

زکوشن بهر چیز خواهد رسید

مدیر شرکت تهیه و بسته بندی مواد غذایی هانی

گفت و گو با اکبر کبریچی

کارگران گفتیم یک هفته بعد به کارخانه بیایند و کار را شروع کنند. صبح روز عید به دفتر کارخانه رفتیم، یکی از همکاران با اصرار از من خواست که سری به کارخانه بزنیم، به اتفاق هم راهی کارخانه شدیم اما با کارخانه آتش گرفته و سوخته و تعداد زیادی از ماشین های آتش نشانی مواجه شدم. تمام وسایل و تجهیزات کارخانه سوخته بود، حاله دگرگون شد و بی هوش شدم، وقتی چشمم را باز کردم در بیمارستان سوم شعبان بستری بودم. همسر کارخانه را تعطیل و حقوق کارگران را پرداخت کرد. پس از مدتی که در بیمارستان بستری بودم بالاخره مرخص شدم و به خانه بازگشتم ۱۳ روز عید سپری شد در حالی که تمام سرمایه و کارخانه ام از بین رفته بود. بعدها متوجه شدم عامل آتش سوزی کارخانه همان کارگرانی بودند که اخراجشان کرده بودم. تا اینجا داستان کارخانه ام بسته شد، سرمایه ام از بین رفت و فقط دفتر مرکزی کارخانه در تهران برایم باقی ماند.

با این که در رشته صنایع غذایی تجربه ای نداشتید، چگونه به فکر تأسیس رستوران افتادید؟

پدر همسر، چلوکبابی طریقت را داشت، دفتر مرکزی کارخانه که برایم باقی مانده بود را تعمیر و رنگ کردم و آن را تبدیل به رستوران کردم تا سرمایه ای کسب کنم و دوباره کارخانه چمدان سازی را راه اندازی نمایم. روزهای اول به این کار هیچ آشنایی نداشتیم و سررشته ای از آشپزی نداشتیم اما به هر صورت سال ۱۳۵۹ رستوران راه افتاد و در همین میان فرزندم به دنیا آمد و نامش را هانی گذاشتم نام رستوران را هم هانی گذاشتم. از همان ابتدا برای پخت غذا از مواد مرغوب و درجه یک استفاده کردم. آن زمان مصرفی آن می شدند استقبال خوبی از غذاهای ما به عمل می آوردند هر چند غذاهای ما نسبت به سایرین گرانتر بود اما این امر باعث نمی شد که از ما خریداری نکنند زیرا دنبال بهترین بودند. به مرحله ای رسیدیم که تصمیم گرفتیم رستوران را بفروشیم و کارخانه چمدان سازی را مجدداً راه اندازی کنیم اما همسر مخالفت کرد و اصرار

من در پذیرش این مسئولیت بزرگ تردید داشتم زیرا هنوز جوان بودم و سرمایه چندان در اختیار نداشتم. اما سرانجام پذیرفتم و به دنبال خریداری زمین جهت احداث کارخانه رفتیم، آقای خیامی با شرکت چمدان سازی سانسونت آمریکا مذاکراتی در هتل هیلتون تهران انجام داد که تا پاسی از شب ادامه داشت و قرار شد ۵۱ درصد آقای خیامی و ۴۹ درصد شرکت سانسونت با هم شریک شوند، آقای خیامی تأیید کرد محصولات تولید ایران به تمام کشورهای حوزه خلیج فارس صادر شود، طرف آمریکایی این مساله را پذیرفت اما تصمیم داشت به بازار کشور کویت محصولات آمریکایی به صورت مستقیم صادر شود، سرانجام قرارداد منعقد شد و ۹۰۰ هزار تومان زمین در جاده خاوران خریداری کردیم تا با همراهی و مساعدت آقای خیامی به تولید چمدان بپردازیم.

