

محسن جلال پور فعال اقتصادی در گفت‌وگو با استقامت مطرح کرد:

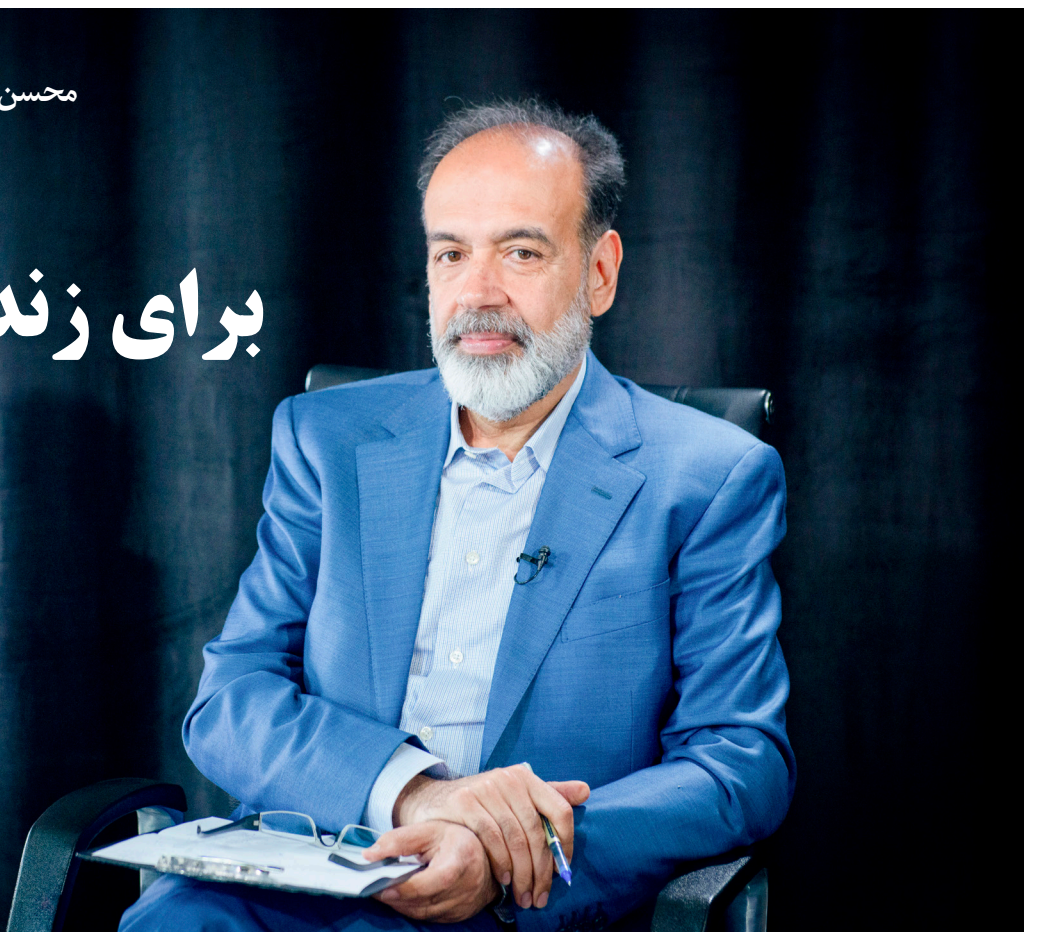
هیچ وقت برای زندگی تجملاتی گام برنداشته‌ام

❖ فضای استان برای سرمایه‌گذاری مناسب نیست

❖ برای اقتصاد بهتر با دنیا همراهی داشته باشیم

❖ وضعیت امروز طبیعت ایران آزارم می‌دهد

❖ خودم را مقید کرده‌ام در کرمان بمانم



❖ اسما پورزنگی آبادی

در دنیای ما برخی نام‌ها فراتر از یک اسم و رسم، به نمادی از تلاش، نوآوری و پشتکار تبدیل می‌شوند. محسن جلال پور - تاجر پسته، کارآفرین و از چهره‌های شناخته‌شده اقتصاد ایران یکی از این نام‌هاست.

سال‌ها فعالیت در عرصه تجارت، مدیریت و کارآفرینی به او حدی از تجربه و دانش برای عبور از فراز و نشیب‌ها و تنگناها بخشیده که می‌توان او را یک سرمشق و الگو قرار داد.

جلال پور ورود به تجارت پسته را تقریباً از سال ۶۴ با یک مغازه کوچک و ۶۰ کیلوگرم پسته آغاز کرده، اما در تمام ۴۰ سال گذشته مشغول نوآوری، رشد کسب‌وکار خود و ایجاد اشتغال برای دیگران بوده است. او تصریح می‌کند: «هرگز به دنبال خرید ملک و ارزش‌افزوده ناشی از ملک و املاک و اجاره‌داری و سپرده‌گذاری و افزودن منافع شخصی و سود بدون کار مولد نبوده‌ام و همیشه سعی کردم هر تصمیمی که می‌گیرم هرچند سخت و کم‌درآمدتر باشد، ولی با آن، ارزشی خلق و توسعه ایجاد شود».

