

بازخوانی تاریخ پسته کشور بازارهایی که از دست رفت

پسته ایران بهانه ای شد تا بخشی از تاریخ تحولات صادرات پسته ایران را با ایشان مرور نماییم. در این گفتگو بارها از پیشکسوتانی که در ایجاد بازار پسته ایران نقش داشته اند به نیکی یاد می کند و تأکید دارند که: "کسانی که امروز در کار پسته فعالیت دارند باید بدانند که این افراد چه زحماتی برای پسته کشیدند و چه خدماتی داشتند." امید است مجموعه گفتگو های ویژه نامه پسته با فعالان و پیشکسوتان صنعت منجر به بازخوانی بخشی از تاریخ پسته کشور گردد.

حمید فیضی

دبیر انجمن پسته ایران

علی اکبر طاووسیان تاجر خود ساخته ایست که از ۱۶ سالگی وارد فضای کسب و کار و تجارت در بازار تهران گردید. ابتدا با مرحوم حاج مصطفی یزدی زاده که در تجارت خشکبار و بویژه گردو فعال بود، کار خود را شروع کرد. چند سال بعد و در ۱۵ مرداد ۱۳۳۹ خورشیدی به شرکت صادراتی پسته ایران، که تازه تأسیس شده بود، پیوست و تا سال ۱۳۵۷ و به مدت ۱۸ سال در تجارت پسته با این شرکت همکاری کرد و پس از جدایی از شرکت، تاکنون و به مدت ۳۳ سال است که به عنوان حق العمل کار در بازار تهران مستقیماً در کار تجارت پسته فعال هستند. حضور ایشان در شرکت صادراتی



پسته ایران هستند. بازار آمریکا بازار باارزشی است. با اینکه من دیگر در کار صادرات نیستم اما اگر باب آن باز شود وارد میدان می شوم.

شرکت صادرات پسته ایران چند برند هم معرفی کرد.

بله. شرکت در راستای تبلیغ برای پسته دو برند آپادانا و آریا را معرفی کرد که در یکی پسته فندقی مرغوب و در دیگری پسته بادامی اعلاء بسته بندی می کرد. این دو نوع بسته بندی در ابتدا به عنوان کادو و هدیه به سفارتخانه ها، شرکت های خارجی و حتی دربار ارسال می گردید. بعداً شرکت، ماشین آلات برشته کنی و بسته بندی سلوفان و وکیوم را از یک شرکت آمریکایی خریداری نمود و این نوع بسته بندی را به بازار داخل و خارج ارائه کرد. از جمله به مقدار محدود به کشورهای دیگر به ویژه انگلیس نیز صادر کرد. ولی در این زمینه توفیق چندانی نداشت و بعداً این ماشین آلات را به شرکت کشت و صنعت جیرفت فروخت.

چرا صادرات این برندها به مقدار محدود انجام می شد؟

کلاً صادرات پسته شور و فرآوری شده در خارج چندان مشتری ندارد، به دلیل ذائقه مصرف کنندگان، که در هر کشوری مردم ذائقه خود را دارند. تعرفه واردات پسته شور و فرآوری شده هم بالا است. دلیل دیگر آن است که شرکت های خارجی هم به دنبال این هستند که ارزش افزوده این کار را نصیب خودشان کنند.

سابقه شرکت در بازار اروپا به چه سالهایی بر می گردد؟

درست یادم هست که تقریباً ۵ سال پس از آمدن من به شرکت صادرات پسته ایران در حوالی سال ۱۳۴۴ خورشیدی، شرکت، مرحوم آقای ایرج آگاه را که در

جنگ جهانی دوم برمی گردد. در آن زمان بازرگانان سوری از شهر حلب مقدار کمی از این محصول را به آمریکا صادر می کردند. من بر این باور هستم که سربازان آمریکایی که در زمان جنگ جهانی دوم به منطقه و ایران آمده بودند در بازگشت به کشورشان پسته ایران را به عنوان سوغات و ره آورد سفر به آمریکا می بردند و با آشنایی بعضی اشخاص با این محصول، تقاضا برای خرید پسته ایران آغاز شد.

