تندیس
امین الضرب

برگزیدگان نخستین دوره اعطای تندیس، لوح و نشان امین الضرب را بشناسید

[ویژه‌نامه‌ی ۱۳۳ سالگی تاسیس اتاق تهران / ۱۳۹۵]

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

آینده‌نگر



از چپ اسماعیل مغازه‌ای، معین‌التجار بوشهری و محمد حسین امین‌الضرب با فرمان مشروطیت در سال ۱۲۸۵ خورشیدی

تقدیر از نقش‌آفرینان عرصه صنعت و تجارت با چه هدفی صورت می‌گیرد؟

الگوسازی برای نسل جوان اقتصاد ایران



مسعود خوانساری

رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

اقتصـــاد ایران در نیمه دوم دهه ۹۰ بیش از هر زمان دیگری به بازآفرینی هویت‌ها نیاز دارد. هویتی که به نســـل جوان و تحصیل‌کرده کشـــور بیاموزد که چند نسل قبل و در شرایطی سخت‌تر و پیچیده‌تر چطور افرادی از میان توده‌های جمعیت فقیر ایران برخاستند، خلاقیت به خرج دادند، روی پای خود ایســـتادند، ســـختی کشیدند و در نهایت کارخانه و صنعتی را پایه‌گذاری کردند که هیچ توفانی و هیچ نوسانی موفق نشد، ریشه‌های آن را بزند. حداقل از پس تمام تندبادهای سهمگین همچنان آن صنعت و کارخانه باقی مانده‌است.

امروز که اقتصاد ایران با فوج جوانان جویای کار مواجه است، احساس نیاز به الگوسازی بیش از هر زمان دیگری جدی شده‌اســـت. نسل جدید اقتصاد ایران دیگر علاقه‌ای به استخدام در دستگاه‌های دولتی ندارد و البته بهتر است که این روحیه هم تقویت شود چراکه حضور یک جوان خوش‌ذوق و با انگیزه در یک اداره دولتی، نه تنها چشمه‌های استعداد او را کور می‌کند که هزینه‌های گزافی را نیز روی دست دستگاه اداری کشور می‌گذارد.

در چنین شرایطی، مسولیت بزرگ نهادهای بخش خصوصی مانند اتاق‌های بازرگانی این است که برای جوانان جویای نام و کار، انگیزه و الگو بسازند. الگوهایی که به آنها بیاموزد با اتکاء به سه‌گانه «عقل، علم و اعتدال» در رفتار و کردار و همچنین توجه هرچه بیشتر برقدرت خلاقه و نیروی جوانی می‌توان به جای کارمند شدن به کارآفرین تبدیل شـــد. حداقل در دنیای مدرن امروز مشخص شده که بسیاری از جوانان کشور می‌توانند با بهره‌گیری از ابزارهای مدرنی مانند اینترنت به سرعت با راه‌اندازی استارت‌آپی موفق، وارد عرصه کارآفرینی شوند.

بنابراین امروز انگیزه ما روشن است. تقدیر از کارآفرینان کشور نه تنها برای دلگرمی دادن به آنها که برای انگیزه بخشی به دیگران. در سرزمین ما کارآفرینانی کسب و کار می‌کنند که زندگینامه آنها به معنای واقعی داستانی جذاب و خیره‌کننده از تلاش‌های یک فرد برای طی سفر قهرمانی است. کارآفرینان ایران که موفق شده‌اند چندین هزار اشتغال و میلیون‌ها دلار صادرات داشته‌باشند، کم از قهرمانان بزرگ تاریخی ندارند و برهمین اساس هم امروز اتاق بازرگانی تهران به مناسبت جشن ۱۳۳ سالگی تاسیس خود، به تقدیر از این افراد می‌پردازد تا نشان دهد که هیچ تلاشی بدون تقدیر باقی نمی‌ماند و این بخش خصوصی ایران است که قدردان زحمات کارآفرینان باقی خواهد ماند.

اما چرا نام حاج حســـن امین الضرب برای این جایزه انتخاب شد؟ حاج حسن امین‌الضرب، موسس مجلس وکلای تجار یعنی سلف اصلی اتاق بازرگانی در ایران است. او و فرزندانش را باید اولین نسل از فعالان اقتصادی مدرن و علاقه‌مند به توسعه اقتصاد ایران دانست که هرکدام با اقدامی پایه‌های استواری را در نهاد اقتصاد ایران قرار دادند. بنابراین استفاده از نام ایشان به دو منظور صورت می‌گیرد. اول آنکه قدردانی از زحمایت کسانی باشد که روزگاری در دل روابط سنتی و غیرشفاف، برای اقتصاد ایران نهادهایی مدرن، تخصصی و راهگشا ساختند. دوم آنکه نسل جدید اقتصاد ایران می‌توانند از همین نام «امین‌الضرب» به دل تاریخ بروند و با مطالعه دقیق متوجه شوند چه تاریخی براین سرزمین رفته و چه مردانی توسعه را در این کشور پیش برده‌اند.

چنین است که امروز اتاق تهران اولین دوره اهدای جایزه بزرگ امین‌الضرب را به جشن می‌نشیند و امیدوار اســـت از دل این نهال که در اقتصاد ایران می‌کارد، جوانه‌هایی نمایان شـــوند که فردای اقتصاد این مرز و بوم را می‌سازند.

جایزه امین‌الضرب امروز به پیشکسوتان عرصه اقتصاد تقدیم می‌شود و امیدواریم که فردا و در دوره‌های بعدی به جوانانی تعلق گیرد که هزاران شغل، میلیون‌ها دلار صادرات و هزار هزار ارزش‌آفرینی برای این سرزمین به ارمغان آورند.

کارآفرینان چگونه انتخاب شدند؟

شـــاخص‌مـــداری

برای انتخابات کارآفرینان برتر جهت اهدای تندیس و لوح امین الضرب، اتاق تهران اقدام به انجام چندین مرحله فرآیند رسمی کرد. در گام اول اتاق تهران با نظر اساتید اقتصادی و همچنین مرور الگوهای جهانی اقدام به استخراج شاخص‌های شانزده‌گانه برای سنجش عملکرد کارآفرینان کشور کرد. در گام بعدی فراخوانی عمومی به تمامی تشکل‌های اقتصادی کشور ارائه شد تا آنها براساس شاخص‌های ارائه شده، نفرات برگزیده صنف و تشکل خود را به اتاق تهران معرفی کنند. همزمان با این اقدام شاخص‌های مورد نظر روی سایت اتاق تهران نیز قرار گرفت تا در صورتی که کارآفرینی علاقه‌مند به حضور در این رقابت بود، فرصت مناسب را در اختیار داشته‌باشد. از سوی دیگر اتاق تهران شاخص‌های مورد نظر را برای گروهی از کارشناسان، پیشکسوتان و فعالان اقتصادی نیز ارسال کرد تا آنها نیز به فراخور شناخت و آگاهی خود، اسامی افراد مورد نظر را به اتاق ارائه دهند.

در نهایت بیش از ۱۰۰ رزومه که براساس شاخص‌های تعیین شده، تکمیل شده بود به اتاق تهران رسید. در این مرحله، اتاق تهران اقدام به پایش رزومه‌ها و صحت سنجی آنها کرد. در نهایت از رزومه‌های پایش شده ۶۰ کارآفرین مورد تایید نهایی قرار گرفتند تا در جلسات هیات داوری در مورد آنها بحث و بررسی صورت گیرد.

اتاق تهران به دلیل قصد هیچ گونه دخالتی در روند تعیین افراد را نداشت و برهمین اساس جمعی را به عنوان هیات داوران انتخاب کرد. این جمع متشکل از یک اقتصاددان، دو محقق حوزه کارآفرینی، چهار چهره سرشناس تشکلی به نمایندگی از چهار رشته صنعت، معدن، کشاورزی و بازرگانی، یک روزنامه‌نگار و سردبیر سرشناس اقتصادی رسانه‌ها، یک پیشکسوت بودند. این جمع طی برگزاری جلسات متعدد اقدام به بررسی رزومه‌ها، نقد و اظهار نظر در مورد موضوعات مختلف مورد بحث کردند. در نهایت محصول برگزاری نشست‌های متعدد، انتخاب اسامی ۳۰ کاندیدای نهایی برای رای گیری بود.

پیش از برگزاری جلسه نهایی رای گیری هیات داوران، باردیگر روزمه افراد از طرق مختلف مورد صحت سنجی و بررسی قرار گرفت. در نهایت در جلسه رای گیری هیات داوران، اسامی سه نفر به عنوان برندگان تندیس امین الضرب انتخاب شد. همچنین چهار کارآفرین دیگر لوح و نشان امین الضرب را دریافت کردند.

اتاق تهران به منظور تکریم جایگاه تحقیق و پژوهش یک محقق را شایسته دریافت لوح و نشان امین الضرب دانست. همچنین یک رسانه براساس معیارهای ارائه شده از سوی وزارت ارشاد به عنوان رسانه برتر و شایسته دریافت لوح و نشان امین الضرب انتخاب شد.

همچنین براســـاس تصمیم هیات داوران و با توجه به اینکه سالگرد تاسیس ۱۳۳ سالگی اتاق تهران به عنوان اولین دوره اهدای تندیس امین الضرب عنوان شده‌بود، تصمیم برآن شد تا از تعدادی پیشکسوت عرصه صنعت و اقتصاد کشور نیز تقدیر به عمل آید.

آنچه بیان شد، شرحی کوتاه براقداماتی بود که طی مدت یکسال در اتاق تهران به منظور انتخاب کارآفرینان طی شد. لازم به یادآوری است این فرآیند برمحور انتخاب افراد براساس صلاحیت‌ها و شاخص‌ها صورت گرفته‌است و امید است که تداوم این راه به تقویت روحیه کارآفرینی در کشور منجر شود.

مصطفی درویشی / بهراد مهرجو
کمیته اجرایی برگزاری اولین دوره جایزه امین الضرب



این تندیس از چهار بال تشکیل شده که از بال پرندگان الهام گرفته شده‌است و به صورت نمادین اشاره به چهار بخش اصلی اتاق یعنی بازرگانی، صنعت، معدن و کشاورزی دارد.
برروی هر بال این تندیس، سنگ فیروزه به نشانه مهر دوستی و از قدیمی‌ترین سنگ‌های تجاری ایران به کار رفته‌است.
این تندیس در اولین دوره مراسم اعطای نشان امین الضرب به سه کارآفرین برگزیده اهدا شد .

۱۳۳ سال از تأسیس مجلس وکلای تجار گذشت

اولین خانه بخش خصوصی

۱۳۳ سال از زمانی که ناصرالدین‌شاه نامه‌ای برای تشکیل مجلس وکلای تجار امضا کرد می‌گذرد. نامه‌ای که با آن بخش خصوصی پایگاه و پارلمانی پیدا کرد تا بتواند از حق‌وحقوق خود دفاع کند. البته نام مجلس وکلای تجار چند سال بعد از امضای ناصرالدین‌شاه به اتاق تجارت و اتاق بازرگانی تبدیل شد و طی سال‌ها تغییراتی کرد، اما همچنان هم همان پایگاهی بود که فعالان اقتصادی انتظارش را داشتند. حتی این اتاق به‌اندازه‌ای مهم شد که در تاریخ از آن به‌عنوان اولین پارلمان رسمی ایران و الگوی مشروطه یاد می‌شود. به‌هرحال هرچه باشد پارلمان بخش خصوصی ۲۳ سال قبل از اینکه مظفرالدین‌شاه به‌فرمان مشروطیت و تشکیل «مجلس شورای ملی» تن دهد، به راه افتاده بود. شاید به همین دلیل هم از مجلس وکلای تجار به‌عنوان پیش‌قدم جنبش مشروطه یاد می‌شود.

مشروطه تجار و بخش خصوصی از سال ۱۲۶۳ شروع شد. درست همان زمانی که حاج محمدحسن امین‌الضرب به ناصرالدین‌شاه نامه نوشت و زبان به شکوه و گلایه باز کرد که وزیر تجارت تصمیمات نادرست و به ضرر فعالان اقتصادی می‌گیرد. حتی به اعتقاد تجار، وزیر ناخلف دربار ناصری به‌جای حمایت کردن از تاجران راه غلط رفته و بیشتر به سرکیسه کردن تاجران می‌پرداخت.

اولین تشکل‌های بازرگانی از کجا آمدند؟

احتمالا قبل از دوره ناصری یا حتی قبل از وزیر تجارت ناکارآمد دربار هم تاجران مشکلاتی داشته‌اند، اما چون سازمان‌یافته و منسجم نبودند، درنهایت اعتراضی در گستره وسیع به این شکل و نامه‌نگاری و اعتراض به پادشاه به ذهنشان خطور نمی‌کرد. به‌هرحال در دوره قاجار بود که تاجران نزد مقامات دولتی برو و بیایی داشتند و از نفوذ خود استفاده می‌کردند. حتی گفته می‌شود که آغامحمدخان قاجار دستور داده بود هر کس که مزاحم تجار شود به‌شدت مجازات کنند. اما قبل از آن دوران عرصه به تاجران تنگ آمد. چرا تاجران هم از راهزنان و دزدان می‌کشیدند و هم از سوی حکام ایالات و وابستگان دربار. البته در میان جایی هم برای بیگانگان و تاجران و فرصت‌طلبان خارجی باقی‌مانده بود. چرا آن‌ها هم سعی می‌کردند در هر فرصتی امتیازهای سیاسی-اقتصادی و تجاری بگیرند. امتیازهایی که درنهایت باعث شد بازار تجاری و مالی کشور از دست تجار داخلی خارج شود و به بیگانگان سپرده شود.

ولی درنهایت این گیر و گرفتاری‌ها به نفع تاجران تمام شد. چراکه آن‌ها باوجود مشکلات و آگاهی پیدا کردن نسبت به آن‌ها و از طرف دیگر در ارتباط با سید جمال‌الدین اسدآبادی و طالبوف تبریزی که خود از بازرگانان بودند به یک آگاهی طبقاتی دست پیدا کردند.

همان زمان ادغام اقتصاد ایران در اقتصاد جهانی و تغییر شیوه تجارت، از شکل سنتی حجره‌ای به تأسیس شرکت‌ها و اشتغال تجار در اموری که به تجارت صرف محدود نبود، منجر به تأسیس کارخانه‌ها، تقاضای تأسیس بانک و زمینه‌ای برای متشکل شدن تجار در تشکل‌های نو شد که دیگر به صنف سنتی آن‌ها شباهتی نداشت. همین مسیر هم باعث شد که آن‌ها فراتر نگاه کنند و به فکر تأسیس تشکل بیفتند و اتاق تجارت و اتاق بازرگانی را راه‌اندازی کنند.

اعتراضات شروع شد

کم‌کم عرضه به تاجران تنگ شد و مشکلات همین‌طور پشت سر هم ادامه پیدا کرد. مشکلاتی که درنهایت تاجران را وادار به نوشتن یک نامه کرد. در این نامه آن‌ها این‌طور نوشتند: «دولتیان هرگونه تعدی که خواستند کردند؛ مواخذه نشدند و هرکه می‌گوید، میرم را می‌چاپم، انتهای مراتب مرا معزول می‌فرمایند... چرا مال مردم را می‌گیرند؟» البته این نامه‌نگاری‌ها تنها به این‌یک نامه و یک جمله ختم نشد، در این دوره نامه‌نگاری‌های زیادی انجام شد. نامه‌هایی که نشان از اعتراضات تاجران و البته نادیده گرفتن آن‌ها از سمت دولت‌ها حکایت دارد.

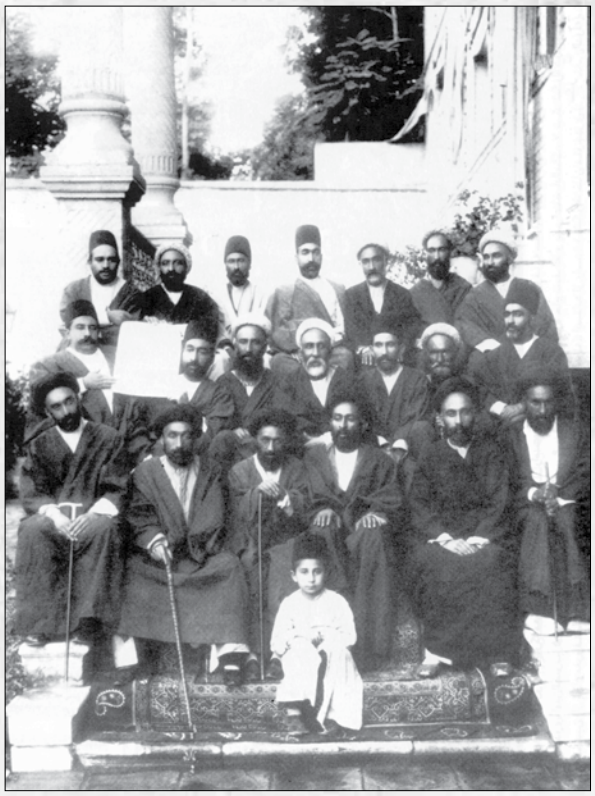
اما احتمالا جرقه اعتراضات از سال ۱۲۶۱ شروع‌شده بود. همان زمانی که به پیشنهاد میرزا حسین‌خان سپهسالار، وزارت تجارت و فلاحت تأسیس شد. وزارت‌خانه‌ای که ابتدا قرار بود نهاد دولتی برای سامان دادن به امور تجارت و تجار باشد، اما همین نهاد شد بلای جان تاجران. چراکه وظیفه این وزارتخانه دفاع از حقوق گروهی تجار، جلوگیری از دست‌اندازی و تعدی دیوانیان به آن‌ها، فراهم کردن زمینه توسعه تجارت و حمایت از منافع تاجران بود اما عملا به نهادی دولتی برای سرکیسه کردن تجار و مدخلی برای ارتزاق متولیان آن بدل شد. در زمان تأسیس، قرار بود این وزارت خانه محلی برای رسیدگی به شکایت تجار باشد و با حق‌الزحمه‌ای که از هر طرف دعوی می‌گیرد، درآمدی کسب کند؛ اما گویا همین حق‌الزحمه باعث ایجاد مشکلات شد. چرا در نامه‌های تاریخی و ثبت‌شده از آن دوران ذکرشده است که چون منصب وزارت از طریق دادن هدیه و پیشکش به دست می‌آمد انتظار اصلاح از آن نمی‌رفت و بیشتر مایه درآمدی برای شخص متصدی محسوب می‌شد تا نهادی برای حل مسائل تجار. همین موارد هم درنهایت باعث نامه تاریخی حاج محمدحسن امین‌الضرب به ناصرالدین‌شاه شد. نامه‌ای که در آن امین‌الضرب خواستار اصلاح امور شده بود. به‌هرحال همین نامه هم باعث شد که شاه طی فرمانی در سال ۱۲۶۳ شمسی، وزیر را برکنار و فرمان تشکیل مجلس وکلای تجار را صادر کرد.

اتاق بازرگانی شکل گرفت

مجلس وکلای تجار نخستین اتاق تجارتی بود که تجار برای بهره‌گیری از امتیازات اقتصادی و سیاسی ایجاد کردند. اساسنامه مجلس وکلای تجار در شش فصل تنظیم شد و ریاست آن به محمدحسن امین‌الضرب که مشهورترین و شاید ثروتمندترین فعال اقتصادی آن دوران بود، سپرده شد. مجلس وکلای تجار توانست به‌عنوان یک‌نهاد تأثیرگذار در مسائل سیاسی، اجتماعی و اقتصادی جامعه ایفای نقش کند و به دفاع از تجار و بازرگانان در برابر خطراتی که متوجه آن‌ها می‌شد مانند مصادره اموال آن‌ها توسط حاکمان بپردازد.

البته گویا محدوده تاثیرات مجلس وکلای تجار تنها به بازار ختم نشد و به‌نوعی آن‌ها در جنبش مشروطه هم نقش مهمی داشتند؛ اما شکل و شمایل آن بعد از مشروطیت تغییر کرد و انجمن تجار در این دوره شکل گرفت. پس از جنگ جهانی اول در سال ۱۲۹۸ شمسی هیئت اتحادیه تجار با تشکیلات منسجم و سازمان‌یافته‌ای به‌صورت خودجوش در سراسر کشور فعال شد. طی زمان تغییرات دیگری هم شامل حال پارلمان فعالان اقتصادی شد. در داخل کشور اولین اتاق تجارت در ۱۶ مهرماه ۱۳۰۵ خورشیدی در وزارت تجارت و فواید عامه در تهران به ریاست حاج حسین آقا مهدوی (امین‌الضرب) و دبیری میرزا غلامحسین کاشف و میرزا محمد سپر آغاز به کارکرد. چهار سال بعد، یعنی ۱۰ مهرماه ۱۳۰۹ خورشیدی قانون اتاق تجارت در ۳۵ ماده تصویب شد. قانونی که اجازه تأسیس ۳۶ اتاق جدید در شهرهای بزرگ به‌تناسب نمایندگان از ۶ تا ۱۵ نفر را می‌داد. حدود ۱۱ سال بعد یعنی در سال ۱۳۲۱، قانون جدید تهیه شد و نام اتاق نیز به نام اتاق بازرگانی تغییر کرد. تأسیس اتاق تجارت تهران هم در پی ایجاد ساختار اقتصادی نوین در دوره پهلوی اول به‌عنوان یکی از اقدامات مهم دولت لقب گرفت.

