



تهیه و تنظیم: مینا بیانی



مثل یک معجزه

اشاره:

شرکت دانش بنیان مخزن فولاد رافع (با نام تجاری دابو صنعت) فعالیت خود را در صنعت تأسیسات و انرژی از سال ۱۳۷۳ با هدف طراحی، ساخت و تولید انواع سیستم‌های گرمایشی آغاز نموده و امروزه با بهره‌گیری از دانش روز و نیروهای متخصص به طراحی، تولید و ساخت انواع دیگ‌های بخار، آب داغ، آب گرم و روغن داغ صنایع مختلف، مبدل‌های حرارتی، انواع فیلتر مایعات، دی‌اریتور، مخازن تحت فشار، انواع سیستم‌های کاهنده مصرف انرژی، پکیج‌های چند منظوره موتورخانه‌ای، هواسازهای گرمایشی (هیتز) و مشعل‌های صنعتی می‌پردازد. دابو صنعت برای نخستین بار موفق به طراحی، تولید و ثبت محصولات دانش بنیان جدید با رویکرد کاهش مصرف انرژی گردیده و نمونه‌های متنوعی از این محصولات در داخل و خارج از کشور به بهره‌برداری رسیده است.

ضمن دارا بودن نشان استاندارد ملی ایران، استانداردهای بین‌المللی مانند ANST، ASTM، B.S، DIN، ASME و ANSI را در طراحی و تولید محصولات خود لحاظ می‌کند.

پیشینه فعالیت در صنعت

متولد دهم فروردین سال ۱۳۳۵ در دابو دشت آمل هستم. پدرم کشاورز و مادرم خانه‌دار و اهل دَنگِیپا دابو-روستایی بین آمل و فریدونکنار- بودند. این روستا در منطقه‌ای حاصلخیز قرار گرفته و برنج دابو، شهرت ملی دارد. خانواده من نیز مانند اغلب مردم خطه این استان کشاورزی می‌کردند؛ به همین دلیل روحیه خودساخته، تلاش و پشتکار شبانه‌روزی، برنامه‌ریزی و هدف‌گذاری برای بالا کشیدن استانداردهای زندگی و کارآفرینی را مدیون زندگی در روستا هستم. خانواده‌ام با توجه به شرایط اقتصادی آن روزها توانستند برای رسیدن به اهداف و خواسته‌های بزرگم، بهترین مشوق باشند.

تحصیل دوره ابتدایی و قبل از سیکل در مدارس روستای زادگاهم و نیز شهر آمل بوده و علی‌رغم علاقه فراوان به ادامه تحصیل، به جهت کمک به پدر در امور کشاورزی نتوانستم مدرک سیکل را دریافت کنم.

سال ۱۳۵۷ پس از اتمام خدمت مقدس سربازی، به این نتیجه رسیدم که حضور برادرم برای کمک به پدر در امور کشاورزی کافی است لذا تصمیم گرفتم علاوه بر کمک به آنها، کسب و کار مستقلی برای خود انتخاب و نمایم؛ لذا از پدرم درخواست مساعدت

در خرید یک دستگاه نیسان را داشتم و به این ترتیب رفت و آمدهایم به شهر آغاز گردید. سال ۱۳۵۷ ازدواج کردم و اولین فرزندمان -رضا- در سال بعد از ازدواج به دنیا آمد. هزینه خرید نیسان در آن زمان ۵۷ هزار تومان بود که ۲۷ هزار تومان آن را به صورت نقدی و مابقی مبلغ را به صورت اقساط ماهیانه پرداخت کردم. آن سال‌ها از طریق درآمد حاصل از نیسان و انتقال میوه و سایر محصولات به تهران امرار معاش می‌کردم، در راه بازگشت از بازار مولوی، بارهای تجاری به مازندران آورده و از سال ۱۳۵۸ تا ۱۳۶۱ این روند ادامه داشت. با فروش نیسان در سال ۱۳۶۱ به مبلغ ۱۱۸ هزار تومان، تهیه مغازه‌ای برای فروش چینی و بلور در میدان امام رضا مقدور گردید و به دلیل تولد فرزندم در روز میلاد امام رضا (ع)، نام مغازه را رضا نهادم. به تدریج کار در مغازه رونق گرفت، امکان خرید خانه‌ای در آمل و تسویه بدهی فراهم شد و شرایط اقتصادی خانواده در مسیر رشد و پیشرفت قرار گرفت. آخر هفته‌ها پسر بزرگم رضا (که سن و سال زیادی هم نداشت) در مغازه می‌ماند. با توجه به نوسان قیمت ظروف چینی و بلور در هر زمان با دستیابی به سرمایه هرچند اندک، سعی در خرید ظروف چینی و بلور به صورت عمده از تهران نموده که موجب تسهیل در خرید با قیمت مناسب از



