

دنیای ساز

ماهنامه انجمن پسته ایران
سال چهارم - مهر ۹۸ - شماره ۴۱

اسدالله عسکراولادی وری سیاست



گردهمایی انجمن پسته ایران - خراسان رضوی

اردیبهشت ۱۳۹۸

AMIN FARMS



طرح شراکتی امین پدیدار

با بیش از ۱۰ سال سابقه اجرا

راه حل مدیریت نوسانات قیمت پسته

باهداف

بالا بردن سرعت فرآوری
جلوگیری از ضرر و زیان اقتصادی باغداران و صادر کنندگان
اطمینان از فروش پسته و دریافت وجه آن
کاهش اضطراب ناشی از نوسانات بازار
افزایش امنیت نگهداری محصول



از شما دعوت می شود به ۲۵۰ باغداری پیوندید که هم اکنون در این طرح مشارکت دارند

رفسنجان، خیابان مطهری، نبش مطهری ۵۲

همراه: ۰۹۱۳ ۱۹۱۲۱۲۱

فکس: ۰۳۴ ۳۴۳۲۲۲۸۶

تلفن: ۰۳۴ ۳۴۳۲۰۵۶۰

website: www.aplgp.com

email: a.alizadeh@aplgp.com

شرکت طلایی سبز زرند

شماره ثبت: ۷۰۰
سهامی خاص



پسته شمارا جهت صادرات خریداریم



آدرس: زرند، کمر بندی رفسنجان
بعد از پمپ بنزین، جنب خیابان عثرت
پلاک ۱، کدپستی: ۷۷۶۱۱۶۵۱۱۸

تلفن: ۰۹۰-۰۳۴-۳۳۴۶۰۴۸۰-۳۳۴۶۰۷۰۰ - سه خط
فاکس: ۰۳۴-۳۳۴۶۰۷۰۰
همراه: ۰۹۱۳۱۹۹۳۰۰۹ - محمدی



Sirjan Bonyad
Agricultural CO.

www.pistachio-tooka.ir

*The superior producer of pistachio in Iran
& the middle East*



شرکت کشاورزی سیرجان بنیاد

آدرس: کرمان-سیرجان-بلوار سید جمال الدین اسدآبادی صندوق پستی شماره ۴۶۱

تلفن: ۰۳۴)۴۲۳۰۱۱۸۳/۴۲۳۰۵۴۳۰

فاکس: ۰۳۴)۴۲۳۰۵۲۴۳



Momtazan Industrial Co.

شرکت صنایع ممتازان



شرکت صنایع ممتازان کرمان

اولین ابداع کننده سیستم فرآوری محصول پسته به روش تمام اتوماتیک و کاملاً بهداشتی با بیش از ۳۰ سال سابقه و تجربه، ترمینال های فرآوری زیر را عرضه می نماید.

- ترمینال های پوست گیری ، پاک سازی، و جداسازی
- ترمینال های خشک کن پیوسته پسته
- ترمینال های برشته کن پسته
- ترمینال های خندان کن پسته (MO)
- ترمینال های مغز کن پسته
- دستگاه تولید باد، مقابله با سرمازدگی



- Pistachio Processing HL 6000 RW
- Continous Moving Drier CMD 8000 Model
- Storag AND Sorting

- A ترمینال فرآوری پسته مدل: HL 6000 RW
- B ترمینال خشک کن پیوسته مدل: CMD 8000
- C ترمینال ذخیره سازی و جداسازی: HL 6000 RW

Email: info@momtazan.com

Email: Tehran_office@momtazan.com

تلفن : ۰۲۱-۷۸ ۱۸ ۷۰-۶۱ ۸۸-۰۲۱ فکس : ۰۲۱-۸۸ ۶۱ ۱۸ ۶۹

تلفن : ۰۳۴-۰۰-۶ ۲۵ ۷۵ ۳۲-۰۳۴ فکس : ۰۳۴-۳۲ ۷۵ ۲۵ ۰۷

دفتر تهران: بزرگراه همت ، خیابان شیراز جنوبی، نبش خیابان علیخانی ، پلاک ۱۲
دفتر مرکزی و کارخانه: کرمان ، کیلومتر ۵ جاده زنگی آباد

Tehran Office: No.12, Corner of Alikhani St, Southern of Shiraz Ave, Hemmat Highway, Tehran- IRAN Tel: (+9821) 88 61 18 70 - 78 Fax: (+9821) 88 61 18 69

Central Office & Factory: 5 th Km of Zangiabad Road, Kerman-IRAN

Tel: (+9834) 32 75 25 00-6 Fax: (+9834) 32 75 25 07

آلیون

Alion®



نام عمومی: ایندازیفلام

نام تجاری: آلیون 50 درصد SC

حاوی: 500 گرم ماده موثر در لیتر

علفکش غیرانتخابی و پیش رویشی از گروه آلکیل آزین

محصول	علف های هرز	مقدار مصرف	مرحله مصرف
نیشکر	باریک برگ و پهن برگ های یک ساله	۱۰۰ گرم در هکتار	قبل از رویش علف های هرز
مرکبات	باریک برگ و پهن برگ های یک ساله	۲۰۰ گرم در هکتار	قبل از رویش علف های هرز
درختان میوه سردسیری	باریک برگ و پهن برگ های یک ساله	۱۵۰ گرم در هکتار	قبل از رویش علف های هرز

تلفن: ۰۵۱ - ۳۸۶۹۶۰۵۷

۰۵۱ - ۳۸۶۵۳۴۶۱

فکس: ۰۵۱ ۳۸۶۵۷۵۱۵-

پرنیان رویش آریا

خدمات فنی و مشاوره‌ای
توزیع نهاده‌های کشاورزی



پرنیان رویش آریا

۹ در بازار پسته سرنوشت ساز نبودم، اما در ستادها و نهادهایی که برای پسته ایران تصمیم‌گیری می‌کردند دخالت و حضور داشتم

۱۱ عسگراولادی از سرای سلیمان خان تا بازار اروپا

۱۵ ناچاراً یک سیاسی بودم

۱۷ من در گذاشتن پیمان نقش داشتم

۱۹ اگر چاه غیرمجاز را ببندیم، مجاز خشک نمی‌شود!؟

۲۳ میراث ماندگار پدر، مراقبت عاشقانه از پسته

۲۶ اسدالله در عرصه جهانی

۲۵ پدرم دقت نظر می‌خواستند و درستی

۲۷ شریک ۶۰ ساله اسدالله

۳۲ عسگراولادی دلش برای صادرات ایران می‌سوخت

۳۵ مرور خاطرات عسگراولادی

۳۷ نقش عسگراولادی در تشکیل انجمن پسته

۳۹ عسگراولادی هیچ‌وقت دبه نمی‌کرد

انجمن پسته ایران:

ماهانامه دنیای پسته

تلفن: ۰۳۴-۳۲۴۷۵۷۴۹
 نمابر: ۰۳۴-۳۲۴۷۸۵۵۳
 نشانی: کرمان-بلوار جمهوری اسلامی
 - خیابان شهید لاری نجفی، (۲۰ متری
 نادر)- کوچه شماره ۲- پلاک ۱۲
 کدپستی: ۷۶۱۹۶۴۳۱۴۹

صاحب امتیاز:

انجمن پسته ایران

مدیرمسئول: انجمن پسته ایران
 سردبیر: ابوالفضل زارع نظری

سایت: www.iranpistachio.org

پست الکترونیکی:

info@iranpistachio.org

انجمن پسته ایران در قبال صحت و سقم
 ادعاهای مطرح شده در آگهی‌ها، هیچ‌گونه
 مسئولیتی ندارد.
 استفاده از مطالب با ذکر مأخذ مجاز است.

هیأت تحریریه:

بهار زندرضوی، سحر نخعی

و حجت حسینی

بازاریابی آگهی‌ها:

فاطمه السادات حسینی صفت

صفحه آرا: نرگس بامری

چاپ: کارمانیا

لیتوگرافی: کتیبه

اسدالله عسگراولادی و رای سیاست

ایشان در مواجهه با چالش‌های صنعت پسته کشور، می‌تواند چراغ راه آینده ما باشد.

در این ویژه نامه به مرور تاریخی فعالیت‌ها، اندیشه‌ها و اثرگذاری اسدالله عسگراولادی بر تجارت خشکبار، خصوصاً پسته و ارتباط وی با انجمن پسته ایران، اتحادیه خشکبار و شورای جهانی خشکبار از زبان افراد مهم و برجسته پسته و خشکبار ایران و جهان پرداخته شده است؛ البته و رای آنچه مسائل سیاسی است.

در مطالعه ویژه نامه پیش رو توجه به دو نکته حائز اهمیت است: ۱- تلاش بر این بوده که از حقایق تاریخی، صرفاً در حوزه فعالیت تجاری ایشان و اثرگذاری وی بر تجارت پسته و خشکبار سخن گفته شود ۲- ممکن است در گفت‌وگوهای انجام شده برداشت‌ها و تفسیرهای مختلفی وجود داشته باشد که مسئولیت آن متوجه مصاحبه شوندگان است.

لازم به ذکر است، در دوره‌های مختلف حضور عسگراولادی در انجمن پسته ایران، دو دبیرکل پیشین انجمن، مجتبی خسرو تاج و حمید فیضی گفت‌وگوهایی با وی انجام داده‌اند که در این شماره با اندکی تلخیص و تنظیم از ماهنامه دنیای پسته اقتباس شده‌اند. همچنین، به سراغ فرزندان وی، امیرعلی و هدی عسگراولادی، همکار ایشان علی اکبر طاووسیان در اتحادیه صادرکنندگان خشکبار، مهدی آگاه، علی نظری و محسن جلال پور از اعضای انجمن پسته ایران و جوزپی کالگانی نایب رئیس شورای جهانی خشکبار رفته‌ایم تا با زوایای فعالیت عسگراولادی آشنا شویم. لازم به ذکر است، ضمن تماس‌های برقرار شده با محمدحسن شمس‌فرد، شریک ایشان در شرکت حساس، امکان گفت‌وگو با ایشان فراهم نشد و از این رو به بازنشر یک مطلب از روزنامه دنیای اقتصاد که به گفت‌وگو با وی پرداخته، اکتفا شده‌است؛ همچنین علی‌رغم پیگیری‌های فراوان، اتاق مشترک ایران و چین پاسخی در این زمینه ارائه نکرده‌است.

در فرهنگ ما یک رابطه محکم بین دو موضوع جامعه و بزرگداشت وجود دارد و در عمده روزهای سال مراسم‌ها و یادبودهای متعددی با مضمون «بزرگداشت» در تقویم‌ها ثبت شده‌است. اما شاید آنچه‌ای که شایسته است به معنا و مفهوم این مسئله توجه نمی‌شود و عمدتاً صورت‌ها و ظواهر بر درک اصل ماجرا پیشی می‌گیرند. حال این سوال پیش می‌آید که در مفهوم این آیین چه نکته‌ای نهفته است؟ در پاسخ باید گفت، اگر با مثبت اندیشی به این موضوع نگاه کنیم، در واقع با به‌جا آوردن بزرگداشت دیگران به نحو شایسته، فضایی خلق می‌شود که می‌توان در آن با نشان دادن اهمیت برخی از وقایع، جنبش‌ها و یا افراد، تجربه کسانی که قبلاً مسیری پیموده‌اند را به خاطر بسپاریم؛ همچنین با یادآوری این تجربیات و بازشدن باب گفت‌وگو، فرصتی فراهم می‌آید تا بتوانیم راهکارهایی را برای ساختن آینده‌ای بهتر برای خود و فرزندانمان پیدا کنیم.

از این رو، ویژه نامه مهرماه ۹۸ انجمن پسته ایران تحت عنوان «اسدالله عسگراولادی و رای سیاست» به بزرگداشت مرد نام‌آشنای صنعت خشکبار ایران که امروز در بین ما نیست، اختصاص یافته‌است. اگرچه بسیاری با شنیدن نام عسگراولادی ممکن است به یاد سیاستمدار معروف کشور بیفتند، اما در ذهن فعالان تجارت ایران این نام تداعی کننده تجارت همراه با سیاست است؛ شاید به این دلیل که ایشان سال‌ها نماینده بنیان‌گذار فقید جمهوری اسلامی ایران در اتاق بازرگانی بودند و داشتن چندین مسئولیت همزمان دیگر، این مسئله را پررنگ‌تر می‌کند؛ مسئله‌ای که خود ایشان هم در گفت‌وگوهایش به آن اذعان دارند. اما عسگراولادی در عرصه تجارت کشور، علی‌الخصوص زیره و پسته فعالیت زیاد و غیرقابل انکاری داشته‌است؛ فعالیت‌هایی درآمیخته با هوش سرشار و حافظه‌ای قوی. بدون شک، خاطرات به‌جامانده از ذکاوت، پشتکار و روحیه خستگی‌ناپذیر

در بازار پسته سرنوشت ساز نبودم، اما در ستادها و نهادهایی که برای پسته ایران تصمیم‌گیری می‌کردند دخالت و حضور داشتم



اولین دبیرکل انجمن پسته ایران، مجتبی خسرو تاج در اسفندماه ۱۳۸۷، یعنی همان سال اول انتشار مجله انجمن، مطلبی تحت عنوان «فراز و فرودهای پسته ایران از زبان اسدالله عسگراولادی» در دو هفته نامه شماره ۴ منتشر کرده است. در گفت‌وگوی منتشر شده، عسگراولادی خودش را معرفی می‌کند و از فعالیت‌هایش در زمینه تجارت پسته می‌گوید. در ادامه، این گفت‌وگوی خواندنی عیناً آورده شده است.

یکی از دوستان نقل قول می‌کرد در جایی گفته‌اید که شما بازار پسته را شکل داده‌اید؟

من به هیچ‌وجه چنین حرفی نزده‌ام، هرگز در شکل دادن بازار پسته داخل و خارج دخالت نداشته‌ام، بلکه گفته‌ام در کنفرانس‌های بین‌المللی برای پسته ایران زحمت کشیده‌ام؛ این حرف را زده‌ام؛ در کنفرانس‌ها، نه در بازارها. یک کنفرانس بین‌المللی نات است، شما می‌دانید، پسته ایران آنجا حضور نداشت. من با فشاری که آوردم پسته را آنجا حضور دادم، کرسی برایش گذاشتیم، کرسی را هم به تعاونی رفسنجان دادیم. گفتم آنها بیشتر از من صادر می‌کنند، انصافاً، با انتخاباتی که در سه دوره شد، نماینده ایران عضو هیئت مدیره شد، نماینده شرکت تعاونی پسته رفسنجان، آقای معاون. آقای معاون هم برای این که در هیئت اجرایی بشود زحمت کشیدم، شکل ندادم، فقط در آن کنفرانس و در کنفرانس‌های بعدی. برای حضور پسته ایران در کنفرانس بین‌المللی زحمت کشیدیم. در بیشتر جلسات

مربوط به «آفلاتوکسین» هم حضور پیدا کردم. در سفر ژاپن با آقای مهندس مجتبی خسرو تاج بودم. در کنفرانس نات، هر ساله شرکت و از پسته ایران دفاع کرده‌ام. برای پسته ایران سه بار به بروکسل رفتم، تمام هزینه‌ها را دادم. اصلاً از کسی هزینه نگرفتم، وقتی آلمان ورود پسته را بست، آقای موسوی سفیر ما بود. هیئت را بردم آلمان، پسته را باز کردیم. اینها را کمک کردم. زیاد زحمت کشیدم، اما هرگز در بازار عامل اصلی من نبودم. من نفر چهارم، پنجم بودم. همیشه هم همین‌طور بوده.