به‌این‌ترتیب از همان اولین نامه‌ای که امین‌الضرب به ناصرالدین‌شاه نوشت تا به همین امروز که ۱۳۳ سال از آن می‌گذرد، پارلمان بخش خصوصی فعال بوده و سعی در برطرف کردن مشکلات فعالان اقتصادی داشته است.



رونمایی از فرمان مشروطیت در منزل
محمد حسن امین‌الضرب با حضور تجار در سال ۱۲۸۵



حاج محمد حسن امین‌الضرب در حجره‌اش در سرای امیر



اعضای اتاق تجارت تهران در سال ۱۳۰۸ خورشیدی



سید جمال‌الدین اسدآبادی در کنار حاج محمدحسن امین‌الضرب



نگاهی به زندگی غلامعلی سلیمانی
موسس و رییس هیات مدیره سولیکو

نمادی برای کارآفرینی

دارنده تندیس امین‌الضرب

۱۵۰۰۰
نفر
تعداد اشتغال گروه سولیکو

غلامعلی سلیمانی چند ماهی می‌شود که پا به ۷۰ سالگی گذاشته. او متولد ۲۵ خرداد سال ۱۳۲۵ در شهر آمل و در یک خانواده مذهبی و پرجمعیت با سه برادر و سه خواهر است. پدرش وکیل دادگستری بود و مادرش چهار کلاس درس‌خوانده بود.

دبستان و دبیرستان را در آمل شهری که حالا به یکی از مراکز اصلی فعالیت‌های صنعتی‌اش تبدیل‌شده، پشت سر گذاشت و بعد به تهران آمد تا در کنکور دانشگاه شرکت کند اما دو سال پشت کنکور ماند تا وارد دانشگاه ملی (شهید بهشتی کنونی) شد و ریاضی خواند. رشته‌ای که خود درباره‌اش گفته: «دو خاصیت دارد، اول این‌که سلول‌های مغزی آدم را باز می‌کند و دوم اینکه آدم می‌داند که چه راهی را باید برود.»



با توجه به علاقه به کسب‌وکار و تجربه استقلال مالی از سال دوم دانشگاه کار را شروع کرد، او شهریه دانشگاه و هزینه‌های زندگی‌اش را خودپرداخت می‌کرد، اتفاقی که حتی موجب ناراحتی پدرش شد و یک سال با او قهر کرد. «پدرم مخالف بود. می‌گفت آدم باید عالم باشد. باید درس بخواند. چون خودش عاشق درس‌خواندن بود؛ اما من اعتقاد نداشتم که آدم باید فقط درس بخواند. می‌گفتم آدم باید زندگی کند. برای زندگی علاوه بر این‌که نیاز به فکر و عقل هست، نیاز به پول هم هست. برای به‌دست‌آوردن پول هم باید کارکرد.»

بعد از تحصیل غلامعلی سلیمانی راهی خدمت سربازی شد و هم‌زمان در دانش‌سرا هم‌درس می‌داد و تدریس خصوصی می‌کرد البته آنچه ذهنش را درگیر کرده بود این بود که کاری برای خودش راه بیندازد، رویایی که از کودکی در سر داشت.



با پایان سربازی در سال ۱۳۵۲ به فکر راه‌اندازی شرکت خود افتاد و در اولین گام در زمینه صادرات و واردات فعالیتش را شروع کرد و حدود ۳ سال در کار تجارت بود.

او نماینده برخی از کارخانه‌های خارجی بود و درزمینه‌های مختلف مانند مواد غذایی، ماشین‌آلات کشاورزی، محصولات کشاورزی، شوینده و... فعالیت تجاری انجام می‌داد. غلامعلی سلیمانی گفته آن زمان به دنبال ارزیابی حوزه‌های مختلف بوده است تا متوجه شود که کدام‌یک دارای مزایای رقابتی است.

با شرکت کالباس‌سازی گیلان آشنا شد و با توجه به پشتکار، هوش و البته جدیت در کار با پیشنهاد پخش سوسیس و کالباس برای این شرکت مواجه شد. او بعد از پذیرش کار برای توسعه شرکتش ساختمانی را که متعلق به خواهرش بود اجاره کرد و از سال ۱۳۵۶ رسما وارد صنایع غذایی شد.





فوت مدیریتی و خلاقیت

غلامعلی سلیمانی اصول مدیریت ویژه‌ای دارد. او درباره نگاه مدیریتی‌اش در گفت‌وگویی عنوان کرده: «شرکت‌ها را بر اساس سیستم‌های مدیریتی نوین اداره می‌کنم. یعنی می‌گویم در اعضای هیئت‌مدیره باید یک فرد آشنا به امور مالی، فردی آشنا به بازاریابی یا تولید وجود داشته باشد. خودم هم هستم. آن‌ها هرکدام یک رأی دارند، خودم دو رأی. آن‌ها را از بین نیروهای جوان استخدام می کنم. همه‌جا کنار آدم‌های قدیمی یک آدم جدید استخدام می کنم که۹۹ درصد آن‌ها فوق‌لیسانس هستند و از دانشگاه‌های معتبر فارغ‌التحصیل شده‌اند. چون می‌خواهم از ترکیب تجربه قدیمی‌ها و علم جدید بهره‌وری خوبی داشته باشم.»

خیلی زود با توجه به جدیت و خلاقیتش موفقیت‌های بسیاری به دست آورد و ظرف دو ماه به گفته خود تولید کارخانه سوسیس و کالباس گیلان را با رشدی سه برابری روبه‌رو کرد. البته همکاری سلیمانی با این مجموعه خیلی ادامه پیدا نکرد ولی ابتکارات و خلاقیت‌هایش درفروش، نام او را بین هم‌صنفی‌هایش بر سر زبان‌ها انداخت.



هم‌زمان با دوران پیروزی انقلاب؛ یکی از مشتری‌های سابقش که برای او دستگاه همبرگرزنی وارد کرده بود با او تماس گرفت و از سلیمانی خواست تا دستگاه‌هایش را برای او بفروشد؛ اینجا بود که او تصمیم گرفت با خرید یک چرخ گوشت و استفاده از دستگاه‌ها، تولید همبرگر را درهمان دفتر شرکتش شروع کند. خودش در مصاحبه‌ای گفته: «با آدم‌هایی که در این زمینه کارکرده بودند صحبت کردم و از آن‌ها خواستم همبرگرسازی را یادم بدهند. روز اول از صبح ساعت شش تا شب ساعت دوازده، به کمک چهار کارگر، ۱۹۷ عدد همبرگر زدیم.»

شروع تولید همبرگر و استقبال از محصولاتشان باعث شد تا سلیمانی به فکر راه‌اندازی کارخانه تولید محصولات گوشتی ازجمله سوسیس و کالباس بیفتد؛ کارخانه دمس که در سال ۱۳۵۸ در شیراز راه‌اندازی شد.



پس از دمس با توجه به موفقیت، او تصمیم گرفت دومین واحد تولید محصولات گوشتی‌اش را با نام سولیکو در سال۱۳۵۹ راه‌اندازی کند و بعدازآن کارخانه‌تولید فرآورده‌های گوشتی آمل در سال۶۱ افتتاح شد.

در کنار این‌ها سلیمانی تصمیم گرفت در جنوب کشور و در شهر بوشهر هم واحدهایی برای تولید محصولات شیلات و گوشت ماهی در سال ۱۳۶۲ و ۱۳۶۳ تأسیس کند. البته به همه این‌ها باید فعالیت‌هایی در حوزه صادرات فرش، چرم و... و راه‌اندازی کارخانه تولید فرآورده‌های گوشتی در سال ۱۳۶۹ در کرمانشاه را هم اضافه کرد.



ورود سلیمانی به صنایع لبنی و راه‌اندازی کارخانه‌هایی مانند آمل از سال ۱۳۶۹ شروع شد. او همچنین شرکت کاله که ۱۴ هکتار وسعت دارد را در سال ۱۳۷۰ راه‌اندازی کرد و اکنون به‌عنوان بزرگ‌ترین شرکت حوزه صنایع لبنی کشور شناخته می‌شود.



سلیمانی برای توزیع و پخش محصولات شرکت‌های زیرمجموعه خود شبکه مویرگی راه‌اندازی کرده است که از شمالی‌ترین نقطه کشور تا جنوبی‌ترین نقاط را پوشش می‌دهد، این شرکت۲۴ مرکز در کل ایران دارد که فروش مستقیم را به مغازه‌های خرده‌فروشی و سوپرمارکت‌ها بر عهده دارند. این مراکز به بیش از ۷۰۰۰۰ مغازه خرده‌فروش در کل ایران سرویس می‌دهند.

سلیمانی در کار جدی است و تنها به موفقیت فکر و خود را با همه شرایط سخت منطبق می‌کند، خود در گفت‌وگویی دراین‌باره گفته که به‌هرحال من با هر سازی که بزنند می‌رقصم تا بتوانم مشکلم را حل کنم. هدف‌دارم و هدفم ایجاد کار است و صنعت.



سلیمانی در مصاحبه‌ای درباره آینده شرکت‌هایش گفته: «روش من مثل دوی چهارصد متر است، صد متر اول را ما رفتیم، برای صد متر دوم کار را به مدیران جوان سپردیم و آن‌ها هم باید صد متر سوم کار را به دیگران به سپرند. من دنبال نوآوری و تأسیس شرکت‌های جدید هستم.» او از کودکی به فکر کارآفرینی بوده است: «از کلاس هشت و نه به این فکر بودم که باید کار آزاد داشته باشم. آن موقع به هم‌کلاسی‌هایم که الان بعضی از آن‌ها همکاران من هستند می‌گفتم ما می‌توانیم با دو هزار تومان یک تاکسی بخریم و در شهر آمل باهم کارکنیم. آن موقع می‌توانستیم این کار را بکنیم. به‌ویژه این‌که یکی از دوستانم وضع خوبی داشت و می‌توانست این پول را فراهم کند؛ اما هم‌کلاسی‌هایم به من می‌خندیدند و می‌گفتند تو خل شدی. بعد در دانشگاه هم به این فکر می‌کردم که باید کارکنم. با این‌که در خانواده مرفه بزرگ‌شده بودم، اما مرتب به این فکر می‌کردم که باید کسب‌وکار راه بیندازم.»



مرتضی سلطانی بنیانگذار و رییس هیات مدیره گروه صنعتی زر

کارآفرینی با امید و باور پیش می‌رود

دارنده تندیس امین‌الضرب

مرتضی سلطانی، کارآفرینی خود ساخته اســـت، او از کودکی با سختی و با کار بسیار و پشت‌کار بزرگ شـــد و حالا به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین کارآفرینان کشور شناخته می‌شـــود. مردی که گروه صنعتی زر و چندین کارخانه را تاسیس کرده و چند هزار نفر در مجموعه‌هـــای صنعتی و تولیدی‌اش کار می‌کنند. او رمز موفقیت خود را در کار، کار و کار می‌داند.

مرتضی سلطانی درسال ۱۳۴۰ در خانواده‌ای تهیدست و در قلعه مبارک‌آباد قم به دنیا آمد. مادرش همسر دوم پدرش بود. خود در مصاحبه‌هایش گفته که بزرگترین حامی زندگی مادرش بوده است.

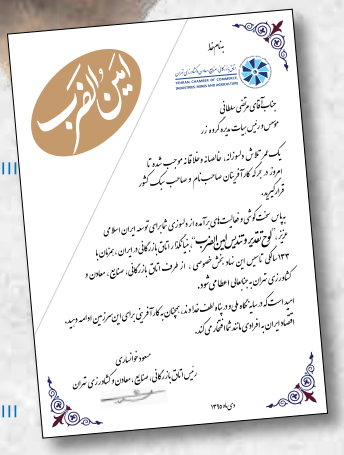
او از دوران کودکی سخت کار می‌کرد، روزهای پنجشنبه و جمعه به گورستان قم می‌رفت و با شستن قبرها، درآمد کمی به دست می‌آورد تا کمک خرجی برای مادرش باشد. خودش تعریف می‌کند که یک‌بارکه برای شستن قبرها رفته و پابرهنه بود، پیرمردی شرایط او را می‌بیند و نگرانش می‌شود و برای او یک جفت کفش لاستیکی می‌خرد، کفش‌هایی که ارزشمندترین هدیه دوران کودکی‌اش هستند و همچنان آن‌ها را دارد.

مادرش هرچند سواد نداشت، اما به آموزش فرزندانش توجه زیادی داشت؛ او در ۷ سالگی باوجود اینکه پدرش مخالف مدرسه رفتنش بود، او را به مدرسه فرستاد و در طول دوران تحصیل همیشه همراهش بود و حمایتش کرد.

او در دوران نوجوانی و جوانی به کارهای مختلفی اشتغال داشت از جمله واکس زدن کفش، فرش فروشی و... ولی در این بین چیزی که متوجه شد این بود که علاقه اصلی او به کارهای صنعتی و تولید است و همین بود که به همراه چند نفر از دوستانش یک تراشکاری راه‌اندازی کردند.

فوت و فن کار

مرتضی سـلطانی در مصاحبه‌ای گفته: ما محورهای اساسـی فعالیت مجموعـه صنعتی و تولیدی خود را بر اصول «مزیت‌شناسـی»، «کار تیمی»، «تولید صادرات محـور»، «جوان‌گرایی»، «دانش محوری» و «خـرد جمعی» اسـتوار کرده‌ایـم، از این رو با اعتمـاد به مدیران و کارشناسان ایرانی، مدیریت را از مالکیت جدا کرده‌ایم و خوشبختانه و به حول و قوه الهی، نتیجه مبارک این اعتماد، ظهور برند معتبر است.



۸۶۲۷
نفر
تعداد اشتغال گروه زر

۸۶
میلیون دلار
ارزش صادرات یک سال گروه زر

با راه‌اندازی کارگاه آن‌ها سفارش ساخت وسایل و تجهیزات مختلفی را برعهده می‌گرفتند و در این بین با پیمانکاری آشنا شدند که کارهای نصب سوله را انجام می‌داد؛ مرتضی سلطانی باتوجه به علاقه‌ای که به این کار پیدا کرد به صورت تخصصی و البته با سختی وارد ساخت سوله شد و کارخانه‌ای در سال ۱۳۵۹ برای این کار تاسیس کرد و از این راه توانست سرمایه مناسبی را کسب کند و برای خود ظرف ۵ سال خانه و زندگی تشکیل دهد.



در کنار این کارها مرتضی سلطانی سال‌ها در عرصه ریخته‌گری هم کار کرد و اولین تولید کننده میل‌لنگ در ایران نیز بود. او برای شرکت‌های مهمی چون ایران‌خودرو و ساپکو میل‌لنگ تولید می‌کرد. همچنین در کارخانه ریختگری‌اش برای شرکت‌های صنایع غذایی هم تجهیزات می‌ساخت و همین شد که با این صنعت آشنایی پیدا کرد و کم‌کم به این نتیجه رسید که ادامه کار در صنعت ریخته‌گری به گفته خودش «آب در هاون کوبیدن» است و باید طرحی نو دراندازد.

با تولید آرد مناسب سمولینا از سوی کارخانه آرد زر و همچنین افزایش علاقه مردم به مصرف ماکارونی در کشور، مرتضی سلطانی به این نتیجه رسید که در سال ۱۳۸۰ یک کارخانه تولید انواع ماکارونی و پاستا نیز در کنار کارخانه آرد زر راه‌اندازی کند.

در سال ۱۳۸۹ مرتضی‌سلطانی برند جدیدی با عنوان سمولیناپلاس را ثبت و معرفی و همچنین مرکز آموزش علمی و کاربردی زر را تاسیس کرد و در سال ۱۳۹۰ هم شرکت حمل‌ونقل‌توانمند زرترابر ایرانیان را راه‌اندازی کرد.

مرتضی سلطانی در گفت‌وگویی بیان کرده: کارآفرینی امید و باور می‌خواهد، کارآفرینی که امید ندارد باید خودش را خط بزند، کارآفرینی که کم‌حوصله است و زود دچار یاس می شود، باید خودش را خط بزند، کارآفرین مرز نمی‌شناسد و اصلا نمی‌داند که ناامیدی یعنی چی، فقط هدف و بلندا را می بیند و وقت خودش را از بین نمی‌برد و صرف حاشیه‌ها نمی‌کند.

مرتضی سلطانی در سال ۱۳۹۰ عملیات احداث نخستین کارخانه تولید انواع قند مایع در ایران؛ شرکت صنعتي زرفروکتوز را کلید زد و مدتی بعد هم برند سان‌ماکارون را معرفی کرد. علاوه براین‌ها او در سال ۱۳۹۴ شرکت توزیع و پخش زر راه هم تاسیس کرد.



مرتضی سلطانی در سال ۱۳۷۲ رسما وارد صنایع غذایی شد، ماشین‌آلات دست دوم را از آلمان خریداری کرد و کارخانه آرد زر را راه‌اندازی و از سال ۱۳۷۷ تولید آرد را در این مجموعه آغاز کرد. یکی از دستاوردهای این مجموعه در سال ۱۳۸۰ تولید آرد سمولینا از گندم دورم برای اولین‌بار در کشور بود که برای کارخانه‌های تولید انواع ماکارونی، پاستا و... مورد استفاده قرار می‌گیرد.

عملیات ساخت و تجهیز کارخانه ماکارونی زر که بسیاری مرتضی سلطانی را با این برند می‌شناسند در سال ۱۳۸۴ به اتمام رسید و نخستین محصولات این مجموعه از سال ۱۳۸۵ وارد بازارهای داخلی شد و البته خیلی زود راه خود را در بازارهای خارجی هم باز کرد. این مجموعه به دلیل تلاش در صادرات و تولید محصولات باکیفیت، در سال ۱۳۸۷ به عنوان صادرکننده نمونه ملی در صنعت ماکارونی انتخاب شد.



خاطره‌ای از راه‌اندازی نخستین کارخانه:

سال ۵۹ بود، هنوز قم بخشی از استان تهران به شمار می‌رفت. به تصور اینکه نمی‌توان در حریم ۱۲۰ کیلومتری تهران، کارگاهی احداث کرد، زمینی را برای راه‌اندازی کارخانه ساخت سوله در مامونیه زرند ساوه مهیا و بعد به سراغ گرفتن موافقت اصولی رفتم ولی مدیرکل صنایع استان مرکزی به جدیت با درخواست سوله‌سازی من مخالفت کرد. هرچه تلاش کردم راه به جایی نبردم. شش ماه گذشت و مایوس رو به تهران گذاشتم. در بین راه تصمیم گرفتم به دوستانم، آن خبر ناگوار را بدهم. پس به اولین دفتر مخابراتی که رسیدم، توقف کردم. آنجا روستایی بود به نام ابراهیم‌آباد در نزدیکی سه‌راه سلفچگان. تلفن خراب بود و باید منتظر می‌شدم. پیرمرد مسوول آن، زمانی که تب‌وتاب مرا دید، پرسید: چه شده است که اینگونه بی‌تابی؟ و من ماجرای شش‌ماه دوندگی بی‌حاصل را تعریف کردم و آن مرد هم داستان ابراهیم‌آباد و تلاش ۳۰ ساله ابراهیم نامی برای احداث قنات را تعریف کرد و گفت که چگونه آن مرد موفق شده است و من آموختم هیچگاه برای رسیدن به هدفی که به آن ایمان دارم، مایوس نشوم. حتی اگر مجبور باشم ۳۰ سال تلاش کنم. بلافاصله برگشتم و با انگیزه‌ای مضاعف چنان کارم را پیگیری کردم تا بالاخره موافقت اصولی تاسیس کارخانه سوله‌سازی را دریافت کردم.

محمد فنایی بنیان‌گذار و رییس هیات مدیره گروه الکترو کویر

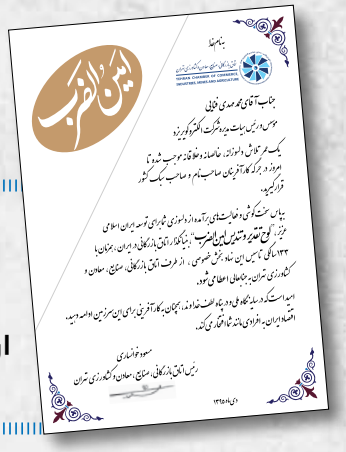
رویاهای یک مهندس برق

دارنده تندیس امین‌الضرب

صنعت برق ایران در سال‌های گذشته پیشرفت‌های بسیاری در کشور داشته است به‌گونه‌ای که بیش از ۹۰ درصد لوازم موردنیاز این صنعت هم‌اکنون در کشور تولید می‌شود و این اتفاق حاصل زحمات افرادی همچون محمد فنایی است که با چند دهه فعالیت توانستند صنعتی که کاملا وابسته به کشورهای دیگر بود را به یک صنعت پیشران در کشور تبدیل کنند به صورتی که حالا علاوه بر تأمین نیاز داخلی سالانه چندین میلیون دلار صادرات دارند. محمد فنایی معتقد است در زندگی سه چیز اهمیت ویژه دارد: «کار هدفمند، پول حلال و رعایت حقوق حق‌الناس». او می‌گوید اگر به جوانان کشور هم اعتماد داشت بسیاری از نشدنی‌ها را می‌توان در کشور شدنی کرد.

