

در مورد دوران کودکی، تحصیلات و خانواده بفرمایید.

من اسفند ماه ۱۳۴۳ در ارومیه متولد شدم. در یک خانواده‌ای معمولی که به دو چیز اهمیت می‌دادند؛ کار کردن و درس خواندن. بنابراین ما می‌خواندیم و تابستان‌ها هم کار می‌کردیم. من دو ساله بودم که پدرم از دنیا رفت. ایشان یک شریکی داشتند به نام آقای اسلامی که در ارومیه یک مغازه سم و کود داشتند. در واقع کارشان در زمینه نهاده‌های کشاورزی بود. ما ۵ تا برادر و خواهر هستیم و من کوچکترین فرزند خانواده هستم.

از علاقه‌مندی‌های دوران کودکی خود بفرمایید.

چیز خاصی یادم نمی‌آید. ولیکن دوست داشتم مثلاً برای خودم پول در بیاورم. اگر بخواهم راحت بگویم دوست داشتم پولی که خرج می‌کنم را خودم در بیاورم. در ارومیه مرسوم است که اکثر مردم حداقل یک باغ دارند. من هم یادم می‌آید، دو تا باغ انگور، یک باغ گردو، سیب و توت به ما ارث رسیده بود. در باغ خودمان کار می‌کردیم و از این فعالیت درآمدی هم حاصل می‌شد. کار در باغ حدوداً ۲۰ روز بود و ما ۳ ماه بیکار بودیم. به همین دلیل تصمیم گرفتم که پیشنهاد کنم که من را پیش پسرخاله‌ام بفرستند. ایشان در بازار به فعالیت بزازی مشغول بودند. اولین صحنه‌ای که به یاد دارم این است که، یک کیلو گوشت به قیمت ۱۸ تومان از پول خودم خریدم. خیلی خوشحال بودم. دو سال تابستان‌ها آن‌جا رفتم. دیدم این طوری فایده ندارد. پولی که آنجا به من می‌دادند، پول انعام شاگرد بزازی بود، تمایل داشتم که درآمد بیشتری داشته باشم. به عبارت دیگر کاری می‌خواستم که به طور مرتب و منظم از آن پول بدست آورم. بنابراین کارهای مختلفی مانند بلوک زنی، کمپوت سازی، کشاورزی (کاشت کلم در یک زمین اجاره‌ای) و غیره را تجربه کردم. سال بعدترش انقلاب شد و دو سال در جهاد سازندگی مشغول به کار شدم؛ بعد از آن با یکی از دوستانم یک مرغ داری اجاره کردیم و تعداد سه هزار مرغ داخلش پرورش دادیم؛ البته لازم به ذکر است که قبل از آن یک دوره آموزشی نگهداری مرغ هم گذراندیم. تابستان‌های ما مهم‌تر از ۹ ماه دیگر سال بود.

رشته تحصیلی و علاقه‌مندی‌تان در دوران دبیرستان چه بود؟

در ایران همه باید مهندس یا دکتر بشوند. ما هم بر همین اساس یا باید مهندس می‌شدیم یا دکتر. نمی‌دانم چرا؟ با وجود اینکه ریاضیات دوست داشتم از مهندسی اصلاً خوشم نمی‌آمد. فیزیک و زمین‌شناسی را هم خیلی دوست داشتم. دو برادر من و دو خواهر من درس خوان بودند. خواهرهایم هر دو معلم بودند. برادر بزرگترم در دانشگاه مشغول به فعالیت است. برادر دیگرم در ترکیه معماری خوانده بودند. یادم هست که برادرها، خواهرها و مادرم خیلی زحمت کشیدند تا من بر درس متمرکز باشم اما آن زمان دوران جوانی و بلوغ همزمان با دوران انقلاب حس و حال عجیبی بود و هیجانات زیادی داشت. در آن دوران به کسب و کار فکر نمی‌کردم. خیلی آرمانی فکر می‌کردم. کسب و کار را تا حدودی تجربه کرده بودم. می‌خواستم کارهای آرمانی انجام دهم.

از علایقتان به مطالعه و ورزش و موضوعات خارج از کار بفرمایید.

مطالعه آن زمان خیلی رایج بود. جزوه‌هایی داده می‌شد که سیر مطالعاتی ما را شکل می‌داد. هر کسی برای خودش سیر مطالعاتی داشت. در مورد ورزش هم می‌توانم بگویم ورزشی که مستمر باشد کوهنوردی، صخره‌نوردی و اسکی صحرایی بود. به تابستان و زمستان بستگی داشت. هفته‌ای نبود که برنامه نداشته باشیم.

اتقافی باعث شد که من سه سال درس را ترک کنم. بعد از سه سال دیپلم را گرفتم. چون ترک تحصیل کرده بودم نمی‌توانستم به دانشگاه سراسری بروم. آن موقع دانشگاه امام صادق (ع) سال دومی بود که دانشجو می‌گرفت. یادم است که اولین دوره‌اش راه افتاده بود در رشته‌ی علوم سیاسی آن دانشگاه قبول شدم اما نرفتم. آن موقع دانشگاه آزاد تأسیس شده بود قصد توهین ندارم اما دید خوبی نسبت به این دانشگاه نبود! در رشته فیزیک واحد تبریز ثبت نام کردم و رفتم فیزیک خواندم. از آنجا اتفاقات خوب شروع شد.

در ارتباط با ورود به رشته تحصیلاتان فیزیک در دانشگاه آزاد بیشتر توضیح دهید.