پسته را آقای مرشد قبل از انقلاب شکل داد؛ جواد مرشد. به او باید مدیون باشید، انصافاً. زمانی که آقای مرشد بازار پسته را شکل داد، سطح صادرات من به ۱۰۰ تن نمی‌رسید. اما از همان زمان از همین آقای مرشد - جواد مرشد - تعلیم دیدم. دو، سه بار رفتم نشستم. پدر آقای مهدی آگاه، مرحوم

حاج غلامرضا آگاه است، من دو سه بار با حاج غلامرضا آگاه ملاقات نمودم. دخترشان سرای امید بود، من هم سرای امید بودم. من از اینها تعلیم گرفتم و آموختم. هرگز در بازار پسته سرنوشت ساز نبودم. اما در ستادها و نهادهایی که برای پسته ایران تصمیم‌گیری می‌کردند، در دنیا و در ایران، نظیر آفلاتوکسین و نظیر کنفرانس‌های بازار مشترک دخالت و حضور داشتم. در ستاد پسته وزارت جهاد حضور فعال داشتم. در تأسیس انجمن زحمت زیادی کشیدم. در اتحادیه خشکبار خدمات زیادی انجام دادم. وقتی نایب رئیس اتحادیه بودم، مسائل پسته را از طرف اتاق ایران به اتاق کرمان واگذار نمودم.

در مورد حضور ایران در اجلاس کُدکس حداقل ۲۰ بار با دکتر «کالگانی» رئیس کمیسیون بازار مشترک در رشته خشکبار، به هزینه شخصی تلفن‌های طولانی ۴۰، ۵۰ دقیقه‌ای زده و گفت‌وگو کرده‌ام. نتیجه این تماس‌ها و پی‌گیری‌های مستمر،

منجر به پذیرش نظریات نمایندگان وزارت جهاد، وزارت بهداشت و نماینده اتحادیه صادرکنندگان خشکبار ایران در اجلاس شده است. بخشی از هزینه های حضور نمایندگان ایران را هم اتحادیه صادرکنندگان خشکبار ایران پرداخت کرده است.

اولین بار در چه سالی صادرات داشتید؟

در ۱۳۳۹ یا ۱۳۳۸، اولین صادرات پسته را در سال ۱۳۳۶. صادرات شرکت حساس در زیره از سال ۱۳۳۶ است و بعد کشمش در ۱۳۳۷ و ۱۳۳۸ است. پسته ۱۳۳۹ است. پسته سومین قلم صادراتی شرکت حساس در آن سالها بود.

بالاترین رقم صادراتی تان کی بوده؟

بین سالهای ۸۴، ۸۵، ۸۶

چقدر بوده؟

۱۵ هزار تن، بالاترین رقمی است که در یکسال صادر کردم. حالا دقیقاً نمی دانم، ولی از ۱۵ هزار تن بیشتر بود و از ۱۶ هزار تن کمتر بوده است. یک سال ما فقط

این توفیق را پیدا کردیم. بعد روی مرز

۱۰ هزار تن، ۹ هزار تن، ۸ هزار تن

قرار داشته است. صادرات در مرز

۸ هزار تن تا ۱۰ هزار تن متغیر

بود. یک سال خیلی کوشش

کردم. سه بار صادرکننده نمونه

شدم و سه بار هم فرزندم

امیرعلی صادرکننده نمونه

شده است.

به غیر از پسته و زیره دیگر در

چه زمینه های فعالیت می کنید؟

در کشمش و خرما، به جز خشکبار کار

دیگر نمی کنم.

تناژ زیره چقدر است؟

تناژ بالا ۵۰ هزار تن بوده، ۶۰ هزار تن بوده، امسال ۶ هزار

تن شده، امسال خیلی پایین آمده. صادرات آن هم به ۵ هزار

تن نمی رسد، تولیدش ۶ هزار تن است و خیلی کم است.

ما پیک (حداکثر) ۶۰ هزار و ۵۰ هزار تن را داشتیم. کشمش

هم همین مصیبت را دارد. ما پیک ۱۴۰ هزار، ۱۵۰ هزار تن را

در کشمش داشتیم و امسال پیک ۶۰-۷۰ هزار تن است. آن هم

تقریباً ۶۰ درصد داریم، ۴۰ درصد نداریم.

اتحادیه چند سال است شکل گرفته؟

قدیمی ترین اتحادیه ها، اتحادیه خشکبار و فرش هستند که با

هم شکل گرفتند، تقریباً سال ۱۳۳۸ بود، تقریباً ۵۰ سال پیش.

شما در تشکیل اتحادیه نقش داشتید؟

نه، نقش نداشتم.

کی وارد اتحادیه شدید؟

۱۳۴۵-۱۳۴۴

قبل از انقلاب شما عضو اتحادیه شدید؟

بله، عضو هیئت مدیره اش بودم. آقای مرتضی صادقی من را

به اتحادیه برد. آقای مرشد رئیس اتحادیه بود. آقای مرشد

که گفتم برای اتحادیه خیلی زحمت کشیدند، قبل از ایشان

آقای ملک نیا رئیس اتحادیه بود. اتحادیه از سال ۳۸ و ۳۹

شکل گرفت ولی افرادی که بودند، مثلاً مرحوم آقایان احمد

قاسمیه بود، مختار طسوجی، حسین محمدی، احمد مهدویه،

بابا مهدی زاده، حشمت الله نیایش، اصغر قدس، اصغر افشارنیا،

خیلی زحمت کشیدند. من در سال ۱۳۴۴ عضو شدم. از ۳۹ در

صادرات خشکبار بودم، قبلش در زیره بودم. سال ۳۸، ۳۹ که

شروع کردم، دیدند من جوانی هستم در میدان رقابت.

ناچارند که مرا بپذیرند. آقای صادقی

من را به اتحادیه برد. توی خیابان

بوذرجمهری ساختمان بانک سپه

بود، ساختمانی دارد بالای

بازار آهنگران. من بعد از

انقلاب اتحادیه را بردم به

محل اتاق بازرگانی. برای

اتحادیه در طبقه چهارم اتاق

بازرگانی یک اتاق بزرگ

گرفتم، تا چند سال پیش که

بالاخره با یک فرمول خوبی برای

اتحادیه یک محلی خریدیم. بعد

از انقلاب، چند سال آقای صادقی رئیس

اتحادیه بود. بعد آقای محمدحسن شمس فرد چهارمین یا

پنجمین رئیس اتحادیه شد.

این را هم برای شما بگویم که در آمارهای صادراتی قبل از

انقلاب، سه کالا همیشه در رقابت با یکدیگر بازی کردند:

خشکبار بود، پنبه بود، فرش بود. یک سال پنبه جلو می زد

که به خاطر مرحوم حسین علاقه بند بود، او خیلی برایش

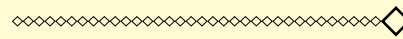
زحمت کشید. گاهی فرش، گاهی خشکبار. این سه کالا

همیشه بالا ایستاده بودند. ۸۰-۷۰ درصد صادرات بین همین

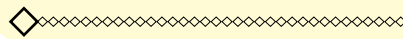
سه کالا بود. مثلاً پوست و سالامبور در درجه بعد بودند، بقیه

مختصر بودند. خشکبار و پنبه و فرش بود که حرف اول را در

قبل از انقلاب می زد.



در ۱۳۳۹ یا ۱۳۳۸، اولین صادرات پسته را داریم. زیره را در سال ۱۳۳۶. صادرات شرکت حساس در زیره از سال ۱۳۳۶ است و بعد کشمش در ۱۳۳۷ و ۱۳۳۸ است. پسته ۱۳۳۹ است. پسته سومین قلم صادراتی شرکت حساس در آن سالها بود.



عسکراولادی از سرای سلیمان خان تا بازار اروپا



برادر بودند، ولی ۴ تا فامیلی متفاوت داشتند؛ امین، مرشد، آگاه و برخوردار. در یک شرکت بودند. من آنجا می‌رفتم و یکی از آقایان مرشد را روزها می‌دیدم، راجع به پسته از آنها سوال می‌کردم. اطلاعات می‌گرفتم. ولی من صادر کننده بزرگ زیره بودم. علاقه پیدا کردم به پسته و حدود سال ۳۷ بود که اولین محموله پسته را از خود آنها خریدم.

چقدر بود؟

۱۰ تن

سرمایه‌اش را از تجارت زیره بدست آوردید؟

نه، نسیه خریدم. اعتبار داشتم، نسیه به من می‌دادند. اصلاً پول ندادم. مثلاً طی سه ماه، دوماه پولش را می‌گرفتند.

این اولین محموله را صادر کردید؟

فرستادم انگلستان.

یادتان می‌آید به چه شرکتی؟

بله، شرکتی بود به اسم «چویس ران». هنوز هم هستند. پدرشان فوت کرده، ولی بچه‌هایشان هستند. هنوز با آنها رفاقت دارم، ولی کار نمی‌کنم. در زیره هم اولین محصول را به کلمبو فرستادم.

بدون سرمایه چگونه این کار را می‌کردید؟

آنوقت تأمین سرمایه اولیه خیلی آسان بود. زیره کیلویی ۱۳ ریال بود. ظرفیت

و حتی دانشگاه حقوق هم می‌رفتم. مطالعات زیادی در مورد حقوق و اقتصاد دارم. رشته اصلی من ادبیات و زبان‌های بیگانه بود. انگلیسی را از دانشگاه شروع کردم. روزها می‌آمدم و کار تجاری جدی در رشته زیره سبز می‌کردم.

در کجا؟

در تهران. در بازار، سرای نقاره‌خانه بود. قبل از اینکه آنجا کارمند شوم، در سرای سلیمان خان بودم. معروف بود به سرای سلیمان خان. سه سال آنجا کار کردم.

در سرای سلیمان خان با چه کسی کار می‌کردید؟

با مرحوم آقای عبدالله توسلی، در نقاره‌خانه هم با ایشان کار می‌کردم.

در آن ایام فقط در زیره سبز کار می‌کردید؟

بله. کار دیگری نمی‌کردم. بعد آمدم سرای مجدیه. سومین جایی است که بودم.

در آنجا هم با حاج آقا توسلی بودید؟

قسمتی را. اواسط کار از ایشان جدا شدم. حدود سال ۳۴ یا ۳۵ از ایشان خداحافظی کردم.

چرا خداحافظی کردید؟

می‌خواستم مستقل باشم. می‌خواستم روی پای خودم بایستم. آمدم سرای امید.

در سرای امید دفتری خریدم و آنجا فعالیت را شروع کردم. در سال ۱۳۳۷ یا ۱۳۳۸ شرکت حساس را ثبت کردم.

تا اینجا هنوز روی زیره کار می‌کردید؟

بله. زیره و کشمش هم وارد شده بودم. هنوز پسته نیامده بودم.

دفتر شرکت حساس کجا بود؟

سرای امید. در سرای امید کسی که رشته پسته را وسیع داشت، آقای مرشد بود. عموی آقای مهدی آگاه. در سال‌های ۳۶، ۳۷ و ۳۸. در این سال‌ها من چون در سرای امید بودم با آقای برخوردار بزرگ و آقای غلامرضا آگاه همسایه بودم. غلامرضا آگاه آنجا شرکت پسته ایران را داشتند. ۴ نفر بودند.

در ویژه نامه تیرماه ۱۳۹۱ انجمن پسته ایران، گفت‌وگویی با اسدالله عسکراولادی تحت عنوان «همه ناگفته‌های سلطان، تحلیل گذشته و امروز پسته ایران در گفت‌وگو با اسدالله عسکراولادی» منتشر شده است.

در این گفت‌وگوی مفصل که توسط حمید فیضی، دومین دبیرکل انجمن انجام شده به چهار موضوع متفاوت پرداخته شده است؛ ۱- چگونگی شروع فعالیت عسکراولادی و نقش وی در بازارهای اروپا و ژاپن، ۲- مشکلات ارزی کشور، ۳- نقش اتاق بازرگانی و انجمن و ماجرای سیاسی بودنش و ۴- تولید پسته و مسئله آب. در این ویژه نامه هر یک از این موضوعات جالب به صورت جداگانه تفکیک و با اندکی تلخیص آورده شده‌اند. در گفت‌وگوی پیش رو چگونگی شروع فعالیت عسکراولادی از سرای سلیمان خان و سپس نقش وی در بازارهای اروپا و ژاپن به قلم درآمده است. اسدالله عسکراولادی مدعی است که بازار پسته ژاپن و مصر را ساخته و یکی از عمده‌ترین تجار در ارسال پسته به اروپا است.

آقای عسکراولادی! لطفاً از خودتان بفرمایید؟

من متولد ۱۳۱۲ هستم. مدرسه ابتدایی که تمام شد به دبیرستان رفتم. دبیرستان را در ۱۳۲۸ تمام کردم و به دانشگاه رفتم. دانشگاه را شب می‌رفتم و روز کار می‌کردم. من از ۱۳۲۸ کار را شروع کردم.

دانشگاه چی خواندید؟

دو رشته خواندم؛ رشته ادبیات و رشته زبان انگلیسی. در کنارش رشته اقتصاد هم بود. ولی امتحان ندادم. آنوقت مثل الان نبود. کلاس‌های دانشگاه، آزاد بود.

من که دانشکده ادبیات می‌رفتم، رشته زبان‌های بیگانه و در کنارش ادبیات ایران را هم می‌رفتم، در فرصت‌ها کلاس اقتصادی

کوچک آن موقع ۵ تن بود که می‌شود ۶ هزار و ۵۰۰ تومان. سرمایه سنگینی نبود. مثلاً ۲-۳ هزار تومان داشتیم، ۲-۳ هزار تومان هم نسبه می‌گرفتم. می‌دادند. خود آقای مرشد هم که در بازارهای کرمان و رفسنجان پسته می‌خریدند، همه را نقد نمی‌دادند. در هر صورت من کارم را از ۵۶ سال پیش شروع کردم.

نقش آقای توسلی در زندگی شما چی بود؟

ایشان دایی من بودند. پدر خانم من هم بودند. ایشان نقشی در زندگی تجاری من نداشتند. در زندگی و ازدواج من داشتند. یکی از دلایلی که من از ایشان جدا شدم این بود که دختر ایشان را می‌خواستم. تا شاگردشان بودم، نمی‌توانستم. باید سر پای خودم می‌ایستادم تا راضی می‌شدند دخترشان را به من بدهد.

فوق‌العاده انسان خوب و آدم وارسته‌ای بودند. در هر استان، در هر شهر یک مسجد ساخته بودند. شاید ۱۰۰۰ تا مسجد ساخته‌اند. در هر شهری می‌رفت یک آب انبار، درمانگاه یا غسل‌خانه می‌ساختند. مسجد و مدرسه می‌ساختند. هر جا یک یادگار دارند. دوتا معمار داشتند، مثلاً ۱۰ هزار تومان بهشان می‌دادند و می‌گفتند برو فلان شهر آنجا مدرسه، مسجد یا هر چیز دیگر که می‌خواهند بسازید، تا تمام نکردید حق ندارید بیاید. اگر پولتان هم تمام شد، بروید پیش یک تاجر و بگویید با من تماس بگیرید. من پول برایتان حواله می‌کنم. شما تهران نیاید.

برادر مرا فرستادند پیش امام و گفتند من می‌خواهم مدرسه فیضیه را بسازم. گفت نه، اعلام کنید به مردم و از هر نفر ۱ تومان بگیرید. بقیه اش را خودتان بدهید. اگر ۱ تومان را نگیرید، نسازید. من می‌خواهم مردم مشارکت داشته باشند. اینکار را کردند. ایشان در تعمیر فیضیه جان خودشان را از دست دادند.