۲۵۰۰
نفر
تعداد اشتغال
گروه الکترو کویر

۲۰
میلیون دلار
ارزش صادرات یک سال
گروه الکترو کویر



محمد فنایی متولد خرداد ۱۳۲۷ در شهر کرمان است ولی اصلیتش (پدر و مادرش) یزدی است. پدرش حاج محمدباقر فنایی جزو اولین لیسانسه‌های دانشگاه تهران بود و لیسانس خود را در سال ۱۳۱۶ گرفت. او در کرمان معلم بود و از همین‌رو نیز محمد فنایی در کرمان متولد شد.

با فوت پدر، مادرش با تمام توان مسئولیت خانواده را بر عهده گرفت؛ او هنرمند برجسته قلم‌زنی بود و محمد فنایی می‌گوید صدای حکاکی‌های مادرش روی نقره دل‌نشین‌ترین صدا و موسیقی‌ای است که در گوش او باقی‌مانده است. محمد فنایی از کودکی به همراه برادر و خواهرش در کار قلم‌زنی به مادر کمک می‌کرد.

تا کلاس سوم ابتدایی در مدرسه تعلیمات‌اسلامی کرمان درس خواند ولی از کلاس چهارم ابتدایی (۱۳۳۷) به علت فوت پدر، خانواده‌اش از کرمان به یزد رفتند و این‌گونه بود که او مابقی دوران تحصیل را در شهر یزد گذراند. او دبیرستان تعلیمات اسلامی افشار رفت و مدرک دیپلم‌اش را از دبیرستان امیرکبیر گرفت.

در سال ۱۳۴۷ در کنکور سراسری شرکت کرد و در رشته برق دانشگاه پلی‌تکنیک (امیرکبیر) پذیرفته شد. رشته‌ای که از کودکی تصمیم گرفته بود در آن ادامه تحصیل دهد: «بچه که بودم در یزد وارد خانه‌ای شدیم که برق نداشت و زیر چراغ باید درس می‌خواندیم. یک‌دفعه این چراغ واژگون شد و روی دست من افتاد و دستم سوخت؛ اگر ما برق داشتیم این مشکل به‌هیچ‌وجه پیش نمی‌آمد، به همین خاطر به این فکر بودم که به رشته برق بروم و مشکل مردم را حل کنم.»

او در دانشگاه به‌عنوان مسئول خوابگاه انتخاب شد و در سال ۱۳۴۸ به علت حضور در اعتصابی که به دلیل افزایش قیمت اتوبوس رخ داد، از تحصیل محروم و به‌عنوان سرباز به زاهدان تبعید شد.

در دوران دانشجویی پروژه دانشگاهی‌اش توزیع برق یزد بود که به‌خوبی آن را به پایان رساند و همین شد که بعد از فارغ‌التحصیلی (سال ۱۳۵۴) با پیشنهاد کار از سوی سید علی‌اکبر نوشین (هم استاد پلی‌تکنیک و هم مدیر طرح‌های توانیر) روبه‌رو و با حقوق حدود ۱۴ هزار تومان استخدام شد.

دوران سربازی و تبعید را در منطقه چاه خرما که بسیار محروم و دورافتاده بود و زاهدان پشت سر گذاشت. با اتمام سربازی و تبعید فنایی مورد بخشش قرار گرفت و از همین رو توانست دوباره در دانشکده برق دانشگاه پلی‌تکنیک ادامه تحصیل دهد و درسش را به پایان برساند. البته به دلیل تحولات سیاسی، اعتصابات متعدد در دانشگاه‌ها، درس او تا سال ۱۳۵۴ طول کشید.

محمد فنایی مدیر پست تیران اصفهان شد ولی ۱۱ ماه از این موضوع نگذشت که ساواک به دلیل فعالیت‌های سیاسی دوران دانشجویی‌اش، نامه‌ای به شرکت توانیر داد که او اجازه فعالیت‌های اداری و دولتی را ندارد و این‌گونه بود که فنایی از توانیر اخراج شد.





چند توصیه مهم:

چند چیز برایتان می‌خواهم بگویم که خیلی خوب است به جوان‌ها یاد بدهیم: «هدفمند کار کردن و پول حلال خوردن و رعایت حقوق حق‌الناس.» ما اگر امروزه به جوان کارآفرین یاد بدهیم که به حقوق مردم باید احترام بگذارند و با مردم در تعامل باشند، تحمل داشته باشند و از هیچ نوع سختی نترسند؛ نتایج خوبی حاصل می‌شود. من در شرکت‌هایم روی نیروی جوان بسیار سرمایه‌گذاری کرده‌ام و این سرمایه‌گذاری یعنی به نیروی جوان اعتماد کامل دارم و به وجود کارآفرینی‌شان در آینده بسیار امیدوارم.

او در کنار راه‌اندازی چند کارخانه و شرکت در داخل کشور به فکر گسترش کار و تأسیس کارخانه‌هایی در کشورهای دیگر ازجمله قطر، عمان، امارات عربی، ترکیه و چک افتاد. کارخانه KV Material در سال ۱۳۹۳ در کشور چک راه‌اندازی شد. گروه صنعتی کویر سال‌هاست که با شرکت زیمنس به‌عنوان یکی از غول‌های صنعت برق همکاری دارد و بسیاری از محصولاتش را تحت‌لیسانس زیمنس تولید می‌کند.

اخراج از توانیر اگرچه برای او در ابتدا سخت بود ولی فرصت‌های جدیدی را پیش روی او گذاشت و باعث شد که فنایی به دنبال اهداف اصلی‌اش برود.
در سال ۱۳۵۵ در شرکت خصوصی «فولدمن» که تعدادی از استادان دانشکده برق پلی‌تکنیک‌تاسیس کرده بودند و کارش نمایندگی‌شرکت آلستوم فرانسه بود، به‌عنوان مدیر فروش استخدام شد.

پس از چند سال کار در شرکت فولدمن به این نتیجه رسید که باید کاری بزرگ انجام دهد و با توجه به نیازهای کشور تجهیزاتی را در صنعت برق تولید کند؛ نگاهی که در سال ۱۳۶۱ به راه‌اندازی و تاسیس شرکت الکترو کویر منجر شد. البته او همچنان تا چند سال بعد در شرکت فولدمن ماند تا اینکه در سال ۱۳۷۲ کلا از این مجموعه بیرون آمد.

با گسترش کار و نیاز به تجهیزات بیشتر در حوزه صنعت برق او در کنار تولید تابلو برق به فکر راه‌اندازی دیگر تجهیزات صنعت برق همچون خازن، UPS و... افتاد و کارخانه‌هایی‌مانند فراکوه (تولید خازن)، لنا، زمیران، پارس‌کویر اروند، آرتی‌سی و ... را راه‌اندازی کرد. حالا تعداد شرکت‌های زیرمجموعه گروه کویر به ۱۴ شرکت رسیده است.

فنایی باتوجه به علاقه ویژه‌اش به شهر پدری‌اش یزد تصمیم گرفت کارخانه تولید تجهیزات صنعت برق را در شهر یزد احداث و راه‌اندازی کند. کارخانه‌ای که تابلو برق تولید می‌کرد.

درکل مجموعه گروه کویر و شرکت‌های زیرمجموعه این شرکت هم‌اکنون ۲۵۰۰ نفر اشتغال دارند و این شرکت بخش مهمی از تجهیزات موردنیاز صنعت برق در کشور را تولید می‌کند.

این شرکت به گفته محمد فنایی سالانه حدود ۳۰۰ تا ۴۰۰ میلیارد تومان گردش مالی دارد و سالانه ۱۰ تا ۱۵ میلیون دلار هم صادرات انجام می‌دهد.







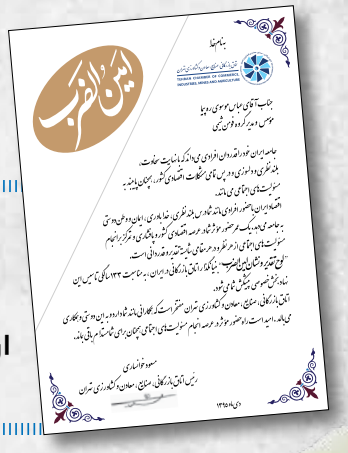
عباس موسوی‌رهپیما بنیان‌گذار و رییس هیات مدیره شرکت فومن‌شیمی

هیچ‌وقت برای رسیدن به خواسته‌ها دیر نیست

دارنده نشان و لوح امین‌الضرب

در آستانه پایان دهه هفتم زندگی و ورود به دهه هشتم بسیار با امید از زندگی و کار صحبت می‌کند، عباس موسوی‌رهپیما بنیان‌گذار شرکت فومن‌شیمی بیش از ۴ دهه است که به تولید انواع محصولات شیمیایی ورود پیداکرده است و حالا یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان و کارآفرینان کشور محسوب می‌شود، کسی که در مجموعه‌های صنعتی‌اش سالانه بیش از ۴۰ هزار تن محصول تولید می‌شود.

۲۰۰۰
نفر
تعداد اشتغال
شرکت فومن‌شیمی



۱۰
میلیون دلار
ارزش صادرات یک سال
شرکت فومن‌شیمی

عباس موسوی رهپیما متولد سال ۱۳۱۷ در شهر فومن است، پدرش فردی مذهبی از تجار پارچه و عضو شورای شهر بود. تحصیلات ابتدایی و متوسطه را در فومن گذراند و برای ادامه تحصیل به تهران و مدرسه مروی آمد و دیپلمش را در رشته فنی گرفت؛ آن زمان سه رشته پزشکی، کشاورزی و فنی وجود داشت که او در دبیرستان فنی خواند.

برای پدرش اهمیت بسیاری داشت که او باکار تجارت و سختی‌های زندگی از کودکی آشنا شود؛ از همین رو از دوران کودکی زمانی را در مغازه و دفتر کار پدرش می‌گذراند و کارهای مختلفی انجام می‌داد؛ شاگردی می‌کرد و عملا از ۱۴، ۱۵ سالگی دیگر پارچه خریدوفروش می‌کرد و وارد تجارت شده بود و حتی برای خریدوفروش پارچه به تهران می‌آمد.

سال ۱۳۳۶ در کنکور ورود به دانشگاه شرکت کرد و به دلیل علاقه دوران جوانی به دکتر مصدق، جبهه ملی و ملی شدن نفت رشته شیمی نفت را انتخاب کرد و قبول شد.

سال ۱۳۴۱ درسش تمام شد، آن زمان آرزوی هرکسی به‌خصوص کسانی که نفت خوانده بودند این بود که در شرکت نفت مشغول کار شوند اما عباس موسوی‌رهپیما علاقه‌ای به کار دولتی نداشت و باوجود موقعیت شغلی که به او پیشنهاد شد نپذیرفت؛ او هم‌زمان پیشنهاد کاری هم از شرکت نفت‌پارس (در سال ۱۳۴۲) داشت که آن را پذیرفت و کارش را شروع کرد ولی آن‌هم بیشتر از ۶ ماه طول نکشید.

این روزهای کار:

معمولا تاریکی می‌روم و تاریکی هم برمی‌گردم (با خنده) و سال‌های بسیاری ایست که این شکلی کار می‌کنم والان هم که حدود ۷۷ سال سن دارم تفاوتی نکرده است، البته باید بگویم که در حال حاضر فرزندانم که تحصیلات عالی از بهترین دانشگاه‌های انگلستان رادارند بر کارها سوار هستند و نیازی به حضورم نیست ولی خوب من عاشق کار و تولید هستم. شعار من در زندگی این است: «هیچ‌وقت برای آن‌کسی که می‌توانستی بشوی دیر نیست.»



موسوی رهپیما می‌گوید:

خدا رو شکر هدف اصلی‌ام تبدیل‌شدن به یک تولیدکننده و اشتغال‌زایی بوده والان از نقطه‌ای که در آن هستم رضایت کامل دارم؛ ببینید ۳ نکته در زندگی هست که هیچ‌وقت نباید فراموش کرد: اول عشق به زندگی و زن و خانواده است، دوم صداقت در کار و زندگی و سوم هم گذشت؛ اگر این‌ها در زندگی باشد همه‌چیز خوب خواهد بود.



عباس موسوی رهپیما از دوران دانشجویی به تولید گیریس فکر می‌کرد و علاقه داشت و همین شد که بعد از بیرون آمدن از شرکت نفت‌پارس کارگاهی برای تولید گیریس در خیابان دامپزشکی راه‌اندازی کرد. او روزانه ۴۰۰ لیتر (دو بشکه در روز) گیریس تولید می‌کرد و از طریق فروشگاهی در خیابان چراغ برق که دو برادر آن را اداره می‌کردند و آن‌ها را می‌فروخت.

مدتی بعد و هم‌زمان با ممنوع شدن ورود گیریس و روغن به کشور در دولت امینی، نماینده شرکت کاسترول انگلیس به موسوی رهپیما و شریکانش پیشنهاد همکاری داد که با موافقت همگی روبه‌رو شد. موسوی رهپیما می‌گوید آن زمان شرکت ایران گیریس ۲ هزار لیتر تولید داشت.

سال ۱۳۴۴، ۱۳۴۵ برای توسعه کار باید فضای جدیدی را راه‌اندازی می‌کرد ولی مشکل این بود که می‌گفتند باید از داخل شهر تهران بیرون برود و حداقل ۱۲۰ کیلومتر با شهر فاصله داشته باشد، برای همین تصمیم گرفت به استان خود گیلان بازگردد و آنجا در شهرک صنعتی رشت، کارخانه فومن شیمی را راه‌اندازی کند.

موسوی رهپیما کار در فومن‌شیمی را با ۳۰-۴۰ نفر شروع کرد و حالا درکل مجموعه‌اش بیش از ۱۵۰۰ نفر اشتغال دارند.

در مجموعه فومن شیمی حالا انواع افشانه‌های موی سر و بدن با برند کاسپین وژل‌های سر، اصلاح ریش و کالاهای دیگر تولید می‌شود.



با توجه به افزایش مشتری دو برادر فروشنده به موسوی رهپیما پیشنهاد افزایش تولید و شراکت دادند؛ آن‌ها از بانک صنعت و معدن در سال ۱۳۴۳ وام گرفتند و فعالیت را توسعه دادند و این‌گونه بود که شرکت ایران گیریس تاسیس شد.



با گسترش کار او به فکر تولید محصولات جدید مانند ضدیخ افتاد که اصلا در کشور تولید نمی‌شد و همه آن وارداتی بود.

با راه‌اندازی کارخانه فومن شیمی طولی نکشید که ضدیخ و روغن ترمز تولید کرد، آن زمان همه ضدیخ‌ها و روغن ترمزها از خارج وارد می‌شدند ولی محصولات فومن شیمی خیلی زود جای خود را در بازار باز کرد و فروش آن‌ها به نقطه‌ای رسید که دیگر عملا روغن ترمز و ضدیخ وارد نشد. موسوی رهپیما می‌گوید: «می‌دانید اعتقادم در کار این است که اگر محصول باکیفیت تولید کنید جای خود را حتما دربازار باز خواهد کرد و البته اخلاق‌مداری را هیچ‌گاه نباید فراموش کنید.»



بعد از انقلاب و در بهبوه جنگ کار را در کارخانه فومن شیمی گسترش داد، تحول اصل در این دوره ورود به تولید محصولات خانگی و آرایش و بهداشتی بود، ۴،۵ سال از انقلاب گذشته بود که آن‌ها رسما این کار را شروع کردند و نخستین محصولشان در این حوزه حشره‌کش تار و مار بود.

گروه صنعتی فومن‌شیمی درحال‌حاضر از ۱۴ شرکت تولیدی تشکیل شده‌است و دو شرکت پخش نیز در این مجموعه فعالیت می‌کنند که توزیع محصولات شرکت که ۴۲ نوع کالاست را در سراسر کشور بر عهده دارند. هم‌اکنون گروه صنعتی فومن‌شیمی سالانه ۴۰ هزار تن محصول تولید می‌کند که البته بخش از آن به کشورهای دیگر صادر می‌شود.



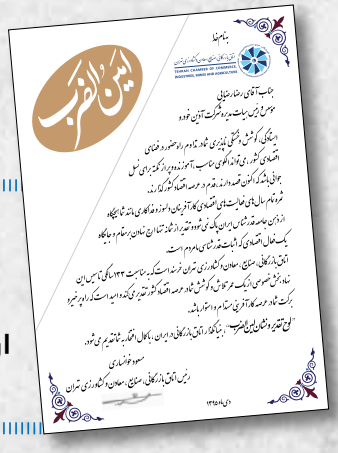
از اوایل سال ۹۰ موسوی رهپیما به فکر راه‌اندازی یک پالایشگاه برای تولید قیر افتاد. خودش می‌گوید: «کارمان را در این زمینه از ۵ سال پیش شروع کردیم و الان روزانه حداقل ۱۵۰۰ تن و سالانه ۵۰۰ هزار تن قیر صادر می‌کنیم، نام این مجموعه فومن‌شیمی‌گستر است که در جوار پالایشگاه شهید رجایی جای گرفته و بعد تولیدات با لوله به بندر منتقل می‌شود و از آنجا با کشتی‌های مخزن‌دار صادرات صورت می‌گیرد.»

رضا رضایی موسس و رییس هیات مدیره آذین‌خودرو

مرد خستگی‌ناپذیر

دارنده نشان و لوح امین‌الضرب

بیش‌تر فعالان صنعتی به‌خصوص در صنعت خـــودرو او را به‌عنوان «پدر صنعت قطعه‌سازی خودرو» در ایران می‌شناسند، مرد با ۷۰ ساله با موهای یکدست سفید که می‌گوید آن‌ها را در «راه صنعت ســـپید» کرده است، مهربان و خوش‌صحبت است و طوری از خاطراتش از سال‌های دور تاکنون سخن می‌گوید که انگار آلبوم تصویری در ذهن دارد و برگه‌هایش را ورق می‌زند. مهندس رضا رضایی مدیرعامل و بنیان‌گذار شرکت آذین خودرو است؛ نخستین و بزرگ‌ترین شرکت قطعه ساز خودرو در ایران.



۴۲۰۰
نفر
تعداد اشتغال
شرکت آذین‌خودرو

۴
میلیون یورو
ارزش صادرات یک سال
شرکت آذین‌خودرو

رضا رضایی متولد سال ۱۳۲۵ در روستایی کوچک به نام قصطانک از توابع شهریار (۴۵ متری تهران) است؛ او دریک خانواده مذهبی و کشاورز بزرگ شد. خودش می‌گوید آن زمان خانه وزندگی‌شان ۵۰ متر بیشتر نبود و او اولین فرزند خانواده بوده است. پدرش فردی بسیار متعهد، مذهبی، مردم‌دار، تلاشگر و امانت‌دار بود و مورد اعتماد مردم منطقه.

پدرش به تربیت او اهمیت ویژه‌ای می‌داد و رضا رضایی را از کودکی به جلسات قرآنی می‌برد. در کنار این‌ها از کودکی او را با خود سرزمین کشاورزی می‌برد تا با کار و سختی‌های زندگی آشنا شود. خودش می‌گوید: «پدرم می‌گفت اگر می‌خواهی در جامعه رشد کنی باید اعتمادبه‌نفس داشته باشی، امانت‌دار و صادق باشی؛ یا کار دیگران را قبول نکن یا اگر قبول کردی باید خوب انجام بدهی.»

شش‌ساله و نیمه بود که به مدرسه رفت، مدرسه‌ای که با آبادی آن‌ها یک کیلومتر فاصله داشت و او هرروز پیاده خود را به آن می‌رساند و بهترین شاگرد کلاس و مدرسه بود.

درکنار درس خواندن کارهم می‌کرد، او تابستان‌ها مسئولیت فروش محصولات کشاورزان روستایشان وآبادی‌های اطراف محل زندگی‌اش را در میدان بار تهران بر عهده می‌گرفت؛ هرروز بارها را صبح بسیار زود به میدان می‌برد و برای فروش هر صندوق ۵ ریال دریافت می‌کرد، او در این زمان حتی مدتی برای طیب کار می‌کرد و بار می‌فروخت. خودش می‌گوید که عملاً از۸،۹ سالگی هزینه‌های زندگی‌اش را به دلیل شرایط خانواده خودپرداخت می‌کرده است.

امتحان ورودی مدرسه نظامی داد و در بین هزار نفر متقاضی نفر سوم شد و این‌گونه بود که به‌عنوان دانش‌آموز وارد دبیرستان شبانه‌روزی نظام شد. البته پدرش در ابتدا مخالف این اتفاق بود ولی درنهایت با تلاش مادرش رضایت داد.