بله، لیسانس من فیزیک است. ما در دانشگاه آزاد با یک گروه بچه‌های بسیار درس خوان برخورد کردم. تبریز بودم و استادهای دانشگاه تبریز همگی در دانشگاه آزاد هم تدریس داشتند و بسیار حمایت می‌کردند. دانشگاه‌های دولتی، دانشگاه آزاد را قبول نداشتند. ما یک کار بسیار جالب و هیجان‌انگیزی با یکی از بچه‌های دانشگاه آزاد اجرا کردیم. دانشگاه‌های دولتی هم بسیار به ما کمک کردند که یک تیم بسیار قوی بشویم. دکتر منصوری که رئیس دانشکده علوم صنعتی شریف و استاد پروازی دانشگاه تبریز نیز بودند. از طرفی دکتر جعفری‌زاده که در تبریز زندگی می‌کردند، استاد پروازی دانشگاه شریف بودند. ما به خاطر این موقعیت پروژه‌های مشترکی بین دانشگاه شریف و تبریز توانستیم داشته باشیم. دکتر جعفری‌زاده گفتند که ۴ نفر دانشجوی دانشگاه آزاد هستند که می‌توانند بسیار خوب باشند. دکتر منصوری هم انسانی بود که برایش مهم نبود که ما دانشگاه آزادی هستیم. گفت: خوب بیایند کارهایشان را ارائه بدهند. یک دفعه دیدیم که ما جزء آن تیم ۱۵ نفری شدیم. از این تیم ۱۵ نفری الآن ۱۱ نفرشون در سرن اروپا هستند. بسیار تیم قوی بودند. دکتر جعفری‌زاده تازه از آمریکا آمده بود. می‌خواست با پروژه‌هایش موفق شود. ما دانشجویان لیسانس بودیم و کلاس‌های فوق‌لیسانس می‌نشستیم. در دو سال انتهایی دوره لیسانس بسیار درگیر فیزیک نظری شدیم. درست سال آخر، گفتند که دانشجویان آزاد می‌توانند در کنکور فوق لیسانس دانشگاه دولتی شرکت کنند. این کارها همین طوری اتفاق نیفتاد. دکتر منصوری بابت این موضوع بسیار زحمت کشیدند. هر چهار نفر تیم دانشگاه آزاد تبریز در کنکور فوق لیسانس دانشگاه شریف قبول شدیم. در کنکور فوق لیسانس هم رتبه ما خوب شد. ولی به دلیل اینکه تقریباً ۴۰٪ کلاس‌های فوق لیسانس را نشسته بودم. به دکتر منصوری و جعفری‌زاده گفتم که من می‌خواهم بروم و یک رشته‌ی عملیاتی‌تر را ادامه دهم. فیزیک کاربردی هم زیاد به درد من نمی‌خورد نهایتاً به کار در آزمایشگاه منتهی می‌شد. من می‌خواستم وارد کار و صنعت شوم. دکتر منصوری گفت مسأله‌ای نیست، لازم نیست حتماً فیزیک بخوانی. به همین دلیل رفتم و رتبه یک مهندسی صنایع شدم. آن موقع از علوم پایه فقط رشته‌هایی مانند صنایع، تولید و برنامه‌ریزی و گرایش مهندسی صنایع تنها موردی بود که می‌توانستم شرکت کنم و همین کار را کردم. در آن دوران تمام وقتم درس و کلاس‌های حل تمرین دانشجویها بود.

وقتی فیزیک را انتخاب می‌کردید افقی را می‌دیدید؟

نه واقعاً فیزیک را انتخاب کردم چون فقط به آن علاقه داشتم. من سال دوم فیزیک در کنکور سراسری شرکت کردم. من را در گزینش رد کردند. سال دوم که تمام شد، اعتراض دادیم. نامه آمد که بیایید و مصاحبه بدهید. من در یک موقعیتی بودم که درس‌ها در حال گرم شدن بود. به همین دلیل نرفتم. با این که آن دانشگاه دولتی بود. تازه داشتیم با بچه‌ها، تیم و اساتید شروع می‌کردیم. فیزیک را دوست داشتم و احساس می‌کردم دور از همه التهابات است.

صنایع را با چه دیدگاهی انتخاب کردید؟

آقای پاشاپور: صنایع را در واقع تنها چیزی بود که خیلی عملی بود. فیزیک را باید تا دکتری می خواندم یا رهایش می کردم. هیچ وقت هم از تکرار خوشم نمی آمد. این جنبه اش بود که دوست نداشتم. در حالی که آنهایی که معلمی را دوست دارند، هیچ وقت تکرارش را نمی بینند. لذت می برند. وقتی نگاه می کنید یک آدمی که فیزیک خوانده است، اگر بخواهد کار عملی انجام بدهد، هیچ چاره ای جز آن رشته ندارد. انتخاب های زیادی نداشتم. اگر می خواستم در کارخانه و صنعت کار کنم، راهی جز صنایع نداشتم. آن موقع هم این داستانهای MBA و این حرف ها نبود.

آقای خلیلی: نگاه می کنیم در این نیم ساعت کوتاه از فوت پدر بزرگوارتان تا کارهای کشاورزی و مرغ داری بعد بزازی را می بینیم، که ظاهراً در ذهن شما های لایت است.