چقدر جای خالی این نگاه‌ها و رویکردها در اقتصاد امروز ایران بزرگ است.

این نوع نگاه به فعالیت اقتصادی اما تنها چیزی نیست که جلال پور را به یک فرد موفق و اثرگذار تبدیل کرده است. در خلال گفت‌وگویی که در ادامه می‌خوانید، خواهید دید که او چگونه با اولویت بخشیدن به منافع جمعی و پافشاری بر رعایت این اصل در هر شرایطی، حتی از شکست‌های پیاپی‌ای که داشته به سلامت گذر کرده است. یکی از نمودهای نگاه همه‌جانبه‌نگر او فعالیت‌های خیرخواهانه‌ای است که در حوزه‌های متعدد درمانی، آموزشی و ورزشی انجام داده و می‌دهد.

در این گفت‌وگو، مروری داشته‌ایم به زندگی شخصی و حرفه‌ای او. از مسیری که پیموده تا چالش‌هایی که پشت سر گذاشته می‌گوید، از رویکردش نسبت به کار، زندگی و موفقیت و از چشم‌اندازی که نسبت به آینده اقتصاد ایران دارد؛ وقتی از او پرسیدم: بالاخره چه خواهد شد؟ اقتصاد کشور به کجا می‌رسد؟ کی به ثبات و رفاه می‌رسیم؟ از او خواستم این را هم بگوید که چرا دیگر در اتاق‌های کرمان و ایران و در دولت مسئولیتی نمی‌پذیرد. توضیحاتش پندآموز است.

در لابه‌لای این پرسش‌ها، سعی کردم گریزی هم به زندگی خانوادگی او داشته باشم و از همسر و دو فرزندش هم پرسیدم. از فعالیتهای رسانه‌ای که دارد و از رابطه‌اش با هنر و طبیعت. همچنین از او خواستم ارزیابی‌ای از پیشرفت اقتصادی استان در این چهار دهه داشته باشد و بگوید که چرا از کرمان مهاجرت نکرده است؟

مشروح این گفت‌وگو را در ادامه می‌خوانید.

شما به‌تازگی جایزه امین‌الضرب که مهم‌ترین نشان ملی در حوزه اقتصاد است را دریافت کرده‌اید. پیش از این خبر و این جایزه هم، موفقیت شما در عرصه تجارت و اقتصاد و کارآفرینی بر همگان لااقل در کرمان آشکار بود. خیلی از جوان‌ها دوست دارند جای شما باشند و این سوال را مطرح می‌کنند که چه چیز شما را این‌طور که هستیید ساخته است؟ آیا موفقیت شما رمز و رازی دارد یا فرایندی دارد که هر کس دیگری هم می‌تواند با طی آن، محسن جلال پور زندگی خودش بشود؟

اگر نخواهم این نکته که شما گفتید را تایید کنم، سوالی را که پرسیدید بی‌پاسخ می‌ماند. اگر هم بخواهم تایید کنم و بگویم در زندگی‌ام فرد موفق بوده‌ام واقعاً این‌طور نبوده است. بنابراین، فرض را بر این می‌گیرم که این برداشت شما تا حدودی درست باشد و در بین افراد هم‌نسب با دوران‌ها و وقایع و شرایطی که ما از سر گذرانیم، من موفقیتی داشته‌ام که مورد توجه قرار گرفته است. با این نگاه، در پاسخ به شما باید بگویم در زندگی‌ام مهم‌ترین اصلی که همیشه رعایت کرده‌ام نگاه دوطرفه بوده است. هیچ‌گاه در زندگی هیچ حرکتی نکرده‌ام که فقط بُعد شخصی یا انتفاعی یا اقتصادی و نفع خودم و یا مجموعه‌ای که در آن کار می‌کنم را ببینم بلکه در تصمیماتم و در هر مسیری که پیش می‌روم بسیار به این موضوع اهمیت می‌دهم که برد - برد - برد باشد. یعنی هم خود فرد، هم طرف مقابل و هم مجموعه‌ای که شرایط را برای مسئولیت و کار او فراهم کرده نفع ببرند. این باور من است که در هر کاری باید هم کشور، مردم و فضای عمومی جامعه منتفع شود و هم کسی که رویه‌روی من یا در کنارم قرار دارد و هم کسی که از تصمیم‌گیری من سهمی هم به او می‌رسد؛ همه باید منتفع شوند. در دوران مسئولیت در اتاق ایران هیچ‌وقت تصمیمی

