

# جرقه‌ای که یک دبه شیر زد



غلامعلی سلیمانی، بنیانگذار گروه سولیکو، مسیر بدل شدن یک همبرگر زنی کوچک در خیابان آذربایجان به دفتر مرکزی این هلدینگ را با روزنامه سازندگی در میان می‌گذارد.

از قدیم وقتی از کسی می‌پرسیدند علم بهتر است یا ثروت، باید یک پاسخ کلاسیک می‌داد: «علم»؛ اما واقعیت این است که ثروت‌آفرینی به اندازه آموختن علم ارزشمند است. این چیزی است که غلامعلی سلیمانی از سنین بسیار پایین می‌دانست و به همین خاطر در کنار علم‌آموزی که پدرش بر آن تاکید داشت، به ثروت‌آفرینی نیز فکر می‌کرد. او به خوبی آگاه بود که برای دست یافتن به ثروت باید کار کرد. از کلاس هشتم به دنبال سه هزار تومان بود که با آن یک تاکسی بگیرد و به راننده‌ای بدهد تا درآمد داشته‌باشد اما در آن سن نتوانست این سه هزار تومان را جور کند. در دوران دانشجویی وقتی با نخستین حقوق سیصد تومانی‌اش بابت یک روز تدریس در هفته، یک دست کتوشلوار نو از خیاطی‌های لاله‌زار سفارش داد و بر تن کرد، طعم شیرین استقلال مالی را چشید. قدم‌های بلند اما شمرده و حساب‌شده سلیمانی برای ثروت‌آفرینی و البته در کنار آن کارآفرینی از همین‌جا شروع شد. حالا او کارآفرینی بزرگ و شناخته‌شده در ایران است که هلدینگ سولیکو را در اختیار دارد؛ هلدینگ با بیش از ۲۰ زیرمجموعه که شرکت کاله یکی از بزرگ‌ترین و مطرح‌ترین‌های آن به شمار می‌آید. قصه سلیمانی، قصه ایمان و اعتقاد است؛ ایمانی که ریشه در خانواده و دوران کودکی‌اش دارد.

چهار سال بیشتر نداشت اما برای سحری از خواب بیدار شده بود و میخواست مثل بزرگترها روزه بگیرد. مادرش به او گفت وقتی روز به نیمه رسید ناهارش را بخورد، فردا هم از ظهر تا موقع اذان چیزی نخورد، بعداً این دو روز به هم وصل میشوند و یک روز روزه کامل میشوند. دو دستمال هم به او داده بود گفته بود آنها را به هم گره بزنند و به رودخانه بیندازد تا روزه اش یک روز کامل حساب شود. پدرش از همان کودکی بر نماز خواندنِ او تاکید داشت. رفته رفته اعتقادات مذهبی در غلامعلی سلیمانی نهادینه شد و از او فردی را ساخت که امروز کارآفرینی صاحب نام است.

