

موقعیت تجار و صاحبان صنایع

در ایران عصر پهلوی

سرمایه خانوادگی خاندان لاجوردی و لاجوردیان

علی اصغر سعیدی

فریدون شیرین کام

فهرست مطالب

پیشگفتار.....	۹
مقدمه.....	۱۳
فصل اول: مروری بر موقعیت تجار در ایران (از قاجار تا پهلوی).....	۱۹
فصل دوم: خاندانی با چهار نسل فعالیت.....	۳۱
خاستگاه اقلیمی خاندان لاجوردی: کاشان.....	۳۱
نسل اول: حاج سیدمحمد نیل فروش «لاجوردیان» (۱۲۴۷ - ۱۳۲۹ هـ. ش).....	۳۴
نسل دوم: حاج سیدمحمود لاجوردی (۱۲۷۴ - ۱۳۶۴ هـ. ش).....	۴۰
نسل دوم: اکبر لاجوردیان (۱۳۰۲ هـ. ش - ..).....	۵۲
نسل سوم: احمد لاجوردی (۱۳۸۸-۱۲۹۹ هـ. ش).....	۵۷
نسل سوم: قاسم لاجوردی (۱۳۰۰ هـ. ش - ..).....	۶۴
نسل سوم: حبیب لاجوردی (۱۳۱۷ هـ. ش - ..).....	۷۷
نسل سوم: دامادهای سیدمحمود لاجوردی.....	۸۷
نسل چهارم: فرزندان احمد لاجوردی: حمید و علی.....	۸۹
فصل سوم: خاندان لاجوردی و اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران.....	۹۶
مجلس وکلای تجار.....	۹۷
اولین اتاق تجاری ایران ۱۳۰۵.....	۹۸
موقعیت اتاق بازرگانی در سال‌های ۱۳۲۱ الی ۱۳۳۲.....	۱۰۱
تأسیس اتاق صنایع و معادن کشور ۱۳۴۱ الی ۱۳۴۸.....	۱۱۲
اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران ۱۳۴۸ الی ۱۳۵۷.....	۱۱۳
فصل چهارم: نوآوری‌های خاندان لاجوردی.....	۱۱۸
علل موفقیت لاجوردی‌ها.....	۱۱۹
استفاده از مدیران: گسست یا گسترش سرمایه‌داری خانوادگی.....	۱۲۴

۱۳۱	مدیریت علمی
۱۳۴	بازاریابی و تبلیغ
۱۳۸	استخدام کارکنان
۱۳۹	نظام شرکت‌های اقماری
۱۵۵	شرکت‌های مربوط به صنایع شوینده
۱۶۳	شرکت کامپیوتری و روش‌های مکانیزه
۱۶۵	توسعه صنایع بهشهر: سرمایه‌گذاری در شرکت‌های ایرانی
۱۷۵	شرکت سیمان غرب
۱۷۷	ناکامی‌های اقتصادی
۱۸۱	رقبای اقتصادی خاندان لاجوردی
۱۸۴	فصل پنجم: ویژگی‌های سرمایه‌داری خانوادگی خاندان لاجوردی
۲۰۰	فصل ششم: منابع تأمین مالی سرمایه‌گذاری
۲۰۱	بانک‌های تخصصی: تأمین‌کننده مالی سرمایه‌گذاری‌های بخش خصوصی
۲۰۸	بانک بین‌المللی ایران و ژاپن
۲۱۰	بانک توسعه و سرمایه‌گذاری
۲۱۲	فصل هفتم: حرکت از تجارت به صنعت
۲۳۰	فصل هشتم: تأثیر سیاست و سیاستگذاری بر صاحبان صنایع
۲۳۷	سیاست‌های کارگری و صاحبان صنایع
۲۴۴	رابطه سرمایه‌داران مدرن و سنتی: برخورد با سوءاستفاده‌کنندگان اقتصادی
۲۴۶	تمایلات سیاسی: سیاست و اقتصاد در ایران
۲۵۲	فصل نهم: فعالیت‌های غیراقتصادی خاندان لاجوردی
۲۵۶	رفتار غیراقتصادی سرمایه‌داران: مؤسسه خیریه بنیاد لاجوردی
۲۶۰	فصل دهم: انقلاب و پایان کار یک خانواده سرمایه‌دار
۲۶۸	فصل یازدهم: نتیجه‌گیری
۲۷۸	منابع
۲۸۶	نمایه

