصولات خودرو جای خود را در بازار باز کرده بودند و فومن‌شیمی برند آشنایی برای مصرف‌کننده‌ی ایرانی بود، اما افق اهداف عباس وسیع‌تر از آن بود که به همین‌ها بسنده کند. تصمیم گرفت افق‌های تازه‌ای را تجربه کند. بنابراین به سمت تولید حشره‌کش رفت و حشره‌کش تار و مار را تولید کرد. سپس کارخانه‌اش را گسترش داد و کارخانه‌ی فومن‌شیمی به یک واحد صنعتی بزرگ تبدیل شد. حالا کارخانه‌ای که با یک کارگر آغاز به کار کرد، هزار و پانصد نفر پرسنل دارد.

تن دادن به ریسک در برابر رقیب قدرتمند

تأسیس کارخانه‌ی ایران‌گریس و فعالیت آن چندان بی‌دردسر نبود. عباس در حال فراهم کردن زمینه‌های فعالیت کارخانه‌ی ایران‌گریس بود که مردی از طرف خانواده‌ی فرمانفرما نزد او آمد. در آن زمان خانواده‌ی فرمانفرما در مقیاس بسیار بزرگی گریس تولید می‌کردند. وکیل این خانواده به عباس گفت بهتر است از تأسیس کارخانه منصرف شود، زیرا توان رقابت با خانواده‌ی فرمانفرما را ندارد.

عباس که در آن زمان در آزمایشگاه دانشگاه تهران مشغول کار بود، گفت: «من در دانشگاه مشغولم و تنها هشتصد و چهل هزار تومان حقوق می‌گیرم. این حقوق برایم کافی نیست و باید در حوزه‌ی دیگری هم فعالیت کنم. ضمن آن که حرف شما مثل این است که به پزشکی بگویی چون پزشک توانمند دیگری وجود دارد، باید کارت را کنار بگذاری. تخصص من شیمی نفت است و علاقه‌مندم در این زمینه تجربه‌های تازه کسب کنم و چه شما بخواهید چه شما نخواهید به کارم ادامه خواهیم داد.

«کارخانه‌ی ایران‌گریس را که تأسیس کردم، رقیب ثروتمند و بزرگی مثل خانواده‌ی فرمانفرمایان داشتم. آن زمان در آزمایشگاه دانشکده‌ی فنی مدرس حدود سی دانشجو

بودم. آقایی نزد من آمد و خواست با من صحبت کند. گفت: پیامی از کارخانه‌ی رقیب شما دارم. بهتر است از این کار دست بردارید. گفتم: مثل این است که به پزشکی بگویند طبابت نکن. کار تخصصی من مهندسی شیمی نفت است. دو نفر دیگر را هم به عنوان شریک وارد کار کرده‌ام و نمی‌توانم جا بزنم. باید این کار را تمام کنم. گفت: این را بدانید که آن‌ها پر قدرت و توانمندند و می‌توانند اذیتتان کنند. گفتم: من یک رشته‌ی کاری و شغل دارم. حقوقی که از دانشگاه می‌گیرم، هشتصد و چهل تومان است. هزینه‌ی زندگی بالاست و باید کار کنم. گفت: اگر از این کار دست بکشید، مادام‌العمر ماهی سه هزار تومان به شما پرداخت می‌شود. گفتم: متأسفانه نمی‌توانم این کار را بکنم. این کار را دوست دارم و مصمم به انجام آن هستم و دو نفر هم شریک دارم. بعد هم، پل‌های پشت سرم شکسته است. هر کاری می‌خواهند بکنند. گفت: شما این‌جا استاد و رئیس دانشگاه می‌شوید. آینده‌تان را با این کار خراب نکنید! گفتم: علاقه دارم این کار را بکنم. گفت: بعید می‌بینم بتوانید به این کار ادامه بدهید. گفتم: عیبی ندارد. جوانم و اگر نتوانستم، کار دیگری را شروع می‌کنم. این آقا هفته‌ی بعد مجدداً پیش من آمد و گفت: خیلی از شما خوشم آمده و دلم می‌خواهد مرا هم در این کار سهیم کنید! گفتم: خودم نمی‌دانم چه اتفاقی می‌افتد و این کار تا کجا پیش می‌رود. در آینده اگر کارم رونق پیدا کرد، از سهم خودم پنج تا ده درصد به شما می‌دهم.»

فرمولی که باید پنهان می‌ماند

دانشگاه که به پایان رسید، تک پسر بودنش سبب شد بدون دغدغه از سر بازی معاف شود و به فکر پیشبرد اهدافش باشد. همان زمان یکی از آشنایانش که نماینده‌ی مجلس بود، در شرکت نفت شرایط استخدامش را فراهم کرد و به او پیغام داد به کارگزینی شرکت نفت برود. با آن که موقعیت بسیار خوبی بود، عباس کاری نکرد.

«یکی از آشنایان که نماینده‌ی مجلس بود، برایم کاری در شرکت نفت جور کرد و گفت برای استخدام به کارگزینی مراجعه کنم. تشکر کردم و از آن گذشتم. یک هفته بعد دوباره او را دیدم. پرسید به کارگزینی رفتیم یا نه؟ گفتم: متأسفانه نتوانستم بروم. پرسید: چرا؟ گفتم: دوست ندارم در شرکت نفت استخدام شوم. گفت: جوان نادان! چه کار می‌خواهی بکنی؟ گفتم: می‌خواهم در بخش خصوصی کار کنم. گفت: کدام بخش خصوصی؟ گفتم: می‌خواهم بیسکویت گرجی یا شرکت نفت پارس را امتحان کنم. گفت:

آخر کسی شرکت نفت را کنار می‌گذارد و سراغ بیسکویت گرجی می‌رود؟ گفتم: قصد دارم کارخانه‌ی خودم را تأسیس کنم. پشت میز وزارت نفت نمی‌توانم بروم پالایشگاه نفت بزنم. باید از این سطح کاری را شروع کنم. دوست ما ناراحت شد و گفت: با چه زحمتی توانستم کسی را ببینم و برایت کار پیدا کنم و تو نرفتی. گفتم: قسمت نبوده است!»

برای عباس کارخانه‌ی ارج الگوی خوبی بود. مهندس ارج از فارغ‌التحصیلان دانشگاه فنی بود و توانسته بود با همراهی تعدادی از دانشجویان این دانشگاه کارخانه‌ی ارج را تأسیس کند و آن را توسعه بدهد. عباس کارخانه‌ی ارج را می‌دید و با خودش می‌اندیشید که باید کارخانه‌ی اگر نه در حد ارج، ولی مشابهش تأسیس کند. رؤیایش این بود و برای اجرایش اقدام کرد و در مدت کوتاهی توانست پای جای ارج بگذارد. شغل دولتی جوابگوی سقف بلند آرزوهایش نبود. دلش می‌خواست دنیای خودش را بسازد و به استقلال برسد که در لایه لایه‌ی صنعت ملی شدن نفت پنهان بود.