خودشان شب‌های جمعه می‌رفتند قم. یکی از همین شب‌های جمعه در قم سکنه

کردند. نتوانستند به بیمارستان برسند. در کوچه سکنه کردند. خانه آقای قدوسی بودند، از خانه آقای قدوسی بیرون می‌آیند که به مسافرخانه بروند در کوچه سکنه می‌کنند؛ ساعت ۲ نصف شب. وسیله پیدا نمی‌کنند که به بیمارستان برسند و فوت می‌کنند.

در زندگی تجارستان کسی هست که خودتان را قدرتان او بدانید؟

بله. دایی مرحومم حاج آقا توسلی که واقعاً قدرتان ایشان هستم.

در پسته چطور؟

در پسته گفتم، کسی را نداشتیم. فقط آقای مرشد بود که در آغاز کار راهنمایی‌های مهمی به من کردند. آقای برخوردار کار پسته نداشتند. کارخانه‌دار بودند. خانه‌شان در زعفرانیه بود و من محمودیه بودم. صبح‌های زود بیدار می‌شدند و از زعفرانیه پیاده راه می‌افتادند تا ونک و آنجا صبحانه می‌خوردند. من گاهی خودم را در مسیرشان قرار می‌دادم و در راه با ایشان صحبت می‌کردم. خیلی برایم مهم بود. قدرتان ایشان هستم. قدرتان برادرم حاج حبیب‌الله عسگر اولادی هم هستم. ایشان هیچ وقت در کار تجارت نبودند، در کار سیاست بودند، ولی خیلی جاها من را راهنمایی می‌کردند. **به طور کلی، اگر بخواهید چند نفر را در صنعت پسته نام ببرید که در شکل‌گیری و ارتقا آن نقش داشتند، چه کسانی را نام می‌برید؟**

برادران مرشد و آگاهی‌ها را نام می‌برم. اینها خیلی زحمت کشیدند. مرشد و آگاه و بعدش امین. بعد واقعاً ابراهیمی‌ها. نظری‌ها؛ چهار تا برادران نظری بودند؛ حاج محمد نظری، برادرش حاج جواد، حاج محمد حسین و حاج اکبر. در دوره‌ای تعاونی رفسنجان هم زحمت کشید. چه آقای شیخ حسین، آقا شیخ محمد و احمد آقا، اینها هم زحمت کشیدند، باید قدرتان‌شان بود. در بین صادرکننده‌ها، رحمانیان زحمت کشیدند. در کشورهای عربی محمد قدس زحمت کشیدند. در آمریکا امین زحمت کشیدند؛ من ناظر بودم؛ آنجا شرکت‌ها را به ثبت رساندند، هنوز هم هست، ولی کارگاه‌ها را به پارامونت فروختند. فقط باغاتشان را دارند.

اینها همه در پسته زحمت کشیدند. من خودم هم در این ۳۰ سال اخیر خیلی زحمت کشیدم. خیلی برای پسته سفر کردم. شاید حدود ۶ بار رفتم بروکسل. در یکی از سفرها داشتند تحریم را امضا می‌کردند. همه کارهایش شده بود که من با شوخی، کاری کردم که تحریم را گذاشتند کنار. گفتند ۶ ماه به شما فرصت می‌دهیم. ۶ ماه شد ۶ سال. هنر آدم این است که یک طوری حرف بزند که طرف قانع بشود که درست می‌گوییم. این هنر است. من برای پسته زحمت کشیدم. دلم هم می‌سوزد که باید باقی بماند. تا آنجا هم که بتوانم کمک می‌کنم.

بعضاً می‌شنوم که برخی در حال سرمایه‌گذاری در پسته آمریکا هستند. نظرتان در این مورد چیست؟

بله. خیلی از پسته‌ای‌ها در آمریکا سرمایه‌گذاری کردند و باغات پسته دارند، اما من نرفتم.

بعد از اولین محموله پسته‌ای که از آقای مرشد گرفتید کار را چطور ادامه دادید؟

طبیعتاً دیگر آرام، آرام، ۲ تن، ۵ تن، ۱۰ تن از همه می‌خریدیم. محموله‌ها کم بود. بیشتر از ۱۰ تن، ظرفیت پوالم نمی‌رسید.

ولی آرام، آرام خداوند کمک کرد و رشد کردیم تا سال ۱۳۴۰ که در آن سال ایران خشکسالی شدیدی شد. در آن سال زیره سوخت شد، ولی پسته خوب بود. از همان سال‌های ۴۱-۴۲ زیره را کم کردم و پسته را زیاد کردم، تا بعد از انقلاب که من به جایی رسیدم که سالی حدود ۱۸ هزار تن صادرات داشتیم.

در سال‌های اول انقلاب یعنی سال‌های ۵۶-۵۷ صادرات شما چقدر بود؟

۱۰۰۰ تن، ۲۰۰۰ تن. آمدم جلو تا یکسال به ۱۸، ۱۹ هزار تن هم رسیدم.

می‌دانید چه سالی بود؟

یادم نیست. صادر کننده نمونه هم شدم. من سه بار صادر کننده نمونه شدم و پسر هم سه بار صادر کننده نمونه شد.

چرا بعد از آن کاهش پیدا کرد؟

کاهش به خاطر شرایط زمانی بود. هم من پا به سن گذاشتم و هم اینکه مسئولیت در اتاق بازرگانی بالا رفت. من نایب

مرشد بود؛ یکی هم خود من بودم که خیلی نقش داشتم. آقای فرشچیان دیرتر از ما رسید. بعد در سال‌های آخر، آرام آرام محمد حسنی آمد؛ آرام آرام یارمحمدی آمد؛ آقای جلال پور سال‌های بعد آمد، وقتی هم آمد خوب شروع کرد و خوب جلو رفت.

با این وجود ما هیچ وقت به دوران اوج برنگشتیم. چرا؟

اولاً، برای اینکه پسته ما کم شد. سال به سال آمدیم پائین و آمریکا جای ما را گرفت. آمریکای ۵ هزار تنی، الان ۵۰ هزار تن شده است.

به نظر می‌رسد که اخیراً اروپایی‌ها مجدداً به پسته ایران متمایل شده‌اند؟

به خاطر اینکه آمریکا یک اشتباهی کرد. پارامونت یک سیاستی را به خرج داده و می‌خواهد به سوپر مارکت‌ها وارد شود. در جاهای مختلف اروپا، کارگاه بودادن و بسته‌بندی گذاشته است؛ در بلژیک، در مسکو، در ایتالیا و... در ناپل ایتالیا گذاشته. پسته خام را به آنجا می‌برد و در آنجا بو می‌دهد و مستقیم به سوپر مارکت‌ها می‌فروشد.

ایرانی‌ها چگونه باید از این فرصت استفاده کنند تا مجدداً به این بازار برگردیم؟

خیلی برگشت پیدا کردیم. ما امسال امید به هیچی نداشتیم اما ۲۰ هزار تن صادر کردیم.

پس افق را خوب می‌بینید؟

بله. اگر محصول خوبی داشته باشیم، سال آینده حداقل ۴۰ هزار تن به اروپا می‌فرستیم.

الان فعالیت شما در زیره کمتر شده است؟

فعالیت دارم، ولی زیره نیست. ۲-۳ خریدار دارم که حفظ کرده‌ام. زیره پارسال کیلویی ۷ هزار تومان شد، الان دنیا می‌گوید ۴ هزار تومان. ما هنوز می‌گوییم ۵ هزار تومان. به خاطر همین بی‌ثباتی در نرخ ارز، رقابت نیست.

بازاری هم بوده که شما در ساخت و معرفی پسته ایران در آنجا نقش داشته‌اید؟

بله. زاپن یکی از بازارهایی است که من

۵۰ تومان است. گواهی می‌خواستند. ما پیش آقای وزیر رفتیم که گواهی بده که ۷ تومان کنار ۵۰ تومان است و ۵۰ تومان رسمیت دارد. آقای قاسمی قبول نکرد. آمریکایی‌ها هم به دادگاه رفتند و علیه ما رأی گرفتند، درست معادل این تفاوت را ۳۰۰ درصد گمرکی برای ما اضافه کردند. به هر صورت صادرات پسته ما به آمریکا قطع شد. وقتی قطع شد، رفتیم سراغ اروپا و با سرعت اروپا را توسعه دادیم. نمونه را راندم می‌گرفتند و گواهی استاندارد ما را هم قبول می‌کردند.

وقتی رسیدیم به اوج یعنی ۶۰-۷۰ هزار تن، تازه آمریکا آمد. محصول آمریکا ۲۰ هزار تن بود و محصول ما ۱۰۰ هزار تن بود. آنها رفتند و موضوع افلاتوکسین را مطرح کردند؛ حق هم داشتند. پسته ما افلاتوکسین داشت ولی اروپا اهمیت نمی‌داد. آزمایش کردند و پسته‌های ما رد شد. علت هم این بود که پسته‌ها کهنه می‌شد. هر چقدر هم ما فریاد می‌زدیم، فایده نداشت. بعضی از صادرکننده‌ها پسته را می‌خوابانند و سال بعد می‌فرستادند. خوب این پسته کهنه می‌شد. ریجکت‌های ما به ۲۵ درصد رسید و جلوی پسته ما را گرفتند. صدمه از آنجا شروع شد. رفتیم درست کردیم، خیلی هم زحمت کشیدیم. اما اثر خودش را کرده بود؛ نصف از آمریکا می‌خریدند و نصف از ما. سقوط کردیم. از ۶۰-۷۰ هزارتن رسیدیم به ۳۰-۴۰ هزار تن. پارسال ۲۵ هزار تن بود و امسال ۱۸ هزار تن.

می‌توانید چند نفر را نام ببرید که نقش و سهم مهمی در توسعه صادرات به اروپا داشتند؟

یکی همین شرکت تعاونی پسته‌کاران رفسنجان بود که واقعاً نقش داشت؛ آقای عباس رسول‌زاده بود؛ آقای محمدعلی فرشچیان تازه وارد شده بود؛ اسماعیل رحمانیان بود؛ محمد قدس بود؛ اصغر قدس بود؛ اینها خیلی زحمت کشیدند. آقای مرتضی صادقی بود؛ احمد قاسمی بود که پسرش را فرستاد آلمان؛ علی اکبر کاظمی بود، البته پسرانش بودند؛ محمد کاظمی؛ مسعود مرشد، پسر آقای جواد

رئیس شدم. بعد رئیس اتاق چین شدم. بعد رئیس اتاق استرالیا و روسیه شدم. کار اجتماعی هم زیاد شد. من الان ۴ تا اتاق را اداره می‌کنم و یواش یواش به کسب و کارم نمی‌رسیدم.

اگر تاریخ صادرات پسته ایران به اروپا را نگاه کنید می‌بینید در طی ۲۰ سال ما به صادرات حدود ۱۰۰ هزار تن می‌رسیم، یعنی از ۱۹۷۵ تا ۱۹۹۶.

نه، ما بیشتر از ۶۵ هزار تن به اروپا صادرات نداشتیم.

رسیدن به این عدد چطور اتفاق افتاد؟

دو دلیل داشت. همان‌طور که می‌دانید پسته در داخل کشور رشد کرد. اول انقلاب ۱۰ هزار تن تولید داشتیم. سال به سال این تولید بالا رفت. باید برای این محصول بازاریابی می‌کردیم. مرکز بازاریابی اروپا بود. نقاط دیگر خیلی پسته نمی‌خوردند. در روسیه اصلاً نمی‌دانستند پسته چیست. در چین هم نمی‌دانستند. پسته در اروپا و کشورهای غربی و آمریکا مصرف داشت. صادرات به آمریکا بعد از انقلاب آرام آرام محدود شد. از ۱۰ هزار تن صادرات قبل از انقلاب، نصفش به آمریکا می‌رفت. بعد از انقلاب تا چند سال پسته به آمریکا می‌رفت، تا وقتی که آن تصمیم بد در زمان ریاست آقای قاسمی بر بانک مرکزی با نهایت تأسف گرفته شد. آن تصمیم چی بود؟

پسته ما داشت خیلی طبیعی می‌رفت. نرخ رسمی دلار ما ۷ تومان بود. به دلیل بحران‌هایی که پیش آمد، نرخ دلار در بازار آزاد به ۵۰ تومان رسید. بابت ارز حاصل از صادرات بانک مرکزی ۷ تومان به ما می‌داد و ۵۰ تومان هم گواهی‌نامه را می‌فروختیم. در واقع وقتی پسته را صادر می‌کردیم جواز را به وارد کننده می‌دادیم و وارد کننده از محل آن جواز به ما ۵۰ تومان می‌داد. پس نرخی که بدست می‌آوردیم ۵۵ تا ۶۰ تومان بود. در آمریکا علیه ایران شکایت کردند و گفتند که ایران دامپینگ می‌کند، چون قیمت یک کیلو پسته در بازار ایران را به نرخ ارز رسمی ۷ تومانی حساب می‌کردند و می‌دیدند این قیمت بالاتر از قیمتی است که پسته در آمریکا عرضه می‌شود. ما هم می‌گفتیم نرخ دلار ۷ تومان نیست،

ساختم. پسته آنجا نمی رفت.

آقای رحمانیان هم در ژاپن خیلی سهم

داشتند.

بله. ولی در استرالیا بیشتر سهم داشت تا ژاپن.

ایشان قبل از شما وارد ژاپن شد یا برعکس بود؟

من قبل از ایشان وارد شدم. ایشان به استرالیا قبل از من وارد شد و نقش مهمی داشتند در بازار استرالیا. من بزرگ‌ترین صادرکننده زیره به ژاپن بودم و زیره‌های‌ها را تشویق به پسته می‌کردم. رحمانیان اصلاً آن طرف را نمی‌شناخت. بازار سنگاپور را من برای پسته ساختم.

الان هم پسته ایران به آنجا می‌رود؟

نه. مالزی یک کمی می‌رود. بازار مصر را هم من ساختم. بزرگ‌ترین خریدار مصر از من می‌خرده؛ هنوز هم بازار را حفظ کرده‌ام. در بازار مکزیکی من سهم مهمی دارم؛ هنوز از من می‌خرند. برای پسته ایران ۱۵ درصد سود بازرگانی گذاشته‌اند و برای آمریکا ۵ درصد. اختلاف داریم، ولی هنوز ناچاراً رقابت می‌کنیم.

این طوری که ضرر می‌کنید.

جبران می‌کنیم. من خیلی جاها ضرر می‌دهم؛ مجبورم. من ۵ تا شعبه در خارج از کشور دارم؛ همه ضرر می‌کنند، ولی حفظ کردم.

تا کی می‌خواهید این ضرر را تحمل کنید؟

تا هر وقت؛ از جای دیگر در می‌آورم. از چین و روسیه در می‌آورم. در مجموع حساب می‌کنم. بازارم را نمی‌توانم از دست بدهم. باید حفظ کنم.

این درست است که شما هنوز یکی از عمده‌ترین صادرکنندگان به اروپا هستید؟

بله، هستم.

کنترل‌های سخت را چطور مدیریت می‌کنید؟

این جزو اسرار من است. مدیریت می‌کنم. الان در همین موقعی که پسته دچار اشکال شد، من نزدیک ۲ هزار تن

پسته در اروپا داشتیم. هیچ کس نداشت.

منظورتان از «این موقع» چیست؟

از فروردین تا حالا که قیمت‌ها بالا رفته.

مشکلی در فروش نداشتید؟

همه را به بهترین شکل فروختم. الان پسته‌ام تمام شده‌است. من ظرف ۴۵ روز تا ۲ ماه اخیر، ۲ هزار تن پسته به اروپا فروختم.

چرا بقیه نمی‌توانند در آنجا مثل شما فعال باشند؟

کلیات این است که من بالای سر جنسم هستم. ۱۵ روز در ماه سفر می‌روم. من به خریدارم گفتم، شعار من این است که تا آخرین کیلوی مصرف ضامن هستم. تا کسی کلیم (شکایت) می‌کند و می‌گوید جنست بد است، پا می‌شوم و می‌روم و اگر حق با او باشد بهش می‌دهم.