آقای پاشاپور: بله. من درس های بسیار خوبی به عنوان فرهنگ محیط کار و اینکه باید پول درآورد و کلاه برداری هم نکرد یاد گرفتم. آن موقع بازار خیلی سالم بود. الان این طوری نیست. بسیاری موارد نقض وجود دارد. ولی در بازار مردم چشم در چشم هم بودند. این حرف ها بود و خیلی رعایت می شد. سالم بود. تئوری های پسرخاله ام تأثیرش در زمان مناسبی بود، سالهای اول و دوم راهنمایی.

آقای خلیلی: در یک محیطی که انقلاب می شود و در مورد این دوره خوانده ام. ولی باکری ها همان طور که از اسمشان بر می آید معصومیت و بکارت که انگار درونشان وجود دارد.

آقای پاشاپور: بله باکری ها ... اولین خاطره ای که از باکری ها دارم ۴ سالم بود. که برادر بزرگشان علی باکری عضو سازمان مجاهدین خلق بود. دانشجوی دانشگاه شریف بود. یک روز کوچه ی ما که ال شکل بود، سر و تش را پلیس ها بسته بود. در خانه ریختند. پدرشان کارمند کارخانه قند بود. هر دو برادر دانشگاه تهران مهندس بودند. یکی دانشگاه شریف بود. این اولین خاطره ام از آنها است. آخرش هم ۵ تا گونی کتاب بردند. بعد از آن هم که وقتی انقلاب شد، این دو تا برادر ایران نبودند. فلسطین بودند. در جنگ های فلسطین شرکت داشتند. سال ۵۸ ایران آمدند. بعد از آن هم بلافاصله مهدی باکری را شهردار ارومیه کردند. وقتی جنگ شد استعفا داد.

آقای خلیلی: معمولاً دوره انقلاب یک سری گرایش چپ دارند یک سری گرایش راست.

آقای پاشاپور: نه آن طرفی نرفتم. ولی الان اگر بخواهیم بگوییم من آن زمان مجاهد بودم. وقتی که انتخابات ۶۰ اتفاق افتاد. از مجاهدات دست برداشتیم. به خاطر پیشینه و مادرمان چپ اسلامی شدیم. چون مادرم متدین بودند.

آقای خلیلی: یک استنباط هایی در رابطه با این کارآفرینی از ریشه در من در حال اتفاق افتادن است. امیدوارم قابل ثبت باشد. اجازه بدهید چیزی را سانسور نکنیم از آن گذر سریع داشته باشیم.

آقای پاشاپور: در حال حاضر اینهایی که رزمنده و معلول و ایثارگر و این طور چیزها شدند. یک طوری سوء استفاده کردند.

آقای خلیلی : شما وقتی به صنایع وارد شدید به ماهیت آن علاقه مند شدید ؟ خوشتان آمد ؟

آقای پاشاپور : واقعیتش نه .

آقای خلیلی : مثل فیزیک هیجان ایجاد نکرد ؟

آقای پاشاپور : یک بار من در جنگ دو شب خوابیدم . که یک بار سر درس خواندم این طور شد . مثلاً آن روزی که دکتر منصوری گفت: بیا ایند پروژه شان را ارائه دهند . ما هم پروژه لیسانس بودیم . پروژه را که ارائه دادیم . ۴ تا استاد دانشگاه شریف به تبریز برای تدریس آمدند . آقای معصومی گفته بود: بیا بید و این خیلی جالب بود . ساعت ۱۲ تا ۲ ارائه ما بود . ۱۲ تا ۶ طول کشید . بسیار بحث مفصلی بود . ما ۴ نفر ، بهترین نمره را گرفتیم . ۲۰ شدیم . جشنواره خوارزمی به ما جایزه داد . بعد ساعت هفت و نیم ، هشت که از آنجا آمدیم ، خوابیدم . بیدار شدم . دیدم ساعت ۷ بود . ۲۴ ساعت من خوابیدم . این طوری کار کردیم . ولی وقتی وارد صنایع شدیم به نظرم خیلی درس آیکی بود .

آقای خلیلی : عذر می خواهم . در مورد این موضوعی که در فیزیک به آن پرداختید و برایش هیجان داشتید لطفاً توضیح بفرمایید .

آقای پاشاپور : فکر می کنم ، من بسیار مجذوب ریاضی بودم . بسیار دوست داشتم . فیزیک را بسیار خوب می فهمیدم . انگار هر درس آن یک دریچه بود . مکانیک به نظرم هیچ بود . الکترومغناطیس سال دوم مثل این بود که من در داخل آن هستم . کوانتوم تمام کردیم ، بعد رسیدیم به یک جای دیگر بعد ریاضی را می خواندیم و نمود های فیزیکی اش را متصور بودیم ، که اصلاً فیزیک معمولی نبود . فضاهای چند بعدی چه معنی دارند ؟ من همیشه دکتر جعفری زاده را دعا می کنم .

آقای خلیلی : صنایع خیلی جذاب نبود طی کردید .

آقای پاشاپور : بله ، صنایع خیلی جذاب نبود . بعد از آن هم من مأموریتیم این بود که کار کنم . بنابراین قبل از این که حتی پروژه ام را ارائه بدهم . برای مصاحبه رفتم .

