



برگزیدگان دومین دوره اعطای تندیس و نشان

# امین الضرب

[ویژه‌نامه‌ی ۱۳۴ سالگی تاسیس اتاق تهران / دی‌ماه ۱۳۹۶]







## امید آفرینی

برای توسعه کشور به الگوهای موفق و کارآمد نیاز است

رمز موفقیت و پیشرفت هر کشوری در دل امید آن جامعه به آینده نهفته است. بسیاری از کشورهای توسعه یافته موفق شده‌اند، عنصر امید را در دل شهروندان و صاحبان کسب‌وکار زنده نگه دارند و همین شوق و نشاط به کار و تلاش، راه توسعه را برایشان هموار ساخته است. اما کارآفرینان ایرانی نیز با رفتارشان ثابت کرده‌اند که توانسته‌اند با اعتقاد، ایمان و امید به آینده از دل حوادث گذر کرده با ناملیمات ساخته و امروز بر آستانه موفقیت بایستند و این گوهری ارزشمند در دل اقتصاد و جامعه ایران است که باید آن را تکریم کرد.

امروز نسل جوان ایران تمنای کار و اشتغال دارند. آنها سال‌ها تحصیل کرده و امروز به انتظار نشستند تا در فضای اقتصادی کشور به بازیگران اصلی و تعیین کننده تبدیل شوند. نیروی عظیم جوانی آنها در صورتی که در ریل توسعه قرار گیرد، اقتصاد ایران را به پیش خواهد برد. اما همین جوانان برای حضوری موثر در عرصه اقتصادی کشور نیازمند الگوهایی هستند که به آنها بیاموزند حتی در شرایط بد اقتصادی و با وجود ناکارایی‌های بسیار می‌توان از صفر آغاز کرد و خالق صنایع بزرگ و مولد شد. کارآفرینان موفق و متعهد کشور الگوهای مناسبی برای این نسل به شمار می‌آیند. آنها حوادث تاریخی بسیاری را پشت سر گذاشته‌اند و حتی در دوران سختی مانند زمان تحریم‌ها نیز همچنان استوار باقی مانده‌اند و اتفاقاً در همین بستر اقتصادی ایران که شاید فضای کسب‌وکار مناسبی هم نباشد، موفق و کامیاب شده‌اند. کارآفرینان متعهد کشور با سلامت رفتاری، ایمان به تولید و سخت‌کوشی امروز در جایگاهی قرار گرفته‌اند که ثمره تلاششان به اشتغال هزاران جوان ایرانی تبدیل شده است.

معجزه امید این است که تمام «می‌توانیم‌ها» را به «توانستن» تبدیل می‌کند و ثمره الگوپردازی از بزرگان به اینجا ختم می‌شود که راه درست و دقیق را پیش روی جوانان قرار می‌دهد.

اتفاق تهران با همین هدف، دومین دوره مراسم اهدای لوح، نشان و تندیس امین‌الضرب را برگزار می‌کند چرا که اعتقاد ما بر این است که تکریم کارآفرینان به جامعه روحیه می‌بخشد. آنها اکنون می‌دانند که بخش خصوصی قدر دان زحماتشان است و تمام سال‌های کوششان دور از چشم ناظران نمانده است. خروجی این تکریم‌ها، الگوسازی برای نسل جدید و ثبت و ضبط خاطرات آنها برای اقتصاد ایران است. بخش خصوصی ایران به ۱۳۴ سال تاریخ حضور مدنی و پارلمانی خود مفتخر است و قصد دارد با اقدامات فرهنگی، اینگونه زمینه‌ها برای تحقق هدف مهم سپردن امور اقتصاد کشور به مردم و بخش خصوصی را مهیا سازد. امیدوارانه باید به کار ادامه داد و درس زندگی و سخت‌کوشی را از افراد موفق آموخت.



مسعود خوانساری

رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران





# برترین‌ها چگونه انتخاب شدند؟

## شاخص‌های انتخاب کارآفرینان

کمیته اجرایی و سیاست‌گذاری دومین مراسم اعطای نشان ملی امین‌الضرب از بهمن ماه سال گذشته به ریاست مسعود خوانساری رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران انتخاب شد.

این کمیته شامل چهار عضو تخصصی برای رسیدگی به امور اجرایی و سیاست‌گذاری بود. کمیته طی دوره فشرده بررسی و برگزاری جلسات کارشناسی با اهل فن و همچنین مطالعه الگوهای بین‌المللی در زمینه تقدیر از کارآفرینان ۱۰ فرم شاخص را در حوزه‌های زیر طراحی کرد:

- شاخص صنعت
- شاخص تجارت
- شاخص بانک و بیمه
- شاخص کشاورزی
- شاخص حمل‌ونقل
- شاخص شرکت‌های استارت‌آپی
- شاخص بخش خدمات
- شاخص برای اقتصاددانان
- شاخص برای پژوهشگران
- شاخص برای پیشکسوتان و چهره‌های موثر دولتی

این شاخص‌ها مشخص می‌کرد که کارآفرینان براساس چه معیارهایی می‌توانند در داوری اعطای نشان ملی امین‌الضرب شرکت کنند. پس از برگزاری جلسات کارشناسی و بحث و اعلام نظر در مورد کیفیت شاخص‌ها، فراخوان عمومی برای ثبت نام کارآفرینان در این مراسم از شهریور ماه آغاز شد و به دلیل استقبال فعالان اقتصادی تا ۱۵ آبان ماه تمدید شد.

در این مرحله بیش از ۲۳۶ کارآفرین از طریق سایت اتاق تهران ثبت نام کردند. همچنین ۶۰ کارآفرین نیز از طریق تشکل‌های بخش خصوصی برای داوری به دبیرخانه مراسم امین‌الضرب معرفی شدند.

دبیرخانه مراسم امین‌الضرب به جهت تمرکز بیشتر برای انتخاب شایسته‌ترین افراد به مطالعه و بررسی تمامی جوایزی که از سال ۱۳۷۶ تا ۱۳۹۶ در اقتصاد ایران به شرکت‌ها و بنگاه‌های بخش خصوصی اعطا شده، پرداخت و در نهایت ۳۰ مجموعه دیگر نیز برای بررسی و داوری دعوت به مشارکت شدند.

دبیرخانه مراسم امین‌الضرب از ۱۶ آبان ماه تا ۵ آذر ماه ۱۳۹۶ اقدام به دسته‌بندی و بررسی امتیازهای بنگاه‌ها کرد و در فاز اول از میان ۳۲۶ بنگاه بخش خصوصی، ۵۰ بنگاه که بیشترین امتیاز را در داوری‌ها بدست آورده بودند به مرحله بعدی راه یافتند.

در مرحله دوم بررسی‌ها بازم براساس معیارها و شاخص‌های تعیین شده و بررسی سوابق مالی و اقتصادی شرکت‌ها ۲۲ شرکت به مرحله نهایی

داوری راه یافتند. این ۲۲ شرکت بالاترین امتیازها را کسب کرده و همچنین از نظر سلامت رفتاری اقتصادی (بدهی بانکی، گمرکی، مالیاتی و...) در شرایط مطلوبی قرار داشتند.

اما دبیرخانه مراسم اعطای نشان ملی امین‌الضرب و همچنین اتاق تهران معتقد به اصول داوری برمحور دو اصل است:

الف: انتخاب شایسته‌ترین‌ها براساس نظر داوران

ب: جلوگیری از هرگونه لابی و دخالت‌های بیرون از حوزه داوری و شاخص‌گذاری

بر همین اساس دبیرخانه مراسم اقدام به انتخاب ۱۵ داور خوش‌نام، شناخته شده، متخصص و فعال در بخش خصوصی برای بررسی‌های نهایی کرد. به جهت جلوگیری از تاثیرگذاری اظهارنظرهای عمومی بر ذهن داوران، دبیرخانه مکانیزمی را بر مبنای مدل مرسوم داوری‌های جهانی (مانند اسکار و نوبل) طراحی کرد که در این روش هرگونه امکان اثرگذاری متقابل داوران بر روی نظرات هم از میان می‌رفت. به این ترتیب پس از گفت‌وگو با داوران بسته‌های حاوی اسامی نهایی به همراه شیوه‌نامه انتخاب افراد در پاکت‌های پلمب‌شده برای ۱۵ داور ارسال شد. به این ترتیب هیچ‌کدام از داوران از اسامی دیگر داوران اطلاعی نداشتند و اظهار نظر آنها تنها براساس مطالعه شاخص‌ها، شناخت از افراد و بررسی‌های شخصی صورت می‌گرفت. داوران طی مدت زمان تعیین شده از میان تمام گزینه‌های موجود و در چهار فرم جداگانه اقدام به انتخاب

اول: دو نفر برنده تندیس امین‌الضرب به عنوان عالی‌ترین جایزه این مراسم دوم: پنج نفر برنده نشان امین‌الضرب به عنوان جایزه دوم این مراسم سوم: یک اقتصاددان برنده نشان امین‌الضرب به عنوان جایزه دوم این مراسم چهارم: یک پژوهشگر اقتصادی و کارآفرینی به عنوان جایزه دوم این مراسم و همچنین ۵ پیشکسوت حوزه اقتصادی و بخش خصوصی کردند.

در نهایت فرم‌های ارسالی از سوی داوران در جلسه رسمی با حضور ریاست اتاق تهران و اعضای هیات رئیسه از پاکت‌های مهرموم شده خارج و اقدام به شمارش آراء شد. به این ترتیب اول دی ماه سال ۱۳۹۶ اسامی برندگان در اختیار دبیرخانه جشن امین‌الضرب قرار گرفت.

دبیرخانه جشن امین‌الضرب امیدوار است تا در فضایی عادلانه و عاری از لابی و هرگونه عامل فشار بیرونی و بر مبنای شایستگی افراد تندیس و نشان امین‌الضرب به کارآفرینان خدمت کشور برسد.

امید است اهل فن و صاحبان کسب‌وکار برای هرچه بهتر برگزار شدن این مراسم دیدگاه‌های خود را از طریق دبیرخانه دائمی این جشن به اطلاع اتاق تهران برسانند.

مصطفی درویشی، بهرام مهرجو

کمیته اجرایی دومین دوره اهدای نشان کارآفرین امین‌الضرب

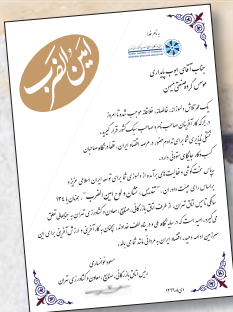




ایوب پایداری بنیان‌گذار کارخانه میهن

# مرد لیبیات ایران

دارنده تندیس امین‌الضرب



۶۵

درصد

سهم بازار بستنی کشور

۱۳۰۰۰

نفر

تعداد اشتغال گروه میهن

۵۰

میلیون دلار

صادرات گروه میهن

بخش مهمی از بستنی‌های کشور وارداتی بود. نکته‌ای که باعث شد ایوب پایداری در کنار برادرش به فکر راه‌اندازی کارخانه بستنی‌سازی بیفتند و تلاش کنند با نوآوری در تولید بستنی و تنوع در محصولات، بازار داخلی را متحول سازند؛ او گفته ماموریتش «شادی بخشیدن به مردم با ارائه محصولات نوآورانه و با کیفیتی بالاتر از محصولات مشابه» بوده است و شاید همین روحیه هم بود که باعث شد کارخانه میهن به بزرگ‌ترین برند تولید بستنی و لبنیات ایران تبدیل شود تا جایی که به نوشته سایت این شرکت هم‌اکنون ۶۵ درصد سهم بازار بستنی و ۵ درصد بازار شیر استریلیزه در اختیار این شرکت است و از میهن به عنوان «رهبر بازار بستنی و شیر فرادما» در ایران یاد می‌شود. محصولات این کارخانه هم‌اکنون در سراسر کشور و در بیش از ۲۰۰ هزار نقطه به فروش می‌رسد و براساس آمارهای رسمی که از سوی مسئولان این کارخانه ارائه شده آنها برای تولید محصولات مختلف خود روزانه ۱۱۰۰ تن شیر از دامداران دریافت می‌کنند و پیش‌بینی می‌شود این میزان با تمام شدن فازه‌های توسعه این شرکت در سه سال آینده به ۲۰۰۰ تن برسد.