کسب و کار دنیای پیچیده‌ای بود و باید دانش خود را در دنیای پیچیده‌ی کسب و کار زنده می‌کرد. به نظر او با دانش می‌شد پله‌های تازه‌ای رو به پیشرفت صنعتی در کشور گشود. در همین تجربه‌آموزی‌ها استادش توصیه‌ای کرد و او توانست در بازاری مملو از کسانی که دانش را قربانی سرمایه می‌کردند، ادامه‌ی حیات دهد.

«یکی از استادان دانشکده‌ی فنی در فرانسه درس خوانده بود و ورزشکار بود. عرض دریای مانس را شنا کرده بود و خیلی هم باسواد بود. زمانی که تصمیم گرفتم کارخانه‌ی ایران‌گریس را راه بیندازم، به سراغش رفتم و گفتم چنین کاری کرده‌ام و می‌خواهم این کارگاه کوچک را توسعه بدهم. با دو نفر شریک شده‌ام تا بتوانم کارخانه‌ی مناسبی تأسیس کنم. گفت: بگذار به تو نصیحتی کنم. فرمولت را برای خودت نگه دار. دو شریک بازاری داری و باید مراقب باشی فرمول لو نرود. من چنین تجربه‌ای را در حوزه‌ی معدن از سر گذرانده‌ام. متوجه نبودم نباید فرمول و روش کارم را بقیه متوجه شوند. در نتیجه وقتی کار روی غلتک افتاد و متوجه ترکیبات شدند، من را کنار زدند. تو این کار را نکن. اگر فرمول داری، برای مواد شیمیایی‌ای که می‌خری یک اتاق در نظر بگیر، آن‌ها را از حالت شیمیایی خارج کن و کدی برایشان بگذار؛ مثلاً A، B، C. حالا کارگر و کسی که مسئولیت ساخت دارد، فرمول شیمیایی را ندارد. این توصیه خیلی کمکم کرد. توانستم با وجود دو شریک بازاری در حلقه‌ی این‌ها گرفتار نشوم. آدم باید از هر فرصتی استفاده

کند و یاد بگیرد و به حرف مردم گوش بدهد. باید خودش نتیجه بگیرد. این خیلی مهم است. عقیده دارم شانس در خانه‌ی همه را می‌زند؛ یکی استفاده می‌کند و دیگری استفاده نمی‌کند. این است که باید از آن چه اطرافش اتفاق می‌افتد آگاهی پیدا کند.»

ترک ناخواسته‌ی ایران

حدود سال ۱۳۵۷ ایران آستان حوادث تازه شده بود، اما عباس بی‌اعتنا به اتفاق‌ها اهدافش را پیش می‌برد و کارخانه‌ی فومن شیمی را توسعه می‌داد. در همین اوضاع یکی از دوستانش که در سوئیس تحصیل می‌کرد، پیشنهاد کرد راهی اروپا شود. عباس علاقه‌ای به مهاجرت نداشت. قله‌ی اهداف و آرزوهایش در ایران قابل فتح بود. به پیشنهاد دوست اروپانشینش توجه نکرد، اما اوضاع کشور عوض شد و مدرسه‌ی بین‌المللی که بچه‌هایش در آن درس می‌خواندند، تعطیل شد. تصمیم گرفت بچه‌هایش را برای ادامه‌ی تحصیل به خارج از کشور بفرستد.

«پیش از انقلاب دوستی داشتم که در سوئیس درس می‌خواند. روزی به من گفت: ایران آستان حوادث است. با بچه‌هایتان کوچ کنید و از ایران بروید. گفتم: من کوچ نمی‌کنم. هیچ جایی را غیر از کشورم دوست ندارم. ممکن است شما آن‌جا راحت باشید، ولی قطعاً به آن‌جا تعلق خاطر ندارید. در کشور خودم ممکن است از بعضی جهت‌ها زندگی راحت نباشد، اما از چیزهایی که در آن وجود دارد لذت می‌برم و به آن تعلق خاطر دارم. همه جای دنیا زیباست، ولی مال ما نیست. تشبیهش این بود که این‌جا شبیه رامسر است. هر جای دنیا که زیبا بود، سوییس، آمریکا و اروپا، می‌گفت شبیه رامسر است.»

آن زمان بچه‌هایم کم‌سِن بودند؛ نه ساله و ده ساله. صحبت دوستم را به فال نیک گرفتم و بچه‌ها را برای ادامه‌ی تحصیل به خارج از کشور فرستادم. بعد از یک سال و نیم دیدم نمی‌توانم دور از فرزندانم باشم و دوباره آن‌ها را به ایران برگرداندم. همان زمان انقلاب پیروز شد و مدرسه‌ی اینترنشنال که در شهرک غرب بود، بسته شد. تصمیم گرفتم حالا که مدرسه‌ی بین‌المللی خیابان ایران‌زمین به مال‌اوای اسپانیا کوچ کرده، بچه‌ها را به آن مدرسه بفرستم. به آن‌جا رفتم تا بچه‌ها را در مدرسه‌ی شبانه‌روزی بگذارم. در آن مدرسه یک طبقه را به کلاس درس اختصاص داده بودند و یک طبقه هم برای والدینی بود که آن‌جا زندگی می‌کردند. یک روز یک‌شنبه ماشین گرفتم تا به

جبل الطارق، مرز بین مراکش و اسپانیا، بروم. آن جا یکشنبه بازار عمومی برپا بود. ناهار خوردیم و برگشتیم. وقتی به هتل رسیدیم، دیدیم همه در حیاط جمع شده و ناراحتند. پرسیدیم چه اتفاقی افتاده؟ گفتند عراق فرودگاه ایران را زده است. ارتباط سخت شده بود. برای مردم خیلی سخت بود و خیلی‌ها از بین رفتند. چاره‌ای نداشتیم و باید می‌ماندم. فرودگاه بسته شده بود و نمی‌شد رفت و آمد کرد. آن زمان نماینده‌ی کاسترول در ایران بودم. برایشان تلگراف زدم و کمک خواستم. چون زیاد به انگلستان رفت و آمد داشتم، آپارتمانی آن جا داشتم. گفتند به سفارت انگلیس در برن سوییس برو. خودشان به سفارت انگلیس در سوئیس تلگراف زدند تا به من ویزا بدهند. از آن جا به لندن آمدم و بچه‌ها مشغول به تحصیل شدند. من هم در رفت و آمد میان ایران و انگلیس بودم. وقتی درسشان تمام شد، همه به ایران برگشتیم و الآن این جا مشغول کار هستیم.»