بازار شده بود. سال ۱۳۷۳ به دلیل ورشکستگی شدم و با توجه به بدهی ۷۰۰ هزار تومانی در سال ۱۳۷۴ فعالیت خود را در صنعت آغاز کردم.

دلیل ورشکستگی چه بود؟

در آن زمان با وجود دستفروش‌های زیاد و فروشندگانی قسطنطنیه کالاهای در روستاها، سال ۱۳۷۲ جهت بهبود وضعیت موجودی مغازه از بانک درخواست وام نمودم. توان خرید مردم به تدریج کاهش یافت و اقساط را دیرتر از موعد مقرر می‌پرداختند. بدین دلیل بعضی از تجار بازار تهران از فروش کالا ممانعت به عمل آوردند. تصمیم بر تغییر شغل گرفتم و تمام کالاهای مانده در مغازه را به فروش رساندم؛ از سوی دیگر نوسان سرمایه در گردش باعث شد وامی که هر شش ماه تا یکسال در اختیارمان قرار می‌گرفت؛ توسط بانک قطع شود. با این اوصاف از روی ناچاری، هرآنچه در قفسه‌های مغازه مانده بود را به پنج خانواده نیازمند جهیزیه دختران، با کمترین قیمت ممکن فروخته و مقرر گردید تا مانده حساب پس از پرداخت سال آتی تسویه گردد، اما این امر محقق نشد. عدم پرداخت تعهدات منجر به فروش مغازه به دلیل اقساط معوقه وام مضارب به بانک و فروش منزل شخصی و مسکونی بابت تسویه بدهی به بازار تهران و مشهد و اقساط گردید. صادقانه بگویم تنها چیزی که برایم ماند ۷۰۰ تومان بدهی بود. حاضر در

محضر پدر شده تا درخواست یک هکتار از سه هکتار زمین کشاورزی خود را نمایم که این امر محقق نگردید. مدت‌ها گذشت و ریالی از قسط جهیزیه‌ای که از مغازه خریده بودند؛ پرداخت نشد؛ شکایت نموده و با حکم تأمین اموال پس از چندین ماه پیگیری برای گرفتن حق قانونی‌ام به منزل بدهکاران مراجعه کردم؛ در این حین با رویت شرایط نابسامانی نظیر وجود یخچال ارج قدیمی در وسط حیاط، یک دست قالی دستباف کهنه، تلویزیون پارس سیاه و سفید، پستی و ملزومات دیگر اندوهگین شدم. با تصمیم توقیف فرش توسط یکی از سربازان، گریه و شیون کودکان صاحبخانه بلند شد و با التماس درخواست صرف نظر از این تصمیم را از من داشتند؛ در شرایط بسیار سختی قرار گرفته بودم از طرفی، وضعیت اقتصادی خانواده‌ام بسیار نامساعد بود و فروش اموال می‌توانست بخشی از مشکلاتم را برطرف کند اما از طرف دیگر این بندگان خدا نیز مستأصل و بی‌پناه بودند. یک لحظه تصمیم خود را گرفتم و اموال را به آنان بخشیدم و با تمام وجود به خداوند توکل کردم.

تصمیم سختی بود...