در حال حاضر بیش از ۶۰ نوع بستنی و محصول در کارخانه‌جات میهن تولید می‌شود. ایوب پایداری علاوه بر بازار داخلی نگاه وسیعی نیز به صادرات دارد به شکلی که هم‌اکنون انواع بستنی‌های میهن به کشورهای حاشیه خلیج فارس، آسیای میانه، عراق، آسیای جنوب شرقی و چند کشور اروپایی صادر می‌شود. البته ایوب پایداری بارها در گفت‌وگوهایش اعلام کرده است که هدف اول او برای فروش محصولاتش، ایران است و بازار داخل کشور.

## میهن، کارخانه‌ای با ۱۳ هزار پرسنل

ایوب پایداری مدیرعامل و بنیان‌گذار شرکت صنایع لبنی و بستنی میهن از جمله چهره‌های شاخص و استثنایی صنعت، تولید و کارآفرینی کشور است که از هیچ شروع کرد و حالا بعد از گذشت ۴ دهه تلاش به بزرگ‌ترین تولیدکننده

بسیاری از جوانانی که در اسلامشهر و حاشیه پایتخت به دنبال کار می‌گردند، فقط یک آرزو دارند و آن شروع کار در کارخانه «میهن» است، کارخانه‌ای بسیار پویا و فعال با بیش از ۱۳ هزار پرسنل که مدیرانش به گونه‌ای برای توسعه آن برنامه‌ریزی کرده‌اند که به زودی و به گفته خودشان تعداد پرسنلش به ۱۷ هزار نفر می‌رسد. این یعنی ۴ هزار نفر افزایش نیرو آن هم در شرایطی که بسیاری از کسب و کارها و مجموعه‌های صنعتی با مشکلات بسیاری روبه‌رو شده‌اند. از کارخانه میهن باید به عنوان یکی از بزرگ‌ترین واحدهای صنعتی حاشیه شهر تهران و مجموعه‌های صنایع غذایی پایتخت یاد کرد؛ کارخانه‌ای که اگر از جاده اسلامشهر به سمت ساوه حرکت کرده باشید عظمت آن را از کنار اتوبان به خوبی می‌بینید. واحدی تولیدی که صاحب و مدیرعامل آن کسی نیست جز ایوب پایداری. کارآفرینی که کارش را از بستنی‌فروشی شروع کرد و همچنان هم خود را یک «بستنی‌فروش» می‌داند. او در یکی از مصاحبه‌هایش گفته: «من از روز اول بستنی‌فروش بودم و یاد گرفتم به این دولت و آن دولت کاری نداشته باشم و تا به حال ۲۰ تا ۲۵ وزیر، مدیرکل، مسئول، استاندار، فرماندار و... را دیده‌ام. ما پول‌های بستنی را روزانه جمع می‌کنیم و به بانک می‌دهیم و دوباره همین سریال و برنامه را فردا و فرداهای بعد تکرار می‌کنیم.»

کافی است سری به سایت کارخانه میهن و صفحه تاریخچه آن بزنید تا در یک تصویر قدیمی ایوب پایداری را ببینید که کنار یک یخچال بستنی قدیمی سیار ایستاده و مشغول فروش بستنی است، یا در عکسی دیگری او را ببینید که چرخ بستنی را در میانه خیابان هل می‌دهد؛ عکس‌هایی که نماد روزهای نوجوانی بنیان‌گذار کارخانه میهن است که چند سال بعد به فکر راه‌اندازی کارخانه بستنی افتاد و سنگ بنای کارخانجات میهن را در سال ۱۳۵۳ در منطقه اسلامشهر و با تولید انواع بستنی‌های شیری و میوه‌ای گذاشت، دورانی که به جز یک کارخانه بستنی‌سازی در ایران کارخانه دیگری وجود نداشت و



## درباره ایوب پایداری دارنده تندیس امین الضرب

پایداری با بیش از ۴ دهه فعالیت در حوزه تولید محصولات لبنی به‌خصوص بستنی از پیشگامان این صنعت در کشور محسوب می‌شود. شرکت میهن هم‌اکنون ۶۵ درصد سهم بازار بستنی و ۵ درصد بازار شیر استریلیزه را در کشور در اختیار دارد و در مجموعه کارخانجات این گروه صنعتی بیش از ۶۰ نوع محصول تولید می‌شود. در مجموعه صنعتی میهن در حال حاضر ۱۳ هزار نفر به‌صورت مستقیم مشغول به کار هستند و پیش‌بینی می‌شود با پایان طرح توسعه این مجموعه و راه‌اندازی کامل «شهر لبنیات» تعداد شاغلان این مجموعه به ۱۷ هزار نفر برسد. میزان صادرات شرکت میهن هم‌اکنون ۵۰ میلیون دلار است و بیشتر محصولات آن به کشورهای عراق، افغانستان، کویت، امارات متحده عربی، قطر، بحرین، انگلستان، استرالیا، آمریکا و فیلیپین صادر می‌شود. در حال حاضر ۱۲ شرکت زیرمجموعه گروه صنعتی میهن است. پایداری در حوزه مسئولیت اجتماعی فعالیت‌های گسترده‌ای انجام داده و بانی موسسه‌های خیریه بوده است.

۹۴ از سوی استاندار وقت تهران افتتاح شد؛ شهر لبنیاتی که همچنان عملیات توسعه آن ادامه دارد و به گفته مسئولان شرکت میهن به زودی بخش‌های دیگر آن نیز افتتاح و به مجموعه میهن اضافه خواهد شد تا تنوع محصولات این شرکت را افزایش دهد. قرار است با افتتاح نهایی شهر لبنیات، میهن محصولات لبنی جدیدی نیز تولید و روانه بازار کند و همچنین صادرات این مجموعه افزایش چشمگیری خواهد یافت. براساس پیش‌بینی مدیران این کارخانه تا سه سال آینده و با توجه به افزایش تنوع محصولات، میزان شیر خام دریافتی این مجموعه از دامداران حدود دو برابر خواهد شد.

در طول بیش از ۴۰ سال گذشته ایوب پایداری برای «تولید بهترین محصول در کارخانجات میهن» همیشه بر استفاده از تکنولوژی‌های مدرن و به‌روز و بهترین مواد اولیه از نظر کیفیت تاکید داشته است؛ نکاتی که با نگاهی به کارخانجات میهن و محصولات آن به خوبی روشن است. کلیه ماشین‌آلات این کارخانه از کمپانی تتراپک خریداری و نصب شده است، شیر مورد نیاز کارخانه از معتبرترین دامداری‌های کشور و زیر نظر بخش کنترل کیفیت کارخانه تامین می‌شود و همچنین کره کاکائو و پودر کاکائوی مورد استفاده شرکت نیز از کارخانه‌های معتبر هلندی، آلمانی و سوئیسی خریداری می‌شوند. توجه به این نکات باعث شده است محصولات میهن دارای به‌روزترین استانداردهای کیفی مانند HACCP، ISO9001 و ISO22000 باشند.

در کنار موفقیت‌های بسیار در سال‌ها و دهه‌های گذشته کارخانجات میهن روزهای سخت بسیاری را هم پشت سر گذاشته است. چالش‌هایی که برخی از آنها داخلی و برخی دیگر وابسته به شرایط اقتصادی کشور در سال‌های گذشته بوده است. برای مثال چالش‌های ارزی سال‌های ۸۹ تا ۹۱ که باعث چند برابر شدن قیمت دلار شد، ایوب پایداری و واحدهای تولید او را با مشکل تامین مواد اولیه روبه‌رو کرد؛ زیرا بخش مهمی از مواد اولیه مورد نیاز برای تولید بستنی و محصولات لبنی دیگر از خارج تامین می‌شوند. خود او آن روزها در مصاحبه‌های بارونامه «دنیای اقتصاد» درباره گران شدن ناگهانی ارز، گفته بود:

«هر روز تمام‌وقت در بانک مرکزی برای ارز در حال دوندگی هستم، چرا که این سنگر را باید حفظ کنم تا از سهمیه ارزی غافل نشوم، به ویژه برای تهیه کره که خیلی سخت است.»

پایداری گفته است دانش، مهارت، تجربه و عشق کارکنان عوامل اصلی رشد کارخانه میهن در این سال‌ها بوده است؛ میهنی که شعار اصلی ایوب پایداری و مدیران اصلی برایش این است: «صرف‌کننده ایرانی لایق بهترین محصولات جهان است.»



پایداری از فروشنده‌گی با گاری به بزرگ‌ترین کارخانه‌دار بستنی ایران تبدیل شد

بستنی و شیر استریلیزه در کشور تبدیل شده است. ابوالفضل پایداری فرزند ایوب پایداری یکی از مدیران این شرکت در یک مصاحبه تصویری گفته است: «مجموعه میهن ۴۵ سال پیش کار خودش را با دست‌فروشی بستنی توسط آقای ایوب پایداری در خیابان‌های تهران آغاز کرد و امروز با لطف خدا این مجموعه با حدود ۱۳ هزار پرسنل یکی از گروه‌های فعال صنایع غذایی ایران است. صادرات گسترده‌ای به کشورهای همسایه داریم، همچنین به تازگی برند جدیدی را در قالب تولید آب‌میوه و نکتار وارد بازار کرده‌ایم. علاوه بر این چندی پیش بخش‌هایی از کارخانه شهر لبنیات را افتتاح کردیم که در حوزه تولید محصولاتی مانند انواع ماست، پنیر، دوغ و... فعال است. با اضافه شدن این محصولات برنامه بلندمدتی را برای صادرات شروع کردیم و امیدواریم بتوانیم کمک کوچکی به افزایش صادرات غیرنفتی کشور داشته باشیم. در مجموعه ما طرح‌های توسعه مرتب در حال اجراست و هدف‌گذاری‌مان این است که به عدد ۱۷ هزار پرسنل برسیم که هدف بزرگی است؛ البته این تنها عدد اشتغال مستقیم مجموعه خواهد بود و اشتغال غیرمستقیم ما حداقل ۴ یا ۵ برابر این عدد است.» ایوب پایداری سال گذشته در یکی از مصاحبه‌هایش گفته بود ماهانه تنها یک میلیارد و ۴۰۰ میلیون تومان حق بیمه برای کارگران و کارمندان مجموعه‌اش پرداخت می‌کنند. عددی که باتوجه به توسعه کارخانه و ورود کارگران جدید حتماً افزایش داشته است. کارگرانی که چرخ کارخانجات و مجموعه شرکت‌های وابسته را می‌چرخانند و البته او روی آنها تعصب بسیاری دارد تا جایی که در طول این سال‌ها با وجود افت و خیزهای بسیار تولید، هیچ‌گاه حاضر به کاهش و اخراج کارگانش نشده است، حتی در شرایط رکود چندساله. او در مصاحبه‌های دیگر گفته: «هیچ نیرو و پرسنلی را از شرکت حذف یا تعدیل نخواهم کرد و اشتغال بالا با این حجم، برای شرکت در هر حال یک مزیت و افتخار است.»