شرکت صادرات پسته ایران از همان ابتدای امر، شعبه ای در نیویورک به مدیریت آقای علی اکبر امین تأسیس کرد که کار بازاریابی و تماس با مشتریان و فروش پسته را پیگیری می کردند. شرکت های خریدار پسته ایران در آمریکا عمدتاً عبارت بودند از: شرکت برادران زالوم (Zaloom Brothers)، شرکت پسته جرمک (Germak Pistachio)، شرکت فیستا (Fiesta Co.) و ایندیوران (Indiran Co.) و در آستانه انقلاب شرکت پارامونت هم از ایران پسته می خرید. در آن زمان ۹۰ درصد صادرات پسته ایران به آمریکا توسط شرکت صادرات پسته ایران انجام می شد.

میزان تولید و صادرات ایران در آن سالها چقدر بود؟

فکر میکنم در اوایل دهه ۴۰ تولید پسته حدود ۵۰۰۰ تن بود که در آستانه انقلاب به ۲۴۰۰۰ تن رسید. میزان صادرات شرکت در آستانه انقلاب حدود ۱۲ هزار تن بود که ۹۰ تا ۹۵ درصد آن به آمریکا صادر می شد.

رقم قابل توجهی است. فکر می کنید پسته ایران هنوز در ذهن آمریکایی ها باشد؟

بله. به طور قطع. من معتقدم هنوز کسانی هستند که دوست دارند پسته ایران را مصرف کنند. من مطمئنم اگر شرایط فراهم شود آمریکایی ها متقاضی

شرکت صادرات پسته ایران از شرکتهایی است که گفته می شود در ایجاد بازار جهانی پسته ایران نقش مهمی داشته و در این زمینه پیشتاز بوده است، شما به عنوان یکی از قدیمی ترین افرادی که با این شرکت کار می کردید چه سابقه ای از این موضوع دارید.

بعد از جنگ جهانی دوم در استان کرمان اقدام به باغ ریزی و توسعه سطح زیر کشت پسته شد. در این راستا می توان گفت مرحوم حاج غلامرضا آگاه پیشتاز این امر و مشوق و راهنمای دیگر افراد در انجام این کار بودند. با توسعه روزافزون باغات پسته، تولید آن از مصرف داخلی فراتر رفت و باغداران را بر این داشت تا به فکر صادرات آن به خارج از کشور بیفتند.

در بدو امر چند خانواده از باغداران که بعضاً در امر تجارت هم فعالیت داشتند هر کدام به طور جداگانه ولی به مقدار کم شروع به صادرات این محصول کردند. پس از مدتی این خانواده ها تشخیص دادند که اگر به صورت متشکل این کار را ادامه دهند به سود آنها خواهد بود. لذا در سال ۱۳۳۸ خانواده های آگاه، مرشد، برخوردار و امین شرکتی به نام شرکت صادرات پسته ایران تأسیس نمودند که مدیریت آن را مرحوم جواد مرشد که به حق می توان ایشان را پدر پسته ایران لقب داد، عهده دار شدند.

همکاری جنابعالی با این شرکت از چه زمانی شروع شد؟

من در ۱۵ مرداد ۱۳۳۹ به این شرکت پیوستم.

سابقه صادرات شرکت به آمریکا به چه زمانی برمی گردد؟

فکر میکنم آشنایی آمریکایی ها با پسته به قبل از

شعبه نیویورک فعالیت داشتند به هامبورگ فرستاد تا در آنجا اقدام به بازاریابی کند. برای این کار پسته فندقی مرغوب و درجه یک در ایران برشته می شد و در محموله های ۵ تنی فله با هواپیما به هامبورگ ارسال می شد. آقای آگاه آنها را در بسته های ۳۰ گرمی سلفوفان در اروپا بسته بندی می کرد و به صورت رایگان در فروشگاهها قرار می داد تا مردم با پسته ایران آشنا شوند.