زندگی غلامعلی سلیمانی از آمل شروع شد، تا ۱۸ سالگی یعنی زمانی که دیپلم گرفت با خانواده اش در همین شهر زندگی می کرد تا اینکه به تهران مهاجرت کرد؛ «بچه درس خوانی نبودم، شاگرد متوسطی بودم و برای همین رشته ریاضی را انتخاب کردم چون به نظرم ریاضی ساده تر بود. وقتی هم به تهران آمدم اولین کاری که کردم ثبت نام در کلاس زبان انگلیسی بود.» سال اول در کنکور پذیرفته نمیشود اما سال دوم به دانشگاه ملی ایران (شهید بهشتی فعلی) راه پیدا کرد و در رشته ریاضی با این امید درس خود را آغاز کرد که بعداً به آمریکا برود و در رشته آی تی ادامه تحصیل بدهد. آنطور که به خاطرش می آید شهریه اش چهار هزار تومان بوده. سال اول پدرش شهریه اش را پرداخت کرد. سال دوم مسیرش را از خانواده جدا می کند و تصمیم می گیرد خودش شهریه اش را بپردازد. نزد یکی از دوستانش میرود و وام چهار هزار تومانی می گیرد و تلاش می کند با درآمد حاصل از تدریس خصوصی، قسطهایش را بپردازد. پدرش بابت این کار با او قهر می کند اما سلیمانی می گوید: «خواستم روی پای خودم بایستم». سال بعد از یکی از دوستانش می شنود که شهریه اش را نمی پردازد. او هم وام نمی گیرد و به دانشگاه می گوید: «پول ندارم!» رئیس دانشگاه با او صحبت می کند و می پذیرد که سلیمانی شهریه ندهد. البته او به همین ماجرا بسنده نمی کند و از رئیس دانشگاه می خواهد او را برای تدریس در مدرسه معرفی کند و به دنبالش می گوید وامی هم به او بدهد. رئیس دانشگاه می گوید: «این خانم منشی من هم هست، می خواهی عقدت کنم!» القاصه سلیمانی نه تنها از شهریه چهار هزار تومانی خلاصی پیدا می کند بلکه با تدریس و دریافت وام، ماهی حدود هزار تومان هم به دست می آورد. از همین جا یاد می گیرد هر چالشی را به فرصتی برای خود تبدیل کند. لیسانسش را که گرفت به سربازی رفت و بالاخره در سال ۱۳۵۲ کار رسمی خود را از بازارچه سعدی با فروش لوازم یدکی خودرو آغاز کرد تا اینکه با یک آمریکایی در ایران آشنا شد و به همراه او شرکتی به

نام «مارکتینگ سرویس اند ریسچ» را راه اندازی کرد. چند وقت بعد با تحقیقاتی که انجام داد به این نتیجه رسید که بهترین فعالیت اقتصادی، کار مواد غذایی است. سرانجام در سال ۱۳۵۶ وارد کار پخش فرآورده های گوشتی می شود. به این ترتیب پخش سوسیس و کالباس را با شرکت کالباس سازی گیلان آغاز کرد. ناگفته نماند که در خلال این کارها، هیچگاه تدریس خصوصی را رها نکرد.



### پلاک ۹۹ خیابان آذربایجان

دفتری که اکنون به عنوان دفتر مرکزی سولیکو شناخته می شود، در واقع خانه خواهرش بود که بعد از فوت شوهرش میخواست آن را مبلغ ۱۷ هزار تومان اجاره بدهد. سلیمانی این خانه را به مبلغ ۲۰ هزار تومان از خواهرش اجاره کرد؛ همین خانه پلاک ۹۹ خیابان آذربایجان، اکنون دفتر مرکزی سولیکو است. خانه در آن زمان سردخانه ای بود که اجناس از کارخانه گیلان و آرزومانیان در آن انبار می شد. کمی بعد تصمیم گرفت همبرگرزنی راه بیندازد و در نهایت در زیرزمین همان پلاک ۹۹ کار همبرگرزنی را آغاز کرد و در روز اول ۱۹۵ همبرگر زد؛ «بعد از دو ماه روزانه ۴۰ هزار همبرگر میزدیم و روانه بازار می کردیم. در بحبوحه سال ۵۷ که خیلی ها میخواستند فرار کنند، ما میخواستیم همینجا کار کنیم.» سلیمانی در ایران ماند و کار کرد.

مدام به فکر توسعه بود و به همین خاطر پول کم می‌آورد و درآمدش کفاف نمی‌داد. اما مصمم شده بود که کارش را به نتیجه برساند. هر پولی به دست می‌آورد حتی از تدریس خصوصی، روی کار همبرگسازی گذاشت تا کار به نتیجه برسد. بالاخره تدریس را کنار گذاشت تا به فعالیت جدیدش به صورت تمام وقت برسد. علاقه به توسعه کار باعث شد به سراغ راه‌اندازی کارخانه‌های دیگر در سایر شهرها برود. به همین خاطر بود که سر از بوشهر درآورد و وارد کار ماهی شد. به کمک چند شریک در بوشهر خط کنسرو ماهی را راه‌اندازی کرد. کماکان هیچ فرصتی را برای توسعه از دست نمی‌داد. کمی بعد هم به سراغ شهر پدری‌اش رفت و کارخانه سوسیس و کالباس‌زنی را در آنجا راه‌اندازی کرد تا اینکه یک دبه شیر پای او را به دنیای لابیات باز کرد.