تأسیس دانشگاه فنی در فومن

سال ۱۳۸۱ بود که عباس احساس می‌کرد در حوزه‌ی تولید به هدف‌هایش رسیده و کارخانه‌ی فومن‌شیمی مسیر توسعه‌اش را طی می‌کند. به دنبال قله‌ی تازه‌ای می‌گشت تا آن را فتح کند. چندین دغدغه سبب شد به فکر تأسیس دانشگاه در شهر فومن بیفتد. ابتدا احساس می‌کرد کشور به تربیت نخبه‌های تازه نیاز دارد تا با بهره‌گیری از دانش روز، عرصه‌های تازه‌ای را در حوزه‌ی تولید به وجود بیاورند. از سوی دیگر به پدرش قول داده بود دانشگاه تأسیس کند. این دغدغه و آن قول سبب شد سهامش را در کارخانه‌ی فومن‌شیمی بفروشد و پول حاصل از آن را صرف تأسیس دانشگاه فنی فومن کند که قرار بود زیر نظر دانشگاه تهران فعالیت کند. دانش برایش جایگاه ویژه‌ای داشت و همواره معتقد بود با توسعه‌ی دانش می‌توان توسعه و تولید را رقم زد؛ اتفاقی که برای خودش در زمان فارغ‌التحصیلی افتاده بود و از طریق دانشش توانسته بود وارد حوزه‌ی تولید شود و کاستی‌های موجود در کشور را با تولیداتش جبران کند.

«در سال ۱۳۸۱ به شرکایم گفتم می‌خواهم سهامم را بفروشم. گفتند: برای چه؟ گفتم تصمیم دارم که کار دیگری را شروع کنم. گفتند: ما هم با تو همراه می‌شویم. گفتم نه، اجازه بدهید کار را شروع کنم، بعداً اگر خواستید همکاری کنید. دانشکده‌ی فنی فومن را با مجوز وزارت علوم تأسیس کردم و آن را به دانشکده دانشگاه تهران وابسته کردم. ابتدا با دو رشته شروع کردیم و در حال حاضر شش رشته‌ی تحصیلی داریم؛

مهندسی شیمی، مهندسی نفت، مهندسی صنایع، ام‌بی‌آی و آی‌تی. در حال حاضر این دانشگاه حدود هفتصد پرسنل دارد و استادان همگی از دانشکده‌ی فنی دانشگاه تهران هستند. در این دانشگاه از طریق کنکور سراسری دانشجو می‌گیریم، مدرک تحصیلی هم مدرک دانشگاه تهران است. برنامه‌مان این است که دانشگاه از نظر کمیت به هزار پرسنل برسد، ولی قصد اصلی من این است کیفیت دانشکده بالا باشد و آن را درست بچرخانیم. قرار بر این است که به ازای هر بیست‌وهفت دانشجو یک استاد دانشگاه داشته باشیم. فرض کنید هزار تا دانشجو داشته باشیم، اگر این تعداد را تقسیم کنیم به بیست‌وپنج، حداقل چهل استاد در این دانشگاه نیاز داریم. دانشکده در زمینی به مساحت هفت هکتار تأسیس شده است و آن را وقف دانشگاه تهران کرده‌ام. بیست هزار مترمربع ساختمان آموزشی و اداری داریم. دانشگاه‌های دولتی حتماً باید خوابگاه داشته باشند. ما سه خوابگاه داریم. اگر قرار باشد تعداد رشته‌ها را بیش تر کنیم، نیاز به خوابگاه‌های بیش تری داریم بنابراین قبل از این که رشته‌ی جدیدی راه بیندازیم، باید برای دانشجویان خوابگاه پیش‌بینی کنیم. حدود ده هزار متر خوابگاه برای دانشجویان داریم. از کاری که کرده‌ام، بسیار خوشحالم. چون کار مثبتی بوده عاری از مسائل اقتصادی. از مجموعه‌ی صنعتی خودم درآمد دارم و این را فقط وقف دانشکده‌ی فنی فومن دانشگاه تهران می‌کنم. برای تأمین دیگر مخارج این دانشگاه کارخانه‌ی چای را که حدود شصت‌وپنج سال پیش انگلیسی‌ها در فومن ساخته بودند، خریداری و احیا کرده‌ام. در این کارخانه نوعی چای فومنت تولید می‌شود که درآمد حاصل از آن صرف دانشکده‌ی فنی فومن می‌شود.

وقتی تصمیم گرفتم این دانشگاه را تأسیس کنم، فکر می‌کردم هیچ خدمتی بالاتر از خدمت علمی و فرهنگی نیست. بهتر است به یک نفر چیزی یاد دهید تا این که یک سکه به او بدهید. سکه خرج می‌شود، اما علم برای عمر آن فرد به او کمک می‌کند. نمی‌گویم به پول علاقه‌ای ندارم. الحمدلله خداوند مرا بی‌نیاز کرده است. برای خوشبختی یا باید پول بسیار داشته باشی یا انتظارات را بسیار پایین بیاوری. در این دو حال انسان خوشبخت است. آن چه اندوخته بودم، صرف آن دانشکده کردم و هنوز هم باید این کار را انجام بدهم. فکر می‌کنم دستکم ده تا پانزده میلیارد تومان برای کامل شدن نیاز داشته باشد. از خدا فرصت می‌خواهم این شانس را به من بدهد تا این کار را به اتمام برسانم. الآن یک زمین شش هکتاری از منابع طبیعی گرفته‌ام و در حال درست کردن

استادیوم کامل ورزشی در فومن هستم. شروع کرده‌ام، ولی یک مقدار دستم خالی است. ولی تا زنده هستم این اهداف را پیش می‌برم.»