## شهر لبنیات

در حال حاضر میهن با دو کارخانه بزرگ تولید بستنی و لبنیات مشغول کار است و بخش‌ها و فازهایی از سومین کارخانه این مجموعه که «پاندا میهن» نام دارد و بخشی از مجموعه «شهر لبنیات میهن» محسوب می‌شود هم به بهره‌برداری رسیده است. شهر لبنیات بزرگ‌ترین مجموعه کارخانه لبنیات کشور است که یکی از فازهای آن مردادماه سال ۹۴ توسط محمدرضا نعمت‌زاده وزیر وقت صنعت، معدن و تجارت و بخش دیگری از آن اواخر سال



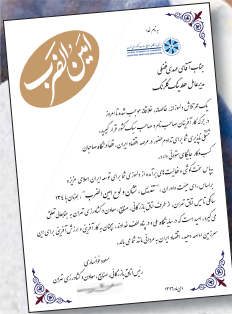


Golrang Industrial Group  
گروه صنعتی گلرنگ

مهدی فضلی مدیرعامل گروه صنعتی گلرنگ

# دوران طلایی هلدینگ داری

دارنده تندیس امین‌الضرب



۱

رتبه فروش محصولات  
آراییشی و بهداشتی داخلی  
در کشور

۱۷۰۰۰

نفر  
تعداد اشتغال گروه  
صنعتی گلرنگ

۴۰

شرکت  
زیر مجموعه گروه  
صنعتی گلرنگ

منطقه بود و در آن دوره نظرات و اندیشه‌هایی فراتر از روزگار خود داشت، در آنجا من با علاقه خاصی کار پدرم را ادامه می‌دادم و او نیز از نحوه کارم بسیار راضی بود.»

پس از پشت سر گذاشتن دوران نوجوانی، محمدکریم مسئولیت تشکیل خانواده را پذیرفت و در ۲۰ سالگی ازدواج کرد. بعد برای بهتر کردن شرایط زندگی‌اش ابتدا راهی همدان شد و بعد به پایتخت آمد تا شاید بتواند شغل بهتری پیدا کند و به رویاهایش که راهاندازی کارخانه و واحدهای تولید و کارآفرینی بود برسد. آرزویی که شاید وقتی آن روزها با افراد مطرح می‌کرد کسی حتی یک درصد هم آن را باور نمی‌کرد و در آتیه او نمی‌دید. خود درباره آن روزها گفته: «خاطرمای که از این دوران به ذهنم می‌آید درباره انسان شریفی است که ما مدتی مستاجر او بودیم. من آن قدر درگیر فعالیت و کوشش برای انجام ایده‌هایم و زمینه‌سازی برای آنها بودم که گاهی نمی‌توانستم کرایه خانه را سر وقت بدهم اما صاحب‌خانه که فوق‌العاده انسان پاک و درستکاری بود، مدارا می‌کرد. 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 ان‌شاءالله 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 ناراحت شده است. وقتی شب به منزل برمی‌گردم، به همسرش می‌گویم که من فکر می‌کنم این جوان از فرط مشکلات و خستگی، مشکل ذهنی پیدا کرده چون با من از کارهای بزرگ صحبت می‌کرد! خانم صاحب‌خانه نیز که با همسر من صمیمی بود و از

«گلرنگ» را حالا باید یکی از بزرگ‌ترین مجموعه‌های صنعتی کشور نامید؛ نمونه‌ای بسیار موفق از شرکت‌های عظیم متعلق به بخش خصوصی که به معنی واقعی کلمه از هیچ شروع کرده و حالا به همه چیز رسیده و همچنان در حال توسعه و رشد است. گلرنگ مجموعه‌ای صنعتی است که از همه جهت می‌تواند الگویی برای دیگر شرکت‌های دولتی و خصوصی باشد، مجموعه‌ای صنعتی با بیش از ۴۰ برند که در گروه‌های متنوع تولید کالا از انرژی گرفته تا دارو و از تولید شوینده تا مواد غذایی فعالیت دارد و بیش از ۱۷ هزار نفر در آن مشغول به کار هستند. شرکتی که به صورت خانوادگی اداره می‌شود و از سوی حاج محمدکریم فضلی پایه‌گذاری شده و دست فرزند او مهدی فضلی و با به‌کارگیری اصول مدیریت جدید بنگاه‌داری، توسعه پیدا کرده و به اوج موفقیت رسیده است. گلرنگ حالا به نقطه‌ای رسیده که به جرئت می‌توان گفت تاکنون کمتر شرکت بخش خصوصی در ایران و در سال‌های بعد از پیروزی انقلاب به آن نقطه رسیده است؛ مجموعه‌ای صنعتی که تنها می‌توان آن را با گروه‌های صنعتی مانند صنایع بهشهر در پیش از پیروزی انقلاب مقایسه کرد.

## کار از کجا کلید خورد؟

برای بررسی و معرفی گروه صنعتی گلرنگ باید از محمدکریم فضلی موسس و رئیس هیئت مدیره این مجموعه شروع کرد. او متولد هفتم اردیبهشت ۱۳۱۱ در شهر تویسرکان استان همدان است و امسال تولد ۸۵ سالگی‌اش را جشن گرفت. در خانواده‌ای مذهبی بزرگ شد و پدرش از بازرگانان خوشنام منطقه بود. محمدکریم کار را از کودکی نزد پدرش شروع کرد؛ خودش در مصاحبه‌ای که روی سایت مجموعه گلرنگ جای گرفته، تعریف می‌کند: «نخستین فعالیت اقتصادی و کاری خود را پس از انجام تحصیلات و قبل از ازدواج، نزد پدرم که عطار و عمده‌فروش بود، آغاز کردم. مرحوم پدرم از بازرگانان خوشنام و اهل فضل



دیدگاه‌ها و وضعیت ما تا حدودی اطلاع داشت، به همسرش گفته بود که او به دنبال پیشرفت است و همیشه دنبال انجام کارهای بزرگ بوده و مطمئن باشید که مشکل فکری ندارد.»

### گره‌گشایی صابون‌سازی در زندگی

بعد از ۲-۳ سال تجربه فعالیت و کارهای مختلف، فکری ویژه به ذهن محمدکریم فضلی آمد و شاید همین موضوع بود که مسیر زندگی او را سروسنگلی خاص داد و با کف و پودر شوینده آمیخته کرد و البته به راه‌اندازی واحدهای تولیدی بسیاری منتهی شد. «تصمیم گرفتم باتوجه به تجربه کودکی (کار در عطاری پدر) صابون‌سازی و تولید محصولات شوینده را شروع کنم، خودم کارگاه کوچکی دایر کردم و بازاریابی محصولات خود را به طور گسترده و کلی در دست گرفتم و محصولاتم را با عنوان «موسسه تولیدی و شیمیایی گلرنگ» به بسیاری از بیمارستان‌ها، هتل‌ها و سازمان‌ها می‌فروختم. این روند تا اوایل دهه ۵۰ ادامه داشت تا اینکه به صورت رسمی شرکت «پاکشو» را تاسیس کردم و فعالیت‌هایم را بیش از گذشته توسعه دادم.»

البته در آن سال‌ها مقیاس کار محمدکریم فضلی ابتدا خیلی بزرگ نبود اما رفته‌رفته و سال به سال با تلاش و برنامه‌ریزی دقیق، پیشرفت و توسعه بیشتری در واحدهای تولیدی‌اش رخ داد و هم‌زمان بر تعداد کارگران و کارمندانش اضافه شد و کار آن‌چنان گسترش پیدا کرد که او به یک کارآفرین واقعی تبدیل شد و رویاهایش که راه‌اندازی کارهای بزرگ بود، رنگ واقعیت به خود گرفت.

### نسل دوم و دوران طلایی مجموعه گلرنگ

یکی از چالش‌های بزرگ در مجموعه‌های صنعتی بخش خصوصی در ایران که در بسیاری از مواقع هم این مجموعه‌ها را با مشکل مواجه می‌سازد، دوران انتقال بین نسلی است؛ زمانی که موسس مجموعه کار را به فرزند یا فرزندان خود منتقل می‌کند و نظم و ساختار مجموعه صنعتی یکباره به هم می‌خورد و حتی اختلاف‌هایی شکل می‌گیرد؛ اتفاقی که در مجموعه صنعتی گلرنگ با مدیریت صحیح کریم فضلی رخ نداد و این واگذاری مدیریت به نسل بعد نه تنها جلوی پیشرفت مجموعه را ننگرفت که خونی تازه در رگ‌های آن تزریق کرد و باعث شد مجموعه صنعتی گلرنگ به هلدینگ بزرگ گلرنگ تبدیل شود و با استفاده از اصول مدیریت روز توسعه کمی و کیفی پیدا کند. یکی از ویژگی‌های محمدکریم فضلی، موسس گروه گلرنگ اعتقادش به نیروی جوان به خصوص نیروی تحصیل کرده است. او سال ۱۳۷۲ و زمانی که ۶۱ساله بود تصمیم گرفت سکان هدایت واحدهای تولیدی‌اش را به پسرش مهدی فضلی بسپارد و خودش در جایگاه رئیس هیئت مدیره نظارت عالی بر مجموعه را انجام دهد. مهدی فضلی که حالا در میان‌سالگی به سر می‌برد برای نخستین بار در سال ۱۳۶۸ و زمانی که دانشجوی سال دوم دانشگاه تهران بود پا به کارخانه گلرنگ گذاشت و شور و اشتیاق بسیاری به کارهای صنعتی نشان داد تا جایی

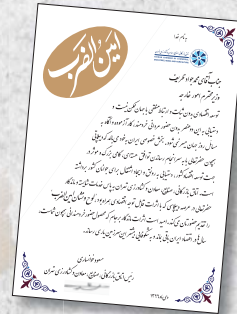
که پدرش را هم تحت تاثیر قرار داد. با ورود مهدی فضلی به عنوان مدیرعامل به مجموعه در رویه مدیریت واحدهای تولید این مجموعه تحولات بسیاری اتفاق افتاد و توسعه شرکت سرعت بیشتری به خود گرفت و تعداد زیادی واحد تولیدی جدید همچون اوه، سافتلن، فامیلا، اویلا و... به این مجموعه اضافه شدند. تا جایی که هم‌اکنون تعداد واحدهای این گروه صنعتی به نوشته سایت گلرنگ به بیش از ۴۰ واحد رسیده است و تنوع بسیار زیادی در تولید محصولات دارد و از واحدهای صنعتی و تولیدی تا واحدهای سوپرمارکت افق کوروش، مجتمع کوروش و سرمایه‌گذاری در ساخت فیلم، سریال و توزیع و... را شامل می‌شود.