بله اما ایمان داشتم خداوند روزی‌رسان است. ایمان دارم به این جمله: «از تو حرکت، از خدا برکت...» باید با سختی‌ها و مشکلات زندگی جنگید تا چرخ

آن بچرخد. پس از فروش مغازه و خانه، یک سال به چتربازی پرداختم. اصطلاح چتربازی نوعی تجارت سیاه است که معمولاً توسط افراد بومی مرزنشین انجام می‌شود. ۳۰۰ تومان از باجناقم قرض گرفتم و برای خرید تلفن، با اتوبوس از آمل به سمت بازار عباسقلی‌خان مشهد به راه افتادم. ساعت ۷ صبح به مشهد رسیدم. آن زمان چتربازها از زابل تلفن وارد مشهد می‌کردند. حدود ۳۰ - ۴۰ تلفن استوک خارجی خریدم و با اتوبوس به آمل بازگشتم در حالیکه ۲۵۰ تومان صرف خرید تلفن و ۴۵ تومان کرایه سفرم شده بود. وقتی به خانه رسیدیم تلفن‌ها را همراه فرزندانم با الکل تمیز و بسته‌بندی کردیم و در بازار آمل به قیمت ۷۵۰ تومان به فروش رساندم. یکسال و نیم این فعالیت ادامه پیدا کرد. در طول یک هفته به شهرهای مشهد و شیراز می‌رفتم و به تدریج در بازار آمل شناخته شدم. درآمد خوبی داشتم و اغلب فروش‌هایم سودآور بود. به دلیل همان بخشش جهیزیه عروس، روی خوش زندگی بار دیگر چهره خود را نشان داد. برکتی وارد زندگی‌ام شد که وصف نشدنی است، هرچند ته دلم می‌دانستم این کار هدف اصلی من نیست.

در یکی از دوره‌های خانواده‌گی، برادر کوچکترم پیشنهاد شراکت با یکی دوستان در زمینه بازاریابی برای دیگ آبگرم خانگی را مطرح نمود. پیشنهاد خوبی بود و پس از امضای توافقنامه با ایشان، همراه



آذربایجان، ترکمنستان، گرجستان، تاجیکستان و ... مشغول هستیم، در حالیکه نه تنها دولت همراهان نیست بلکه با وضع قوانین و مقررات ضد تولید، دست و پایمان را هم می‌بندد؛ ادامه کار توجیه و منطقی دارد؟! اجرای طرح توسعه به تهیه ماشین‌آلات و تجهیزات جدید، احداث سالن مجهز، استخدام نیروهای متخصص و ... نیاز دارد اما چه کنیم وقتی دولت با ما یار و همراه نیست!

سرمایه ثابت پنج ساله در اختیارمان قرار دهد و در مقابل شاهد ارزیابی قابل توجه ما باشد... وقتی فشار بیش از حد مالی، اقتصادی و ... بر دوش ما سنگینی می‌کند، تنها راهکار منطقی سرمایه‌گذاری و تولید در کشورهای دیگر است. کشور ارمنستان در قالب یک تفاهمنامه به ما اعلام کرده است در صورت انتقال تکنولوژی، سالن، زمین، وام کم‌بهره و تمام تسهیلات مرتبط با تولید را در اختیارمان قرار می‌دهد مگر یک تولیدکننده چه چیز بیشتری می‌خواهد؟ طبق تفاهمنامه مذکور در مرحله نخست بخش بازرگانی مجموعه راه‌اندازی خواهد شد و در گام‌های بعدی خدمات پس از فروش، نصب و راه‌اندازی و تکمیل کار انجام می‌گیرد.

به این ترتیب امکان حضور در بازارهای اروپا نیز برایتان مهیا می‌شود...

بله، می‌توانیم به آسانی جایگزین محصولات اروپایی که قیمت تمام شده آنها بسیار بالاتر از مشابه آسیایی است، شویم.

جهت اجرای طرح‌های تحقیق و توسعه کارخانه میلیاردها تومان هزینه صرف خرید سالن و تجهیزات مختلف شده است و انتظار داریم با حمایت دولت در بخش تأمین سرمایه ثابت، موفق به اشتغالزایی برای دویست نفر دیگر شویم اما متأسفانه تا کنون کوچکترین حمایتی توسط دولت صورت نگرفته است. به دلیل خوشنامی و اعتبار در سیستم بانکی کشور در تأمین سرمایه در گردش دچار چالش نیستیم، ولی دغدغه اصلی ما تأمین سرمایه ثابت است که مانع بزرگی در مسیر توسعه مجموعه و ایجاد اشتغال برای نفرت بیشتر به شمار می‌آید.