رضا رضایی می‌گوید: در ســال‌های ابتدایی کار حــدود ۹۰ درصد مواد اولیه موردنیاز برای تولید قطعات را واردمی‌کردیم ولی حالا این عدد به ۱۰ تا ۲۰ درصد رسیده است و به همین دلیل هم در سال‌های تحریم توانستیم بایستیم و الان به نقطه‌ای رسیده‌ایم که صادرات داریم و حتی در ترکیه با یک شرکت خارجی واحدی راه‌اندازی کرده‌ایم که برای شرکت‌های بزرگی همچون پژو، رنو و ... قطعاتی را تولید می‌کنیم.





با پایان دوره سه‌ساله دبیرستان نظام در سال ۱۳۴۸ او دیپلم ریاضی هم گرفت و بعد با شرکت در آزمون کارشناسی و قبولی در دانشگاه تهران در رشته شیمی تحصیلش را شروع و فارغ‌التحصیل این رشته شد.

به پیشنهاد یکي از دوستانش وارد شرکت بین‌المللی زاکار شد که در حوزه انتقال تکنولوژی فعالیت می‌کرد. او در این شرکت با توجه به تخصص‌هایش در بخش نساجي و پليمر مشغول کار شد و با جديت در کار مراحل پيشرفت را طي کرد تا جايي که به يکي از مديران رده‌بالای این شرکت تبدیل شد.

با پیروزی انقلاب و تعطیلی شرکت زاکار به همراه قائم‌مقام این شرکت در اوایل سال ۱۳۵۸ به علت آشنایی با صنعت، تجار بزرگ و تولیدکنندگان به فکر راه‌اندازی شرکتی به نام بهشان افتادند و در تیرماه همان سال این شرکت را در حوزه تجارت و بازرگانی تاسیس کردند. البته رضا رضایی درنهایت تجارت را با توجه به علاقه‌های شخصی‌اش به صنعت، کنار گذاشت.

سال‌های جنگ و تعطیلی بسیاری از واحدهای صنعتی بود به همین دلیل به فکر کمک و راه‌اندازی دوباره این واحدها افتاد و از طریق یکی از دوستانش که در وزارت صنایع کار می‌کرد جذب این وزارت خانه شد؛ کارش این بود که به واحدهایی که مشکل داشتند کمک می‌کرد و مسئولیت راه‌اندازی مجدد تعدادی از واحد تولیدی متوسط را هم بر عهده گرفت.

با پایان جنگ و با توجه به تجربه‌هایی که در راه‌اندازی واحدهای صنعتی به دست آورده بود؛ دوست داشت دست‌به‌کاری جدید بزند که ماندگار و تأثیرگذار باشد و این‌گونه بود که به فکر راه‌اندازی و پایه‌گذاری صنعت قطعه‌سازی افتاد.





مجموعه هلدینگ آذین خودرو در حال حاضر ۱۹ شرکت زیرمجموعه دارد که ۱۵ شرکت آن مستقیم در حوزه خودرو فعالیت می‌کنند و علاوه‌براین شرکت‌های دیگری هم هستند که به سفارش این مجموعه قطعات را برای آن‌ها تولید می‌کنند.

سال ۱۳۷۰ ایده‌اش را برای راه‌اندازی ی واحد تولید قطعات خودرو با «هادی نژاد حسینیان» که آن زمان وزیر صنایع سنگین بود در میان گذاشت و با استقبال گرم او مواجه شد. آن زمان دو شرکت خودروساز بزرگ کشور یعنی ایران‌خودرو و سایپا سرجمع ۴۰ تا ۵۰ هزار خودرو در سال تولید می‌کردند و از طرفی هم نقدینگی چندانی در کشور وجود نداشت که بتوانند قطعات را وارد کنند.

شرکت آذین خودرو در سال ۱۳۷۱ با ۱۲ مهندس فعالیتش را شروع کرد و مهندس رضایی برای پیشبرد کار و به قول خودش «میانبر زدن» یکی از مهندسان ارشد شرکت پژو (مدیر کنترل کیفیت پژو) که بازنشسته شده بود را استخدام کرد تا بتواند به اطلاعات و document ها که بیشترین حرف را در تولیدات تکنولوژی محور می‌زنند، دسترسی پیدا کند و همین موضوع پیشرفت کار را سرعت بخشید.

با شروع تولید او مذاکرات گسترده‌ای را با مسئولان ایران‌خودرو و سایپا برای تأمین قطعات موردنیازشان شروع کرد و کم، کم به تولیدکننده اصلی قطعات خودروهای مختلف این شرکت‌ها در کشور تبدیل شد. خودش می‌گوید آن زمان ایران‌خودرو ۱۰۰ درصد قطعات را وارد می‌کردند و حالا با گذشت حدود ۲۴ سال شرکت آذین خودرو بخش مهم و زیادی از قطعات خودروها را با ۳۰ درصد زیر قیمت خارجی، تولید می‌کند.

با توسعه شرکت آذین خودرو مسئولان شرکت ایران‌خودرو در سال ۱۳۷۴ به مهندس رضایی پیشنهاد شراکت دادند و درنهایت بعد از مدتی ۳۰ درصد سهام این شرکت را به قیمت ۵۰ میلیون تومان خریداری کردند ولی بعد در سال ۱۳۹۱ دوباره این سهام ازسوی رضایی به مبلغ ۵/۵ میلیارد تومان خریداری شد.

رضا رضایی می‌گوید که افتخارش این است که در شرکت آذین خودرو صنعت قطعه‌سازی و تولید مواد اولیه موردنیاز ساخت را تاجایی توسعه داده که حتی در سال‌های تحریم و باوجود همه مشکلات بازهم این شرکت توانست بخش مهمی از قطعات خط‌های تولید شرکت‌های مهم خودروساز ایران را تأمین و تولیدشان را بومی کند.

در شرکت آذین خودرو سالانه حدود ۶۵ تا ۷۰ میلیون قطعه برای خودرو تولید می‌شود و در حال حاضر به‌صورت مستقیم و غیرمستقیم در این مجموعه برای بیش از ۱۰ هزار نفر اشتغال ایجاد شده است.



نگاهی به زندگی محمد کریم فضلی بنیان‌گذار و رییس هیات مدیره گروه صنعتی گلرنگ

کارآفرینی که صابون‌ساز بود

دارنده نشان و لوح امین‌الضرب

گلرنگ

محمد کریم فضلی مؤسس و بنیان‌گذار مجموعه شرکت‌های گلرنگ را باید یکی از بزرگ‌ترین کارآفرینان کشور دانست، مردی با رویاها و آرزوهای بزرگ برای تأسیس مجموعه‌های صنعتی که حالا بیش از ۸۰ سال سن دارد و از کودکی و نوجوانی کار کرده است؛ او مؤسس مجموعه و گروه صنعتی گلرنگ است و حالا مدیریت این مجموعه را چند سالی است به فرزندش مهدی فضلی واگذار کرده است.

محمد کریم فضلی متولد هفتم اردیبهشت۱۳۱۱ در شهر تویسرکان استان همدان است و حالا ۸۴ سال سن دارد. او در خانواده‌ای مذهبی بزرگ شد و پدرش از بازرگانان خوش‌نام منطقه بود؛ محمد کریم کار را از کودکی نزد پدرش شروع کرد؛ خودش در مصاحبه‌ای گفته: «نخستین فعالیت اقتصادی و کاری خود را پس از انجام تحصیلات و قبل از ازدواج، نزد پدرم که عطار و عمده‌فروش بود، آغاز کردم.»

پس از پشت سر گذاشتن دوران نوجوانی، محمد کریم مسئولیت تشکیل خانواده را پذیرفت و در ۲۰ سالگی ازدواج کرد و بعد برای بهتر کردن شرایط زندگی ابتدا راهی همدان شد و بعد به پایتخت آمد تا شاید بتوانند شغل بهتری پیدا کند.

بعد از ۲، ۳ سال تجربه فعالیت و کارهای مختلف و شکست در کارهای گوناگون او تصمیم گرفت شانس خود را در تولید صابون و مواد بهداشتی امتحان کند، در ایران آن دوران آن‌چنان‌که باید و شاید در صنایع شویندگی پیشرفتی اتفاق نیفتاده و واحدهای تولیدی وجود نداشت.

او در ابتدا کارگاه کوچکی راه‌اندازی کرد و در مرحله اول مایع ظرف‌شویی تولید می‌کرد و پس از مدتی سفیدکننده را نیز به واحد تولیدی‌اش افزود و به همین صورت محصولاتی دیگر همچون پودر لباسشویی با برند «گلرنگ سوپر»، جرم‌گیر، شیشه شوی و نرم‌کننده لباس را نیز اضافه کرد. تحولاتی که همگی در اوایل دهه ۴۰ اتفاق افتاد و درنهایت به توسعه یافتن واحد تولیدی او و گسترش کارش منتج شد.

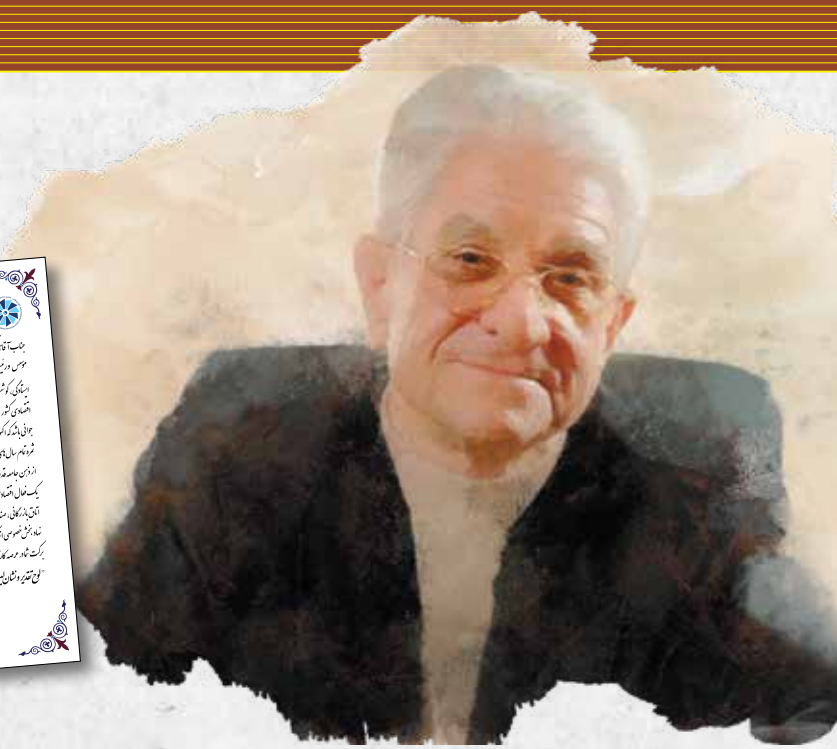
محمد کریم فضلی خود درباره ورود به تولید لوازم‌آرایشی و بهداشتی گفته: «همیشه نگران و ناراحت بودم که چرا ما باید همه‌چیز را وارد کنیم و خود نظاره‌گر کار و پیشرفت دیگران باشیم؟ ناراحت‌کننده‌تر اینکه می‌دیدم هم‌وطنانم به مصرف کالاهای خارجی افتخار هم می‌کردند و دنبال این‌گونه کالاها بودند؛ بنابراین تصمیم گرفتن با توجه به تجربه کودکی تولید صابون‌سازی و محصولات شوینده را شروع کنم و با افرادی شروع به همکاری کردم که بتوانم از آن‌ها کارهای تولیدی بیاموزم.»

درکنار تولید محمد کریم فضلی به بازاریابی اهمیت می‌داد و به‌طور گسترده و کلی محصولات واحد تولیدی‌اش را به بسیاری از بیمارستان‌ها، هتل‌ها و سازمان‌ها با عنوان «موسسه تولیدی و شیمیایی گلرنگ» می‌فروخت و این روند تا اویل دهه ۵۰ ادامه داشت. در اوایل دهه ۵۰ شرکت «پاکشو» را تأسیس کرد و فعالیت‌هایش را بیش از گذشته توسعه داد.



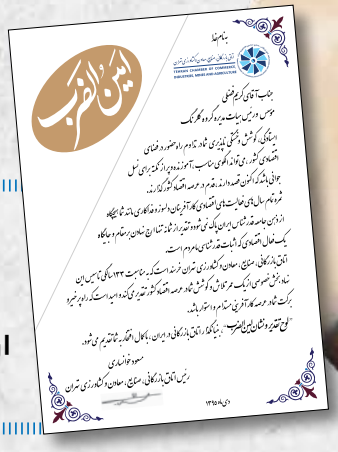
خاطره‌ای از شروع کار

کریم فضلی در مصاحبه‌ای خاطره حضور در تهران و شروع کارش را این‌گونه تعریف کرده است: «بعد از اینکه به تهران آمدیم، یک روز صاحب‌خانه به من گفت که کاری برای شما پیدا کرده‌ام. شما می‌توانید در بازار به حسابداری بپردازید و ۲۵۰ تومان هم حقوقتان خواهد بود. صاحب‌خانه از روی خیرخواهی و نیز به خاطر عدم اطلاع از برنامه‌های من، این پیشنهاد را مطرح کرده بود. در جواب او گفتم که من به دنبال کارهای بزرگ هستم و می‌خواهم تلاش کنم که انشاالله هزاران نفر مشغول کار شوند و حقوق و درآمدشان هم حداقل ۱۰۰۰ تومان باشد، چون کسی با ۲۵۰ تومان و چنین مبلغ‌هایی نمی‌تواند زندگی خود و خانواده‌اش را اداره کند. صاحب‌خانه چون آدم بسیار با حسن نیت و مهربانی بود، چیزی نگفت و رفت اما حس کردم کمی ناراحت‌شده است. وقتی‌شب به منزل برمی‌گردد، به همسرش می‌گوید که من فکر می‌کنم این جوان از فرط مشکلات و خستگی، مشکل ذهنی پیداکرده چون با من از کارهای بزرگ صحبت می‌کرد!»



۱۲۲۷۶
نفر
تعداد اشتغال
گروه صنعتی گلرنگ

۳۰
میلیون دلار
ارزش صادرات یک سال
گروه صنعتی گلرنگ



با پیروزی انقلاب به دلیل نبود ارز برای واردات مواد اولیه و تولید انواع محصولات بهداشتی با مشکل مواجه شدند ولی کریم فضلی با مدیریت صحیح و حفظ صادارت؛ ارز موردنیاز واحدهایش را پس از مدتی تأمین کرد. او در مصاحبه‌ای گفته خط قرمزش باوجود مشکلات بسیار در آن سال‌ها تعدیل نیرو و اخراج کارگران بوده است و هیچ‌گاه در این جهت قدمی برنداشته‌است.

کریم فضلی اعتقاد و اعتماد بسیاری به نیروهای جوان تحصیل‌کرده دارد از همین رو سکان هدایت واحدهایش را کم، کم به پسرش سپرد. از سال ۱۳۷۲ و بعد از فارغ‌التحصیلی مهدی فضلی، محمد کریم فضلی کار و هدایت واحدهای تولیدی را به او سپرد و خود ازآن‌پس نقش پدر معنوی و هدایتگری مجموعه و ریاست هیات مدیره را بر عهده گرفت.

با ورود مهدی فضلی به‌عنوان مدیرعامل به مجموعه گلرنگ در رویه مدیریت واحدهای تولید این مجموعه تحولات بسیاری اتفاق افتاد و خون تازه‌ای به مجموعه تزریق شد، توسعه شرکت سرعت بیشتری به خود گرفت و تعداد زیادی واحد تولیدی جدید همچون اوه، سافتلن و... به این مجموعه اضافه شدند.

بر اساس اطلاعات منتشرشده روی سایت مجموعه گلرنگ هم‌اکنون تعداد واحدهای این مجموعه بیش از ۴۰ واحد است و تنوع بسیار زیادی در تولید محصولات دارند.

یکی از مهم‌ترین تحولات این سال‌های در مجموعه گلرنگ راه‌اندازی هلدینگ گلرنگ و یا گروه صنعتی گلرنگ در سال ۱۳۸۲ بوده است که شرکت‌های مختلفی همچون پاکشو، گلپخش اول، گلرنگ پخش، پدیده شیمی نیلی، پدیده شیمی پایدار، گلبرگ بهاران، مارینا سان، پخش پدیده پایدار، آرین پخش پیشرو و... را شامل می‌شود.

این مجموعه علاوه بر حضور در صنایع آرایشی بهداشتی در یک دهه گذشته بخشی از تمرکز خود را روی تولید محصولات خوارکی همچون روغن نباتی گذاشته است. علاوه براین ها راه‌اندازی سوپرمارکت‌های افق کوروش، احداث مجتمع کوروش در اتوبان ستاری و سرمایه‌گذاری در ساخت فیلم، سریال و توزیع و... از دیگر فعالیت‌ها و اقدامات این مجموعه بوده است.

بر اساس نوشته منتشرشده روی سایت این مجموعه، گروه صنعتی گلرنگ هم‌اکنون و بعد از گذشت نزدیک به نیم‌قرن از شروع فعالیت‌هایش با بنیان‌گذاری محمد کریم فضلی بیش از ۱۰ هزار نفر کارمند و کارگر دارد.

هدف‌گذاری اصلی مدیران گروه صنعتی گلرنگ به گفته مهدی فضلی مدیرعامل این شرکت ورود آن‌ها به فهرست ۵۰۰ شرکت برتر جهان در سال‌های آینده است.





امیر منصور عطایی بنیان‌گذار و رییس هیات مدیره شرکت مهندسی زلال ایران

نماد ایمان به خودکفایی

دارنده نشان و لوح امین‌الضرب

در دفتر کار شرکت زلال ایران که یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های مهندسی در حوزه صنعت آب کشور است ماکت‌های تاسیسات و پروژه‌های صنعتی بسیاری خودنمایی می‌کند که برخی از آن‌ها را می‌توان نماد پیشرفت صنعتی کشور و افتخار ملی در حوزه صنعت آب و زیرمجموعه‌های آن محسوب کرد، شرکتی که مهندس عطایی بیش از سه دهه پیش بنیان گذاشت و حالا بخش مهمی از تاسیسات و تجهیزات حوزه آب و فاضلاب کشور را ساخته و اجرا می‌کند.

امیر منصور عطایی متولد ۱۳۳۴ دریکی از روستاهای طالقان و در خانواده‌ای فرهنگی است؛ پدرش جزو اولین فارغ‌التحصیلان دانشکده ادبیات و روزنامه‌نگاری دانشگاه تهران بود و در روزنامه‌های اطلاعات و کیهان کار می‌کرد و آخرین مسئولیتش سرپرستی روزنامه کیهان در شهر رشت بود. امیر منصور عطایی پدرش را در نوجوانی از دست داد.

او دبستان را در رامسر و رشت و دبیرستان را در مدرسه هدف ۳ تهران تمام کرد و بعد از گرفتن دیپلم؛ سال ۱۳۵۲ در آزمون دانشگاه قبول شد و به دانشکده فنی دانشگاه تهران رفت. او تحصیل‌کرده و فارغ‌التحصیل رشته مهندسی متالوژی است.

در کنار تحصیل، در شرکت مهندسی بهداشت و محیط انسانی که درزمینهٔ آب و فاضلاب فعال بود کار می‌کرد؛ شرکتی که سرنوشت زندگی او را به‌کلی وارد حوزه جدیدی کرد؛ البته او ابتدا به‌عنوان نقشه‌کش در این شرکت استخدام شد ولی بعد از مدتی آچارفرانسه شرکت شد و کارهای مختلفی مثل نصب، سرکشی پروژه‌ها و... را انجام می‌داد. امیر منصور عطایی تا سال ۱۳۵۶ و روزهای ابتدایی انقلاب در این شرکت کارکرد.

با خروج از شرکت مهندسی بهداشت و محیط انسانی به شرکت شونر رفت که انشعابی از شرکت قبلی بود و در آن مشغول به کار شد، شرکتی که مدتی بعد با شرکت دیگری با عنوان زالیون ادغام شد؛ این شرکت جدید در سال ۱۳۵۸ موفق شد پروژه احداث فاضلاب قیطریه و زرگنده را برعهده بگیرد، امیر منصور عطایی مدیر این پروژه شد البته طولی نکشید که به دلیل شروع جنگ و رفتن به سربازی از این شرکت خارج شد.

دوران سربازی‌اش را با توجه به نیاز وزارت دفاع به ۵ نفر مهندس متالوژی در صنایع دفاع گذراند و سرپرست کوره ذوب کارخانه وابسته به این نهاد شد. البته مدتی بعد و هم‌زمان با سربازی به شرکت زالیون هم بازگشت. دوران سربازی او سال ۱۳۶۲ به پایان رسید.