یکی از مهم‌ترین تحولات این سال‌های این مجموعه راه‌اندازی هلدینگ گلرنگ یا گروه صنعتی گلرنگ در سال ۱۳۸۲ بوده است که شرکت‌های مختلفی همچون پاکشو، گلرنگ پخش اول، گلرنگ پخش، پدیده شیمی نیلی، پدیده شیمی پایدار، گلبرگ بهاران، ماریناسان، پخش پدیده پایدار، آرین پخش پیشرو و... را شامل می‌شود. در حال حاضر هلدینگ گلرنگ فعالیت‌های خود را در زیرمجموعه‌های انرژی، خودرو، مواد اولیه، صنایع، کالاهای مصرفی، دارو و سلامت، خدمات مالی، خدمات مصرف‌کننده و تکنولوژی دسته‌بندی کرده است که شامل زیربخش‌های صنایع شوینده و بهداشتی، صنایع غذایی، صنایع دارویی، صنایع سلولزی، توزیع و فروش، صنایع آرایشی و زیبایی، صنعت خودرو، نفت، گاز، پتروشیمی، معدن، ساختمان، خدمات بازرگانی بین‌المللی، چاپ و بسته‌بندی، خدمات بیمه، حمل و نقل سراسری، تولید مواد شیمیایی پلاستیک و پلیمر، خدمات آموزشی، فناوری اطلاعات، تولید تجهیزات آشپزخانه‌های صنعتی و... می‌شود. در حال حاضر بیش از ۱۷ هزار نفر در این گروه صنعتی به صورت مستقیم مشغول به کار هستند و چشم‌انداز مدیران این مجموعه، پیوستن به فهرست ۵۰۰ شرکت برتر بین‌المللی تا سال ۱۴۰۴ است، به گونه‌ای که ۴۰ درصد از فروش این گروه صنعتی از طریق صادرات باشد. در طول نیم قرن فعالیت صنعتی کریم فضلی و فرزندش همیشه در کنار کار به امور خیریه و مسئولیت اجتماعی هم اهمیت ویژه‌ای داده‌اند به گونه‌ای که هم‌اکنون این مجموعه یک خیریه فعال دارد و در زمینه همکاری‌های صنعت و دانشگاه گام‌های بسیاری برداشته و با دانشگاه‌های شریف و تهران پروژه‌های متعددی را برگزار کرده است. مهدی فضلی در مصاحبه‌ای با سایت مجموعه صنعتی گلرنگ گفته: «خدمت بهتر و بیشتر، به این معنا که بتوانیم در جهت مؤلفه‌های مثبت رشد اقتصادی کشور در حد بضاعت و توان، قدم‌های محکم‌تر و بلندتری برداریم هدف اصلی مجموعه گلرنگ است. ایده بنیادی ما این بود که از طریق ایجاد صنایع مختلف، بتوانیم در جهت جایگزینی واردات و افزایش صادرات با کیفیت جهانی، که همانا اشتغال بیشتر را نیز در کشور به ارمغان می‌آورد، بکوشیم و سطح باور و اعتماد مصرف‌کنندگان عزیز را نسبت به محصولات ایرانی افزایش دهیم و بهتر کنیم.»

### درباره مهدی فضلی دارنده تندیس امین‌الضرب

فضلی با بیش از دو دهه فعالیت در حوزه مدیریت هلدینگ و تولید محصولات مختلف در حوزه‌های لوازم‌آرایشی بهداشتی، صنایع غذایی، مدیریت فروشگاه‌های زنجیره‌ای از مدیران مبتکر و خلاق کشور محسوب می‌شود. گروه صنعتی گلرنگ با بیش از نیم قرن فعالیت هم‌اکنون سهم بالایی از بازار را در تولید انواع محصولات به‌خصوص محصولات آرایشی و بهداشتی در اختیار دارد و رتبه اول فروش محصولات آرایشی و بهداشتی داخلی در اختیار این شرکت است. در مجموعه صنعتی گلرنگ در حال حاضر ۱۷ هزار نفر به‌صورت مستقیم مشغول کار هستند. بر اساس چشم‌انداز ۱۰ ساله، گروه صنعتی گلرنگ در سال ۱۴۰۴ جزو ۵۰۰ شرکت برتر دنیا با بیش از ۴۰ درصد صادرات محصولات تولیدی خواهد بود. در حال حاضر بیش از ۴۰ شرکت زیرمجموعه گروه صنعتی گلرنگ است. فضلی در حوزه مسئولیت اجتماعی فعالیت‌های گسترده‌ای انجام داده و بانی موسسه‌های خیریه بوده است.





دارنده تندیس امین‌الضرب

محمدجواد ظریف

وزیر امور خارجه

## آقای دیپلمات

مهم‌ترین دستاورد دولت حسن روحانی در ۵ سال گذشته را باید توافق هسته‌ای ایران و ۵+۱ و اجرای برجام دانست، اتفاق مهمی که موانع بزرگی را از پیش روی کشور برداشت و تحریم‌های اقتصادی را برچید و راه را برای توسعه اقتصادی و فعالیت‌های بخش خصوصی و جذب سرمایه‌گذاری‌های خارجی و دیپلماسی اقتصادی باز کرد و مرد این مهم کسی نیست جز محمدجواد ظریف وزیر امور خارجه و آقای دیپلمات. او ۱۷ دی‌ماه سال ۱۳۳۸ در تهران به دنیا آمد و ارشدترین و موفق‌ترین دیپلمات کشورمان در چند دهه اخیر محسوب می‌شود. ظریف به مدت ۵ سال (از ۱۴ مرداد سال ۱۳۸۱ تا ۵ تیر سال ۱۳۸۶) سفیر و نماینده دائم کشورمان در سازمان ملل متحد بود. او در خانواده‌ای مذهبی و بازرگان بزرگ شد، پدرش از تجار بنام اصفهان و مادرش فرزند یکی از بازرگانان بزرگ و اصیل کاشانی در تهران بود. تحصیلات مقدماتی را از سال ۱۳۴۵ تا ۱۳۵۵ در دبستان و دبیرستان علوی تهران پشت سر گذاشت و بعد با ویزای دانشجویی به آمریکا رفت و از سال ۱۳۵۵ تا ۱۳۵۶ دیپلم خود را از کالج مقدماتی در سان‌فرانسیسکو دریافت کرد. ظریف لیسانس و فوق لیسانس روابط بین‌الملل و کارشناسی ارشد مطالعات بین‌المللی‌اش را از دانشگاه ایالتی سان‌فرانسیسکو و دانشگاه دنور گرفت و پس از آن تحصیلات خود را در مقطع دکتری ادامه داد. او با پیروزی انقلاب از سال ۵۷ تا ۵۹ مشاور سرکنسولگری ایران در سان‌فرانسیسکو و بعد از آن تا سال ۶۱ مشاور سیاسی و کارداری نمایندگی ایران در سازمان ملل بود و دوره سربازی خود را نیز به صورت امریه در وزارت امور خارجه و نمایندگی جمهوری اسلامی ایران در سازمان ملل متحد سپری کرد. پس از گذراندن آزمون جامع دکتری در ۱۳۶۴، اداره مهاجرت آمریکا، روادید او را باطل کرد و او سه سال بعد از راه دور تحصیلات خود را تکمیل کرد و دکترای حقوق و روابط بین‌المللش را در ۱۹۸۸ از دانشگاه دنور دریافت کرد. ظریف استاد مدعو دانشکده روابط بین‌الملل وزارت امور خارجه ایران است و حتی در جریان مذاکرات هسته‌ای و باوجود مشغله بسیار به عنوان وزیر خارجه، در دانشکده و جلسات دفاع پایان‌نامه حاضر می‌شد. ظریف علاوه بر نقش بی‌بدیش در به سرانجام رساندن توافق هسته‌ای (که در جریان آن نشان داد از برجسته‌ترین دیپلمات‌های جهان است)، در جریان به سرانجام رسیدن قطع‌نامه ۵۹۸ شورای امنیت و محقق شدن خواسته‌های ایران در این قطع‌نامه که به پایان جنگ تحمیلی منجر شد، نقش مهمی داشت. محمدجواد ظریف در طول ۵ سال گذشته که به عنوان وزیر امور خارجه سکان هدایت دستگاه دیپلماسی کشور را برعهده داشته، همیشه از سوی فعالان اقتصادی به عنوان یار بخش خصوصی کشور شناخته شده است.



محمدعلی رجالی  
بنیان‌گذار شرکت ظریف مصور

## کار گروهی رمز موفقیت بود

دارنده نشان و لوح امین‌الضرب



محمدعلی رجالی متولد سال ۱۳۲۴ در اصفهان و ۷۲ ساله است. او در خانواده‌های مذهبی به دنیا آمد، پدرش از کاسبان معتمد بازار بود که دکان فروش قماش (پارچه) داشت. محمدعلی از کودکی تحت تأثیر پدرش بود و همین شد که خیلی زود و البته کنار تحصیل به فعالیت‌های اقتصادی و کسب‌وکار رو آورد و البته شم اقتصادی قوی داشت و پرتلاش بود. او کسب و کار را در ۹ سالگی شروع کرد، زمانی که بوفه مدرسه را اجاره کرد. خود خطرات آن دوره را در برنامه‌های تلویزیونی این‌گونه تعریف کرده است: «کلاس سوم بودم که رفتم پیش آقای فیروزیان مدیر و فروشگاه مدرسه را اجاره کردم؛ هر روز بعد از تمام شدن مشق‌ها و درس‌هایم در خانه کتابچه درست می‌کردم و رنگ‌های تفریح کنار خوراکی به بچه‌ها می‌فروختم. آن زمان اجاره از پیش نمی‌گرفتند و باید آخر هر ماه به مدیر پول پرداخت می‌کردم ولی الان فراموش کرده‌ام که چقدر بود. فقط یادم هست برای شروع کار ۳۰ تومان جنس خریدم و ریختم توی بوفه مدرسه و چند روزی بیشتر نگذشت که به سود رسیدم و سه سال این فروشگاه را داشتم.» با پایان تحصیل در دوره ابتدایی محمدعلی به دوره متوسطه رفت و هم‌زمان با آن کار در بازار اصفهان را هم به عنوان شاگرد مغازه پدرش شروع کرد و بیش از گذشته راه و رسم کسب و کار را آموخت. تا اینکه بعد از چند سال و قبل از اینکه دیپلمش را بگیرد مغازه‌ای را در بازار اجاره کرد و کسب و کار خودش را راه انداخت. «در سن ۱۷-۱۸ سالگی در بازار یک مغازه پتو فروشی راه انداختم. می‌فتم تبریز از آنجا پتو می‌خریدم، برای شست‌وشو و کرک‌گیری می‌آمد تهران و بعد هم پتوها را می‌برد اصفهان و می‌فروختم. سال‌ها کارم این بود و در هفته یکی- دو شب را در اتوبوس و بین این شهرها بودم. خیلی کار می‌کردم. البته قبل از این کار اولین شغل جدی من کار در فروشگاه کفش ملی بود. من از پدرم برای شاگردی در بازار روزانه ۳ تومان می‌گرفتم یعنی در آمد ماهانه ۹۰ تومان بود ولی آن زمان کفش ملی فروشنده می‌گرفت با حقوق ماهانه ۶۰۰ تومان و پورسانت هم برای فروش پرداخت می‌کرد. این شد که من رفتم و برای کار در فروشگاه کفش ملی اصفهان پذیرفته شدم و یک ماهی هم آنجا کار کردم و کلی هم کفش

### درباره محمدعلی رجالی دارنده لوح و نشان امین‌الضرب

محمدعلی رجالی با بیش از سه دهه فعالیت در صنعت تولید موکت و کفپوش از پیشگامان این رشته در کشور محسوب می‌شود. او برای رسیدن به خودکفایی در تولید مواد اولیه مورد نیاز کارخانجاتش اولین پتروشیمی بخش خصوصی در ایران را در سال ۱۳۷۹ راه‌اندازی کرد. در مجموعه گروه صنعتی ظریف مصور بیش از ۲ هزار نفر به صورت مستقیم مشغول به کار هستند. محصولات شرکت ظریف مصور به کشورهای همسایه، اروپایی و آسیایی صادر می‌شود.