این اقدام چه تأثیری در توسعه بازار اروپا داشت؟

خیلی مؤثر بود. اگر چه این کار به تدریج انجام شد اما اروپایی ها اصلاً پسته را نمی شناختند. آقای آگاه زحمات زیادی کشیدند. به عقیده من کسانی که امروز در کار پسته فعالیت دارند باید بدانند که باز شدن این بازار بر روی پسته ایران به ابتکار شرکت پسته صادرات ایران و با فعالیت و فداکاری مرحوم آقای ایرج آگاه انجام گردیده است. پس از اقدامات آقای آگاه و آشنا شدن برخی از مصرف کنندگان آلمانی با پسته ایران، فردی به نام مالینوفسکی (Malinowski) در هامبورگ اولین خریداری بود که اقدام به خرید پسته از شرکت نمود و شرکت های دیگر نیز بعداً خریدار پسته و مغز پسته ایران شدند. البته باید بگویم که مرحوم آقای غلامرضا آگاه بنیانگذار این حرکت بودند و قبل از جنگ جهانی دوم به اروپا سفر کردند و فعالیتهایی برای شناساندن پسته به اروپائیان نمودند و پسته را به عنوان هدیه به شخصیت های اروپایی ارائه می کردند. گفته می شود حتی برای تبلیغ، آن را برای هیتلر هم فرستاده بود. اینکه به دست او رسید یا نه نمی دانم.

آیا به کشورهای دیگر هم صادرات می کردید.

در سال ۱۹۶۵ در یک نوبت ۵ تن پسته به شرکتی به نام گوشو (Gosho) در ژاپن صادر شد و مورد قبول واقع شد. این فعالیت ادامه پیدا نکرد چون شرکت مزبور به طور مستقیم در این امر فعالیت نمی کرد. ولی این اقدام باعث شد بابتی در این زمینه باز شود و دیگر شرکتهای ژاپنی نیز شروع به خرید پسته ایران کردند. باید اضافه کنم که یکی از افرادی که تأثیر بسیار مهمی در توسعه صادرات به ژاپن داشت مرحوم آقای اسماعیل رحمانیان بود که برای این کار زحمات بسیاری کشیدند. به لبنان هم صادرات داشتیم اما توفیق چندانی نصیب شرکت نشد. تجار دیگری بودند که به این بازارها صادرات داشتند. در واقع ما از کشورهای مختلف از جمله کشورهای عربی تقاضا داشتیم اما آقای جواد مرشد به ما می گفتند دیگران هم باید سهمی داشته باشند و تقاضاهای وارده از دیگر کشورها را به صادرکنندگان

دیگر ارجاع می دادند. **این فعالیتهای نا زمان انقلاب ادامه داشت. چرا فعالیت شرکت صادرات پسته ایران کاهش پیدا کرد؟**

خوب شرکا به دلیل اختلاف سلیقه هایی که وجود داشت از هم جدا شدند.

آیا این اتفاق تأثیر منفی بر فعالیت های شرکت باقی نگذاشت؟

بله بر فعالیت شرکت تأثیر منفی داشت اما هر کدام از آقایان به طور جداگانه فعالیتهای را ادامه می دادند و با تأسیس شرکتهای جداگانه نقش مهمی در توسعه بازار داشتند. از جمله آقای ایرج آگاه که در اروپا شرکت پسته کوپیر را تأسیس نمودند و با شرکت "آمنی نات" در آلمان مشارکت نمودند و آقای اکبر امین که در آمریکا شرکت هما را تأسیس کردند و فعالیت درخشانی داشتند.

شما تا کی با این شرکت کار می کردید؟

تا سال ۱۳۵۷ خورشیدی. در آستانه انقلاب بود که با موافقت آقای مرشد من هم جدا شدم و کار مستقل را در بازار تهران به عنوان حق العمل کار شروع کردم.

بعد از انقلاب خیلی از افرادی که در کار صادرات بودند عملاً یا از گردونه خارج شدند یا به طور مستقیم کار نمی کردند. چه اتفاقی افتاده بود؟

شرایط تغییر کرد. رفتار مقامات با تجارت به کل غیرحرفه ای شد. برخی از مسئولین به کار تجارت هم به عنوان یک کار انقلابی نگاه می کردند. در صورتی که تجارت با نگاه انقلابی سازگاری ندارد. تجارت یکی کار علمی و حرفه ای است. در آن سالها موضوع پیمان ارزی مطرح شد و عملاً تنها کسانی کار می کردند که می توانستند با آن کنار بیایند.

