

از بختگی تا رونق

دارا خادم



تأمین اجتماعی (شستا) بود، وضعیت مناسبی نداشت و با توجه به مقدار زبان انباشته، مطابق مقررات و قانون شرکت‌ها، ورشکسته محسوب می‌شد و در واقع، به نوعی آقای دکتر سیامک‌نژاد به‌عنوان مدیر تسویه وارد شرکت شدند. در آن زمان پخش هجرت بالغ بر ۷۰۰ نفر پرسنل داشت که این مسأله موجب

در سال ۱۳۷۸، جناب آقای دکتر سیامک‌نژاد با حکم جناب آقای دکتر مظلومی مدیریت عاملی شرکت پخش هجرت را بر عهده گرفتند و بنده از اولین روز مطابق معمول با ایشان عازم شرکت پخش هجرت در خیابان طالقانی شدم. شرکت پخش هجرت که یکی از شرکت‌های سرمایه‌گذاری

دکتر گفتند: "۳ ماه پیش تسویه حساب کردید و الان من نمی‌توانم کاری کنم." آن‌ها گفتند: "به هر حال ما راضی نیستیم!"

تا دکتر این جمله را شنید، دسته چک شخصی خودش را از کیف درآوردند و مبلغی که در آن زمان کم هم نبود، به هر کدام پرداخت کردند و در آخر به ایشان گفتند من نمی‌خواهم آخرت خود را به دنیای امروزم بفروشم، شما از من راضی باشید. اما لطفاً به کسی از این ماجرا چیزی نگوئید. چون پس‌انداز من محدود است. آن دو هم بسیار راضی و خشنود و دعاگویمان از دفتر خارج شدند.

روز تسویه پرسنل با رضایت کامل به اتمام رسید و حدود دویست نفر از شرکت مستعفی شدند تا شرکت بتواند جان تازه‌ای بگیرد. همچنین با توجه به نام و سابقه نیک آقای دکتر سیامک‌نژاد شرکت‌های تولیدی و وارداتی مهم با شرکت پخش هجرت همکاری خود را دوباره آغاز کردند و یا به‌عنوان طرف تجاری جدید، قرارداد هم‌کاری

پرداخت حقوق ماهانه زیادی می‌گردید و این امر به دخل و خرج شرکت آسیب زده بود.

با شروع کار در وهله اول بنده را به‌عنوان مدیر اداری تعیین کردند. سپس معاونت بازرگانی و فروش و همچنین مسؤؤل فنی شرکت را هم از افراد شناخته شده که قبلاً با ایشان کار کرده بودند، انتخاب کردند.

ایشان از آقای دکتر مظلومی خواستند که فرصت یک ساله‌ای داده شود تا شرایط مالی شرکت را از وضعیت فعلی آن تغییر داده و بیلان شرکت را مثبت نماید.

این کار سخت‌کوشی، تدبیر و پیگیری‌های لازم را می‌طلبد که همه این‌ها جزو ویژگی‌های ایشان بود.

در ابتدای راه تصمیم گرفته شد تا تعداد پرسنل از ۷۰۰ نفر به ۵۰۰ نفر کاهش داده شود که این امر بسیار سخت و هزینه‌بر بود. چون ایشان دستور داده بودند که هریک از کارکنان که قطع خدمت



بستند. یکی دیگر از کارها و اقدامات ویژه جناب دکتر، مأموریت‌های ایشان به همراه معاونت فروش، بازرگانی و بنده به صورت مداوم به شعب گوناگون در استان‌های کشور بود.

این مأموریت‌ها غالباً به صورت زمینی انجام می‌گردید و به این صورت بود که صبح چهار نفره در ساعت چهار صبح قرار می‌گذاشتیم و پس از اقامه نماز در یکی از مساجد تهران به طرف مقصد حرکت می‌کردیم. رانندگی جاده با من بود و آقایان معمولاً جلسات سه نفره کمیسیون خرید را در ماشین و در مدت سفر انجام می‌دادند. به گونه‌ای که لیست‌های متعدد موجودی دارو و درخواست‌ها در داخل ماشین دست به دست می‌شد و بنده هم در حال رانندگی، وقتی به مقصد می‌رسیدیم، اولین کار این بود که لیست درخواست دارو به دفتر مرکزی فاکس می‌شد تا ادامه کار را قسمت بازرگانی انجام دهد.