به عبارت دیگر تولیدات ما به گونه‌ای است که از طریق سرمایه در گردش کارخانه سالی یکبار (و حتی کمتر) برای تهیه مواد اولیه از چین اقدام می‌نماییم. از این رو، قادر به تأمین مواد اولیه مورد نیاز حتی در صورت بروز جنگ جهانی سوم خواهیم بود.

متأسفانه دسترسی به مواد اولیه به دلیل تحریم‌ها بسیار سخت و با هزینه بالا صورت می‌گیرد؛ تمام زندگی خود را در گرو ضمانتنامه‌های بانکی گذاشته‌ام؛ بدون اینکه چشم‌انداز روشنی از آینده یا حمایتی توسط دولت وجود داشته باشد؛ به همین دلیل در پاسخ یکی از دوستان مینی بر خرید قطعه زمینی در کنار کارخانه جهت اجرای طرح توسعه، به وی اعلام کردم «دیگر برنامه‌ای برای توسعه کارخانه در ایران نداریم و می‌خواهم تولید صنعتی را در کشور ارمنستان یا آذربایجان ادامه دهیم»

با تمام توان و سرعت به تولید، اشتغالزایی و صادرات موفق به کشورهای همسایه (قزاقستان، ازبکستان،

برادرم ۵۰۰ هزار تومان بودجه برای این کار اختصاص دادیم و شراکت ما شکل گرفت. یکی از دوستانم که آهن فروش بود، دوماه به من آهن امانت می‌داد، شریکم دیگ آبگرم تولید می‌کرد و من به بازاریابی در شهرهای مختلف می‌پرداختم. کار به جایی رسید که طی یکسال یک میلیون تومان درآمد کسب کردیم، لذا بایستی آن را توسعه می‌دادیم.

برای چاپ کاتالوگ محصولات با شریکم مذاکراتی انجام دادم و معتقد بودم به جای ارائه لیست قیمت، بهتر است کاتالوگی از محصولات چاپ کنیم اما وی موافق این کار نبود و تبلیغات را هزینه می‌دانست.

به دلیل همین تفاوت در دیدگاه، پس از یکسال شراکت از همدیگر جدا شدیم در حالیکه امروز کسب و کار وی همچنان در حد کارگاهی باقی مانده است و من صاحب یکی از بنام‌ترین کارخانجات در شهرستان آمل و جزو سه شرکت اول ایران در صنعت بویلر و دیگ بخار کشور هستم.

پس از خاتمه شراکت، فرزند بزرگم و یک کارگر در کنارم کار میکردند، برکت تولید به قدری بود که حجم سفارشات از میزان تولیداتمان پیشی می‌گرفت، گاهی اوقات تا صبح به کار ادامه می‌دادیم که خدای ناکرده نزد مشتریان بدحساب و شرم‌نده نشویم. ماه‌ها گذشت و سایر فرزندانم به مجموعه پیوستند. تعداد کارگران به تدریج از ۶ نفر به ۲۰ نفر رسید و از سال ۱۳۷۶ پس از خرید یک قطعه زمین در شهرک صنعتی و احداث سوله، تعداد نیروهای شاغل مجموعه به ۵۰ به تحصیل پرداختم و به امید خداوند تمایل دارم تا مقطع کارشناسی ارشد، تحصیل را ادامه می‌دهم.





توسعه خود را طی می کند؛ صنعتگران نساجی نگاه مثبتی به آینده دارند و فکر می کنم نسبت به سایر صنایع از توان مالی بهتری بهره مند باشند.

۴ از فضای صنعت و اقتصاد کمی دور شویم؛ تاکنون شرایط به جایی رسیده که از ادامه کار خسته شوید؟

هرگز... اگر عشق و علاقه به کار نباشد، میلیاردها تومان سرمایه را به جای تهیه مواد اولیه و احداث تأسیسات کارخانه به بانک می سپردم و بدون کوچک ترین زحمت و تلاشی بهره آن را می گرفتم.