نگرفتم که به نفع یک قشر خاص باشد یا ضرر و صدمه به گروهی دیگر یا منافع ملی وارد کند. همیشه سعی کرده‌ام نگاه ملی داشته باشم و کلیات و همه جوانب را در نظر بگیرم. یادم می‌آید دانش‌آموز سال دوم یا سوم دبیرستان بودم، دبیری داشتیم که بسیار علاقه‌مند بودند تا ما علاوه بر اینکه خوب می‌خوانیم، بتوانیم خوب هم صحبت کنیم و مطالب را منتقل کنیم. از معدود دبیرانی بودند که تاثیر جدی بر زندگی من داشتند. ایشان یک‌بار به ما گفتند که یک عنوان انتخاب کنیم و درباره آن در کلاس نیم ساعت صحبت کنیم و تاکید کردند که نمره پایان سال را براساس این ارائه تنظیم خواهند کرد. با اینکه ۱۷ و ۱۶ سال بیشتر نداشتیم، این موضوع را انتخاب کردم که آیا باید در تصمیمات یک‌جانبه‌نگر باشیم یا همه‌جانبه‌نگر؟ حدود ۴۵ دقیقه درباره این موضوع سخنرانی کردم و این را گفتم که اگر همه‌جانبه‌نگر باشیم ممکن است در برخی مواقع منافع خودمان صدمه ببیند ولی در درازمدت برد خواهیم داشت. آن روز برای هم‌کلاسی‌هایم ثابت کردم که همه‌جانبه‌نگری آینده دارد و در طول زندگی‌ام هم همیشه این باور و نگاه را داشته‌ام و به آن عمل کرده‌ام. باور کنید هیچ‌وقت هیچ کاری را شروع نکرده‌ام مگر اینکه مولد باشد. هرگز به دنبال خرید ملک و ارزش‌افزوده ناشی از افزودن منافع شخصی و سود بدون کار مولد نبوده‌ام و همیشه سعی کرده‌ام هر تصمیمی که می‌گیرم؛ هرچند سخت و کم‌درآمدتر باشد ولی با آن، ارزشی خلق و اشتغال و توسعه ایجاد شود. در حوزه‌های کشاورزی، صادرات، صنعت، معدن و حتی ساخت‌وساز با همین نگاه جلو رفته‌ام و شاید همین بوده که باعث شده مردم و کسانی که با من کار می‌کنند نسبت به من ابراز محبتی داشته باشند چرا که هر تصمیمی می‌گیرم جمعی و همه‌جانبه و فراتر از نفع شخصی خودم است.

شما وقتی جوان تر بودید و به حوزه کسب‌وکار پدر بزرگوارتان ورود کردید، صرفاً پسری بودید که طبق سنت قدیم، جا پای پدر گذاشته یا نه؛ انتخابی آگاهانه داشتید؟ اصلی‌ترین هدف‌تان چه بود؟ روی کاغذ نوشتید که من می‌خواهم ۴۰ سال دیگر مدیر شرکتی باشم که ۲۵ درصد مغز پسته جهان را تولید می‌کند؟ نوشتید می‌خواهم پولدار و ثروتمند بشوم؟ هدف اصلی‌ای که زندگی شما را