چگونه می توانستند با آن کنار بیایند؟

یکی از راهها، همکاری صادرکننده با تعاونی های مرزنشینان بود. این تعاونی ها می توانستند کالا را صادر و با ارز حاصل از آن کالاهای مورد نیاز را وارد کنند. خیلی از شرکتهای صادراتی، پسته خود را به این تعاونی ها می فروختند و در دویی آن را دوباره از این تعاونی ها می خریدند و از آنجا مجدداً به کشورهای دیگر و از جمله به اروپا صادر می کردند. صادرکنندگان بایستی ارز حاصل از صادرات را به بانک مرکزی و به قیمت رسمی می فروختند در صورتی که پسته به قیمت تمام شده داخلی تهیه و صادر می شد و این قیمت با قیمت ارز رسمی تفاوت داشت. به طور کلی صادرکننده حتی تا مرز ضرر نیز فعالیتش را ادامه می دهد ولی حاضر نیست ضرر کند و این تفاوت ارز رسمی و قیمت تمام شده

داخلی منجر به ضرر می شد. در آن زمان نقش واسطه ای دویی تازه شروع شده بود. در اوایل دهه ۶۰ دویی یک بیابان بود و توسط ایرانی ها آباد شد. در واقع اگر تجارت را تسهیل کرده بودیم دویی به معنی فعلی وجود نداشت که حالا برایمان شاخ و شانه بکشد. البته این را هم اضافه کنم که این مسئله باعث شد پسته با کیفیت مختلف و توسط افراد غیرحرفه ای صادر شود و حتی در مواردی پایین تر از قیمت معمول به فروش برسد. شرکت صادرات پسته ایران در آستانه انقلاب پسته ۲۴/۲۶ فندقی را به قیمت ۷۴۰۰ دلار هم به آمریکا صادر کرد. در صورتی که در سالهای اول پس از انقلاب به قیمت تنی ۳۰۰۰ دلار هم صادر شد.

سوئیچینگ و سپردن پیمان روبل هم یکی از راههای کار کردن در آن زمان بود؟

بله. ولی خیلی ادامه نداشت و فقط برخی صادرکنندگان توانستند از این روش استفاده کنند.

ورود شرکت تعاونی به صادرات پسته از کی شروع شد؟

شرکت تعاونی قبل از انقلاب و به کوشش آقای دکتر رفیعی که نماینده رفسنجان بود و بعضی از مالکان دیگر تأسیس شد. کارهایی انجام شد اما عمده فعالیت آنها بعد از انقلاب صورت گرفت. نمی دانم از چه طریق، ولی من را به آقای شیخ حسین هاشمیان معرفی کرده بودند. ایشان هم من را به رفسنجان دعوت کردند و از من خواستند که نمایندگی تعاونی را در امر صادرات به عهده بگیرم. دو سالی با آنها کار می کردم. ولی به دلیل اختلاف دیدگاهی که با حاج حسین هاشمیان داشتم از آنها جدا شدم. ایشان اعتقاد داشتند که در رابطه با تجارت باید انقلابی عمل کرد. فکر می کردند که مثلاً باید ۴۰۰۰ تن پسته را یکجا بفروشد. این دیدگاه در مقامات هم بود. خوب به یاد دارم در جلسه ای در وزارت بازرگانی که من هم همراه آقای هاشمیان حضور داشتم به آنها پیشنهاد دادم برای حفظ صادرات مملکت، ارز حاصل از صادرات را از پیمان ارزی مستثنی کنند و به قیمت گرانتر بخرند. بعضی افراد حاضر در جلسه مخالفت کردند و گفتند ما حاضر نیستیم یک ریال از بیت المال را این گونه به هدر بدهیم. به آنها گفتم که این سیاست باعث قاچاق کالا و ارز می شود. اما کسی قبول نکرد و دو سه سال بعد قاچاق پسته رواج پیدا کرد و آقایان برای پیدا کردن راه حل جلساتی تشکیل دادند. در واقع عده ای پسته را قاچاق می کردند و از این طریق یا سرمایه شان را خارج میکردند و یا با ارز حاصل، کالا خریداری و به داخل کشور قاچاق می کردند و از این طریق سود می بردند. دولت بعد از آنکه متوجه قضیه شد به صادرکنندگان

اجازه داد که پیمان ارزی را به بانک فروخته و واریزنامه بگیرند و آن را در بازار به واردکنندگان بفروشند. به تدریج قیمت این واریزنامه ها افزایش یافت و صادرکنندگان از این طریق بخشی از هزینه ها را جبران می کردند.