۱۷ تیرماه سال ۱۳۶۳ شرکت «زلال ایران» با مجموع ۵ نیرو و در دفتر کوچکی در خیابان بخارست توسط امیر منصور عطایی و برادرش راه‌اندازی شد؛ آن‌ها کارشان را با پروژه‌های کوچک در حد طرح دادن برای مجوزهای محیط زیستی و پروژه‌های خرد شروع کردند ولی بعدها نیازهای کشور در مناطق جنگی و جنوبی کشور باعث شد آن‌ها وارد پروژه‌های بزرگ‌تری همچون کشت و صنعت هفت‌تپه و ساخت و تأمین دستگاه‌های تصفیه آب سیار برای جبهه و مناطق جنگی شوند.





۷۰۰
نفر
تعداد اشتغال
شرکت مهندسی زلال ایران

۴۰
میلیون دلار
ارزش صادرات یک سال
شرکت مهندسی زلال ایران



با پایان جنگ تحمیلی و انتخاب بیژن زنگنه به‌عنوان وزیر نیرو تحولات مهمی در این وزارتخانه رخ داد که یکی از آن‌ها واگذاری بخشی از کارها و پروژه به شرکت‌های داخلی همچون زلال ایران برای رشد و توسعه و درنهایت خودکفایی این شرکت‌ها و کشور بود. مسئولان وزارت نیرو در قرارداد پروژه تصفیه‌خانه شهر رشت که با شرکت اتریشی (واتک واباگ) بسته‌شده بود تغییر دادند و ۴۰ درصد کار به شرکت زلال ایران واگذار شد. ساخت این پروژه سال ۱۳۷۴-۱۳۷۵ به پایان رسید.

بعد از موفقیت درانجام پروژه تصفیه‌خانه شهر رشت شرکت زلال ایران حضور فعالی در پروژه‌های آب و فاضلاب شهری پیدا کرد و کارهایی همچون راه‌اندازی تصفیه‌خانه آب سقز، شهرکرد، بندرعباس و پروژه آب و فاضلاب اصفهان و... را با مشارکت شرکت‌های خارجی انجام داد البته به‌مرورزمان و طی چند سال نقش شرکت‌های خارجی در پروژه‌ها کمتر و کمتر شد تا اینکه از نیمه دهه ۷۰ به‌صورت کلی پروژه‌ها به شرکت زلال ایران و شرکت‌های دیگر ایرانی واگذار شد.

با شروع کار دولت اصلاحات شرکت زلال ایران وارد پروژه‌های حوزه نفت و گاز هم شد و در پروژه‌هایی همچون پتروشیمی ارومیه، فجر یک و دو (در پتروشیمی ماهشهر) و فازهای ۹، ۱۰، ۱۱، ۱۲، ۱۹، ۲۰ و ۲۱ پارس جنوبی نقش گرفت و بخش‌هایی از این پروژه‌ها را مانند ساخت تجهیزات آب و فاضلاب انجام داد.



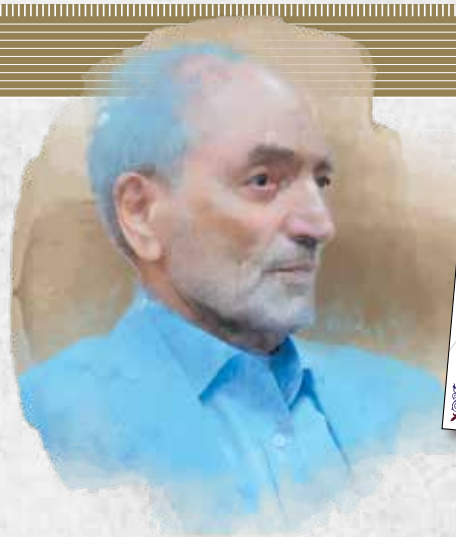
در کنار اجرای پروژه‌های نفت و پتروشیمی شرکت زلال ایران در اواخر دهه ۷۰ با سازمان انرژی اتمی هم فعالیت‌هایی را شروع کرد و مسئولیت اجرا و ساخت پروژه تصفیه‌خانه‌های آب، راکتور آب‌سنگین اراک و ساخت مخازنی برای نیروگاه هسته‌ای نطنز را هم بر عهده گرفت.

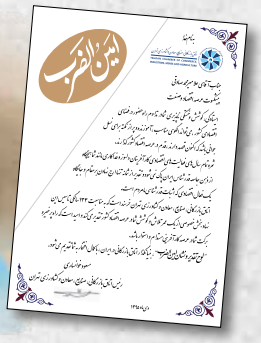
شرکت زلال ایران با مدیریت امیر منصور عطایی حالا با گذشت بیش از ۳۲ سال فعالیت به یکی از مهم‌ترین و بزرگ‌ترین شرکت‌های فعال در صنعت ساخت و اجرای پروژه‌های صنعت آب و فاضلاب کشور در حوزه‌های مختلف تبدیل‌شده است، شرکتی که با ۵ نفر کار خود را شروع کرد و حالا با داشتن سه شرکت زیرمجموعه به گفته مهندس عطایی ۴۰۰ نفر نیروی متخصص در آن مشغول کار هستند و گردش مالی سالیانه آن حدود ۵۰ میلیون دلار است.

مهم‌ترین پروژه‌هایی که شرکت زلال ایران در حال انجام آن‌هاست

در حال حاضر مهم‌ترین پروژه‌های داخلی شرک زلال ایران شامل: ساخت تصفیه‌خانه آب شهر کرمان و بافق، تصفیه‌خانه و آب‌شیرین‌کن‌های پروژه پتروپالایش کنگان، تصفیه‌خانه فاضلاب شهرک صدرا و تصفیه‌خانه آب پالایشگاه بید بلند است. علاوه بر این پروژه‌های داخلی، آن‌ها در کشورهای منطقه نیز پروژه‌هایی را انجام می‌دهند که از آن جمله می‌توان به پروژه ساخت تصفیه‌خانه آب الفجراستان ذی قارعراق اشاره کرد که سال ۲۰۱۴ به پایان رسیده است و یا ساخت ۲۰۰ واحد مسکونی در استان الاماره این کشور برای کارکنان مجلس که همچنان در حال اجرا است.

امیر منصور عطایی می‌گوید: «افتخار من این است که ۲۰ میلیون نفر از مردم کشورم تحت پوشش تصفیه‌خانه‌های آب ساخته و یا در حال احداث شرکت ما قرار دارند و از آب سالم استفاده می‌کنند.»







دارنده نشان و لوح امین‌الضرب

علاالدین میرمحمدصادقی

همراهی نیکوکاری و کارآفرینی

مردی برای تمام فصول

خاندان میر محمدصادقی در اصفهان ۱۳۰۰ به تبار خانوادگی شهره بود. گذشتگان آنان جملگی روحانیونی سرشناس بودند. خانواده اصالت خود را از نام‌هایی آشنا گرفته بود. پدر و مادر او هر دو تباری مذهبی داشتند. دومین پسر و چهارمین فرزند خانواده میر محمدصادقی نیز به چنین ریشه‌ای می‌بالید.

متولد سال ۱۳۱۰ اما سال‌های بعد خود داستانی تازه را روایت کرد. علاءالدین از سال‌های ابتدای کودکی راهی بازار شد: «ابتدا در کارخانه‌ای کارگری می‌کردم. بعد راهی بازار شدم. در همین سال‌ها به عضویت انجمن تبلیغات اسلامی اصفهان درآمدم.» داستان فعالیت‌های سیاسی علاءالدین میر محمدصادقی را باید از همین ایام آغاز کرد. او با حضور در نهادی مذهبی و مبارز در اصفهان وارد دنیایی تازه شد.

اصفهان اما برای پرواز قدری کوچک بود. علاءالدین کسب‌وکار خود را به همراه بهاءالدین برادر بزرگ‌تر خود شروع کرده بود. هر دو پس از چند سالی کسب‌وکار در اصفهان تصمیمی مشترک می‌گیرند. آنان باید برای آینده برنامه‌ریزی می‌کردند و راهی شهری تازه می‌شدند. شهری که زوایا را به واقعیت نزدیک می‌ساخت. کسب‌وکار در تهران آغاز راهی تازه بود. میر محمدصادقی‌ها کسب‌وکار خود را در حوزه «قماش» آغاز کردند. آنان در سرای «حاج حسن» حجره‌ای برای خود داشتند و تجارت پیشه کردند. فعالیت‌های برادران میر محمدصادقی هرروز گسترش بیشتری می‌یافت. قماش تنها ابتدای راه بود. اندکی بعد وارد بازارهای تازه شدند. کسب‌وکار میر محمدصادقی رونقی یافته بود. صادرات سیمان به کویت و بحرین آغازشده بود. او برای صادرات خود در بندرگاه‌های جنوبی خط حمل‌ونقل هم راه انداخته بود.

مدرسه رفاه آغاز نهضت مدرسه‌سازی میر محمدصادقی بود. او به همراه عده‌ای دیگر از فعالان اقتصادی مدرسه علوی را توسعه می‌دهند تا با مرحوم علامه آشنایی بیشتری پیدا کنند. اندکی بعد مدرسه نیکان اضافه می‌شود و همچنان نهضت مدرسه‌سازی ادامه می‌یابد تا اکنون. هم‌زمان با اوج‌گیری انقلاب نیازهای مالی بیش از گذشته در خانواده زندانیان سیاسی احساس می‌شود. از سوی دیگر فعالیت‌های اجتماعی نباید متوقف می‌شد. نهضت قرض‌الحسنه‌ها کلید می‌خورد: «روزی مرحوم تقی سید خاموشی به حجره ما آمدند و گفتند، قصد دارند صندوق قرض‌الحسنه‌ای را راه‌اندازی کنند. ایشان گفتند نگران روزی هستند که صندوق با کسری بوجه مواجه شود. به من پیشنهاد دادند به‌اتفاق یکی دیگر از دوستان به‌عنوان ضمانت اندوخته‌ای در اختیار صندوق قرار دهیم.»

اولین صندوق قرض‌الحسنه اسلامی بانام ذخیره جاوید چنین شکل می‌گیرد. علاءالدین میر محمدصادقی به‌سرعت وارد بازی قرض‌الحسنه‌ها می‌شود. صندوق ذخیره جاوید اندکی بعد تأسیس می‌شود و مدام بر تعداد قرض‌الحسنه‌ها افزوده می‌شود.

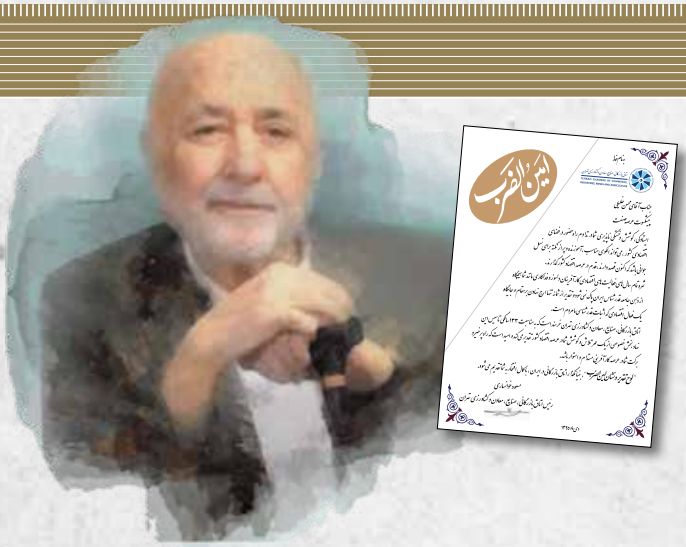
مدرسه رفاه اولین محصول فعالیت‌های فرهنگی همراهان میر محمدصادقی، نخستین اقامتگاه امام می‌شود. قدم دوم تشکیل دولت موقت است. به‌فرمان امام مرحوم بازرگان هدایت دولت را بر عهده می‌گیرد. شاخص‌ترین وزرای بازرگان از کمیته تنظیم اعتصابات انتخاب می‌شوند. دیگر دلیلی برای ادامه فعالیت‌های کمیته تنظیم اعتصابات نبود ولی بازهم باید اندیشه‌ای تازه کرد: «اوضاع کارخانه‌ها خیلی وخیم بود. پس از ماه‌ها اعتصاب آن‌ها باید فعالیت‌های خود را ازسر می‌گرفتند ولی با توجه به شرایط عمومی کشور اقدامی سخت بود. به همین دلیل تصمیم گرفتیم تا کمیته‌ای برای رسیدگی به اوضاع کارخانه‌ها تشکیل دهیم.» علاءالدین میر محمدصادقی به همراه محمود لولاچیان نامه‌ای برای امام می‌نویسند. دیدار با امام تنها در اقامتگاه او میسر بود. این دو به‌سختی به دیدار امام می‌روند ولی در آستان اتاق امام مرحوم مطهری ایستاده است. او از سال‌ها قبل علاءالدین میر محمدصادقی را می‌شناسد. میر محمدصادقی ماجرا را برای مرحوم مطهری بازگو می‌کند و شهید مطهری با نامه او به اتاق امام می‌رود و با حکم «کمیته رسیدگی به امور کارگران و کارخانه‌ها» به نام میر محمدصادقی بیرون می‌آید. نامه تنها یک قید داشت. کمیته جدید باید به تائید مرحوم آیت‌الله بهشتی و آیت‌الله موسوی اردبیلی هم برسد.

میر محمدصادقی اسامی را لیست می‌کند و به دیدار مرحوم بهشتی می‌رود. ایشان گروهی را تایید می‌کند و میر محمدصادقی را به‌سوی آیت‌الله موسوی اردبیلی می‌فرستند تا تائید ایشان هم اخذ شود. آیت‌الله موسوی اردبیلی هم‌گروه موردنظر شهید بهشتی را تائید می‌کنند. کمیته شکل‌گرفته بود ولی جایگاهی نداشت. علینقی خاموشی پیشنهاد می‌دهد، آنان به اتاق بازرگانی ایران بروند و این خود سرآغاز داستان‌های تازه می‌شود.

علاءالدین میر محمدصادقی پس‌ازاین اتفاق هم‌زمان در دو نهاد حضور می‌یابد؛ اولی همان سازمان اقتصادی اسلامی بود و دومی اتاق بازرگانی که قلب اقتصاد ایران در روزهای انقلابی شده بود. اندکی بعد دولت موقت کنار می‌رود تا بنی‌صدر هدایتگر دولت شود. کمی بعدتر بنی‌صدر هم می‌رود تا مرحوم رجایی قدم به میدان گذارد. دولت رجایی برای میر محمدصادقی معنای دیگر داشت. او سال‌ها در کنار شهید رجایی بود. از مدرسه رفاه گرفته تا دیدارهای متوالی در روزهای انقلاب. مرحوم رجایی پیشنهادی تازه به میر محمدصادقی ارائه می‌دهد. رجایی قصد کرده بود تا وزارت بازرگانی را به علاءالدین میر محمدصادقی بسپارد ولی او نمی‌پذیرد. سرانجام رایزنی‌های بسیار با مخالفت علاءالدین میر محمدصادقی و اصرارهای رجایی همراه می‌شود؛ اما بازهم راهکاری تازه به میان کشیده می‌شود: «قرار شد که من تیمی را مشخص کنم که به آقای رجایی اطلاعات اقتصادی بدهند.» جلسات مشاوران هرروز پس از نماز صبح با حضور مرحوم رجایی تشکیل می‌شد. وزیر بازرگانی هم از طرف همین گروه تعیین‌شده بود.

میر محمدصادقی سال‌ها در کنار هاشمی رفسنجانی در نهضت مبارزه کرده بود. هاشمی نیز اکنون ریاست مجلس را بر عهد داشت. او در دهه ۶۰ کلید حل معماهای بسیاری برای میر محمدصادقی و همراهانش بود. دیدارهای دوستانه میان هاشمی و میر محمدصادقی به محفلی برای گلایه از دولت بدل شده بود.

داستان زندگی میر محمدصادقی روایتی از یک‌عمر کارآفرینی و مبارزه است. زندگی‌نامه او حداقل به سه بخش متفاوت تقسیم می‌شود. او مردی اقتصادی بود که فعالیت‌های سیاسی می‌کرد و در امور خیریه و اجتماعی نقشی فعال داشت. علاءالدین میر محمد صادقی در دهه هفتم عمر خود همان روال سابق را ادامه می‌دهد. او همچنان مدرسه می‌سازد و زندانی آزاد می‌کند و برای قرض‌الحسنه‌ها منابع مالی تامین می‌کند. روایت میر محمدصادقی، قصه نسلی از بازار به‌شمار می‌آید که سال‌های جوانی را به دو بخش مبارزه و کار تقسیم کردند. میر محمدصادقی به‌طور حتم یکی ازاثرگذارترین چهره‌های اقتصادی بخش‌خصوصی ایران است.





دارنده نشان و لوح امین‌الضرب

محسن خلیلی
بنیان‌گذار شرکت بوتان
مرد خستگی‌ناپذیر

محسن خلیلی فرزند مهندس محمود خلیلی بنیان‌گذار شرکت بوتان و صنعت گاز مایع در ایران است. ملی شدن صنعت نفت در سال ۱۳۳۰ فرصت مناسبی برای تحقق آرزوهای چندساله محمود خلیلی بود. در همین سال محسن خلیلی موفق شد از دانشکده فنی دانشگاه تهران فارغ‌التحصیل شود. محمود خلیلی به‌اتفاق فرزندش محسن خلیلی به آمریکا و اروپا سفر کرد و با تحولات صنعت گاز مایع آشنا شد و مقدمات تأسیس شرکت بوتان را فراهم آوردند. تا زمانی که محمود و محسن خلیلی، شرکت بوتان را برای عرضه گاز مایع تأسیس نکرده بودند، گاز کشور بیهوده می‌سوخت و به هدر می‌رفت. در سال ۱۳۳۳، با همراهی مهندس محسن خلیلی واحد کوچکی برای تولید نسل اول محصولات گازسوز و سیلندرهای گاز در کشور شکل گرفت که به‌سرعت توسعه یافت، ده سال بعد، شرکت مستقل صنعتی بوتان اولین و بزرگ‌ترین تولیدکننده لوازم گازسوز و سیلندر گاز در ایران به‌صورت رسمی فعالیت خود را آغاز کرد.

محسن خلیلی عراقی همان کسی است که برای اولین بار شعله‌های گاز را در خانه‌های ایرانی روشن کرد. او به همراه پدر خلاقش کارخانه بوتان را پایه‌گذاری کرد تا این برند فراتر از یک کارخانه صنعتی عمل کند. گازی که در فرآیند استخراج نفت در میدان‌ها به آتش کشیده می‌شد، پس از ملی شدن صنعتی برای اولین بار توسط شرکت بوتان که برگرفته از نام شیمیایی همان گاز بود، به سیلندر یا کپسول منتقل شد تا برای مصرف خانگی مهیا شود. محصولات گازسوز نظیر آبگرمکن نیز در این گروه صنعتی به تولید رسید تا رفته‌رفته بخاری‌ها، اجاق‌ها و آبگرم کن‌های نفتی جای خود را به انواع گازی بدهند. محسن خلیلی که با ایده‌ی پدر توانست این صنعت مهم را پایه‌گذاری کند در طول این سال‌ها دائماً به رشد و توسعه فعالیت‌های شرکت پرداخت تا برند بوتان ازجمله نام‌های آشنای پر قدمت و همچنان پایدار در میدان اقتصاد باشد.

این مسیر طولانی که از سال ۱۳۳۲ با ایده‌ی اولیه محمود خلیلی آغاز شد، به‌سادگی طی نشده است. محسن خلیلی جوان در سال ۱۳۲۸ وارد دانشگاه تهران شد تا در دانشکده فنی راه مهندسی در پیش گیرد. در همین سال‌های نهضت ملی شدن صنعت نفت به راه افتاد تا او و هم‌دانشگاهی‌هایش نیز در متن حوادث آن سال‌ها قرار بگیرند: "دوران تحصیلی من هم‌زمان با دوران بسیار بحرانی اما پرافتخار دانشگاه تهران بود. ما دانشجویان افتخار این را داشتیم که در نهضت ملی شدن صنعت نفت، خدمات لازم را در قالب دانشجویی به میهن عزیزمان انجام دهیم." مرد خستگی‌ناپذیر صنعت ایران را با لقب‌های بسیاری می‌شناسند اما همگی او را پرچم‌دار جنبش تشکل‌گرایی می‌دانند. عنوان‌های او در تشکل‌های بخش خصوصی آن‌قدر زیاد است که شمارش آن حتی برای خودش ساده نیست. او که در سال‌های دانشجویی در انجمن اسلامی دانشجویان دانشگاه تهران عضو شد، شاید تصور نمی‌کرد سال‌های بعد، ده‌ها تشکل و انجمن دیگر را تأسیس کند. او سال ۱۳۴۲ سندیکای توزیع‌کنندگان گاز مایع را تأسیس کرد؛ سال ۵۲ به عضویت هیئت‌مدیره سندیکای لوازم‌خانگی درآمد؛ شورای سازندگان صنایع گازسوز را تأسیس کرد؛ عضو هیئت مؤسس انجمن مدیران صنایع در سال ۵۹ لقب گرفت؛ در دو نوبت نماینده کارفرمایان در شورای عالی کار بود؛ مسئولیت شورای مشاوران وزیر صنایع از سال ۸۱ تا ۸۴ را بر عهده داشت؛ در اتاق بازرگانی تهران و ایران دهه‌ها سمت داشته و در چندین تشکل دیگر نیز نقش‌آفرینی کرده است. او حتی پست‌های اجرایی نظیر عضویت هیئت امناء صندوق تأمین اجتماعی و ریاست هیئت‌مدیره کنفدراسیون صنعت ایران را نیز بر عهده داشته است.