آقای خلیلی : الان چه سالی هستید ؟

آقای پاشاپور : سال تحصیلی ۶۹-۷۰ . یکی از استاد هایمان گفت : وزارت نیرو یک شرکتی دارد به نام مهاب قدس . شما آن جا اقدام کنید . خیابان تخت حوض رفتیم . اول پارکینگ بود و بعد مهاب قدس با یک تابلوی بزرگ . شرکت بسیار معتبری است آن موقع هم بزرگ بود . جنگ تمام شد . من رفتم مصاحبه اول را انجام دادم . مشکلی نبود . رفتیم یک آقایی در مورد نماز و روضه از ما سوال می کرد . یک لحظه در دوران ۶۱ رفتم . بعد مصاحبه به بهانه دستشویی و این حرف ها مصاحبه را ترک کردم . به استادمان زنگ زدم و گفتم نمی خواهم دیگر هیچ جا کار کنم . می خواهم برای خودم کار کنم . درسم که تمام شد گفتند ، باید سربازی بروی . با همسرم آشنا شدم . به او گفتم : نمی خوام از دوره رزمندگی ام استفاده کنم . صبح تا ظهر آنجا می روم و بعد از ظهر هم برای خودم یک کاری پیدا می کنم . یک سالی سربازی رفتم و ۴۵ روز در همدان . این که چه چیزی بر من گذشت بماند . اما قرار گذاشتم از آن وضعیت جبهه استفاده نکنم . یک بار این سختی را در سربازی کشیدم ، یک بار در قم . برج ۹ یا ۱۰ بودم چون رشته ام فیزیک بود ، در سپاه افتاده بودم . در آموزشگاه سپاه به افسرها آموزش می دادند . بعد یکی از آنهاپی که سرهنگ

تمامی را می خواست بگیرد . گفت : تو این جا چی کار می کنی ؟ گفت : استخدامی ؟ گفتم : نه ، سربازم . گفت : سرباز یعنی چی ؟ گفتم : صدش رو در نیار . بعد از آن دیدم که فرمانده پایگاه صدایم کرد . گفت : تو چرا نگفتی که وضعیتت این طوری است ؟ گفتم : نمی خواستم . گفتند : که یا برو دنبال مدارکت یا از فردا نیا ؟. فلان ماه بیا کارت پایان خدمتت را بگیر . دیگر ما پارتی بازی کردیم . ما پادگان نرفتیم . ولی سال ۷۱ ، فروردین ۷۲ ، کارت پایان خدمت را گرفتیم . وقتی درسمان تمام شد و سربازی رفتیم نخواستیم جایی کار کنیم . اخوی من در ترکیه ، به عنوان برادر گفت : چی شد؟ سرکار رفتی؟ گفتم : نه ، دوست ندارم . در جریان قرار گرفت . دو روز بعد زنگ زد و گفت : من در ترکیه یک دوستی دارم . از ایران چوب می برد . در جنگل های ایران چوب بار می کند و در ترکیه می فروشد . می توانی کمکش کنی ؟ دوستش مثلاً دو سال از من بزرگتر بود . بسیار جوان خوبی بود . باهم رفتیم جنگل ، گفتم که من آشنا دارم . گفت : من برایت پول می فرستم . خودت دیگر آشنا هستی . بهتر از من آنجا را می شناسی . بار کن ، برام بفرست .

آقای خلیلی : سال ۷۱ .

آقای پاشاپور : سال ۷۱ . از جنگل های شمال چوب ها را جمع می کردیم . مثلاً ۱۰ تریلی چوب ها را بار می کردیم و به ترکیه می فرستادیم . می دانید که درخت های پیر را علامت می زنند و می برند و جایش یک درخت جدید می کارند . این کار مجوز داشت . یک مجوز از جنگل داری و منابع طبیعی باید برای فروش می گرفتیم بعد مابقی گمرک بود . کارهای پادویی اش را می کردیم . این آقا برای هر مرحله یک پولی می داد . البته این پول از پول مهتاب قدس مثلاً ۲۰٪ بیشتر بود . من پیشنهاد دادم به او گفتم : تو بیا اینجا . یک جایی بگیریم که یک اتاق داشته باشد که هم دفتر من باشد و وقتی به اینجا می آیی هتل نروی . نصف پولش را تو بده نصفش را من می دهم . اولین دفتر را در توانیر ، طبقه هم کف خانمان گرفتیم .

آقای خلیلی : پس در کار صادرات چوب به ترکیه بودید .

آقای پاشاپور : صادرات که نه ، پیشکاری این آقا را می کردیم . بله ، مرحله ی دوم این قضیه پیش رفت . مجوز این کار پول می خواست . گفتم اشکال ندارد که پول مجوز را خودم بگذارم ؟ گفت : خودت هر چه صلاح می دونی بکن .

آقای خلیلی : کلاً ، اثر بزازی در زمان های بعد از خودش خیلی پررنگ است .

آقای پاشاپور : یکی از همسایه ها ما آقای عبدالعلی زاده بود .

آقای خلیلی : که وزیر بود ؟

آقای پاشاپور : بله ، آن موقع نماینده مجلس بود . آمد گفت : که ما داریم یک کاری می کنیم . کارخانه آرد می زنیم . من دیگر نرفتم . در آن کوچه آدم هایی مثل پزشکian بودند ، دانشگاه تبریز می رفتند . ما در تبریز هم همدیگر را مدام می دیدیم . وزیر بهداشت بود ، نماینده مجلس بود . الان هم نماینده مجلس است .

آقای خلیلی : یک مقدار تفکرات آنارشیستی داشت . پزشکian ارومیه ای بود ؟

آقای پاشاپور: بله ارومیه ای بود .

آقای خلیلی : پس این هم از بچه های آن جاست . چه جالب !؟

آقای پاشاپور : بله ، آنها هم در آن کوچه بودند . برادر کوچکترش که شهید شد ، اسم کوچه پشتی ما را پزشکیان گذاشتند .

