

باکار آفرینان ایرانی

سرگذشت پرافتخار برخی از کار آفرینان زن و مرد ایرانی

گردآوری و تنظیم: مصطفی امانی (استاد دانشگاه و منتور کارآفرینی و نوآوری)

 khallagh_gram

فهرست

۲.....	مقدمه
۳.....	محسن اصفهانیان: بنیان گذار برند گراد.....
۵.....	محمد رضا گرامی: بنیان گذار برند گلستان.....
۶.....	محمود خلیلی: بنیان گذار برند بوتان.....
۷.....	حسن مومنی: بنیان گذار برند سیر و سفر (اتوبوسی در جاده موفقیت).....
۸.....	احد عظیم زاده: موفق ترین تاجر فرش.....
۱۳.....	غلامعلی سلیمانی: موسس کاله (مردی که برند ساختن را به دنیا آموخت).....
۲۳.....	بابک بختیاری: کارآفرین برتر بخش خدمات (آیس پک).....
۲۵.....	بیژن پاکزاد: برند بیژن، موفق ترین فروشنده ایرانی.....
۳۰.....	سید محمد هاشمی: شرکت کاجیران.....
۳۲.....	بهرروز فروتن: شرکت بهروز.....
۳۴.....	سید محمد رضا گرامی: شرکت گلستان.....
۳۶.....	علی فرزামী: رستوران های زنجیره ای هایدا.....
۴۷.....	راحله فدائیان: برترین بانوی کارآفرین قم.....
۴۸.....	آزاده یاسمن: طراح لباس و پارچه.....
۵۱.....	آفاق سالاری نصرآباد: صنایع غذایی آریا.....
۵۲.....	سیده فاطمه مقیمی: اولین مدیر زن شرکت بین المللی حمل و نقل.....
۵۶.....	حسین ثابت، کارآفرین صنعت هتلداری.....
۵۹.....	پیر امیدیار: بنیانگذار سایت حراج اینترنتی eBay.....
۶۳.....	محمود خراسانی: شرکت پاديسان.....
۶۵.....	دکتر علیرضا آزمندیان: موسسه پدیده فکر.....

دیدگاه‌هایی وجود دارد که آموزش کارآفرینی را کمی زیر سوال می‌برد. برخی بر این عقیده‌اند که نمی‌توان فرآیند کارآفرینی را آموزش داد و در کلاس تدریس نمود. شاید بتوان تا حدودی این دیدگاه را تایید نمود چرا که با کمی مطالعه درباره سرگذشت کارآفرینان متوجه می‌شویم که آنان چه اندازه انسان‌هایی بزرگ بوده‌اند. در واقع این بزرگ بودن حال و اکنون آنان، نشان از گذشته بسیار پر بار و پرفراز و نشیبی دارد که تعریف و بیان آن هیچ وقت نمی‌تواند اهمیت بزرگی کارآفرینان را نشان دهد.

کارآفرینان انسان‌های صیقل‌خورده روزگاران دور و دراز کسب و کار هستند. آنان موهای خود را به قول معروف در آسیاب سفید نکرده‌اند. کمی مطالعه سرگذشت این بزرگواران به ما می‌آموزد که برای شایسته این نام بزرگ شدن چه میزان در زندگی خود با ناهمواری‌ها مبارزه کرده‌اند. اگر در جایی درباره کارآفرینی صحبت می‌شود و مثالی از یک کارآفرین زده خواهد شد، تنها سایه‌ای از بزرگی و ارزش‌آفرینی آنان بیان شده است. شنیدن کی بود مانند دیدن تمثیلی است برای این وضعیت چرا که اگر شما این مجموعه را برای تنها برخی از کارآفرینان مطالعه کنید خواهید دید که با حرف استاد و معلم نمی‌توان حتی شمه‌ای از توانایی‌ها و ظرفیت‌های آنان بر زبان آورد.

کشورهای صنعتی عصر حاضر را عصر طلایی کارآفرینی نامیده‌اند تا همگی تشویق به پی بردن به ارزش کارآفرینی شوند. چندسالی است که در دانشگاه‌های کشور نیز چند سالی است که دوره‌هایی برای آماده‌سازی دانشجویان جهت ورود به دنیای کارآفرینی و مهارت‌های کسب و کار برگزار می‌شود. ما معتقدیم مطالعه سرگذشت کارآفرینان خود بالاترین آموزش برای دانشجویان است؛ چرا که حالت داستانی آن احساس ملموسی در خواننده ایجاد می‌نماید به طوری که به راحتی درک چه توانایی‌هایی را باید برای کارآفرینی شدن آموخت. امید که مثمر ثمر باشد. انشا...

مصطفی امانی

بهمن ماه ۹۸

محسن اصفهانیان: بنیان گذار برند گراد

اگر جزو طبقه متوسط جامعه هستید و برای خرید یک دست کت و شلوار مردانه برنامه ریزی کرده‌اید، بهترین مارک‌های تولید داخل را احتمالاً "هاکوپیان"، "گراد"، "ماکسیم" یا "ایکات" می‌دانید. اما به نظر می‌رسد نمی‌توانید از قیمت مناسب و تنوع محصول در کت و شلوارهای "گراد" چشم‌پوشی کنید.

گراد به چه معناست؟ "گراد" جامه‌ای بوده است که ایرانیان باستان بر تن می‌کرده‌اند. این نام باستانی را "محسن اصفهانیان" - مدیر عامل - برای این برند برگزید.

- نام: محسن اصفهانیان
- سال تاسیس گراد: ۱۳۷۰
- نام شرکت: گراد آفرین www.gerad.ir
- محصولات: انواع پوشاک مردانه کت و شلوار، پیراهن، تی شرت، کروات، پاپیون، جوراب، لباس زیر، کیف، کفش، کمربند، دکمه سردست و انواع لباس‌های زمستانی.

سال ۱۳۷۶ ابتدای راه بود و آموزش و تحقیق. محسن اصفهانیان - مدیر عامل - به همراه محمودی - عضو هیات مدیره - برای آموختن طراحی و تکنولوژی روز دنیا در کارخانه‌های مطرح جهان راهی نقاط گوناگون دنیا شد. (کشورهایی مثل آمریکا، ایتالیا، آلمان) و با آموختن دانش نوین صنعت پوشاک برای پایه گذاری روال جدیدی در تولید و بومی کردن صنعت پوشاک کشور به ایران بازگشت. او از بدو سرمایه گذاری برای افزایش میزان تولید، برنامه‌ریزی گسترده‌ای برای آموزش پرسنل داشت، به گونه‌ای که تعداد زیادی از تکنیسین‌های گراد، دوره‌های آموزشی مختلفی در معروف‌ترین انستیتوهای مد و پوشاک از جمله موسسه معروف "مولر" در آلمان گذرانده‌اند.

اصفهانیان، خط تولید "گراد آفرین" را تا سال ۱۳۸۳ گسترش داد به نحوی که ۴۰۰ کارگر و تکنیسین، روزانه ۳۰۰ دست کت و شلوار مردانه تولید می‌کردند. وی بعدها تعداد کارگران شرکت را به ۶۰۰ نفر رسانید تا ظرفیت دوخت و دوز ۴۰۰ دست کت و شلوار در این کارخانه امکان پذیر شود. امروزه، آن گونه که مدیران گراد آفرین می‌گویند، فروش سالانه گراد، فراتر از ۱۵۰ هزار دست کت و شلوار است که از طریق افزایش شیف‌ت کاری کارگران امکان پذیر شده است. گراد پس از هاکوپیان، دومین تولیدکننده تمام صنعتی پوشاک در ایران است که البته در مقایسه با هاکوپیان، خط تولید و توان نرم‌افزاری و سخت‌افزاری مدرن‌تری نیز دارد. گراد: هر آنچه از طرح و رنگ بخواهید. شما به هر شکل و سایزی در گراد می‌گنجید!



گراد، ساینبدی محصولات خود را براساس متد موسسه مولرآلمان، تنظیم کرده است بنابراین، نخستین تولیدکننده ایرانی است که برای ۹۵ درصد مردان ایرانی در ۹ گروه سیزی، کت وشلوار تولید می کند. ادعای مدیران شرکت گراد آفرین این است که تولیدکننده رقیب آنها-هاکوپیان- براساس متد مولر، تنها در سه ساینز کت وشلوار تولید می کند اما تعداد ساینزهای گراد، سه برابر این تولیدکننده قدیمی و پرتعداد است. بنابراین اگر خیلی چاق هستید یا خیلی کوتاه آفریده شده اید یا در هرصورت، اندازه ای منحصر به فرد دارید، به طور قطع، کت وشلوار برازنده شما در میان محصولات گراد موجود است!

گراد جامه ای با نام های کهن در جستجوی محبوبیت در عین اصالت

محصولات گراد، براساس نام های ایران باستان نامگذاری شده است به طور مثال، ایساتیس- نام قدیمی یزد- یا سورن- به معنی نیرومند- و کلاردر- نام رشته کوهی در استان چهارمحال بختیاری و نام هایی از این دست، برکت وشلوارهای گراد حک شده است. هرچند نام های قدیمی و کهن بر محصولات گراد گذاشته شده اما نکته مهم این است که تولیدات گراد، برای افراد ۱۸ ساله تا ۵۰ ساله طراحی شده و همان گونه که اشاره شد، در ۹ ساینز به خریداران عرضه می شود.

نانو گراد

در راستای ارتقای سطح کیفی و نزدیک شدن به استانداردهای روز دنیا این شرکت موفق به تولید پوشاک با خاصیت ضدلک، ضدآب، ضدحساسیت، ضد تعریق و آنتی باکتریال شده است. الیاف به کار رفته در این پوشاک نشأت گرفته از طبیعت است و با استفاده از آن، مصرف سرانه آب و پودرهای شوینده کاهش می یابد که این مساله افزایش عمر پوشاک را به همراه دارد. به جز کت وشلوارهای معروف به نانو گراد، دیگر پوشاک نانو، از جمله جوراب های نانو در فروشگاه های گراد وجود دارد که نسبت به جوراب های معمولی، بوی بسیار کمتری دارد.

برند گراد در سایت رسمی شرکت، این گونه خود را معرفی می نماید: راه گراد ارتقا کیفیت زندگی از طریق تامین آراستگی جامعه. گراد برندی خوشنام و قابل اطمینان برای تمامی کسانی است که به آراستگی و پوشش خود می اندیشند.

ما از قبل به نیازهای مشتریان خود توجه داریم و با نوآوری و بکارگیری فن آوری های نوین طراحی و تولید، جدیدترین پوشاک و محصولات مکمل مورد نیاز آنان را با برترین کیفیت و مناسب ترین قیمت ها و هماهنگی با شایسته ترین مدهای منتخب، در اختیار آنان قرار می دهیم.



گردد، سازمانی تعالی خواه و استراتژی محور است که خلق ارزش و تامین رضایت مشتریان را از طریق ارائه محصولاتی با کیفیت برتر و هماهنگ با مدهای منتخب جستجو می کند و برای دستیابی به آن، از یک سو با ایجاد شرایط مطلوب کاری، فرصت لازم برای کسب مهارت ها و بروز شایستگی ها را برای کارکنانش فراهم می آورد و ارتقا کیفیت زندگی ایشان را از طریق تامین حقوق مادی و معنوی آنها جستجو می کند و از سویی دیگر روابطی پایدار با تأمین کنندگان را تعقیب می نماید.

رعایت نظم، شایسته سالاری، احترام به کرامت انسانی و صداقت از جمله باورهای گراد در ایجاد محیطی مناسب برای پرورش و توسعه است، این درحالی است که احترام به محیط زیست را احترام به خود تلقی می کند و نسبت به وارثان آتی آن احساس مسئولیت کرده، به قوانین و ارزش های فرهنگی و اجتماعی احترام گذاشته و از پتانسیل های آن به طور هوشمندانه استفاده می کند. تمامی افراد جامعه که به آراستگی خود اهمیت می دهند مشتریان امروز و فردای گراد هستند و برای دستیابی و توسعه مشتریانی پایدار، ضمن استفاده مستمر از فن آوری های نوین و علوم مدیریت، شایستگی های خود را در انعطاف پذیری، نوآوری هوشمندانه و کیفیت برتر محصولات جستجو می کند، « تا نشان گراد همواره مترادف با نوآوری، خوشنامی و اعتماد باشد.»

محمد رضا گرامی: بنیان گذار برند گلستان

همواره برای جلب رضایت مشتری به ارائه محصول با کیفیت در کنار تنوع و گستردگی اندیشیده

ایم.

- گلستان: برای زندگی امروز
- نام: سید محمد رضا، نام خانوادگی: گرامی، محل تولد: یزد

در یک خانواده ی سنتی در استان یزد و در محله ی دریان نو متولد شد. در آن زمان، پدرش کار صادرات چای داشت و علاقه زیادی داشت که فرزندانش تحصیلات عالی داشته باشند. تا سن ۱۶ سالگی در ایران بود و بعد از آن به خارج از کشور رفت و در رشته کامپیوتر مشغول به تحصیل شد. بعد از انقلاب درس را رها کرد و به ایران آمد و در رشته مدیریت بازرگانی به تحصیل پرداخت.

او ابتدا کار تجارت و بازرگانی را با واردات شروع می کند، سپس وارد عرصه تولید می شود. و مشکلات ناشی از تامین منابع ارزی او را به سوی صادرات پسته می کشاند. او در ادامه فعالیت ها یش،



مرغداری سیمرخ را که بعد از انقلاب تعطیل شده بود به کارخانه چای گلستان تبدیل کرد و با توجه به نیاز بازار به فکر تولید چای کیسه ای افتاد.

علاوه بر این فعالیت ها، در زمینه صنعت برنج و بسته بندی با کیفیت بالا نیز وارد شد و تا به امروز گلستان هم چنین در زمینه زعفران و ادویه جات، انواع کنسرو، دمنوش و غذا های آماده با موفقیت فعال است. گلستان، پس از نیم قرن تلاش همچنان می کوشد تا با کمک تجربیات اندوخته شده در این ۵۰ سال کالاهایی قابل اعتماد و با کیفیت تولید نماید و بازار همچنان منتظر محصولات نو و با کیفیت آن است.

محمود خلیلی: بنیان گذار برند بوتان

محمود خلیلی در سال های دهه چهل که به نحوی روند توسعه صنعتی نیز در ایران به تدریج شکل می گرفت هنگامی که کسی گاز را نمی شناخت، موفق شد گاز را به منازل مردم برساند. او با دریافت امتیاز توزیع و عرضه گاز مایع از شرکت نفت ایران و انگلیس، شرکت بوتان را تأسیس نمود.

یک انتخاب مطمئن! اصیل است، جسور است، پیشرو است، توانمن، ماندگار و برجسته است. اخیراً مراسم صدمین سالگرد تولد محمود خلیلی، بنیانگذار شرکتی که ما آن را با برند بوتان می شناسیم برگزار شد. در واقع مراسمی از این دست باعث می شود که جامعه بیشتر به نحوه تولید و توزیع یک کالا آن هم با چنین قدمتی ارج بگذارد. منصوره خلیلی فرزند اول او که در سال های پایانی حیات پدر به جمع دست اندرکاران شرکت بوتان پیوست، به رسم یادبود در صدمین سال تولد پدر کتابی به رشته تحریر در آورده که سرنوشت پر فراز و نشیب پدر را در آن منعکس می نماید.

- نام: محمود
- نام خانوادگی: خلیلی
- تاریخ تولد: اردیبهشت ۱۲۸۴
- محل تولد: تهران

آقا شیخ محمود خلیلی، فرزند شیخ رمضانعلی خلیلی، در خانواده ای پر جمعیت، کم بضاعت و سنتی در تهران متولد شد. او ابتدا تدریس می کرد، اما معلمی شغل آینده او نشد و وارد بازار کار شد.

او در طی زندگی پر فراز و نشیب خود، از تعمیر ماشین های سنگین تا پر کردن باتری های ماشین و از حفاری تا وارد کردن پمپ پیرلس آمریکایی روزگار گذراند. حتی رییس اداره کل برق تهران شد.

زمانی گاو داری بزرگی راه‌اندازی کرد و بر همه ای کارخانه چینی سازی. اما هیچکدام نام او را ماندگار نکرد. تا زمانی که با تاسیس شرکت گاز بوتان در سال‌های دهه چهل این نام جاودانه شد. او به این اندیشه افتاد که حفاری را در مملکت توسعه بدهد، لذا وارد حوزه حفاری شد و جهت ماموریتی به خوزستان رفت و دید گازهایی می‌سوزد و در هوا اوج می‌گیرد. او بیش از سی سال است که به درود حیات گفته اما نام او همچنان ورد زبان‌های مردمان این دیار است.

محمود خلیلی در سال‌های دهه چهل که به نحوی روند توسعه صنعتی نیز در ایران به تدریج شکل می‌گرفت هنگامی که کسی گاز را نمی‌شناخت، موفق شد گاز را به منازل مردم برساند. او با دریافت امتیاز توزیع و عرضه گاز مایع از شرکت نفت ایران و انگلیس، شرکت بوتان را تأسیس نمود. او فوق‌العاده باهوش بود و از گیرایی بالایی برخوردار بود. بسیار دقیق بود و برای خیلی از کارهایی که قصد انجام آن را داشت از ماه‌ها قبل تحقیق و مطالعه می‌کرد. وی پیش از خوزستان، در سفری به آمریکا مشاهده کرد اجاق‌های تمیزی وجود دارد که بدون آنکه اطراف خود را کثیف کند با شعله‌های منظم و موازی غذا را در آن طبخ می‌کنند. از آن زمان ایده تولید لوازم خانگی گاز سوز را در سر می‌پروراند. امروزه بوتان همچنان در زمره برترین برندهای ایرانی در زمینه آبگرمکن دیواری گازی، شوفاژ دیواری گازی، کولر گازی و ... است. کیفیت، محیط زیست، نیروی انسانی و فعالیت‌های اجتماعی از اصلی‌ترین تعهدات بوتان است.

حسن مومنی: بنیان گذار برند سیر و سفر (اتوبوسی در جاده موفقیت)

سیر و سفر در خاطرات مردی، که «سیر و سفر» را راه انداخته، جذاب است. او بیش از ۴ دهه در این بخش فعالیت کرده است و هنوز هم عاشق اتوبوس است به طوری که خانواده اش هم کیک تولد ۶۰ سالگی او را شبیه اتوبوس ساختند تا او همیشه با آرزویش هم آوا باشد. خودش می‌گوید از موقعی که محصل بوده مشق شب را روی میز شرکت مسافری انجام می‌داده است.

- نام: حسن،
- نام خانوادگی: مؤمنی
- محل تولد: نائین
- تاریخ تولد: ۱۳۲۶

«... در مردادماه سال ۶۹، با توجه به شرایط بد اتوبوس‌های بین شهری، تصمیم گرفتم شرکت اتوبوس رانی با استانداردهای بهتر تاسیس کنم. بعد از تصمیم و چهار ماه و تلاش، نهایتاً توانستم مجوز راه



اندازی «سیر و سفر» را بگیرم. ولی شهرداری به ما جا نمی داد. سر انجام یک مغازه میوه فروشی با دو، سه متر جا در ترمینال شرق، پیدا کردم و خواستم تا پیش از اینکه اینجا راه بیفتد آن را برا شروع کار اجاره کنم. به ما خندیدند و گفتند با دو متر جا می خواهی چه کار کنی؟ گفتم: می خواهم ثابت کنم که اگر کسی بخواهد کاری انجام بدهد با دو متر جا هم می تواند انجام بدهد.

ما در تجهیز اتوبوس ها سعی کردیم از امکانات مناسب تر و بهتری استفاده کنیم، در عین حال نظم و انضباط خاصی هم به کار بردیم. بعدها به ترمینال بیهقی رفتیم و اولین سرویس های نوروزی با ۱۰ دستگاه اتوبوس که به پلاک هم نرسید و با پلاک موقت کار می کرد در مسیر های مشهد، شیراز، اصفهان، رشت و تبریز آغاز بکار کرد....» حسن مؤمنی در حال حاضر صاحب شرکت مسافری «سیر و سفر» و «رویال سفر ایرانیان» و همچنین سیر و سفر فرودگاه امام(ره) و سازنده اتوبوس های VIP است.

«می شود گفت رمز موفقیت ما علاقه و پشتکار بوده است. در کاری که هدف و علاقه نباشد پیشرفت به وجود نمی آید. هر کسی در فعالیتی که انجام می دهد باید هدفش این باشد که ایده تازه ای را به جلو ببرد و کار را به روز کند و کیفیت کارش را افزایش بدهد. در ضمن اگر در این سفره ای که پهن می شود ۱۰ نفر هم دعایمان کنند کافی است.»

احد عظیم زاده: موفق ترین تاجر فرش

«احد عظیم زاده هستیم، موفق ترین «بیزینس من» فرش دستباف در دنیا». در این نقل قول تردید نتوان کرد. او چنان با قاطعیت از کار و تجارت خودش دفاع می کند که ناخودآگاه مخاطب را به این واقعیت می رساند که فرش عظیم زاده در عرصه تجارت یک استثناء است.

اگر نخستین سال های زندگی مشقت بار این تاجر فرش را در نظر بگیریم و آن را با موقعیت کنونی اش قیاس کنیم، شگفت زده خواهیم شد. کسی که در هفت سالگی و از همان روز اول مدرسه، مجبور می شود پشت دار قالی بنشیند، اکنون با اتکا به خلاقیت و کار طاقت فرسای خودش، یکی از بزرگ ترین تاجران فرش در دنیا است و به قول خودش هر بار که برای خرید به بازار تبریز می رود، این بازار را تکان می دهد. آن هم در هنگامه ای که بحران در تار و پود تولید و تجارت فرش دستباف ایران تنیده شده و آمار رسمی دال بر کاهش ۳۳ درصدی صادرات این محصول ملی در ماه اول سال جاری است.

متن گفت و گو با احد عظیم زاده را بخوانید.



سوال: آقای عظیم زاده! چند سالی است که بحران فرش دستباف ایران را به گردن مدیریت غیرعلمی در داخل و فرصت طلبی رقبا در خارج می اندازند. واقعا از نظر جنابعالی چرا تولید و صادرات فرش دستباف ایرانی با آن قدمت و اصالت و ابهت به این حال و روز افتاده که قدرت رقابت با تولیدات باسسه ای پاکستان را هم از دست داده است؟

— پیش از انقلاب ۶۸ درصد بازار های جهانی فرش در اختیار ایران بود. در حال حاضر سهم کشورمان از این بازار ۲۲ درصد است.

سوال: به نظر من تولید فرش دستباف نه تنها افت نکرده، بلکه به لحاظ کمیت و کیفیت رشد هم داشته است. اما چرا برخی کشور ها با سابقه صدسال تولید فرش دستباف، گوی رقابت را از ایران که سابقه ای ۳ هزار ساله دارد، ربوده اند؟

— این روند چند دلیل دارد که یکی از آن دلایل، فرصت طلبی رقبای خارجی است. از این نکته غافل نباشیم که فرش تولیدی رقبای ما هنوز در بازار های جهانی امتحان پس نداده است. همه می دانند که فرش دستباف ایرانی اعتبار جهانی دارد. در موزه های مشهور دنیا، هر قطعه فرش ایرانی از ۵ تا ۳۰ میلیون دلار قیمت دارد. بنابراین از برلین، مرغوب تر و گران تر است. اما آیا بازاریابی های ما که عمدتا از سوی کارشناسان دولتی صورت می گیرد، حرفه ای و جامع است؟ من می گویم نه. چون کارشناسان دولتی، تجربه این کار را ندارند. چیز هایی در دانشگاه خوانده اند که بعضا با واقعیت ها تناسب ندارد. نه اطلاعات کامل در زمینه فرش ایران دارند و نه بازار ها را به خوبی می شناسند. در نتیجه برخی اوقات فقط پیشنهاد های غلط می دهند و به این صنعت ملی آسیب هم می رسانند. بافندگان فرش با خون جگر تولید می کنند اما چون پای عرضه می لنگد نه آنها منتفع می شوند نه صادرکنندگان.