سینا علی رغم همه این شرایط در اوایل انقلاب سطح زیرکشت زیاد شد و به تدریج صادرات هم توسعه قابل توجهی یافت.

بله. چون آبهای زیرزمینی را بالا کشیدند و باغریزی کردند. باغهای پسته توسعه پیدا کرد، ولی در نهایت منابع زیرزمینی از بین رفت و الان پسته ایران با یک فاجعه روبروست و باغها با خطر خشک شدن روبرو هستند.

سینا صادرات به اروپا تقریباً از صفر در طی دو دهه به رقم قابل توجهی در حدود ۱۰۰ هزار تن رسید و بعد به دلایلی که می دانیم از جمله موضوع آفاتوکسین، کاهش یافت. بعد از گذشت ۱۵ سال از موضوع آفاتوکسین، ما هنوز به طور جدی به بازار اروپا بازنگشته ایم. به نظر شما دلیل آن چیست؟

به نظر من یک بخشی از آن مربوط به آفاتوکسین است، اما بخش دیگر آن سیاسی است. به دلیل روابط ما با آنهاست.

سینا چرا سیاسی؟

ببینید. در یک جلسه ای که اتاق ایران و فرانسه داشت من هم حضور داشتم و سفیر فرانسه کلی در مورد صادرات فرانسه به ایران صحبت کرد. من به ایشان گفتم آقای سفیر اینجا اتاق ایران و فرانسه است، پس سهم ایران چه می شود؟ به او گفتم شما در مورد پسته ایران برخورد تبعیض آمیز دارید و پسته آمریکا را تصادفی چک می کنید و پسته ایران را تماماً چک می کنید. در جواب به مدت ۲۰ دقیقه راجع به حساسیت فرانسه و اروپا در خصوص سلامت مردم صحبت کرد اما اضافه کرد که اگر روابط شما با اتحادیه بهبود باید مشکلات حل خواهد شد.

سینا اما امروز صادرات به اروپا آسان تر شده است. پس از مصوبات کدکس، ۵۰ درصد محموله ها چک می شود. حدود مجاز هم آسانتر شده است.

کدکس مربوط به سال ۲۰۰۸ است. هنوز مدت زیادی از آن نگذشته و از طرفی مسائل سیاسی ما هم حادث شده است. البته دلایل تجاری هم هست. در واقع کشورهای پیشرفته امکاناتی دارند که ما نداریم. با این وجود فکر می کنم تقاضا برای پسته ایران در اروپا افزایش یافته است هم به دلیل کیفیت و مزه پسته ایران و هم به دلیل عملکرد پسته آمریکا در بازار اروپا. شرکت پارامونت تلاش میکند پسته را با برند خودش وارد اروپا کند و اروپائیه از این

موضوع خوششان نمی آید. آنها می خواهند با سلیقه خودشان پسته را عرضه کنند و البته ارزش افزوده را هم نصیب خودشان کنند لذا اگر مسائل اقتصادی و سیاسی ما حل شود مطمئناً بازار پسته ایران در اروپا توسعه خواهد یافت.

سینا یکی از مواردی که در نمایشگاه آنوگا مطرح می شد آن بود که شرکتهای ایرانی قرارداد طولانی مدت نمی بندند و به تعهداتشان هم پایبند نیستند. این موضوع درست است؟

بله. حتماً هست. چون به دلیل تورم داخلی و اخیراً هم نوسانات نرخ ارز کسی نمی تواند قرارداد طولانی مدت ببندد. البته به اعتقاد من در تجارت حرفه ای اگر قرارداد بستنی باید آن را در هر شرایطی انجام دهی. اما متأسفانه عده ای غیرحرفه ای وارد این کار شده اند و چندان به اخلاقیات توجه ندارند.

سینا یعنی چه؟ چه اخلاقیاتی؟

ببینید امروز برخی افراد برای رقابت با دیگران برخی اصول اخلاقی را زیر پا می گذارند.

سینا آیا رقابت چنین رفتاری را ایجاب می کند؟

رقابت در تجارت بازار آزاد یک اصل است که می تواند معقول یا غیراخلاقی باشد. به عنوان مثال عملکرد خوب و ارائه کالا با کیفیت برتر و ارائه آن با قیمت مناسب تر از رقیب، می تواند مورد قبول باشد. ولی اگر رقابت به منظور نارو زدن به دیگران و با هدف ضرر و زیان رساندن و از میدان به در کردن آنها باشد غیراخلاقی به حساب می آید.