هیچ وقت برای کسی که می‌توانستی بشوی دیر نیست

«هیچ وقت برای کسی که می‌توانستی بشوی دیر نیست» این شعار سید عباس موسوی رهپیماست. همیشه این شعار را با خودش زمزمه می‌کند و هر بار از خود عباس تازه‌ای می‌سازد. برای بسیاری از کسانی که در خانواده‌های معتبر متولد شده‌اند، متمایز بودن تعریف متفاوتی دارد. بسیاری از آن‌ها فقط از منافع معتبر بودن بهره می‌برند. آنچه عباس را از دیگران متمایز می‌کند، طرز تلقی‌اش از اعتبار است. او در این اعتبار نوعی انتظار مضاعف از خود می‌دید و همین سبب شد احساس کند باید خلق‌کننده باشد. خلق‌کننده‌ی ارزش‌های افزوده‌ی تازه برای خودش، همشهریانش و حتی هموطنانش. دانشش را در ظرف عمل گذاشت و با بهره‌گیری از هوش و تلاش خود توانست در حوزه‌ی صنعت برای کشورش ارزش بیافریند. نخستین بار استاندارد گریس ایران را تدوین کرد و به مرحله‌ی اجرا درآورد. از ابتدای فعالیتش تعریف جدیدی از استاندارد و کیفیت در صنعت تعریف کرد و سبب شد رقابت در صنعت ایرانی معنا پیدا کند و رقبا نتوانند بازار مصرف‌کننده‌ی داخلی را از آن خود کنند. فکر می‌کرد شانس او را در این مسیر قرار داده است. شانس‌ی که برای همه به یک اندازه اتفاق می‌افتد، اما آن را می‌شناسند، دنبال می‌کنند و با تلاش آن را به اختیار خود درمی‌آورند. پس از تأسیس مجموعه‌ی صنعتی فومن شیمی تصمیم گرفت دانشکده‌ی فنی فومن را راه‌اندازی کند. این دانشگاه که همچنان در حال رشد و توسعه است، مسیر متفاوتی در برابرش قرار داد و انگیزه‌ی تازه‌ای شده تا حوزه‌های دیگر را هم تجربه کند. راه‌اندازی کارخانه‌ی چای فومنات به نفع این دانشگاه یکی از اقدامات اوست. سال ۱۳۹۰ هم پالایشگاه تولید قیر را تأسیس کرد و با تولید سالانه پانصد هزار تن قیر نشان داد علاقه‌ای به بازنشستگی ندارد و می‌خواهد هر روز عباس تازه‌ای بیافریند. این که می‌گوید هیچ وقت برای کسی که می‌توانستی بشوی دیر نیست، شعاری برای دیگران نیست. او هر روز عباس تازه‌ای می‌شود و از خود کارآفرین تازه‌ای می‌سازد.

در دفتر فومن شیمی

به دفتر تهران سید عباس موسوی رهپیمان آمده‌ام. در اتاق کنفرانس به انتظارش نشستیم. کسی که زمانی قله‌ی اهدافش را در مقابل خود ترسیم کرد و آن‌ها را یک به یک با وجود همه‌ی موانع فتح کرد. هرچند حالا سهامش را در کارخانه‌ی فومن شیمی واگذار کرده، همچنان رئیس هیئت‌مدیره‌ی شرکت و مؤسس آن است. حالا شکل اهدافش تغییر کرده و توسعه‌ی دانش را در برنامه‌ی خود گنجانده و کارآفرینی برایش در مقیاس متفاوتی تعریف می‌شود. این روزها در حال آموزش کارآفرین‌هایی است که دانش را سرلوحه‌ی خود قرار می‌دهند. با او به گفت‌وگو می‌نشینم تا ببینم این کارآفرین برتر دنیای کسب و کار را چگونه می‌بیند.

شروع از نقطه‌ی پایان

رهپیمان از ابتدا انتهای آن را می‌دید و می‌دانست از زندگی چه می‌خواهد و بنابراین مشکلات مسیر او را از ادامه‌ی راه بازداشت. او درباره‌ی مشکلات می‌گوید: «در این پنجاه و چند سال که در صنعت فعالیت می‌کنم، فراز و نشیب‌های زیادی را از سر گذراندم. ایران همواره آبستن حوادث متعدد بوده که همگی چالش‌برانگیز بوده و از رویارویی با آن‌ها مبرا نبوده‌ام. اتفاق ملی شدن نفت و اثرات آن و بعد خانه‌نشینی شدن دکتر مصدق و انقلاب ایران. خیلی اتفاقات افتاده و من همیشه سعی کرده‌ام سوار بر این موج حرکت کنم و ناامید نشوم، چون به پتانسیلی که در کشور وجود دارد اطمینان دارم. اگر اتفاقی رخ نداده، باید بگویم من نتوانستم بهتر عمل کنم. هیچ‌وقت افزون‌طلب و زیاده‌خواه نبوده‌ام. این موضوع همیشه در خانواده‌ام جاری بوده و سبب شده هیچ‌گاه از رانت و کمکی بهره نبریم. همیشه تلاش کرده‌ایم بر توانمندی‌های خودمان تکیه کنیم و اهدافمان را پیش ببریم.»

دور زدن مشکلات

بسیاری از فعالان بخش خصوصی یا افرادی که مایل‌اند در حوزه‌ی صنعت وارد شوند، از موانع موجود گله دارند. موسوی از کارآفرینانی است که توانسته با توجه به موانع موجود در صنعت کشور، موانعی مانند ضعف در رقابت‌پذیری و کیفیت، آن‌ها را کنار بزند و پایه‌ی رقابتی خارجی پیش برود. خودش در این باره می‌گوید: «همیشه و برای انجام هر کاری مشکلاتی وجود دارد. اگر از مشکلات ناله کنید، باید راه دیگری را انتخاب کنید.

چون به میدان می‌روی، مردانه رو! اگر کاری را شروع می‌کنید، فکر کنید همه‌ی پل‌های پشت سرتان شکسته و باید جلو بروید. همه جای دنیا مانع وجود دارد. فکر می‌کنم مدیر خوب نباید از موانع و مشکلات هراسی داشته باشد. اتفاقاً اگر همه‌چیز در محل کار مدیر یکنواخت و راحت باشد، از کار کردن لذت نمی‌برد. وقتی مشکلات را حل می‌کنید، از کار لذت می‌برید. نمی‌خواهم بگویم مشکلات آن قدر زیاد باشد که آدم را از پای دریاورد، ولی مشکلات همیشه و همه‌جا وجود دارد و آدم باید سعی کند آن‌ها را حل کند. وقتی می‌خواهی از نقطه‌ی A به نقطه‌ی B بروی، باید موانع زیادی را دور بزنی. مدیر خوب بودن یعنی توانمندی در رو در رو شدن با مشکلات. مدیری موفق است که بتواند برای مشکلات راه حل بیابد. مدیری که بی‌تفاوت بنشیند و گله‌مند باشد، کاری از پیش نمی‌برد. غر زدن و نق زدن راه حل نیست. همیشه چیزهایی وجود دارد که در دست آدم نیست. نباید از چیزی گله کنید. باید سعی کنید مشکلات را رفع کنید و راه حل پیدا کنید. این رویکرد همیشه سر لوحه‌ی کار من بوده و هیچ‌وقت گله نکرده‌ام.»