سال ۱۳۵۷ و مصادف با وقوع انقلاب اسلامی در ایران بود، انقلاب ریشه دار شد و آقای خیامی ایران را ترک کرد. فروشگاه های کوروش را آتش زدند و ما در تهران ماندیم! یادم است آقای بازرگان ۲۴ بهمن ۱۳۵۷ اعلام کرد شاه رفت و مملکت متعلق به ماست؛ پس بازاریها، کارخانه داران و تولیدکنندگان به کسب و کار خود بازگردند به همین دلیل من هم به سرکار خود در کارخانه واقع در خاتون آباد بازگشتم تا به چمدان سازی ادامه دهم با تعدادی از کارگران هندی، پاکستانی و افغانستانی تسویه حساب کردم زیرا تصمیم داشتم از نیروی جوانان ایرانی برای ادامه کار و تولید استفاده کنم. مدتی سپری شد به تدریج متوجه شدم کارگران کار را چندان جدی نمی گیرند، مرتب با هم شوخی می کنند و دقتی به روی تولید ندارند؛ به همین دلیل جلسه ای برگزار کردم و از آنان خواستم کار را جدی بگیرند، به تولید ضربه نزنند و مانند برادر در کنار همدیگر کار کنند، یکی از کارگران با لحن نه چندان مناسبی به من گفت: دولت اعلام کرده که فقط ۱۰ درصد کارخانه متعلق به کارفرما و مابقی برای کارگران است!! از این برخورد بسیار ناراحت شدم و عذر تعدادی از کارگران که این طرز تفکر را داشتند، خواستم. کار را با حضور بقیه کارگران تا پایان سال ادامه دادیم و پس از پرداخت حقوق و عیدی به

از همان دوران کودکی به انجام کار سخت و تلاش عادت داشتم و علاقه مند تولید بودم، به فرزندانی همیشگی می گویم اگر در مسیر راه شکست خوردید و به زمین افتادید دوباره سراپا بایستید و ادامه دهید؛ آنقدر بیفتید و بلند شوید تا به مرحله ای برسید که دیگر بر زمین نیفتید و حتی دست دیگران را هم بگیرید، من سواد چندان ندارم و از کودکی وارد بازار کار شدم اما همیشه و در هر مرحله ای از زندگی به تلاشم ادامه داده ام حتی زمانی که کارخانه ام آتش گرفت و از بین رفت.

مدیر شرکت تهیه و بسته بندی مواد غذایی هانی، در ابتدا به شغل پدری خود یعنی چمدان سازی اشتغال داشت و در همان روزهای جوانی توانست با تکیه بر سختکوشی ذاتی اش کارخانه ای را راه اندازی کند اگرچه بر اثر کینه ورزی عده ای از کارگران تمام سرمایه و تجهیزات کارخانه آتش می گیرد و از بین می رود اما در این مرحله زندگی پشتکارش به کمک می آید و باز هم می ایستد و به تولید ادامه می دهد منتها این بار در صنایع غذایی. وی در طول گفت و گو اشاره می کند که همیشه از بهترین و مرغوب ترین مواد اولیه استفاده می کنیم، اگرچه قیمت غذاهای ما نسبت به سایرین گرانتر است اما مردم همیشه به دنبال بهترین هستند. در حال حاضر کیفیت بالای غذا در رستوران های هانی باعث شده در سال ۱۳۷۷ الی ۱۳۸۰ شعبات هانی در سطح شهر تهران تأسیس شود. مصاحبه ما را با وی می خوانید:

در مورد اولین تجربه کاری خودتان بگویید و اینکه راه را چگونه آغاز کردید؟

متولد تهران، کوچه قجرها، سال ۱۳۱۶ هستم اما به یاری خدا هنوز خاطرات کودکی ام را به یاد دارم، زمانی که متفقین به کشور حمله کردند (سال ۱۳۲۰) به خاطر دارم پدرم ما را به آب انبار منزلمان می برد چون می گفتند احتمال بمباران هوایی وجود دارد، اگرچه هرگز بمبارانی صورت نگرفت. در خانواده تقریباً متوسطی به دنیا آمدم. ۴ خواهر و ۳ برادر بودیم، شغل پدرم سراجی و تولید ساک و چمدان بود در واقع اجداد ما در کارهای چرم و تولید زین اسب و پوست کار می کردند ما هم مشغول آن کار بودیم. تا سال ۱۳۳۲ جوانی ۱۶ ساله بودم و پیش پدرم در بازار چمدان سازها کار می کردم، یادم هست زمانی مرا سرکار بردند که نمی توانستم از پله های بلند ساختمان های آن زمان بالا بروم، دستم را روی پله ها می گذاشتم و به کمک دستم از پله بالا می رفتم از همان زمان کار کردم تا امروز که دوره سوم بازنشستگی ام را می گذرانم!