از چه نظر بد باشد؟

کیفیت!

کیفیت شیمیایی یا فیزیکی؟

فیزیکی. شیمیایی وجود ندارد. کسی به شیمیایی اهمیت نمی‌دهد.

اما اروپا به شیمیایی خیلی حساس است.

شیمیایی وقتی است که کالا ریجکت شود و کالا برگردد. وقتی پاس شد که می‌رود. وقتی از نظر شیمیایی ریجکت شد که حق ندارید بفروشید.

۲ هزار تن که عدد خیلی بالایی است و برگشت آن می‌تواند خیلی به شما

آسیب بزند. چگونه مدیریت می‌کنید که از لحاظ شیمیایی پاس می‌کنید؟

آن دیگر زرنگی من است. پاس می‌کنم که نه. من جنس را با دقت و با کیفیت بالا می‌خرم. تقلب نمی‌کنم. آنجا اصلاً اهل تزویر نیستیم. الان شما می‌دانید که ژاپن بهترین جاست، ولی من به آنجا صادر نمی‌کنم، ولی پسرم صادر می‌کند. ۵۰۰ تا ۱۰۰۰ تومان در کیلو خرج می‌کند. پسته را باب ژاپن سورت می‌کند و پسته‌اش پاس می‌شود. من اگر بفروسم پاس نمی‌شود.

این کار اقتصادی است؟

بله، چاره ندارد. بازار ژاپن را حفظ کرده‌است. غیر از او، از کسی نمی‌خرند.

برای اروپا چقدر باید هزینه کنید؟

تقریباً ۳۰۰ تومان در کیلو باید هزینه کنیم تا پسته باب اروپا بشود. من هم ریجکت دارم، مثل همه. ساماندهی ریجکت مهم است. اگر بتوانید ریجکت را از اروپا بیرون بیاورید و به جایی دیگر ببرید، هزینه‌هایش کم می‌شود. قانوناً، حتماً باید آن پسته را به ایران بیاوریم، ولی ما نمی‌آوریم. بهداشت هم می‌گوید شما اجبار دارید آن را به ایران بیاورید، ولی ما نمی‌آوریم. می‌گوییم چنین قانونی نداریم.

اصولاً شما دیدگاه‌تان راجع به کنترل چیست؟

کنترل باید باشد، ولی من به کنترل استاندارد معتقد نیستم. به کنترل بهداشت برای اروپا معتقد هستم که هر جنس آشغالی نرود اروپا که در دسر برایمان درست کند. در اروپا کنترل بهداشت را ضروری می‌دانم و کنترل صادرکنندگان را ضروری‌تر می‌دانم. صادرکننده‌هایی که به وضعیت اروپا وارد نیستند، حق ندارند به اروپا صادر کنند؛ نباید اجازه بدهند.

چطوری؟ مکانیزمش چیست؟ چه معیاری دارد؟

معیارهای زیادی دارد، ولی نمی‌توانم بگویم؛ حق ندارم بگویم؛ قانوناً نمی‌توانم بگویم. اما به استاندارد هیچ اعتقادی ندارم. استاندارد یک ورقه باطل و بی‌خاصیت است، از اینجا تا مرز است، از مرز به بعد پاره می‌کنیم و می‌ریزیم دور.

جایگزینش چیست؟

استاندارد برند آدم است. انجمن شما این قدرت را ندارد، اتحادیه هم ندارد که اگر صادر کننده‌ای سه بار کلیم شد اجازه ندهند دیگر صادر کند.

گفته می‌شود مهم‌ترین مانع در بازار پسته اروپا آن است که ایرانی‌ها نمی‌توانند قراردادهای طولانی مدت ببندند و بعضاً به تعهداتشان عمل نمی‌کنند؟

بله. موانع بیشتر پولی است. به‌خاطر ترس از نرخ ارز نمی‌توانیم قرارداد ببندیم. اگر نرخ ارز ثبات پیدا کند، قرارداد می‌بندیم.

ناچاراً یک سیاسی بودم



عسگراولادی بر کنترل استاندارد معتقد نبود و آن را یک ورق باطله بی‌خاصیت می‌نامید، البته در گفته‌هایش کنترل بهداشتی برای اروپا را برای جلوگیری از ورود هر پسته‌ای به اروپا لازم می‌دانست. همچنین، وی گفته بود که کنترل صادرکنندگان در این بازار مهم‌تر از استاندارد است تا هر کسی نتواند به اروپا پسته بفرستد. پیشنهادش هم این بود که اگر از هر صادرکننده‌ای سه بار شکایت شد، دیگر به او اجازه صادرات ندهند، اما این پیشنهاد تاکنون هیچ مجری نداشته است و عسگراولادی بر این باور بود که انجمن پسته ایران و اتاق بازرگانی ایران این قدرت را ندارند که این کار را انجام دهند، اما باید اجازه بگیریم که صادرکننده‌ها اجازه اتحادیه خشکبار را داشته باشند و باید اتحادیه خشکبار پروانه بهشان بدهد. علاوه بر این، عسگراولادی درباره سیاسی شدنش هم نکات قابل توجهی بازگو می‌کند. در ادامه، نقطه نظرات وی در این زمینه را می‌خوانید.

آقای عسگراولادی! اتحادیه خشکبار با اینکه ۵۰ سال سابقه دارد، اما در این مدت نتوانسته کنترلی روی تجار داشته باشد؟

چرا. در دوره‌های مختلف تفاهم کردیم و به نتیجه رسیدیم. در مورد معاملات با روس‌ها قبل از انقلاب با تفاهمی که ۵-۶ تا صادر کننده داشتیم تفاهم کردیم و به نتیجه هم رسیدیم. برای کیفیت کالاهایمان کنترل‌های خاصی گذاشتیم که در روسیه دچار اشکال نشود.

آیا بعد از انقلاب مشابه چنین اتفاقی را به یاد دارید؟

نه. برای اینکه قوانین بعد از انقلاب آزادی داد. شورای نگهبانی بوجود آمد که نمی‌گذاشت. حتی در دوره‌ای کارت بازرگانی

را باطل کردند. زمانی آقای عابد جعفری گفت کارت لازم نیست. ۳۶ میلیون ایرانی می‌توانند کار تجاری کنند. وقتی کارت را از بین بردند، کنترل‌ها از دست رفت.

آقای عابد جعفری چکاره بودند؟

وزیر بازرگانی بود. از ۱۳۶۲ تا ۱۳۶۸. در این ۶ سال صادرکننده‌ها خیلی صدمه دیدند. اتاق بازرگانی صدمه دید. اتاق خیلی ضعیف شد. من در آن دوران نایب رئیس اتاق بودم. خیلی اذیت شدم. همه درآمدها صفر شد.

الان کارت بازرگانی هست. از این کارت بازرگانی چگونه می‌شود استفاده کرد؟

به راحتی می‌شود. ۲ نوع کارت هست، کارت عضویت و کارت بازرگانی. کارت عضویت را باید باطل کنیم. کارت بازرگانی باید برای کسانی باشد که تجارت خارجی دارند. اگر برایش کلیم بیاد، کلیم‌ها را یک کمیته بررسی کند و کارتش را باطل کند یا کارتش را تعلیق کند.

الان که اتاق کمیته داوری دارد.

داوری آن، ارزش ندارد. داوری فقط وقتی کسی شکایت کرد رسیدگی می‌کند و پول می‌گیرد.

یعنی هیچ سیستم نظارتی نداریم؟

چرا داریم، ولی هیچ ارزشی ندارد. ببینید اتاق یک سازمان درآمدزا برای خودش

درست کرده. اتاق باید خدمتگزار باشد. الان اتاق دارد می‌رود مجلس که مثلاً از هر صادرکننده و واردکننده یک درصد بگیرد. این یک سیستم درآمدزایی است. یک خرج عریض و طولیلی درست کردند. من الان اتاق را نمی‌پسندم.

خوب باید درآمد باشد تا بتوانند خدمت کنند؟

درآمد در حد هزینه. اتاق هزینه‌ای ندارد.

ایجاد همین مکانیزم‌های نظارت و کنترل هزینه دارد.

نظارت باید مردمی باشد. نظارت تعزیرات نتیجه نمی‌دهد، آدم را به سمت کارهای غیرمجاز می‌برد. نظارت‌های مردمی این است که اگر واقعاً جنس من خراب است و مشتری کلیم کرد، خسارتش را بدهند.

تا آنجایی که من می‌دانم در همه جای دنیا برای جنسی که به صورت فله است، نمونه رد و بدل نمی‌کنند. درست است؟

برندها این‌طوری است. غیر برندها این‌طوری نیست.

شما نمونه می‌دهید یا نه؟

همه جا نه. بعضی جاها که جدید است می‌دهم. برند من را خیلی‌ها می‌شناسند، نمونه احتیاجی ندارند. صبح دوشنبه یک بخش‌نامه می‌کنم به همه دنیا. این بخش‌نامه من خریدار دارد.

منظور من در مورد
محموله است؟

اطلاعات می‌دهم. وقتی
من می‌گویم ۲۴ - ۲۲

همه چیز را می‌دانند.

فرقی نمی‌کند به کدام مقصد می‌فرستید؟

کسی که صاحب برند شد، می‌شناسندش. مثلاً وقتی به چین می‌گویم ۳۲-۳۰، او برند من را می‌داند. دیگر احتیاجی ندارد که توضیح بدهم یا نمونه بفرستم.

سیاست در تجارت شما تأثیر گذاشته است؟

بله. خیلی. چون وقتی من نماینده امام در اتاق بازرگانی شدم، بالاخره آدمی سیاسی شدم. ناچاراً یک سیاسی بودم.

از این موقعیت در تجارت‌تان استفاده نکردید؟

نه. هرگز.

پس سیاست در کجای کار شما تأثیر گذاشت؟

تأثیر برای مملکت.

در کار تجارت شما عرض می‌کنم؟

نه. تأثیری نداشت. هیچ وقت. ولی راهنمایی‌هایی که از نظر سیاسی به من می‌کرد، اهمیت زیادی داشت. من هرگز در اتاق بازرگانی برای خودم کاری نکردم. نیاز نداشتم.

خیلی‌ها می‌گویند حضور در اتاق بازرگانی یعنی دسترسی به اطلاعات. درست است؟

اطلاع بله. ولی اتاق در کار پسته من اصلاً هیچ خاصیتی نداشت.

من این جمله را از خود شما شنیدم که به نقل از کسی گفتید من هنرم این است که زودتر از دیگران مطلع می‌شوم، زودتر از همه تصمیم می‌گیرم و بر تصمیمم پایبندم. درست است؟

بله. ۶۰ سال پیش من ۱۸ سالم بود، رفتم نیویورک. دومین سفر خارج از کشورم بود. وقتی رفتم نیویورک ساختمان بزرگ امپایر استیت را دیدم که پدر یا پدربزرگ راکفلرها ساخته بود. پایین این ساختمان یک مجسمه گذاشته بودند که این سه جمله زیر آن نوشته شده بود.

اینکه شما سال‌ها نماینده امام در اتاق بودید منجر به این نشد که شما زودتر از خیلی‌ها مطلع بشوید؟

نه، هرگز. برای اینکه در اتاق کار پسته وجود نداشت.

در مورد تجارت چطور؟

من به غیر از کار پسته کار دیگری نمی‌کردم. اتاق بیشتر برای تولید کارخانه‌ها بود. من کارخانه نداشتم. تولید نداشتم. اطلاع پیدا می‌کردم، ولی برای تولیدکننده‌ها، نه برای خودم. من خودم یک رشته باریک زیره و کشمش داشتم که هیچ‌گونه اطلاعاتی در اتاق در این رابطه‌ها نبود که من استفاده یا سواستفاده کنم. من همراه وزرا می‌رفتم، ولی هرگز حرف از پسته نمی‌زد.

چرا، گاهی مثلاً می‌رفتیم پیش نخست وزیر چین، همراه نخست وزیر کشور بودم یا رئیس جمهور، شوخی می‌کردم می‌گفتم من یک خواهشی دارم، به چینی‌ها توصیه کنید روزی یک کشمش بخورند. هرگز برای خودم در هیچ هیئتی کار نکردم. هیئت‌ها وقتی می‌آمدند و می‌گفتند رشته پسته، هرگز من نمی‌رفتم. هیچ وقت هم از اتاق هزینه نگرفتم. همه را خودم می‌دادم. ناهارم را خودم می‌خریدم. پول سفرم را خودم می‌دادم. هرگز از بودجه اتاق استفاده نمی‌کردم، ولی حالا این‌طور نیست، همه از بودجه اتاق استفاده می‌کنند. من حرام می‌دانستم. مگر اینکه کارمند اتاق باشد. تنها چیزی که برای آن در اتاق پول نمی‌دادم، چایی بود که می‌خوردم. من الان ۱۰ سال است که در اتاق نیستم.

شرایط تجاری دنیا در این ۱۰ سال با اوایل انقلاب خیلی فرق می‌کند؟

نه. برعکس بود. داشتن، ضد ارزش بود. من رفتم پیش معاون بازرگانی وقت که شهید شد. خدا بیامرزدش. می‌گفت من دلم می‌خواهد در این خیابان طالقانی به هر تیر چراغ یک طناب آویزان کنم و شما را و هر کسی که در بازار است را آویزان کنم. داشتن، ضد ارزش بود. الان، آقای جلال پور در اتاق است. چه اطلاعاتی برای خودش بدست می‌آورد؟! اگر یک سال دیگر در اتاق بماند کار پسته‌اش لطمه می‌خورد.

یکی از بدترین جاهایی که ناسپاس هستند، همین تشکیلات است؛ چه اتاق، چه وزارت‌خانه‌ها. هر چه بیشتر خدمت کنید، بیشتر ناسپاسی می‌بینید. آقای خاموشی ۲۵ سال آنجا خدمت کرد، الان کجاست؟! اصلاً قدرش را نمی‌دانند. قدردانی نمی‌کنند.

قدردانی که قطعاً باید باشد، اما باید به گردش نخبگان هم فکر کرد.

بله. ولی قدرشناسی فرق می‌کند. سالی یک‌بار یک مهمانی بگیرند؛ صدایش کنند؛ قدرش را بدانند؛ این پیشکسوت ماست؛ زحمت کشیده است؛ این را می‌گویند سپاس. سپاس این نیست که هر روز آنجا باشد. اتاق یک کتاب منتشر کرده و کلی هزینه کرده ۱۲۷ سال تاریخ اتاق را نوشته است. ۲۷ سال ما بودیم، یعنی ۲۵ درصد بودیم، ۲ درصد هم قید نشده است. این ناسپاسی است. تنها من نبودم. حدود ۸ نفر بودیم. علی حاج ترخانی بزرگ‌ترین خدمت را به اتاق کرد، اسمش در کتاب نیست. مصطفی عالی نسب بزرگ‌ترین خدمت را کرد، ولی اسم‌شان نیست. همه فوت کردند. اینها را ما می‌گوییم ناسپاسی. پول بیت‌المال را هدر کردن. من در تمام مدت یک بار وام از طریق اتاق نگرفتم. به بانک هم بدهکار نیستم.