از زن خوب تا جامعه‌ی آموزگار

موسوی رهپیماناً استاد پیدا کردن راه‌حل‌های خاص برای مشکلات است. خودش در این باره می‌گوید: «زن خیلی در عملکرد مدیریتی و نوع نگاهتان مؤثر است. ممکن است کسی زن سخت‌کوشی داشته باشد. بعضی چیزها اکتسابی است و از جامعه می‌گیریم. بعضی چیزها هم زن ماست و با ما زاده می‌شود. می‌شود گفت پنجاه درصد ژنتیک و پنجاه درصد تجربه‌های اکتسابی که از جامعه می‌گیریم.»

او درباره‌ی انتخاب مشاور در مسیر شغلی‌اش می‌گوید: «آدم با افراد مختلف مشورت می‌کند. دو حالت وجود دارد: یکی این که فرد خودش را به یک حکیم، یک عالم، یک دانشمند، یک ارسطو بسپرد و بگوید آن‌ها من را پیش می‌برند یا از چیزهایی که در اطرافش اتفاق می‌افتد کمک بگیرد. اگر واقعاً درس خوانده‌اید و دانشی دارید، از اتفاقات تجربه‌شده‌تان نتیجه می‌گیرید و راه خودتان را پیدا می‌کنید. ممکن است همیشه مشاور، حکیم و رهبر در دسترس نباشد. از طریق خواندن کتاب، شرح حال زندگی دیگران و اتفاق‌هایی که در اطراف انسان می‌افتد، می‌توان مسائل را تجزیه تحلیل و مسیر زندگی را انتخاب کرد. البته داشتن مشاور و حکیم خیلی خوب است، ولی همیشه امکان‌پذیر نیست. وقتی انسان با خود کتاب به خانه می‌برد، انگار نویسنده و دانشمندی

را با خود به خانه برده است.»

همکاری با کم سن و سال‌ها

رهپیما با افراد کم‌سن و سال کار کرده و از آن‌ها در بخش مدیران میانی شرکت بهره برده است. او در این باره توضیح می‌دهد: «من سه پسر و یک دختر دارم. بچه‌هایم همگی در انگلیس درس خوانده‌اند. پسر بزرگم اقتصاد خوانده و پسر دومم مهندس شیمی است و ام‌بی‌ای را در کالج لندن خوانده است. پسر سومم تجارت خوانده و دخترم آرشیوتکت فارغ‌التحصیل از دانشکده خیلی معتبر انگلیس است. وقتی بچه‌های خودم را دیدم که دانش بالایی دارند و می‌توانند دانش خود را وارد کار کنند و کار را توسعه بدهند، به این نتیجه رسیدم که می‌توانم از دانش جوانان بهره ببرم. اصلاً همین تفکر من را واداشت تا دانشکده‌ی فنی فومن را تأسیس کنم.»

کشتی با سنگین‌وزن‌ها!

رهپیما می‌گوید: «ایران یک کشور نیست، یک قاره است. خداوند همه‌چیز به ما داده؛ گاز ما در دنیا اول است، نفتمان چهارم. منابع زیرزمینی بسیاری داریم؛ مس، سنگ‌های بارزش ساختمانی، انواع و اقسام مواد اولیه‌ی مورد نیاز. همه‌ی این امکانات در کشور مهیاست، اما متأسفانه دشمنی با ما خیلی زیاد است. گاهی خودمان هم مقصریم و دشمنی‌ها را غلیظ‌تر می‌کنیم. ما راه خاصی را پیموده‌ایم. این اتفاق‌ها یک‌شبه رخ نداده و ریشه‌دار است. این اتفاق‌ها ریشه در گذشته‌مان دارد. راه سختی انتخاب کرده‌ایم. در ورزش سبک‌وزن، میان‌وزن و سنگین‌وزن داریم. هرکس با هم‌وزن خود کشتی می‌گیرد، ولی ما به دلیل پهلوان‌پروری‌مان با سنگین‌تر از خودمان کشتی می‌گیریم. متأسفانه این دشمنی‌ها خیلی اثر می‌گذارد، آزاردهنده است و ما را از پیشرفت بازمی‌دارد. اتفاق‌های سیاسی خاصی در اطرافمان در جریان است و دشمنان افراطی بزرگی داریم. متأسفانه الآن سه دشمن‌مان هم‌پیمان شده‌اند و این موضوع در آینده اثر بدی خواهد داشت. در گذشته هم ساکت نبوده‌اند. ما هم گاه سر به سرشان می‌گذاریم. انسان‌ها دو جورند: یا سرزمینی فکر می‌کنند یا زمینی. ما زمینی فکر می‌کنیم. اگر جایی ظلمی می‌بینیم، احساس می‌کنیم به ما ظلم شده است. هموطنان ما تلفات زیادی داده‌اند و در حال حاضر هم می‌دهند. موقعیت‌های اقتصادی بسیار خوبی وجود داشته

که از آن‌ها عقب افتاده‌ایم. فکر می‌کنم اولین کارخانه‌ای که در ژاپن ساخته شد، کارخانه‌ی سیمان بود؛ یعنی از صفر شروع کردند و پیشرفت کردند. ما در طول تاریخ از خیلی از کشورها جلوتر بوده‌ایم، ولی از اتفاقاتی که رخ داده استفاده نکرده‌ایم. در زمان ناصرالدین شاه، ناپلئون بناپارت نامه‌ای به ایران فرستاد و گفت ما از دو کشور باسابقه‌ی تاریخی هستیم و می‌خواهیم روابط فرهنگی، علمی و صنعتی با شما داشته باشیم. کسی نبود که فرانسوی بداند و این نامه را بخواند. نامه را به سفارت عراق در تهران بردند. آن زمان عراق مستعمره‌ی فرانسوی‌ها بود. کسی که نامه را می‌خواند، زبان فرانسه ضعیفی داشت و گفت بناپارت نامی از فرانسه اظهار عبودیت و بندگی می‌کند. این است که گاهی از موقعیت‌ها استفاده نکرده‌ایم.

پتانسیل و خلأهای فراوانی در کشور وجود دارد. امکاناتی که در کشورمان فراهم است در دیگر کشورها وجود ندارد. جاهای دیگر دنیا همه اشباع‌اند. این‌جا در هر زمینه‌ای کار برای انجام دادن وجود دارد. فقط مرد میدان می‌خواهد که وارد کار شود و نهراسد. با کامپیوتر و اینترنت دنیا مانند دهکده است و همه‌ی دروازه‌ها باز است. فرقی نمی‌کند در دهکده زندگی می‌کنید یا شهر، همه‌چیز به ذوق و ارتباطات روحی شما و دانشتان بستگی دارد. بسیاری از پروژه‌ها را جوانان ما در این‌جا انجام می‌دهند و به خارج از کشور می‌فروشند. نمی‌توان درها را به روی جوانان بست. دهکده‌ی جهانی طوری در حال رشد است که همه می‌توانند از آخرین دانش و تکنولوژی روز باخبر شوند. تنها کمی همت لازم است تا در دنیای امروز و با پتانسیل‌های موجود بتوان موفق بود.»