حدود ۲ میلیون و ۴۰۰ هزار نفر بافنده فرش داریم که یکی یکی دارند میدان را خالی می کنند و احتمالا برای کاریابی یا باید به سوی میادین پارس جنوبی بروند یا در حالت دیگر، به اعتیاد پناه ببرند. آیا این بازی با اقتصاد کشور نیست. اما دولت مدعی است که از این صنعت حمایت می کند. مراکز مختلفی هم به همین منظور تاسیس شده حتی اخیرا طرح تبلیغات ماهواره ای فرش از طریق کانال های پر بیننده خارجی مطرح گردیده و ظاهرا اعتبار کلانی هم به آن اختصاص داده شده است.

سوال: دولت چگونه حمایت می کند؟ تلویزیون ملی کشور که باید رسانه اصلی تبلیغات صنعت ملی فرش باشد، چه کار کرده است؟



— معاون سابق سازمان توسعه تجارت، دو سال پیش رسماً اعلام کرد که این سازمان ۵۰ درصد تبلیغات برون مرزی فرش ایران را از طریق شبکه «جام جم» تقبل می‌کند. شرکت فرش عظیم زاده در سال ۱۳۸۴، بیش از یک میلیارد و دویست میلیون تومان (بله تومان، نه ریال!) به تبلیغ داخلی فرش دستباف اختصاص داد. این کاری بود که خودم برحسب ضرورت برای شناخت این صنعت انجام دادم و انتظار یارانه هم از دولت نداشتم. اما از سوی دیگر، طبق صورتحساب صدا و سیما، در همان سال ۷۸۰ میلیون تومان تبلیغات برون مرزی داشته‌ام که علی‌الظاهر نصف آن را باید سازمان توسعه تجارت تقبل می‌کرد. اما از شما چه پنهان که بعد از هشت ماه دوندگی و گرفتاری‌های بوروکراسی اداری، قرار شد این سازمان فقط پرداخت ۱۰ درصد مبلغ کل صورتحساب «جام جم» را تقبل کند. یعنی ۱۸۰ میلیون تومان! خلاصه از این رقم هم ۳۰ میلیون تومان قرار است به صورت علی‌الحساب پرداخت شود و مابقی به بودجه سال آینده واگذار شده است که البته هنوز هیچ چیز معلوم نیست. آیا این است حمایت‌های دولتی؟ من تا کی می‌توانم از جیبم هزینه‌های هنگفت تبلیغات فرش ایرانی را بپردازم؟ حتی اگر دولت ۵۰ درصد هزینه تبلیغات را هم بپردازد باز بودجه تبلیغات داخلی و خارجی شرکت فرش عظیم زاده، بیش از یک میلیارد و ۶۰۰ میلیون تومان در سال ۸۴ بوده است که فکر نمی‌کنم خود دولت هم این مقدار برای تبلیغ فرش ایرانی هزینه کرده باشد.

سوال: آیا این فرصت به شما داده شده که مستقیماً درباره مسائل کار خود با مدیران ارشد وزارتخانه ارتباط برقرار کنید. شاید آنها واقعا از این ماجرا خبر ندارند؟

— خیر. تا به حال حتی یک جلسه رسمی در این خصوص برگزار نشده. الان چهار ماه است که تقاضای ملاقات با وزیر بازرگانی کرده‌ام اما هنوز موفق به دیدار ایشان نشده‌ام. من یک بازرگان موفق هستم و باید در وزارتخانه بازرگانی به رویم باز باشد، اما این طور نیست.

سوال: برگردیم به این نکته مهم که می‌گویند رقبا طرح‌های فرش ایرانی را سرقت کرده‌اند و با کپی از روی آنها، محصولات خود را به نام ایران صادر می‌کنند. آیا واقعا چنین است؟

— بله، باید از مدت‌ها پیش، برای فرش ایرانی شناسنامه صادر می‌شد. ما در شرکت فرش عظیم زاده این کار را کرده‌ایم و فرش را با شناسنامه‌اش که حکم پاسپورت را دارد، صادر می‌کنیم. دکتر میرکاظمی، وزیر محترم بازرگانی از این ایده ما استقبال کرد و آن را ستود. با این وصف، دیگر نمی‌شود در بازار جهانی تقلب کرد.

سوال: در زمینه برگزاری نمایشگاه ها چه نظری دارید. آیا ساختار دولتی نمایشگاه در ایران، مقتضیات جهانی را دارد؟

— شرکت سهامی فرش ایران که برگزار کننده اصلی نمایشگاه های تخصصی فرش در کشورمان است با این مقوله بیگانه است. نمایشگاهی که پارسال در تهران برگزار شد واقعا جای تاسف داشت و مایه آبروریزی بود، اگر این شرکت نمی تواند مجری نمایشگاهی خوبی باشد بهتر است از خیر آن بگذرد. متری ۲۰ هزار تومان سود می برند که چی؟ این حمایت از صادرکننده نیست. ظلم آشکار به او است. خدمات فاقد کیفیت به صادرکنندگان و مهمانان خارجی هم حکایتی دیگر دارد که مثل روز روشن است. سالن ها گرم است، کولر کار نمی کند، آسفالت و چمن محوطه های نمایشگاه درب و داغان است و... چرا در نمایشگاه های خارج از کشور همه چیز مرتب و منظم است و بهترین خدمات را به مهمانان و بازدیدکنندگان می دهند؟ به هر حال آنها می دانند که با برپا کردن چند غرفه، نمایشگاه برگزار نمی شود.

سوال: یک سوال دیگر، باتوجه به تجربه دیدار شما از نمایشگاه های خارجی و تعامل نزدیک با بازارهای جهانی بیشترین استقبال خریداران از کدام نوع فرش دستباف ایرانی صورت می گیرد؟

— فرش تبریز. نه اینکه فکر کنید چون خودم تبریزی هستم، این ادعا رادارم. واقعیت همین است. فرش تبریز از نظر طراحی و رنگ آمیزی بسیار متنوع و خلاقانه است. فرش نائینی سال ها است که فقط پنج ، شش رنگ دارد. فرش اصفهان هم قبل از انقلاب، وضعیت بهتری داشت اما حالا افت کرده چون تنوع ندارد. جاهای دیگر هم، همین طور، متاسفانه تنوع تولید از بین رفته است.

سوال: گران ترین فرشی که تا به حال به مشتریان خارجی فروخته اید چقدر ارزش داشته؟

— درست یادم نیست. من فرش یک میلیون تومانی فروخته ام. ۲۰۰ میلیون تومانی هم فروخته ام...

سوال: چندتا فروشگاه در ایران و خارج دارید؟

— در تهران ۲ فروشگاه بزرگ فرش دارم. در توکیو هم انبار فرش دارم، در همین فروشگاه (جام جم) مرغوب ترین فرش ها و تابلوهای دستباف ایران را می توانید ببینید.

سوال: در بازارهای داخلی اوضاع چگونه است، فرش های نفیس چگونه قیمت گذاری می شوند، آیا معیار حرفه ای وجود دارد؟

— در فروشگاه من همه فرش ها کدگذاری شده اند و قیمت های کارشناسی شده و مشخص دارند. طبق خرید، با سود منصفانه قیمت گذاری کرده ایم. تخفیف هم می دهیم، هم به مشتریان خارجی، هم به خریداران داخلی، یک مساله این است که قیمت فرش دستباف در بازار داخلی فقط تابع اراده فروشنده است. خارجی ها بارها به من گفته اند مثلاً در فلان بازار، چون دیدند خارجی هستیم، قیمت ها را بالا بردند. درحالی که نباید این طور باشد. دلال ها، کمیسیون می گیرند و قیمت ها را بالا می برند.

سوال: شما خودتان این همه فرش های نفیس را از کجا خریداری می کنید؟

— از جاهای مختلف. عمدتاً از بازار تبریز. هر وقت به بازار تبریز می روم مثل این است که زلزله آمده باشد. سه، چهارمیلیارد تومان فرش می خرم و آن بازار را تکان می دهم.

سوال: چند تاجر فرش در ایران این قدر قدرت خرید دارند؟

— خودم هم کارخانه دارم که ۷۰۰ کارگر و بافنده در آنجا کار می کنند. سال گذشته می خواستم با این صنعت خداحافظی کنم اما بعد به این نتیجه رسیدم که فقط «پول» کافی نیست. انسان آن است که مثل درخت سایه داشته باشد.

سوال: از خودتان بگویید و اینکه چه شد که تاجر فرش شدید آن هم به قول خودتان، موفق ترین تاجر فرش در دنیا.

— زادگاه من روستای اسفنجان است در ۲۰ کیلومتری تبریز. هفت ساله بودم که پدرم را از دست دادم و همین مصیبت باعث شد که از پشت میز کلاس اول، یکراست بروم پشت دار قالی. هفت سال فرش بافتم. با فقر و رنج زیاد زندگی کردم و خرج و مخارج خانواده ام را تامین کردم. شب ها درس می خواندم و روزها کار می کردم. از چهارده سالگی به بعد، شدم فروشنده سیار فرش. از فروش هر فرش دستباف یک تومان دستم می آمد تا بعدها که انقلاب شد و رفتم سربازی. از خدمت نظام که برگشتم، چند سفر خارجه رفتم و توانستم مشتریانی قابل اطمینان دست و پا کنم و این آغاز فعالیت تجاری من بود. تا بعد که یک کارخانه در اسفنجان و یکی هم در تبریز راه اندازی کردم.

سوال: سرمایه را از کجا آوردید؟



— خودم ۲۰ هزار تومان سرمایه داشتم. ۲۰ هزار تومان هم از یکی از بستگانم قرض کردم، ۶۰ هزار تومان هم وام بانکی گرفتم. خلاصه، ریسک کردم. من آدمی ریسک باز هستم، ریسک تجارت می‌کنم. به پیشنهاد یک مشتری خارجی برای اولین بار در ایران شروع کردم به تولید فرش گرد دستباف تا اینکه پایم به کشورهای اروپایی باز شد و شدم تاجر فرش. اگر آمار دقیق صادرات را اعلام کنند و پیمان فروش ها و دلالت ها، خودشان را به عنوان صادرکننده، جا نزنند، آن وقت معلوم می‌شود که صادرکننده نمونه کشوری در زمینه فرش دستباف چه کسی است.

سوال: در سال ۸۴ حدود ۴۰۰ میلیون دلار فرش به خارج صادر شده، سهم شرکت فرش عظیم زاده از این میزان صادرات چه قدر بوده است؟

— ۵ میلیون و ۸۴۰ هزار دلار. آمار صادرات صادرکننده نمونه کشوری در سال ۱۳۸۴، بیش از ۸ میلیون دلار بوده که یک رقم غیرواقعی است چون همین صادرکننده در سال ۱۳۸۲، ۲ میلیون دلار فرش صادر کرده بود. آیا جای تعجب ندارد که با وجود بحران صادرات فرش در سال ۸۴، یک صادرکننده ۸ میلیون دلار صادرات داشته است. این رشد ۴۰۰ درصدی چگونه بررسی شده؟ آیا جز این بوده که از طریق پیمان فروشی، به این رقم نائل شده اند؟ ضمن اینکه من ارزیابی های گمرک را دقیق نمی‌دانم بنابراین این آماری که اعلام می‌شود جای سوال دارد و صادرات واقعی را نشان نمی‌دهد.

مصاحبه: مهرداد گوران.

غلامعلی سلیمانی: موسس کاله (مردی که برند ساختن را به دنیا آموخت)

۶۱ ساله و اهل آمل است. او نتیجه یک عمر کار و تلاش بی‌وقفه و خلاقانه است. با او در شرایطی مصاحبه کردیم که به تازگی و پس از ماه‌ها درمان جراحتهای تصادف خودرو، برسرکار آمده بود، اما همانند گذشته فعال و پر جنب و جوش.

پشتکار و جدیت دور اندیشانه

۶۱ ساله و اهل آمل است. او نتیجه یک عمر کار و تلاش بی‌وقفه و خلاقانه است. با او در شرایطی مصاحبه کردیم که به تازگی و پس از ماه‌ها درمان جراحتهای تصادف خودرو، برسرکار آمده بود، اما همانند گذشته فعال و پر جنب و جوش. به کارش عشق می‌ورزد و اعتقاد دارد "این کشور نیازمند تولید و صنعت است. ما چند دانشگاه صنعتی داریم بدون اینکه صنعت داشته باشیم و یا به آن اهمیت بدهیم." گفته‌های او هزاران نکته است. از شکست و تلخ کامی می‌گوید، از تدریس خصوصی و



پرداخت دستمزد کارگران با درآمد تدریس. از عدم همراهی‌ها، نامرادی‌ها و مهم‌تر از همه بی‌اعتنایی خودش به ناهمواری‌های راه می‌گوید.

سلیمانی نمونه یک کارآفرین ایرانی است. فکر و ایده نو را در تولید به کار انداخته و به دنبال منابع مالی و تجهیز رفته، خطر را پذیرفته، جانانه تلاش کرده تا توانسته است موفقیت را در آغوش بگیرد. حال که اندکی گشایش ملی پیدا کرده، فرصتی را برای دیدن و کاویدن از دست نمی‌دهد. به این جا و آن جا می‌رود تا از روندهای مشابه در کشورهای که در این حوزه‌ها جلوترند خبر بگیرد. نمایشگاه‌های صنعت مربوطه را از دست نمی‌دهد. کتاب‌های مدیریتی می‌خواند. با مشاوران مدیریت نیز بیگانه نیست. از آموزه‌های مدیریت به خوبی استفاده می‌کند. مجموعه فراورده‌هایی که زیر نظر او تولید و پخش می‌شوند بسیار متنوع است طوری که گاه نگران می‌شویم آیا این همه تنوع گرفتاری‌زا نیست. با غلامعلی سلیمانی در پاییز ۸۴ در دفتر کارش در خیابان آذربایجان گفت و گو کردیم.

سوال: لطفا خودتان را معرفی کنید.

— غلامعلی سلیمانی متولد ۱۳۲۵ / ۳ / ۲۵ در شهرستان آمل. دوره دبستان و دبیرستان را در آمل گذراندم و بعد به تهران آمدم. دو سال پشت کنکور ماندم. پس از آن وارد دانشگاه ملی شدم و در رشته ریاضی تحصیل کردم. از سال دوم دانشگاه مشغول به کار شدم از همان سال هم شهریه دانشگاه را خودم پرداخت کردم. پدرم بابت این موضوع یک سال با من قهر کرد. از سال سوم و چهارم هم اولین کسی بودم که به دانشگاه ملی شهریه ندادم. خدا رحمت کند پروفیسور پویان را که می‌گفت: چرا شهریه نمی‌دهی؟ گفتم: پول ندارم چه کار کنم، حاضر نیستم کار کنم و پول شهریه بدهم. با این همه پول نفت چه اثری دارد که من شهریه پردازم یا نپردازم؟ گفتم: سال قبل چه کار کردی؟ گفتم: سال قبل از بانک گرفتم. گفتم: چرا الان نمی‌گیری؟ گفتم: صلاح نمی‌بینم، حالا من باید بمانم یا بروم؟ گفتم: بمان. بعد گفتم: استاد شما ماهیانه سیصد تومان به دانشجویان پرداخت می‌کنید. امکان دارد به من هم این پول را بدهید؟ گفتم: نمی‌دانم تو آمدی شهریه پردازی یا شهریه بگیری؟ با این وجود پذیرفت ماهیانه آن سیصد تومان را به من نیز پردازد.

در دوران سربازی هم کار می‌کردم. یک روز می‌رفتم دانش‌سرا درس می‌دادم. بقیه روزها هم تدریس خصوصی می‌کردم. همان روزها شرکتی راه انداختیم و تلاش کردیم پروفورم بفروشیم. سفارت‌های مختلف می‌رفتیم و نشانی به دست می‌آوردیم. آن زمان پروفورم را بیش‌تر برای اقلامی می‌خواستند که در ساختمان به کار می‌رفت.



از سال ۵۰ تا ۵۷ که به صورت جدی کار را شروع کردم، دو شرکت تاسیس کردم. یکی همان شرکت پروفورم و شرکت دیگری هم به نام مارکتینگ سرویس. اند. ریسرچ که با یک آمریکایی و یک هندی تاسیس کرده بودم. این شرکت درآمدی داشت و هزینه‌های شرکت دیگر را نیز جبران می‌کرد. و برای بقیه مخارج از بانک وام می‌گرفتیم. خلاصه انقلاب که شد آن دو از ایران رفتند. شرکت‌ها عملاً سود آوری نداشتند. با تدریس خصوصی، هم امورخودم را می‌گذراندم و هم حقوق کارمندان را می‌دادم.

سال ۱۳۵۶، در مکان فعلی شرکت کاله کارم را شروع کردم. این مکان مال خواهرم بود، می‌خواستند این جا را ماهی هفده تومان اجاره بدهند. به خواهرم گفتم این مکان را از شما ماهی بیست تومان اجاره می‌کنم. گفتند: مگر تو پول داری؟ چه طور می‌توانی این کرایه را پردازی؟ گفتم: نه، کار می‌کنم پول در می‌آورم و کرایه شما را می‌پردازم.

بالاخره همین مکانی را که امروز می‌بینید از خواهرم اجاره کردم و از صفر شروع کردم. پخش سوسیس و کالباس را با شرکت کالباس‌سازی گیلان آغاز کردم. قضیه از این قرار بود که آن زمان پودر سیر کیلویی ۲۸ تومان بود و ما از چین پروفورم گرفته بودیم کیلویی هفت تومان. حتی هفت هزار تومان هم نداشتم که یک تن پودر سیر بیاورم و کار را راه بیندازم. شرکت گیلان قبول کرد پنج تن درخواست بدهد و ما پنج تن برایش آوردیم و به آن‌ها تحویل دادیم. بعد یک روز مدیر شرکت گیلان آمد و گفت الا و بلا باید با من کار کنی. گفتم: من خودم شرکت دارم. گفت: تو آدم پی‌گیر و سالمی هستی. حدود دو سال و نیم حداقل هفته‌ای دو مرتبه به من زنگ زدی که یک تن یا پنج تن پودر سیر بفروشی. به خاطر این کار و پی‌گیری‌هایت حتماً باید با من کار کنی. گفتم: من شرکت دارم. خودم کار می‌کنم دلیلی ندارد آن را ول کنم. البته وضعمان هم خوب نبود. گفت: نه، حتماً باید با من کار کنید. در نهایت با آنها به توافق رسیدیم که با هم همین‌جا پنجاه پنجاه کار کنیم. قرار شد پخش گیلان را راه بیندازیم. در ضمن خرید موادشان را از خارج و داخل تامین کنیم. قرار شد ماهی ده هزار تومان به من بدهند. دو سه ماهی که گذشت گفتند نمی‌خواهیم در پخش با شما شریک باشیم.

مدت دو ماهی که آن جا بودم تولید کارخانه سه برابر شد. قبلاً هر روز چهار تن تولید می‌کردند، اما ما چهار تن را به دوازده تن رساندیم. قبل از آن یک وانت جنس می‌آوردیم قرار بود یک هفته ای بفروشیم. حالا هر روز یک کامیون جنس می‌آمد و ما می‌فروختیم. کارگرها را تشویق می‌کردم روز و شب کار کنند و دست مزدشان را هم خودم می‌دادم. آن طرف در پخش سود می‌بردم و روزی پنج تومان یا ده تومان به کارگرها می‌دادم و آن‌ها هم می‌ماندند و کار می‌کردند. میکائیلیان شریکی داشت که می‌گفت در این کارخانه یا جای این آدم است یا جای من.



شما انتخاب کنید. این آقایی که این جوری کار می کند دو روز دیگر صاحب این کارخانه است. من نمی توانم این موضوع را تحمل کنم. در نهایت، من با آن ها حساب و کتاب کردم و از هم جدا شدیم. اما بعد از فوت میکائیلیان همسر ایشان دوباره سراغ من آمد و گفت، شما باید در تولید به ما کمک کنید و بدون این که شریکش متوجه شود من در تولید با ایشان پانزده درصد سهیم شدم و کار را شروع کردیم. ظرفیت کارخانه را همان دوازده تن حفظ کردم. چون وضع مالی ام خوب شده بود، آن ده هزار تومان را هم از آن ها نمی گرفتم.

آن زمان آن ها یک سری دستگاه هایی داشتند که نصب نکرده بودند و همسر میکائیلیان با شریکش سر این موضوع اختلاف داشت. شریک میکائیلیان نمی خواست دستگاه ها نصب شود. همسر میکائیلیان به من گفت، چه کار کنیم. گفتم: کارخانه که حتما نباید در گیلان باشد. می توانیم در آمل کارخانه بزنیم. مجوز گرفتیم و من با یکی از دوستانم که تجربه کار در شرکت های پیچک، و یک و یک را داشت صحبت کردم و از او خواستم با ما کار کند. گفتم هر چه پیچک به تو می دهد من ۲۵ درصد بیش تر می دهم بیا با من کار کن.

در نهایت رضایت آن آقا را گرفتم، اما بعد خانمشان گفتند من آمل زندگی نمی کنم و دوست دارم تهران بمانم. ایشان در وزارت صنایع کار می کرد گفتم شما یک مجوز کالباس سازی برای من در تهران بگیر آن وقت ما هم می آییم تهران. این خانم شیرازی بود و خداوند به تازگی فرزندی به آن ها داده بود و مادرشان برای مراقبت از فرزند ایشان به تهران آمده بود. من برای دیدن آن ها به منزلشان رفتم و دیدم این خانم تا چند روز دیگر باید سر کار برود و نوزاد احتیاج به مراقبت دارد و به هر حال اوضاع حساسی ناجور است. گفتم چرا با خودت لج می کنی. تو می توانی برگردی شیراز در وزارت صنایع کار کنی مادرت هم از پدرت و هم از بچه ات ننگه داری کند و یک مجوز هم برای ما می گیری ما هم می آییم آنجا و یک کارخانه سوسیسی و کالباس سازی درست می کنیم. من آنجا نماینده پخشی داشتم که با او تماس گرفتیم و گفتم شما جایی سراغ ندارید که برای ما اجاره کنید من می خواهم شیراز کارخانه بزنم. گفتند من خودم یک جایی دارم. من و شریکم رفتیم و محل را دیدیم. خلاصه قرار شد که به اندازه اجاره قانونی محل پخش کننده شیرازی سهام بدهیم. ماشین ها را از کارخانه گیلان برداشتیم و آن دوستم را هم که تجربه کار و تولید در دو کارخانه را داشت مدیر تولید کردیم. حالا کارخانه آماده بود، اما پولی نداشتیم که گوشت بخریم و ماشین ها را راه بیندازیم. از هر که می شناختم پول قرض گرفتم و گوشت خریدم. فردی از نزدیکان میکائیلیان در کارخانه اش کار می کرد. به او گفتم تو در سوسیسی و کالباس سازی استادی من می خواهی بیایی شیراز و این کاری را که بلدی به ما یاد بدهی او هم قبول کرد. تمامی این ماجراهایی که گفتم قبل از انقلاب اتفاق افتاد.