مشارکت در پایه‌ریزی فعالیت صنعت گاز مایع در کشور، کمک به ایجاد مبنایی برای تدوین استانداردهای گاز مایع، تهیه و تدوین کتب و سیستم‌های آموزشی برای دست‌اندرکاران صنعت گاز مایع، پایه‌گذاری ساخت لوازم گازسوز در کشور، ایجاد خوداتکایی در فعالیت صنعتی-خدماتی گاز مایع، بنیان‌گذاری ساخت تجهیزات نقل‌وانتقال مخازن ذخیره‌سازی و تجهیزات تحت‌فشار مربوطه، بنیان‌گذاری فعالیت‌های فنی و مهندسی صنعت گاز مایع، بنیان‌گذاری پژوهشکده صنعتگر و چندین عنوان دیگر در سوابق محسن خلیلی نمایان است. لوح‌های تقدیر و افتخاراتی که در طول ۶۰ سال کارآفرینی کسب کرده نیز آن‌چنان لیست بلندی دارد که ذکر آن مقدور نیست.

محسن خلیلی که از او به‌عنوان پدر صنعت یاد می‌شود این‌گونه خود را تعریف می‌کند: "روزی که بعد از اتمام تحصیلاتم پا به حوزه صنعت گذاشتم سهم بخش صنعت در تولید ناخالص داخلی ۰۸ درصد بود اما امروز صنعت ۲۲ درصد GDP کشور را در دست دارد. من افتخار دارم که یکی از اسب‌های ارابه صنعت کشور باشم." پیر صنعت ایران اما بعد ۶۰ سال فعالیت همچنان دست از کار نکشیده و قصد دارد آرزوی محقق نشده‌اش را در میدان صنعت تحقق بخشد. او می‌خواهد مانیفست بخش خصوصی را برای تعریف رفتار یک فعال اقتصادی طراحی کند: "در مقدمه انقلاب ما مانیفستی با عنوان «مختصات روانی شخصیتی انسان صنعتی» تدوین کردیم که مفاهیم فراوانی در آن نهفته بود. ما به‌اندازه کافی دانشگاه داریم که برای کشور صنعتگر تربیت کند ولی تابه‌حال با آموزش‌هایی که رفتار صنعتی را تدوین کرده باشد، برخورد نکرده‌ام. معتقدم که آموزش باعث تغییر رفتار و بدون شک عنایت به خود رفتار سبب توسعه و ترقی می‌شود. هرقدر که انسان‌ها فرهیخته‌تر، عالم‌تر و کارآزموده‌تر باشند رفتار بهتری هم خواهند داشت. رفتار بستری است که ما را به‌سوی تعالی سیر می‌دهد. من به دنبال تدوین مانیفست صنعتگران هستم که گرایش اصلی آن رفتار صنعتگری است." او می‌گوید کاش می‌شد مانیفست بخش خصوصی را با محوریت مهربانی و خردورزی می‌نوشتیم: "روش من در کسب‌وکار و در زندگی مدارا جویی و مهربانی بوده و هست. من به همه آدم‌ها احترام می‌گذارم. من به همه وزیران صنایع احترام می‌گذارم و آن‌ها را می‌بوسم و این کار من برخی دوستان را خشمگین می‌کند اما من مهربانی با مدیران و قانون‌گذاران را یکی از پایه‌های استوار مانیفست بخش خصوصی می‌دانم."

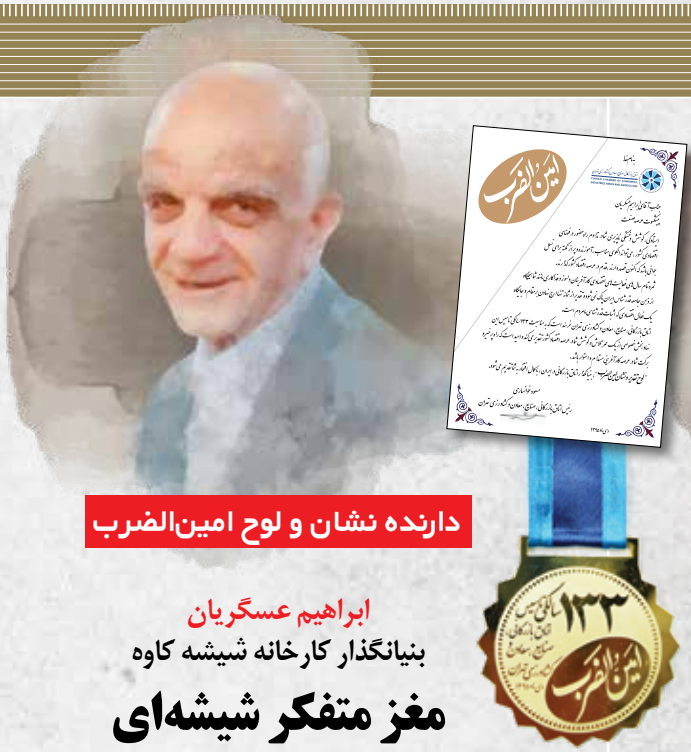
بوتان اولین شرکتی بود که راه گاز را به خانه‌های ایرانی باز کرد. گازهایی که در جریان استخراج نفت به آتش کشیده می‌شد، را از دولت خریداری کرد و در کنار عرضه سیلندر گاز به تولید محصولات گازسوز پرداخت. در طول این سال‌ها اما رقبای زیادی با توجه به موفقیت ایده خلیلی بزرگ، پا به این میدان گذاشتند اما بوتان توانست دائماً خود را به‌روز کند تا همچنان سهم مهمی از بازار داشته باشد. محسن خلیلی کسی بود که در ادامه راه پدر مهم‌ترین نقش را در توسعه شرکت و ماندگاری این برند داشت. نمادهای بزرگی با قدمت‌های طولانی با شرایطی که پس از انقلاب اسلامی ایجاد شد، از بین رفتند و تنها خاطره‌ای از خود به‌جا گذاشته‌اند. کفش ملی و بلا، خودکار بیک و چندین نام‌آشنای دیگر در ایران فعالیت داشته‌اند اما امروز به دلایل مختلف که برخی از آن‌ها به اختیار صاحبان این برند رقم نخورده است، دیگر حضور ندارند. شاید به همین دلیل باشد که محسن خلیلی را با لقب اسطوره صنعت مورد خطاب قرار می‌دهند چه بوتان طی ۶۰ سال فعالیت توانسته همواره در حوزه فعالیت خود موفق‌ترین باشد و محصولات جدید را به‌گونه‌ای وارد بازار سازد که شعار "انتخابی مطمئن" را در ذهن‌ها ماندگار سازد. این ماندگاری مداوم اما یک رمز دارد که آن‌هم در دستان محسن خلیلی است.



دارنده نشان و لوح امین‌الضرب

حسن تهرانی
و کارخانه تهران‌بافت
۷ دهه فعالیت صنعتی

حسن تهرانی در سال ۱۳۰۸ در خانواده ای مذهبی، خیر و کارآفرین متولد شد؛ پدرش حاج رضا تهرانی بنیانگذار کارخانه تهران بافت (در سال ۱۳۱۷) بود، او این کارخانه را در خیابان مولوی با ماشین های دستی راه اندازی کرده بود. حسن تهرانی بعد از پایان تحصیلات ابتدایی و متوسطه با شرکت در کنکور سراسری در رشته حقوق دانشگاه ملی سابق (شهید بهشتی) پذیرفته شد و تا سطح دکتری حقوق جزا ادامه تحصیل داد و به عنوان وکیل پایه یک دادگستری مجوز گرفت. او درکنار تحصیل از نوجوانی در کارخانه کش باف پدرش کار می کرد و درطول سالیانی که در دانشگاه هم درس می خواند؛ همزمان در کارخانه مشغول فعالیت بود و با پایان تحصیل به صورت جدی درکارخانه مشغول به کار شد و بخشی از مسئولیت را برعهده گرفت. با گسترش فعالیت ها و توسعه کار، کارخانه تهرانی درسال ۱۳۲۸ به خیابان خراسان منتقل شد و پس از آن در سال ۱۳۳۲ به محل وسیع تری در خیابان ری جنب بیمارستان بازرگانان رفت. علاوه براین در سال ۱۳۴۳ ماشین های رنگ رزی به کارخانه اضافه و شرکت تولیدی تهران بافت تاسیس شد. در سال ۱۳۴۶ کارخانه شرکت تولیدی تهران باف به کیلومتر ۸ جاده کرج رفت و در زمینی به وسعت ۴۰ هزار مترمربع و با ۱۲ هزار مترسالن واحد جدیدی راه اندازی شد که پارچه های تار و پودی تولید می کرد؛ کلیه ماشین های نساجی این کارخانه از ماشین های بافندگی «سولزرروتی» سوئیس تهیه و نصب شده بودند. راه اندازی این کارخانه فصل جدیدی در تولید پارچه های فاستونی، پرده ای و رومبلی در کارخانه تهرانی بود و این مجموعه را به یک شرکت تولیدی نساجی مدرن تبدیل کرد. همچنین درسال ۱۳۸۳ حسن تهرانی کارخانه ابریشم پود گیتی که ماشین آلات نسبتا جدیدی داشت را درشهریار خریداری کرد. در کنار فعالیت های صنعتی، تولیدی و کارآفرینی حسن تهرانی یک مبارز سیاسی همراه انقلاب اسلامی و از بنیانگذاران ستاد اقامه نماز در کشور بوداو در سال های جنگ تحمیلی نیز فعالیت های گسترده ای برای تامین آذوقه جبهه های جنگ انجام می داد. علاوه براین ها حسن تهرانی به عنوان یکی از خیرین برجسته کشور شناخته می شود، او در تاسیس مدارس، مساجد، بیمارستان ها، راه اندازی صندوق های قرض الحسنه و تامین جهیزیه زوج های جوان و... گام هایی برداشته است. یکی از ویژگی دیگر او توجه ویژه به زندگی کارگرانش و تلاش برای حل مشکلات آن ها با پرداخت وام قرض الحسنه، توزیع بن های آذوقه و... بوده‌است. درسال های ۱۳۸۵ و ۱۳۸۶ و با افزایش مشکلات واحدهای نساجی کشور به دلیل عدم پرداخت تسهیلات از سوی بانک ها و حمایت های مسئولین، رفته رفته چرخ کارخانه های نساجی همچون بافت تهران به سختی چرخید تا اینکه متاسفانه در نهایت حسن تهرانی به فکر بستن هردو کارخانه خود با بیش از ۷ دهه فعالیت افتاد. او تمام حساب های بانک ها، کارگران و... را تسویه و کارخانه ها را فروخت و خود را بازنشسته کرد. حاج حسن تهرانی به عنوان یکی از کارآفرینان برتر کشور حالا مدتی است که در بستر بیماری است.



دارنده نشان و لوح امین‌الضرب

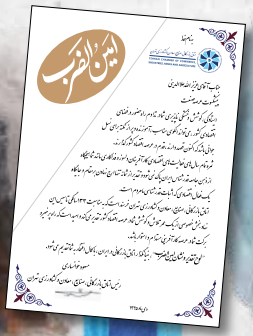
ابراهیم عسگریان
بنیانگذار کارخانه شیشه کاوه
مغز متفکر شیشه‌ای

ابراهیم عسگریان بنیانگذار بزرگ‌ترین کارخانه تولید شیشه و بلور کشور، شرکت کاوه متولد سال ۱۳۲۲ در تهران است. او تا کلاس ۶ نظام قدیم تحصیل کرده و از دوران نوجوانی جذب تولید و کارهای صنعتی شده است. او در دهه های ابتدایی فعالیت های کاری بیشتر تجربه آموخت، مهارت کسب کرد و با بازار آشنایی شد تا اینکه چندسال بعد از پیروزی انقلاب اسلامی به فکر راه اندازی کارخانه شیشه و بلور افتاد و از سال ۱۳۶۳ کارخانه کاوه را به عنوان اولین واحد صنعتی این گروه راه اندازی کرد و عملا وارد عرصه صنعت کشور شد. واحد تولیدی که باتوجه به نوآوری ها در کشور مورد استقبال قرار گرفت و روند رو به افزایش فعالیت آن تا به امروز ادامه داشته که ماحصل این تلاش ها طی سی ساله گذشته احداث و راه اندازی بیش از ۲۰ کارخانه فعال صنعتی-تولیدی در داخل و خارج از کشور در حوزه های مختلف تولید انواع شیشه و بلور بوده است.

در سایت این گروه صنعتی نوشته شده‌است:« در بخش تولید شیشه جام اولین کارخانه گروه صنعتی کاوه به نام شرکت ساوه جام در سال ۱۳۷۲ وارد عرصه تولید شد و در احداث آن از پیشرفته ترین فناوری روز جهانی استفاده شد و ماشین آلات از کشور بلژیک وارد کشور شدند. امروزه زنجیره ای گسترده از کارخانجات تولید شیشه جام فلوت وابسته به این گروه در شهرهای ساوه (۳ خط تولیدی) و همچنین مراغه و شهر دمشق (کشور سوریه) در حال تولید است و طرح های ایجادی جدیدی نیز در شهر مشهد و کشور قزاقستان در فاز آغاز عملیات اجرایی قرار گرفته اند.»

گروه صنعتی شیشه و بلور کاوه در حال حاضر به عنوان بزرگترین و پیشرفته ترین مجموعه تولید شیشه فلوت در ایران و خاورمیانه شناخته می شود و ظرفیت تولید روزانه آن حدود ۳۰۰۰ تن است. همچنین در این مجموعه صنعتی که ابراهیم عسگریان ۳۲ سال پیش راه اندازی کرده است بیش از ۸ هزار نفر به صورت مستقیم اشتغال دارند. گروه صنعتی کاوه علاوه بر حوزه شیشه و بلور چند سالی است که وارد صنایع شیمیایی و پتروشیمی هم شده است و به زودی واحد تولید متانول این مجموعه نیز در بندر دیر(استان بوشهر) مورد بهره برداری قرار خواهد گرفت. درکنار فعالیت های صنعتی و کارآفرینی ابراهیم عسگریان در امور خیریه نیز حضوری فعال دارد.





دارنده نشان و لوح امین‌الضرب

عباس سعیدی‌نژاد

بنیان‌گذار کفش پیام

کفش ایرانی برای مردم

عباس سعیدی‌نژاد، متولد سال ۱۳۱۷ در خانواده‌ای اصیل در تهران است. او از ۱۷ سالگی به شغل خانوادگی‌اش یعنی تجارت کفش پرداخت و پس از چند سال آشنایی با فنون کار در کنار پدر و اندوختن تجربه، تولید کفش را به‌صورت صنعتی از سال ۱۳۴۰ آغاز کرد.

او با راه‌اندازی کارخانه کفش Camel، به تولید صنعتی و انبوه انواع کفش زنانه و مردانه، چکمه کشاورزی، کفش ورزشی و... مبادرت ورزید؛ به‌طوری‌که به قطع، می‌توان او را یکی از پیشگامان صنعت کفش در ایران دانست. سعیدی نژاد پس از موفقیت در کارخانه کفش Camel، فعالیت خود را با تأسیس دو کارخانه دیگر به نام‌های کفش پیام و کفش زهره توسعه داده و تجربه و علاقه او سبب شد تا در تأسیس دو شرکت تولیدی دیگر به نام‌های کفش اطمینان و کفش نیک، به‌عنوان سهامدار، مشارکت کند. او همچنین فروش و توزیع به شهرستان‌ها و صادرات به کشورهای دیگر را از دفتر مرکزی در بازار بزرگ تهران، مدیریت می‌کرد.

تأسیس کارخانه تولیدی کفش پیام در سال ۱۳۶۰ و بعد از پیروزی انقلاب توسط او، در سال‌هایی اتفاق افتاد که بسیاری از کارخانه‌های تولید کفش کشور مانند کفش ملی، بلا، وین و... با مدیریت ضعیف دولتی شده خود، دچار مشکلات بودند، در آن زمان، باهمت و پشتکار مثال‌زدنی و توجه به تقاضای بازار، محصولات کارخانه کفش پیام به‌سرعت مورد استقبال عموم قرار گرفت؛ به‌طوری‌که این واحد تولیدی، چندین سال پیاپی به‌عنوان صادرکننده نمونه کشور، انتخاب و معرفی شد.

عباس سعیدی‌نژاد، در دهه ۱۳۷۰، تصمیم مهمی گرفت و آن، توسعه فعالیت تولیدی خویش با ورود به صنایع تولید دارویی بود. او تعدادی از کارخانه‌های تولید دارو که پس از انقلاب، فعالیتشان متوقف یا ضعیف شده بود، خریداری و شرکت‌های داروسازی تهران شیمی، تهران و آفاشیمی را دوباره احیا کرد. این شرکت‌های قدرتمند داروسازی، هم‌اکنون با تولید انواع داروها سهم مهمی در تولید داروی کشور دارند و بخش عظیمی از نیاز کشور در حوزه سلامت را برطرف می‌کنند.

سعیدی نژاد از جوانی، همواره دغدغه کمک به مردم جامعه و فعالیت‌های خیریه را داشته است؛ چنان‌که از آن زمان تاکنون، سهم قابل‌توجهی از درآمد خود را صرف ساخت مدارس، مساجد و بیمارستان‌ها و نیز کمک مالی به ازدواج جوانان، معالجه بیماران، آزادی زندانیان و ...کرده و می‌کند.

عباس سعیدی‌نژاد، اکنون اگرچه سال‌هاست مدیریت دو بخش کارخانه‌های تولید کفش و تولید دارو را به فرزندان خویش سپرده، اما همچنان هدایت و راهبری این واحدها را عهده دارد. هم‌اکنون در مجموعه شرکت‌های او بیش از ۵ هزار نفر مشغول به فعالیت هستند.



دارنده نشان و لوح امین‌الضرب

عزیز الله علاءالدینی

بنیان‌گذار پتوی گلبافت و کارخانه شوفاژکار

صنعتگر نیکوکار

عزیز الله علاءالدینی متولد سال ۱۳۰۹ در فومن است ولی پدر و مادرش طالقانی هستند. ۱۰ ساله بود که پدر به تهران آمد و در بازار یک دهنه مغازه خرید و مشغول بزازی و بنکداری قماش و پارچه شد. عزیز الله علاءالدینی ۱۵،۱۶ ساله بود که کار در مغازه پدر را شروع کرد و تا سال ۱۳۳۷ یعنی ۲۸ سالگی همراه پدرش بود و بعد خود در سرای عالی در بازار دو حجره خرید و مشغول بنکداری قماش شد. او با توجه به تجربه سال‌ها کار در کنار پدر کم، کم در کنار بنکداری کار را توسعه داد و تجارت قماش و پارچه و واردات از کشورهای ژاپن، کره، آلمان و... را هم شروع کرد و خیلی زود توانست دربازار بزازهای تهران اسم و رسمی برای خود پیدا کند و به یکی از تامین کنندگان جنس برای بازاریان تبدیل شود. درکنار توسعه کار تجارت پارچه او دوپاساژ بزرگ (پاساژ عالی نو و عالی روشن) هم در بازار تهران ساخت و از سال ۱۳۴۴ وارد کارهای صنعتی هم شد. او ابتدا کارخانه لعاب را برای تولید قوری و کتری راه‌اندازی کرد و بعد در سال ۱۳۴۸ با جمع دیگری کارخانه گلبافت را تاسیس کرد. حاج عزیز الله علاءالدینی آن زمان تنها ۳۵ درصد از سهام شرکت گلبافت را که تولید کننده پارچه جیر، چرم و... بود، در اختیار داشت. درکنار این ها او ارسال ۱۳۵۰ با حاج اصغر حاجی بابا کارخانه دیگری با عنوان شوفاژکار را تاسیس کرد که تولید کننده دیگ سوفاژ است و عزیز الله علاءالدینی در آن ۲۵ درصد سهام دارد. با نزدیک شدن به سال‌های پیروزی انقلاب و گسترش مبارزات سیاسی او که از جوانی و دوران ملی شدن صنعت نفت در بازار فعالیت‌های سیاسی وسیعی داشت و با گروه موتلفه همراه بود، به جمع انقلابیون پیوست و حتی برای دیدار با امام خمینی به عراق و پاریس رفت؛ با پیروزی انقلاب او باردیگر تمرکز اصلی خود را بر تجارت و صنعت گذاشت و به مدت ۶ سال مدیرعامل کارخانه شوفاژ کار شد که خود این سال‌ها را ارزشمندترین دوران کاری اش می داند. او می گوید که کارکردن در کارخانه با ۷۰۰ کارگر، مهندس و... به او انرژی مضاعف می داده است. عزیز الله علاءالدینی سال ۱۳۶۵ از کارخانه سوفاژ کار بیرون آمد و بیشتر مشغول فعالیت‌های خیریه شد و موسسه نیکوکاری قائم را در مشهد راه‌اندازی کرد و عضو هیات مدیره و هیات امنای آسایشگاه کهریزک شد و حتی چندین سال مدیرعامل این مجموعه بود. علاءالدینی ارسال ۱۳۷۵ با پیشنهاد خرید سهام بیشتر در شرکت گلبافت رو به رو شد؛ او که از سال‌های دور با داشتن سهم ۳۵ درصدی رئیس هیات مدیره این کارخانه بود، میزان سهام خود را ابتدا تا ۸۰،۵ درصد ارتقاء داد و بعد کل سهام این شرکت را خرید و مدیریت این کارخانه را نیز خود بر عهده گرفت؛ سال‌هایی که تحولات جدیدی در این کارخانه کلید خورد و عملا این مجموعه به بزرگترین تولید کننده پتو در کشور تبدیل شد. به گفته او آن‌ها در اوج کار در این مجموعه ۱۷۵۰ نیرو داشتند و یک میلیون ۸۰۰ هزار تخته پتو تولید می کردند. حاج عزیز الله علاءالدینی حالا درآستانه ۹۰ سالگی همچنان روزانه ۸ ساعت کار می کند، به کارخانه گلبافت سر می زند و از نزدیک تولید را دنبال می کند؛ او همچنین فعالیت‌های گسترده ای در موسسه های خیریه دارد.