هدایت کرده چیست؟

زندگی من داستان جالبی دارد. بخشی از آن را نقل می‌کنم. در دوران دبیرستان و مدرسه از دانش‌آموزان موفق بودم به طوری که در سال چهارم دبیرستان جزو ۱۰ دانش‌آموز برتر رشته ریاضی در کشور شدم. وقتی چنین شرایطی پیش می‌آید بلافاصله به ذهن همه می‌آید که باید بهترین رشته تحصیلی در بهترین دانشگاه را انتخاب کنیم. از سال ۶۰ که دیپلم گرفتم تا سال ۶۴ به دلیل انقلاب فرهنگی دانشگاه‌ها تعطیل بود، زمان دوره خدمت سربازی‌ام هم رسیده بود بنابراین امکان شرکت در کنکور نداشتیم و چهار سال در هیچ کنکوری شرکت نکردم. دو سال نخست از این دوره فترتی که منتظر بازگشایی مجدد دانشگاه‌ها بودم کار کوچک مغازه‌داری در منطقه‌ای دور از بازار و رفت‌وآمدها شروع کردم؛ چون فکر می‌کردم نباید بیکار و منتظر بمانم. آن زمان قصدم این نبود که این مسیر را ادامه بدهم تا در آینده فعال بازار بشوم ولی به دلیل توقف کنکور، این شرایط را تجربه کردم تا اینکه امکان شرکت در کنکور فراهم و مسئله سربازی‌ام حل شد. با اینکه چهار سال از درس و مدرسه دور شده بودم اما در هر دو کنکور ریاضی و تجربی در رشته‌های مهندسی ماشین‌آلات دانشگاه شیراز و کارشناسی پزشکی دانشگاه تبریز پذیرفته شدم. از آنجایی که در سال ۶۲ و در ۱۹ سالگی ازدواج کرده بودم، شرایط رفتن به استانی دیگر را نداشتیم. سعی کردم هماهنگی‌ای را به وجود بیاورم و تصمیم گرفتم سه ترم در دانشگاه شیراز درس بخوانم اما امکان آن فراهم نشد که بتوانم ادامه بدهم؛ بنابراین به کرمان برگشتم. در این مرحله از زندگی تصمیم گرفتم وارد عرصه کاری بزرگ‌تر از مغازه‌داری شوم. بنابراین، در سال‌های ۶۳ و ۶۴ کار در بازار پسته را در مقیاس خیلی کوچک و با ۶۰ کیلوگرم پسته و از پارکینگ خانه شروع کردم. آن موقع که این کسب‌وکارم را فعال کردم تصور نمی‌کردم زمانی آن‌قدر رشد کند که به شرایط فعلی برسد. پرسیدید روی کاغذ نوشتم؟ نه اصلاً چنین کاری نکردم. آنچه در آن سال‌ها در ذهنم خیلی پررنگ بود این بود که هرکاری را انجام می‌دهم به بهترین نحو و با تمام وجود باشد. این درس که از کار کوچک شروع کنم و کم‌کم آن را توسعه بدهم را هم سرلوحه همه اقداماتم قرار دادم. همان چیزی که زنده‌یاد صنعتی می‌گفتند که کار کوچک را مثل یک بیچه کوچک، کم‌کم بزرگ کنیم. مرحوم پدرم هم توصیه‌ای

داشتند و می‌گفتند از کار کوچک و جای کوچک می‌توان به کار بزرگ و جای بزرگ رسید ولی اگر از کار بزرگ شروع کنی و زمین بخوری بسیار سخت است. بنابراین، من هم با کاری کوچک شروع کردم. همزمان در رشته مهندسی عمران در دانشگاه آزاد که اولین دوره‌ای بود که دانشجوی می‌پذیرفت درسم را شروع کردم اما تمرکز و هدف اصلی‌ام را روی کار پسته و تجارت پسته گذاشتم که فکر می‌کردم از عهدش برمی‌آیم. آن زمان، من مبدع تغییر سیستم سنتی و حجره‌ای خرید و فروش و تجارت پسته به سیستم صنعتی و مدرن و به گونه‌ای که در قالب مجموعه‌هایی به هم پیوسته باشد بودم. یادم است بسیاری از تاجران قدیمی بازار به کارم ایراد می‌گرفتند و به مرحوم پدرم پیغام می‌دادند که با این روشی که دارم پیش می‌روم به ورشکستگی می‌روم اما من مطمئن بودم باید این تغییر را ایجاد کرد. آن موقع خریدوفروش پسته به این صورت بود که فرد در حجره‌اش نشسته بود و ترازویی در کنارش داشت. مشتری که می‌آمد جلوی او پسته را اونس می‌کرد (اونس روشی برای محاسبه درشتی پسته است) و براساس همان، قیمت تعیین می‌شد. سپس پسته را روی ترازو یا باسکولی که در اطراف حجره بود وزن می‌کردند و بعد از فروش آن، پول نقد یا چک دریافت می‌کردند؛ همه این کارها توسط یک نفر انجام می‌شد. ما اما ساختاری شامل بخش‌های متعدد از جمله تحویل، نمونه‌برداری، آزمایشگاه و کنترل کیفیت ایجاد کردیم و این، برای بسیاری غیرقابل قبول بود. صنعت پسته در آن زمان رو به رشد بود و از تولید ۴۰،۵۰ هزار تن محصول داشتیم به ۱۵۰ تا ۲۰۰ هزارتن می‌رسیدیم. در آن شرایط، فکر می‌کردم این تغییر در شیوه تجارت پسته ضروری است. این کار هزینه و زمان زیادی نیاز داشت. باور کنید آن زمان گاهی روزانه تا ۱۸ ساعت کار می‌کردم و یک هفته می‌شد به منزل نمی‌رفتم چون مدام برای خرید پسته از این شهر به آن شهر می‌رفتم. این مسیر را بدون اینکه چیزی روی کاغذ نوشته و هدف بزرگی تعریف کرده باشم و بدون اینکه بخواهم به دنبال پولدار شدن و ثروتمند شدن باشم شروع کردم. شاید آخرین چیزی که به آن فکر می‌کردم ثروت و پول بود. بیش‌تر به دنبال حرکتی مفید و کاری خلاقانه و تاثیرگذار بودم.

چه عاملی سبب شد که به این ابداع و تحول فکر کنید؟ شما هم می‌توانستید