اوایل انقلاب بود. یک روز ساعت شش صبح داشتم می رفتم دفتر که یکی از این پخش کننده های دوره گرد به نام شاطر حسین جلوی من را گرفت و سلام کرد. گفتم چه طوری؟ زد توی سرش و گفت بدبخت شدم. گفتم چرا؟ گفت من، نه تا بچه داشتم دیروز خانمم یک دو قلو به دنیا آورد، حالا شدند یازده تا. تو هم که سوسیس کالباس نداری من مانده ام این یازده تا بچه را چه طوری سیر کنم. گفتم خدا بزرگ است، ناراحت نباش. اما واقعیتش برای شاطر حسین ناراحت شده بودم. همان موقع یکی از مشتری هایم که برایش دو دستگاه همبرگرزنی وارد کرده بودم با من تماس گرفت و گفت من این دو دستگاه را نمی خواهم. هر جور که می توانی این ها را رد کن و پولش را برایم بفرست. ساعت هشت بود و از گیلان هم سوسیس و کالباس نیامده بود. می گفتند گوشت نیست. عصر رفتم یک چرخ گوشت خریدم و تصمیم گرفتم در همین دفتر همبرگرسازی راه بیندازم. آن دو دستگاه همبرگر ساز را هم که برای مشتری آورده بودم، خودم برداشتم. با آدم هایی که در این زمینه کار کرده بودند صحبت کردم و از آنها خواستم همبرگر سازی را یادم بدهند. روز اول از ساعت شش صبح تا ساعت دوازده شب به کمک ۴ کارگر تعداد ۱۹۷ عدد همبرگر زدیم. سوسیس و کالباس کم بود. امثال شاطر حسین هم تعدادشان زیاد بود، آنها می آمدند جلوی شرکت و همبرگر ها را تازه تازه می بردند و حتی به سردخانه هم نمی بردیم. بنابراین، همبرگر را در همین شرکت راه انداختیم و سوسیس و کالباس در شیراز راه افتاد.

سوال: از پدر و مادر و خانواده خود بگویید.

— من در یک خانواده صد درصد مذهبی بزرگ شدم. پدرم وکیل دادگستری بود. آن زمان بیش از چهار کلاس درس نبود. مادرم هم همان چهار کلاس درس را خوانده بود. پدرم از مکتب خانه شروع کرده بود چون علم و درس جدید در آن زمان نبود. بعد از مکتب به تهران آمده و در تهران درسش را تمام کرده بود. ابتدا معلم بود و بعد وکیل دادگستری شد.

سوال: شما فرزند چندم هستی؟

— از پدرم دهم و از مادرم اول.

سوال: چند خواهر و برادر دارید؟

— برادرانم همه در سنین پایین فوت کردند. الان دو برادر و دو خواهر دارم. که همه از من کوچکترند. یک برادر، مدیر عامل فراورده های گوشتی آمل و دیگری مدیر عامل کاله است.



سوال: وقتی شما صحبت میکنید معلوم است محور همه فعالیت ها یک نفر بوده، غلامعلی سلیمانی. از کی حس کردید نمی توانید با دیگری کار کنید؟

— من همیشه حس می کردم می توانم با دیگران کار کنم. اما این جا آدم ها خیلی اهل کار نیستند. همه آدم ها یی که ابتدا کار را با من شروع کردند، به زور مجبورشان می کردم شریکم شوند. مثلاً موقعی که همبرگر سازی را شروع کردم از یکی از دوستانم خواستم بیاید و با من کار کند پیشنهاد کردم پنجاه درصد بیش از کار سابقش به او حقوق بدهم و در سود هم شریکش کنم. گفت اگر توانی پولم را پردازی چه؟ البته درست میگفت، چون آن موقع پولی نداشتم. می رفتم تدریس خصوصی می کردم تا سر ماه بتوانم پول ایشان را بردازم.

سوال: پس رشته ریاضی خاصیتش همین است؟

— نه. دو خاصیت دارد. اول این که سلول های مغزی آدم را باز می کند. آدم می داند که چه راهی را باید برود. البته به دیگران جسارت نمی کنم.

سوال: من هنوز منتظرم پاسخ سوال قبل را بشنوم.

— از کلاس هشت و نه به این فکر بودم که کار آزاد داشته باشم. آن موقع به هم کلاسی هایم که الان بعضی از آن ها همکاران من هستند، می گفتم ما می توانیم با دو هزار تومان یک تاکسی بخریم و در شهر آمل با هم کار کنیم. آن موقع می توانستیم این کار را بکنیم. به ویژه این که یکی از دوستانم وضع خوبی داشت و می توانست این پول را فراهم کند. اما همکلاسیهایم به من می خندیدند و می گفتند تو خل شدی.

بعد در دانشگاه هم به این فکر می کردم که باید کار کنم. با این که در خانواده ای مرفه بزرگ شده بودم، اما مرتب به این فکر می کردم که باید کسب و کار راه بیندازم. پدرم مخالف بود. می گفت آدم باید عالم باشد. باید درس بخواند. چون خودش عاشق درس خواندن بود. اما من اعتقاد نداشتم که آدم باید فقط درس بخواند. می گفتم آدم باید زندگی کند. برای زندگی علاوه بر این که نیاز به فکر و عقل هست، نیاز به پول هم هست.

برای به دست آوردن پول هم باید کار کرد. بنا بر این همیشه به این فکر می کردم که چه کاری باید انجام دهم. آن موقع که دانشجو بودم بیش از ماهی هزار تومان در آمد داشتم. سیصد تومان از دانشگاه میگرفتم. هفته ای دو روز هم در یک مدرسه کار می کردم. ماهی سیصد تومان هم آن جا در آمد داشتم. ماهی ششصد یا هفتصد تومان هم تدریس خصوصی می کردم. خلاصه



وضع از بقیه دانشجو ها بهتر بود. چون عقیده داشتم باید پول در بیاورم تا بهتر زندگی کنم. از همان موقع می گفتم با کسانی که کار می کنم حتما نباید پول داشته باشند باید یک طوری آن ها را شریک کنم. می گفتم شما شریک شوید این حقوقتان این هم حق شراکتان. دیگر هر روز نمی آمدند به من بگویند حقوقمان کم است. در واقع، هر چه در آمد بهتر بود دریافتی آنها هم بهتر بود. آن ها را با علاقه آوردم. تولید را به آن هایی سپردم که تجربه داشتند. البته برای شریک کردن آدم ها هم منطقی داشتم، همه این افراد را بر اساس روابط و برخوردهایی که داشتم به خوبی می شناختم. بر اساس این شناخت هر کدام از آن ها را برای کاری انتخاب می کردم و در کار با او شریک می شدم. همه این افراد پیش از شراکت مشاوران من هم بودند.

در واقع، من هم دستگاه ها و هم بازار را می شناختم، هم نیازها را می دیدم، هم صنعت را می شناختم. از بین سی تا چهل صنعت مختلف صنایع گوشتی را انتخاب کردم. آن شرکت مارکتینگ سرویس اند. ریسرچ خیلی به من کمک کرد. با این که بورس، بورس راه و ساختمان بود. من صنایع غذایی را انتخاب کردم. چون می دیدم آینده بهتری دارد. از صنایع غذایی هم گوشت را انتخاب کردم. چون سوددهی بیش تری داشت.

سوال: شما از یک مقطعی بالاخره تشکیل هیات مدیره دادید. چند نفر از اعضای هیات مدیره از خانواده شما هستند؟

— روزهای اول که شرکتی را تاسیس می کردیم مثل شرکت سولیکو یا دمس یا شرکت تهران، براساس شرکایی که داشتیم اعضای هیات مدیره تشکیل می شد. شرکت آمل را که تاسیس کردیم، چون برادرم آمل بود من و دو تن از برادرانم و یکی از دوستانمان اعضای هیات مدیره شدیم. در بوشهر هم هیات مدیره چهار نفره بود که همه غریبه بودند. در کاله هم چون سهام دار اصلی خودم بودم اعضای هیات مدیره غیر از خودم، دو تن از برادرانم و یکی از دوستانم بودند. اما تصمیم گیرنده در همه این شرکت ها خودم هستم.

سوال: نفر چهارم در هیات مدیره چه می کند؟

— در واقع، کار خانه ها دو نفره اداره می شوند. کل کارهای مربوط به شرکت را انجام می دهند. کلیه برنامه ریزی، بازاریابی، فروش، خرید ماشین آلات با خودم بوده و هست. این افراد فقط تصمیمات من را اجرا می کنند.

سوال: چرا؟ چه فلسفه ای دارید که نمی خواهید هر یک از اعضای هیات مدیره حوزه خاصی را اداره کنند؟

— یک موقعی هست که کار تازه شروع می شود. ما نه امکانات و نه بودجه ای داریم تا بتوانیم کار را بر اساس روال مهندسان مشاور تنظیم کنیم. هر واحدی که شروع کردم از صفر شروع کردم. یعنی حتی زمینش را قسطی می خریدم. ماشین را هم دست دوم می خریدم. تمام این ها را با حد اقل هزینه می خریدم. به این راه حل ها هم خودم می رسیدم. ممکن بود توزیع را به کسی محول کنم. اما با نظر من با دستور من و با برنامه من انجام می شد. این همه مسئولیت را به عهده می گرفتم برای این که بتوانم کار را جمع کنم. اما امروز که این شرکت ها شکل گرفته است، شرکت ها را بر اساس سیستم های مدیریتی نوین اداره می کنم. یعنی می گویم در اعضای هیات مدیره باید یک فرد آشنا به امور مالی، فردی آشنا به بازاریابی یا تولید وجود داشته باشد. خودم هم هستم. آن ها هر کدام یک رای دارند، خودم دو رای. چون آن ها را از بین نیروهای جوان استخدام می کنم. همه جا کنار آدم های قدیمی یک آدم جدید استخدام می کنم. ۹۹ درصد آن ها فوق لیسانس هستند و از دانشگاه های معتبر فارغ التحصیل شده اند. چون می خواهم از ترکیب تجربه قدیمی ها و علم جدید بهره وری خوبی داشته باشم. این روش را هشت نه سالی هست که پیاده می کنم.

سوال: چه چشم اندازی برای این مجموعه دارید؟ برای نسل آینده آن را چه طور می بینید؟

— من می خواهم این شرکت ها را در حد شرکت های صاحب نام اروپایی امریکایی پیش ببرم. الان دارم با شرکت های بزرگی چون نستله، دنون، کمپینا، بل، هوخلند و امی صحبت می کنم. با هر کدام در زمینه ای خاص برای سرمایه گذاری صحبت می کنم. من محتاج پول نیستم، اما به تجربه دو بیست ساله آنها نیاز دارم. این شرکت ها پس از بررسی هایی که انجام دادند مجموعه ما را به عنوان بهترین در ایران تشخیص دادند. این برای من افتخار است که بعد از پانزده بیست سال به جایی رسیدم که شرکتی اروپایی ما را قبول دارد. توزیع و فروش را از جایی کپی نکردیم، بلکه ابداع کردیم. پیش از ما هیچ کس در ایران لبنیات را در سراسر ایران توزیع نمی کرد، اما ما این کار را انجام دادیم. از ابتدا روی کیفیت کار کردیم. استاندارد کیفی را از اول برای خودمان در نظر گرفتیم که حتی از استاندارد کیفی در ایران هم بالاتر بود. یعنی کیفیت محصولات ما طوری است که اروپایی ها آن را در حد استانداردهای اروپایی می بینند. با امکانات و تجهیزات و ماشین آلاتی که ما کار می کنیم در تصور اروپایی ها نیست که بتوانیم محصولات را با این کیفیت در این جا تولید کنیم و برایشان شگفت آور است.

سوال: به هر حال مسئله جانشین واقعی است که نمی توان از آن فرار کرد. آیا فکر کرده اید این سازمان باید بعد از شما هم حداقل به خوبی الان بچرخد؟

— صد در صد باید بهتر از الان باشد. از روز اول به این موضوع فکر کرده ام. این مجموعه هایی که می سازم هیچ کدام را برای خودم نمی سازم. این ها را به وجود می آورم و تحویل یکی از آقایان می دهم. اگر دیروز من با کمک دوستان، کارخانه ای را راه اندازی کردیم امروز ما در ردیف دوم هستیم. ردیف اول مدیران جوانی هستند که این کارخانه را اداره می کنند. اگر ما کاله را با چهار لیتر شیر راه انداختیم و امروز با چهار صد تن شیر و ده تن پنیر به کارش ادامه می دهد، ما در ردیف دوم هستیم و مدیران جوان این کار را ادامه می دهند. روش ما مثل دوی چهار صد متر است. صد متر اول را ما رفتیم، برای صد متر دوم کار را به مدیران جوان سپردیم. و آن ها هم باید صد متر سوم را به دیگران بسپارند. اما شرکت باید به صورت عمودی بالا برود. من حیفم می آید، چون شرکتهای اروپایی رشدشان از من هم بیش تر است. من می خواهم شتابم را از آنها بیش تر کنم. مجموعه ام را بهتر کنم. من دنبال نوآوری و تاسیس شرکت های جدید هستم.

سوال: آیا ضوابط کاله، شرایط وارد شدن به بورس را دارد؟

— من نمی خواهم وارد بورس بشوم.

سوال: نمی خواهید شرکت را سهامی عام کنید؟

— نه. من نیازی به پول ندارم. من نیاز به اطلاعات و نوآوری دارم. این ها برای من میلیاردها دلار ارزش دارد. من به کمک این اطلاعات می توانم بقیه واحد ها را بهتر بسازم و راهبری کنم. واحدهای جدید را با اصول اروپایی بسازم.

سوال: ضعف های عمده نظام سیاست گذار ما کجاست؟

— من وارد این مقولات نمی شوم کاری به این ها ندارم. هر چه باشد من مسائل را حل می کنم و تا به حال هم همین اتفاق افتاده است. بگذارید مثالی برای شما بزنم. دولت و وزیر صنایع وقت گفت به تو ارز نمی دهم. می خواستم کارخانه لبنی آمل را راه بیندازم. از وزیر وقت در خواست ارز برای وارد کردن ماشین آلات کردم اما نپذیرفتند. این موضوع مرا نا امید نکرد. با ارز آزاد ماشین های دست دوم خریدم و کارم را راه انداختم. یک روز همان آقای وزیر، کارخانه دارها را جمع کرد تا نسبت به ارزی که از دولت گرفته بودند پاسخ گو باشند. من یک کارتن همراه خودم به جلسه برده

بودم. وقتی نوبت به من رسید کارتن را باز کردم و انواع پنیری را که تولید کرده بودیم به ایشان نشان دادم: پنیر گودا، پارمسان، پروسس. پرسید اینها چیست؟ گفتم مگر نمی خواهید پنیر تولید کنید. من بدون ارز دولتی این پنیرها را تولید کرده ام. این آدم یک مرتبه رنگ و رویش عوض شد. اخلاقی عوض شد و گفت آقایان من فردی مثل ایشان می خواهم. گفتم شما ارز را به این ها دادید، کار را از من می خواهید؟ گفت چه می خواهید؟ گفتم ارز، مجوز. به من دوست هزار دلار بدهید که این سه ماشینی که احتیاج دارم بیاورم. به هر حال من با هرسازی که بزنند می رقصم تا بتوانم مشکلم را حل کنم. هدف دارم و هدفم پول در آوردن نیست که بگویم برای من می ارزد یا نمی ارزد. هدف من ایجاد کار است. ایجاد صنعت است. بقای کشور را در صنعت می بینم نه تجارت، متأسفانه مملکت به سمت تجارت پیش می رود.

سوال: تنوع محصول شما زیاد است. حتی محصولاتتی که با سلیقه و ذایقه ایرانی ها هماهنگی ندارد. به همین دلیل بخشی از محصولات شما با استقبال عمومی مواجه نمی شود. با چه نگاهی به تولید محصول جدید می پردازید؟

— من از ابتدا دنبال نوآوری بودم. هر چیزی که در اروپا می دیدم می خواستم این جا تولید کنم. بعضی از محصولاتم مورد استقبال هم واقع نمی شد. دولت ما را به علت نوآوری جریمه می کرد. ما جریمه را هم قبول می کردیم. جنس ما را حراج کردند به این علت که جنس نو تولید می کردیم. اما من باز هم جنس نو تولید می کردم. سهمیه من را قطع کردند. اما باز هم جنس نو تولید می کردم. این یک خواسته است. یادم می آید روزی در شرکت داشتیم ماست می خوردیم. ماست آن موقع ۲/۵ درصد چربی بود که صنایع شیر تولید می کرد. روی میز مقداری خامه بود. با ماست مخلوط کردم دیدم چیز جالب و خوشمزه ای است به مدیر تولید گفتم فردا باید ماست خامه ای تولید کنی؟ گفت ماست خامه ای چیه؟ گفتم: هیچی چربی شیر را بالا می بری یک کمی هم خامه می ریزی می شود ماست خامه ای. چون صنایع شیر (پگاه) ماست ۲/۵ درصد داشت به بچه ها گفتم ماست کارخانه ما باید حداقل سه درصد چربی داشته باشد. ما باید فرق داشته باشیم. در مورد ماست چکیده هم همین اتفاق افتاد. فکر کردم چرا نباید ماست سنتی خودمان را تولید کنیم. شاید بیش از یک سال طول کشید تا ما توانستیم تولید ماست چکیده را ماشینی کنیم.

واقعیت این است که برایم مهم نبود بازار این را قبول می کد یا نه. من تولید و نوآوری را دوست دارم. فکرمی کنم هرکس ذایقه ای دارد. هیچ دلیلی وجود ندارد همه از پنیر فتا خوششان بیاید. من عشقم تولید و نوآوری است. این تنوع تولید باعث ضرر من هم می شود. اما برایم مهم نیست. ضرر را هم قبول می کنم تا لذت ببرم.

بابک بختیاری: کارآفرین برتر بخش خدمات (آیس پک)

- نام شرکت: آیس پک ایرانیان
- موضوع کسب و کار: تهیه بستنی آیس پک و فرائشایز محصولات

در سال ۱۳۵۷ در تهران به دنیا آمدم. پدرم شغل آزاد دارد و مادرم خانه‌دار است. از دوران نوجوانی علاقه زیادی به کسب درآمد فراوان داشتم به طوری که دور از چشم خانواده روبه‌روی مدرسه محله بساط پهن می‌کردم و کیک و نوشابه می‌فروختم. مخالفت خانواده به آنجا رسید که یک روز هنگام کار، با دیدن خانواده، فرار را بر قرار ترجیح دادم. در سال ۱۳۵۷ دوران دبیرستان را در مدرسه موسی بن جعفر (ع) تهران به پایان رساندم. همان سال در رشته عمران وارد دانشگاه شدم، اما بعدها به دلیل مشغله فراوان پس از اتمام ۱۱۰ واحد درسی ترک تحصیل کردم و مدرک فوق‌دیپلم گرفتم.

داستان کسب و کار من از آنجا شروع شد که در اوایل سال ۱۳۷۶ با کمک خانواده یک دستگاه پیکان به مبلغ دومیلیون تومان خریدم و یک روز در میان با یکی از دوستانم با آن کار می‌کردم. پس از مدتی به دلیل علاقه زیاد به فروش مواد غذایی با فروش پیکان و همکاری شوهرخاله‌ام و مقداری قرض، کنج‌برگر را در پاساژ گلستان راه انداختم. اما به دلیل مشکلات مالی فراوان بعد از یک سال، با بدهی دومیلیون تومانی مجبور به کنار گذاشتن این کار شدم. لذا به فکر راه‌اندازی کسب و کاری با هزینه کمتر افتادم. از آنجا که از دوران دبیرستان علاقه زیادی به خوردن ساندویچ داشتم و می‌دانستم بچه‌ها نیز از خوردن ساندویچ در مدرسه لذت می‌برند.

پس از مذاکره با مدیران سه مدرسه توانستم بوفه‌ای را برای مدت یک سال تحصیلی اجاره کنم و با سرمایه بسیار اندک، سه یخچال دست دوم و کهنه و با مبلغ صدوپنجاه هزار تومان، بوفه این مدرسه‌ها را راه‌اندازی کردم. این کار درآمد خوبی داشت. در تابستان به دلیل تعطیلی مدارس به دنبال کار دیگری بودم.

یک روز پدرم به دلیل تعویض لوازم اداری محل کار خود از من خواست تا لوازم فرسوده را بفروشم، من هم در مدت کوتاهی با قیمت مناسب موفق به فروش آنها شدم. وقتی دیدم درآمد خوبی از این راه می‌شود به دست آورد به خرید و فروش لوازم دست دوم روی آوردم به طوری که از طریق آگهی‌های روزنامه لوازم دست دوم خریداری کرده و در طبقه دوم خانه رنگ می‌کردم و پس از آن وارد بازار می‌کردم.

با شروع این کار، بوفه مدارس را تعطیل کردم و طرح ساخت میز تحریر را با پدرم در میان گذاشتن و با تکیه بر تجربه‌های پیشین در زمینه فروش میز تحریر پیشرفت زیادی را در این کار پشت سر نهادم. تا آنجا که مرکز میزهای کامپیوتر رادر خیابان ولیعصر با همکاری یک شریک راه انداختم در ظرف مدت کوتاهی ۲ شعب از مرکز میزهای کامپیوتری را ایجاد کردم اما به دلیل بی‌تجربگی و عجله داشتن برای پیشرفت در اثر سهل‌انگاری در برخورد با شریکم دچار مشکل شده و ورشکست شدم.

از آنجا بود که تنها راه پرداختن دیون خود را در پرورش یک فکر خلاقانه و کسب و کاری جدید دیدم که ایده «سوپر خونه سرویس» به ذهنم خطور کرد که مواد غذایی را به شهروندان می‌رساند. اینجا بود که تصمیم گرفتم برای جلب نظر تولید کنندگان محصولات مختلف برای پخش محصولات آنها به درب منازل در روزنامه آگهی بدهم. به دلیل نداشتن زمان کافی برای پرداختن بدهی‌ها این کار را رها کردم و به فکر راه انداختن کاری دیگر افتادم همیشه با خودم می‌گفتم کاری می‌تواند موفق شود که ایده‌ای نو در برداشته باشد. از دوران کودکی بستنی‌ها را با هم زدن رقیق می‌کردم و با موز یا اسمارتیز هم می‌زدم و می‌خوردم خیلی از این کار لذت می‌بردم.

تصمیم گرفتم این کار را در مقیاس بزرگ عملی کنم. با تکیه بر تجارب کار قبلی که محصولات مختلف برای توزیع به من پیشنهاد می‌شد به این فکر افتادم که یک بستنی متفاوت برای مردم عرضه کنم. فکر متفاوت بودن از ذهنم بیرون نمی‌رفت. تصمیم گرفتم بستنی بسازم رقیق‌تر، حاوی میوه که با بسته‌بندی کردن آن از طریق نی بشود آن را نوشید. پس از شکل‌گیری این ایده در ذهنم نمونه‌های اولیه آن را آماده کردم و برای امتحان به اعضای فامیل و آشنایان دادم. ایده با استقبال خوبی روبه‌رو شد. تصمیم گرفتم ایده خود را عملی کنم. پس از جست‌وجوی فراوان توانستم دستگاه بسته‌بندی کننده لیوان و نی مخصوص که بتواند بستنی در آن جریان یابد را یافته و آماده راه‌اندازی اولین شعبه آیس پک شدم. از همان روز نخست چشم‌انداز جهانی شدن محصول را در ذهنم می‌پروراندم به همین منظور روی تابلوی اولین مغازه خود نوشتم آیس پک شعبه مرکزی و بعد از سنجش توان بالقوه بازار در مکان‌های دیگر شعبات دوم و سوم و ... را راه‌اندازی کردم تا آنجا که هم‌اکنون بالغ بر ۱۲۰ شعبه در ایران و ۱۰ شعبه در کویت، مالزی، دبی و هند در حال فعالیت می‌باشد.