آقای خلیلی : یک شجاعتی در گفتگوهایش است ، در مناظره خیلی ملاحظه نمی کند .

آقای پاشاپور : بعدش ما به این جا رسیدیم که مجوز و دفتر داریم . همان رفیقی که از اوّل ابتدایی با ما همکلاس بود و تا سال ۱۲ ام و انقلاب هم با هم بودیم ، در دانشگاه تهران من فیزیک می خواندم و او گرافیک می خواند . به او گفتم : یک کارتی برای ما طراحی می کنی ؟

خلاصه مطلب این که ، اسم اولین دفتر مان را گروه آفتاب گذاشتیم . بعد او یک کارتی با آن پپ مکنش اولیه تهیه کرد . حالا کارت ، دفتر ، تلفن و مجوز داریم و شما که از بیرون نگاه می کنید صادرات چوب می بینید . ولی در واقع همان سال ۷۲ ما با همین دوست گرافیستمان با یک گروه جدیدی که گرافیست بودند ، آشنا شدیم . یکی از آنها که آقای پیمان شرکاء بود ، در یک شرکتی به اسم پیام آفرین کار می کرد . پیام آفرین در سال ۷۲ که واردات آزاد شد ، یک شرکت خارجی به نام فورچی سون در ایران زد . یک انگلیسی را مدیر عامل آنجا کردند . یک عده آقا و خانومی از فرانسه وانگلیسی که ایرانی بودند آوردند . یک شرکتی در وزرا ۱۴م به نام پیام آفرین تأسیس کردند . آقای پیام بالا شرکاء مسئول تولید آنجا بود . کارشان هدایای تبلیغاتی چاپ و این جور چیزها بود . در مهمانی به من گفت که کارتون چیه ؟ گفتم : چوب صادر می کنیم گفت شما که در کار بازار هستید ، ما یک سری حوله می خواهیم . یک سری به پیمانکار دادیم که تولید بکنند ، ولی بسیار بد است و کارها را با گونی آوردند و ریختند . می توانی این کار را برایم انجام بدهی ؟ با خودم گفتم که ، من یک هفته جنگلم . سه هفته بیکارم . پس این کار را انجام می دهم . به هر حال آنهایی که در آن شرکت بودند ، یک انتظاراتی داشتند . مثلاً با قیمت ارزانتر تمام شود . انتظارات آنها را برطرف میکردیم . به بازار رفتم . با بازار تهران آشنایی نداشتم . بازار ، قوانین کمابیش مشابهی دارد . خلاصه من رفتم و آن بازار را پیدا کردم . حوله قیمت مناسب بود ، قفل و بستش کردیم و بعد خریدیم و به موقع تحویل دادیم . برایشان کارتن تهیه کردیم و بسته بندی کردیم و پک لیست دادیم .

آقای خلیلی : پس صنایع به درد خورد .

آقای پاشاپور : بله ، صنایع به درد خورد . آن موقع ما یک کامپیوتر داشتیم ، ولی پرینتر خیلی گرون بود . به خرمدند شمالی آمدم . یک ارمنی بود ، صفحه ای ۲۰۰ ، ۲۵۰ ، ۳۰۰ تومان برای یک A4 . آن زمان بسیار زیاد بود . برای آن زمان یک لیزر پرینتر ۴۰۰ هزار تومان بود . البته کامپیوتر تا آنجایی که یادم است ، همیشه یادم که هست ۵۰۰ - ۶۰۰ تومان هست . یک پرینتر گرفتیم . صبح همان روز که باید تحویل می دادیم ، بسته ها را داخل کارتن کردند . هنوز کسی جنس نگرفته ، بسیار مرتب و منظم ساعت ۱۰ رسید . به من زنگ زد که آقا بسیار ممنون . بسیار هیجان زده بود . گفت: پل می خواهد تو را ببینید . گفت : ژیلت هم می خواهد تورا ببیند . ژیلت و پل هم آمدند . به پیمان گفتند تو برو به کارت برس . آنها به من گفتند : ما می خواستیم تشکر کنیم . ما برای خاورمیانه هم با این قیمت باید تولید کنیم . مثلاً ۱۴۰ هزار تا حوله احتیاج داریم . منتهی ما این ها را در بحرین می

خواهیم . باید ۱۰ روز زودتر بیاورید ، تا ما بتوانیم ارسال کنیم . گفتیم : اگر بخواهید صادر می کنیم . گفت : مگر می توانید صادر کنید ؟ آشنا هستید ؟ گفتیم : بله ، اصلاً کارمان همین صادرات است . خلاصه من تبریز رفتم . کارخانه برق لامع که مصادره شده بود دیدم اینجا در و پیکر ندارد . حوله هنر را پیدا کردم . یک تخفیفی هم گرفتم . ۲۰٪ دادیم برق لامه تولید کنند و ۵۰٪ به آنها دادیم . در دو پارت یک کانتینر حاضر می شد می فرستادند . بعد این ها گفتند که شما چیز دیگری نمی توانید تولید کنید ؟ گفتیم : مثلاً چی ؟ گفت : مثلاً کیف و کلاه لازم داریم . گفتیم : چرا همه ی این کارهایی که شما گفتید می کنیم .