سال ۱۳۵۸ در صنف خودمان به عنوان فردی

باهوش و توانا محسوب می شدم و حتی کارخانه ای با ۲۰-۱۵ نفر کارگر هم برای خودم داشتم زیرا از کودکی علاقه مند به تولید بودم، ساک و چمدانهایم را به فروشگاه فردوسی می فروختم و تولیداتم را به شرکت ها و تولیدی ها عرضه می شد. پس از فوت پدرم به کار در مغازه وی ادامه دادم و تولیداتم را ارائه می کردم. تا اینکه فروشگاه های زنجیره ای کوروش توسط آقای احمد خیامی افتتاح شد، تصمیم گرفتم ساک و چمدان های تولیدی ام را به این فروشگاه هم بفروشم، آقای خیامی تصمیم داشت در استان های تهران فروشگاه های زنجیره ای کوروش دایر کند و قرار بر این بود که خودش کارهایش را تولید کند و در فروشگاه های زنجیره ای کوروش به فروش برساند وی کار را از چند نقطه آغاز کرد مانند شرکت میل ایران که تولید کننده میل و کمد بود که بنا شد در فروشگاه های کوروش عرضه شود یا جامکو که با ایتالیایی ها در فروش آن شریک بود. در عرضه ساک و چمدان لوازم سفر هم مرا انتخاب کرد. قرار شد آن زمان صد میلیون تومان برای راه اندازی کارخانه چمدان سازی سرمایه گذاری کند

داشت به کار در زمینه پخت غذا ادامه دهیم. وی در پخت و پز گاهی به کمک آمد و با اتفاق همدیگر کار در رستوران هانی را ادامه دادیم. به تدریج نام آن معروف شد و صف‌های طولانی مقابل رستوران بسته شد. هرچه درست می‌کردیم از ما می‌خریدند و درآمدمان افزایش یافت. بلندپروازی‌ام باعث شد به فکر راه اندازی کارخانه کنسرو غذاهای آماده شده بيفتم و دیگر به رشته اصلی فعالیتیم یعنی چمدان سازی بازنگشتم زیرا سود و درآمد رستوران به مراتب بیشتر از چمدان سازی بود و پول به صورت نقدی دریافت می‌کردم. به کار ادامه دادم و رستوران را به حالت سلف سرویس درآوردیم اما هنوز مشتری زیاد بود، هر اندازه مواد اولیه طبخ غذاها بهتر بود مشتریان بیشتر می‌شدند، مثلاً زعفران را کیلویی ۴ هزار تومان خریداری می‌کردیم اگرچه قیمت زعفران به تدریج افزایش پیدا کرد اما هنوز از آن استفاده می‌کنیم و محصول دیگری جایگزین زعفران نکرده ایم یا گوشت تازه گوسفندی، برنج اصیل ایرانی می‌خریدیم و از بهترین‌ها مواد استفاده می‌کردیم. ادامه دادیم تا اینکه میرحسین موسوی نخست وزیر کشور شد و سازمان تعزیرات حکومتی تأسیس شد. در این زمان ما وارد فاز سوم فعالیتیمان شده بودیم. اما سازمان تعزیرات حکومتی گاهی موجب آزار ما می‌شد مثلاً می‌پرسیدند که ما از کجا خریداریم؟ گوشت را از چه منبعی تأمین می‌کنید؟ قیمت مرغ چقدر است؟ ... به همین دلیل کار را تعطیل و با تعدادی از کارگران هم تسویه حساب کردم، تابلویی بر سر در رستوران نصب کردم مبنی بر اینکه به علت ناتوانی در تهیه مواد اولیه غذا از طبخ و فروش غذا معذوریم.

رفتیم که غذاها به صورت بسته بندی شده، مرتب و منظم به خارج از کشور صادر شود، بنابر این مجدداً سرمایه ام را جمع کردم و تمام آن را در راه اندازی مجتمع غذایی تهیه و بسته بندی مواد غذایی هانی به کار بردم، از آن جا که اشتیاق کارخانه داری و تولید در من زیاد بود به شرکت ها حدود ۲۵-۲۰ پرس غذا می‌دهم و ۵۵۰ کارگر دارم، بارها دوستان به من می‌گویند که باز نسته شوم اما معتقدم بالاخره کسی باید برای این مملکت کار کند، قرعه به نام من درآمده است و من باید کارکنم.