چرا؟

دوفلسفه دارم. فلسفه اول این است که وقتی از بانک پول می‌گیرم باید ۱۰ درصد، ۲۰ درصد سود بانک را بگذارم کنار. من که آن قدر کار نمی‌کنم. دوم اینکه من به عنوان مسلمان یا اعتقاد دارم یا نه. اگر اعتقاد دارم، نزول دادن و گرفتن، هر دو اشکال دارد. من اول انقلاب سال ۵۷-۵۸ هیئتی را به عراق بردم. رفتیم داخل حرم امام علی (ع)؛ استاندار و فرماندار همه آمدند و گفتند امشب ما به شما اجازه می‌دهیم که ساعت ۱۲ بروید داخل ضریح. ۱۰ نفر از همکاران‌تان را انتخاب کنید. قرعه انداختیم نام من هم افتاد. شب که رفتیم داخل حرم امام علی، من آنجا فقط یک چیز خواستم و گفتم به بانکی بدهکار نباشم.

من در گذاشتن پیمان نقش داشتم



بالا تر رفت، رفتیم فشار آوردیم و گواهینامه گرفتیم، یعنی در مقابل صادرات، واردات کنیم. این گواهینامه از ۱ تومان رفت تا ۵۰ تومان. ۵۰ تومان به اضافه ۷ تومان. هیچ وقت غیر از این نبود. ما با همین دوتا در بازار دنیا، تنظیم می کردیم. پسته مثلاً فرض کنید کیلویی ۹ تومان بود. از اینجا شروع شد. بعد پسته شد کیلویی ۲۰ تومان، ۲۵ تومان، ۳۰ تومان. همیشه با نرخ گواهینامه به اضافه پیمان برابری می کرد. آن وقت اگر نرخ رفت بالا، زمان میرحسین یک قسمتی رفت بالا روی ۲۰۰ تومان. در ۲۰۰ تومان ما موظف بودیم پیمان را ۷ تومان بفروشیم. می رفتیم اعمال نفوذ می کردیم. نرخ پسته ای که ۲۰ تومان است، در سازمان توسعه تجارت، مرکز توسعه صادرات، آن نرخ را ۱۷ تومان می گذاشتیم و ۳ تومان مازاد را در بازار ۲۰۰ تومانی می فروختیم. حق هم داشتیم. جبران می کردیم.

چرا دولت با این موضوع منطقی برخورد نمی کرد؟

در جنگ نمی توانست منطقی برخورد کند. در آن زمان از این اختلاف ها زیاد داشتیم.

داستان پیمان روبل چی بود؟

تهاتر بود. تنها روبل نبود. پول اروپای شرقی با کشور ما تهاتر بود. با اروپای شرقی قراردادهای تهاتر داشتیم که در سال، ۵۰ میلیون دلار کالا بدهیم و ۵۰ میلیون دلار کالا بگیریم. این تهاتر بود. کلمه روبل مطرح نبود، پول تهاتر مطرح بود. دولت روسیه هم مثل همه دولت ها از ما تهاتر می خرید؛ مثلاً از ما ۵۰ تن، ۱۰۰ تن کشمش می خرید. پسته جزو مصرف روسیه نبود، اما در لیست صادرات بود.

حاج آقا! سرانجام این نوسانات نرخ ارز چه می شود؟

نمی دانیم که نوسانات نرخ ارز چه می شود. اگر بانک مرکزی هجینگ را پیاده کند، یعنی ارز را سلف بخرد مثل کاری که همه دنیا می کند، این طور می شود که من اگر از الان بدانم در نوامبر دولت چقدر بابت ارز پول به من می دهد، الان نرخ ارز ۱۷۰۰-۱۸۰۰ تومان است، اگر دولت بگوید در نوامبر اگر ارز را ارائه کنی ۱۳۰۰ تومان تقدیم می کنم، روی آن حساب می کنم. من نرخ ارز را چند باید حساب کنم؟ نرخ پسته را چند حساب کنم؟ پسته هم با نرخ ارز تنظیم می شود. اگر بفروشم خطرناک است؛ پس نمی کنم. در زیره وقتی سلطان زیره بودم، من لقب سلطان زیره داشتم، از الان تا ۱۸ ماه بعد می فروختم.

اواخر سال گذشته نگرانی هایی بود که مثل اوایل انقلاب صادرکنندگان مجبور شوند ارزشان را اظهار کنند.

قابل عمل نبود. تا انتقال پول در ایران تثبیت نشود عملی نیست. اظهار کنیم که چطوری پول را بیاوریم. وقتی پول را نمی توانیم بیاوریم، دولت چکار می خواهد بکند.

در اوایل انقلاب که مشکل انتقال پول نداشتیم، ولی علی رغم تفاوت نرخ دلار دولتی که مجبور بودند اعلام کنند و نرخ دلار آزاد، یک عده ای می توانستند صادرات داشته باشند. چطور این اتفاق می افتاد؟

خیلی ساده. به خاطر اینکه پیمان را گذاشتیم. من در گذاشتن پیمان نقش داشتم. ما دیدیم انتقال سرمایه زیاد است. جنگ هم شروع شد و ما دیدیم که باید سرمایه صادرات هم به کشور برگردد. به این دلیل پیمان را گذاشتیم که صادر کننده موظف باشد با یک حداقلی، پولش را به سیستم بانکی بفروشد. وقتی می خواستیم این پیمان را باطل کنیم، معادل آن از ما ارز می گرفتند به نرخ ۷ تومان و پیمان را باطل می کردند.

در همان ایام نرخ ارز در بازار آزاد بیشتر بود و پسته هم در بازار مطابق با نرخ آزاد بود!

نه. نرخ آزاد نبود. اکثراً به نرخ همان ۷ تومان به اضافه گواهینامه بود. هیچ وقت بیشتر از آن نبود.

سال دوم جنگ ما رفتیم با بانک مرکزی به تفاهم رسیدیم که ۱۱ درصد به ما جایزه بدهند. نرخ ارز ۷ تومان بود و ۸ ریال هم جایزه می دادند. تا زمانی که نرخ ارز از ۸ تومان بالاتر نرفت، این جایزه مهم بود. وقتی نرخ ارز از ۸ تومان

نمی‌توانست. باید آدم خیلی وارد باشد.
وارد باشد تا بتواند قوانین غیر منطقی را به یک شکلی مدیریت کند؟

بله، کاملاً. کالای غیرمجاز را به‌موقع بتواند رد کند. کالا، مجاز از مملکت می‌رود، اما پول غیرمجاز را باید پولشویی کند. این پولشویی است، ولی می‌کردند.

شما پول‌تان را از آنجا می‌گیرید و از آن طرف ارز قوی می‌آورید

و می‌دهید و به شما مازاد می‌دهند. این مازاد، پولشویی است. این کار

رسم بود. الان در دنیا خیلی از کشورها قرارداد

تهاتر دارند؛ ما نداریم. مثلاً، شما به یوان

گشایش اعتبار می‌کنید، اما نمی‌خواهید از چین بیاورید

و از کره می‌خواهید بیاورید. به طرف چینی می‌گویید این یوان را از

من بگیر، ۵ درصد مال تو و ۹۵ درصد را دلار آزاد در کره به من بده. این ۵ درصد پولشویی است.

همه جا هست. پولشویی دوم آن است که ارز را به نرخ مرجع می‌گیریم که برویم گندم بیاوریم. اسناد

سازی می‌کنیم و گندم نمی‌آوریم، یا جو می‌آوریم یا روغن یا شکر، در بازار آزاد می‌فروشیم ۱۸۰۰ تومان.

این پولشویی است. اسناد می‌سازند و می‌دهند دست دولت که من آوردم. اسناد شکر را می‌سازند.

این پولشویی است. منتها پیدا کردنش آسان نیست. تخصص زیادی می‌خواهد.

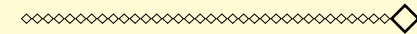
ما پسته را تهاتر می‌کردیم با روسیه. ما نه، یک عده‌ای. می‌نوشتند مقصد روسیه است، ولی مقصد روسیه نبود. از آنجا می‌فرستادند آلمان و تهاتر پولش را از

روسیه می‌آوردند و روسیه برای پول آزاد آلمان ۱۰ درصد می‌داد. در آنجا بعضی صادرکننده‌ها که زرنگ بودند ۱۰ تا ۱۲ درصد سود از محل تهاتر می‌فروختند.

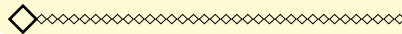
فرض کنید شما می‌خواستید برگه زردآلو صادر کنید، آلمان می‌خرید ۲۰۰ دلار و مجارستان می‌خرید ۲۵۰ دلار. شما کالا را برای مجارستان می‌فرستادید. ۲۵۰ دلار را به ریال به شما می‌داد، اما شما کالا را از مجارستان به آلمان می‌بردید، آنجا می‌فروختید. آن پول را از آلمان می‌گرفتید و به مجارستان می‌دادید و ۲۰ درصد به شما می‌داد. ۲۰ درصد را می‌شد روی ضررها جبران کرد. اسمش تهاتر بود. آقای نوربخش

فهمید و آن را بست و تهاتر به کلی از بین رفت. حالا دوباره دارد رسم می‌شود. الان همین کار را وقتی صادرات به روس می‌کنیم یا بایستی کالايمان را از روس بیاوریم، همین تهاتر را از ما می‌گیرند. ولی آنجا ۵-۶ درصد می‌گیرند، آن طرف به ما تحویل می‌دهند. برعکس دارد عمل می‌شود. این اسمش تهاتر بود که تجارت خاص و ویژه خودش را داشت.

اما اینها فعالیت‌های تجاری را پیچیده می‌کند. تخصصی می‌کند. پیچیده نمی‌کند. هر کسی وارد نبود،



من در گذاشتن پیمان نقش داشتم. ما دیدیم انتقال سرمایه زیاد است. جنگ هم شروع شد و ما دیدیم که باید سرمایه صادرات هم به کشور برگردد. به این دلیل پیمان را گذاشتیم که صادرکننده موظف باشد با یک حداقلی، پولش را به سیستم بانکی بفروشد.



اگر چاه غیر مجاز را ببندیم، مجاز خشک نمی‌شود!؟

آقای عسگر اولادی! همه شما را به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین فعالان خشکبار ایران می‌شناسند، لطفاً درباره تولید و تجارت این محصولات قدری توضیح دهید؟

همان‌طور که می‌دانید خشکبار یعنی میوه‌های خشک، و پسته که شما حرفش را می‌زنید در رأس همه اینهاست. اصطلاحاً ما به پسته می‌گوییم «سلطان خشکبار». خشکبار قدیمی‌ترین محصولی است که در دنیا تولید شده و در کشور ما، در ایران بزرگ، هر جا که رودخانه‌ای بود، باغی احداث شد و هر جا که باغی احداث شد، درخت میوه‌ای به‌وجود آمد. هر درخت میوه‌ای که به وجود آمد، میوه‌اش برای مصرف مردم بود. به زمستان که می‌رسیدند نمی‌توانستند که میوه را حفظ کنند، ناچاراً میوه را خشک می‌کردند و از آنجا کلمه خشکبار مصطلح شد. پس در کشور ما قدیمی‌ترین محصول، خشکبار است که چند قلم مشهور دارد: پسته، خرما، انگور خشک که همان کشمش است و مغز گردو و بادام. این چند قلم از اصیل‌ترین و قدیمی‌ترین خشکبار جهانی هستند که مبدأ اصلی آنها هم ایران است. از مرز سین کیانگ چین که ترکستان شرقی بود تا سواحل مدیترانه، همه، منطقه ایران بزرگ بود. الان، ایران بزرگ، نزدیک به ۴۵ تا ۵۰ کشور است. همه کشورهای خاورمیانه و همه کشورهای خاور دور تا مرز چین. همه کشورهای مشترک‌المنافع تا مرز روسیه. این حیطه پهناور، ایران بزرگ بود.

یکی از قدیمی‌ترین محصولات خشکبار در کشور ما پسته است که ما در تاریخ، قدمت ۳ هزار ساله اش را داریم. مدارک را به راحتی داریم؛ در تاریخ قوم ماد و

قوم هخامنش. در تاریخ داریم که یکی از سلاطین بزرگ چین عروسی دخترش بود. هیأت بزرگی از ایران برای تبریک این عروسی می‌رود. هدیه‌ای که همراهشان بود خرما بود و پسته. این داستان ۲۷۰۰ تا ۲۸۰۰ سال پیش است. آقای ابریشمی این کتاب را نوشته‌اند و در نقاط مختلف کتابش به تاریخ پسته اشاره کرده‌است. در احوالات محمود غزنوی هست که خوراکی که به سربازانش برای قوت بدنی می‌داد سه چیز بود: پسته، خرما و مغز گردو.

مبدأ اصلی پسته منطقه‌ای است بین خراسان جنوبی، پاکستان و افغانستان. این، منطقه مرکزی پسته ماست که هنوز هم در این نقاط باغات پسته قدیمی هست. در هرات افغانستان، در پاکستان، پشتونستان و در ایران، خراسان جنوبی. از این مناطق پسته به سمنان و دامغان آمده و از آنجا به یزد و از یزد به استان کرمان رفته‌است. این مسیر حرکت است. پسته در استان کرمان صنعتی شده و کرمان بزرگ‌ترین مرکز تولید ما شده، همه اینها حاشیه کویر مرکزی ایران بودند. خراسان جنوبی کنار کویر مرکزی ماست. حالا دوباره کاشمر، بردسکن و مه ولات دارند احیاء می‌شوند.

این تاریخچه پسته است که کالای زنده تاریخی است. مشهورترین خشکبارها ۹ قلم هستند. در رأس همه خرما است. بعد کشمش. بعد پسته است. بعد بادام، گردو، قیسی، برگه زردآلو، هسته زرد آلو و انجیر. همه اینها الان وجود دارند. همه اینها تولید می‌شوند و ۴ قلم هنوز صادرات بزرگی دارند. ولی ۵ قلم مصرف داخلی دارند. ما دیگر گردو صادر نمی‌کنیم، چون جمعیت ما ۷۵ میلیون نفر است و آنچه که تولید می‌کنیم مصرف می‌کنیم. ۴ قلم جنس که الان صادر می‌کنیم خرما، انجیر، کشمش و پسته هستند. پسته از نظر ارزشی در رأس

اینهاست.

ما در سال‌های اخیر حدود یک میلیارد دلار پسته صادر کردیم. حدود ۵۰۰ تا ۶۰۰ میلیون دلار هم از دیگر اقلام. در مجموع در سال‌های اخیر صادرات خشکبار ما در مرز کمتر از ۲ میلیارد دلار در نوسان بوده‌است. همواره کالاهایی که ما صادر می‌کنیم مرغوب‌ترین بوده‌است. در دنیا هم کالای ما را به‌عنوان اصیل‌ترین و مرغوب‌ترین می‌شناسند.

ما تا سال گذشته در پسته بزرگ‌ترین صادرکننده جهان بودیم. امسال استثنائاً به‌خاطر خشکسالی‌های مکرر در استان کرمان، محصول کشور رقیب آمریکا جلوتر از ما رفته است، این به خاطر چند امتیازی است که آنها دارند و دولت ما نتوانسته این امتیازها را برای باغداران ما ایجاد کند. اولین امتیاز آن است که باغات پسته آمریکا کاملاً صنعتی، مدرن و علمی و به روز هستند. باغ‌های ما اکثراً سنتی و قدیمی‌اند و به‌روز نیستند. برداشت ما به‌طور متوسط از هر هکتار ۱ تن است، ولی در آمریکا برداشت حدود ۳ تن است. سیستم آبیاری ما قسمتی سنتی است، قسمتی خیلی قدیمی و قسمتی هم جدید است. ولی در آمریکا همه جدید است. بالاخره ما از نظر آب در مضیقه هستیم. آنها مضیقه آب را با چاه‌های عمیق حل کردند یا از رودخانه‌های دوردست آب را به مزارع آوردند. استان کرمان که همیشه ۸۰ درصد پسته ما را می‌داد، امسال به ۵۰ درصد رسیده‌است. به‌خاطر آب است. سفره آب در استان کرمان پایین نشسته و خشکسالی‌های مکرر ۱۰ ساله اخیر هم موثر بوده است. نتوانستیم آب را از استان‌های دیگر بیاوریم.