آقای خلیلی : الان سال ۷۳ است ؟

آقای پاشاپور : تا سال ۷۵ شرکت پیام آفرین را کاملاً حمایت کردیم . ۹۰٪ هدایای تبلیغاتی شان را از ما می خریدند . یک گرافیکست هم استخدام کردیم . دانشجو بود . این شاء ا... سلامت باشد . خانمی به نام پانتیا جباری . دانشجوی دانشگاه الزهرا . دو سال پیش برنده جایزه طراحی بسته بندی آمریکا شد . زمان زیادی بود که مهاجرت کرده است . برای من هم فرستاده بود و خوشحال می شد . می خواست من هم در جریان باشم . در این حین ناگهان صادرات چوب ممنوع شد . سال ۷۳ ما صادرات چوب نکردیم . ۴۰۰ هزار تومان مجوز روی دستم ماند . این اولین شکست ما بود . ۴۰۰ هزار تومان آن موقع زیاد بود . بعد از یک ماه همه هدیه های تبلیغاتی را دادیم . سال ۷۵ واردات ممنوع شد . پیام آفرین هم تصمیم گرفت تعطیل بشود . ما ماندیم کلی **present** و طبقه بندی و هدیه و یک مشتری هم بیشتر نداشتیم . این اولین درس بود که یک مشتری داشتن خیلی سخت است . ولی آنقدر ها هم اذیت نداشتیم . به دلیل اینکه سربارمان بسیار کم بود ۴۰ نفر نیروی انسانی داشتیم . اکثر کارها در کارگاه هایی که مال ما نبود تولید می شد و یک آقایی به نام آقای نمازی با ما آشنا شد . ما هم دنبال یک آدم جدید بودیم . آقای نمازی گفت که من چیزهایی می خواهم . دیدیم این آقا فقط نمونه می خواهد و از خرید آنچنانی خبری نیست . از طرفی این آقا ما را به آقای بیژن جندقی معرفی کرد . بیژن جندقی کار ما را دید و گفت : خیلی خوب است . ولی کار ما بیشتر در زمینه چاپ است . ما هنوز کار چاپ به معنی چاپ نکرده بودیم . سال ۷۵ با کمک آقای جناق کیفیت چاپ را دگرگون کردیم . کاتالوگ های آنچنانی تولید کردیم . مشکل اینجا بود که ما یک کار بسیار هیجان انگیزی در کامپیوتر انجام می دادیم ولی وقتی چاپ می شد یک کار معمولی بود . از سال ۷۵ تا سال ۷۷ با آقای جناق قسمت چاپمان بسیار قوی شد .

آقای خلیلی : آن موقع شرکت داشتید ؟

آقای پاشاپور : آن موقع گروه آفتاب بود ولی شرکت هم نبود .

آقای خلیلی : من در دهه ی هفتاد پیش شما آمدم.

آقای پاشاپور : شما بعد از ۷۶ آمدید .

آقای پاشاپور : سال ۷۶ به بعد بود . با آقای جناق بسیار رفیق شدیم . دوره کاری خوبی بود . آقای جناق یک روز گفت : این کارها فایده ندارد . تو اجرا کن و من طراحی می کنم . دستمال کاغذی (۴) طراحی کردیم و ۵۰,۰۰۰ تا . بعد از آن نتوانستیم بفروشیم . آن موقع من ۶ و ۷ میلیون بدهی به بار آوردم . پیمانکار چاپ کاغذ آقای نور بخش پول نمی داد . گفت : بفروش ، ببینم چقدر پول در می آید . پیمانکار ها هم من را می شناختند .

آقای خلیلی : مثل بحث سان لیو ...

آقای پاشاپور : خوب من بدهی زیادی بالا آوردم . من به پیمانکار زنگ زدم که آقا این طوری شده . چه کار کنیم ؟ من کارهایتان را می دهم . فقط من را در فشار نگذارید . این ها هم نامردی نکردند و اصلاً فشار نیاوردند . هنوز هم با آن ها کار می کنم . لیتوگرافی بود . چاپخانه فروغ دانش بود . الان زیاد کار نمی کنند . لیتوگرافی آقای کمالی بود . چاپخانه آقای جلیلی بود . به ۱۰ نفر زنگ زدم . گفتم : وضع من این طوری است . عجله نکنید کار کنم پولتون را می دهم آنها هم فشار نیاوردند . ما به دنبال مشتری گشتیم . یک شرکت به نام پایانهال ، سررسید و سر برگ کار می کرد . این ها دلشان می خواست بزرگ بشوند . نمازی از وضعیت کار ما و جناقی و کیفیت کارمان با خبر بود . بعد گفتند : حالا که کارتان به این صورت درآمده است ، بیایید . زمانی که چاپ و کاغذ به این صورت شد آقای مصطفی زاده هم پیش ما آمد . تو فکر تأسیس یک شرکت افتادیم .

آقای خلیلی : الان در چه سالی هستیم ؟

آقای پاشاپور : سال ۷۶ . آقای مصطفی زاده هم از طرف آقای جناق باما آشنا شدند . بعد از این که از پیش جناق رفت ، در عکاسی لردها کار کرد ، پیش آقای به نام حکاک . آقای حکاک را بکار گرفتیم . دوربین دیجیتال آورده بود . به جای این اسلاید های تخت استفاده می کرد . بعد من پیشنهاد کردم که پیش ما بیاید . در نهایت او هم قبول کرد . ما آن موقع می خواستیم شرکت بزنیم . نمازی پیشنهاد داد که بیایید با پایانهال شریک شویم .

آقای خلیلی : من یادم است آن زمان پایانهال بودید .