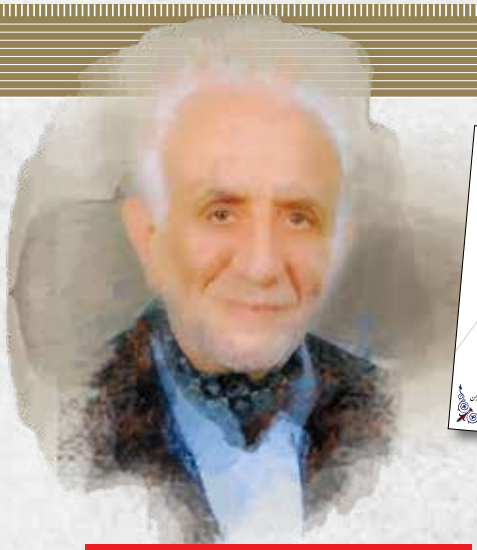


دارنده نشان و لوح امین‌الضرب

اصغر قندچی
بنیان‌گذار شرکت ایران کاوه

پدر کامیون‌سازی ایران

اصغر قندچی سال ۱۳۰۷ در خانواده‌ای مذهبی، بازاری و البته تحصیل کرد به دنیا آمد. اگرچه پدرش آن زمان وکیل بود ولی او از همان دوران کودکی علاقه چندانی به تحصیل نداشت و همیشه از مدرسه فرار می‌کرد تا سر کارهای فنی برود. اصغر قندچی به دلیل علاقه زیاد به کار فنی از دوران کودکی جذب کارگاه مکانیکی و آهنگری شد. او در زمان کودکی و نوجوانی در گاراژهای مختلف و روی انواع خودورها به خصوص ماشین‌های سنگین (کامیون و...) کار و تجربه کسب کرد تا اینکه خودش در ۱۶، ۱۷ سالگی تعمیرگاهی زد و کار مستقلش را شروع کرد. او در ابتدا بیشتر ماشین‌های سبک و سواری تعمیر می‌کرد ولی کم، کم با توجه به آموخته‌های قبلی و علاقه‌اش به ماشین‌های سنگین و کامیون به‌صورت تخصصی وارد این کار شد و به بهترین در کشور تبدیل شد. او گاراژی داشت که در آن انواع کامیون به‌خصوص کامیون‌های ماک را تعمیر و نسبت به شرایط جاده‌ها و آب‌وهوای ایران آن‌ها را ارتقاء می‌داد؛ مثلاً رادیاتورهای کامیون‌های ماک را بزرگ‌تر می‌کرد و یا موتورها را تغییر می‌داد. او در آن سال‌ها همچنین با توجه به اینکه آهنگری را به‌خوبی می‌دانست و فلزات را می‌شناخت قطعات خودرو نیزمی‌ساخت. اما اوج دوران کاری اصغر قندچی از زمانی شروع شد که او در اوایل دهه ۴۰ شمسی با رضا نیازمند معاون وزیر اقتصاد آن دوران و بعد اولین رئیس سازمان نوسازی و گسترش صنایع ایران آشنا شد، در آن زمان مسئولان اقتصادی و صنعتی به دنبال راه‌اندازی کارخانه‌های جدید ازجمله خودروسازی در کشور بودند و از همین رو آشنایی رضا نیازمند با اصغرقندچی منجر به راه‌اندازی کارخانه کامیون سازی ایران کاوه شد؛ کارخانه‌ای که کامیون‌های ماک در کشور تولید می‌کرد و باوجود گذشت سال‌ها همچنان می‌توان تولیداتش را در جاده‌های ایران دید؛ کامیون‌هایی که بخشی از بار پیشرفت‌های عمرانی دهه‌های گذشت کشور را بردوش کشیدند. به گفته اصغرقندچی ایران کاوه کار خود را با تولید چند کامیون در هفته شروع کرد و تاجایی توسعه پیدا کرد که روزانه حداقل ۷ کامیون تولید می‌کرد، البته باگذشت چند سال از پیروزی انقلاب مسئولان آن زمان حق مالکیت و مدیریت کارخانه‌ایران کاوه را که اصغرقندچی همچون فرزندش آن را متولد کرده و بزرگ کرده بود از او گرفتند و این کارخانه را تحت نظر سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران درآوردند، کارخانه‌ای که حالا تولیداتش به‌شدت کاهش‌یافته و متوقف‌شده است. اصغر قندچی در سال‌های جنگ تحمیلی و با توجه به نیاز کشور به تعمیرات و نگهداری کامیون‌ها و جابه‌جایی تجهیزات جنگی، آذوقه برای جبهه و... همیشه همراه با ارتش، بنیاد شهید و... بود و به همین دلیل نیز بارها تقدیرنامه‌هایی دریافت کرده است. اصغر قندچی حالا در آستانه ۹۰ سالگی به گفته خودش همچنان کار می‌کند و در حوزه خودرو مشاوره می‌دهد.



دارنده نشان و لوح امین‌الضرب

علی حاج سیدسلیمان
بنیان‌گذار کارخانه نیک‌کالا

نام‌نیک است که باقی می‌ماند

پیشینه فعالیت‌های اقتصادی و صنعتی در خانواده سلیمانی تقریباً به حدود ۱۱۰ سال پیش بازمی‌گردد ولی اوج ماجرا به ۵۵ سال قبل مربوط می‌شود زمانی که نسل دوم این خانواده شرکت صنعتی و تولیدی نیک‌کالا را احداث کردند. علی حاج سیدسلیمان به همراه برادرانش در سال ۱۳۴۲ به فکر راه‌اندازی کارخانه‌ای برای تولید انواع لوازم نفت‌سوز، اجاق‌گاز مبله و انواع پلوپزهای صنعتی صادراتی و کلمن های آب افتاد که علاوه بر توزیع در بازارهای داخل و شهرهای مختلف هم‌زمان به کشورهای حوزه خلیج‌فارس نیز صادر می‌شد. سلیمانی شعار: «این نام نیک است که می‌ماند» را برای تبلیغ محصولاتش انتخاب کرد. کلیه تولیدات این شرکت از سال ۱۳۴۹ تاکنون دارای استاندارد ملی ایرانSIRI هستند و این کارخانه تاکنون بارها به‌عنوان «واحد نمونه کیفی استاندارد» شناخته‌شده و موفق به دریافت تندیس‌ها و لوح‌های تقدیر مختلف شده است. همچنین شرکت تولیدی و صنعتی نیک‌کالا به لحاظ رعایت سیستم کیفیتی و داشتن آزمایشگاه‌های پیشرفته استاندارد بین‌المللی ۱۷۰۲۵ اروپا و نشان اروپایی استاندارد محصول «CE» را برای کلیه تولیدات خود از DVGW آلمان گرفته است و به‌عنوان اولین تولیدکننده بخاری گازسوز دودکش دار در خاورمیانه، مجوز ورود محصولات خود را به اروپا دریافت کرده است.

با ورود گاز به خانه‌های ایرانیان بعد از پیروزی انقلاب و در دهه ۷۰ و با توجه به نیاز جامعه و البته توصیه مسئولین، مدیران شرکت نیک‌کالا و در رأس آن‌ها علی حاج سیدسلیمان به فکر تولید انواع وسایل گازی در کنار لوازم نفتی هم افتاد. آن‌ها با توسعه خطوط گاز در کشور و استقبال مردم تولید انواع بخاری‌های گازی و شومینه را گسترش دادند و در سال ۱۳۷۰ یعنی ۲۵ سال قبل به فکر توسعه کارخانجات نیک‌کالا افتادند و در منطقه کمال شهر کرج زمینی به وسعت ۱۴ هکتار خریداری و در ۹ هکتار آن کارخانه جدیدی را بنا نهادند که در حال حاضر حدود ۵۰۰ نفر در آن مشغول به کار هستند. این کارخانه هم‌اکنون به دنبال توسعه کار و تولید محصولات جدیدی همچون اجاق‌گاز است. حالا نسل سوم خانواده سلیمانی هم پس از اتمام تحصیلات عالی به این مجموعه اضافه‌شده‌اند و مدیریت بخشی از کار را برعهده‌گرفته‌اند. مجموعه صنعتی نیک‌کالا هم‌اکنون در سال حدود ۱۰۰ میلیارد تومان فروش دارد و ۱۵ درصد تولیدات این مجموعه به کشورهای دیگر صادر می‌شوند.



دارنده نشان و لوح امین‌الضرب

اسدالله عسگراولادی

خودنوشت از یک عمر تجارت

اصل انصاف در تجارت

من اسدالله عسگراولادی هستم و سال ۱۳۱۲ در تهران متولد شدم. خانواده‌ام متدین و در سطح پایین جامعه بودند و با قشر ثروتمندان سروکار نداشتند. شغل پدرم پیشه‌وری بود و مغازه عطاری داشت. سال ۱۳۳۴ تصمیم گرفتم تاجر شوم. به اتاق بازرگانی رفتم که کارت بازرگانی بگیرم، اما سنم اقتضا نمی‌کرد. چون حداقل باید ۲۴ ساله می‌بودم.نایب رئیس اتاق وقت طبق قانون می‌توانست مرا امتحان کند. مرحوم عبدالله توسلی مرا پیش او فرستاده بود. یادم نمی‌رود ۲۰ سوال از من کرد درباره ارز کشورها، حمل جنس و غیره. من به تمام سوالات جواب دادم و آن نایب رئیس به معرف زنگ زد و گفت: این باید جای من بنشیند. ۲۵ سال بعد جای او نشستم. ۲ سال بعد با قسط و تخفیف حجره‌ای به مبلغ ۴ هزار تومان خریدم و رشته خشکبار را انتخاب کردم و هنوز بعد از ۵۴ سال در همین رشته هستم. زیره سبز را بسیار دوست داشتم. چون هم سرمایه کمی می‌خواست و هم قیمتش ارزان بود. از کار در داخل خوشم نمی‌آمد می‌خواستم صادرات داشته باشم. کار را در سال ۱۳۳۶ و از صفر با صادرات زیره شروع کردم و قسطی پنج تن زیره خریدم. اولین مشتری‌ام در صادرات سنگاپور بود. من تاجرم و اصولی دارم؛ یکی از اصولم این است که هیچ وقت بیش از یک هفتم تنخواهم را به کسی نسیه نمی‌دهم تا اگر پولم را خورد باقی پولم محفوظ بماند. اصل بعدی‌ام این است که سعی کردم هیچ وقت بیش از نصف دارایی‌ام را نسیه نخرم. اصل دیگر این است که سعی کردم از بانک‌ها وام نگیرم. بانک‌ها بسیار سراغ من آمدند اما قبول نمی‌کردم! در نتیجه شب با خیال راحت به خانه می‌رفتم و بدهکار نبودم. اگر داشتم می‌خریدم و اگر نداشتم، نمی‌خریدم. سال ۵۵ اگرچه آدم سیاسی نبودم به نجف خدمت حضرت امام(ره) رفتم. رفته بودم از ایشان اجازه بگیرم که در قم کارخانه بزنم و ایشان هم مرا راهنمایی کرد. یکی دیگر از اصولم عوض نکردن شریکم است. محمدحسن شمس ۵۰ سال شریک من است و هنوز هم شریک هستیم. بعد از سال ۵۷ امام(ره) به ۸ نفر برای اداره اتاق حکم داد که بنده هم جزوشان بودم. در ۱۰ سال اول حضورم در اتاق از آن آبرو گرفتم و در ۲۰ سال بعد به آن آبرو دادم. جالب است بدانید در این ۵۴ سال تجارت در دفاترم ضرر ندادم. در ایران ۱۰ کارخانه دارم و اظهار فقر نمی‌کنم. درآمدم و هر چه را دارم این‌گونه تقسیم کرده‌ام: ۲۰ درصد مال خدا، ۲۰ درصد مال انفاق، ۲۰ درصد خرج خانواده و با بقیه‌اش چیزی می‌خرم. من در تجارت به ۳ اصل سخت و سفت پایبند هستم: کیفیت، رقابت، خوش‌قولی، وقتی تعهد می‌کردم. رمز موفقیت بعدها به وجود آمد، البته رمز اولیه توکل بر خداوند بود. این چیزی بود که بدان اعتقاد داشتم و معتقد بودم که باید در کار خود صداقت داشته باشم. توفیقم در این سه کلمه است: زودتر از دیگران مطلع شدم، زودتر از دیگران تصمیم گرفتم، وقتی تصمیم گرفتم با پشتکار عمل کردم صداقت، توکل به خدا و اعتقاد به خدا سر جای خودش، از نظر ظاهر امور تجاری و ظاهری این سه کلمه را برای خود سرمشق قرار دادم.



دارنده نشان و لوح امین‌الضرب

مهدی حریری

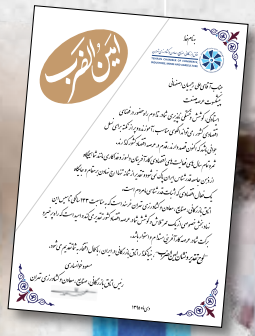
بنیانگذار شرکت چای مشک بو

پدر تجارت چای

مهدی حریری سال ۱۳۰۵ در خانواده ای مذهبی و بازرگان در شهر سبزوار به دنیا آمد، ۵ ساله بود که به همراه خانواده به مشهد رفتند؛ پدرش در بازار مشهد با خرید مغازه‌ای تجارت پارچه و قماش را شروع کرد. مهدی حریری در مشهد تا مقطع دیپلم درس خواند و همزمان در مغازه پدرش هم کار کرد و بعد برای ادامه زندگی به تهران آمد. خود تعریف می کند در مسیر آمدن به تهران هنگامی که به پدرش گفت که سرمایه برای راه اندازی کار ندارد، پدرش نصحیت مهمی به او کرد که همیشه آن را به گوش سپرده است:« پدرم گفت سرمایه ای به تو می دهم که هیچ وقت تمام نمی شود؛ گفت هیچ وقت دروغ نگو؛ گفتم این که ربطی به پول ندارد و برایم سرمایه نمی شود؛ جواب داد اگر برای مردم ثابت شود که تو آدم راست و درستی هستی و دروغ نمی گویی به تو اعتماد خواهند کرد و اموال همه دست تو خواهد بود. پدرم گفت که بازار بزرگ ترین دانشگاهی است که من می توانم در زندگی بروم.»

او با رسیدن به تهران فعالیت در بازار را شروع و به گفته خود مشغول «دلالی» شد؛ مهدی حریری برای بازاریان خرید و فروش کالا و اجناس مختلف به خصوص چای انجام می داد و همین شد که به مرور زمان در زمینه چای تخصص پیدا کرد؛ از طرف دیگر او به دلیل عملکرد درست و پاک دستی مورد اعتماد بازاریان بود و همین شد که خیلی زود توانست پیشرفت کند و مورد حمایت برخی از بازاریان قرار بگیرد تاجایی که با کمک آن ها حجره کوچکی خرید و کار مستقل خود در زمینه تجارت چای را شروع کرد و بعد از چند سال شرکت « چای مشک بو» را تاسیس و به یکی از بزرگ ترین صادر کنندگان و تجار چای کشور تبدیل شد. البته در این بین نکته مهمی هم وجود داشت و آن استعداد بسیار زیاد مهدی حریری در تست و تشخیص کیفیت چای بود؛ توانایی که در پیشرفت او در تجارت چای نقشی کلیدی داشت. او حتی یک بار که به هند سفر کرده بود رقابت تست چای شرکت کرد و در بین ۸۰ نفر که همگی کارشان تست چای بود، نفراول شد. اما درکنار فعالیت های اقتصادی و صادرات آنچه مهدی حریری را به یک بازرگان ویژه تبدیل کرده است، فعالیت های گسترده در امور خیریه است. او تاکنون در ساخت درمانگاه ها، مساجد، مدارس و کمک به ایتام، معلولان، بیماران و.... گام های بسیاری برداشته است. مهدی حریری هم اکنون با ۹۰ سال سن همچنان به عنوان یکی از کارشناسان و تاجران بزرگ چای در کشور شناخته می شود و به گفته خود همچنان سخت کار می کند.





دارنده نشان و لوح امین‌الضرب

علی‌اکبر رفوگران

بنیان‌گذار کارخانه بیک در کشور

مرد نوشت‌افزار ایران

علی‌اکبر رفوگران در سال ۱۳۰۹ به دنیا آمد. او چهارمین فرزند خانواده‌ای مذهبی بود و پدرش از بازاری‌های به نام محسوب می‌شد. شغل اصلی خانوادگی آن‌ها فروش لوازم‌التحریر بود. در سال ۱۳۲۱ او پس از پایان تحصیل در مقطع ابتدایی وارد بازار و در حجره پدرش مشغول به کار شد و تا سال ۱۳۲۸ و پیش از پوشیدن لباس سربازی به مدت هشت سال در کنار پدر و در حوزه کسب‌وکار تجربه آموخت. در سال ۱۳۳۰ با پایان سربازی علی‌اکبر رفوگران ازدواج کرد و دوباره در حجره پدرش در بازار مشغول به کار شد، البته همیشه منتظر فرصتی برای راه‌اندازی تجارت خود بود تا اینکه در سال ۱۳۳۲ در بازار بین‌الحرمین پاساژ مهتاش یک مغازه خرید و به مدت سه سال در آنجا کارکرد. البته او چون نمی‌خواست مشتری‌های پدرش را جذب کند تلاش کرد تا کارهای جدیدی انجام دهد. سفارش چاپ عکس برگردان‌هایی با طرح آیه « فالله خیرحافظا و هو ارحم الرحمین»، دعای «وان‌یکاد» و چند طرح دیگر به یک شرکت آلمانی برای استفاده در ماشین‌ها، میزهای مختلف آیینه، ویترین مغازه‌ها و... و فروش هزاران عدد از آن‌ها سود بسیاری برای او به همراه داشت و باعث شد تا سرمایه مناسبی را برای گسترش کارش به دست بیاورد. او با پدر و برادرش شرکت بازرگانی تأسیس و به واردات کالاهای مختلف لوازم‌التحریر اقدام کرد و دراین‌بین با مدیران شرکت‌های بزرگ تولید لوازم‌التحریر در جهان آشنا شد.

باگذشت چند سال از واردات انواع لوازم التحریر رفوگران به فکر تولید خودنویس که وسیله رایج نوشتن در آن زمان در کشور بود، افتاد ولی به دلیل پیچیدگی‌های کار به موفقیت خاصی نرسید. اما دراین‌بین او با خودکار بیک فرانسه آشنا شد و توانست نمایندگی فروش آن را به مدت ۱۰ سال در اختیار بگیرد و دراین‌بین به فکر تولید خودکار بیک در ایران بیفتد. رفوگران در سال ۱۳۴۲ به همراه پدر و برادرش کارخانه تولید خودکار بیک را راه‌اندازی کردند. بعد از چند سال تولید خودکار بیک علی‌اکبر رفوگران با پیشنهاد خرید کارخانه مداد سوسماری روبه‌رو شد و این کارخانه را که زیان دهه بود، خریداری و احیا کرد. در سال ۱۳۷۵ علی‌اکبر رفوگران با موفقیت در عرصه نوشت‌افزار تصمیم گرفت فعالیت خود را به سایر زمینه‌های تولیدی نیز گسترش دهد. او به فکر تولید عطر بیک در ایران افتاد و خط تولید عطر بیک را خریداری و در کشور راه‌اندازی کرد. همچنین در سال ۱۳۷۷ رفوگران باهدف تأمین مواد اولیه موردنیاز و ایجاد زمینه‌های صادرات به بازار کشورهای همسایه و هم‌جوار کارخانه تولید نوک خودکار بیک را با مشارکت بیک فرانسه در شهرستان فیروزکوه احداث کرد. علی‌اکبر رفوگران این روزها با بیش از ۸۴ سال سن و باوجود بیماری همچنان به فکر تولید است.