در حال حاضر ۱۲۰۰ نفر به طور مستقیم در شعبات آیس پک مشغول فعالیت هستند و حدود ۵۰۰۰ نفر نیز مشغول فعالیت‌های ستادی، تامین مواد اولیه و توزیع آن می‌باشد. آقای بختیاری مدیر دبیرستان موسی ابن‌جعفر (ع) تهران و آقای تجردی را تاثیرگذار در پیشرفت خود می‌داند. تشکیل گروه آموزشی

برای آموزش فروشندگان و پرسنل آیس پک از دیگر کارهای مهمی است که در این شرکت صورت می‌پذیرد.

آقای بختیاری حفظ حقوق مالکیت معنوی برای نام تجاری و محصول خود را مهم‌ترین مشکل و چالش پیش روی فعالیت‌های شرکت می‌داند. ایشان امیدوار است به واسطه محصول جهانی خود توانایی‌های ایران و ایرانی را به همه جهانیان اثبات کند.

بیژن پاکزاد: برند بیژن، موفق‌ترین فروشنده ایرانی

آیا تا به حال به این موضوع اندیشیده‌اید که انسان‌های فوق‌العاده پولدار، برای خرید لباس، عطر و لوازم آرایشی به کدام مغازه می‌روند؟ منظورمان افرادی مانند "ملکه انگلیس" یا "سلطان برونی" یا "پرنس چارلز" و "بیل گیتس" و امثالهم است! به هر حال شاید تعداد پولدارهای روی زمین بسیار کمتر از انسان‌های عادی و متوسط باشد اما درمقابل، قدرت خرید و توان پول خرج کردن این افراد را هم نمی‌توان نادیده گرفت و اگر کسی بتواند نظر این مشتریان را به سوی خود جلب کند و سفارشات آنها را بگیرد، مسلماً ثروت کلانی را به دست خواهد آورد. ثروتی که می‌تواند فرد را از همه ثروتمندتر سازد.

بیژن پاکزاد، یکی از این عرضه‌کنندگان گران‌ترین اقلام و سفارشات، برای پول‌دارترین ساکنین روی زمین است. او در یک خانواده فوق‌العاده پولدار در تهران متولد شد. جهت تحصیل به مدرسه پولدارهای سوئیس، یعنی "Le Rosey" رفت و در آنجا با شاهزاده‌های بزرگ مانند "پرنس ریتز" هم‌کلاس شد. درحقیقت تعداد زیادی از مشتریانش را بیژن در همان مدرسه سوئیسی شناسایی و شکار کرد. او همانجا دریافت که سلیقه‌ی آدم‌های پولدار چگونه است و به چه شکلی می‌توان نظر آنها را برای خرید و سفارش اجناس به سوی خود جلب کرد. "بیژن پاکزاد" اکنون درآمد سالانه‌اش از فروش عطرها و ادکلن‌های "DNA" بیش از ۳۰۰ میلیون دلار در سال است و صاحب یکی از با شکوه‌ترین و گران‌قیمت‌ترین فروشگاه‌های نیویورک است که درب این فروشگاه، فقط به روی مشتریان خاص و به سفارش آنها باز می‌شود. بیژن دارای یک هواپیمای جت خصوصی نیز هست. آن دسته از مشتریانی که نمی‌توانند به فروشگاه او بیایند، او شخصاً به نزد ایشان می‌رود و برای آنها مدل لباس، تی شرت، عطر و ... طراحی می‌کند. او یک پول‌آفرین واقعی است و خیلی از پولدارها و توانگرهای دنیا به داشتن نام او روی عطر خود یا لباس‌های خویش افتخار می‌کنند. اجازه دهید تا با بیژن مصاحبه‌ای داشته باشیم.

راز نیرومندی و جوان ماندن من در این است که هر روز چیز تازه‌ای یاد می‌گیرم.

سوال: بیژن چه اتفاقی افتاد که تو یک باره تبدیل به یک اسطوره در جهان مد و هنر شدی؟

— راستش را بخواهید از همان کودکی احساس می‌کردم فرد مشهوری می‌شوم. پدرم می‌خواست من دکتر یا وکیل شوم. رشته تحصیلی‌ام مهندسی بود که هیچ علاقه‌ای بدان نداشتم، همه شوق من به جانب طراحی بود و با علاقه وصف‌ناپذیری بدان می‌پرداختم. از سوئیس به آمریکا رفتم و در آنجا در رشته بازاریابی به تحصیل پرداختم و همانجا این فکر در من قوت گرفت که مد اروپا را به آمریکا بکشانم.

سوال: چگونه موفق شدی اعتماد این همه آدم‌های متفاوت را بسوی خود جلب کنی؟

— با اهمیت دادن به تک‌تک مشتری‌انم. هدف من همیشه شناختن مشتری و توقعات او بوده است. حتی امروز نیز با اینکه تعداد مشتریان بسیار زیاد شده است، من تک‌تک آنها را می‌شناسم. به عنوان مثال لباس یک ستاره سینما باید با یک قاضی دادگاه متفاوت باشد، وقتی لباس را برای فردی طراحی می‌کنم، باید بدانم که او در آن لباس چه خواهد کرد. در مورد من جوکی ساخته‌اند با این مضمون "افراد مانند وودی آلن داخل فروشگاه می‌شوند و مانند کری گرانت خارج می‌شوند."

سوال: در چه سالی اولین نمایشگاه مد را برگزار کردی؟

— در سال ۱۹۷۶ با کمک مالی یکی از هموطنانم نمایشگاهی مجلل ترتیب دادم. نمایشگاه دارای میزهایی از سنگ مرمر کمیاب و لوسترهایی گران قیمت بود و افرادی مانند "خوان کارلوس" پادشاه اسپانیا، شاه اردن و سلطان بروئنی را به خود جلب نمود.

سوال: اولین برخورد کارگزاران تو پس از ورود مشتری چگونه است؟

— من از آنها خواسته‌ام قبل از هر پرسشی ابتدا از او پذیرایی بعمل آورند و سپس با او گفت و گو داشته باشند. از علایق و سوابق و اهدافش اطلاع حاصل نمایند و از این طریق بتوانند نوع لباس مورد علاقه‌اش را طراحی کنند، مثلاً هنگامی که "رونالد ریگان" رییس جمهور سابق آمریکا از من لباس گرم خواست، پارچه جین را با آستری از پوست مینک برایش طراحی کردم. البته گاهی هم اگر افراد قادر به حضور در فروشگاه نباشند، من به همراه خیاطان خود به نزد آنان می‌روم.

سوال: پارچه‌هایت را از کجا تامین می‌کنی؟

— از تولیدکننده‌های معتبر که قبلاً آزمایش شده‌اند. من ابتدا قبل از سفارش، لباسی از پارچه مورد نظر را می‌پوشم تا کیفیت آن را بررسی کنم و اگر مقبول افتاد، تا سه برابر هزینه اصلی را به تولیدکننده پرداخت می‌کنم تا حقوق انحصاری آن کالا را تضمین نماید. این یکی از مشخصه‌های کار من است و دلیل آنهم اهمیتی است که به کیفیت کالای خود می‌نهم. شاید در نظر برخی، این کارها زیاده‌روی جلوه کند.

سوال: در مورد عطریات چه توفیقی به دست آورده‌اید؟

— سال‌های زیادی طول کشید تا من عطری را درست کنم که متفاوت باشد، حتی طرح شیشه آن ۸۰۰ بار پیش‌نویسی شد تا اینکه مورد قبول من واقع شد. من عطر زنانه نمی‌خواستم، مخصوصاً که لباس‌های من همگی مردانه هستند. از همین رو با زنان بسیاری مصاحبه کردم تا بدانم چه بویی را برای مرد می‌پسندند و نهایتاً موفق شدم در سال ۱۹۸۸ عطر مردانه بیژن را تولید کنم که جایزه اسکار نیویورک را برای بهترین عطر دریافت کرد. البته بعدها عطر زنانه هم تولید کردم و به پاس قدردانی از زنانی که همواره حامی من بوده‌اند، به ایشان تقدیم نمودم. در یک جمله بگو برای پول کار می‌کنی یا عشق؟ البته عشق به کار، من از اینکه تولیداتی منحصر به فرد دارم لذت می‌برم. من به کار کردن هفت روز هفته نیاز ندارم، اما این کار را انجام می‌دهم چون به کارم عشق می‌ورزم.

سوال: بیژن! تو برای آدمهای معمولی، محصول تولید نمی‌کنی؟ خریداران تو قشر خاصی از جامعه هستند که شاید تعداد آنها در کل دنیا به بیست و پنج هزار نفر هم نرسد. چرا این طبقه خاص از جامعه را به عنوان مشتریان اصلی خود انتخاب کرده‌ای؟

— این مساله چندان هم درست نیست. هر چند عطرها بیژن یا لباس‌های بیژن گران قیمت‌اند، اما خیلی از انسان‌های معمولی هم می‌توانند آن را در مغازه‌های معتبر کشورشان خریداری کنند. من برای پولدارترین‌های روی زمین حساب جداگانه‌ای باز کرده‌ام، اما این دلیل نمی‌شود کسانی را که خیلی پولدار نیستند در نظر نگیرم. بسیاری از بازدیدکنندگان فروشگاه‌های زنجیره‌ای بیژن، در نیویورک و در دنیا از طبقه عادی و نسبتاً مرفه جامعه هستند.

سوال: موفقیت فوق‌العاده کنونی خود را نتیجه چه میدانی؟

— نتیجه مطالعه، تأمل و شکار فرصت‌های طلایی، تخصص و علاقه‌ی من در علم شیمی است و در سال ۱۹۸۱ موفق شدم جایزه "Ig Nobel" را به خاطر عرضه عطرها و ادکلن‌های "DNA" به نام

خودم بگیرم. من با عرضه این عطرها و ادکلن‌های جادویی، ابتدا برای مردان و بعد برای زنان توانستم معنای عطر واقعی را به مردم بشناسانم و از این راه به ثروتی رویایی دست یابم. درحال حاضر درآمد سالانه من از بابت فروش عطرها بیژن در سطح جهان، قریب ۳۰۰ میلیون دلار است، حال آنکه در آمد حاصل از طراحی لباس، یک دهم آن یعنی سی میلیون دلار در سال است. من به این اصل معتقدم که اگر قرار باشد "کائنات"، ایده‌های را به ذهن و دل یک انسان الهام کند، به سراغ انسانی می‌رود که آمادگی علمی و ذهنی پذیرش آن الهام را داشته باشد. من از همان دوران تحصیلی به دنبال عرضه محصولی به رقیب و گران قیمت می‌گشتم و عطرها و ادکلن‌های "DNA" همان چیزی است که سال‌های جوانی‌ام را در جست و جوی آن سپری ساختم. در حال حاضر موسسه بزرگ تولید عطرها بیژن را به نام سه فرزندم نموده‌ام تا آنها از همین الان که زنده‌ام، مدیریت و راهبری بزرگترین و ثروتمندترین شرکت عطر سازی دنیا را بیاموزند.

سوال: می‌گویند فروشگاه‌های قصرمانند داری که آن را برای پولدارترین ساکنین روی زمین آماده نموده‌ای تا برای ساعتی در سکوت و آرامش هر چه را می‌خواهند از آن جا بخرند. چه شد که به فکر ساختن این فروشگاه قصر مانند افتادی؟

– شم اقتصادی! من یک تاجرزاده‌ام و در خانواده‌ای بزرگ شدم که فرهنگ پول سازی و پول‌آفرینی در آن غالب بود. بر این باورم که در رگ‌های من به جای خون، رودخانه‌ای از طلا جاری است و تک‌تک سلول‌های وجود من از الماس ساخته شده‌اند. من خودم را بسیار گرانب‌ها می‌دانم و بر این اعتقادم که اگر یکی از پولدارهای دنیا به نیویورک بیاید و بخواهد از فروشگاه‌های خرید کند، حتماً باید این خرید از فروشگاه من صورت گیرد. یک سفارش چهار صد هزار دلاری، حداقل خریدی است که من از مشتری‌انم انتظار دارم و مشتریان من نیز خوب می‌دانند چه موقع از من، باز کردن درب فروشگاه را تقاضا کنند. فروشگاه بیژن هر چند به صورت شبانه‌روزی فعال است اما درب آن فقط به روی مشتریان خاصی باز می‌شود. دیوارهای سفید این فروشگاه هر هفته رنگ می‌شوند.

سوال: آیا ثروت پدری در موفقیت شما تاثیری داشته است؟

– الان که به گذشته نگاه می‌کنم، می‌بینم بیشتر از ثروت پدر، خلاقیت، نوآوری و خوداتکایی خودم را در این جایگاه قراردادده است. به هر حال ثروت پاکزادی‌ها را خیلی‌های دیگر هم داشتند اما پسر هیچکدام از آنها بیژن نشد. اکنون من در موسساتم کارمندان ثروتمند را استخدام نمی‌کنم، بلکه شبانه‌روز در جست‌وجوی افراد خلاق و توانمند هستم. تجربه به من ثابت نموده است که این افراد

در کمترین زمان قابل تصور، ثروت و مکنت را به دست خواهند آورد و می‌توانند شرایط رفتاری و ذهنی لازم، برای برخورد با پولدارترین‌های روی زمین را پیدا کنند.

سوال: جدیدترین ایده و خلاقانه‌ترین محصولی که عرضه کرده‌ای چیست؟

— یک ضرب‌المثل فارسی به خاطر دارم که می‌گوید: زندگی پیچ و خم زیادی دارد. من هم یک عطر پرپیچ و خم با بهترین و الهام‌بخش‌ترین رایحه‌های عالم ساخته‌ام به نام "Bijan with a Twist" می‌توان آن را "بیژن پرپیچ و خم" ترجمه کرد. طراحی شکل ظاهری شیشه عطر و از همه مهم‌تر بوی دل‌انگیز، هیجان‌آور و آرام‌بخش این عطر که می‌توانم به جرات بگویم معجونی از رایحه‌های متضاد اما خواستنی است، باعث شده تا من "بیژن پر پیچ و خم" را از همه‌ی محصولاتم بیشتر دوست بدارم.

سوال: برای ایرانیانی که علاقه مندند، مانند تو در دریای ثروت شنا کنند، چه پیامی داری؟

— اول باید لیاقت و شایستگی حفظ، نگهداری و احترام گذاشتن به ثروت را در خود ایجاد نمایید. پول و به تبع آن خریداران پولدار، وطن و ملیت خاصی ندارند. ثروت باعث می‌شود که آنها به راحتی به امن‌ترین، مطمئن‌ترین و آرام‌ترین نقطه کره زمین کوچ کنند. بنابراین اگر به پول بی‌احترامی کنید، برای آن خط و نشان بکشید، شرط و شروط برایش تعیین کنید، به پول توهین کنید و آن را در جای نامناسب و برای خرید آشغال خرج کنید، خب طبیعی است که با اینکار بی‌لیاقتی خود را در حفظ پول ثابت نموده و پول و ثروت سراغ شما نمی‌آید! نباید هم بیاید. اصلاً چرا باید ثروت سراغ کسی برود که قصد نابودی‌اش را دارد! کدام پدیده عالم را سراغ دارید چنین باشد که پول دوم‌اش باشد؟ آدم‌های پولدار دوست ندارند همه ثرویشان را صرف کمک به دیگران کنند. خیلی از آنها مایلند با ثروتی که به دست آورده‌اند، از زندگی لذت ببرند. آنها می‌خواهند با ثروت خود بهترین‌ها را بخرند. بهترین احترام را دریافت کنند. با مودب‌ترین یا تمیزترین و با تیزهوش‌ترین انسان‌ها دم‌خور باشند. خوب طبیعی است اینجا همان جایی است که "بیژن" و همه آدم‌هایی که علاقه‌مندند مانند او در دریای ثروت شنا کنند، وارد عمل شوند. به خاطر دارم روزی یکی از میلیونرهای آفریقایی برای خرید به قصر فروشگاه‌های من در نیویورک آمد. او در فضای آرام و دلنشینی که من، حساب شده در تمام فروشگاه ایجاد کرده‌ام، قدم زد و با شوق وصف‌ناپذیری اجناس داخل فروشگاه را بازدید نمود. ناگهان حالش به هم خورد و روی پله‌ها و فرش‌های نفیس استفرغ کرد. خدمتکاران و کارکنان فروشگاه بلافاصله چهره درهم کشیدند و خواستند واکنش نشان دهند که با نگاهی سریع به همه آنها گفتم که حق ندارند چنین کنند. وقتی بازدید تمام شد و آن میلیونر با یک



خرید ۲۰۰ هزار دلاری از فروشگاه خارج شد، از خدمتکاران خواستم راه پله و فرش ها را تمیز کنند. به آنها گفتم که مشتری وقتی وارد مغازه میشود، درحقیقت صاحب آن است، چرا که بالقوه می تواند هر کالایی را بخرد. این حق مشتری است و باید به این حق او احترام گذاشت.

سوال: آیا از زندگی لذت می برید؟

— چرا نه؟ اگر لذت نبرم چه کنم؟ زندگی من مال خودم است و دوست دارم آن را هر طوری که میخواهم احساس کنم. چرا نباید چنین کنم؟

سوال: ممکن است یک نمونه از شیوه تبلیغات خود را بیان کنی؟

— یکی از آخرین تبلیغات من اینطور آغاز می شود: یکی بود یکی نبود، در سرزمینی دور مرد جوانی زندگی می کرد که به کیفیت عشق می ورزید.

سوال: آخرین پیام شما برای خوانندگان موفقیت در ایران چیست؟

— درست است که کارخانجات و مغازه های من در اروپا، آمریکا و نیویورک است، اما می توانید برای دیدن محصولات بیژن، بدون هیچ محدودیتی، مستقیماً از داخل منزل وارد فروشگاه اینترنتی بیژن (www.bijan.com) شوید و آخرین محصولات بیژن را آنجا ببینید. دوست دارم با شما صحبت کنم و نظرتان را در مورد محصولات خودم بیشتر بدانم.

سید محمد هاشمی: شرکت کاجیران

- نام و نام خواندگی: سید محمد هاشمی
- نام محصول: انواع مختلف چرخ خیاطی
- شرکت: کاجیران
- تحصیلات: لیسانس اقتصاد

در سال ۱۳۲۶ در اراک به دنیا آمدم. تحصیلات ابتدایی را در اراک گذراندم و سپس با خانواده به تهران آمدم. در دوران کودکی سرکش و لجباز بودم. هر چیزی که از لحاظ خودم انجام دادنش درست بود روی آن پا فشاری می کردم خیلی حساس بودم و طبیعتاً زود هم عصبی می شدم. اصولاً آدم خاصی بودم. زمانی که درس می خواندم افکاری در ذهنم بود که همیشه نسبت به سنم طبیعی نبوده یعنی اگر ۱۵ ساله بودم افکاری داشتم که آن زمان مرا از سایرین جدا می کرد و همین باعث می شد که در حین



تحصیل با وجود اینکه وضع خانواده ام خوب بود همیشه در حال کار و فعالیت بودم و دوست داشتم وجود خودم را اثبات کنم و برای موفقیت از دیگران کمک نگیرم.

دوران دانشگاه را در رشته اقتصاد در دانشگاه ملی آن زمان گذراندم. در دوران تحصیل، برای نیاز مالی کار نمی کردم و بیشتر برای تجربه به فعالیت می پرداختم. ویزیتور بودم و در زمینه ی تحقیقات بازاریابی هم مدارکی داشتم و همیشه سعی می کردم با افراد موفق تماس داشته باشم و به عنوان ویزیتور نظراتشان را می پرسیدم و همین باعث موفقیتیم شد.

بعد از اتمام درس به علت اینکه تنها پسر خانواده بودم و سن پدرم بالای ۶۰ سال بود از خدمت سربازی معاف شدم لذا خیلی زود شروع به کار کردم و سرمایه ای جمع نمودم و در سن ۲۴ سالگی ازدواج کرده و مستقل شدم. در جوانی مدتی را در انگلیس گذراندم و بعد به ایران آمدم. پدر یکی از دوستانم کارش واردات لوازم خانگی و چرخ خیاطی بود به همین خاطر دوستم به من پیشنهاد کرد که این کار را ادامه دهیم و ما شروع کار واردات چرخ خیاطی و لوازم خانگی کردیم در آن زمان سرمایه نداشتیم ولی نیروی کار داشتیم.

با شروع جنگ تصمیم گرفتم با تأسیس یک شرکت که خودم عضو هیئت مدیره آن بودم این پروژه را پیاده کنم. در موفقیت من دو عامل وجود داشت یکی عامل علمی که تلاش کردیم تکنولوژی را از یک شرکت آلمانی خریدای کنیم و بر مبنای این تکنولوژی، ماشین آلات و سخت افزار این طرح را آماده کردیم و علت ایمان و اعتقاد به خدا بود که به ما کمک کرد در برابر مشکلات و سختی ها مقاومت کنیم.

ما مشکل Finance داشتیم و به همین دلیل بانک ها پول و تسهیلات لازم در اختیار ما قرار نمی دادند و می خواستند جلوی اعتبارات ما را بگیرند ولی به هر حال ما شروع به کار کردیم و توانستیم بدون کمک از آنها، تولید را راه اندازی کنیم و به سطح بالایی برسایم و به خود کفایی برسیم به طوری که ۹۰٪ از قطعات چرخ خیاطی را خودمان بسازیم که کیفیت آن برابر با کیفیت تولیدات آلمان باشد.

در کار ما کیفیت محصولات بالا بود ولی قیمت آن ارزان نبود. ما سعی کردیم محصولاتی را تولید کنیم که هم کیفیت بالا داشته باشد و هم ارزان قیمت باشد و توانستیم به این هدف دست یابیم. ما توانستیم از تجربیات دیگران استفاده کنیم. ما از کار مهندسی معکوس بسیار نتیجه گرفتیم و زمان را کشتیم. من تنها کاری که در مهندسی معکوس می کنم این است که قطعات را بهینه می کنم یعنی قطعات چرخ خیاطی که پنج سال پیش ساخته شده را باز می کنم و این قطعات را بهینه سازی می نمایم.

ما باید در کوتاه مدت برنامه ریزی کنیم و زمان را از دست ندهیم. طرح بلند مدت را به دلیل اینکه تکنولوژی روز به روز در حال تغییر است نمی پسندم، چون اگر ایده ای دارید که تا ۴ سال آینده جواب می دهد ایده مطلوبی نیست زیرا تا آن زمان تحولات صنعتی گسترش می یابد و همه چیز عوض می شود. در کار صنعتی زمان باید کوتاه و به سرعت باشد. من بارها در جوانی با شکست مالی مواجه شدم ولی مقاومت کردم و موفق هم شدم.