یکی از علایق زندگی ام دیدن تصویر زیبایی محصولات آماده تحویلی است که روزانه در کارخانه بارگیری شده و به اقصای نقاط کشور اعزام می شوند، همچنین روابط صمیمانه و پدانه ای که با کارگران و پرسنل کارخانه دارم. این مسائل به اصطلاح حال دلم را خوب و تمام خستگی ها را از قلم پاک می کند.

۴ مطلب پایانی؟

از برکت همان موضوع جهیزیه عروس، تاکنون هرچه از خدا خواسته ام، به من عطا فرموده است. وقتی شفاف سازی، صداقت و تولید محصولات باکیفیت برای همیشه ماندگارند چه نیازی به دروغ و پنهان کاری یا فریب دیگران وجود دارد؟!

دارد که سایر رقبا دنباله روی ما هستند. اصولاً حرف زدن از عملکرد دیگران در کارخانه ممنوع است، اصلاً چرا باید نگران کار و فعالیت بقیه باشیم تا از پیشرفت بالندگی بازمانیم؟!

اغلب کارخانجات ایران از عسلویه، جزیره لاوان، چابهار گرفته تا کارخانه های خارج از کشور مشتریان همیشگی دابو صنعت محسوب می شوند. ولی پنج سالی است که با مزایا و معایب تحریم مواجهه هستیم. مزیت تحریم علاوه بر خودکفایی و ارتقای کیفیت محصولات داخل، اعتماد نهادهای دولتی به توانمندی تولید کنندگان ایرانی است در حالی که پیش از تحریم، تمایلی به خرید و تأمین کالا از ما نداشتند و تحریم ها آنان را به سوی ما سوق داد ولی مهمترین مشکل تحریم در عدم دسترسی به مواد اولیه باکیفیت، تعامل آزاد با سایر کشورها و نقل و انتقال منابع مالی است.

۴ صنعت نساجی چه حجمی از پروژه ها و تولیدات دابو صنعت را در بر می گیرد؟

بخش عمده پروژه های ما مربوط به صنعت نفت، گاز و پتروشیمی است، در اکثر کارخانه های فولاد و صنعت نیروگاهی نیز حضور فعالی داریم، در صنعت نساجی فقط به تولید بویلرهای و دیگهای بخار ۵ تا ۱۵ تن می پردازیم و با حضور در همایش ها و نمایشگاه های تخصصی نساجی، بازار خوبی در این صنعت به دست آورده ایم. به اعتقاد من این صنعت مراحل رشد و

این موضوع که تولید کننده توانمندی، به سطحی از تخصص و تعهد رسیده که یک کشور خارجی برایش فرش قرمز پهن می کند؛ هم باعث افتخار و خوشحالی است و هم ناراحت کننده که چقدر آسان سرمایه های ملی و کارآفرینان از دستمان می رود بدون این که متوجه بهای گراف آن باشیم....

بله متأسفانه چنین نمونه هایی در صنایع مختلف کم نیستند. نگاهی به تشکیلات ما بیندازید متوجه حرکت بسیار کند طرح های توسعه می شوید آن هم فقط و فقط به دلیل بی توجهی دولتمردان. سیستم بانکی سرمایه ثابت در اختیارمان قرار دهند یا ندهند، سالن تولید را تکمیل و ماشین آلات مورد نظر را تهیه می کنیم زیرا در مجموعه ما کار و فعالیت شبانه روزی است، بارها اتفاق افتاده روند کار به نحوی پیش رفته که ۱۰ روز خانواده ام را ندیده ام؛ در حال حاضر، نیروهای ما در خطوط هوایی ماهشهر، مشهد، تبریز و... تردد می کنند؛ بدون اغراق یک شرکت موفق و پیشرو در بازارهای ایران و کشورهای همسایه هستیم

۴ رقیبان داخلی دابو صنعت در چه فاصله ای با آن قرار دارند؟

در دنیای رقابتی امروز، رقبا زیادی وجود دارد اما دابو صنعت با نگاه به آینده و استراتژی خود تصمیم بر تمرکز بر توانمندی و پرورش نیروهای متعهد و زبده