فروختم. ولی حقوقم را درست پرداخت نکردند، این بود که آن کار را اول کردم و دوباره سرافکننده برگشتم مغازه پدرم.»

محمدعلی رجالی در سال‌های پیش از پیروزی انقلاب با توجه به ارتباط خود و پدرش با علمای اصفهان از فعالان سیاسی و انقلابیون اصفهان بود. او این سال‌ها در کنار دکان پتو فروشی، تجارت هم می‌کرد ولی همیشه به دنبال راه‌اندازی کار بزرگ بود تا اینکه دو سال بعد از انقلاب به دنبال اجرائی کردن ایده خود رفت و توانست اولین کارخانه تولید موکت در کشور را با نام ظریف مصور راه‌اندازی کند. «انقلاب که شد تجارت را جدی‌تر گرفتم و بعد از چند سال هم وارد کار تولید موکت شدم و اولین واحد راه‌اندازی کردم، آن زمان سال‌های جنگ بود و راه‌اندازی کارخانه، به دلیل تحریم‌ها خیلی کار سختی بود. یادم هست برای راه‌اندازی کارخانه یک میلیون و ۲۰۰ هزار دلار ارز دولتی به ما دادند و نصف ماشین‌آلاتمان آمده بود که جنگ شد ولی جلوی مابقی کار را گرفتند که من خودم رفتم آلمان و با رئیس یک بانک آلمانی در هامبورگ صحبت کردم و ضمانت دادم تا بقیه کار هم پیش رفت و توانستم کارخانه را راه‌اندازی کنیم. واحدی که تاسیس کردم سالانه یک میلیون و ۲۵۰ هزار متر مربع موکت تولید می‌کرد و با توسعه کار در سال‌های بعد، الان تولید ما به لطف خدا به بیش از ۵۰ میلیون متر مربع انواع موکت رسیده است.»

اما در کنار توسعه کارخانه تولید موکت، محمدعلی رجالی به فکر خودکفایی در تولید موکت هم بود و برای این کار همه کارخانه‌هایی را که برای تولید مواد اولیه این صنعت لازم است راه‌اندازی کرد تا زنجیره کامل مواد اولیه را در اختیار داشته باشد. او حتی نخستین پتروشیمی بخش خصوصی را در سال ۱۳۷۹ راه‌اندازی کرد و این واحد سال ۱۳۸۵ به بهره‌برداری رسید و چند سال بعد فاز دوم ظرفیت آن را تاسیس کرد و ظرفیت این واحد دو برابر شد. رجالی از سال ۱۳۶۰ که با راه‌اندازی کارخانه موکت ظریف مصور به صورت رسمی وارد تولید شد تاکنون بیش از ۲۰ واحد صنعتی و تولیدی راه‌اندازی کرده است. او جرئت و صداقت در کار، پشتکار، احترام به پدر و مادر، نماز اول وقت و امید به خدا را رمز موفقیت خود در کار و زندگی می‌داند. او در بسیاری از مصاحبه‌هایش گفته آنچه باعث شده در توسعه کارخانه‌هایش موفق باشد «کار گروهی» است؛ خودش می‌گوید: «آنچه در واحدهای ما می‌بینید من انجام نمی‌دهم؛ یک تیم در کنار هم کار می‌کنیم.» در مجموعه‌های صنعتی‌ای که محمدعلی رجالی راه‌اندازی کرده است هم‌اکنون بیش از ۲ هزار نفر مشغول به کار هستند. محمدعلی رجالی معتقد است برای اینکه توسعه در کشور شتاب بگیرد باید مسئولان کار را به دست مردم بسپارند. «دولت و دولتمردان تنها ۳۰ نفر هستند ولی مردم ایران ۸۰ میلیون نفرند.»



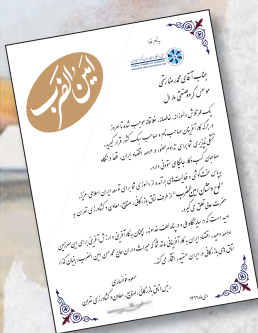


محمد رضا رستمی

بنیان گذار شرکت مارال صنعت جاوید

# از آهنگری تا کارخانه داری

دارنده نشان و لوح امین الضرب



داستان تبدیل شدن محمد رضا رستمی به یکی از کارآفرینان و تولیدکنندگان بزرگ کشور بیشتر شبیه یک قصه فشنگ است که شکل واقعیت به خود گرفته؛ او در زندگی اش نشان داده که با پشتکار همه چیز ممکن می شود. رستمی کسی است که از هیچ شروع کرد و شاگرد یک آهنگری بود ولی حالا به یکی از بزرگترین تولیدکنندگان انواع تریلر و قطعات آن در کشور تبدیل شده است با بیش از ۷۰۰ کارگر. در فیلمی که از او در شبکه استانی آذربایجان غربی (شبکه ارومیه) پخش شده است، به همراه مجری تلویزیون به یکی از مناطق اطراف شهر می رود و کارگاه کوچکی با در زردرنگ را نشان می دهد و می گوید: «من از اینجا شروع کردم، کارگاه اولیه من اینجا بود و از همین جا بود که به امید خدا رشد کردم.» بعد از این رستمی با چند نفر از همسایگان کارگاه کوچک آهنگری صحت و حال و احوال می کند و به همراه مجری برنامه راهی کارخانه بزرگ مارال صنعت می شود، واحدی تولیدی با بیش از ۱۰۰ هزار مترمربع وسعت که انتهای سوله هایش به سختی از ورودی دیده می شود، سوله هایی پر از دستگاه های پرور و کارگرانی که حتی در این روزهای رکود اقتصادی و بیکاری حساسی مشغول کارند.

محمد رضا رستمی بنیان گذار کارخانه مارال صنعت جاوید از ۱۳ سالگی با شاگردی آهنگری شروع کرد. تا دوم راهنمایی بیشتر درس نخواند و بعد از اینکه رفوزه شد، درس و مشق را رها کرد. در سال ۶۵ راهی سرپازی شد و بعد از برگشت در سال ۶۷ مغازه ای اجاره کرد و کار را کلید زد. البته خودش گفته آن زمان هیچ پول و سرمایه ای نداشته است. «پدرم وانت داشت و با وانت کار می کرد. مادرم را بردم شهر النگوهایش را فروخت و ۵۰ هزار تومان داد تا کارگاهم راه بیندازم، با آن یک سنگ خریدم با یک سندان و یک موتور جوش. شد ۵۳ هزار تومان. یک مغازه هم اجاره کردم در جاده سلماس، فلکه فرودگاه. یک سال آنجا کار کردم، بعد به دروازه مهاباد آمدم در یک گاراژ کارم را ادامه دادم. بعدها که کارمان گرفت همان مغازه را رهن کردم. توی همان مغازه بودیم که یک روز صاحب مغازه همسایه مان یک نفری را نشانم داد و گفت می دانی ایشان کی هستند؟ گفتم نه. گفت ایشان آقای عرب باغی است، مدیرکل صنایع و معادن (استان آذربایجان غربی در آن زمان). خیلی زود رفتم و تعارف کردم تا به کارگاه ما بیاید. آقای عرب باغی کار مرا دید و ازم پرسید این قطعات را شما خودت تولید می کنی؟ گفتم بله. گفت بیایید من به شما پروانه بدهم و کار را گسترش بدهید. همان هم شد و ما آمدیم سه راهی امامزاده ۶ هزار متر باغ بود، خریداری کردیم برای

## درباره محمد رضا رستمی دارنده لوح و نشان امین الضرب

رستمی با بیش از دو دهه فعالیت صنعتی در حوزه ساخت تجهیزات خودروهای باری از کارآفرینان برجسته کشور است. محصولات این شرکت هم اکنون به کشورهای آسیای میانه و اروپا صادر می شود.



کار. یادم هست یک وانت پیکان داشتم که فروختمش به یک میلیون و ۶۰۰ هزار تومان و آن باغ را خریدم یک میلیون و ۶۵۰ هزار تومان.» سال ۷۲ بود و محمد رضا رستمی دیگر پولی برای ساخت سالن و تبدیل آن به کارگاه نداشت برای همین زمین را صاف کرد و روی آن بتون ریخت و شروع کرد به کار کردن تا اینکه مدتی بعد به سود رسید و توانست سوله بسازد و سقف بزند. «آن زمان روزی یک دستگاه تولید داشتیم و تا سال ۸۳ در همان زمین کار کردیم تا اینکه کارخانه فعلی را با ۱۵ هزار متر راه اندازی کردیم ولی به مرور زمان کار را توسعه دادیم و الان حدود ۱۱۰ هزار متر وسعت کارخانه است.»

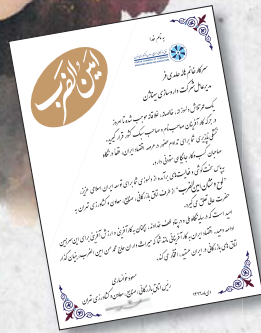
رستمی در این سال ها همیشه به توسعه کار اهمیت زیادی داده و هر چه سرمایه اندوخته در تولید و راه اندازی واحدهای جدید سرمایه گذاری کرده است. شرکت تولیدی و صنعتی مارال صنعت جاوید در سال ۱۳۶۹ با پروانه بهره برداری به شماره ۱۷۴۵ از سازمان صنایع و معادن استان آذربایجان غربی، در زمینی به مساحت ۶۰۰۰ متر مربع و با ۲۰ نفر، با نام «مارال تریلر» و با هدف تولید انواع تریلر کفی و چادری فعالیت خود را شروع کرد. در سال ۱۳۸۰ جهت اجرای عملیات طرح رشد و توسعه در زمینی جدید به مساحت ۴۵ هزار متر مربع شامل ۱۵ هزار مترمربع ساختمان های خطوط تولید و قطعه سازی، ۳ هزار مترمربع ساختمان و فضای انبار و ۲ هزار متر مربع ساختمان اداری و فنی و مهندسی فعالیت خود را توسعه و گسترش داد. کارخانه در سال ۱۳۸۳ هم زمان با سفر ریاست محترم جمهوری و هیئت همراه، به دست وزیر صنعت، معدن و تجارت افتتاح شد و مورد بهره برداری قرار گرفت. این شرکت در حال حاضر در زمینی به مساحت بیش از ۱۰۰ هزار مترمربع و زیربنایی در حدود ۳۰ هزار مترمربع فعالیت می کند. رستمی درباره توسعه کارخانه هایش گفته: «کاری را که با دو نفر شروع کرده بودیم الان در چهار تا کارخانه در ارومیه و یک کارخانه در تهران با حدود ۷۰۰ نفر به امید خدا ادامه می دهیم. یک کارخانه داریم که قطعه برای کارخانه ماموت می سازد و ایران کاوه (سایپادیزل) کارش تولید جعبه های بغل تریلرهاست که در کل ایران هم فروش دارد. یک واحد دیگر در جاده سلماس داریم و یک کارخانه هم در شهرک صنعتی فاز ۲ ارومیه هست. یک واحد هم هست که الان ۱۰۰ نفر در آن مشغول اند و ان شاء الله به ۳۰۰ نفر خواهیم رساند. الان در یک سالنش محورهای تریلر را تولید می کنیم. جزو قطعاتی است که قبلا از ترکیه می آمد، الان داریم صادرشان می کنیم به آلمان؛ به ما گفته اند هر چقدر تولید می کنید ما می خریم. یک سالن دیگر هم که الان داریم می سازیم، اگر تمام شود در هر شیفتش ۵۰۰-۶۰۰ نفر به جمع کارگران ما اضافه می شوند.»