کارخانه ی ما ده سال است که راه اندازی شده و تا به حال یک ریال سود به شرکایش نداده است و هر چه سود داشتیم در خودش ذخیره شده سرمایه را برای ادامه ی کار بالا برده است. شاید فقط یک سال ۱۰٪ سود به شرکاء دادیم ولی خیلی سالها پول هم از آنها گرفته ایم و علت موفقیت ما هم در این است که بخش خصوصی است و سود تقسیم نمی شود.

بهروز فروتن: شرکت بهروز

- نام و نام خانوادگی: بهروز فروتن
- نام محصول: انواع سس ها، ترشیجات، کنسروجات و محصولات متنوع غذایی
- شرکت: بهروز
- تحصیلات: لیسانس مدیریت

من بهروز فروتن در سال ۱۳۲۴ در تهران متولد شدم و در امیریه ی تهران بزرگ شدم. در سن ده سالگی پدرم را از دست دادم. ایشان رئیس اداره ی آگاهی بود البته زمانی که من به دنیا آمدم بازنشسته شده بودند. مهمترین چیزی که از پدرم به یاد دارم این است که میگفت انسان باید جوهر کار داشته باشد. در زمانی که ایشان در قید حیات بودند ما از نظر مالی چندان مشکلی نداشتیم با این حال ایشان اصرار داشتند ما در ایام تعطیل کار کنیم. مهم نبود چه کاری انجام می دهیم بلکه مهم این بود که با فرهنگ کار آشنا شویم.

از بچگی سختی زندگی را ناخواسته حس کردم قبل از اینکه زندگی را بینم سختی زندگی برایم نمایان شد به همین دلیل احساس می کنم یک حالت خود ساختگی خاص دارم. با وجود اینکه بچه ضعیفی بودم، اول کارهای شخصی انجام می دادم مثلاً تابستان ها شکلات و اسباب بازی می فروختم. بعد به دنبال کار فنی رفتم و اکثر مواقع درآمدم را برای مسائل تحصیلی یا هزینه ی روزمره مصرف می کردم بیشتر درآمدم را هم به مادرم می دادم تا برایم پس انداز کند. پس از فوت پدرم خیلی از امکانات از ما



گرفته شد ولی مادرم با گذشت و عاطفه ای که داشت سرپرستی ما را به عهده گرفت. مادرم را هم پانزده سال پیش از دست دادم.

در هر حال با همه ی مشکلاتی که بود من هم درس خواندم و هم کار کردم و از حاصل کارم، درسم را ادامه دادم. مادرم در این کار مرا بسیار تشویق کردند به نظر من هیچ انسانی موفق نمی شود مگر اینکه تشویق بشود و یا خودش را باور داشته باشد. تشویق، انگیزه و قدرت و روحیه ای ایجاد می کند که انسان بیش از توان جسمی اش کار کند. من وضعیت استثنایی داشتم چون پدرم را از دست داده بودم یک مقدار فکرم جلوتر از ذهنم بود. از درک مفاهیم و راهنمایی دیگران بهترین بهره را می بردم و موقعیت را خوب می سنجیدم و جلو می رفتم.

یک دوره ی شبانه روزی در اداره وزارت کشاورزی و صنایع معادن بود که دیپلم فنی می دادند. اگر چه جدا شدن از خانواده خیلی سخت بود ولی چون من به کار فنی خیلی علاقه داشتم و به انجا رفتم و در رشته ی مدل سازی و ریخته گری درس خواندم بعد به کلاسهای شبانه دانشگاه تهران رفتم و لیسانس مدیریت گرفتم. به این دلیل کلاسهای شبانه را انتخاب کردم که می خواستم روزها کار کنم. سپس معلم آزاد شدم و مدتی بعد امتیاز یک دبیرستان را خریدم و شروع به کار کردم. من از تمام کارهایی که در دوران زندگی ام انجام دادم راضی هستم سختیها را پذیرفتم تا بتوانم از خوبی ها لذت ببرم. موفقیت های من از لا به لای شکست ها و سختی ها به دست آمده است. یک مدیر کسی است که بپذیرد مشکل را باید حل کند و متعهد باشد.

من کارم را از درون خانه شروع کردم مواد غذایی درست می کردم و به فروشگاهها می دادم ولی آنها کالاهای من را نمی خریدند. بالاخره خانه ام را فروختم و با پول آن کار را شروع کردم به تدریج با ۱۱ نفر از بستگانم شریک شدم. در حال حاضر ما نزدیک به ۱۰۰۰ نفر پرسنل داریم و شش نقطه از کشور تحت لیسانس صنایع غذایی بهروز کار می کنند. من در مورد صنایع غذایی اطلاعات فنی نداشتم و بدون داشتن سرمایه و امکانات کار را شروع کردم و جلو رفتم و رمز موفقیت من این بود که از سختی کار لذت می بردم و از حضور پر تلاش همکارانم و بودن در بین آنها خوشحال می شوم.

من فکر می کنم هر کسی خودش را باور داشت موفق می شود. اگر به خودت احترام گذاشتی و برای باورت ایستادگی کردی و در مقابل اشتباهت عذر خواهی کردی خودت را شناخته ای. ما باید سعی کنیم نکات منفی و مثبت خودمان را بشناسیم و خودمان را باور داشته باشیم. من زندگی را اول در ذهنم ترسیم می کنم و اگر ایرادی داشت آن را تغییر می دهم یعنی روی حرفهای متعصب نیستم و پذیرای حرفهای دیگران هستم تکامل را در خودم نمی بینم بلکه در جمع می بینم. ما نباید کار را عار بدانیم

ارزش کار باید مهم باشد. من در ۴۵ سال پیش کار را بازی می دانستم و این کارها را انجام می دادم و امروز هم همین کار را انجام می دهم چون امروز هم کار را بازی می دانم.

سید محمد رضا گرامی: شرکت گلستان

- نام و نام خانوادگی: سید محمد رضا گرامی
- نام محصول: چای، برنج و پسته و صادرات آن به کشورهای خارجی
- شرکت: گلستان
- تحصیلات: لیسانس مدیریت بازرگانی

در یک خانواده ی سنتی در استان یزد و در محله ی دریان نو متولد شدم. در آن زمان پدرم کار و صادرات چای را داشت و یک شرکت مرغداری هم به نام سیمرخ تاسیس کرده بود که با یک شرکت آمریکایی همکاری می کرد. پدرم علاقه زیادی داشت که فرزندانش تحصیلات عالی داشته باشند و عقیده داشت اگر شرایط خوب تحصیل در ایران نبود به خارج بروند در نتیجه همه ی ما برای تحصیل به آمریکا رفتیم.

من تا سن ۱۶ سالگی در ایران بودم و بعد از آن به خارج از کشور رفتم در آنجا صبح و بعد از ظهر کار می کردم و شبها در یک رستوران مشغول بودم. در رشته کامپیوتر مشغول به تحصیل شدم. بعد از انقلاب درس را رها کردم و به ایران آمدم و مجدداً در رشته مدیریت بازرگانی به تحصیل پرداختم.

من بیشتر دنبال کار تجارت و تلفیق کار با سیستم مکانیزه با کامپیوتر بودم و از آرزوهایی که داشتم این بود که کاری را در ایران به صورت کامپیوتری و تلفیق شده با تکنیک روز در آورم که این خودش گرایشی را در من ایجاد کرده بود که به دنبال رشته دوم یعنی کامپیوتر بروم. وقتی به ایران آمدم تازه نفس بودم بنابراین پنج ماه سعی کردم با مشکلاتی که وجود داشت آشنا شوم و به حل آنها پردازم ولی مشکلات به حدی پیچیده بود که اگر می خواستم به عمق مسائل پی ببرم یک سال به طول می انجامید این بود که با برادر و پدرم به توافق رسیدم که خودشان راه حل مشکلات را پیدا کنند و من فعالیت جدیدی را آغاز کنم.

آن زمان شرکت گلستان به خاطر محدودیت واردات، فعالیتش متوقف شده بود و نمی توانست کار بسته بندی چای را انجام دهد و یک شرکت دیگری هم بود که ما از نظر اجرایی زیاد در آن دخیل نبودیم، ولی از نظر مالی به آنها متعهد بودیم که شرکت ایران سرعت بود و نزدیک به ۵۰۰ کامیون حمل و نقل داشت که مواد اولیه را از بنادر به کارخانه ها می بردند و مشکل آنها هم این بود که به خاطر



شلوغی انقلاب، راننده کامیونها کار را تعطیل کرده بودند و کسی نبود که به شرکت نظم بدهد بنابراین من متوجه شدم حل مشکل از عهده ی من خارج است و نمی توانم بر این مشکل فائق آیم پس به دنبال یک کار جدید و نو رفتم.

کار تجارت و بازرگانی را در سطح واردات شروع کردم ولی متوجه شدم که واردات هم قرار نیست در دست بخش خصوصی قرار بگیرد و دولت تصمیم گرفته که بخش واردات را نیز در اختیار خود بگیرد، آن را نیز فوراً رها کردم و به دنبال کار تولیدی رفتم. آن زمان به دلیل محدودیت هایی که در صادرات چای وجود داشت و نیازی که به چای تی بک احساس می شد، به دنبال کار چای رفتم.

یکی از ماشین آلات فرسوده ای که در شرکت چای گلستان باقی مانده بود و هیچ استفاده ای از آن نمی شد، به مدت سه ماه تعمیر کردیم و دستگاه را به راه انداختیم مقداری هم مواد اولیه در انبار بود که بسته بندی کرده و به بازار عرضه کردیم بلافاصله تقاضای زیادی برای تولید عمده به ما شد.

از جمله مصرف کننده های عمده ی این چای را، ارگانهای هواپیمایی کشوری و ارتشی تشکیل می دادند که برای مصرف روزانه در جبهه استفاده می کردند که ما ظرف سه ماه متوجه شدیم که جوابگوی تقاضای بازار نخواهیم بود. و تصمیم گرفتیم دستگاه دیگری را وارد کنیم ولی با توجه به محدودیتهایی که وزارت صنایع از نظر ارزی داشت و ارز را به کالاهای ضروری تخصیص می دادند این ارز را برای ورود این دستگاه اختصاص ندادند و عنوان کردند که چای کیسه ای جزء کالاهای لوکس است ولی من با این اعتقاد موافق نبودم بنابراین تصمیم گرفتیم از روی این دستگاه کپی کنیم.

این دستگاه شبها تولید می کرد و روزها قطعات دستگاه را باز می کردیم و از روی آن قطعات کپی می کردیم.

دو سال طول کشید که دو دستگاه را کپی برداری کنیم نتیجه ی این کار برای من افتخار آمیز بود. ولی مشکلی که داشتیم کاغذ فیلتر این دستگاه باید از خارج وارد می شد که وزارت صنایع ارز حاصل از خرید اینها را به ما نمی داد پس ما تصمیم گرفتیم که پسته صادر کنیم و ارز حاصل از صادرات پسته را کاغذ فیلتر بخریم. بعد از آن دو سالی از نظر مواد اولیه تامین بودیم که دوباره به توسعه ی دستگاهها پرداختیم و حدود ۶۰، ۷۰ دستگاه کپی کردیم و کار را توسعه دادیم و به موفقیت رسیدیم. صادرات پسته را بیشتر کردیم تا جایی که از نظر مواد اولیه تامین شدیم و پسته حجم بالایی از صادرات را به خودش اختصاص داد به صورتی که مازاد ارز داشتیم.



در اواخر سال ۶۷، صادرات پسته به صورتی بود که دیگر نمی توانستیم پسته را به راحتی از مالک آن خریداری کنیم. بنابراین تصمیم گرفتیم کالاهای مورد نیاز پسته کاران را وارد کنیم. از جمله اقلامی که پسته کار نیاز داشت وانت بار بود. به همین دلیل ما در ازای صادرات پسته، وانت بار وارد می کردیم. تا اینکه واردت خودرو از سال ۷۰ مقررات خاص خودش را پیدا کرد و تبدیل به واردات آزاد شد. بنابراین ما علاوه بر واردات وانت، شروع به واردات سواری کردیم. ما نه تنها برای پسته کار بلکه برای مردم عادی هم خودرو وارد می کردیم. این فعالیت ما در خودرو باعث شد نمایندگی میتسویشی و هیوندا را بگیریم. از آن پس ما به مردم ماشین می دادیم و مردم یک پیش پرداخت به ما می دادند که به واسطه ی آن پسته وارد می کردیم و پول آن را به کارخانه میتسویشی و هیوندا می دادیم.

کار ما یک جریان چرخشی داشت تا جایی که حدود ۶۰۰۰ ماشین را از مردم پولش را می گرفتیم و پسته می خریدیم و به خارج می فرستادیم و پول ناشی از فروش پسته را به ماشین تبدیل می کردیم و اینجا به مردم تحویل می دادیم. اوایل سال ۷۴، دولت جلوی واردات ماشین را گرفت که ما در آن زمان ۶۰۰۰ ماشین وارد کرده بودیم که مجبور شدیم ماشین ها را برگردانیم. این کار ضرر بسیاری داشت و بحران شدیدی برای تجارت ما بود چون فروش این تعداد ماشین در خارج از کشور کار ساده ای نبود.

ما هر چه ملک و زمین و داشتیم فروختیم تا پول مردم را بدهیم تا اواخر سال ۷۸ که توانستیم آخرین ماشین ها را به صورت اوراقی بفروشیم که برادر کوچکم سهم بسیاری در فروش این ماشین ها داشت که متأسفانه در اثر این کار در خارج از کشور بیمار شد و در گذشت.

علی فرزانی: رستوران های زنجیره ای هاید

اگر به ۱۰ سال قبل برگردیم، به یاد می آوریم که هیچ خبری از این همه رستوران های رنگارنگ نبود، حتی در پایتخت بزرگ و گاهی دوست داشتنی چند ساندویچ فروشی خیلی معمولی با تنوع غذایی محدود به چشم می خورد. حتی در خیابان های اصلی شهر که این روزها به دلیل تعدد رستوران ها در شب های تعطیل به پارکینگی مبدل می شوند هم اثری از رستوران های زرد، نارنجی و بنفش با تابلوهای نقاشی رنگارنگ نبود. قصه از اینجا شروع می شود که ۱۰ سال پیش که هنوز خبری از این تعداد رستوران جورواجور نبود، یک جوان بیست و چند ساله به تنهایی و بدون کمک خانواده همراه با یک شریک شعبة اول ساندویچ هاید را افتتاح کرد. حالا بعد از گذشت چند سال تعداد شعبه ها و تنوع غذاهای آن افزایش پیدا کرده است.

علی فرزاملی ۳۷ ساله و اهل اردبیل مدیرکل شعبه‌های هایدرا است. طرح‌ها و برنامه‌های زیادی برای آینده دارد که بیشتر در راستای اشتغال آفرینی و توسعه کارش است. او به مدرن‌تر و بهداشتی‌تر شدن می‌اندیشد و به امید روزی است که بتواند غذایی با کیفیت و طعمی بهتر از امروز به مشتریان خود ارائه کند. علی فرزاملی در راستای شغل خود مدرک کارشناسی را در رشته صنایع غذایی از دانشگاه راج‌ویل آمریکا گرفته است. با وجود مشغله زیاد او مدت زیادی را برای گفت‌وگو منتظر ماندیم، به دلیل اینکه پیشرفت و رشد کارش می‌تواند الگوی خوبی برای دیگران باشد.

سوال: آخرین بار کی غذای هایدرا را خوردید؟

— دو روز پیش ناهار.

سوال: چی خوردید؟

— ژامبون مرغ تنوری هایدرا.

سوال: کالباس بازید؟

— تقریباً.

سوال: کالباس از کجا آمده؟

— در ایران کالباس را به نام ارمنی‌ها می‌شناسند. اما اینطور نیست. بیشتر از این نمی‌دانم.

سوال: شنیده‌ایم هایدرا کلاس‌هایی برای طرز برخورد با مشتری و آداب معاشرت برگزار می‌کند.

— بله.

سوال: چه کسی معلم است؟

— مهندس کنترل کیفیت داریم که این کارها برعهده اوست.

سوال: چند سال پیش کلنگ هایدرا را زدید؟

— ۱۰ سال.



سوال: با چند شعبه؟

— با یک شعبه در خیابان شریعتی مقابل یخچال

سوال: آن موقع خیابان شریعتی به اندازه الان رستوران نداشت؟

— بله. ۱۰ سال پیش خیلی تعداد رستوران کم بود، اما الان هم همان اندازه مشتری داریم.

سوال: قبل از افتتاح هایدما مشغول به چه کاری بودید؟

سوال: شغل پدری ما تره‌بار است.

سوال: سرمایه اولیه را از کجا آوردید؟

— هیچ سرمایه‌ای از پدرم نگرفتم. بارفروشی و تره‌بار، را به همراه برادرانم شروع کردیم. شغل اصلی پدرم کشاورزی است از ۴۰ سال پیش ۶ ماه اول سال را در اردبیل کشاورزی می‌کرد و ۶ ماه دوم سال را در تهران در کار تره‌بار بود. هنوز هم ما آن کار را ادامه می‌دهیم.

سوال: جالب است که بدانم چه شد که به فکر ارایه این نوع ساندویچ افتادید؟

— وقتی سرباز بودم به خیابان لویزان که می‌رفتم آنجا دو ساندویچ‌فروشی کاری شبیه هایدما ارایه می‌دادند. چون ژامبون خیلی دوست دارم همیشه از غذای آنجا می‌خورم. آنجا فکر هایدما به ذهنم رسید.

سوال: ظاهراً ژامبون خیلی دوست دارید؟

— من عاشق ژامبون هستم. هر روز صبح، ظهر، شب.

سوال: اضافه وزن پیدا نکردید؟

— چرا، دکتر گفت یا باید ژامبون نخوری یا ورزش کنی.

سوال: کدام را انتخاب کردید؟

— ترجیح می‌دهم ورزش کنم.



سوال: این علاقه شما به نفع هاید است؟

— بله، بهترین آزمایش برای کیفیت غذا، خوردن آن است، اگر احساس رضایت داشته باشم احتمالاً مشتریان هم از غذا راضی هستند.

سوال: ولی شاید شما به نوع غذای خودتان عادت کردید؟

— نه، فکر نمی‌کنم برای عادت باشد. سیگار که نیست.

سوال: شما تضمین صددرصد می‌کنید که غذای شما بهداشتی است؟

— بله، صددرصد.

سوال: یعنی هیچ مورد تخلفی ندیدید یا کسی ناراضی نبوده است؟

— تا به حال خیر، اما خب احتمال دارد. سس را به صورت روزانه تهیه می‌کنیم. بنابر این هیچ وقت مسموم نمی‌شود. کاهو هم همیشه با مواد ضد عفونی شسته می‌شود. به هر حال ممکن است ایرادهایی هم وجود داشته باشد. سعی می‌کنیم از نظر بهداشتی بهترین باشیم.

سوال: چه اقداماتی از نظر بهداشتی انجام می‌دهید؟

— مهندس بهداشت داریم که هفته‌ای سه بار شعبه‌های مختلف را کنترل می‌کند.

سوال: از بازدهی کارتان راضی هستید؟

— صددرصد. بیشتر از آن خدا را شکر می‌کنم که این تعداد مشتری خوب دارم. همه آنها آدم‌های خوبی هستند.

سوال: از ۱۰ سال پیش کار هاید شروع شد، این روند چگونه ادامه پیدا کرد؟

— کار رفته رفته گسترش پیدا کرد. اما سال اول ضرر دادیم.

سوال: خیلی زیاد ضرر دادید؟

— ۱۰ سال پیش ۱۸ میلیون تومان، پول کمی نبود.

سوال: با چقدر سرمایه شروع کردید؟

— اولین شعبه با وسایل حدود ۵۰ میلیون شد که با یکی از دوستانم شریک شدم.

سوال: چرا ضرر دادید؟

— می‌خواستیم بازار را بگیریم، یعنی مشتری جمع کنیم، البته ضرر ما به این صورت بود که جنس با کیفیت را با قیمت ارزان‌تر می‌فروختیم.

سوال: اولین ساندویچ قیمتش چقدر بود؟

— ۱۶۰ تومان، در صورتی که یک ساندویچ معمولی ۲۰۰ تومان بود. هر ساندویچ حدوداً ۱۸۰ تومان برای ما تمام می‌شد که آنرا ارزان‌تر می‌فروختیم.

سوال: بعد چه شد؟

— با درآمد تریه‌بار جبران کردیم. البته تعدادی هم شریک گرفتیم. اما چون فروش زیادی داشتیم کم کم به سوددهی رسید و سال دوم یک شعبه دیگر در ولیعصر باز کردیم و قیمت هر ساندویچ ۱۸۰ تومان شد.

سوال: گران فروش نبودید؟

— با گرانی موافق نیستم. با تعدادی مشتری، فروش زیاد و سودآوری به دست می‌آید.

سوال: در حال حاضر در تهران هاید چند شعبه دارد؟

— ۱۱ شعبه ساندویچ سرد داریم و ۳ شعبه گرم.

سوال: ژامبون‌ها را از کجا تهیه می‌کنید، کیفیت آن را کنترل می‌کنید؟

— بله، طبق دستوری که به کارخانه‌های تولیدکننده می‌دهیم، زیر نظر ما تهیه می‌کنند اما در آینده تصمیم داریم که یک کارخانه تولید ژامبون راه‌اندازی کنیم.

سوال: چرا تعداد شعبه‌های گرم کمتر است؟

— به دلیل اینکه فضای بیشتری می‌خواهد و ملک هم خیلی گران است و تا سال گذشته برای خرید شعبه‌ها از هیچ‌گونه تسهیلاتی استفاده نکردیم.

سوال: امسال وام گرفته‌اید؟

— خیلی کم

سوال: چه روشی داشتید که از رقیبانان پیشی گرفتید؟ همزمان با شما چند شعبه دیگر هم بود اما هیچ‌کدام از آنها به اندازه شما پیشرفت نکرده‌اند؟

— این را از صمیم قلب می‌گویم هیچ‌وقت به دنبال سود زیاد نبودم به صورتی که مشتری ضرر ببیند تا ما سود کنیم. از بهترین کارخانه‌ها اجناس را تهیه کنم. مشتری‌ها بهتر از من می‌دانند که کیفیت غذا چطور است. بعضی از آنها هر روز از غذای هایدا می‌خورند. بعضی از آنها کوچکترین تغییر را می‌فهمند به ما زنگ می‌زنند می‌گویند امروز مزه سس شما تغییر کرده است.

مشتری‌هایی داریم که واقعاً ما را دوست دارند. آنها نعمت هستند و من هم آنها را دوست دارم. بعضی از آنها همیشه نسبت به غذاها و کار توجه دارند و کوچکترین مساله را متذکر می‌شوند. گاهی فکر می‌کنم آنها به اندازه من هایدا را دوست دارند.

سوال: این موضوع برای شما خیلی لذت بخش است. معتقد هستید که چون مردم از کار و قیمت غذاهای شما راضی هستند، پیشرفت کرده‌اید؟

— کاملاً، واقعاً درآمد بابرکتی داریم.

سوال: در حال حاضر کیفیت ساندویچ شما با ۱۰ سال پیش که شروع کارتان بود تغییر نکرده است؟

— تفاوت چندانی نداشته است. وزن ژامبون‌ها مقدار کمی افزایش پیدا کرده است.

سوال: چرا سس را به صورت بسته بندی نمی‌دهند. که هر کسی تمایل دارد از سس استفاده کند یا اینکه هر دو مدل یعنی با سس، بدون سس را آماده داشته باشید. این انتقادی است که بعضی از مشتریان دارند؟

— فکر بدی نیست. سسی که ما برای ساندویچ‌ها استفاده می‌کنیم فرمول مخصوصی دارد. البته ساندویچ بدون سس هم در شعبه‌ها موجود است.