آقای پاشاپور : ما هم دیدیم وضعمان خراب است . اگر این پیشنهاد را قبول کنیم ، از توانیر به جردن می رویم . از یک مکان ۵۰ متری به یک مکان ۱۶۰ متری می رویم . نگرانی حقوق بچه ها را هم نداریم . خودمان هم فرصت پیدا می کنیم بدهی هایمان را بدهیم . خلاصه رفتیم و قبول کردیم ولی همه ی محاسبات و مشاوره ها می گفتند که این کار به ضررتان است ولی ما این کار را کردیم . گفتیم ، بهتر از این است که بدهکار باشیم و در این وضعیت بمانیم . بدین ترتیب ، شرکت اشاره سال ۷۶ تأسیس شد .

آقای خلیلی : شما جردن بودید ؟ کی به گاندی تشریف آوردید ؟

آقای پاشاپور : ما یک سال گلگون جردن طبقه دوم بودیم . سال های ۷۷ و ۷۸ و ۷۹ و ۸۰ و ۸۱ طبقه اول آمدیم .

آقای خلیلی : شرکت اشاره طلایی با چه مفهومی وارد کار تبلیغاتی شد ؟

آقای پاشاپور : سال ۷۶ شرکت تبلیغاتی به معنی آن زمان بود . الگوی آن زمان برای گرافیک کار تلویزیونی نبود ، کارها در روزنامه ، مجلات ، بیلبرد ها ، اتوبوس ، کاتالوگ ، بروشور و هدایای تبلیغاتی خلاصه می شد . ما که در طراحی ضعیف بودیم . آقای مصطفی زاده یک تیم ۴ نفره راه انداخته بود . اما برای طراحی هدایای دیگر بسیار بهتر کار می کردیم . از استاندارد های سایر افرادی که در این زمینه کار می کردند ، بسیار بهتر بودیم . در بحث چاپ هم بسیار خوب کار کردیم . در مدیا فعالیت چندانی نداشتیم . که با رفتن پایانهال قسمت مدیا هم قوت گرفت . البته مدیا که می گویم ، منظور روزنامه و بیلبرد اینگونه موارد است . از ۷۷ تا ۷۹ روی مدیا کار کردیم . سال ۷۹ حتی یک و دو تا تیزر هم ساختیم .

آقای خلیلی : نحوه جذب مشتریان از ارتباطات را توضیح بفرمایید .

آقای پاشاپور : ما دو سال فقط برای پایا نهال و گروهش کار کردیم . بدهی هایمان را دادیم ، مدیایمان را تقویت کردیم . دوباره به گونه ای دیگر وارد جنگل شدیم . بعدش از کمک فنر خسته شدیم . به سراغ مشتری های بیرون رفتیم . پایانهال بابت اینکه چرا قیمت ها گران است ، فشار می آورد . زمانی که برای شریکتان کار می کنید . ۱۰۰٪ کارتان مال اوست . طبیعتاً آن فرد احساس می کند که چرا باید پول بدهد و فاکتور کند . به این فکر می کند که ، حقوقشان را بدهیم کافی است . من بهتر دیدم که به دنبال مشتری بیرون از گروه باشیم که شرکت پارس خودرو شد . ولی خوب بلافاصله تیزرش ساخته شد ناگهان شرکت پایانهال دید که گرانتز از آن قیمتی که ما می دهیم ، پارس خودرو پرداخت کرد . بعد یک مشتری دیگر پیدا کرد و این را گذاشتند روی این حساب که این ها آشنایند پایین آمدند . من اهتمام را روی این گذاشتم که یک مشتری پیدا کنیم که این ها اصلاً نمی شناسند . وقتی که با شهاب خودرو شروع کردیم . بسیار قوی کار کردیم و خلاصه تن ور شرکت را یک کاری کردیم که ۷۰٪ سود بکند و ۳۰٪ داخلی . گفتم : راحت باشید . اگر ما گران هستیم ، بروید با یکی دیگر کار کنید . بلاخره شرکت باید سود بدهد . این ها هم گفتند : باشد و واقعاً خوب برخورد کردند . گفتند : باشد اگر شما می توانید با سودی که می خواهید بفروشید حرفی نیست . این طور شد که ما جمع کردیم و به طبقه دوم ، خیابان بازرگان ۳۵م وزرا ، انتهای گاندی رفتیم .

آقای خلیلی : من یادم است که وقتی آنجا آمدم پایانهال هنوز بود و پوستر پایانهال وجود داشت .

آقای پاشاپور : بله ، هنوز شریک هستیم . ولی اجازه می دهند که شریکشان کاری که به صلاح شرکت است انجام بدهد . نه صلاح کلی شرکت به صلاح خود شرکت . منتها ما در آن دوران که شهاب آمد و درگیر ماجرا شد . ما واحد تحقیقات هم درست کردیم . وقتی وزرا رفتیم و خیلی قوی تر شد و مثلاً ۲۵٪ شرکت بچه های تحقیقات اشغال کرده بودند . در واقع یک آژانسی هستیم که واحد تحقیقات داریم . برعکس همه ی آژانس ها که واحد فیلم سازی دارند .

آقای خلیلی : قبل از این که بحث را ادامه بدهیم ، با توجه به این که جلسه هم دارید با عرض پوزش یک جلسه ی دیگر هم مزاحم می شویم . در مورد این که شما گرایش به سمت تحقیق و هنر پیدا کردید لطفاً توضیح بدهید .

آقای پاشاپور : من هیچ وقت به دنبال هنر نرفتم ولی به دنبال تبلیغات رفتم .

آقای خلیلی : آخر نمی شود .