دکتر هاله حامدی فر  
مدیرعامل شرکت دارویی سیناژن

## برای بهترین ها باید جنگید

دارنده نشان و لوح امین‌الضرب



هاله حامدی فر یکی از چهره‌های تاثیرگذار در توسعه صنعت داروی کشور در سال‌های اخیر محسوب می‌شود. کارآفرین زنی که با روحیه جنگندگی، تلاش و نگاه رو به جلو توانست همراه همکارانش در گروه دارویی سیناژن قدم‌های مثبتی بردارد و نیازهای کشور را در برخی از داروهای حیاتی پوشش دهد. دکتر حامدی فر، مدیرعامل شرکت و گروه دارویی سیناژن بیش از دو دهه پیش کارش را به عنوان مسئول فنی داروخانه‌های کوچک در خیابان شوش شرقی در جنوب تهران شروع کرد و حالا مدیرعامل یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های دارویی و تحقیقاتی داروسازی در کشور محسوب می‌شود. او می‌گوید همیشه به این فکر می‌کند که «کار نشد» در زندگی وجود ندارد و آرزوها قابل تحقق هستند؛ دو عاملی که از آنها باید به عنوان مهم‌ترین دلایل موفقیت او در کارآفرینی یاد کنیم. او متولد سال ۱۳۵۱ در خانواده‌ای تحصیل کرده است. پدرش فوق لیسانس مهندسی راه و ساختمان از دانشگاه پلی تکنیک تهران و مادرش لیسانسه زبان از دانشگاه الزهرا است. هاله حامدی فر سال ۱۳۶۹ دیپلم گرفت و همان سال در کنکور قبول شد و به دانشگاه تهران، دانشکده داروسازی رفت و سال ۱۳۷۴ فارغ‌التحصیل شد. او ۲۳ ساله بود که با یکی از هم‌دانشکده‌های هایش ازدواج کرد. حامدی فر بعد از ازدواج و با توجه به اینکه همسرش سرباز بود در آن مقطع ادامه تحصیل نداد و کار را شروع کرد؛ او ابتدا دو سال در داروخانه‌های جنوب شرقی تهران در میدان شوش و میدان خراسان مسئول فنی بود و بعد از پایان سربازی همسرش، تصمیم گرفت که وارد صنعت دارو شود. خودش در مصاحبه‌های گفته: «همیشه علاقه زیادی به صنعت داروسازی داشتم و فکر می‌کردم می‌توانم از دانشی که در داروسازی دارم استفاده کنم و مفیدتر باشم. البته پولی هم برای اینکه خودمان داروخانه بزنیم نداشتیم. ما زندگی مان را از یک چیزی شبیه زیر صفر شروع کرده بودیم. این جوری بود که با همسرم رفتیم کارخانه داروسازی لرستان در بروجرد که الان نامش به اکسیر تغییر کرده است.»

البته آنها چند ماه بیشتر در کارخانه اکسیر مشغول به کار نبودند زیرا در پروژه

### درباره دکتر هاله حامدی فر دارنده لوح و نشان امین‌الضرب

حامدی فر با بیش از دو دهه فعالیت در صنعت دارو از کارآفرینان و پیشگامان تحقیق و تولید داروهای جدید همچون داروی بیماران مبتلا به ام‌اس در کشور محسوب می‌شود. در مجموعه صنعتی سیناژن ۱۵۰۰ نفر به صورت مستقیم مشغول به کار هستند. تمرکز اصلی این شرکت در بخش صادرات نفوذ در بازارهای آسیا، آفریقا و آمریکای لاتین است.

انتقال تکنولوژی در حوزه بیوتکنولوژی از کوبا پذیرفته شدند و خیلی زود تهران را به مقصد هاوانا پایتخت کوبا ترک کردند. آنها حدود ۸-۹ ماه در کوبا زندگی کردند و در مرکز پیشرفته CIGB که مرکز ژنتیک و بیوتکنولوژی کوبا است، آموزش دیدند؛ سفری که حامدی فر معتقد است فضای فکری جدیدی را برای او باز کرد و دیدش را به زندگی تغییر داد. او و شوهرش پس از بازگشت به ایران طبق تعهدی که داشتند جذب انستیتو پاستور شدند. البته با توجه به اینکه زیرساخت‌های لازم برای پروژه‌های که برای آن آموزش دیده بودند آماده نبود، جذب پروژه تولید واکسن لیسمانیا (سالک) شدند که از پروژه‌های سازمان بهداشت جهانی شد. حامدی فر همچنین مدتی بعد چون دوره‌ای که در کوبا گذرانده بود تضمین کیفیت بود، به مسئولان انستیتو پاستور پیشنهاد داد که واحد تضمین کیفیت را در این مجموعه راه‌اندازی کند که مورد موافقت قرار گرفت و با کمترین امکانات و همکاری دوستانش این کار را انجام داد.

حامدی فر هم‌زمان با راه‌اندازی واحد تضمین کیفیت در انستیتو پاستور در سال ۱۳۷۹ جذب سیناژن هم شد که آن زمان شرکت کوچکی بود و تنها ۱۰-۱۲ نفر در آن کار می‌کردند. عمده تولید شرکت در حوزه تحقیقات مهندسی ژنتیک و بیوتکنولوژی بود و تازه به بحث تولید کیت‌های تشخیص گروه خونی هم وارد شده بودند. او ابتدا به عنوان مشاور پاره‌وقت تضمین کیفیت به این مجموعه اضافه شد ولی بعد از سوی هیئت مدیره با پیشنهاد مدیرعاملی روبه‌رو شد و آن را پذیرفت. ورود حامدی فر به سیناژن و نگاه رو به جلو او در کنار همکاری و اعتقاد به کار تیمی باعث شد که سیناژن پس از چند سال به یکی از مهم‌ترین شرکت‌های دارویی کشور تبدیل شود و برخی از داروهایی را که کشور نیاز واجب به آنها داشت تولید کند؛ از جمله داروی اینترفرون بتا که برای درمان ام‌اس استفاده می‌شود و تولید آن در داخل جلوی خروج میلیون‌ها دلار ارز را به صورت سالانه گرفت. به دنبال آن سیناژن تحول عظیمی پیدا کرد و با درآمدی که از فروش این دارو به دست آورد توانست سرمایه‌گذاری‌های زیادی روی پروژه‌های دیگر و توسعه شرکت انجام دهد. حامدی فر و همکارانش از سال ۱۳۸۹ شروع به تاسیس شرکت‌های بیشتر و تاسیس گروه دارویی سیناژن کردند و شرکت‌های آریوزن، نانو اوند (تولید داروهای شیمی درمانی)، اراکید فارمد (آنالیز بازار و فروش و بازاریابی دارو و...)، نانو حیات (تولید داروهای شیمیایی معمولی و مکمل‌ها)، سیناچخش (شرکت توزیع دارو)، آروکو و سیناژن ایلاج (در استانبول) و... را تشکیل دادند. در این گروه صنعتی بیش از ۱۵۰۰ نفر مشغول به کار هستند. شرکتی که بیشتر نیروهایش تحصیلات عالی دارند و جوان‌اند.





حسام آرمندهی

بنیان‌گذار کافه بازار و سایت دیوار

# روی خط استارت‌آپ‌ها



دارنده نشان و لوح امین‌الضرب

حسام آرمندهی، متولد ۱۳۴۴ موسس و مدیرعامل چند استارت‌آپ مهم ایرانی است. استارت‌آپ‌هایی که دنیایی جدید به مخاطبان ایرانی هدیه دادند و حتی تحولات بزرگی در دنیای آگهی و تبلیغات در کشور رقم زدند و بسیاری از رقبای جدی خود در دنیای آگهی‌های کاغذی را کنار گذاشتند یا به جیب آنها آسیب وارد کردند! حسام آرمندهی در کنار دوستانش که شاخص‌ترین آنها رضا محمدی است با راه‌اندازی کافه بازار و سایت دیوار خدمات جدیدی را در دنیای مجازی به مخاطبان ایرانی ارائه دادند و تحولات بزرگی را رقم زدند. کارآفرینان جوانی که کار را از دوران دانشجویی و با راه‌اندازی سایتی با عنوان «طوی» که کارش چاپ تصویر روی تی‌شرت بود، شروع کردند. البته تجربه این کار ادامه چندانی نداشت زیرا مهاجرت آرمندهی برای ادامه تحصیل همه‌چیز را تغییر داد. حسام آرمندهی و دوستانش در مجموعه کافه بازار و دیوار، از دانشگاه شریف با یکدیگر دوست و همراه شده‌اند و ایده اولیه راه‌اندازی کافه بازار به عنوان یکی از موفق‌ترین استارت‌آپ‌های ایران هم از همین نقطه شکل گرفته است. او فارغ‌التحصیل رشته کامپیوتر دانشگاه شریف در سال ۱۳۸۸ است که بعد از پایان تحصیل در مقطع کارشناسی، برای ادامه تحصیل در رشته کارآفرینی و کسب و کار به سوئد و دانشگاه چالمرز رفت تا در رشته‌ای که مورد علاقه‌اش است کسب تجربه کند. اما در میانه راه و در یکی از سفرها به ایران همه‌چیز به گونه‌ای دیگر برایش رقم خورد. او که هم‌زمان با تعطیلات سال نو میلادی و تعطیل شدن دانشگاهش به ایران آمده بود با پروژه‌های آشنا شد که رضا محمدی و دیگر دوستان قدیمی‌اش در دانشگاه شریف روی آن کار می‌کردند و نام آن را «فارسی تل» گذاشته بودند، هدف آنها در این پروژه فارسی‌سازی اندروید و تولید تعدادی برنامه ضروری فارسی بود. جذابیت این پروژه و کار با دوستان برای حسام آرمندهی به اندازه‌ای بود که او با پایان تعطیلات دانشگاهی ترجیح داد در ایران بماند و روی این پروژه که آینده‌ای روشن در آن می‌دید کار کند. البته همه‌چیز آن‌گونه که فکر می‌کرد در پروژه فارسی تل رقم نخورد و کار به نتیجه نرسید ولی این ماجرا باعث هم نشد که او و دوستانش دست از کار بکشند، بلکه به فکر ایده‌های جدید افتادند که از دل آن «کافه بازار» خارج شد. حسام آرمندهی در

گفت‌وگویی با روزنامه «دنیای اقتصاد» درباره آن دوران گفته: «نکته مهم در این میان این است که باید سریع تصمیم بگیریم و راهی را که تا نیمه رفته‌ایم تغییر دهیم. این تغییر هم نیازمند جرئت است و هم سرعت عمل. کمتر شرکتی است که جرئت این کار را داشته باشد. همین الان شرکت‌های بزرگی هستند که باید عوض شوند و مثلاً ۱۰ سال است دیگر روشی که الان دارند استفاده می‌کنند منسوخ شده ولی جرئت تغییر ندارند. بنابراین تحولات صورت نمی‌گیرد و به مرور و با شیب بسیار کم رو به نابودی می‌روند.»