وقتی تحصیلات حرف اول را می‌زند

رهپیمای معتقد است هر چه قدر روی تحصیل بچه‌ها سرمایه‌گذاری بکنید، کم کرده‌اید: «کم‌تر ملتی در دنیا همانند پدران و مادران ایرانی‌اند. آن قدر که پدر و مادرهای ایرانی به تحصیل فرزندان‌شان توجه می‌کنند، در بقیه‌ی نقاط دنیا نمی‌کنند. گویی پدر و مادر برای فرزندان‌شان زنده‌اند. از همان روز اول از فرزندان‌شان می‌پرسند می‌خواهی چه‌کاره شوی؟ بچه‌های ما از کودکی با این سؤال روبه‌رویند و از همان کودکی برای خود مسیر آینده‌شان را ترسیم می‌کنند.

معتقدم دانشگاه‌های دولتی ما مانند گذشته و حتی بیش‌تر بار دانش بالایی برای دانشجویان دارند. دانشجویان دانشگاه‌های دولتی پس از فارغ‌التحصیلی واقعاً افراد

باسوادند و می‌توانند مسیرهای مهمی را در حوزه‌ی تولید و صنعت طی کنند و موفق باشند. ما سالانه چهارمیلیون و ششصد هزار دانشجو در دانشگاه‌های دولتی داریم. اگر به‌طور متوسط هر چهار یا پنج سال یک لیسانس یا فوق‌لیسانس بگیرند، سالی یک میلیون فارغ‌التحصیل از دانشگاه خواهیم داشت. این که کشوری در این نقطه از دنیا سالی یک میلیون فارغ‌التحصیل از دانشگاه داشته باشد، مهم است. این‌ها جواهرند، اما با وجود این خروجی، متأسفانه به لحاظ رشد اقتصادی و علمی اثری در کشور نمی‌بینیم. به این دلیل که خیلی از افراد بیکارند یا بازده مناسبی ندارند. برای کسانی که فارغ‌التحصیل می‌شوند، کار فراهم نیست. عده‌ای به ما مراجعه می‌کنند و می‌خواهند با مدرک دیپلم‌شان کار پیدا کنند و نمی‌گویند مهندس‌اند. فکر می‌کنند اگر بگویند مهندس‌اند، نمی‌توانند نگهبان شوند. واقعاً نیروی کار فراهم است. باید کمک کنیم و برایشان درست کنیم. همه‌ی امکانات این‌جا هست. به همین دلیل راه‌اندازی دانشگاه دغدغه‌ی اصلی‌ام شد. همه‌ی استادان از استادان دانشکده‌ی فنی دانشگاه تهران‌اند و کتاب‌ها از همین دانشگاه است. دانشکده‌ی فنی در رنکینگ جهانی صد و دهمین در دنیاست. هیچ دانشگاهی در ایران این موقعیت را ندارد. خیلی از دانشگاه‌های بنام عقب‌تر از دانشگاه تهران‌اند. کسب این رتبه به خاطر مقالاتی است که دانشجویها می‌نویسند و پژوهش‌هایی که ارائه می‌کنند. این آمار تهیه می‌شود تا نشان دهد هر کدام از دانشگاه‌های دنیا در چه ردیفی هستند. در دانشگاه‌های غیردولتی سختگیری کم‌تر است، اما در دانشگاه‌های دولتی بچه‌ها از همان ابتدا تیزهوش‌اند و درس خوانده‌اند و در کنکور از بین دویست، سیصد هزار نفر انتخاب می‌شوند. عقیده دارم افرادی که فارغ‌التحصیل می‌شوند، باید به خودشان و کشورشان باور داشته باشند. عده‌ای می‌گویند مغزها از کشور فرار می‌کنند. به نظر من اصلاً این‌طور نیست. فرق بین شاگرد اول تا پنجم‌اندک است (نیم نمره تا یک نمره). کسانی که به خارج از کشور می‌روند، تجربه کسب می‌کنند، در دانشگاه درس می‌خوانند، کار می‌کنند و برمی‌گردند. کم‌تر ملتی در دنیا همچون ایرانی است که تا این حد کشور و خاکش را دوست داشته باشد. در هر شرایطی برمی‌گردند. میلیاردر هم که باشند، برمی‌گردند. با اندوخته‌ی بالاتری می‌آیند و تحصیلات بهتری کسب کرده‌اند. چنین فردی به لحاظ تجربه، اگر در یک رستوران کار می‌کند، گارسون با تجربه‌تری می‌شود و اگر در هتل کار کند، رسیپشنیست قابل‌تری می‌شود. این را باید قبول کرد. به‌طور مثال کسانی که در ترکیه بودند، کار کردند، سختی کشیدند و گاهی

کارهای پستی انجام دادند. بسیاری از آن‌ها در کشورهای خارجی مقامات بالایی داشتند، ولی چون کشورشان را دوست داشتند، پولی را که آن‌جا به دست می‌آوردند، به کشورشان می‌آوردند و آپارتمان یا خانه می‌خریدند. این نکته در ایرانی‌ها هست و باید هم باشد. یک هندی وقتی وارد انگلستان می‌شود، انگار وارد بهشت شده، ولی یک ایرانی این طور نیست. آن‌جا را خانه خودش نمی‌داند. می‌گوید من این‌جا موقت هستم. چون کشورش را دوست دارد.»

راه و رسم عاشقی

شاید هر کسی به جای رهپیما بود، تأسیس کارخانه‌ی فومن‌شیمی را در کارنامه داشت و اهدافش را به انجام رسیده می‌دید، به فکر کار تازه‌ای مانند تأسیس دانشگاه نمی‌افتاد. خودش دلیل این کار را فقط و فقط عشق می‌داند: «عاشق گل دروغ می‌گوید که خارش را تحمل نمی‌کند. گل با خار است دیگر. چیزهایی در زندگی وجود دارد که انسان باید بپذیرد. من کار بهتری پیدا نکردم. این بهترین کاری است که انتخاب کردم. خیلی هم به آن مغرورم. خوشحالم. وقتی در مسیر تازه‌ای قرار می‌گیرید، علاقه‌هایتان فرق می‌کند. وقتی مسیر طی می‌شود، هزاران مسیر تازه بر سر راهتان قرار می‌گیرد. فکر و اندیشه‌تان سبب می‌شود کدام راه را انتخاب کنید. وقتی وارد مسیر می‌شوید، نقطه‌ی پایان برایتان وجود ندارد. در این مسیر همیشه راه تازه‌ای می‌یابید و انگیزه‌تان تقویت می‌شود تا مسیرهای تازه را تجربه کنید. شانس هم مؤثر است که مسیر مناسب را سر راهتان قرار دهد. این شانس برای همه اتفاق می‌افتد. بعضی آن را می‌بینند و دنبال می‌کنند. بعضی نادیده می‌گیرند.