سوال: سس ساندویچ هایدا چه ویژگی دارد؟

— با ژامبون خوشمزه تر است. طرز تهیه آن را یک دکتر ایرانی که قبلاً در مک دونالد کار می کرده به ما داده است.

سوال: از سس رژیمی استفاده نمی کنید؟

— خیر، سس معمولی است. خیلی از کارخانه های تولیدکننده سس به ما پیشنهاد سس رژیمی می دهند. در صورت حمایت دولت قصد دارم کارخانه سس و نان و ژامبون هم دایر کنم.

سوال: نان ساندویچ هایدا مخصوص است؟

— از نان فرانسوی استفاده می کنم. حجم آن کمی بیشتر است و مخصوص ما درست می کنند.

سوال: در شهرستان ها چند شعبه دارید؟

— در کل ایران ۳۷ شعبه داریم.

سوال: در دوبی هم شعبه دارید؟

— نه، فقط از روی اسم ما تقلید کرده اند.

سوال: در خارج از کشور هم شعبه افتتاح می کنید؟

— احتمالاً تا چند وقت دیگر در اروپا یک شعبه افتتاح می کنیم.

سوال: چرا آنجا را انتخاب کردید؟

— دختر یکی از دوستانم آنجا زندگی می کند و می گوید که اروپا ایرانی زیاد دارد و قیمت ساندویچ هم خیلی گران است. با فروش ارزان می توانیم بازار خوبی داشته باشیم. البته موادغذای را از ایران می بریم.

سوال: در روز چقدر درآمد دارید، از کل شعبه ها؟



— راضی هستیم. اما دقیقاً نمی‌توانم بگویم، متغیر است. اما مگر من چقدر می‌توانم پول خرج کنم؟ الان حدود ۴۰۰ کارمند دارم که زندگی آنها از این کار تامین می‌شود.

سوال: تا حالا کارمندی را اخراج کرده‌اید؟

— تا حالا کارمندی را در این ۱۰ سال اخراج نکرده‌ام بعضی وقت‌ها به دلیل جوانی اشتباهاتی می‌کنند اما سعی می‌کنم با صحبت مشکل را برطرف کنم.

سوال: اگر کسی از آنها بپرسد که از کارفرمای خود راضی هستند، فکر می‌کنید چه جوابی می‌دهند، اصولاً کارمندان همیشه از کارفرمایان ناراضی هستند؟

— تا حالا نشنیده‌ام که ناراضی باشند.

سوال: از حقوقی که می‌گیرند رضایت دارند؟

— فکر می‌کنم راضی باشند.

سوال: چه امکاناتی برای کارگران در نظر می‌گیرید؟

— جای خواب، امکانات بهداشتی، لباس و برنامه غذایی متنوع.

سوال: الان کارگر ده سال پیش شما چقدر امکانات دارد؟

— خانه، ماشین و موبایل دارند، البته با مقداری پس‌انداز.

سوال: کارمندان متاهل امکانات بیشتری دارند؟

— بله، اگر کسی بخواهد ازدواج کند یا مشکلی داشته باشد سعی می‌کنم آن را حل کنم. البته این حرف‌ها گفتن ندارد. اتفاقاً این خیلی خوب است که آدم‌ها بدانند که شما و یا امثال شما چه برخوردی با اطرافیانشان دارند. اصولاً ذهنیت همه منفی است و فکر می‌کنند اگر کسی در کارش پیشرفت کرده حتماً سر دیگران را کلاه گذاشته است. شاید اینطور باشد. اما می‌ترسم تعریف از خود باشد.

سوال: چقدر وقت می‌گذارید برای رسیدگی به این مسایل و یا چه برنامه‌ریزی دارید؟



— هر شعبه یک مدیر دارد که مسایل را به من انتقال می دهد.

سوال: کارگرهای شما بیشتر از شهر خودتان هستند؟

— نه، حس ناسیونالیستی ندارم. همه ایران را دوست دارم. اما کارگران آذری کار سنگین را راحت تر انجام می دهند.

سوال: خود شما در روز چند ساعت کار می کنید؟

— کمتر از ۱۵ ساعت نیست. بعضی وقت ها ۲۰ ساعت هم کار می کنم.

سوال: حقوقی که در نهایت برای کارگران در نظر می گیرید به نسبت جاهای دیگر بیشتر است؟

— بله.

سوال: بیمه هم دارید؟

— هر کارگری که تعهد بدهد ۳ سال کار کند بیمه می شود. سعی می کنم که کارگرها را راضی نگه دارم.

سوال: از هایدابری بگویید.

— از یک سال پیش هایدابری افتتاح کردم. در حال حاضر ۳ شعبه در تهران داریم. ژامبون ها را همراه پنیر درون فر قرار می دهیم. نان و سس آن با ساندویچ سرد هایدای متفاوت است. در هایدابری ۵ نوع همبرگر داریم که به صورت زغالی و بدون روغن درست می شوند که شامل (برگر زغالی، قارچ برگر، دابل برگر، چیزبرگر و مخصوص هایدای می شود و دو نوع هم سوسیس و ۳ نوع هم ژامبون تنوری داریم که در تنور پخته می شود.

سوال: ایران هایدای چرا ادامه پیدا نکرد؟

— قرار بود غذاهای ایرانی را در این شعبه تهیه کنیم و به مشتریان بدهیم. اما خیلی گرفتاری داشت و رسیدگی وقت خیلی زیادی می خواست. یک ماه پس از شروع کار ناراحتی قلبی گرفتم.

سوال: هایدای شعبه آبمیوه و بستنی هم دارد. شعبه ها در کجا است؟

— فعلاً ۳ شعبه در تهران داریم. آبمیوه و بستنی دقت و توجه بیشتری از جهت بهداشتی احتیاج دارد. چون در کار تره‌بار سردخانه داریم اجناس را با قیمت و کیفیت بهتری تهیه می‌کنیم.

سوال: چند نوع آبمیوه دارید؟

— تنوع زیادی دارد. بستنی هم یک نوع سنتی مخصوص درست کردیم که به صورت آزمایشی طعم آن را مردم امتحان می‌کنند. اگر مورد پسند قرار گرفت تولید آن شروع می‌شود. اما آبمیوه‌های ما کاملاً به صورت طبیعی تهیه می‌شود.

سوال: چرا تا به حال کسی در ایران غذاهای سنتی را به صورت فست‌فودها ارائه نداده است. البته نه مثل کوکوسبزی والویه‌های بعضی از ساندویچ‌فروشی‌ها که آدم را از غذا خوردن پشیمان می‌کند؟

— کار سخت و وقت‌گیری است. ترجیح می‌دهم که در همین راستا فعالیت کنم. اما عمده‌ترین دلیل عملی نشدن غذاهای ایرانی به صورت آماده یا فست‌فود این است که جای زیادی را احتیاج دارد و ملک خیلی گران است.

سوال: در شعبه‌های جدیدی که قصد افتتاح دارید چقدر نوآوری ایجاد می‌کنید؟

— در شعبه‌های جدید همه مراحل تهیه غذا در جلوی چشم مشتری است. البته طرز بسته‌بندی هم مقداری فرق می‌کند. سعی می‌کنیم که با مد روز دنیا پیش برویم.

سوال: احتمالاً اگر به خارج از ایران سفر کنید اولین جایی که می‌روید رستوران است؟

— بله، همینطور است. به رستوران‌های معروف در دنیا می‌روم و روش کارشان را می‌بینم.

سوال: هایدرا را تا چند شعبه گسترش می‌دهید؟

— حدوداً تا ۵۰ شعبه در سطح ایران. البته بیشتر به دنبال ایجاد کارخانه سس و نان هستم. قصد دارم انواع نان و کیک را برای همه مصارف تولید کنم.

سوال: بزرگترین راز موفقیت را چه می‌دانید؟

— پشتکار و صداقت

سوال: در کارهایتان شریک دارید؟ خیلی از آدم‌ها از کار شراکتی ناراضی هستند.

— گذشت خیلی مهم است.

سوال: برای کنترل کار از چه سیستم مدیریتی استفاده می‌کنید؟ چقدر به کار آنها اعتماد دارید؟

— ۵ برادر دارم که سعی می‌کنم از آنها کمک بگیرم. اولین خصوصیتی که کارکنان باید داشته باشند این است که سیگار نکشند. خیلی از مدیران شعبه دارای تحصیلات بالا در سطح دکترا و یا کارشناسی ارشد هستند.

سوال: شما در رشته دیگری هم به تازگی فعالیت خود را شروع کرده‌اید، در آن زمینه توضیح

بدهید.

— به کمک یکی از دوستانم در حال برگزاری کلاس‌های کنکور هستیم.

سوال: با چه قصدی این کار را شروع کردید؟

— شاید خیلی‌ها به دنبال پول باشند. اما من به کار فرهنگی خیلی علاقه دارم و به دنبال این هستم که یک کار نو انجام دهم. از بهترین استادان استفاده کنم، کمترین سود را هم ببرم اما برای من خیلی ارزش دارد که بیشترین تعداد قبولی از این کلاس کنکور باشد. ارزش روانی این کار برای من خیلی مهم است.

سوال: اگر به شما پیشنهاد بدهند که تهیه‌کننده یک فیلم بشوید قبول می‌کنید؟ با توجه به علاقه شما

در زمینه کارهای فرهنگی.

— به فیلم اصلاً علاقه ندارم، ولی عاشق روزنامه خواندن هستم. قبل از خواب همیشه وقتی را برای

خواندن روزنامه اختصاص می‌دهم.

سوال: کلاس کنکور شما در حال حاضر چند شعبه دارد؟

— فعلاً ۲ شعبه. اما تا چند سال آینده در تمام مناطق ایران کلاس کنکور دایر خواهم کرد. کیفیت

برگزاری آن خیلی اهمیت دارد. اگر افرادی واقعاً توانایی پرداخت هزینه کلاس را نداشته باشند مراعاتشان را می‌کنیم.

سوال: در ۱۰ سال آینده خودتان را در کجا می‌بینید؟

— خیلی فکرها دارم، ولی سعی می‌کنم در هر کاری که انجام می‌دهم اول باشم. اگر بتوانم، دوست دارم کارآفرینی کنم دلم می‌خواهد روزی ۵۰۰ هزار کارمند داشته باشم نه اینکه از آنها سوء استفاده کنم، با هم کار کنیم و برای آنها شهرک مسکونی درست کنم. به هر حال از اینکه بتوانم به زندگی دیگران کمک کنم خیلی خوشحال می‌شوم.

سوال: پول چقدر برای شما اهمیت دارد؟

— در مرحله سوم زندگی است. دوست داشتن و محبت بین آدم‌ها، صداقت و گذشت، قبل از پول اهمیت دارد. پول برای گردش سرمایه و ایجاد اشتغال خوب است. مگر یک آدم به تنهایی چقدر احتیاج به پول دارد؟

(مصاحبه: آقای مهدی رحمانی)

را حله فدائیان: برترین بانوی کارآفرین قم

برترین بانوی کارآفرین قم: با اجرای طرحی فعالیت کشاورزی زنان روستایی قم را علمی ساختم. راحله فدائیان مدیرعامل شرکت کشت سپید قم که کارآفرین برتر استان قم در بخش کشاورزی در سومین جشنواره کارآفرینان برتر شناخته شده است، می‌گوید: با اجرای طرحی فعالیت کشاورزی زنان روستایی را در این استان علمی کردم. این کارآفرین در ادامه در گفت و گو با خبرنگاران اظهار داشت: با اجرای طرح‌های این شرکت برای نخستین بار در استان قم، فعالیت‌های کشاورزی زنان روستایی استان به صورت علمی انجام می‌شود. فدائیان می‌گوید: فعالیت من از سال هشتاد و سه با آموزش زنان روستایی استان آغاز گردید و بتدریج وارد فعالیت‌های اجرایی شدم.

این کارآفرین می‌افزاید: در زمان حاضر علاوه بر برگزاری دوره‌های آموزشی در رشته‌های مختلف بخش کشاورزی، فعالیت‌های عملی در زمینه کشت زعفران، پرورش ماهیان گرم آبی و سردابی، ماهیان زینتی، گیاهان دارویی و ... در حال اجرا است.

فدائیان گفت: ساماندهی تولیدات زنان روستایی از برنامه‌های آتی این شرکت است. وی در مورد موانع و مشکلات کارآفرینی اظهار داشت: در ابتدای کار سختی‌ها و محدودیت‌هایی برای فعالیت زنان در روستاهای استان وجود داشت، اما اکنون وضعیت تغییر کرده است و همکاری شرکت با شوراها بسیار مطلوب می‌باشد کارآفرین برتر بخش کشاورزی استان قم ادامه داد: با توجه به اینکه برای محصولات



زنان روستایی همیشه مشتری وجود دارد، درآمد آنها از فعالیت های کشاورزی بهبود پیدا کرده است، اما شرکت درآمد زیادی کسب نمی کند.

وی از کمک های سازمان جهاد کشاورزی استان قم به ویژه بخش ترویج و امور زنان آن تشکر کرد و گفت: با علمی شدن فعالیت کشاورزی زنان روستایی استان قم در مجموع برای حدود دویست نفر به طور مستقیم اشتغال ایجاد شده که با توجه به گسترش فعالیت ها، میزان اشتغال نیز در حال افزایش است.

فدائیان افزود: در حال حاضر به ازای هر کندوی زنبور عسل بین بیست تا بیست و پنج کیلوگرم عسل تولید می شود که با افزایش تعداد کندوها میزان تولید عسل رو به افزایش خواهد بود. وی ادامه داد: در استان قم کشت زعفران را در سطح ده هزار مترمربع آغاز کردم که با توجه به نظر کارشناسان بخش کشاورزی استان مبنی بر شرایط اقلیمی مطلوب می توان در آینده برای صادرات این محصول از استان امیدوار بود. راحله فدائیان فارغ التحصیل بخش کشاورزی در رشته گیاه پزشکی است..

آزاده یاسمن: طراح لباس و پارچه

در آستانه ۳۰ سالگی است و می خواهد پارچه و انواع بافت قدیمی و سنتی ایران را احیا کند. آزاده یاسمن، فارغ التحصیل رشته طراحی پارچه و لباس از دانشگاه هنر است و این روزها دومین نمایشگاه لباس های سنتی زنانه خود را بر پا کرده است. او که جاجیم بافی را در دانشگاه آموخته از انگیزه خود برای دوخت این لباس ها می گوید: «از بافتن لذت می بردم اما بعد از مدتی مسیرم مشخص شد، بافتن در ایران قدمت هزار ساله دارد، یافته های باستان شناسان نشان می دهد که در لرستان الیاف کنان دور دسته خنجر و چاقویی که قدمتی شش هزار ساله داشته کشف شده، در اساطیر و افسانه ها نیز از جمشید به عنوان مخترع کرباس، رنگ و بافت پارچه یاد شده است.»

یاسمن از وضعیت نساجی ایران گلایه می کند: «با این همه پیشینه تاریخی به بافنده ها و نساج ها به جز کار با ماشین چیز دیگری نیاموخته اند. لباس های ما تبدیل به اشیایی بی روح شده اند که توان خلق آثار و اشیا زنده و اصیل را از ایرانیان گرفته است.» برای او بافتن، مثل نقاشی است: «جاجیم پارچه زخمیمی است از تار و پود که هر دو از رنگ های متفاوت برخوردارند. حدود پنج سال است که جاجیم می بافم، اما جاجیم پارچه زخمیمی است که برای تهیه لباس مناسب نیست، من پارچه ظریف تری احتیاج داشتم. به همین دلیل ابریشم را انتخاب کردم. ابریشم های موجود در بازار قابل استفاده نبودند، چرا که کیفیت نازلی داشتند، چیزی شبیه به لنگ های یزدی که آب می رفتند و آهار خود را از دست می دادند. این ابریشم ها با فرو رفتن سوزن به راحتی سوراخ می شوند.»

یاسمن این را دلیل طراحی پارچه ای ابریشمی می داند که حالا با تراکم بیش تری بافته می شود: «این حرفه سنتی در حال از بین رفتن است و من مدام نگرانم اگر چند بافنده پیری که در کاشان عهده دار بافتن ابریشم های سفارشی من هستم از دنیا بروند باید چه کنم، چرا که هیچ کس علاقه مند به یادگیری بافت این پارچه ها نیست.» او از شیوه ابداعی خود برای تقویت کیفیت، ابریشم می گوید: «علاوه بر آنکه بافت پارچه متراکم شده، شیوه رنگرزی این پارچه را نیز تغییر داده ام. کلاف ابریشم در رنگ های مختلف فرو می رود این شیوه از رنگرزی که «ابرش» نام دارد، باعث ایجاد سایه روشن از رنگ های مختلف پارچه می شود.»

یاسمن سرمایه اش را به سختی و با کمک خانواده اش فراهم کرده است، می گوید: «به مدت دو سال پارچه های استادان ابریشم باف را می خریدم ولی لباسی با آن نمی دوختم تا آن ها بتوانند پارچه مورد نظر را تهیه کنند. آن زمان فکر می کردند پنج سال لازم است تا به نتیجه ایده آل برسند، حالا سه سال گذشته و او معتقد است پارچه های ابریشمی به کیفیت اصلی خود نزدیک شده اند.» او پارچه های ابریشمی را تا سال گذشته متری ۱۰ هزار تومان خریداری می کرد اما با بهتر شدن کیفیت پارچه قیمت هر متر ابریشم به ۴۰ هزار تومان افزایش یافته است.

او یکی از علت های گران بودن لباس های عرضه شده در این نمایشگاه را همین افزایش قیمت پارچه عنوان می کند: «در گذشته از یک کیلو کلاف ابریشم یک کیلو و چهارصد گرم پارچه تولید می شد؛ اما الان از هر یک کیلو کلاف ۷۰۰ گرم پارچه به دست می آید.» او که در حال حاضر سه شاگرد و سه بافنده جاجیم باف و سه بافنده ابریشم که در کاشان کار می کنند را در استخدام دارد؛ سعی می کند ابتدا لباس ها را طراحی کند و بعد پارچه ها را سفارش دهد. سه پیرمرد کاشانی که برای او ابریشم می بافند فقط طبق سفارش های او ابریشم می بافند.» او در اولین نمایشگاه خود لباس هایی الهام گرفته از دوره های باستانی ایرانیان از دوره ماد تا مغول را عرضه کرد: «لباس در این دوره از تاریخ ایران از قطعات مربع و مستطیل پارچه تشکیل می شد و همگی گشاد بودند و هرکس با هر اندازه ای می توانست این لباس ها را بپوشد.»

او با الهام از نام این لباس ها با نگرشی جهانی، پارچه ها و لباس را طراحی می کند. «خفتان» و «کندیز» دو نوع لباس از دوره هخامنشیان در نمایشگاه پیشین او ارایه شدند که مورد استقبال بسیاری از زنان قرار گرفتند. یاسمن معتقد است: «لباس ایرانی فقط، لباس نیست که با دوخت چند بوته جقه بر سر آستین یا یقه خلق شود. لباس ایرانی باید از نخ، پارچه، مدل و نام ایرانی برخوردار باشد.» در نمایشگاه

فعلی آزاده یاسمن، لباس ها با الهام از دوره مغول طراحی و دوخته شده اند، لباس هایی که به اندازه قامت انسان اند و برای اولین بار با ورود مغولان در ایران مرسوم شدند.

او خود را متعلق به همه اقوام ایرانی می داند برای همین لباس های رنگارنگ نمایشگاه او تلفیقی است از مدل ها، رنگ ها و فرم های مختلف لباس های اقوام ایرانی، دامن های ترک آذربایجان با بالاپوش های قشقایی تلفیق شده اند، لباس کردهای آذربایجان با کردهای قوچان متفاوت است و او سعی کرده از همه عناصر برجسته این لباس ها استفاده کند. لباس ها رنگی است، رنگ های طبیعی و شاد، بنفش، سبز، قرمز، آبی با طیف های مختلف مسی و آجری. در کم تر لباسی رنگ سیاه دیده می شود. یاسمن توضیح می دهد: «رنگ در سرتاسر تاریخ ایران ستوده شده و رنگ سیاه همیشه مکروه بوده، اگر رنگ در زندگی نباشد، درک انسان از محیط اطراف آسیب می بیند، رنگ ها متعلق به همه دوره های تاریخی اند و هیچ رنگی منحصر به دوره تاریخی خاصی نیست.» لباس هایی که در دومین نمایشگاه آزاده یاسمن عرضه می شود، از جنس ابریشم یا جاجیم ظریف هستند، قیمت این لباس ها از صد هزار تومان کم تر نیست. تهیه یک دست لباس زنانه سنتی بیش تر از ۵۰۰ هزار تومان خواهد شد. دامن، شلوار، بالاپوش های رنگی و انواع شال و روسری در این نمایشگاه عرضه می شود. یاسمن این لباس ها را گران نمی داند: «این لباس ها باید گران تر عرضه شوند، باید بهای میراث کشور را پرداخت، این بهای زمان و ذوقی است که صرف بخشیدن روح به این لباس ها شده است.» به اعتقاد او این لباس ها متعلق به طبقه بالای اجتماعی است. فرآیند مدسازی همیشه با استقبال از سوی طبقه ثروتمند آغاز می شود و طبقات پایین تر اجتماع از آن شیوه پیروی خواهند کرد.»

او تا به حال در طرح ویژه وزارت کشور برای مدل سازی شرکت نکرده است. جشنواره زنان سرزمین من به اعتقاد این طراح لباس خالی از ریشه ها و اصالت لباس های ایرانی است: «تنها نمونه های غربی را با بوتله جقه تزئین می کنند و انتظار دارند مردم از این لباس ها استقبال می کنند.» در کنار نمایشگاه لباس های سنتی و ایرانی، فیلمی نیز در سالن سینمای کاخ ملت، پخش می شود فیلمی که شیوه های بافت ابریشم و جاجیم را نشان می دهد و علاقه مندان به لباس های سنتی و ایرانی با این شیوه ها آشنا می شوند. او و همسرش به شهرها و روستاهای مختلف کشور سفر می کنند تا انواع پارچه های قدیمی و سنتی یا شیوه بافت آن ها را پیدا کنند، شاید بتوانند از فراموش شدن انواع پارچه های سنتی کشور جلوگیری کنند.

آفاق سالاری نصر آباد: صنایع غذایی آریا

- عنوان شرکت: مجتمع صنایع غذایی آریا
- موضوع کسب و کار: تولید محصولات غذایی

در سال ۱۳۳۸ در شهر همدان متولد شدم. متاهل هستم و همسرم دارای درجه دکتری در رشته ادبیات می‌باشد. در سال ۱۳۴۷ موفق به اخذ دیپلم در دانشسرای مقدماتی یزد شدم و در سال ۱۳۵۰ به عنوان اولین نفر در مقطع کاردانی در رشته علوم تجربی، ریاضی از دانشسرای عالی اصفهان فارغ‌التحصیل شدم. از سال ۱۳۴۷ به عنوان مدیر-آموزگار در شهرستان نیریز یزد مشغول به کار شدم و تا سال ۱۳۷۳ به عنوان مدیر مدارس در مقاطع مختلف شهرستان یزد مشغول به کار بودم.