در حال حاضر ۵ شعبه در تهران دارم. فرزندانم بزرگ شده اند و هر کدام بخشی از مسئولیتها واگذار کرده ام. می‌خواهم روی پاهای خودشان بایستند در واقع به آنها ماهیگیری یاد داده ام نه اینکه به آنها ماهی می‌دهم. در مورد تربیت و پرورش فرزندانم این عقیده را داشته و دارم. می‌خواهم روی صادرات متمرکز شویم و صادرکننده غذای حلال با ذبح اسلامی به کشورهای مسلمان باشیم. ابتدا در ذهنم این بود که غذای حلال در رستورانهای خارج کشور برای مسلمانان دنیا وجود داشته باشد. اولین کاری که کردم برچسب حلال به غذاهایم نصب کردم. به کارگرانم که هر روز صبح به سر کار می‌روند می‌گویم بدون نام خدا کار را شروع نکنند این ارازا عمومی است شما به مردم غذا می‌رسانید خدای ناکرده اگر موارد اسلامی و شرعی را رعایت نکنید باید پاسخگوی خدا و وجدانتان باشید، اگر مواد غذایی کیفیت چندانی ندارد از آنها استفاده نکنید. این مواد غذایی با جسم و جان مردم عجن می‌شود و غذا چیزی نیست که به آسانی از آن بگذرید، اگر غذایی مشکل داشت با میلیاردها تومان هم نمی‌توان جبران کرد. مردم به ما اعتماد دارند و به غذاها ما به عنوان غذاهای پاک، طاهر و حلال نگاه می‌کنند و با این غذاها وضو می‌گیرند و نماز می‌خوانند.

این روند تعطیلی رستوران تا چه مدتی ادامه داشت؟

این حالت ۱۶-۱۵ روز به طول انجامید. مردم مرتب پرس و جو می‌کردند و می‌خواستند دوباره رستوران به کار خود ادامه دهد. تعدادی از دوستانم هم مرتب تحریک می‌کردند که دوباره رستوران هانی را راه اندازی کنیم. در این شرایط با پیشنهاد مهاجرت به خارج از کشور و ادامه کار در کشورهای خارجی مواجه شدم. با اصرار یکی از دوستان به همراه همسرم به دوی رقیتم و قرار شد آشپزی ضیافت یکی از شیوخ عرب را بر عهده بگیریم، بهترین مواد غذایی درجه یک و مرغوب که در ایران یافت نمی‌شد را جهت پذیرایی را در اختیارمان قرار دادند. ما هم هر چه در توانمان بود آن روز در سفره ریختیم، شیخ دویی از آشپزی و پذیرایی ما بسیار استقبال کرد و پیشنهاد دادند در دویی بمانیم و پذیرایی عروسی‌های شیوخ را بر عهده بگیریم اما نپذیرفتم زیرا تمام زندگی و کارم در ایران بود. غروب آن روز بسیار دلگیر کننده بود و می‌خواستم هر چه زودتر به ایران بازگردم علیرغم اصرار همسرم به کشور بازگشتم.

رستوران هانی با موفقیت قابل توجهی روبرو شد چگونه به این فکر افتادید که غذاها را به صورت کنسرو شده، تولید و عرضه کنید؟

پس از بازگشت به ایران، به تدریج به این فکر افتادم چرا ما به خارج کشور برویم؟ ما که با تولید و کارخانه داری آشنا هستیم چرا نباید محصولاتمان را به خارج کشور صادر کنیم. دنبال تحقق این ایده

به فرزندانم همیشه می‌گویم اگر در مسیر راه شکست خوردید و به زمین افتادید دوباره سراپا بایستید و ادامه دهید؛ آنقدر بیفتید و بلند شوید تا به مرحله‌ای برسید که دیگر بر زمین نیفتید و حتی دست دیگران را هم بگیرید، من سواد چندانی ندارم و از کودکی وارد بازار کار شدم اما همیشه و در هر مرحله‌ای از زندگی به تلاشم ادامه داده‌ام حتی زمانی که کارخانه ام آتش گرفت و از بین رفت.

درجه یک مانند زعفران مرغوب، بهترین گوشت و... استفاده می‌کنیم. سبزیجات با دستگاه خرد نمی‌شوند که حالت لیزی پیدا کنند. برنج پیش از طبخ در آب نمک خیس می‌شود، همان مواردی که در رستوران های هانی به آن توجه و دقت می‌شود در تهیه کنسروها نیز اعمال می‌گردد. سایرین تمام مراحل تولید را به صورت ماشینی و اتوماتیک انجام می‌دهند و به تولید غذا به چشم یک تولید صنعتی نگاه می‌کنند. تفاوت کار ما و آنها مانند تفاوت میان تخم مرغ رسمی و تخم مرغ ماشینی است. دقیقاً عید فطر سال ۱۳۸۶ تولیداتمان (غذاهای کنسرو شده) را وارد بازار کردیم. ۲۰ هزار پرس غذای رایگان به مردم دادیم و از آنها خواستیم مشکلات و نقیصه های آن را به ما منعکس کنند تا از ذائقه ها اطلاعات کسب کنیم و در تولیدات آینده لحاظ نمایم. توزیع کنسروها را از سوپرمارکت های شمال شهر تهران شروع کرده ایم. نمونه هایی هم توسط دوستان به آمریکا، کانادا و ژاپن ارسال کرده ایم زیرا ایرانیان مقیم خارج کشور به غذاهای اصیل ایرانی بسیار علاقه مند هستند. سعی کرده ایم در این غذاها از مواد درجه یک و مرغوب استفاده شود.