شانس من را در این مسیر قرار داده، اما آن‌چه من را موفق کرده، سخت کوشی‌ام بوده است. شانس در خانه‌ی همه را می‌زند، یکی استفاده می‌کند و باقی نه. بعضی فقط موانع و حصارها را می‌بینند. اگر راهی در برابرشان قرار بگیرد، آن‌قدر درگیر خودشان هستند که مسیر را نمی‌بینند. این افراد شنونده‌ی خوبی نیستند. به مرشد‌ها بی‌توجه‌اند. اگر با دقت به اطرافتان نگاه کنید، شانس را می‌بینید و اگر شانس با تلاشتان همراه شود، بی‌شک شما را به قله‌ی آرزوهایتان خواهد رساند.»

پشیمانی از شراکت

رهپیما همیشه در مسیر اهدافش شرکایی داشته، اما حضور شرکا را عامل مستقیم پیشرفت نمی‌داند: «آن‌ها بیش از آن‌که همراه باشند، مانع بوده‌اند. اما همین موانع برایم مؤثر بوده است. از موانع نکته‌های تازه‌ای آموخته‌ام. متأسفانه در کشور ما اغلب افراد زیاده‌خواه‌اند. این زیاده‌خواهی سبب می‌شود کار از یک نسل به نسل دوم و سوم نرسد و در همان نسل اول کار از هم بپاشد. همه به دنبال منافع آنی و کوچک هستند. کسی گستره‌ی وسیع‌تر پیش رو را نمی‌بیند و فقط کارش را در مقیاس کوچک می‌بیند. فکر نمی‌کند که می‌توانم آینده‌ی نسل‌های بعدی را بسازم. همه به منافع اقتصادی فکر می‌کنند. کسی به فکر خلق و توسعه نیست. برای همین صنایع ما نمی‌توانند مانند صنایع بزرگ رشد کنند. چون سقف آرزوهای بسیاری از ما کوتاه است و گستره‌ی بزرگی پیش رویمان وجود ندارد.»

ارتباط با هم‌دانشگاهی‌ها

رهپیما می‌گوید: «با بسیاری از هم‌دانشگاهی‌هایم در دانشکده‌ی فنی همچنان در ارتباطم. تعدادی از آن‌ها در بخش‌های خصوصی و در کارخانه‌های مختلف مشغول به کار شدند. تعداد زیادی از دوستانم در وزارت‌خانه هستند. تعدادی از وزیران فعلی هم از هم‌دانشگاهی‌های بنده‌اند. چیز عجیبی که در دانشکده‌ی فنی وجود دارد، ارتباطی است که دانشجویها با هم دارند. نه تنها در ایران، بلکه در کشورهای دیگر هم مشاهده نمی‌شود. تعصب خیلی خاصی به هم دارند و پیوندی که خیلی مهم است. ما بنیاد حامیان دانشکده‌ی فنی ایجاد کرده‌ایم؛ بنیادی که از فارغ‌التحصیلان دانشکده‌ی فنی تشکیل می‌شود. چند تا از دوستان کابینه‌ی دولت از فارغ‌التحصیلان دانشکده‌ی فنی‌اند؛ آقایان زنگنه، عارف، آخوندی و فرجی دانا. همه‌شان از دانشکده‌ی فنی بالا آمده‌اند و هنوز این ارتباط و علاقه را بین خودشان حفظ کرده‌اند. در هیئت امنای بنیاد حامیان دانشکده‌ی فنی هستند و در شورای عالی فارغ‌التحصیلان فعال‌اند. این ارتباط و پیوند بین فارغ‌التحصیلان دانشکده‌ی فنی خیلی رایج است.»

خانواده، مشوق کار آفرینی

رهپیما نقش خانواده‌اش را در کارآفرین شدن از هر عامل دیگری پررنگ‌تر می‌داند: «پدرم عضو انجمن شهر بود و پدر بزرگم مورد احترام مردم آن جا بود. مردم گاهی برایش

نذر می‌کنند و سر خاکش شمعی روشن می‌کنند که این موضوع خیلی باارزش است. حضور در چنین خانواده‌ای آدم را از سایرین متمایز می‌کند. متمایز بودن انتظارهای تازه‌ای در شما و دیگران ایجاد می‌کند. در چنین فضایی همیشه فکر می‌کنید دوربینی کنترل‌تان می‌کند و سعی می‌کنید رفتار و کردارتان با مردم درست باشد.

به نظر من سخت‌کوشی و مهم‌تر از آن خودباوری داستان مهمی است. وقتی خودتان را باور داشته باشید، خیلی از کارها را می‌توانید انجام بدهید. در درجه اول خود را خیلی باور داشتیم. این شعار را داشتیم که گفتیم: هیچ‌وقت برای کسی که می‌توانی بشوی دیر نیست. واقعیتش این است که هر وقت و در هر شرایطی اگر توانایی دارید، دیر نیست و می‌توانید آن کار را انجام بدهید. همین الآن اگر همه‌ی زندگی‌ام را هم از من بگیرند، راحت می‌توانم فردا کار کوچک دیگری را شروع کنم. خداوند هم کمک کرده و هر کاری که کرده‌ام مفید بوده است. کم‌تر جایی در دنیا به اندازه‌ی ایران موقعیت دارد، یعنی هر کسی در هر رشته‌ای، چه تجاری، چه صنعتی و هر حوزه‌ای، اگر همت کند، راه پیش رویش باز است. ممکن است همین موقعیت در فرانسه، انگلستان و اروپا نباشد. این موقعیت در ایران وجود دارد. همت، سخت‌کوشی و البته مقدار زیادی خودباوری و کمی ریسک‌پذیری تک تک ما ایرانی‌ها را از دیگران متمایز می‌کند.»