### جرقه‌ای که یک دبه شیر زد

یک روز که غلامعلی سلیمانی برای دیدار با خانواده‌اش به آمل رفته بود زنی را دید که یک دبه شیر در جوی خالی می‌کرد و به زمین و زمان بد و بیراه می‌گفت. از زن پرسید که چه اتفاقی افتاده و زن گفت شیر را برای فروش آورده و کسی از او خریداری نکرده‌است. این مسئله ذهنش را درگیر کرد. با دوستش صحبت کرد و تصمیم گرفت به کمک او ماست‌بندی راه بیندازد. کاله از همین‌جا آغاز به کار کرد و در آن اوایل کمتر کسی امید داشت به موفقیت برسد درحالی‌که امروز موفق‌ترین گروه در زیرمجموعه‌های سولیکو است. سلیمانی در کتاب رویاهای طلایی می‌گوید: «به خاطر دارم زمانی‌که به آمل رفتم کلاً دو گاوداری در آنجا وجود داشت. چهل تن شیر هم بیشتر تولید نمی‌کردند. امروز در آمل بالای چهارصد تن شیر تولید می‌شود. بنابراین من از کارم راضی‌ام. افراد زیادی در کاله کار می‌کنند و افرادی که به طور غیرمستقیم در این حوزه فعالیت دارند، خیلی بیشترند. ما در حوزه حمل‌ونقل هم ایجاد اشتغال کرده‌ایم و اکنون از ۱۶ استان شیر به کاله می‌آوریم.»

توسعه کاله گام بعدی بود که سلیمانی با حساب و کتاب و کاملاً دقیق برداشت. برای این توسعه نیز بر نیاز و ذائقه ایرانی تمرکز داشت. روزی کتابی از دوستی ایتالیایی به دستش رسید که در آن درباره پنیر پروسس‌شده نوشته شده بود. تصمیم گرفت پنیر پروسس‌شده را به خط تولیدش در شرکت کاله اضافه کند. البته عملی کردنِ این تصمیم آنقدرها هم ساده نبود. به کمک فردی آلمانی و با افزودنِ دستگاه‌های جدید بالاخره موفق شد شش کیلو پنیر پروسس‌شده تولید کند و این تولید نویدبخش آینده‌ای درخشان برای کاله بود. البته این

پنیر در آمل زیاد طرفدار پیدا نکرد. مردم می‌گفتند شبیه به پنیری است که زمان شاه رایگان در اختیار مردم می‌گذاشتند. سلیمانی پنیر را در نمازجمعه بندرعباس به صورت رایگان در قوطی‌هایی پخش کرد تا هر کس از آن خوشش می‌آید به سراغ فروشگاه‌ها برود و آن را تهیه کند. به این ترتیب پنیر پروسس از بندرعباس روانه بازار شد. امروز این پنیر یکی از کالاهای پرطرفدار کاله است. تولید این پنیر نشان می‌داد که این شرکت قابلیت‌های بسیاری دارد و رفته‌رفته پنیر فتا، پنیرهای اروپایی و قیرسی، پنیرهای خامه‌ای، پیتزا، موزارلا، چدار، گودا و سایر پنیرها در این شرکت تولید و روانه بازار شد.



### از تولید تا صادرات

روزها پشت سر هم می‌گذشت و سلیمانی کارخانه‌هایش را اداره می‌کرد تا اینکه دولت اعلام کرد توان پرداخت ارز را ندارد. به این ترتیب تولیدکنندگان باید ارزشان را خودشان تهیه می‌کردند. این مسئله باعث شد غلامعلی سلیمانی به فکر صادرات محصولاتش بیفتد. کادر فروشش را دور هم جمع کرد و با مشورت با آنها اولین صادراتش را انجام داد و در همان اقدام نخست موفق شد ۸ هزار دلار ارز مورد نیازش را تامین کند. این روند به همین شکل ادامه پیدا کرد تا رشد صادرات مجموعه سولیکو تنها از راه محصولاتش به ۲۸۰ میلیون دلار رسید. در کنار آن صادرات ماشین‌آلات به عراق هم بود که این رقم را بالاتر می‌برد. صادرات مجموعه سولیکو ارزآوری خوبی برای این مجموعه داشت. آنها توانستند علوفه و خوراک دام‌شان را با این ارز وارد و برای توسعه دانش خود اقدام کنند. در این دوران سلیمانی همیشه فراوطنی فکر می‌کرد و همین امر باعث می‌شد پیشرفت کند. او حتی چین