مشکل فقط خشکسالی‌های سال‌های

اخیر بوده؟

نه. می‌شود گفت که یکی از دلایل این بوده‌است.

از دید شما مهم‌ترین دلیل چیست؟
از نظر من، پایین رفتن سفره‌های آب.

چطور این اتفاق افتاده است؟

برداشت، علمی نبوده است. برداشت خیلی سنتی بوده است. برنامه‌ریزی صحیح برای برداشت از چاه‌ها انجام نشده است. آب را هم می‌توانستیم از مناطق دیگر بیاوریم، اما در موقعی که کم هزینه بود، اقدام نکردیم. در نتیجه آرام آرام مسیر حرکت تولید پسته از کرمان به استان یزد، مرکزی، خراسان جنوبی و سمنان و دامغان تغییر کرد. اگر استان کرمان نتواند ظرف ۵ تا ۶ سال آینده آب را تأمین کند، ضعف پیدا می‌کند و محصول آن از ۸۰ درصد به ۲۰ درصد می‌رسد.

نقش چاه‌های غیرمجاز را چقدر می‌دانید؟

اگر چاه‌های غیرمجاز برای مصرف و تأمین آب باغات پسته باشد، هیچی.

ممکن است بیشتر توضیح دهید.

یعنی بالاخره آب آن برای پسته برداشت می‌شود. خارج از اصول علمی نیست. اجازه و احداث چاه، غیرمجاز است، ولی وقتی احداث کرد، آب آن را برای پسته برداشت می‌کند.

ولی این برداشت بی‌رویه باعث نابودی منابع آب شده است.

به شرطی که این آب برای مصرف پسته باشد، اثر ندارد. اما اگر گندم تولید کند، برنج تولید کند، آنوقت به پسته صدمه زده است.

این برداشت بیش از پتانسیل منابع آب و توسعه باغات مبتنی بر آن باعث ضربه به همه باغات شده است. این‌طور نیست؟

بله، این درست است، ولی باید ببینیم این آب را چکار می‌کنند. وقتی ما آب را برای پسته و به‌صورت علمی مصرف نکنیم، اثری بر پسته ندارد. اگر آب را غیر

مجاز برای کارهای دیگری برداریم، آن وقت به پسته صدمه می‌زنیم. پسته آب لازم دارد. حالا اگر کسی باغش آب ندارد و چاه غیرمجاز زده تا آب مورد نیاز را تأمین کند به هدف اصلی صدمه نمی‌زند. مگر برداشت‌ها علمی نباشد و به سفره‌ها صدمه بزند. اما اگر صدمه نزند چی؟ مثلاً من اینجا چاه دارم و برای این چاه ۱۰ میلیون تومان خرج کرده‌ام. الان چون چاهم امتیاز دارد می‌گویم ۵۰۰ میلیون تومان. در مقابل، آن زمینی که چاه ندارد می‌تواند چاه را با ۵۰ میلیون تومان هزینه بزند، چرا باید ۵۰۰ میلیون تومان بخرد؟! اجازه غیرمجاز باعث سواستفاده نمی‌شود. برداشت غیر علمی و بیش از ظرفیت سفره باعث صدمه می‌شود، اما نه اینکه من یک چاه قدیمی دارم، بگویم شما حق نداری آنطرف‌تر چاه بزنی.

خوب کسی که می‌رود آنطرف‌تر چاه می‌زند باعث می‌شود از سفره به‌صورت غیرمجاز برداشت صورت بگیرد.

بله. برداشت غیرمجاز از سفره به تولید صدمه نمی‌زند. صدمه به منافع گروهی خاص می‌زند؛ این تفاوت را باید نگاه کنید. البته غیرقانونی است و چون غیرقانونی است باید با آن برخورد شود. در مملکت ما متأسفانه اقتصاد سیاسی و دستوری همه جا حاکم است.

فرض کنید، مثلاً، یک مقام محلی دستور بدهد، آن دستور سیاسی است، چون نمی‌توانیم جلوی آن را بگیریم. من صاحب حقم و حقم از بین می‌رود. اما اگر در مسیر پسته توسعه بدهد به پسته اثری نمی‌کند. اگر کسی بدون اجازه این کار را بکند به منافع عده‌ای که سستاً صاحب و مالکند صدمه می‌زند. به منافع مالکیت صدمه می‌زند، اما به تولید پسته اگر درست باشد صدمه نمی‌زند.

شما استحضار دارید که در استان کرمان به دلیل برداشت بیش از حد

و اُفت سفره، همه باغات در معرض نابودی قرار گرفته‌اند.

خوب این برداشت غیرمجاز در کجا مصرف شده؟
در پسته مصرف شده.

اگر در پسته مصرف شده پس اصل سفره پایین نشسته و باید فکری کرد. اگر جلوی چاه را بگیریم باغ آن از بین می‌رود. پس چه فرقی می‌کند؟ ببینید، ما دو تا باغ داریم. یک باغ مجاز و یک باغ غیرمجاز. این سفره پایین نشسته است. غیرمجاز هم هست، ولی اگر غیرمجاز را ببندیم باغ غیرمجاز خشک می‌شود.

اگر ببندیم هر دو خشک می‌شوند.

اگر غیرمجاز را ببندیم، مجاز خشک نمی‌شود؟! الان سفره پایین نشسته است. در همین راستا دو سال پیش قانونی تصویب شد که به چاه‌های غیرمجاز مجوز بدهند. این را چگونه می‌بینید؟ این قانون بی‌مطالعه انجام شد. در اثر فشار سیاسی مسئولین محلی و نمایندگان مجلس محل. اینها باعث شدند که این کار غیرمجاز رسم بشود. به‌نظر من غلط و غیرقانونی است، ولی وقتی از پسته حرف می‌زنیم، در پسته اثر گذار نیست، اما در کار اقتصادی کشور بله.

حالا با این اوصاف، آینده را چگونه می‌بینید؟

در آینده باید حتماً سفره‌های آب استان را تقویت کنیم. اگر نتوانیم سفره‌ها را تقویت کنیم و بارندگی نداشته باشیم، باید از استان‌های همجوار آب بیاوریم.

گفته می‌شود که سفره به یک مرحله‌ای می‌رسد که دیگر قابل احیا نیست و در بعضی مناطق کرمان اگر آب هم تزریق شود، نتیجه‌ای نخواهد داشت.

با بارندگی بر می‌گردد. بارندگی جلوی هر مرگی را می‌گیرد. اگر در استان باران بیاید، ۵۰ میلی‌متر، ۷۰ یا ۱۰۰ میلی‌متر، مرگ دیگر نیست. در بسیاری از نقاط استان کرمان، باران زیر ۱۰ میلی‌متر است.

باید سد سازی بکنیم و باران‌های زمستان را جمع کنیم. بالای تپه‌های مختلف باران‌های زمستانی را جمع می‌کنند. این کار را در تمام دنیا می‌کنند. حوضچه‌هایی در بالای تپه‌ها یا نقاط بلند مزارع یا بیابان‌ها قرار می‌دهند و باران‌های زمستانی را جمع می‌کنند و در بهار و تابستان مصرف می‌کنند. ما این کار را هم نکردیم.

چشم اندازی که می‌بینید چیست؟ آیا فکر می‌کنید این اتفاق در کوتاه مدت بیفتد یا خیر؟

باید بیفتد. باید از دولت بخواهیم که کمک کند و گر نه صنعت پسته در استان کرمان از بین می‌رود. اگر دولت کمک نکند در ۱۰ سال آینده صنعت پسته ما در استان کرمان به ۲۰ درصد می‌رسد. یک طرحی در زمان دولت آقای هاشمی بود که آب کارون را بدهند. در اوایل دولت آقای احمدی

در مورد خراسان درست است، اما واقعا این

پتانسیل را برای یزد می‌بینید؟

یزد از قدیم یک استان خشک بوده، ولی مناطق کوهستانی‌اش آب داشته و چاه‌های خیلی خوبی دارد، ولی در مناطق بیابانی آب ندارد.

آیا در مناطق کوهستانی می‌شود پسته کاشت، چون آنجا گردو دارند؟

بله، فرقی نمی‌کند. وقتی آنجا گردو عمل بیاید، پسته هم می‌تواند عمل بیاید. باغات پسته و گردو در کالیفرنیا کنار هم هستند. بادام کمی فرق می‌کند. بعد استان‌های مرکزی هستند.

استان قزوین خوب آب دارد. ساوه کم آب است. قم و کاشان کم آب هستند. اما قزوین و بوئین زهرا تا تاکستان و همدان همه قابل کشت برای پسته است. ولی قسمت عمده اش زیر کشت انگور است که می‌تواند زیر کشت پسته برود. آب هم دارند. این سه جا را می‌گویند برای سرمایه‌گذاری خوب است. یزد، قزوین، خراسان جنوبی و بعد سمنان و دامغان. سمنان و دامغان دچار خشکی هستند ولی طرحی هست که از گرگان آب را بیاورند.

فکر می‌کنید که این طرح عملی است؟

عملی هست ولی جرأت، جسارت و هزینه می‌خواهد.

شما یک فرد اقتصادی هستید، فکر می‌کنید این طرح اقتصادی است؟

اقتصادی است، به شرطی که هزینه‌هایش را در دراز مدت با سیستم سرمایه‌گذاری بین‌المللی که بهره پایین دارد، انجام دهند. بهره سرمایه‌گذاری در داخل، بالای ۲۰ درصد است، در حالی که سرمایه‌گذاری بین‌المللی حدود ۳ درصد است. با ۳ درصد

نژاد هم این فکر بود. استان خوزستان مانع این کار شد. می‌گفتند ما خودمان آب کم داریم.

این جسارت و جرأت می‌خواهد که ببینند در حالی که این کارون، بی‌خاصیت به خلیج فارس می‌ریزد، چطور هنوز هم آب کم دارند؟! آیا مثلاً تعصب استانی است؟ اگر واقعاً تعصب استانی است باید یک طوری به آنها بگوییم که چقدر آب از بهمن‌شیر، کارون و دز می‌ریزد به خلیج فارس. آیا اگر قسمتی از این آب‌ها مهار شود، صدمه می‌زند به کشاورزی

استان؟ این علمی است. این باید کارشناسی شود. نمی‌شود که دستور سیاسی باشد. مثلاً چون مقامات پارلمانی یا مقامات سیاسی استان خوزستان می‌گویند نه، ما هم می‌گوییم نه. این استان دارد از تشنگی می‌میرد، آن وقت شما می‌گویید نه. خوب برویم علمی به این برسیم که آیا به خرما یا نیشکر شما صدمه می‌زند؟ اینها مسائل علمی است.

استان؟ این علمی است. این باید کارشناسی شود. نمی‌شود که دستور سیاسی باشد. مثلاً چون مقامات پارلمانی یا مقامات سیاسی استان خوزستان می‌گویند نه، ما هم می‌گوییم نه. این استان دارد از تشنگی می‌میرد، آن وقت شما می‌گویید نه. خوب برویم علمی به این برسیم که آیا به خرما یا نیشکر شما صدمه می‌زند؟ اینها مسائل علمی است. به نظر من در ۱۰ سال آینده اگر بارندگی نشود، آب استان کرمان باید از استان‌های همجوار بیاید. چون چاه‌ها همان‌طور که می‌دانید دیگر قدرت ندارند.

چون هر چه پایین‌تر می‌رویم به آب شور می‌خوریم. به جایی رسیدیم که اگر پایین‌تر برویم، آب شور دیگر به درد نمی‌خورد. مرگ‌آور می‌شود. آن وقت سفره برای کشاورزی مرگ‌آور می‌شود.

فکر می‌کنید که ما به رتبه یک خودمان برمی‌گردیم؟

اگر سه سال پشت سر هم باران بیاید، ما تولیدمان را از آمریکا جلو می‌بریم. باید یزد را تقویت کنیم. خراسان جنوبی را تقویت کنیم. اگر در آنجا سرمایه‌گذاری کنیم، برمی‌گردیم. بخش

مزاحم تولید است. من می‌خواهم باغ انار ایجاد کنم. باغ انار ۵۰۰ میلیون تومان خرج دارد. ۵۰۰ میلیون تومان را می‌دهم و سالی ۱۰۰ میلیون تومان از دولت می‌گیرم، نه مالیات، نه گرفتاری و نه آب و برق و... دارم، ریسک هم ندارد. در این شرایط پس دولت خودش با مدیریت اقتصادی، خلاف جهت توسعه کشور حرکت می‌کند. ما برای تولید نیاز به پول ارزان داریم. ولی پول ارزان مردم را می‌کشیم و تبدیل به پول گران می‌کنیم. بهره به آن می‌دهیم. حضرت عباسی، من که ندارم، اما شما که دارید اگر یک میلیارد پول داشته باشید، سالی ۲۰۰ میلیون را می‌گذارید و می‌روید باغ می‌زنید؟

می‌توان استنباط کرد که معادلات اقتصادی نشان

می‌دهد که در آینده نباید امیدوار باشیم؟

نه. همیشه باید امیدوار باشیم. ببینید مملکت مال ماست. بحران‌های زودگذری داریم که ابدی نیست؛ می‌آیند و می‌روند. چرا امیدوار نباشیم؟! باید امیدوار باشیم. بچه‌های ما باید با امید، صبح از خانه بیرون بیایند. امید است که زندگی را تداوم می‌دهد. امید است که بقای یک ملت را تضمین می‌کند.

حتماً همین‌طور است. فعالان

اقتصادی چطور؟ فعال اقتصادی امید دارد،

ولی معادلات اقتصادی را هم می‌بیند؟

معادلات را می‌بیند، ولی مجبور است چند سالی تحمل ضرر کند تا دوباره فرصتی برایش پیش بیاید. ما الان داریم در کار صادرات ضرر می‌دهیم، ولی عیبی ندارد. ضرر می‌دهیم تا فرصتی پیش بیاید. قبلاً منفعت بردیم، حالا ضرر می‌دهیم. دوباره پیش می‌آید، طوری نیست. دولت‌هایی که مدیریت خوب ندارند، ابدی نیستند. آدمی که پشت میز نشسته و بلد نیست، ابدی نیست. با یک بحران کوچک تغییر می‌کند. پس امید برای جوان‌ها هست. این ما هستیم که باقی می‌مانیم.

ملت هست که می‌ماند. هر روز صبح که از خواب بیدار می‌شویم، باید فکر کنیم که روز اول دنیا است. یک عدم برای گذشته است و یه عدم برای آینده. قیام کن و حرکت کن برای فرصتی که بین این دو تا عدم وجود دارد. امروز را بساز، فردا ساخته می‌شود. با ساخت امروز، فردای خودمان را می‌سازیم. پس هیچ روزی نباید ناامید بود. اگر در کار تجارت من بحران پیش بیاید، فردا صبح زودتر به دفتر می‌روم. فقط فکر می‌کنم. ناامیدی سمی مهلک است. «به من چه؟» یعنی بی‌تفاوتی که سم دوم است.

اقتصادی می‌شود. با بهره ۲۰ درصدی که اوراق قرضه دولت می‌دهد و اگر ما بخواهیم پول بگیریم، حدود ۲۵ درصد می‌شود، صرف نمی‌کند.

خوب دولت دارد در این بستر پروژه را اجرا می‌کند.

می‌توانیم فایننس‌های خارجی را بگیریم با ۴ درصد. این همت دولت را می‌طلبد. حالا که شرایط تحریم را داریم، کمی مشکل است، ولی باید به سمتش برویم، چاره‌ای هم نداریم.