دارنده نشان و لوح امین‌الضرب

علی رحیمیان

بنیان‌گذار صنعت نوین خوراک دام و طیور در ایران

شش دهه کارآفرینی

علی رحیمیان در سال ۱۳۰۰ شمسی در محله قدیمی شاهپور تهران متولد شد؛ پدرش حاج محمد از بازاریان مشهور بود. او دوره ابتدایی را در سال ۱۳۳۷ و در دبستان ایمان به پایان رساند و درتابستان همان سال در دبیرستان دارالفنون بزرگترین و بهترین مدرسه آن دوران ثبت نام کرد. او دوران دبیرستان را دراین مدرسه و دبیرستان اسلام پشت سر گذاشت و بعد با شرکت در کنکور سراسری در رشته دامپزشکی دانشگاه تهران قبول و فارغ التحصیل این رشته شد.

با پایان تحصیلات عالیه علی رحیمیان که حالا دکتر شده بود به خدمت سربازی رفت که آن زمان برای پزشکان، دامپزشکان و دندانسازان یک سال بود و پس از آن برای کار در وزارت کشاورزی اقدام کرد ولی کاری از پیش نبرد تا اینکه به شهرداری تهران رفت و ساماندهی کشتارگاه تهران را که شرایطی بسیار بد داشت، را برعهده گرفت.

پس ازآن رحیمیان وارد صنعت دام و طیور شد و فعالیت های گسترده ای را در این حوزه انجام داد و شرکت های متعددی را در این حوزه با کمک دوستان و شرکای دیگر راه اندازی کرد که از آن جمله می توان به شرکت اصیل، شرکت مرغداران ایران، شرکت سهامی خوراک دام پارس، اشراق و... اشاره کرد. همچنین او نخستین دکتر دامپزشکی بود که خارج از کار دامپزشکی سمت مدیر کلی را دریافت کرد و و پست ریاست اداره بهداشت و کنترل مواد غذایی را برعهده گرفت. علاوه بر کارهای گسترده در صنعت دام و طیور او وارد صنایع غذایی و صنعت تولید روغن نباتی هم شد و توانست مجموعه های بزرگی همچون روغن نباتی قو، پارس و جهان را به همراه دیگر شرکا تاسیس کند، مجموعه های صنعتی که هزاران کارگر داشتند و راه اندازی هرکدام تحولی مهم در صنایع غذایی کشور محسوب می شد.

فعالیت های صنعتی، پژوهشی و علمی دکتر علی رحیمیان در طول بیش از ۶۰ سال در حوزه پرورش دام، طیور و آبزیان و خوراک دام باعث شده از او به عنوان یکی از بنیانگذاران نوین این صنایع در کشور یاد شود، کسی که در طول این سال ها در راه اندازی بیش از ده ها شرکت به صورت مستقیم و غیرمستقیم نقش داشته و چندین اختراع نیز از او به ثبت رسیده است. این کارآفرین بزرگ کشور در کنار فعالیت های صنعتی، گام های مهمی نیز در حوزه امور خیریه برداشته است که از آن جمله می توان به ساخت دبیرستان و بیمارستان خیریه در الوند قزوین در سال ۱۳۸۲ اشاره کرد. دکتر رحیمیان و مرحومه همسرش همچنین یکی از افراد موثر در شکل گیری آسایشگاه سالمندان کهریزک هستند. دکتر علی رحیمیان در تاسیس و شکل گیری دبستان علوی با مرحوم برادرش(حاج عباس رحیمیان اصفهانی) نیز همکاری نزدیک داشت و در قبل از انقلاب از اعضای هئیت امنای این مدرسه بود.

تقدیر ویژه از

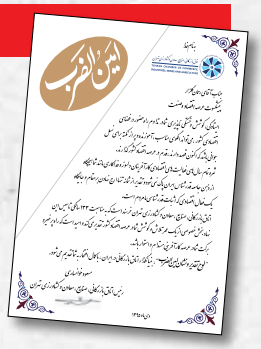


خانواده محمدحسن امین‌الضرب

به پاس احترام به بنیان‌گذار اتاق تهران و به مناسبت گرامیداشت ۱۳۳ سالگی این نهاد بخش‌خصوصی نشان امین‌الضرب به نوادگان محمد حسن امین‌الضرب اهدا شد

تقدیر ویژه از



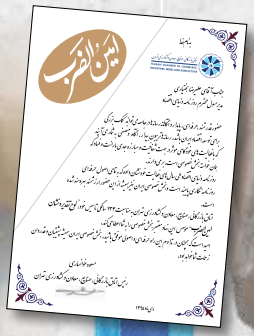


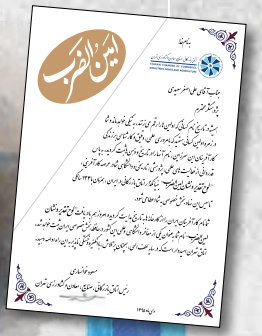
خانواده رحمان گلزار

به پاس احترام به کارآفرینان پیشکسوت و صاحب نام ایران و به مناسبت گرامیداشت ۱۳۳ سالگی اتاق تهران لوح و نشان امین‌الضرب به بنیان‌گذار ساختمان‌سازی مدرن در ایران، رحمان گلزار پایه گذار شهرک اکباتان اهدا شد.



دارنده نشان و لوح امین‌الضرب







علی اصغر سعیدی

استاد دانشگاه تهران و پژوهشگر اقتصادی

هزارتوی تاریخ‌شفاهی

علی اصغر سعیدی بهمن‌ماه ۱۳۳۶ در تهران محله گرگان، در خانواده‌ای متوسط با کسب‌وکار کوچک به دنیا آمد. تحصیلات دبستان و دبیرستان را در مدرسه امید فردا و معرفت تهران گذراند و تحصیلات عالیه را تا مقطع کارشناسی ارشد در رشته جامعه‌شناسی در دانشگاه تهران طی کرد. او از سال ۱۳۶۳ تا ۱۳۷۳ به‌عنوان کارشناس در اداره بررسی‌های اقتصادی بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران کار کرد و بخش اجتماعی گزارش اقتصادی این بانک را تهیه می‌کرد. در سال ۱۳۷۱ برای ادامه تحصیلات به انگلستان رفت و در رشته جامعه شناسی اقتصادی از کالج رویال هالووی دانشگاه لندن فارغ‌التحصیل شد. عنوان پایان‌نامه دکتری او «موانع جامعه‌شناختی توسعه اقتصاد بازار در ایران» بود. او از سال ۱۳۷۸ تا سال ۱۳۸۲ در مقام همکار تحقیقاتی درزمینه تاریخ شفاهی اقتصادی ایران در مرکز مطالعات خاورمیانه دانشگاه لندن فعالیت می‌کرد. در این مدت به جمع‌آوری و تهیه آرشیو روایت‌های کارآفرینان و مقامات اقتصادی پرداخت. تاکنون چهارکتاب در شرح‌حال و کارنامه صنعتگران مدرن دوره پهلوی از او منتشرشده است که عبارت‌اند از «سرمایه‌داری خانوادگی لاجوردی و لاجوردیان» بنیان‌گذاران گروه صنعتی بهشهر (جلد اول)، زندگی و کارنامه‌ی رحیم متقی ایروانی، بنیان‌گذار گروه صنعتی کفش ملی، زندگی و کارنامه‌ی اقتصادی حاج محمدتقی برخوردار، بنیان‌گذار شرکت صنعتی پارس الکتریک و پارس توشیبا وزندگی و کارنامه‌ی علی خسروشاهی، بنیان‌گذار گروه صنعتی مینو. به‌علاوه، او روایت زندگی مدیریتی و صنعت گستری دکتر رضا نیازمند معاون وزیر اقتصاد و نخستین رئیس سازمان نوسازی و گسترش صنایع ایران را تحت عنوان «تکنوکراسی و سیاست اقتصادی به روایت دکتر نیازمند» نیز چاپ کرده است. در حال حاضر او مشغول نوشتن جلد دوم سرمایه‌داری خانوادگی لاجوردی‌ها که به زندگی و کارنامه احمد لاجوردی اختصاص دارد وزندگی و کارنامه مهندس فضل‌الله رهنما، است. او مقالاتی نیز در مورد کارآفرینان ایرانی به انگلیسی و فارسی به چاپ رسانده است. ازجمله، «چرخه تعامل اتاق بازرگانی و دولت در دهه ۱۳۴۰ شمسی»(به فارسی) و قدرت بنگاه‌های خانوادگی در رشد اقتصادی ایران بعد از جنگ جهانی دوم (به انگلیسی). او اخیراً کتاب «اصول جامعه‌شناسی اقتصادی معاصر» نوشته ریچارد سوئدبرگ و مارک گرانووتر را هم به فارسی برگردانده است. علی اصغر سعیدی از سال ۱۳۸۲ تاکنون عضو هیات علمی دانشگاه تهران است و در حال حاضر مدیر گروه برنامه‌ریزی اجتماعی در دانشکده علوم اجتماعی است.

دارنده نشان و لوح امین‌الضرب





علیرضا بختیاری

مدیر مسول روزنامه دنیای اقتصاد

صدای فعالان اقتصادی

روزنامه دنیای اقتصاد طی ۱۴ سال گذشته یکی از روزنامه‌های موفق در کسب تیراژ و تاثیرگذاری در بین رسانه های کشور بوده است و همیشه به دلیل تمرکز و کار تخصصی در حوزه اقتصاد، در این بخش حرف اول را در بین روزنامه های سراسری کشور زده است. رسانه ای که دارای ساختاری حرفه ای، منظم و هدفمند است و رشد چشم گیر آن در سال های گذشته به خوبی این موضوع را نشان می دهد؛ روزنامه ای که با نگاه تحلیلی و کمک گرفتن از کارشناسان و تحریریه ای جوان و باتجربه به ریشه یابی مشکلات اقتصادی کشور می پردازد و همیشه از آن به عنوان «صدای فعالان اقتصادی و بخش خصوصی کشور» یاد می شود. علیرضا بختیاری مدیرعامل دنیای اقتصاد در سال ۱۳۸۱ مجوز انتشار روزنامه دنیای اقتصاد را دریافت و حدود سه ماه بعد آن را منتشر کرد و با چندسال کار و تلاش حرفه ای توانست این روزنامه را به رسانه ای پیشرو در کشور تبدیل کند و در کنار روزنامه و با توسعه کار موسس یک هلدینگ و مجموعه رسانه ای باشد که در زیر مجموعه خود حالا هفته‌نامه تجارت فردا، روزنامه انگلیسی‌زبان فایننشیال تریبون و سایت خبری اقتصادنیوز را هم دارد. علاوه بر این ها مجموعه رسانه ای دنیای اقتصادی دارای مرکز پژوهش ها، انتشارات و مرکز همایش ها نیز هست و سالانه چندین سمینار تحلیلی و تخصصی روی موضوعات روز اقتصادی کشور با حضور کارشناسان داخلی و خارجی و مسئولان و مقامات کشور، برگزار می کند. علیرضا بختیاری مدیرمسئول روزنامه دنیای اقتصاد و مدیرعامل این مجموعه را باید بدون شک یکی از موفق ترین مدیران مطبوعاتی در چند دهه گذشته کشور به حساب آورد، مدیری که از هیچ شروع کرد و حالا یک موسسه رسانه ای بزرگ را اداره می کند. او در دهه ۷۰ یکی از مدیران وزارت صنایع بود و کار مطبوعاتی اش را به گفته خود در مصاحبه با سایت همشهری آنلاین از سال ۱۳۶۹ آغاز کرد و به تدریج آن را گسترش داد تا اینکه روزنامه دنیای اقتصاد را منتشر کرد. « علت این‌که این روزنامه را منتشر کردم این بود که ما اساسا یک روزنامه اقتصادی که دارای یک تفکر اقتصادی، دیدگاه‌های مشخص در بحث های اقتصادی و یک انسجام فکری باشد نداشتیم. احساس می‌کردم که جای چنین روزنامه‌ای خالی است.» خود او گفته:« بخش خصوصی در روزنامه دنیای اقتصاد خیلی پررنگ است و وجود روزنامه به این بخش متکی است که می‌تواند به روزنامه دوام و قوام بدهد و نقطه اتکای دیگر ما هم خریداران روزنامه است.» البته درکنار نقش مهم و تاثیرگذار علیرضا بختیاری باید به حضور پررنگ علی میرزاخانی هم درکسب موفقیت دنیای اقتصاد به عنوان سردبیر روزنامه اشاره کرد، او از همان ابتدا در این روزنامه به عنوان یکی از اعضا شورای سردبیری حضور داشت و بعد از گذشت حدود یک سال مدیریت تحریریه را به عنوان سردبیر تا به امروز برعهده گرفت. روزنامه دنیای اقتصاد در آخرین رتبه بندی مطبوعات کشور که از سوی معاونت مطبوعات وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی انجام شد با کسب ۸۱.۶۸ نمره در بین روزنامه های سراسری بعد از روزنامه همشهری در جایگاه دوم ایستاد و در بین روزنامه های سراسری بخش خصوصی نیز جایگاه نخست را به دست آورد.



دارنده نشان و لوح امین‌الضرب

موسی غنی نژاد
استاد دانشگاه و اقتصاددان
دفاع از علم اقتصاد

موسی غنی نژاد اهری متولد سال ۱۳۳۰ در تبریز و از اقتصاددانان برجسته ایرانی است که طی سال‌های گذشته فعالیت‌های علمی و پژوهشی مختلفی در حوزه‌های گوناگون اقتصاد و پژوهش‌های اقتصادی انجام داده اســت. او دیپلم ریاضی خود را در ســال ۱۳۴۸ از دبیرستان فردوسی تبریز دریافت کرد و بعد با شرکت در آزمون دانشگاه توانست در رشته حسابداری دانشگاه تهران قبول شود و برای ادامه تحصیل به تهران بیاید. موسی غنی نژاد در سال ۱۳۵۲ بعد از چهار سال تحصیل در رشته حسابداری فارغ‌التحصیل این رشته شد و پس‌ازآن با توجه به علاقه‌مندی نسبت به علم اقتصاد برای ادامه تحصیل راهی فرانسه شد تا اقتصاد بخواند. او در دانشگاه سوربن فوق‌لیسانس و دکتری خود را در رشته اقتصاد توســعه (سال ۱۳۵۷ هم‌زمان با پیروزی انقلاب و سال ۱۳۶۳) دریافت کرد. دراین‌بین موسوی غنی‌نژاد که به موضوعات میان‌رشته‌ای اقتصاد علاقه‌مند شده بود تصمیم گرفت در رشته معرفت‌شناسی علم اقتصاد نیز دکتری بخواند؛ او در بین سال‌های ۱۳۶۳ تا ۱۳۶۸ در دانشگاه سوربن پاریس در این رشته نیز تحصیل کرد ولی درنهایت این دوره تحصیلی را نیمه‌تمام گذاشــت و به ایران بازگشت.

با حضور در کشــور، غنی‌نژاد به عضویت هیئت‌علمی دانشگاه صنعت نفت درآمد (۱۳۶۸ تا ۱۳۹۰) و البته هم‌زمان برای یک ســال استاد مدعو دانشگاه پاریس (۱۳۷۹) هم شد. او همچنین در بین سال‌های ۱۳۸۳ تا ۱۳۸۵ مسئول برگزاری دوره مشترک فوق‌لیسانس اقتصاد و مدیریت نفت با IFP فرانسه بود. علاوه براین‌ها او از سال ۱۳۹۰ تاکنون مشاور اقتصادی اتاق تهران است.

از دکتر غنی نژاد تاکنون چندین جلد کتاب منتشرشــده است که ازجمله می‌توان به: «معرفت‌شناســی علم اقتصاد»، « تجددطلبی و توســعه در ایران معاصر»، « جامعه مدنی ، آزادی ، اقتصاد و سیاست»، « اندیشه آزادی، نگاهی از منظر اقتصاد سیاسی به تجربه ایران معاصر، تألیف مشترک با دکتر طبیبیان و مهندس عباسی»، «آزادسازی و عملکرد اقتصادی» و «اقتصاد و دولت در ایران» که از سوی اتاق تهران منتشرشده است، اشاره کرد. زمینه علمی موردعلاقه دکتر غنی نژاد فلســفه، معرفت‌شناسی علم اقتصاد و تاریخ عقاید اقتصادی است. او هم‌اکنون استاد مدعو دانشکده اقتصاد و مدیریت دانشگاه صنعتی شریف است و با مؤسسات علمی، رسانه‌ای و پژوهشی مختلفی نیز به‌عنوان کارشناس برجسته اقتصادی همکاری دارد.



دارنده نشان و لوح امین‌الضرب

رضا نیازمند
بنیان‌گذار سازمان گسترش صنایع در ایران
خالق دوران شکوفایی و طلایی

صنعت نوین ایران بانامش گره‌خورده اســت. هرزمان اسم رضا نیازمند به میان آید، مسلما در ادامــه آن مرد صنایع نوین ایران هم گفته می‌شــود. رضا نیازمند در کتاب خاطراتی که از زندگی‌اش تحت عنوان «تکنوکراســی و سیاست‌گذاری اقتصادی در ایران» منتشرشده، پدر و مــادرش را همدانی معرفی می‌کند و می‌گوید که خودش به دلیل کوچ اجباری خانواده و فرار پدرش از دست ماموران رضاشاه به دنیا آمده است. پدرش از تجار مشهور همدان بوده ولی در کودکی او براثر بیماری سل جانش را از دست می‌دهد. رضا نیازمند از شش‌سالگی وارد مدرسه صفوی تهران شد و پس از پایان دوران ابتدایی برای ادامه تحصیل به مدرسه علمیه و سپس دارالفنون رفت. او درسش را در دانشکده صنعتی ایران و آلمان در رشته مهندسی معدن و ذوب فلزات به پایان رساند. مدتی بعد هم برای ادامه تحصیل به امریکا رفت و در رشته مدیریت صنعتی و حسابداری صنعتی تحصیل کرد؛ اما در نیمه‌های تحصیل به دلیل بیماری مادرش به ایران بازگشت و درسش را ناتمام گذاشت. او سال ۱۳۲۹ جذب سازمان برنامه شد و بعد از چند سال دوباره برای ادامه تحصیل راهی امریکا شد. نیازمند در سال ۱۳۳۳ در رقابت بورس فولبرات آمریکا قبول شد و دوباره راهی این کشور شود اما بازهم بیماری مادرش مانع از اتمام تحصیلش در امریکا شد. او با بازگشت به ایران دوباره به سازمان برنامه رفت. در این دوره بود که نیازمند با ابوالحسن ابتهاج، پایه‌گذار برنامه‌ریزی توسعه در ایران آشنا شد. عملکرد درخشان نیازمند باعث شد که علینقی عالیخانی وزیر اقتصاد او را برای معاونت صنایع و معادن در نظر بگیرد. نیازمند در این سمت اقدامات زیادی انجام داد و دهه ۴۰ را برای ایران به دوران شکوفایی و طلایی صنعتی شــدن تبدیل کرد. دراین‌بین و هم‌زمان با معاونت وزارت اقتصاد او دو سال (سال‌های ۱۳۴۲ و ۱۳۴۳) نماینده دولت ایران در هیئت‌مدیره سازمان بهره‌وری آسیایی در توکیو و یک دوره رییس این ســازمان شد و در پایان حضورش در این سازمان به دلیل ایده‌ها و کارهایش برای توسعه صنعتی در آسیا «نشان درجه‌یک طلا» از این سازمان دریافت کرد. یکی از تحولات مهم در دهه ۴۰ تأســیس سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران از سوی رضا نیازمند بود. در آن سال‌ها ماحصل فعالیت‌های سازمان گسترش تأسیس چهار کارخانه ماشین‌سازی اراک، ماشین‌سازی تبریز، تراکتورسازی تبریز و آلومینیوم اراک بود. تقریبا با پایان یافتن دهه ۴۰ رضا نیازمند هم از سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران استعفا داد، او دیگر تمایل چندانی به کارهای دولتی نداشــت و با اصرار مسئولان وقت وظیفه تأســیس و راه‌اندازی شرکت معدن مس سرچشمه مهم‌ترین و بزرگ‌ترین معدن کشور را بر عهده گرفت. پس از پیروزی انقلاب رضا نیازمند برای سال‌ها به آمریکا رفت و در آنجا ادامه تحصیل داد و دکتری خود را در رشته مدیریت صنعتی (که نیمه‌کاره مانده بود) و علاوه بر آن در رشته مدیریت بازرگانی گرفت. او حالا چند سالی است که دوباره به ایران بازگشته و در خانه‌ای قدیمی‌اش زندگی می‌کند.

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

۱۳۳ سالگی
تاسیس اتاق تهران



مراسم اعطای نشان امین الضرب
به‌کارآفرینان برتر وتجلیل ازپیشکسوتان عرصه اقتصاد

برگزیدگان تشکل بخش خصوصی