زمانی که کار تولید را آغاز کردید با قوانین و مقررات آشنایی داشتید؟

تا حدودی با قوانین آشنایی داشتم اما نمی دانستم مواجهه با آنها چقدر دشوار است. به خاطر دارم وقتی تولید کننده ساک و چمدان بودم مالیات پرداخت کردم اما بیمه خیر، در حال حاضر ماهیانه ۳ میلیون تومان بابت بیمه و سالیانه ۱۵۰-۱۸۰ میلیون تومان هم مالیات پرداخت می‌کنیم. با قوانین صادرات آشنا نیستم اما این کار را به فرزندانم واگذار کرده ام.

اشاره کردید که کار را چندین بار از نقطه صفر شروع کردید چه عاملی و چه انگیزه ای باعث شد به کار را ادامه دهید؟

وقتی بیکار می‌شدم احساس بسیار بدی داشتم و می‌خواستم دوباره کار را شروع کنم. به فرزندانم همیشه می‌گویم اگر در مسیر راه شکست خوردید و به زمین افتادید دوباره سراپا بایستید و ادامه دهید؛ آنقدر بیفتید و بلند شوید تا به مرحله‌ای برسید که دیگر بر زمین نیفتید و حتی دست دیگران را هم بگیرید، من سواد چندانی ندارم و از کودکی وارد بازار کار شدم اما همیشه و در هر مرحله ای از زندگی به تلاشم ادامه داده ام حتی زمانی که کارخانه ام آتش گرفت و از بین رفت.

فکر می‌کنید چه عواملی طی این سالها در موفقیت شما موثر بوده است؟

زمان جوانی صبحها هر روز ساعت ۶/۳۰ از خواب بیدار می‌شدم تا سرکار بروم، در مسیر راه مرتب این سخن را از رادیو می‌شنیدم که "با پشتکار و

در مواقع بحرانی و هنگامی که با مشکل نقدینگی مواجه می‌شوید، عکس العمل شما چیست؟

مشکلات مالی همیشه وجود دارد و هنوز هم با آنها دست و پنجه نرم می‌کنیم. یادم است در فروشگاه فردوسی جنس ارانه می‌کردم و سفته دو ماهه را می‌گرفتم، امضای سفته هنوز خشک نشده بود که پول را خرج می‌کردم و دوباره به کارم را ادامه می‌دادم. یعنی تا سرمایه ای به دست می‌آوردم وسایل کار می‌خریدم و کار جدیدی را به سایر فعالیتهایم اضافه می‌کردم.

در این سالها با مسائل و مشکلات کارگری مواجه بودید؟ عکس العمل شما در این مورد چیست؟

بله با مسائل کارگری بسیاری مواجه شده‌ام. تعدادی از کارگران که در ابتدا کارخانه ام را آتش زدند، سالهای بعد که وارد صنایع غذایی شدم هم مشکلاتی وجود داشت، وزارت کار از کارگر حمایت می‌کند اما از کارفرما نه. کارگرها هم پس از مدتی کار کردن می‌گویند حساب ما را تسویه کنید می‌خواهیم برویم. پول را می‌گیرند و از ما شکایت می‌کنند، به این ترتیب هم حقوق بیکاری از دولت دریافت می‌کنند و هم در جای دیگر مشغول کار می‌شوند. به هر حال این هم یک کسب و کار جدید است که به تازگی متداول شده است !!

به بازنشستگی فکر می‌کنید؟

خیر، به فرزندانم می‌گویم ۱۲۷ سال عمر می‌کنم، ۱۲۵ سال آن را به فعالیت می‌پردازم در ۱۲۵ سالگی بیمار می‌شوم و پس از بهبودی مجدداً کار می‌کنم اما به سن ۱۲۷ سالگی که رسیدم؛ فوت می‌کنم!

مطلب پایانی؟

مطالب به خصوص در مورد مسائل کارگری زیاد است، کشور ما بکر و دارای نیروی کار جوان و توانمند است، متأسفانه با اعمال حمایت‌های بی جا از کارگران، روند تولید کاهش می‌یابد و کارگران رغبتی به کارکردن نشان نمی‌دهند و به محض بروز کوچکترین مشکل می‌خواهند از ما شکایت کنند و بدین صورت حقوق بیکاری دریافت نمایند.