از دوران جوانی، به‌رغم عدم نیاز مالی، علاقه شدیدی به کار داشتم و به همین دلیل فعالیت‌های مختلف، مانند گلسازی، گلدوزی و خیاطی را انجام می‌دادم. در سال ۱۳۷۳، هنگامی که بازنشسته شدم به دلیل علاقه به کار و همچنین اتمام تحصیلات فرزندم در رشته بهداشت صنایع غذایی، تصمیم گرفتم یک کسب و کار خانوادگی در صنایع غذایی راه‌اندازی کنیم. برای این کار، شهرستان بوانات را که در شمال شرق استان فارس قرار دارد و از لحاظ امکانات رفاهی یکی از محروم‌ترین مناطق کشور می‌باشد را جهت توسعه کسب و کار روستایی و اشتغالزایی و محرومیت‌زدایی انتخاب کردیم. داشتن زمین‌های کشاورزی و توان بالقوه برای دامپروری نیز از دیگر عوامل تاثیرگذار در انتخاب محل کسب و کار بوده است. به دلیل فاصله زیاد این منطقه با کارخانجات صنایع دامی، فرآورده‌های دامی از قبیل شیر، قبل از رسیدن به محل فاسد می‌شد و این امر باعث شده بود که مردم منطقه کم‌کم از این کار نیز دست بردارند. پس از اخذ موافقت اصولی برای تولید فرآورده‌های لبنی، کارهای ساخت و ساز کارخانه را انجام دادیم. در این منطقه به دلیل سرمای بیش از حد، تنها ۶ ماه از سال امکان ساخت و ساز وجود دارد. اما با مشکلات فراوان اینکار نیز انجام شد و در سال ۱۳۸۲ موفق به تولید کیک و شیرینی در این کارخانه شدیم.

از زمان آغاز به کار این کارخانه حدود ۵۰ نفر به‌طور مستقیم و ۱۰ نفر به‌طور غیر مستقیم مشغول به کار شدند. از دیگر نکات حائز اهمیت در محصولات ما این است که ما با استفاده از کنجدهای تولید شده توسط کشاورزان منطقه، شکلات صبحانه تهیه می‌کنیم، همچنین بدون نیاز به مواد افزودنی، با استفاده از شهد خرما بیسکویت آرد جو را همراه با سبوس تولید می‌کنیم. از دیگر نکات مهم برای این منطقه امکان کشت کنجد است.

این منطقه شرایط آب و هوایی مناسبی برای کشت گل محمدی دارد. که با کشت این محصول گلاب لازم برای تهیه شیرینی جات را نیز خودمان تهیه می‌کنیم. نکته قابل ذکر اینکه مردم منطقه تا قبل از این گل محمدی را گل زائدی دانسته و دور می‌ریختند اما با آموزش روستاییان امکان خشک کردن و گلاب‌گیری و حتی کشت آن‌را برایشان فراهم ساخته‌ایم. علاوه بر این به واسطه تحقیقات یکی از فرزندانم که در رشته گیاه‌شناسی تحصیل می‌کند، متوجه شدیم که امکان کشت زعفران نیز در این منطقه وجود دارد و طرحی داریم که با آموزش کشت زعفران به مردم منطقه، امکان رشد هر چه بیشتر منطقه را موجب شویم. خانم سالاری موفقیت خود را مرهون حمایت‌ها و تلاش‌های همسر و فرزندان خود می‌داند که در دورترین نقطه استان با پشتکار و امیدواری همواره موجبات موفقیت ایشان را فراهم ساختند. خانم سالاری در نظر دارد جهت توسعه کسب و کار خود در آینده‌ای نزدیک مجتمع خدمات رفاهی را برای رونق کسب و کار در منطقه احداث کند که حداقل برای ۵۰۰ نفر شغل ایجاد می‌کند.

سیده فاطمه مقیمی: اولین مدیر زن شرکت بین‌المللی حمل و نقل

سیده فاطمه مقیمی، اولین بانوی زن ایرانی است که توانست یک شرکت بین‌المللی حمل و نقل را به نام خود ثبت کند. در زمانی که انجام این کار بسیار دشوار می‌نمود و باورهای جامعه این هنجار را نا به هنجاری می‌پنداشت او توانست با روحیه خستگی‌ناپذیر و ایمان قوی آن را به انجام برساند. او کسی است که نه فقط فعل خواستن بلکه فعل توانستن را برای خود صرف کند و این موفقیت را مرهون تلاش‌ها و پیگیری‌ها خود و حمایت‌های همه جانبه همسر خود می‌داند.

زنی مهربان که دوست دارد تجربیات خود را در اختیار زنان و دختران جوان قرار دهد. سمت‌هایی که او تاکنون داشته و دارد سه دوره عضویت در هیئت مدیره انجمن صنفی شرکت‌های حمل و نقل بین‌المللی، دوازده سال عضویت و ریاست بخش حل اختلاف و رسیدگی به شکایات تجار و شرکت‌ها و تجار با هم و رانندگان از تجار و ... است که برای او جای بسی افتخار است که توانسته بیش از ۹۵٪ این پرونده‌ها را با صلح و سازش طرفین مختومه کند.

او همچنین عضو انجمن‌های دوستی ایران و کشورهای مختلف و مدیرعامل انجمن ملی زنان کارآفرین و عضو گروه مطالعاتی و تحقیقاتی کریدور شمال-جنوب است. او تنها بانوی عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تهران و ایران است.

سوال: رزومه‌ای از زندگی اقتصادی خودتان شرح دهید.



— دلیل تأخیر در اخذ مجوز ثبت شرکت، سلیقه های شخصی و فکری بود و اینکه تا آن زمان در زمینه حمل و نقل هیچ زنی وارد بازار کار نشده بود. با وجود اینکه در قانون ذکر نشده که ممنوعیتی برای ثبت یک شرکت حمل و نقل بین المللی برای بانوان وجود دارد. بعد از دو سال هر وقت به درسته می خوردم از پنجره وارد می شدم. مراجعه به نهادهای مختلف در سال ۱۳۶۳ توانستم شرکت حمل و نقل خود را به ثبت برسانم.

سوال: در این صورت شما اولین زن ایرانی هستید که مدیریت یک شرکت بین المللی حمل و نقل را به عهده گرفتید. تأثیر فعالیت های اقتصادی بر زندگی خانوادگی شما چگونه بود و چطور توانسته اید فعالیت های اقتصادی و امور زندگی را با هم بیاویزید؟

— اما من تصور می کنم با برنامه ریزی دقیق و تنظیم برنامه می توان همه برنامه های خود را هماهنگ کرد. چه بسا خانم خانه داری که در خانه است و در بیرون از منزل کار نمی کند ولی همیشه احساس می کند از انجام کارهای خانه عقب افتاده است. من به عنوان زنی که تا دیر هنگام بیرون از خانه کار می کند به صورت مرتب و منظم کار منزل را انجام می دهم. بطوریکه اگر کسی سرزده وارد خانه ام شود محال است که با خانه ای نامرتب روبرو شود. به همین دلیل اعتقاد دارم که اگر مدیریت زمان و زمان بندی داشته باشیم راحت تر می توانیم برنامه ها و کارهای خود را در ساعت تعیین شده انجام دهیم.

سوال: نقش خانواده ها را در امر کارآفرینی چگونه ارزیابی کنید؟

— بنابراین اگر کاری را شروع می کنیم در ابتدا باید به پایه و اساس زندگی که همان خانواده است توجه داشته باشیم. از طرفی اگر کسی به عنوان کارآفرین بخواهد وارد بازار کار شود تا حمایت خانواده را به همراه نداشته باشد موفق نمی شود. بنابراین این دو مقوله تفکیک ناپذیرند. در همه شغل ها و تجربیات کاری زنان در جامعه این مسأله مصداق دارد. حتی آن معلمی که مثال زدم اگر همکاری همسر و فرزندان خود را در انجام امور زندگی نداشته باشد، نمی تواند آن شرایط ایده آل و مطلوب را که در نظر همه خانواده ها است ایجاد کند. پس خانمی که در بیرون از منزل کار می کند زمانی که وارد منزل می شود انتظار همکاری از سوی فرزندان و همسر خود را دارد.

سوال: آیا تاکنون بررسی هایی در خصوص پیشینه کارآفرینی در ایران صورت گرفته است؟

تاکنون تحقیق و بررسی درمورد پیشینه کارآفرینی در ایران به صورت جدی و عملی انجام نپذیرفته است. باید در نظر داشت که مقوله کارآفرینی با فرهنگ کارآفرینی در چند سال اخیر در جامعه رایج شده است. اگر چه در سالیان دور هم کارآفرینی زنان وجود داشته ولی به این نام نبوده است. شاید نام آن جسارت بوده است! به عقیده من هر کس که به کاری مشغول است کارآفرین محسوب می شود. حتی آن خانمی که خانه دار است هم به عنوان یک نیروی انسانی کارآفرین نامیده می شود. باید دید که انسان ها کارآفرینی را چگونه تعریف می کنند؟

من کارآفرینی را نو آفرینی تعریف می کنم، جسارت و شکستن قیود می دانم. اصولاً کارآفرینی زنان از دو مؤلفه تشکیل شده است. یکی سنت شکنی یک سری قیده‌ها که در باور جامعه معمول نبوده و دیگری ایجاد اشتغال و کارآفرینی برای دیگران که این نگاه و طرز فکر به کارآفرینی در قدیم هم وجود داشته ولی بسیار محدود بوده است. مثلاً نسل های قبل، یک دار قالی می زدند و چند نفر با بافتن آن هم امرار معاش می کردند و هم هنر فرش باقی را زنده نگه می داشتند. تا اینکه کسی پیدا شد که تصمیم گرفت این هنر و کار خود را که مثلاً فرش بافی، دامداری و یا کشاورزی و هر کار رایج آن زمان را در بیرون از خانه عرضه کند تا دیگران هم از محصول کارش بهره مند شوند و به این صورت بود که کم کم کارآفرینی زنان به متن جامعه وارد شد.

درمورد حرفه من هم همین اتفاق افتاد. درمقوله حمل و نقل، یک زن اصلاً جایگاهی نداشت از طرفی ممنوعیت قانونی هم نداشت. درمورد گرفتن تصدیق پایه یک رانندگی هم همین شرایط حکمفرما بود. زمانی که من در سال ۱۳۶۶ تصمیم به گرفتن گواهینامه پایه یک رانندگی گرفتم با من به شدت برخورد شد و حدود دو سال پرونده من را مرجوع می کردند. زمانی که از مسئولین می پرسیدیم دلیل امتناع شما از دادن این گواهی نامه به من چیست؟ می گفتند: چون زن نمی تواند! می پرسیدم: چرا؟ دلیل قانونی این نتوانستن چیست؟

من می دیدم که سلیقه و طرز فکر آن مسئول است که این ممنوعیت را ایجاد می کند و در هیچ جای قانون دلیلی برای اخذ نکردن این اعتبار توسط یک خانم وجود ندارد. بالاخره با پافشاری و روحیه خستگی ناپذیری که داشتم توانستم آن ها را مجاب کرده و گواهی نامه پایه یک رانندگی را بگیرم.

سوال: شرایط جامعه ایران را بعد از پیروزی انقلاب اسلامی برای کارآفرینی زنان چگونه ارزیابی می

کنید؟



— به عقیده من جامعه ما بعد از پیروزی انقلاب اسلامی در زمینه کارآفرینی زنان بسیار متحول شده و خیلی از مسائل برای زنان پذیرفته شده است. از جمله اخیراً سرویس های تاکسی تلفنی بیسیم بانوان، استفاده از دختران جوان در طرح های آماری و غیره ...

ضمن اینکه دنیا در حال پیشرفت و تعالی است. در این پیشرفت و تعالی، هم زنان و هم مردان سهم هستند و دیگر نمی توان انسان ها را در خانه و محله و شهر خود محصور کرد. بلکه باید با تمام دنیا در ارتباط بود که این همان بحث جهانی شدن است که امروزه مطرح می شود. اگر این پیشرفت را در صدر کارها بخواهیم قرار دهیم برای تحقق آن ابزار لازم داریم. این ابزار، انسان ها هستند که برای ورود به کار باید به سلاح مهارت مجهز باشند. اینجاست که دیگر نباید فرق جنسیتی در نظر گرفته شود بلکه باید قابلیت ها، استعدادها و مطالعات انسانها مطرح می شود.

سوال: چه برنامه ها و پروژه هایی در مورد کارآفرینی زنان و جوانان دنبال می کنید؟

— دغدغه مهم دیگر ما، اشتغال جوانان است. ما تلاش می کنیم که به جوانان و زنانی که تحصیلات دانشگاهی دارند و حتی آنهایی که به دانشگاه نرفته اند عامل خود باوری را القا کنیم تا بتوانند توانایی های خودشان را شناسایی کنند. ما باید به جوانان و زنان خود یاد بدهیم که با یک مکان کوچک و با سرمایه اندک و ابزار اولیه هم می توان پیشرفت کرد و قطعاً موفق شد. باید به زنان و جوانان آموخت که با خودباوری و قدرت ریسک پذیری می توان هر سدی را شکست.

سوال: از همکاری با چه نهادهایی مثل دانشگاه ها و یا وزارتخانه ها بهره مند هستید؟

— هدف من و همکارانم این است که با ایجاد انگیزه و تحرک و خودباوری در دختران و زنان، آنها بتوانند قابلیت های خود را شناخته و به کار گیرند.

سوال: شما چند فرزند دارید؟ و در چه مقطعی تحصیل می کنند؟

— من یک فرزند پسر و یک فرزند دختر دارم. پسرم دانشجوی سال آخر مهندسی عمران و دخترم امسال در مقطع پیش دانشگاهی تحصیل می کند.

سوال: چقدر خانواده و مخصوصاً همسران در موفقیت شما نقش داشته اند؟

— صد درصد. من در طول سالیانی که به کار مشغول بودم بارها و بارها دلسرد و ناامید می شدم که همسرم همیشه به من امید می داد و من را به ادامه راه تشویق می کرد. من هر روز خود را قوی تر و



قدرتمند تر از روز قبل می بینم چون به آینده امیدوارم و این قوت و قدرت را بعد از لطف خداوند مدیون همسرم هستم. ما با هیچ ارگان یا سازمان دولتی به صورت مستمر در ارتباط نیستیم. چون متأسفانه در وزارتخانه ها مرکزی مهیا شده تبادل نظریات و تجربیات وجود ندارد. به طور مثال من چندین بار با دانشگاه ها و آموزش و پرورش مکاتبه داشتم تا فرصتی را در اختیار من قرار دهند تا به صورت رایگان در زنگ های تفریح و زمان های کوتاه تجربیات انجمن را در اختیار آنها قراردهم که متأسفانه استقبال نشد!

یکی از اصلی ترین کارهای در دست اقدام ما، بحث فرهنگی مستند سازی است. چون در حال حاضر اشاعه فرهنگ کارآفرینی در بین زنان و شناسایی کارآفرینان در این مقطع زمانی بسیار مثرم ثمر است. خانواده رکن اصلی یک جامعه است. اگر کسی بر اصول خانواده اعتقادی نداشته باشد نمی تواند به اصل جامعه هم اعتقاد پایدار داشته باشد. بله. در نظر بگیرید که هم ثبت و هم مدیریت شرکت حمل و نقل بین المللی. من منافاتی در عملکرد و یا کارکرد یک زن در بیرون از خانه و پذیرش مسئولیت در منزل نمی بینم. در طول سنوات گذشته یک سری شغل های خاص برای خانم ها تعریف شده بود، مثل شغل معلمی چرا که اینطور تصور می شد یک معلم خانم هر روز تعداد ساعات مشخصی سر کار است و سه ماه تابستان را استراحت می کند و تعطیلات نوروز را هم در کنار خانواده است. من در سال ۱۳۵۸ در یک شرکت حمل و نقل بین المللی ابتدا در بخش ترجمه و بعد در بخش کامیون داری کارم را شروع کردم که مدت سه سالی که در آن شرکت بودم دوره کارآموزی برای من محسوب می شد. تا اینکه در سال ۱۳۶۱ تصمیم گرفتم به صورت مستقل کارکنم که این تصمیم تا مرحله اجرایی شدن دو سال طول کشید.

حسین ثابت، کارآفرین صنعت هتلداری

شخصی است که در جهان هتلداری چهره ای موفق است و از معدود ایرانیانی است که توانسته خود را در میان هتلداران جهان مطرح کند. وی دارای بیش از ۵۰۰۰ تخت در جزایر قناری اسپانیا و چندین هتل و پارک مدرن در ایران است. او مهندس حسین ثابت است. متولد مشهد. نمی توانی سنش را حدس بزنی. یک پارچه انرژی است با حافظه ای قوی. شعر بلند عقاب دکتر خانلری را با شور و احساسی میهن پرستانه می خواند. در مشهد درس خوانده. نهج البلاغه را خوب می شناسد. از قرآن نمونه می دهد و به شش زبان زنده دنیا حرف می زند. او یک ایرانی مسلمان است که به ذره ذره این خاک اهورایی عشق می ورزد. اتاقش جمع و جور است و مثل تمامی هتل بزرگ داریوش روح ایرانی به وسیله، نقش برجسته ها و تصاویر هخامنشی موج می زند.

حسین ثابت شعر می خواند . از عرفان می گوید و از ایران. حسین ثابت ابتدا اقدام به ساخت هتل بزرگ داریوش نمود (این هتل مجلل ترین هتل کشور است). سوئیت های آن در زمان های عادی سال هر شب ۴۰۰ هزار تومان و در ایام عید نوروز و .. تا ۷۰۰ - ۸۰۰ هزار تومان هر شب اجاره داده میشود. وی پس از آن اقدام به ساخت پارک دلفین ها و پارک شیرها و چندین پروژه تفریحی دیگر در کیش نمود.

پس از مدت یک سال از فعالیت پروژه هایش تصمیم گرفت تنها هتل دار کیش شود و اقدام به خرید ۶ هتل آماده دیگر کرد با قیمت های تقریبی هر هتل ۸ - ۹ میلیارد تومان به بالا. البته برخی هتل داران زیر بار این کار نرفته و وی نتوانست به این آرزوی خود برسد. حسین ثابت در این زمان موفق شد چند هتل نیز در جزایر قناری اسپانیا تاسیس کند و هم اکنون نیز بزرگترین شرکت هتل داری اسپانیا را صاحب است و خود وی نیز در یکی از دو جزیره اختصاصی خود در اسپانیا زندگی می کند.

سوال: آقای ثابت هتل داریوش با این همه مجسمه، نقش برجسته و تصاویر بزرگ و کوچک، تخت جمشید کوچک و مدرنی است در دل آب های خلیج فارس. در این هتل دو مورد مد نظر بوده یکی مساله اقتصاد و دیگری مطرح کردن فرهنگ و هنر ایرانی. من با اقتصادش کاری ندارم اما قسمت دوم را نمی دانم که "ثابت" در مطرح کردن هویت ایرانی، سیاسی کار است یا عاشق؟

- همانطور که خودتان گفتید ساختن هتل دو وجه دارد. یکی سرمایه گذاری و بازدهی آن و دیگری هویت بخشی به یک فرهنگ است. فرهنگ ایرانی.

سوال: ثابت عاشق ایران است یا دیدگاه سیاسی دارد. که البته هر دو به یک سرچشمه بر می گردد. جنبه سیاسی و عشقی به یک فرهنگ؟

- او دفترچه راهنمای هتل داریوش را که عکسی از ۲۱ سالگی اش را در تخت جمشید در صفحه اول چاپ شده نشان می دهد و شعری می خواند، میگوید: عشق ناممکن را ممکن می سازد. من در ۲۱ سالگی گفتم روزی تخت جمشید را می سازم. امروز آن را در قالب یک هتل ساخته ام که یک مقام عالی رتبه اسپانیا می آید و مقابل آن فرهنگ زانو می زند و آن را ستایش می کند. ثابت برای اثبات حرفش از گنجینه شعر فارسی به خوبی استفاده می کند. بیشتر نمونه هایی که می دهد عاشقانه و اجتماعی است .

سوال: شما که در خارج ایران آدم موفق هستید چرا پس از موفقیت به ایران توجه کردید؟



— هشت سال جنگ را ما نبودیم. جوانان ما جنگیدند و نگذاشتند حتی یک سانتی متر از مملکت از دست برود. ما چه کار کردیم؟ من امروز آمده ام برای خدمت به ایران، به فرهنگ ایرانی، به فرهنگ اسلامی. انتظاری هم ندارم. نمی خواهم حتی یک دسته گل برای من بیاورید. من می خواهم همانطور که جوانان، ایران را نگاه داشتند من هویت ایران را به جهان بشناسانم. من کلکسیونری شامل ۳۰،۰۰۰ پروانه که برخی از آنها نسلشان منقرض شده برای ایران خریده ام که می دانم تا سیصد سال دیگر هم سرمایه اولیه اش بر نمی گردد، اما این پروانه ها در یک موزه می تواند انگیزه ای باشد برای جلب توریست. من حاضرم این مجموعه ی بی نظیر را به ایران تقدیم کنم اما در جایی که با این رنگ ها، دانش، نوع زندگی و ارزش آن ها هماهنگی داشته باشد.

سوال: من می خواستم پرسم آیا شما تنها از طریق هتل و هتلداری می خواهید به هویت بخشی و گسترش آن پردازید یا برنامه های دیگری هم دارید؟

— نه. فقط به هتل و هتلداری فکر نمی کنم. شما می بینید که در کیش کنار ۷ هتل مطرح و مدرن پارک دلفین ها را ساخته ام. پارکی با وسعت ۶۴۰۰۰۰ متر مربع که برای اولین بار در خاورمیانه ساخته شده با مجموعه ای از پرندگان و گیاهان نایاب دنیا و نمایش دلفین هایی که مربیان ایرانی دارند، یا در همین رابطه برای نمایش هزاران پرنده از گونه های مختلف بزرگترین قفس دنیا را به ابعاد (۵۵۰ * ۴۰۰ متر) مطابق با محیط زیست طبیعی زندگی اشان ساخته ایم. این مجموعه دیدنی از طرف دیگر ۲ تا ۳ درجه دمای جزیره را پایین آورده است.

سوال: آقای ثابت من بر می گردم روی هویت ایرانی که شما بیشتر به آن پرداخته اید و آن فرهنگ و هنر قبل از اسلام است. برای بعد از اسلام چکار کردید؟

— اسلام یک دین برتر است. من نهج البلاغه را حفظ هستم. نهج البلاغه دنیایی از ادب ، فلسفه و ترتیب است. قرآن که جهانی دیگر دارد. ایران قبلا فرهنگ و هنر خودش را داشته و بعد اسلام را پذیرفته چون به فرامین و مقررات آن نیازمند بوده است. حضرت محمد (ص) هم انسانی والا بوده که خداوند بر اساس توانایی هایش او را به پیامبری برگزید. او به امر اقتصاد در کنار تعالیم دینی توجه داشت و حج توانست از همان آغاز تا امروز وضعیت مادی و اقتصادی مکه و در نتیجه عربستان را بهبود بخشد. اما ما در ایران تفکر اسلامی را مثلا در مورد زیارت امام رضا انجام ندادیم. اسلام از اشخاص دعوت می کند که به حج بیایند که استطاعت مادی داشته باشند و در نتیجه پول خرج کنند. در حالی که ما زیارت امام رضا را حج فقرا می نامیم و رویش تبلیغ می کنیم.