سینا واقعیت آن است که در حال حاضر عرضه پسته کمتر از تقاضا است و پتانسیل مصرف نیز خیلی زیاد است. چرا این افراد تلاش نمی کنند بازار جدید ایجاد کنند؟

آن طور نیست که تلاش نکنند. بلکه تلاش آنها ممکن است با عدم توفیق مواجه شود. من معتقدم اگر بتوانیم بازارهای فعلی را حفظ کنیم و صادرات با ریسک کمتری مواجه باشد ما به خوبی می توانیم تولیدمان را صادر کنیم.

سینا آقای طاووسیان اگر اجازه دهید کمی هم به بازار داخلی و به ویژه موضوع حق العمل کاری بپردازیم. اصولاً امروزه تجار زیادی در مناطق تولید پسته فعال هستند با این وجود هنوز هم تعداد زیادی از باغداران محصول خود را برای حق العمل کارها در تهران می فرستند. دلیل آن چیست؟

قبلاً تهران مرکز تجاری بود. وقتی می خواستند از یک شهرستان کالایی بخرند، می آمدند تهران. حتی برای پسته ای که در کرمان و رفسنجان تولید می شد، به تهران می آمدند. بنابراین تولیدکنندگان

سراسرکشور هر چه دلشند به بازار تهران می فرستادند. حق العمل کارهای پسته امانت دار بودند، پسته را می فروختند و درصدی حق الزحمه می گرفتند. الان با وجود آنکه وسایل ارتباطی زیاد شده و شهرستانی ها می توانند به طور مستقیم و از مراکز تولید خرید کنند، ولی هنوز عده ای پسته شان را به تهران می فرستند تا به صورت مدت دار بفروشند. چون وضع مالی این افراد بد نیست و می توانند صبر کنند و پسته را با قیمت گران تری بفروشند. اما در منطقه نمی توانند این کار را بکنند، تجربه نشان داده هر کس در منطقه با مدت بخرد نمی تواند سودش را ببرد.

سینا درصد سود شما چقدر است؟

۲ درصد از صاحب کالا حق العمل می گیریم. در واقع معادل ۲ درصد قیمتی که می فروشیم. یک درصد هم دلال ها برای بازاریابی جنس می گیرند. اینها افرادی هستند که نمونه پسته که به آن مستوره می گویند را از حق العمل کارها می گیرند و برای آن مشتری پیدا می کنند. در گذشته از این یک درصد، ۰/۱ درصد سهم شاگرد حجره بود.

سینا آیا شما با باغدار قرار داد دارید؟

نه، باغدار، پسته را بدون قرارداد به نام ما می فرستد و ما تحویل می گیریم. از جنس نمونه می گیریم و بعد از درجه بندی و انس گیری قیمت گذاری می کنیم و مشخصات پسته و قیمت حدودی را به صاحب کالا اعلام می کنیم. وقتی مشتری پیدا شد، قیمت فروش را به صاحب کالا اعلام و موافقتش را می گیریم و در صورت تأیید باغدار، سه برگ فاکتور (برای مشتری، صاحب کالا و خودمان) صادر می کنیم.

سینا در حال حاضر در سرای امید چند نفر حق العمل کار فعال هستند؟

حجره ها زیاد است. ولی ۷ تا ۸ نفر عمده هستند.

سینا امسال وضعیت پسته در بازار تهران چه طور است؟

امسال جنس زیادی به تهران نیامده، چون محصولی نداشتیم.

سینا آیا فکر میکنید این شرایط مربوط به امسال است یا کلاً فرستادن جنس به تهران کم شده است؟

در واقع تهران از مرکزیت افتاده است و فکر می کنم در آینده پسته کمتری به تهران خواهند فرستاد، چون خیلی از صادرکنندگان راساً در منطقه جنس مورد نیازشان را می خردند.

سینا می توان گفت که آینده حق العمل کاری

پسته در تهران روشن نیست؟

بله. حتی برخی فکر می کنند باید کارشان را در کرمان و رفسنجان ادامه دهند.