گوش‌به‌زنگ باشید

بعضی با کوچک‌ترین شکستی راه خود را بسته می‌بینند و از ادامه‌ی مسیر باز می‌مانند، اما رهیما تعبیر متفاوتی از شکست در حوزه‌ی کارآفرینی دارد: «عجله در انتخاب و بی‌دقتی در کار شکست کارآفرین را رقم می‌زند و شکست‌ها یأس و ناامیدی همراه خواهد داشت. البته شکست جزء جدانشدنی کارآفرینی است، اما کارآفرین باید خودش را باور داشته باشد و سخت‌کوشانه راه را ادامه‌ی بدهد. تکیه بر خرد جمعی و استفاده از مشاوران صالح، آگاه و باسواد از دیگر کلیدهای موفقیت است که احتمال شکست و اشتباه کارآفرین را کاهش می‌دهد. مشاوره گرفتن برای یک کارآفرین لزوماً محدود به استخدام مشاور نمی‌شود. از نظر من کارآفرین باید مستقیم و غیرمستقیم از گفته‌های مردم برای بهبود کارش استفاده کند. درس گرفتن فقط به کلاس رفتن نیست. اگر کارآفرینی در اجتماع گوش‌به‌زنگ باشد، به بهترین شکل کار را پیش می‌برد. مسئله دیگری که امروز کارآفرینان با آن دست‌وپنجه نرم می‌کنند، نوآوری است. به

نظر من با تکیه بر نیروی دانشگاه می‌توان این مسئله را ساده کرد. راه‌اندازی دانشکده‌ی فنی فومون و وقف آن برای دانشگاه تهران با همین نیت انجام شده است. شکل‌گیری شرکت‌های دانش‌بنیان در سایه‌ی دانشگاه نیاز فضای کارآفرینان را به فناوری و دانش روز تأمین می‌کند. کارآفرین هرگز نباید جایگاه مشاوران را دست‌کم بگیرد. مشاوران در فضای کاری من همیشه جایگاه ویژه‌ای داشته‌اند. صنعت‌گران بزرگی داریم که از مشاوره‌ی آن‌ها و حضورشان در انجمن‌های مختلف استقبال شده است. مدیران با سابقه‌ی صنایع بهترین مشاوران کارآفرینی‌اند که باید بیش از گذشته بر دانش آن‌ها تکیه کنیم.

الگوی من در کار و زندگی هرگز الگوی سیاسی نبوده، چون نمی‌خواستم وارد کارهای سیاسی و دولتی بشوم. هر چند علاقه به دکتر مصدق جهت‌دهنده‌ی اهداف و انتخاب رشته‌ی دانشگاهی‌ام بود، در کنار آن به دنبال الگویی صنعتی بودم؛ مثلاً کارخانه‌ی ارج. مهندس ارج از فارغ‌التحصیلان دانشکده‌ی فنی بود و آن کارخانه بزرگ و معتبر بود. فکر نمی‌کردم به آن اندازه موفق شوم، اما می‌خواستم که مثل ایشان تأثیرگذار باشم. چون ارج کارخانه‌ی باارزش بود و تکنیک بالایی داشت و بچه‌های دانشکده‌ی فنی آن را ساخته بودند.»

زندگی به سبک یک آدم خاص

رهپما درباره‌ی علایق و سبک زندگی‌اش می‌گوید: «کتاب‌های زیادی خوانده‌ام و زمان زیادی را صرف مطالعه می‌کنم. از همان کودکی به ورزش علاقه‌ی زیادی داشتم. در خانه با وسایل ابتدایی، مانند شاخه‌ی درخت و دو تا پایه‌ی فلزی وسیله‌ی خاصی برای ژیمناستیک درست کرده بودم و با آن ورزش می‌کردم. اعتقاد دارم عقل سالم در بدن سالم است، با این حال ورزشی را به شکل حرفه‌ای دنبال نکرده‌ام. ورزش مورد علاقه‌ام در مدرسه و دانشگاه والیبال بود. آن زمان هنوز فوتبال وجود نداشت.»

حفظ ارتباط میان صنعت و دانشگاه

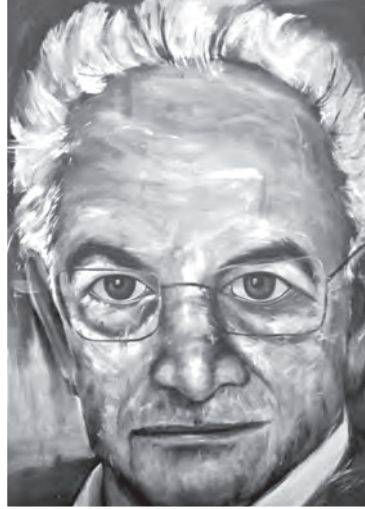
«از زمانی که دانشجو بودم تا مدتی که مسئول آزمایشگاه شدم، همیشه ایده‌ها و اطلاعاتی برای کار در حوزه‌ی تخصصی‌ام داشتم و همیشه به ارتباط صنعت و دانشگاه معتقد بودم. زمانی درآمد بسیار بالا بود و حقوق دانشگاه در برابر آن ناچیز به نظر

می‌آمد، ولی به حفظ رابطه‌ام با دانشگاه معتقد بودم و برایم اهمیت نداشت که ماندنم در دانشگاه برایم آورده‌ای ندارد. هدفم از کسب و کار تنها مادیات و کسب درآمد نبود. ساخت روغن ترمز و ضد یخ اتفاق مهمی در مملکت بود. اوایل انقلاب، وقتی تولید روغن ترمز را آغاز کردم، مملکت واقعاً در مضیقه بود. ثقل زیاد بود. عده‌ای برای تولید آن از آب استفاده می‌کردند، عده‌ای الکل، عده‌ای ضد یخ و گلیکول. در حالی که روغن ترمز کالای ایمنی است و باید در تولید آن استانداردها را کاملاً رعایت کرد. از نظر اخلاقی به این مسئله پایبند بودم که روغن ترمز تولیدی کیفیت بالایی داشته باشد. بحث اقتصاد نیست. همواره مصرف‌کننده‌ی ایرانی را دوست دارم و به آن‌ها احترام می‌گذارم. مصرف‌کننده‌ی ایرانی به دنبال کالای خوب و باکیفیت است. مثلاً من ایرانی دستمال کاغذی را که روی آن جمله‌ی فقط برای صادرات حک شده، ترجیح می‌دهم، چون می‌دانم کیفیت بهتری دارد. کشور ایران با کشورهای همسایه تفاوت دارد. مصرف‌کننده‌ی ایرانی دنبال کالای خوب است. پس وقتی کسی می‌تواند کالای باکیفیتی تولید کند و این کار را انجام نمی‌دهد و کیفیت را پایین می‌آورد، از یک سو مسئولیتش را درست انجام نداده و از سوی دیگر اعتماد مصرف‌کننده‌ی داخلی را از دست می‌دهد. از دست رفتن اعتماد مصرف‌کننده موضوعی نیست که به این آسانی‌ها قابل جبران باشد. چنین فردی هم در اخلاق، هم در کسب و کار خود بازنده است.»

آلبوم عکس ها



عباس موسوی رهپیما، مؤسس فومن شیمی



نقاشی چهره موسوی



کارخانه چای فومنات



بازدید وزیر صنعت و معدن از کارخانه فومن شیمی



نکوداشت عباس موسوی رهپیمان در دانشگاه صنعتی شریف



دریافت نشان امین الضرب