سوال: چرا شما که مشهدی هستید برنامه هایی برای مشهد ندارید؟

— داشتم و دارم. از سالهای گذشته سعی داشتم کار بزرگی در مشهد انجام دهم. اما برنامه هایم بنا به دلایلی مورد تصویب قرار نگرفت. امروز هم برای فردوسی برنامه دارم. همین امروز با یک آلمانی معدن شناس قرار ملاقات دارم تا بزرگترین سنگ را به مشهد حمل کنیم، برای ساختن مجسمه فردوسی، کسی که زبان و هویت ایرانی را زنده نگاه داشت. امیدوارم بتوانم برنامه هایم را برای فردوسی به پایان برسانم و مسئولین در این امر کمک کنند.

سوال: میانه شما با روزنامه نگاران چگونه است؟

— من ۷۰۰ صفحه خاطره دارم. در آلمان که درس می خواندم برای گذران زندگی روزنامه می فروختم ولی بعد همان روزنامه را خریدم. از روزنامه نگاری اطلاعی نداشتم. منتقدان من این را مطرح کردند. من بهترین مفسران و خبره های هر بخشی را دور هم جمع کردم و از آنها آموختم و تجربه کسب کردم. اعتقاد دارم تجربه از علم و ثروت بالاتر است.

سوال: حرف آخرتان؟

— وقتی با انگشت به طرف دیگری نشان می روید، توجه کنید که سه انگشت خودتان را نشان می دهد. اول باید تکلیف خودتان را مشخص کنید. عمر دنیا کوتاه است. عشق آن نیست که غم بر در غمخواری برد. این را در سردر دفتر آلمانم نوشته ام: "حق الناس را دست نزن. مصمم باش. عاشق تصمیمت باش. آن وقت است که محال پا به فرار می گذارد" برخی می گویند خوب است آدم فقیر باشد اما سالم باشد. اما من اعتقاد دارم باید هم سالم باشد و هم ثروتمند.

پیر امیدیار: بنیانگذار سایت حراج اینترنتی eBay

در دورانی که دیگر کمتر از معجزه اقتصاد نوین یاد می شود، یک ایرانی مقیم آمریکا باعث شده تا هنوز هم اعتبار دست اندرکاران اقتصاد نوین و آینده آن حفظ شود. طی دهه نود چنان اقتصاد نوین همه کس و همه چیز را متوجه خود ساخت که همگان باور کردند به زودی ساختارهای سنتی اقتصاد و صنعت تحت تاثیر آن بسیار کم رنگ و کم رونق خواهند شد. رشد سرسام آور اینترنت و شرکت های نوپای اینترنتی حتی نوعی فرهنگ جدید را در بین مدیران و فعالان اقتصادی ایجاد کرد. این فرهنگ از پوشش و لباس گرفته تا نحوه حرف زدن و فکر کردن را تحت تاثیر خود قرار می داد. به عنوان مثال در بسیاری از شرکت های نوین و نوپا لباس رسمی از کت و شلوار و کراوات به یک تی شرت و شلوار ساده بدل شد.



مدیران شرکت های اینترنتی که یک شبه ثروتمند شده بودند معتقد بودند بین فضای سنتی خانه و محیط شرکت نباید مرزی گذاشت و لباس خانه و محل کار باید تا حد ممکن نزدیک به هم باشد تا بدین ترتیب مرز میان کار و «بقیه زندگی» از میان رفته و مرزهای کار و اداره از میان بروند. در دوران ریاست جمهوری بیل کلینتون رشد بسیار بالا و بی سابقه بورس این تحول را مضاعف کرد. اما اکنون خبر چندانی از آن سروصداها و جار و جنجال های خیره کننده نیست. با این حال پیر امیدیار بیش از هر کس دیگری باعث می شود تا تصور گذشته از اقتصاد نوین حفظ شود. این مرد ایرانی الاصل با بنیان نهادن سایت حراج اینترنتی eBay به یکی از سردمداران اقتصاد نوین بدل شده است.

قصه از کجا شروع شد؟

همانند بسیاری از داستان های موفقیت آمیز در رشته اینترنت داستان سایت eBay هم در یک اتاق نشیمن آغاز شد. پیر امیدیار که تخصص وی در زمینه برنامه سازی رایانه ای است در اوقات فراغت خویش و در اتاق نشیمن خانه اش چند سایت اینترنتی را تحت یک مجموعه واحد و با آدرس www.ebay.com گرد آورده و اداره می کرد. یک بار وقتی که تعطیلات آخر هفته اش طولانی شد تصمیم گرفت جایی را برای برگزاری حراج در اینترنت شکل دهد. وی این کار را انجام داد و حاصل کارش را «حراج شبکه» نامید. برای آنکه کارایی سایت خود را امتحان کند یک دستگاه سوراخ کن لیزری را که ایراد فنی هم داشت به حراج گذاشت دو هفته بعد این دستگاه به قیمت ۱۴ دلار حراج شد. بدین ترتیب اولین کالا در این سایت حراج شد و رسماً سایت مذکور آغاز به کار کرد. این اتفاق در سال ۱۹۹۵ روی داد و از آن به بعد چنان رشدی در eBay پدید آمد که وضعیت فعلی آن با شرایط سال ۱۹۹۵ اصلاً قابل مقایسه نیست. سایت مذکور پس از شکل گیری در سال ۱۹۹۵ تا مدتی با همان نام «حراج شبکه» فعالیت می کرد. پس از مدتی امیدیار نامش را تغییر داد و آن را eBay نامید. ایده تشکیل این سایت به گفته خود امیدیار خیلی ساده و البته ایده آلیستی بود: «از طریق اینترنت می توان بازاری کامل و جامع ایجاد کرد که در آن وضعیت عرضه و تقاضا برای همگان شفاف و روشن باشد». اخیراً مصاحبه ای از امیدیار چاپ شده که وی طی آن با یادآوری آن دوران می گوید: «می خواستم چیزی متفاوت انجام داده باشم تا هر فرد خود به تنهایی بتواند هم تولیدکننده و هم مصرف کننده باشد». به تازگی هم یک نویسنده آمریکایی به نام آدام کوهن کتابی را با نام (Ebay من) منتشر ساخته که در آن به رموز موفقیت امیدیار و سایتش پرداخته است.

به اعتقاد کوهن، امیدیار خیلی زود دریافت که ایده ساده اش یعنی همان چیزی که چند سطر بالاتر از آن یاد کردیم می تواند بسیار موفقیت آمیز باشد و ثروت کلانی را نصیب وی سازد. او ابتدا کارش را



برای تفریح و سپری کردن اوقات فراغت انجام می داد اما همین سرگرمی بدل به شرکتی با رشد فوق العاده بالا شد. دو سال بعد از آنکه اولین حراج در سال ۱۹۹۵ صورت گرفت شرکت به حدی رشد کرده بود که روزانه بیش از یک میلیون نفر از سایت eBay بازدید می کردند.

بزرگترین فروشگاه دنیا

رشد این شرکت اینترنتی و سایت آن به حدی بالا است که امروز دیگر هیچ فروشگاه دیگری را چه در میان سایت های حراج اینترنتی و چه در میان لیست بزرگترین فروشگاه ها و سوپرمارکت های جهان نمی توان با آن مقایسه کرد. هیچ فروشگاه دیگری را نمی توان در دنیا پیدا کرد که میزان خرید و فروش کالا در آن به اندازه این سایت اینترنتی باشد. امروز به طور متوسط روزانه ۱۲ میلیون عدد کالا در سایت eBay به فروش می رود. تعداد مشتریان ثبت شده eBay هم ۱۴۴ میلیون نفر است. به عبارت دیگر ۱۴۴ میلیون نفر از مردم کره زمین مشتریان رسمی و دائم آن محسوب می شوند. یکی از بهترین سال های امیدوار و سایتش سال ۱۹۹۷ بود که در آن سال بالاترین رشد این فروشگاه اینترنتی به دست آمد. در آن سال همچنین اولین مدیران شرکت منصوب شدند.

امیدوار در همین سال هم تصمیم گرفت که برای تداوم رشد شرکتش مدیران با تجربه را وارد eBay کرده و خود نقش مشاور و «رئیس در سایه» را بر عهده گیرد. او در تاسیس شرکت یک شریک زیرک هم داشت: جف اسکول. اسکول نیز این دیدگاه امیدوار را قبول داشت که اگرچه ایده وی بسیار خوب بوده اما آنها خود به تنهایی نمی توانند در اقتصاد پرقابله امروز هر کاری را انجام دهند. این دو مدیری را به ریاست شرکت خویش برگزیدند که هنوز هم ریاست eBay را بر عهده دارد. وی که مگ ویتمن نام دارد اندکی پس از آغاز ریاست خود، توانست در سال ۱۹۹۸ eBay را با موفقیت وارد بورس سازد. حضور موفق eBay در بورس ثروت بنیانگذار آن یعنی امیدوار را چند برابر کرد. در آن زمان دیگر ایده ساده مرد جوان موجب پدید آمدن بزرگترین فروشگاه و مرکز حراج دنیا شده بود.

آدام کوهن که برای نوشتن کتاب خود اجازه یافته بود تمامی سوراخ ها و گوشه های نادیده شرکت را مورد بررسی قرار دهد، در کتاب خود مصاحبه های متعددی با امیدوار و تعداد زیادی از پرسنل شرکت انجام داده و حتی نظرات سرمایه گذاران را هم جويا شده است. وی در پایان تمامی این اقدامات نتیجه می گیرد که در میان شرکت های بزرگ دنیا، نهاد اداره کننده سایت eBay یکی از کم تنش ترین های آنهاست. او یکی از دلایل این امر را نوع نگاه و رفتار مدیریتی امیدوار می داند. وی خود نیز طی مدت تحقیقات خویش به یکی از شیفتگان و طرفداران سرسخت امیدوار و سایت وی بدل شده است. لذا تقریباً تمام کتابش که بیش از ۳۰۰ صفحه است صرف تعریف و تمجید از مرد جوان شده است.

مشابهت با بیل گیتس

بسیاری معتقدند آن کاری که امیدوار انجام می دهد نمونه مشابهی است با عملکرد غول نرم افزارسازی دنیا یعنی بیل گیتس و شرکت وی-مایکروسافت. هر دوی اینها در عالم رایانه سیر می کنند و هر دو نیز انحصارگرند. گیتس در رشته نرم افزارسازی قدرت بلامنازع دنیاست و از این جایگاه نیز به هر وسیله ای که شده دفاع می کند- ولو با شیوه های نه چندان اخلاقی. مخالفان سایت eBay و شخص امیدوار هم می گویند همه چیز آن پول و مسائل مادی است و آنقدر بر این امر اصرار می شود که حتی حاضرند برخی موضوعات و پیش شرط های لازم را نادیده بگیرند. در حال حاضر می توان گفت eBay تنها سایت جدی حراج در اینترنت است و سایرین در مقابل آن به هیچ وجه مجالی برای فعالیت ندارند. امیدوار در مقابل این مخالفان بارها کوشیده با یک عبارت خاص و کلی جواب بدهد: «انسان اساساً موجود خوبی است. اگر به او فرصت خوب عمل کردن داده شود عموماً رفتارش نیز خوب خواهد بود.» در بسیاری از صفحات اینترنتی مرتبط با eBay وی همین عبارت را هم به صورت یک پند اخلاقی در گوشه ای از صفحه آورده است.

زندگی خصوصی

امیدوار به رغم مشابهت در رفتار به بیل گیتس برخی ویژگی های جالب دارد. غالباً لباس ساده به تن دارد و در اغلب عکس هایی که از وی به چاپ می رسد کراوات و کت و شلوار نپوشیده است. پیراهن معمولی و کاپشن چرمی ظاهراً لباس های محبوبش هستند- درست مثل مدیران اقتصاد نوین. در سایت اینترنتی شخصی خویش که در آن با مخاطبان و علاقه مندان پیغام رد و بدل می کند، خودش را چنین معرفی کرده است: «من بیشتر عمرم فردی طرفدار تکنولوژی بوده ام. اگرچه شهرتم به واسطه ابداع eBay است، اما سعی ام بر آن است که دنیا را به مکانی بهتر بدل کنم.»

امیدوار در حال حاضر ثروتمندترین ایرانی است و در لیست ثروتمندترین ساکنان آمریکا هم مکان بیست و هفتم را به خود اختصاص داده است. البته به رغم بحث ایرانی بودن وی، تنها یکی از والدینش ایرانی است و خودش هم در پاریس به دنیا آمده. اول خرداد او سی و هفتمین سال تولدش را جشن گرفت. در سال ۱۹۶۷ یعنی زمانی که خانواده اش در پاریس زندگی می کردند، به دنیا آمد. پس از آن پدرش برای تحصیل در رشته فیزیک عازم مریلند آمریکا شد تا در دانشگاه جان هاپکینز رشته محبوبش را دنبال کند. پیر امیدوار که به همراه پدر و مادرش به آمریکا رفته بود طی دوران دبیرستان عاشق رایانه شد. بالاخره هم توانست در سال ۱۹۸۸ در رشته رایانه از دانشگاه «تافتس» فارغ التحصیل شود. پس از فارغ التحصیلی در شرکت اپل (Apple)- سازنده رایانه- مشغول به کار شد. طی همین دوران با خانمی



به نام پاملا آشنا شد و مدتی بعد هم با وی ازدواج کرد. جالب است بدانید که خانم پاملا نیز فامیل خود را به امیدیار تغییر داده است. این زوج همانند بیل گیتس و همسرش اعلام کرده اند که قصد دارند طی سال های آینده بخش عمده ثروت خود را خرج کنند. آنها گفته اند که تا بیست سال آینده به جز یک درصد از ثروتشان بقیه آن را خرج می کنند. امیدیار چندان علاقه ای به موضوعات سیاسی ندارد و معمولاً در مورد ایران نیز اظهارنظر چندانی نمی کند. او چند سال قبل بخشی از ثروت خود را در سایت گوگل که بزرگترین موتور جست و جوی دنیاست سرمایه گذاری کرد. چند ماه قبل ورود موفق گوگل به بورس باعث شد تا از این رهگذر نیز مبلغ کلان دیگری نصیبش شده و باز هم بر ثروتش افزوده شود. می گویند کسی تاکنون چهره او را بدون ریش ندیده است.

محمود خراسانی: شرکت پاديسان

- نام خانوادگی: محمود خراسانی
- نام محصول: اجاق گاز
- شرکت: پاديسان
- تحصیلات: فوق لیسانس مدیریت

محمود خراسانی مدیر اجرایی گروه صنعتی پاديسان هستم، فوق لیسانس مدیریت صنعتی دارم و از حدود سال ۱۳۷۳ به گروه صنعتی پاديسان پیوستم. در خانواده نسبتاً مرفه مذهبی در اصفهان متولد شدم، دوران تحصیل را در اصفهان گذراندم، پدرم تاجر خشکبار بود و با خارج از کشور هم ارتباط داشتیم چون پدرم محصولاتش را به خارج هم صادر می کرد. دوران دانشگاه را در تهران گذارندم و در حین تحصیل در یکی از کارخانه های اطراف تهران در سمت امور مالی آن کار می کردم و بعد از اتمام تحصیلات برای خدمت سربازی به اصفهان اعزام شدم و در اصفهان در حین سربازی شروع به تدریس در یکی از مؤسسات آموزش عالی نمودم و بعد از پایان سربازی به تهران آمدم و در تهران به کار تجارت مشغول شدم.

با شروع جنگ، احساس کردم که باید به کار تولید پردازم و به کار کشاورزی و دامداری مشغول شدم. در عین حال گروه صنعت و صادرات را دنبال می کردم تا این که گروه پاديسان از من دعوت به همکاری کرد و تقریباً با این شرکت شریک شدم و مدیریت آنجا را به من سپردند. اگر چه که در یک خانه مرفه به دنیا آمدم اما خانواده ام با کار بزرگ شده بود و از بچگی همراه پدرم به بازار می رفتم و در بازار اصفهان کار می کردم و کار را عبادت می دانستم و حتی خرج دانشگاه را خودم در می آوردم. نمی توان شانس را ملاک برای موفقیت دانست. آنچه که در تولید می تواند عامل موفقیت باشد، پشتکار و



برنامه ریزی است و انسان خودش می تواند سرنوشت خودش را رقم بزند. قبل از فعالیت در شرکت پادیسان در یک شرکت خانوادگی فعالیت داشتم ولی پادیسان چون سرمایه گذاری وسیعی می خواهد و این کاری نیست که بتوان با سرمایه مختصر انجام داد و باید شرکت را جمعی اداره کرد. در پادیسان تمام تصمیم گیری ها در اختیار خودم است چون علاوه بر این که در قسمت هیئت مدیره و اجرایی هستم از تمام آقایان برای کار و کالت دارم. اگر روزی این اختیارات را بگیرند بعید می دانم که در اینجا بمانم. از پرسنلم بسیار راضی هستم، از طرفی خودم حق و منافع متقابل را رعایت می کنم و معتقدم که دست کاری که کار می کند را باید بوسید و وقتی بعضی از جوانان را می بینم که کار می کنند واقعاً لذت می برم. اگر دچار مشکل شویم باید راه چاره ای اندیشید و نباید از شکست فرار کرد چون به هر حال راه حلی برای هر مشکل وجود دارد با مشورت و تدبیر می توان کار را به بهترین نحو انجام داد. از جمله اولین نوآوری هایی که در این زمینه انجام دادم: بهینه کردن سوخت است طوری که حرارت زیاد داشته باشد در حالی که کمترین انرژی را مصرف کند.

دومین مسئله افزایش حجم فر و تولید گرمایی بهتر است. کارهای پیچیده ای نبود که با استفاده از مهندسين با تجربه قابل حل است. ما تقریباً همه ی موارد را بهینه کردیم از شکل ظاهری یک گلز تا کیفیت آن، و تقریباً می توان گفت که اجاق گاز ما در سطح جهانی دارای اعتبار است. ما با دانشگاه و اساتید مختلف در ارتباط هستیم و سعی ما بیشتر بر این است که اطلاعات ما به روز باشد و ارتباط منطقی بین ما و دانشگاه وجود داشته باشد. شعار اصلی ما این است که حق با مشتری است و با هر گونه انتقاد منطقی برخورد می کنیم و پیشنهاد و انتقاد را به کمیته های فنی ارجاع می دهیم و به مسائلی که واقعاً جنبه عملی دارند عمل می کنیم. رکن اصلی کار ما کیفیت بهتر و قیمت مطلوب تر است اگر غیر از این باشد از رقبای عقب می مانیم. ما دارای واحد تحقیقات هم هستیم ما با دنیای خارج در ارتباط هستیم و در نمایشگاههای خرج از کشور هم کار شرکت می کنیم، ایده ها را می گیریم و تغییر می دهیم چون همه این ایده ها قابل پیاده شدن در ایران نیست به این دلیل که تکنولوژی لازم را در اختیار نداریم.

ما در مورد بازار یابی هم افرادی که تجربه کاری دارند را در اختیار داریم، ما مطلقاً برای فروش بازار یابی نمی کنیم کارکنان ما به کسبه مراجعه می کنند و سلیقه ها را از مشتری می گیرند و به ما منتقل می کنند و واحد های بازار یابی و تحقیقات به صورت مکتوب با هم در ارتباطند. توجیه مالی هر پروژه را قسمت مدیریت انجام می دهد و بودجه بندی به هیئت مدیره ارجاع داده می شود و در آنجا تصویب و اقدام می گردد. من اعتقاد دارم که حتماً بین دانشگاه و یک مؤسسه صنعتی ارتباط باشد و برای دانشجویان، کارخانجات یک دانشگاه عملی محسوب می شود. جوانان به عنوان نوک هرم مملکت هستند فقط کافیست که جذب شوند و بعد خودشان راه را پیدا می کنند و به موفقیت می رسند.

دکتر علیرضا آزمندیان: موسسه پدیده فکر

- نام : علیرضا
- نام خانوادگی: آزمندیان
- نام محصول: تکنولوژی فکر
- شرکت: موسسه پدیده فکر
- تحصیلات: دکتری مهندسی صنایع

همیشه می خواستم مهندس شوم چون در دبیرستان فیزیک و مکانیک من خوب بود دوست داشتم مهندس مکانیک شوم. ما چون در خانواده فقیری بزرگ شدیم و پدرم کاتب جز بود برای همین به قهرمانان و افراد بنام فکر نمی کردم اما از نظر اخلاقی چون در مدرسه مذهبی علوی درس می خواندم دوست داشتم، که الان هم تقریباً به همان خواسته ام رسیده ام. این ایده ای بود که از آمریکا به ایران آوردم چون من در آمریکا در کنار تحصیل، بحث تکنولوژی فکر را هم دنبال می کردم و تصمیم گرفتم که آنرا هم به ایران بیاورم من دوست دارم برای خودم کار کنم و دیگران را هدایت ورهبری نمایم، تمام مدیریت را خودم در مجموعه ام انجام می دهم البته مسئولیتی به افراد دیگر تفویض اختیار نموده ام و چون رشته خودم مدیریت می باشد توانایی این مدیریت می باشد توانایی این مدیریت را در خودم می بینم و حتی در شرکتها و صنایع مدیریت را تدریس می کنم زیرا که تکنولوژی فکر بر اساس مدیریت و خصوصاً خود مدیریتی می باشد.

با توجه به اینکه در کشور ما موانع و مشکلات بسیار زیاد است گاهی وقتها شکستها و مشکلات پیش می آید و بحث تکنولوژی فکر همین است که انسان موفق در برابر این مشکلات مانند کوه بایستد و آنها را حل نماید.

اولین جرعه این ایده در ایران با خواندن کتاب بیاندهشید و ثروتمند شوید در ذهنم بوجود آمد و در آمریکا با مشاهده ارتباط با " آنتونی رابینز " دیدم چگونه جوانی دیپلمه توانسته با هدف های زیبا جامعه آمریکا را به سمت و سوی خوبی پیش ببرد و حتی کلینتن رئیس جمهور آمریکا هم با او مشاوره کند در نتیجه از کتابها و نواریهای استفاده کردم و با افراد موفق آمریکایی صحبت کردم و بعد از ۱۲ سال تمام تلاشم را برای رسیدن به این مرحله طی کردم به این نتیجه رسیدم که حالا می توانم به ایران برگردم و این ایده را پیاده کنم.

دلیل اینکه از بین ایده های دیگر من این ایده را دنبال کنم یکی نیاز خودم و دیگری چون قبلاً ۶ سال در ایران خبرنگار بودم می دانستم که الان بحث تکنولوژی فکر می تواند در تولید انگیزه و عشق برای



افراد مؤثر باشد و آنها را به موفقیت و آرامش برساند البته بحث شهرت و ثروت طلبی انسان را نباید از نظر دور داشت ولی من بجز این بدنبال اشاعه فرهنگ مثبت نگری در بین مردم کشورم بودم و حتی بسیاری از سمینارهایی که برگزار می‌کنم بطور رایگان می‌باشد در کل کار فرهنگی سود چندانی ندارد ریسک‌های مالی مانند هزینه تبلیغاتی که سالی چند صد میلیون برای آنها هزینه می‌کنیم اصلاً نمی‌دانیم که این بازگشتی دارد یا خیر؟ مجردالحال بودن افراد تنگ‌نظر در بسیاری از سازمانها همه جزء ریسکهای کاری ما بود که با صبر و شکیبایی حل شدند. به نظر من خودباوری بهترین نیرو برای کار آفرینی است و کسانی که خودشان را باور ندارند روی گنج مخفی نشسته‌اند و همین عدم باور آنها این گنج را پنهان ساخته است.

منابع و ماخذ

۱. <http://www.sharifnews.com>
۲. <http://www.creativity.ir>
۳. <http://www.emodiran.com>