فهرست جداول و نمودار

۱. نمودار چهار نسل فعالین اقتصادی خاندان لاجوردی ۳۶
۲. فهرست اعضای نسل چهارم ۹۴
۳. شرکت‌های تجاری خاندان لاجوردی ۱۱۹
۴. شرکت‌های خاندان لاجوردی بر حسب بخش‌های اقتصادی نساجی، تولیدی ۱۲۰
۵. میزان سرمایه و تعداد شرکت‌های خاندان لاجوردی ۱۴۸
۶. گردش مالی توسعه صنایع بهشهر ۱۶۶، ۱۶۷
۷. شرکت‌های ساختمانی خانواده احمد لاجوردی و خاندان لاجوردی ۱۷۰، ۱۷۱
۸. شرکت‌های منحل شده خاندان لاجوردی ۱۷۸
۹. شرکت‌های منحل شده خانواده احمد لاجوردی ۱۸۲
۱۰. تعداد شرکت‌های فعال خاندان لاجوردی در سال‌های مختلف ۱۸۵
۱۱. نمودار سازمانی گروه صنعتی بهشهر ۱۸۶
۱۲. شرکت‌های خاندان لاجوردی بر حسب بخش‌های اقتصادی ۱۹۳
۱۳. شرکت‌های بخش خدمات و سرمایه‌گذاری خاندان لاجوردی ۲۰۸، ۲۰۹

فصل اول:

مروری بر موقعیت تجار در ایران (از قاجار تا پهلوی)

برای شناخت تاریخی تحولات اقتصادی همچنان که هدف اصلی این کتاب است شناخت فعالان اقتصادی به عنوان فاعلان و کنشگران اجتماعی اهمیت خاص دارد. تعریف تجار به عنوان گروهی که نقش اصلی در اقتصاد بازی کرده‌اند مورد اجماع است. برای شناخت این گروه نخست باید به تعریف و کارکرد آنها پرداخت و رابطه آنها را با سایر گروه‌های اجتماعی، و دولت روشن کرد. واژه "تاجر" را نمی‌توان برای همه نوع کارهای بازرگانی به کار برد. همانند زبان‌های اروپایی این واژه معمولاً برای کسانی به کار می‌رود که تجارت را با مقیاس بالا انجام می‌دهند.^۱ بنابراین در ایران بیشتر این واژه به کسانی اطلاق می‌شده است که عمده‌فروش بوده‌اند.

مسئله دیگری که برای شناخت تجار واقعی لازم است نهادهای نمایندگی آنهاست. تجار مانند سایر پیشه‌وران تشکیل صنف نمی‌دهند و تنها این خرده‌فروشان مختلف بوده‌اند که صنف‌های خود را تشکیل می‌دادند، رئیس انتخاب می‌کردند و مالیات صنفی پرداخت می‌کردند تا کارهای تشکیلاتی، اداری و مالی را در بین خود حل و فصل کنند.^۲ البته چون تجار گروه متجانسی به شمار نمی‌آمدند صنف تشکیل ندادند اما کمک‌های بسیاری به یکدیگر می‌کردند و به‌طور غیررسمی بین خود تعاون و همکاری می‌کردند اما تشکیلات منظمی نداشتند. همچنین تجار در نیمه‌های قرن ۱۹ از میان خود فرد بانفوذی انتخاب می‌کردند که

۱. نگاه کنید به لغت‌نامه دهخدا.

2. Floor, W, 'The Guilds in Iran, an Overview from the Earliest Beginnings till 1972', *Zeitschrift Deutschen Morgenlandischen Dischen Gesellschaft*, Vol. 125, 1975: 99-116

تا تاجرزاده‌ها به خدمت سربازی اعزام نشوند. بنابراین رابطه تجار - به عنوان عمده‌فروشان که بیشتر در کار واردات و صادرات بودند و مستقیماً اجناس را از تولیدکننده خریداری می‌کردند - با سایر صنوف (خرده‌فروشان) از طریق اقشاری مانند دلالان و بنکداران برقرار می‌شد. تجار و بازرگانان بزرگ همه در کار معاملات کلان بودند.^۱ همین امر آنها را از سایر اقشار بازار متمایز می‌کرده است.