آقای پاشاپور : بله نمی شود ولی همکار هنری ام بود .

آقای خلیلی : آیا خلاقیتش است که جذابیت گذشته را برای شما دارد ؟

آقای پاشاپور : البته ما دو تا نقطه اشتراک با تبلیغات و منابع تبلیغات داریم . یک ، وقتی ما وارد کار شدیم ، سرمایه نداشتیم . هیچ کسی از لحاظ مالی پشت ما نبود . ما می دانیم که پول در آوردن چگونه است . در واقع کمک می کردیم به بیزینس های دیگر ببینیم نتیجه ی کارمان در پول درآوردن چیست ؟ این یک بُعدش در گردونه کسب وکار بود که داشتیم . یک بُعدش هم در خلاقیت نه به معنای هنری صرف بود . ولی دوست داشتم کارهای جدید انجام بدهم . نگاه جدید به ماجراها داشته باشم .

آقای خلیلی : آن نگاه و علاقه مندی به ریاضی برای شما نظم را ایجاد کرد .

آقای پاشاپور : هم نظم و هم خلاقیت .

آقای خلیلی : یک طور دیگر نگاه کردن .

آقای پاشاپور : به جای نظم بگوئیم ، سیستماتیک نگاه کردن و اینکه هر B یی ، A یی قبلش نیاز دارد .

آقای خلیلی : بسیار جالب است . به دلیل اینکه ریاضی با من هم همین کار را کرد.

آقای پاشاپور : واحد تحقیقات ، واحد خرید برنامه ریزی رسانه ، طراحی ، مدیریت پروژه . من وقتی شرکت پیام آفرین را می بینم و مهتاب قدس ، کار در جنگل را هم با این شرکت مقایسه می کنم . پیام آفرین بسیار حساب کتاب داشت و ساختار یافته تر از جنگل بود و مانند مهتاب قدس بر پایه رابطه نبود .

آقای خلیلی : بسیار جالب است . اتوبیوگرافی شما در طول یک ساعت ونیم که در خدمت شما هستیم ؛ انگار خدا یک خورشیدی از بچگی درست کرده است که در آن کشاورزی ، باکری ، جنگل گذاشته است . بعد مجموع آنها یک هویتی برای بیزینس و یک پیش زمینه تفکری شکل می دهد .

آقای پاشاپور : داستان ما تا ۳۵ وزرا شد . بگذارید از نقطه عطفش بگوئیم . در ۳۵ وزرا کارها خوب شد . به ساختارهایمان رسیدیم . به منابع انسانیمان رسیدیم . بزرگترین قرارداد که ۴ میلیارد تومان بود با شرکت سایپا امضاء کردیم . در این مرحله ما به یک سری مشکلات خانوادگی رسیدیم . کسالت و این طور چیزها . این ها را پشت سر گذاشتیم و به یک نقطه تعادل رسیدیم . ناگهان خدا یک بچه به ما داد . منظورم آن است که ناگهان این موضوع را فهمیدیم . بعد تصمیم گرفتیم به خاطر کسالت همسرم این بچه را در کانادا به دنیا بیاوریم .

آقای پاشاپور : به نظرمان این موضوع فقط یک ایده بود . ما سفارت کانادا رفتیم ، آنجا نشستیم و گفتیم ، من و همسرم می خواهیم یک ماهه به کانادا برویم و برگردیم . بعد اگر توانستیم آنجا یک کاری ایجاد بکنیم و برای مهاجرت اقدام بکنیم و به همین دلیل می خواهیم به ما ویزا بدهید . گفت : کجا می خواهید بروید . چند تا شهر را اسم بردم . بعد گفت : کی می خواهید بروید . گفتم : فلان تاریخ . گفت : کی برمی گردید . گفتم : فلان تاریخ . گفت : باشد بروید . تازه باید من می رفتم خانم را می گذاشتم و بعد برمی گشتم بعد دو ماه بعد اقدام ویزا می کردم . ۲۰ روز آنجا بودم تا جا بگیریم و بدانیم که چیز هایی بخریم . بعد از برگشتنمان گفتند که سایپا موافقت کرده است ، قرارداد امضاء کند . خبر خوبی بود قرارداد را امضاء کردیم و گفتم : می خواهم برای مهاجرت اقدام کنم . بعد گفتند : چرا برگشتی ؟ گفتم می خواستم . در این مناقصه شرکت کنم و ببرم و مجبور شدم نصفه بگذارم . چون این کار خیلی مهم بود این هم قراردادش بفرمایید . در سفارت آنها هم قبول کردند و دوباره ویزا دادند . دو روز بعد از تولد بچه آنجا رسیدم . من یک ۲۰ روز اول ، بعد ۴۰ روز بعد از زایمان را کانادا ماندم . در این میان هم همسرم تنها ماند . دوستان می رفتند و کارگر هم می آمد . منظورم آن است که همسرم خیلی با اراده اینکار را کرد . بلاخره حامله بود و این کار

برایش سخت بود . خلاصه برگشتیم و کلی نیرو استخدام کردیم . سایپا ناگهان کنسل کرد . ما ماندیم و هزینه ها و نیروهایی که استخدام کردیم . ۶ ماه کلی هزینه کردیم و رسیدیم به مرحله ای که تصمیم گرفتیم تعدیل نیرو انجام دهیم .

پایان مرحله اول مصاحبه ...

This document was created with Win2PDF available at <http://www.daneprairie.com>.
The unregistered version of Win2PDF is for evaluation or non-commercial use only.