و ژاپن را که در حوزه واردات پنیر بسیار سختگیر بودند، نشانه گرفت و تلاش کرد شرایط صادرات را به این کشورها فراهم کند. تنها چیزی که به سلیمانی کمک کرده مسیرش را ادامه بدهد و هر بار در توسعه کارش موفق باشد، همان ایمانی است که از کودکی در وجودش کاشته شده و حالا به او کمک می‌کند به همه اهدافش دست پیدا کند.



کارآفرینی که نشان عالی مدیر شایسته ملی را از دست‌های رئیس‌جمهوری ایران، حسن روحانی دریافت کرده، هم صنعت را خوب می‌فهمد و هم می‌داند چطور باید تولید کرد. او نیاز مردم را می‌شناسد و در همین مسیر گام برمی‌دارد. سلیمانی معتقد است آنچه باعث شده امروز در توسعه تولید با مشکلاتی همراه باشیم این است که بدنه دولت اقتصادی نیست یا به قول خودش «مسئولان کاسب و بیزنس‌من نیستند». او توصیه می‌کند که مسئولان دست از رویه گذشته بکشند؛ رویه‌ای که در آن نفت به فروش می‌رسد و تولید حرفی برای گفتن ندارد. از سوی دیگر بحث اقتصاد مقاومتی مطرح است که محور اصلی‌اش بر تولید می‌چرخد. این روزها همه برای عملی شدن این موضوع به بخش خصوصی چشم امید دوخته‌اند. سلیمانی در کتاب رویاهای طلایی می‌گوید: «مشکل عملی نشدن اقتصاد مقاومتی بدنه دولت است. رئیس دولت و وزرا بر آن تاکید می‌کنند اما متأسفانه بدنه دولت و زیرشاخه‌هایش نمی‌دانند چه وظایفی برای محقق کردن آن بر عهده دارند. سازمان

غذا و دارو، سازمان دام‌پزشکی، همه و همه در عملی کردن اقتصاد مقاومتی سهم هستند، هر صنعتی به فراخور سازمان‌های وابسته. اما این سازمان‌ها نقششان را در اقتصاد مقاومتی نمی‌شناسند. هر سازمان و وزارتخانه‌ای در کشور مثل چرخ‌دنده است و تا اینها با هم چفت نشوند و نچرخند، عقریه اقتصاد نمی‌چرخد و اقتصاد مقاومتی راه به جایی نمی‌برد. لازم است کشور شفاف، قانون‌مند و مالیات‌محور شود.» همه با خودشان فکر می‌کنند کارآفرین‌های برتر هرگز شکست نمی‌خورند. سلیمانی هم بر همین باور است و می‌گوید: «من هرگز شکست نخوردم. ادیسون گفته هزار بار شکست نخورده بلکه هزار راه رفته تا لامپ را روشن کند. شکست و ناامیدی معنا ندارد. هر نشدن به معنای شکست نیست؛ بلکه یعنی نیاز داریم راه‌های تازه‌ای برای رسیدن به هدفمان امتحان کنیم. تیمورلنگ زمانی‌که احساس شکست کرد، مورچه‌ای را دید که هفتاد بار دیوار را بالا رفت و باز تلاش کرد تا موفق شود. او هم فهمیده بود شکست مقدمه پیروزی است. ناامیدی به معنای ضعف است و انسان‌های ضعیف خود را ناامید می‌بینند. چرا انسان ضعیف باشد؟ باید هر بار تلاش کند تا به موفقیتی که می‌خواهد برسد.»