در رده‌بندی گروه‌های اجتماعی در ایران تجار همیشه یکی از طبقات برجسته اجتماعی در کنار زمامداران، اشراف، نظامیان و مقامات اداری قرار داشتند. تجار نسبت به دیگر طبقات اجتماعی از اعتبار و احترام بیشتری برخوردار بوده‌اند و عموماً ایشان را مردمی شریف و امین می‌دانستند و به راستگویی و درستکاری نیز مشهور بوده‌اند. اما این به تنهایی دلیل اصلی اعتماد عامه مردم به آنها نبود. دسترسی به منابع مالی نیز یکی از منابع اقتداری آنها به شمار می‌رود. همچنین به غیر از سرمایه مالی که برای آنها تشخیص و اعتبار اجتماعی فراهم می‌کرد دسترسی به منابع فرهنگی نیز بر جایگاه اجتماعی آنها مؤثر بود. بازرگانان از بقیه مردم به استثناء علما و طبقه حاکمه، باسوادتر بودند. در گذشته آنها توان استفاده از حساب سیاق را که نظام خاص نوشتن در معاملات و نگهداری حساب تجاری بود، داشتند. تجار به دلیل ماهیت کارشان (صادرات و واردات) از جمله طبقاتی بودند که با دنیای خارج بیشتر در ارتباط بوده‌اند و به همین لحاظ در کنار نویسندگان و روشنفکران از جمله گروه‌هایی بوده‌اند که واردکننده نوآوری‌ها و مبانی و اصول تجددخواهی به شمار می‌روند و در پذیرش عقاید و اندیشه‌های نوین و نحوه دیگر زندگی از گروه‌های پیشگام بوده‌اند. این مسأله در سراسر سال‌های حکومت پهلوی نیز دیده شده است. به بیان دیگر، بخشی از ارتباطات ایران با کشورهای دیگر از طریق مراودات تجاری و بازرگانی که این گروه برقرار می‌کردند چه در چارچوب فعالین اتاق‌ها و نهادهای بازرگانی و چه

بیشتر از همه مورد احترام بود و او را ملک‌التجار می‌نامیدند.^۱ غفلتی که در تشخیص تجار واقعی شده است تا حدی به برخی ویژگی‌های زندگی تجار برمی‌گردد. به‌طور مثال برخی رفتاری‌هایی که می‌توان با آنها تجار بزرگ را از بازرگانان متوسط تشخیص داد رفتارهایی مانند رفتار مصرفی و غیره است. برخلاف تجار و بازرگانان اروپایی که موقعیت اجتماعی آنها از روی لباس پوشیدن و سایر مصارف‌شان قابل شناخت بود^۲ تجار ایرانی به لحاظ شکل ظاهری از سایر تجار قابل شناسایی نبودند. گروه‌های مختلف تجار لباس‌های یکسانی از پارچه‌های پنبه‌ای می‌پوشیدند.^۳ اگرچه این عدم خودنمایی را برخی به علت نبود امنیت محسوب کرده‌اند.^۴ البته اگر به تحولات اروپا نگاه کنیم یکسانی که در وضع ظاهری افراد در قرن ۱۹ نسبت به قرن ۱۷ و ۱۸ پدیدار شد را تا حد زیادی به ظهور بی‌نظمی‌های اجتماعی نسبت داده‌اند.^۵ اگر آمار ثبت و ضبط شده‌ای وجود می‌داشت امکان تشخیص تجار بزرگ فراهم بود با این حال تجار بزرگ از مالیات و خدمت سربازی معاف بودند. اما معافیت از خدمت سربازی به این خاطر بود که در دوره قاجار تحرک اجتماعی پایین اجازه می‌داد

۱. احترام به چهره‌های بانفوذ ویژگی مهم تجار بوده است. حتی در برخی اوقات که پیر تجار یا ملک‌التجار مورد اعتراض قرار می‌گرفت باز در انتخاب‌های بعدی مورد احترام قرار می‌گرفت و به عنوان ریش سفید به ریاست انتخاب می‌شد. به‌طور مثال عبدالحسین نیک‌پور با تمام مخالفت‌هایی که روبرو بود باز در هنگام انتخاب هیات ریسه اتاق، به ریاست می‌رسید و تنها موقعی کنار گذاشته شد که مقامات دولت، (احتمالاً شاه) به او اطلاع دادند که دیگر در انتخابات شرکت نکند. نگاه کنید به خاطرات قاسم لاجوردی در گفتگو با حبیب لاجوردی، تاریخ شفاهی هاروارد. با گسترش تجارت و تکرر فعالان اقتصادی دیگر از انتخاب تاجران بانفوذ خبری نبود.

۲. نگاه کنید به:

Richard Sennett, *The Fall of Public Man. On the social psychology of capitalisam*, 1978
3. Floor, W., 'The Merchants (tujjar) in Qajar', *Zritschrift Deutschen Morgenlandischen Dischen Gesellschaft*, Vol. 126, No. 1, 1976: 105.

۴. همایون کاتوزیان، اقتصاد سیاسی ایران، نشر مرکز، سال ۱۳۷۳، ص ۱۳.

۵. نگاه کنید به:

Richard Sennett, 1978, p 65.

۱. فلور، ویلهلم، "تجار در ایران عصر قاجار"، ترجمه غلامعلی عرفانیان، شماره اول، بهار ۱۳۵۶،

دانشگاه یوسی، ص ۳۵ تا ۳۷.