با این اوصاف زمان شروع این پروژه و اعلام آن را منطقی می‌دانید؟

الان نه، ولی در اولین فرصت می‌شود. طرح باید مطالعه شود و همه کارهایش انجام شود و آماده باشد.

اما الان کلنگ افتتاح طرح زده شده.

کلنگش خورده، ولی پیش نمی‌رود. به این دولت که نمی‌رسد. این دولت تا حدود ۹ ماه، ۱۰ ماه دیگر هست. دولت بعدی باید ببینیم چه تصمیمی می‌گیرد. طرح دیگری هست به نام طرح فدک که هدف آن توسعه ۲,۵ میلیون هکتار سطح زیر کشت در کشور است. این

را چطور می‌بینید؟

این خیلی بلند پروازانه است. من این را عملی نمی‌بینم. اولاً، تأمین سرمایه‌اش سخت

است. کسی باید سرمایه را بدهد، اما کسی مبلغی نمی‌دهد، چون اطمینان به بازدهی ندارند. این طرح مدتهاست که مطرح است، اما سرمایه لازم جمع نشده است. یک سرمایه مثلاً ۱۰۰ میلیارد تومانی می‌طلبد. برای تأمین سرمایه دولت باید به کمک بیاید. مردم نمی‌توانند بدهند. داشته باشند هم نمی‌دهند، چون اطمینان به بازدهی ندارند. مردم پولشان را جایی می‌گذارند که بعد از ۲-۳ سال بتوانند بردارند.

سرمایه مورد نیاز بسیار بیشتر از این است. با این وجود گفته می‌شود که سطح زیر کشتی که باید توسعه پیدا کند را هم به تفکیک استان‌ها ابلاغ کرده‌اند؟

این تصمیم عملی نیست، به‌خاطر اینکه خود دولت سنگ بزرگی است. سنگ بزرگش هم اوراق قرضه ۲۰ درصدی است. وقتی پول من ۲۰ درصد در می‌آورد، چرا بدهم دست شما که این طرح را پیاده کنید که معلوم نیست بعد از ۵ سال به من چی بدهد.

کسی که یک میلیارد تومان پول دارد، یک میلیارد را می‌دهد و سالی ۲۰۰ میلیون تومان سود می‌گیرد. پس خود دولت مانع این طرح است. واقعاً اوراق قرضه ۲۰ درصدی مزاحم صنعت و

میراث ماندگار پدر، مراقبت عاشقانه از پسته



من اندکی الفبای تجارت را در همان سالها آموختم و مهم‌تر اینکه، بسیار به حرفه پدرم علاقمند شدم.

از سال ۱۳۶۴، در سن ۱۸ سالگی، رسماً نزد ایشان به کار مشغول شدم و پدرم میزبانی به اندازه میز خودشان و در چند متری میز خودشان برای من قرار دادند و کم‌کم روش‌های تجاری و بازاریابی را به من آموختند و اغلب مرا به همراه خود در مسافرت‌های تجاری همراه می‌کردند.

به عقیده ایشان، طی ۸ سال، یعنی تا سال ۱۳۷۲ به من دکتراي تجارت را آموختند (البته نظر لطف ایشان بود و من کسی نبودم، الا افتخار فرزندی ایشان).

من در مجموعه شرکت درخت الماس سبز هنوز پشت همان میز می‌نشستم که پدرم به من دادند و همیشه به پدرم افتخار می‌کنم.

آیا شما به‌طور مستمر با مرحوم پدر رابطه کاری یا مشورتی داشتید؟

همیشه برای کارهایم از ایشان مشورت می‌گرفتم و هیچ مجموعه جدیدی را بدون تأیید ایشان تأسیس نمی‌کردم و برای هر افتتاحی ایشان را با خود می‌بردم. کلام من همیشه این است که من به این مرحله نمی‌رسیدم، مگر به تشویق و مشورت با پدرم. کالاهایی که ما در مجموعه‌های درخت الماس سبز تولید می‌کنیم، همیشه

عبدالله توسلی (دایی پدرم) بوده‌است. مرحوم توسلی از تجار معروف بازار تهران و از صادرکنندگان بزرگ پوست و سالامبور و خشکبار بودند که سالیان متمادی به اروپا صادرات داشتند. پدرم حدوداً ۵ سال، از سال ۱۳۳۰ تا ۱۳۳۵، نزد ایشان بود و عمده کار تجارت و صادرات را از ایشان یاد گرفتند و پس از جدا شدن از پدر بزرگم تا سال ۱۳۹۸، به مدت بیش از ۶۰ سال، به حرفه صادرات خشکبار مشغول بودند.

ایشان هیچ شاگردی هم داشتند؟

طی این شصت سال، ایشان کارمندانی داشتند که چند سالی در خدمت ایشان بودند و بعد مستقلاً به تجارت مشغول شدند و در کارشان موفق شدند؛ مثلاً، خودم از سال ۱۳۶۴ تا سال ۱۳۷۲ به مدت ۸ سال نزد ایشان شاگردی کردم و از سال ۱۳۷۲ مستقلاً مشغول به صادرات خشکبار در شرکت درخت الماس سبز شدم. طی ۳۴ سال گذشته، من همیشه از مشاوره ایشان استفاده می‌کردم و همه زندگی و کارم را مدیون ایشان می‌دانم.

با توجه به مشغولیت کاری زیاد مرحوم عسگراولادی، آیا نقش ایشان در تربیت دوران کودکی و نوجوانی شما و سایر فرزندان‌شان پررنگ بود؟

تنها موضوعی که ایشان مهم‌تر از کارش می‌دانست، خانواده بود که اولویت اصلی ایشان در طول عمر شریف‌شان بود. ایشان با وجود مشغله زیاد برای ما وقت صرف می‌کرد که ما مسیر درستی را در پیش بگیریم و البته همزمان یادگیری حرفه تجارت را هم در ما شکوفا می‌کرد.

قدری از تاریخچه کسب و کار خودتان بگویید. چه شد که به پسته روی آوردید؟ حاج آقا برای اینکه شما وارد فعالیت پسته شوید چه نقشی داشتند؟ در دوران مدرسه در مقاطع ابتدایی و متوسطه همیشه تابستان‌ها که مدارس تعطیل می‌شد، مرا به محل کار خود می‌بردند و

چندی پیش، پس از درگذشت اسدالله عسگراولادی به سراغ پسر وی امیرعلی رفتیم تا با ویژگی‌ها و سیر و سلوک پدرش در زندگی و کار بیشتر آشنا شویم. امیرعلی عسگراولادی، مالک شرکت پسته درخت الماس سبز با اینکه در سوگ از دست دادن پدر بود، اما با روی باز درخواست ما را پذیرفت. در ادامه، متن گفت‌وگو با پسر یکی از سرشناس‌ترین تجار ایران آورده شده‌است.

مرحوم اسدالله عسگراولادی سرشناس‌ترین تاجر پسته ایران بودند. سرگذشت مشهور شدن ایشان در صنعت پسته کشور چه بود؟ به نظر شما چه خصوصیتی ایشان را به این جایگاه رساند؟

مهم‌ترین ویژگی مرحوم پدرم، پشتکار فوق العاده‌ای بود که ایشان در کارها داشتند. هنگامی که موضوعی را شروع می‌کردند تا به سرانجام رسیدن آن پیگیر بودند و خستگی و ناامیدی و نیمه‌کاره رها کردن برایشان معنی نداشت؛ به نظر من، این خصوصیت، ایشان را به این جایگاه رساند.

اما به نظر پدرم؛ ایشان موفقیت خود را مرهون دعای خیر مادرش می‌دانستند که هر روز بدرقه راهشان بوده‌است. پدرم همیشه و هر روز صبح‌ها قبل از رفتن به

سر کار دقایقی پیش مادرشان می‌نشستند و با ایشان احوال‌پرسی و صحبت می‌داشتند و شب‌ها، قبل از آمدن به منزل، دوباره دقایقی پیش ایشان می‌رفتند و این رویه همیشگی پدرم بود تا وقتی که مادر بزرگم زنده بودند. همیشه پدرم می‌گفتند: «تمام موفقیت من از دعای خیر مادرم بوده و شادی و رضایت ایشان از من، همیشه توشه‌ی راهم بوده‌است.»

پدر برای یادگرفتن تجارت، شاگردی هم کرده بودند؟ هیچ‌وقت برای شما از اشخاصی که از آنها درس گرفته بودند صحبت می‌کردند؟ آن تجار چه کسانی بودند؟

استاد ایشان، پدر بزرگم مرحوم حاج

با ارزش افزوده بالایی همراه بوده و پدرم به من امیدواری می‌دادند که تو می‌توانی مشتری را قانع کنی که ارزش کالای تو را بدانند و نگران نباش و با توکل به خدا جلو برو. چه آموزه‌هایی از مرحوم پدر به یاد دارید که باعث تداوم و توسعه کسب و کار خودتان در زمینه پسته خواهد شد؟ مرحوم پدرم همیشه این مثال را برای من بارها تکرار می‌کردند: «گنجشگ روی درخت، مال آسمان است.» همیشه می‌گفتند جنسی که در اختیار داری و یا تحت کلید خودت است و یا به تأمین کننده خاصی اعتماد داری را بفروش و هیچ‌وقت ریسک تجاری کالایی که روی درخت است و یا اختیارش به دست دیگران است را برندار. ایشان پیوسته می‌گفتند، ورشکستگی اغلب تجار بین المللی به دلیل مرتکب شدن همین اشتباه بوده است.

شخصاً در چند جلسه داخلی و یک کنفرانس خارجی که حاج آقا سخبران بودند، حضور داشتم. ایشان مرتباً حرف‌شان این بود که تجارت در دنیا سخت شده است و تجار خارجی و هم تجار ایرانی را به «امیدوار بودن» و «تلاش کردن» تشویق و ترغیب می‌کردند. میزان تلاش و سطح امید خود حاج آقا چطور بود؟

این همان نکته‌ای است که در سوال اول گفتم؛ پشتکار ایشان همیشه امیدواری ایجاد می‌کرد و سخت‌ترین سنگ‌ها را می‌شکست؛ مثلاً، در سال ۱۹۹۷ که اروپا، پسته ایران را به علت آفات توکسین تحریم کامل کرد، من به ناگاه جا خوردم و سرمایه‌گذاری سنگینی که برای پاکسازی پسته در یزد احداث کرده بودم با مشکل توقف بخشی از بازار مواجه شده بود، اما ایشان پیوسته امید می‌دادند که ما با اتحادیه اروپا مذاکره می‌کنیم و مطمئن باش با پیگیری مداوم، آنها را قانع خواهیم کرد که مسیر پسته ایران به سمت آفات توکسین زدایی از پسته است؛ خوشبختانه، ظرف چند ماه با پشتکار ایشان این مانع

رفع شد و کنترل مرزی در اتحادیه اروپا را جایگزین تحریم کرد و به من امید می‌دادند که اگر همین پیگیری را ادامه دهیم کنترل مرزی را هم نصف می‌کنیم و همین طور هم شد و اتحادیه اروپا تست مرزی را به ۵۰ درصد محموله‌های ورودی کاهش داد.

حاج آقا هیچ‌وقت متضرر شده بودند؟ برخوردشان در مواجهه با شکست چگونه بود؟ تجارت بدون ضرر و شکست که امکان ندارد، ولی توصیه ایشان همان مثل معروف است که تخم مرغ‌ها را در یک کاسه نگذارید که اگر ظرفی دچار مخاطره شد، دیگری آن را جبران کند. مثلاً، در قبل از انقلاب ایشان به آمریکا صادرات داشتند و هر کدام از مشتریان‌شان توانایی واردات خیلی بیشتری نسبت به توان صادراتی ایشان داشتند، ولی ایشان می‌گفت که من باید چند مشتری را در آمریکا حفظ کنم که اگر یکی دچار مشکل شد، ما این بازار را از دست ندهیم.

لطفاً کمی هم راجع به ارتباطات مرحوم حاج آقا با باغداران پسته توضیح دهید. آیا خود ایشان هم صاحب باغ پسته بودند؟

ایشان یک مجموعه کشاورزی بزرگ در اطراف تهران با شراکت دوستان‌شان داشتند که قدر کمی هم پسته و زیره در آن کاشتند که اطلاعات کلی کشاورزی این دو محصول را به‌طور عینی داشته باشند، ولی در کل تمرکز ایشان به پسته از منظر تجاری بود. البته، همیشه دوست داشتند که باغ پسته هم داشته باشند، ولی می‌گفتند: «باغدار در ایران باید دائماً به باغ خود سرکشی کند و من فرصتش را ندارم.» البته ارتباط خوبی با باغداران عمده رفسنجان و کرمان داشتند و دیدگاه‌شان این بود که ارتباط نزدیک بین باغدار و صادرکننده بسیار به صنعت پسته کمک می‌کند.

از دغدغه‌های تجاری روزهای آخر زندگی و کار حاج آقا بگویید.

مرحوم پدرم از تصمیم بانک مرکزی برای ایجاد تعهدات ارزی بسیار نگران بودند و این را ضربه‌ای به رونق صادرات پسته

می‌دانستند و می‌گفتند هر محدودیت و کنترلی که دولت بر روند بازار آزاد وضع کند به رونق صادرات لطمه وارد می‌کند و بازار آزاد، بهترین روش برای تجارت است. **هیچ‌وقت ایشان آرزویی یا جمله‌ای که با «ای کاش» شروع شود، در تولید و یا تجارت پسته عنوان می‌کردند؟**

بله، همیشه می‌گفتند: «ای کاش باغداران پسته، تولید را در مناطق با آب کافی و حاصلخیز افزایش می‌دادند که تنها راه رقابت با رقیب آمریکایی فقط تولید زیاد است.» ایشان می‌گفتند: «سهام بازار پسته ایران در صحنه جهانی با تولید رو به افزایش پسته آمریکایی رو به کاهش است و خدا آن روز را نیاورد که سرنوشت پسته ایران مثل بقیه اقلام صادراتی قبلی مانند گردو و بادام و برگه زردآلو و زیره و ... شود و فقط برای مصرف داخلی و چند کشور همسایه بماند.»

به نظر شما میراث ماندگار مرحوم اسدالله عسگراولادی برای صنعت پسته ایران چیست؟

پدرم به صنعت پسته بسیار علاقه‌مند بود و می‌شود گفت که طی شصت سال گذشته، با عشق مراقب این صنعت بودند و فی الواقع علاقه ایشان به این صنعت در اصل برای حفظ منافع ملی بود و به‌صورت فرع برای حفظ منافع شخصی‌شان بود.

چه خاطرات یا درس‌هایی از کسب و کار پدر به یاد دارید که فکر می‌کنید می‌تواند توشه راه تجار پسته جوان کشور باشد؟

مرحوم عسگراولادی دیدگاهش این بود که کسی در صنعت پسته باقی می‌ماند که این تجارت را دوست داشته باشد و ثانیاً با پشتکار، تمام جوانب این موضوع را در نظر بگیرد و دائماً به این موضوع فکر کند. ایشان می‌گفتند: «تولید و تجارت پسته فکر

زیادی می‌برد و کسی موفق می‌شود که با علاقه و پشتکار، دائماً به این موضوع فکر کند و پیگیر باشد و الا یا دچار سود ناچیز می‌شود و یا متضرر خواهد شد و در نهایت این صنعت را رها می‌کند.»

پدرم دقت نظر می خواستند و درستی

می دانید؟

اولین بار، حاج آقا کارشان را از بازار آسیا شروع کردند. بعد از آن، کم کم به بازار آمریکا و اروپا وارد شدند.

اولین تجارتشان، تجارت زیره بود. بعد محصولات دیگر مانند کشمش، تخم شبدر، مغز هسته برگه زردآلو، انجیر، خرما، زعفران و پسته را اضافه کردند.