کافه بازار (بازار اندروید) که متعلق به شرکت آوای همراه هوشمند هزاردستان است، محلی برای دانلود برنامه‌های اندرویدی است که به طور ویژه به کاربران فارسی‌زبان سرویس دهی می‌کند و ده‌ها هزار برنامه که توسط هزاران توسعه‌دهنده (برنامه‌نویس) تهیه شده‌اند، از طریق آن قابل دسترسی هستند. اولین نسخه کافه بازار در بهمن سال ۸۹ در کنگره موبایل ایران منتشر شد، اپلیکیشنی که ظرف ۶ ماه تعداد کاربران آن به ۱۰۰ هزار نفر رسید و حالا این فروشگاه به بیش از ۲۳ میلیون کاربر و ۲۱ هزار توسعه‌دهنده برنامه‌های اندرویدی خدمت‌رسانی می‌کند.

در کنار کافه بازار یکی دیگر از کارهای موفق حسام آرمندهی و دوستانش راه‌اندازی سایت دیوار است، سایتی که افراد می‌توانند آگهی‌های اینترنتی خود را در آن بارگذاری و بدون واسطه اقدام به خرید و فروش انواع کالاها کنند. آرمندهی راه‌اندازی این سایت را «یک اتفاق» می‌داند که ایده‌اش پیش از کافه بازار در ذهنش شکل گرفته بود ولی در سال ۱۳۹۱ آن را اجرایی کرد. او وقتی در سوئد دانشجوی بود با سایت‌هایی آشنا شد که مردم برای فروش وسایل خانه یا خدمات خود در آنها آگهی می‌دهند و حتی خود نیز آیداش را از این طریق به یک پسر ۱۵ ساله فروخت. این گونه بود که فکر راه‌اندازی دیوار به ذهنش آمد و پس از آنکه به ایران آمد و بعد از شکل‌گیری و ثبات کار کافه بازار به فکر اجرای آن افتاد. سایتی که حالا روزانه چندین هزار آگهی از سوی مردم روی آن بارگذاری می‌شود و به مهم‌ترین سایت آگهی کشور تبدیل شده است. آرمندهی در یکی از سخنرانی‌هایش گفته که طی پنج سال ابتدایی کار (تا پایان سال ۱۳۹۴) درآمد شرکت آنها ۳۶۶ میلیارد ریال بوده است که بخش مهمی از آن بین ۱۶ هزار برنامه‌نویس توزیع شده است؛ اعدادی که نشان می‌دهد در آینده از کافه بازار و دیوار بسیار خواهیم شنید.

## درباره حسام آرمندهی دارنده لوح و نشان امین‌الضرب

حسام آرمندهی کارآفرین جوان کشورمان یکی از پیشگامان راه‌اندازی استارت‌آپ‌های کاربردی در کشور محسوب می‌شود. او با راه‌اندازی کافه بازار برای فروش اپلیکیشن‌های اندرویدی و سایت دیوار برای ارائه خدمات آنلاین آگهی تحولات مهمی را در فضای وب و کسب‌وکار اینترنتی کشور رقم زد. کافه بازار هم‌اکنون به بیش از ۳۳ میلیون کاربر خدمات ارائه می‌دهد.





**دارنده نشان و لوح امین‌الضرب**

**علینقی خاموشی**  
**بیشکسوت صنعت نساجی**  
**۲۷ سال سکان داری**

علینقی خاموشی در سال ۱۳۱۸ در مشهد به دنیا آمد و در خانواده‌ای مذهبی - سیاسی بزرگ شد. پدرش از کسبه متوسط بازار تهران بود و به خاطر صداقت و درستکاری اش، معتمد بازاربان بود. علینقی از دوران نوجوانی، تابستان‌ها در بازار تهران، پیش پدر کار می‌کرد. او بعد از گرفتن مدرک دیپلم خود علاقه بسیاری به ادامه تحصیل داشت و دوست داشت در رشته پزشکی ادامه تحصیل دهد ولی در کنکور این رشته قبول نشد؛ بنابراین خیلی زود و با توجه به علاقه‌اش جذب کارهای صنعتی شد. خاموشی از طریق حاجی ترخانی پسر دایی اش چندسال در کارخانه نساجی مقدم کار کرد و بعد به خدمت سربرازی رفت و دوباره چهار سال در کارخانه مقدم کار کرد تا اینکه تصمیم گرفت برای ادامه تحصیل به انگلستان برود و در رشته نساجی ادامه تحصیل بدهد. این دوران برای خاموشی تجربه‌های بسیاری به همراه داشت و او را که پیش از این به صورت تجربی کار نساجی انجام داده بود به یک مهندس تمام‌عبار این رشته تبدیل کرد. او با پایان تحصیل به ایران بازگشت و دوباره در کارخانه نساجی مقدم فعال شد و توانست قدم‌های مهمی در توسعه این کارخانه با توجه به دانش روزش بردارد. در کنار کار در کارخانه نساجی، علینقی خاموشی ارتباط گسترده‌ای هم با بازاربان و اعضای حزب مؤتلفه داشت و بیشتر فردی میانه‌رو بود ولی با انجمن اسلامی مهندسين و با آیت‌الله مطهری، شهید بهشتی، مهندس بازرگان، سحابی و... آشنایی داشت. خاموشی تا سال ۱۳۵۶ چندان درگیر مسائل سیاسی و انقلاب نبود اما از این دوره به بعد فعال شد تا جایی که هم‌زمان با گسترش انقلاب اسلامی در جلسات کمیته‌ای که برای تنظیم اعتصابات بازار تشکیل شده بود، شرکت می‌کرد. این کمیته با حکمی از طرف امام خمینی تشکیل شده بود و هاشمی رفسنجانی، بازرگان، سحابی و تعدادی از بازاربان در آن فعالیت داشتند. اما اوج فعالیت‌های انقلابی خاموشی با حضور او در اتاق بازرگانی، صنایع و معادن در همان روزهای ابتدای پیروزی انقلاب رقم خورد. او که تا زمان انقلاب در کارخانه مقدم کار می‌کرد در اواخر پاییز سال ۱۳۵۷، مدتی پیش از پیروزی انقلاب مسئول راه‌اندازی شعبه مشهد کارخانه مقدم شد تا اینکه کمی پس از پیروزی انقلاب، امام خمینی (ره) حکمی تحت عنوان کمیته منتخب امام در اتاق بازرگانی صادر کرد و اداره اتاق را به افرادی همچون علینقی خاموشی، عسگر اولادی، حاجی ترخانی، میرمحمدصادقی و... سپرد. در سال‌های ابتدایی انقلاب برای بیشتر اتاق‌ها رؤسای انتصابی گذاشته شد تا اینکه در سال ۱۳۶۴ انتخابات برگزار و علینقی در دور اول به عنوان رئیس اتاق انتخاب شد، ریاستی که ۲۷ سال ادامه داشت. خاموشی همچنین در مجلس چهارم شورای اسلامی به عنوان نماینده تهران انتخاب شد.



**دارنده نشان و لوح امین‌الضرب**

**علی اصغر حاجی‌بابا**  
**بنیان‌گذار شوفاژ کار ایران و پارس متال**  
**مرد صنعت ریخته‌گری**

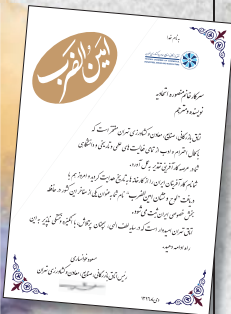
از علی اصغر حاجی‌بابا به عنوان مرد نخستین صنعت ریخته‌گری و بنیان‌گذار صنعت تاسیسات در ایران و پدر فروآلیاژهای ایران یاد می‌شود. او متولد سال ۱۳۱۰ در تهران است و نهم مهرماه امسال وارد ۸۷ سالگی شد. علی اصغر حاجی‌بابا در خانواده‌ای مذهبی بزرگ شد و کار را از کودکی و با کارگری شروع کرد، او پیش از اینکه به حرفه آهن‌فروشی روی بیاورد و به یکی از تاجران بزرگ آهن تبدیل شود، به لحاف‌دوزی مشغول بود. او علاوه بر فعالیت‌های صنعتی از مبارزان سیاسی بنام کشور هم محسوب می‌شود. حاجی‌بابا که یکی از بازرگانان مهم آهن بود و در سال ۱۳۴۲ شرکت «پارس متال» را به امید صنعتی شدن کشور و برطرف شدن نیازهای صنعتی در حوزه فلزات و آلیاژها تاسیس کرد و سپس در سال ۱۳۴۸ به تاسیس شرکت «شوفاژ کار ایران» اقدام کرد.

حاجی‌بابا کمی بعد از پیروزی انقلاب به خاطر نگاه کارشناسی‌اش به مدیریت صنایع و همراهی‌اش با انقلاب به عنوان عضو هیئت مدیره کمپانی ایران ناسیونال انتخاب شد. همچنین در سال ۱۳۶۱ شرکت «فروسیلیس ایران» را تاسیس کرد و مدت‌ها نیز عضو شورای مشورتی وزیر صنایع و معادن بود.

سال گذشته در نخستین «سری فیلم‌های مستند کارستان» به کارگردانی بهرام عظیم‌پور و با سرپرستی رخشان بنی‌اعتماد و مجتبی میرتهماسب و مشارکت «بنیاد توسعه کارآفرینی زنان و جوانان» فیلم مستندی با عنوان «پنبه تا آتش» از زندگی علی اصغر حاجی‌بابا ساخته شد که در مجموعه سینماهای «هنر و تجربه» اکران عمومی شد و مورد استقبال تماشاچیان قرار گرفت.

حاجی‌بابا علاوه بر نایب‌رئیس‌ی اتاق صنایع و معادن سمنان، چهار دوره در هیئت نمایندگان اتاق تهران و ایران عضویت داشته است و از اعضای اتاق‌های ایران و بلژیک و ایران و آلمان بوده است. از دیگر فعالیت‌های او در تشکل‌های بخش خصوصی و تخصصی می‌توان به ریاست هیئت مدیره انجمن مدیران صنایع، ریاست هیئت مدیره انجمن صنفی کارفرمایان صنایع فروآلیاژ، ریاست هیئت مدیره صندوق توسعه صادرات صنعتی معنی و خدمات مهندسی، عضویت در انجمن صنایع ریخته‌گری و عضویت در جامعه ریخته‌گران ایران اشاره کرد. حاجی‌بابا حالا در نزدیکی پایان دهه نهم زندگی‌اش همچنان به کار، کارآفرینی و توسعه کشور می‌اندیشد.



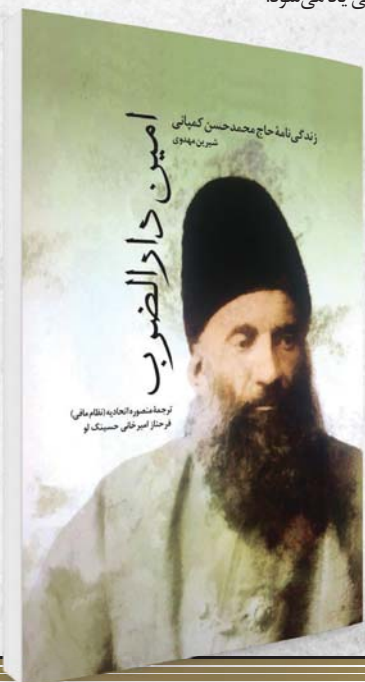


دارنده نشان و لوح امین الضرب

## از مجلس و کلای تجار تا اتاق تهران

شرایط غیرقابل تحمل اقتصادی و تجاری در دوران ناصرالدین شاه در نهایت باعث شد که محمدحسن امین الضرب به عنوان باتجربه ترین و معتمدترین تاجر آن زمان و به نمایندگی از دیگران به شاه نامه بنویسد و از وضعیت موجود گلایه کند. نامه‌ای انتقادآمیز که به برکناری وزیر تجارت وقت و صدور فرمان تشکیل «مجلس وکلای تجار ایران» منجر شد.