این مأموریت‌ها معمولاً یک روزه و نهایتاً دو روزه بود و خطرات بسیار داشت که من به دو نمونه از آن‌ها بسنده می‌کنم:

■ یک روز ساعت چهار صبح ماشین‌های خود را در مقابل شرکت پارک کردیم و سوار ماشین جناب دکتر شدیم، نگهبان پرسید ان شاءالله به کدام مرکز خواهید رفت؟ گفتیم تبریز و ارومیه و ایشان ما را بدرقه کردند. پس از اقامه نماز در مسجد به سمت تبریز حرکت کردیم. ساعت حدود یازده در مرکز تبریز بودیم. قرار بود مدیر مرکز ارومیه هم به تبریز بیاید و ایشان را به عنوان مدیر موقت مرکز تبریز معرفی کنیم. کارهای بازدید انجام شد و پس از معرفی، ساعت دو بعدازظهر به سمت ارومیه حرکت کردیم و ساعت شش عصر در مرکز ارومیه بودیم.

پس از بازدید مرکز ارومیه به اتفاق مدیر مرکز جهت صرف شام به یک رستوران رفتیم. ما که از ساعت چهار صبح حرکت کرده و راهی طولانی را طی کرده بودیم دیگر رمقی نداشتیم. مدیر مرکز ارومیه گفت شما غذا هم نمی‌خورید؟ ما خندیدیم. ایشان ادامه دادند من تا به حال این گونه مأموریت نرفتم که در یک روز از دو مرکز بازدید کنم. آن هم به صورت زمینی. آقای دکتر فرمودند با من و تیم من چیزهای جدید خواهی دید. لباس رزم را بپوش و آماده باش.

شب را در هتل ماندیم و صبح زود و مطابق معمول ساعت چهار صبح به طرف تهران حرکت کردیم و حدود ساعت یک به تهران رسیدیم. نگهبان مربوطه گفت شما مطمئن هستید دو تا مرکز تبریز و ارومیه را بازدید کردید و دکتر جواب دادند بله. اگر مرکز سومی هم بود سر راه می‌رفتیم. ■ خاطره‌ای دیگر که نقل آن خالی از لطف نیست این بود که قرار بود به مرکز همدان برویم و از ساخت مرکز همدان بازدید کنیم. وقتی شروع به حرکت کردیم آقای دکتر دستور دادند کمیسیون خرید را شروع کنند. ساعاتی از شروع حرکت گذشت و آقایان مشغول بحث و بالا و پایین کردن درخواست دارو از شرکت‌ها بودند که یک دفعه دیدم در عوارضی ورودی شهر اراک هستیم، به آقای دکتر گفتم می‌دانید کجا هستیم؟ گفتند همدان. گفتم خیر، اراک.

گفتند اینجا چکار داریم؟ گفتم این قدر شما سروصدا کردید من به جای همدان به سمت اراک آمدم. خلاصه مجبور شدیم از راه اراک به همدان که راه بسیار سختی بود، طی طریق کنیم و چند



پنج سال تلاش بی‌وقفه جناب دکتر در شرکت پخش هجرت را تاریخ ثبت کرد. مردی پرتلاش، ساعی، با ایمان و با نیت خوب از یک شرکت ورشکسته، شرکتی پرسود با ذخایر مالی و املاک و مراکز بسیار عالی در سطح کشور تحویل داد. مأموریت این بزرگ‌مرد در سال ۱۳۸۳ در شرکت پخش هجرت به اتمام رسید.

روحشان شاد و یادشان گرامی باد.

ساعتی بیشتر در ماشین باشیم. طی پنج سال عمر مدیریت جناب دکتر سیامک‌نژاد در پخش هجرت مأموریت‌های ایشان هیچ‌گاه قطع نشد. در سال‌های آخر با توجه به ثبات و ارتقای شرکت از رتبه ششم به رتبه دوم در شرکت‌های پخش ایران، مراکز بسیاری در سطح ایران از جمله مرکز رشت، اصفهان، همدان، ارومیه، بابل، شیراز، زاهدان، و تبریز ساخته و بازسازی شدند.