تجار تهران ۱۴ مرداد سال ۱۲۶۳ طی ملاقاتی با هم، تشکیل مجلس وکلای تجار را اعلام و از میان خود ۱۰ نماینده برای آن مجلس مشخص کردند. بازرگانان سندی آماده کردند که شامل اهداف، نظریات و حقوق مجلس بود که پس از دریافت رضایت شاه، این سند اساسنامه مجلس وکلای تجار شد. اهداف کلی عبارت بود از: «امنیت مالی، ایجاد سه دفتر برای ثبت دارایی‌ها و مستغلات، ایجاد یک بانک ایرانی کوچک، حمایت از منافع تجار محلی در مقابل بازرگانان خارجی و افزایش صادرات و هم‌زمان جلوگیری از ورود کالاهای مصرفی غیرضروری خارجی، شامل جزئیات حقوق قانونی، حقوق گمرکی، مسئولیت‌های مجلس برای سامان دادن به امور بازرگانان ورشکسته و رسیدگی به مشاجراتی که در مورد کالاهای تجاری یا مستغلات چه بین بازرگانان یا یکدیگر و چه در میان بازرگانان و سایر اقشار صورت گیرد». به این ترتیب در همان سال و ماه مجلس وکلای تجار به ریاست محمدحسن امین الضرب تشکیل شد. مجلسی که پیش‌زمینه‌ای شد برای شکل‌گیری «اتاق تجارت طهران» که پس از مدتی نامش به «اتاق بازرگانی تهران» و چندین سال بعد «اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران» تغییر پیدا کرد. اتاق تهران را با پیشینه‌ای ۱۳۴ ساله می‌توان قدیمی‌ترین تشکل بخش خصوصی کشور به شمار آورد. افزون بر اینکه از اتاق به عنوان باسابقه‌ترین تشکل بخش خصوصی یاد می‌شود.



## منصوره اتحادیه استاد بازنشسته دانشگاه تهران بانوی تاریخ‌نویس

منصوره اتحادیه یکی از بزرگ‌ترین تاریخ‌نویسان معاصر ایران است که در حوزه تاریخ اقتصاد کارهای تحقیقاتی، مقالات علمی و پژوهشی بسیار ارزشمندی تدوین کرده است. اتحادیه متولد هشتم اسفند سال ۱۳۱۲ در تهران، خیابان لاله‌زار است. او در باغ اتابک در خانقاهی که پدرش از ورثه اتابک (امین‌السلطان) خریداری کرد به دنیا آمد، خانقاهی تاریخی که سریال تلویزیونی «دایی جان ناپلئون» در آن ساخته شد. منصوره اتحادیه از استادان برجسته تاریخ ایران با تخصص و تمرکز در حوزه تاریخ معاصر است. اتحادیه در خانواده‌ای بازرگان به دنیا آمد، پدرش از تجار آذربایجان و مادرش از خاندان قاجار بود. کودکی‌اش در سال‌های سخت جنگ جهانی دوم و اشغال ایران سپری شد. او در مدارس کیهان، ژاندارک و انوشیروان دادگر تحصیل کرد و بعد از آن برای ادامه تحصیل به انگلستان رفت و تحصیلات عالی دانشگاهی را با انتخاب رشته تاریخ در اسکاتلند گذراند. در سال ۱۳۳۵ موفق به اخذ درجه فوق لیسانس از دانشگاه ادینبورگ شد و به دنبال آن در دانشگاه تهران با سمت مربی استخدام شد. البته چند سال بعد دوباره برای گذراندن دوره دکتری عازم اسکاتلند شد و سال ۱۳۵۸ مدرک خود را دریافت کرد. موضوع رساله دکتری تاریخش در دانشگاه ادینبورگ «حزب سیاسی در دوره مشروطیت» بود. او پس از اخذ مدرک دکتری در سال ۱۳۵۸ به ایران بازگشت و در دانشگاه تهران واحدهای درسی مختلفی از جمله تاریخ قاجاریه، جنبش یکصدساله اخیر و تاریخ خاورمیانه را تدریس کرد، فعالیت‌هایی که تا بیش از سه دهه ادامه داشت. اتحادیه به عنوان یکی از برجسته‌ترین استادان تاریخ کشور در سال ۱۳۷۸ بازنشسته شد، او همچنان به پژوهش و تدریس ادامه می‌دهد. یکی از مهم‌ترین و موثرترین اقدامات او در حوزه پژوهش تاریخ در کشور تاسیس نشر تاریخ ایران است. از جمله آثار او می‌توان به تدوین کتاب‌های «تاریخ غفاری» با همکاری سیروس سعدوندیان، «گزیده‌ای از مجموعه اسناد عبدالحسین میرزا فرمانفرما» با همکاری سیروس سعدوندیان، «سباق عشیرت در عصر قاجاریه»، «آمار دارالخلافه تهران: اسنادی از تاریخ اجتماعی تهران در عصر قاجار»، «شیوه تاریخ‌نگاری»، «پنج‌طهران است» و... اشاره کرد. منصوره اتحادیه خود در یکی از مصاحبه‌هایش گفته: «هر کسی که تاریخ می‌داند باید بنویسد و اگر نه چگونه آنچه را یاد می‌گیرد به دیگران انتقال دهد؟ تدریس به تنهایی کافی نیست و هر مقاله یا کتابی که تاریخ‌پژوه می‌نویسد خود آموزنده است. بنابراین تدریس و تحقیق باید هم‌زمان پیش برود. اما کلا کار من تاریخ است و کار دیگری هم برای خودم تصور نکرده‌ام. کتاب‌هایی هم که نوشتم همه درباره تاریخ است.»



# نوبل‌های کارآفرینی

## درباره ۵ جایزه جهانی کارآفرینی معتبر دنیا

امروز در بسیاری از کشورهای توسعه‌یافته و یا در حال توسعه جهان، از سوی نهادهای غیردولتی، انجمن‌ها، اتاق‌های بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی و دولت‌ها برای تجلیل از کارآفرینان برتر مراسم‌ها و جوایزی به صورت دوره‌ای برگزار می‌شود. از جمله آنها می‌توان به جایزه توسعه کارآفرینی (IDB)، کارآفرینی پیشرو و جایزه کارآفرینی اتاق‌های بازرگانی آسیا پاسفیک اشاره کرد. در زیر به تعدادی از مهم‌ترین جوایز می‌پردازیم:

### دو جایزه کارآفرینی در قاره سیاه



«چه چیزی باعث خواهد شد که آفریقا در یک موقعیت قوی‌تر در قرن بیست و یکم قرار گیرد؟ ما به دنبال ایده‌های کسب و کاری هستیم که جسورانه حرکت می‌کنند و هیچ‌کس در آفریقا پیش از آن راه را نرفته است.» این جمله هدف اهدای بزرگ‌ترین جایزه کارآفرینی در قاره آفریقا است. جایزه‌ها با عنوان «جایزه کارآفرینی آفریقا» که هر سال بعد از بررسی در کل قاره سیاه و از بین مهم‌ترین شرکت‌های فعال در این قاره از شمال تا جنوب به تعدادی از افراد و شرکت‌ها در چند بخش اهدا می‌شود. هیئت داور و برگزاری ۸ نفره این جایزه را برخی از مدیران، کارآفرینان بزرگ و رؤسای انجمن‌های کارآفرینی موفق در سطح جهان تشکیل داده‌اند. برندگان این جایزه برای توسعه کسب و کار خود در قاره سیاه از سوی برگزارکنندگان این جایزه مورد حمایت قرار می‌گیرند و مشاوره رایگان از متخصصان دریافت می‌کنند. این جایزه بخش‌های مختلفی دارد که مهم‌ترین آنها جایزه کارآفرینان کشف‌نشده است. حامی اصلی این جایزه بانک BMCE آفریقا است.

یکی دیگر از جایزه‌های مهم کارآفرینی در قاره آفریقا جایزه آنزیشا (Anzisha) است که به کارآفرینان جوان این قاره داده می‌شود، افرادی که برای حل چالش‌های اصلی این قاره از جمله بیکاری، مشکلات اجتماعی و... به راهکارهایی عملی رسیده‌اند و راه توسعه آفریقا را هموار کرده‌اند.

### جایزه کارآفرینی آسیا

سازمان آسیایی یک سازمان غیردولتی است که در جهت توسعه و رشد اقتصادی کشورهای قاره آسیا گام برمی‌دارد و یکی از اقدامات سالانه آن انتخاب کارآفرینان سال آسیا است. این سازمان همچنین به دولت‌ها، سازمان‌های غیردولتی اقتصادی و... برای ارتقای کارآفرینی مشاوره می‌دهد تا زمینه‌های نوآوری، کسب و کارهای خلاقانه و حرکت‌هایی را در کشورهایشان به وجود بیاورند. مدیران این سازمان ۱۰ سال است معتقدند با معرفی کارآفرینان پیشرو در منطقه قادر خواهند بود یک صدای قدرتمند را در حوزه کسب و کار در قاره پهناور آسیا ایجاد کنند. تاکنون کارآفرینانی از کشورهای مالزی، اندونزی، سنگاپور، هنگ‌کنگ و... این جایزه را دریافت کرده‌اند.



### جایزه بزرگ کارآفرینی بریتانیا



جایزه بزرگ کارآفرینی بریتانیا یکی از بزرگ‌ترین جوایزی است که سالانه در اروپا به بزرگ‌ترین افراد کارآفرین اهدا می‌شود؛ جایزه‌ای که البته داور آن مختص کشور بریتانیا است و جایزه آن نیز از سوی بانک وست مینستر تامین و با همراهی اتاق بازرگانی لندن برگزار می‌شود. این جایزه علاوه بر اینکه به صورت کلی در بریتانیا برگزار می‌شود هر ساله به صورت منطقه‌ای هم (در پنج شهر کاردیف، بیرمنگام، منچستر، ادینبورگ و لندن) کارآفرینان برتر را معرفی می‌کند. خالقان و حامیان مالی جایزه کارآفرین بزرگ بریتانیا، معتقدند که کارآفرینان بریتانیایی قهرمان هستند. گوردون مریلز رئیس بخش کارآفرینی بانک وست مینستر گفته است: «کارآفرینان نیروی برقی در اقتصاد بریتانیا هستند، آنها هستند که اقتصاد را پیش می‌برند.»

### جایزه تحقیق در حوزه کارآفرینی

در کشورهای اروپایی علاوه بر تجلیل از کارآفرینان به افرادی که در حوزه کارآفرینی تحقیقاتی را انجام می‌دهند و می‌توانند زمینه‌های کارآفرینی را در کشورهایشان هم فراهم کنند مورد تجلیل قرار می‌گیرند. مهم‌ترین جایزه در این زمینه «جایزه تحقیق در حوزه کارآفرینی» است. جایزه‌ای که از سال ۱۹۹۶ یعنی بیش از دو دهه قبل اهدای آن آغاز شد و هر ساله به بهترین تحقیقاتی که در سطح جهان در حوزه کارآفرینی صورت می‌گیرد، از سوی انجمن کارآفرینی کشور سوئد و موسسه تحقیقات صنعتی این کشور اهدا می‌شود. تندیس این جایزه دستی را نشان می‌دهد که نماد ساختن است و مجسمه‌ساز مشهور سوئدی کارل میلز آن را ساخته است.