پدرم خیلی به کار علاقه داشتند و از بیکاری بدشان می آمد.

آیا روش خاصی برای بازاریابی داشتند؟ خودشان بیشتر اقدام می کردند یا شخص دیگری را به این کار می گماردند؟

ایشان خریدارها را ملاقات می کردند و از خواسته های آنها مطلع می شدند و با هم به تبادل نظر می پرداختند. طی این سالها بیشتر این خریداران به دوستان حاج آقا تبدیل شدند.

در خرید پسته ارتباطشان با باغدارها چگونه بود؟

از بعضی ها به صورت مستقیم و بعضی دیگر به صورت غیرمستقیم می خریدند. حاج آقا شعبه هایی در کرمان و رفسنجان داشتند که آنجا بیشتر به صورت مستقیم از کشاورزها و باغدارها می خریدند. بعضی از باغدارها می آمدند تهران و در دفترشان از ایشان مشورت می گرفتند و حاج آقا تا جایی که می توانستند راهنمایی شان می کردند.

ایشان در کنفرانس های بین المللی چه نقشی داشتند؟

یکی از این کنفرانس های خیلی مهم، جلسه شورای جهانی خشکبار (INC) است که هر ساله در یکی از کشورها برگزار می شود. سال گذشته در آمریکا برگزار شد. حاج آقا یکی از سفیران آنجا بودند و همیشه از پسته ایران و تجار ایرانی حمایت می کردند.

انگلیس، ایتالیا، آلمان و اسپانیا. امیدوارم که در ایران هم حضور خانم ها در این بخش پر رنگ تر شود.

فکر می کنید حضور خانم ها چه اثری روی کار تجارت پسته دارد؟

دیدم که خانم ها و آقایان نسبت به یک موضوع دارند، معمولاً با هم متفاوت است. خانم ها یک دقت نظر دیگری دارند، آقایان یک قدرت دیگری دارند که کمک می کند تا این صنعت همه جانبه رشد کند و از همه طرف و از همه جوانب مورد دقت قرار بگیرد و بهتر شود.

شما چه چیزهایی در زمینه خشکبار در طول مدتی که با حاج آقا همکاری می کردید از ایشان یاد گرفتید؟

خیلی چیزها یاد گرفتم. حضور در شرکت حساس مثل حضور در دانشگاه است. پدرم همواره می گفت خیلی چیزها را خدا باید برای آدم بخواهد، تو تلاش کن و از خدا بخواه که کمکت کند.

خیلی روی تلاش و کوشش تأکید داشتند، به مشتری مداری، خوش قولی و تحویل محصول با کیفیت اهمیت می دادند.

حاج آقا خودشان روی کار نظارت مستقیم داشتند؟

صد در صد. روی تمام پرسنل و روی تمام کارهایی که مدیران و همکاران انجام می دادند نظارت داشتند، این طوری نبود که بسپارند به یک مدیر و بگویند که شما نظارت کن و خودشان کاری نداشته باشند. در این نظارت ها بیشتر چه مواردی مدنظرشان بود؟

دقت نظر می خواستند و درستی.

شرکت تان در چه بازارهایی بیشتر فعالیت می کند؟

بازارهای اروپا، آسیا، روسیه، آفریقای شمالی.

حاج آقا از چه زمانی در بازار اروپا حضور پیدا کردند. سابقه اش را شما

متن پیش رو حاصل گفت و گو با هدی عسگراولادی دختر کوچک اسدالله عسگراولادی از شرکت حساس است که با سخاوت، وقت خود را در اختیار ما نهاد. وی در این گفت و گو درباره حضور خانم ها در صنعت پسته می گوید و امید دارد که پررنگ تر در این عرصه ظاهر شوند و همچنین کم و کیف کار پدر را توضیح می دهد.

لطفاً خودتان را معرفی کنید و از سابقه تان در پسته بگویید؟

من هدی عسگراولادی هستم، دختر کوچک آقای عسگراولادی، در شرکت حساس در قسمت فروش و بازاریابی فعالیت دارم.

قبل از این، در کار پسته نبودید. درست است؟

بله، پدرم سفرهای تجاری زیادی می رفتند؛ می توانم بگویم ۹۸ درصد سفرهای ایشان کاری بود که ما هم در بیشتر موارد ایشان را همراهی می کردیم. ما را به ملاقات های شان می بردند و همواره از تجربه ها و خاطراتی که داشتند برایمان تعریف می کردند.

در ایران خیلی معمول نیست که خانم ها در بحث تجارت پسته ورود کنند، بیشتر درگیر بخش های تولید، برداشت و فراوری هستند. چه شد که شما آمدید در بخش تجارت پسته با پدر همکاری کنید؟

ما از بچگی در خانواده ای بزرگ شدیم که همه اش بحث تجارت و صادرات بود. پدرم و پدر بزرگ هایم بازرگان و کاسب بودند؛ طبیعی است که به این کار علاقمند بشوم. رشته دانشگاهی ام مدیریت بازرگانی است.

الان در سطح دنیا خیلی از خانم ها هستند که در این زمینه فعال هستند، خیلی از طرف های تجاری ما خانم هستند؛ در

پسته به علاوه سایر خشکبار خصوصاً برای بازارهای سختی مانند اروپا کار ساده‌ای نباشد. شما امکان انجام چنین کاری را ناشی از چه می‌دانید؟

اینها همه از همان قدرت فکری و پشتکاری که حاج آقا داشتند نشأت می‌گیرد. ایشان از دوازده، سیزده سالگی پیش دایی‌شان حاج میرزا عبدالله توسطی که پدر بزرگ مادری من بودند، مشغول به کار شدند. دایی‌شان تجارت پوست و سالامبور و پنبه داشتند. بعد از دایی‌شان جدا شدند و در سن ۲۲ یا ۲۳ سالگی شرکت حساس را با همراهی حاج آقای شمس‌فرد تأسیس کردند. از این شراکت بیشتر از ۶۰ سال می‌گذرد.

امروز در شرکت حساس قرار است چه کسی در جایگاه ایشان کار کند؟

شرکت حساس هنوز عزادار این اتفاق ناگوار است.

اگر امکان دارد در مورد نقش آقای عسگراولادی به عنوان سفیر در کنفرانس توضیح دهید.

در طول سال یکسری وظایفی داشتند و می‌بایست یکسری آمار تهیه می‌کردند، با سفیرهای کشورهای دیگر همفکری می‌کردند و یکسری جلسه‌های مشاوره‌ای داشتند تا برای بهتر شدن بازار خشکبار راهکارهای مختلف را بررسی کنند.

این تصمیمات مربوط به قیمت‌گذاری بودند یا چیز دیگری؟

مربوط به قیمت‌گذاری نبود؛ تولید و کیفیت بود.

جایی خواندم که حاج آقا تا ۱۸ هزارتن پسته در سال صادر کرده‌اند. قاعدتاً آماده سازی و صادرات این حجم

جوزی کالگانی، یکی از بنیان‌گذاران و عضو هیئت مدیره شورای جهانی خشکبار:

اسدالله در عرصه جهانی



مویبالت تکیه نکنی و گرنه حافظه و مغز خودت تبیل می‌شوند.»

هر نکته‌ای که دوست دارید از نوع تفکر ایشان، مواجهه با کار، دغدغه‌هایی که در خصوص تجارت خشکبار مطرح می‌کردند و یا احتمالاً آرزوها و ایده‌هایی که با شما در میان می‌گذاشتند را توضیح دهید.

در چند کلمه خلاصه می‌کنم؛ تلاش برای جهانی کردن پسته، اعتقاد به بازار آزاد، باز کردن راه پسته به بازار چین.

نقش ایشان در پیشبرد منافع صنعت خشکبار چه بود؟ به لحاظ فنی در تجارت خشکبار چه جایگاهی داشتند؟

عسگراولادی یکی از تأثیرگذارترین شخصیت‌ها در تلاش برای حل معضلات مربوط به آفاتوکسین در پسته ایران بود. برای حمایت، توسعه و حفظ منافع صنعت مغزجات و خشکبار ایران زحمات زیادی کشید، جلسات متعددی را در اتاق بازرگانی ایران تشکیل می‌داد و من را به مقامات بلندپایه ایران معرفی می‌کرد. صدای عسگراولادی صدای مهم و محترمی در صنعت مغزجات و خشکبار ایران بود.

چنانچه یک خاطره کوتاه از فعالیت ایشان در حوزه تجارت خشکبار به یاد دارید، بفرمایید.

بله، یادم است در جلسه‌ای در لندن بودیم. داشتم با مویبالم کار می‌کردم که به من گفت: «پینو، سعی کن برای پیشبرد کارهایت خیلی به حافظه

نقش پسته به لحاظ جهانی و خصوصاً در بازار چین انکارناپذیر است. از این‌رو، به سراغ جوزی کالگانی نایب رئیس شورای جهانی خشکبار رفتیم تا از زاویه دید وی فعالیت‌های اسدالله عسگراولادی را مرور کنیم.

آقای کالگانی! سابقه فعالیت مرحوم عسگراولادی در شورای جهانی خشکبار به چه زمانی برمی‌گردد و ایشان چه فعالیتی در شورا داشتند؟

آقای عسگراولادی از سال ۱۹۹۴ عضو شورای جهانی خشکبار (INC) شد. من به عنوان یکی از اعضای هیئت مؤسسين این شورا خیلی خوشحالم که از وی خواستم به سازمان ما بپیوندد. ایشان پای صنعت مغزجات و خشکبار ایران را به شورای جهانی خشکبار باز کرد. عسگراولادی اولین نماینده کشور ایران در سازمان ما بود و از سال ۲۰۰۴ هم به عضویت هیئت امنای نقش مهمی در پیشبرد فعالیت‌های اصلی این سازمان دارد، در آمد.

شریک ۶۰ ساله اسدالله

بازنشر از روزنامه دنیای اقتصاد
شماره ۴۷۲۰



بمانجان ندیمی - گویا همه داشتند زندگی عادی شان را می کردند. البته این فقط ظاهر ماجرا بود. لبخند می زدند؛ اما ته چهره شان غمی بود که دلیلش را به خوبی می دانستم. سیاه پوشان «حساس» سعی می کنند بعد از گذشت حدود دو هفته از فوت حاج آقا عسگراولادی، کمی به خودشان بیایند تا کارهای شرکت انجام شود. عکس حاج آقا پشت یک میز، نشان می دهد که تا همین چند روز پیش، یکی از مشهورترین تجار ایرانی آنجا می نشست و امروز جایش حسابی خالی است. اما مشابه همان میز و مشابه همان وسایل را حدود یک متر و نیم آن طرف تر می شود دید. پیرمردی پشت آن میز است که این روزها در غم از دست دادن رفیق و شریک ۶۵ ساله اش به سر می برد. نگاه های گاه و بی گاه او در حین صحبت مان به صدلی خالی حاج آقا، خود راوی سالها خاطره است که در ذهنش بی صدا مرور می شود. «محمدحسن شمس فرد»، همان مردی است که از ابتدا با مرحوم اسدالله عسگراولادی کارش را شروع کرد. رفیقی بود که شریک شد و شریک ماند و تا روز آخر میزهایشان هم از هم جدا نشد. رفتیم تا از خاطراتش با مرحوم حاج اسدالله پرسیم. با مرور بعضی از خاطره ها می خندید و با گفتن بعضی دیگر سرش را به نشانه حسرت تکان می داد و آهی از دل برون می داد. می گفت برایم سخت است که به شرکت بیایم و جای خالی اش را ببینم. حق هم داشت. دیگر بعد از ۶۵-۶۰ سال، کار از رفاقت و شراکت می گذرد و می شود یک روح در دو بدن. از او پرسیدم راز ماندگاری شراکت و رفاقت تان چه بود؟ و او در پاسخ گفت هر گاه یکی سنگ «من» است، آن یکی

دایی هایمان بیرون بیایم و مستقل کار کنیم. در نتیجه قرار شد که جایی را بگیریم و با هم به صورت شراکتی کار کنیم.

چطور این اعتماد بین شما شکل گرفت؟

وقتی با هم همکلاس بودیم، دوستی مان رفته رفته صمیمی شد. این اعتماد از همان دوران مدرسه بین مان به وجود آمد. حدود ۵ تا ۶ سال طول کشید و همدیگر را خوب شناختیم و بعد از آن تصمیم گرفتیم که شریک شویم. این طور نبود که بدون شناخت اعتماد کنیم. هر دوی ما خیلی سختکوش بودیم. ما از صبح ساعت ۷،۵ از خانه بیرون می آمدیم. بعضی وقت ها زودتر از این هم سر کارمان بودیم. تا حدود ۱۱-۱۰ شب هم کار می کردیم. آن زمان در سرای امید جایی را گرفته بودیم. وقتی به خانه می رفتیم، تقریباً همه کسبه آنجا حجه هایشان را تعطیل کرده بودند. آنها نهایتاً تا ساعت ۸ سرکار بودند.

شما در آن دوره تصمیم گرفتید به دانشگاه بروید. در صورتی که آن زمان چندان اهمیتی به دانشگاه رفتن نمی دادند. چرا این تصمیم را گرفتید؟

لازم بود. علاوه بر دانشگاه من کلاس

باید «نیم من» شود. کوتاه می آمدم؛ بحث نمی کردم؛ وقتی عصبانی می شد، آرام می ماندم. اینها باعث شد این همه سال کنار هم بمانیم.

آقای شمس فرد! شما سالها کنار مرحوم عسگراولادی به عنوان شریک و رفیق بودید. نحوه آشنایی تان با مرحوم عسگراولادی چطور بود و چه شد که این همه سال با هم شریک ماندید؟ در ایران شراکت طولانی مدت به این شکل چندان رایج نیست. اغلب شرکا با یکدیگر به مشکل برمی خورند.

ما از دوران نوجوانی یعنی حدود ۱۷-۱۶ سالگی با هم آشنا شدیم. من در دفتر دایی ام کار می کردم که او کارش واردات چای و قند و شکر بود. اسدالله هم در دفتر دایی اش کار می کرد که کارش صادرات سالامبور و پوست بود. آشنایی ما از کلاس های شبانه مدرسه شروع شد. ما مدرسه را به صورت شبانه می رفتیم. هم من و هم اسدالله. دیپلم مان را شبانه گرفتیم. بعد از آن هم با هم دانشگاه رفتیم. وقتی وارد دانشگاه شدیم با هم شرکت تشکیل دادیم. به دلیل اینکه دو، سه سال طول کشید تا توانستیم دیپلم بگیریم. تصمیم گرفتیم هر دو از پیش

انگلیسی هم می‌رفتم. چون ما با خارجی‌ها کار می‌کردیم. لازم بود زبان انگلیسی را یاد بگیریم. باید می‌توانستیم با مشتری‌هایمان حرف بزنیم. لازمه زندگی‌مان بود. یک تاجر باید این کار را انجام دهد. ما با هم تصمیم گرفتیم به دانشگاه برویم. وقتی مدرسه‌مان تمام شد وارد دانشگاه شدیم. من اول ادبیات فارسی خواندم؛ اما خوشم نیامد. اسدالله زبان انگلیسی خواند. البته در کلاس رشته دیگر که مرتبط با حقوق بود هم شرکت می‌کرد. به آن کلاس علاقه‌مند بود. اجازه گرفته بود از استاد و سر کلاسش حاضر می‌شد. من یک‌سال دیرتر از اسدالله فارغ‌التحصیل شدم.

وقتی هر دو دانشگاه بودید چطور توانستید کسب‌وکارتان را حفظ کنید؟ زمان‌تان کم نمی‌آمد؟

ما در کلاس‌های عصر دانشگاه شرکت می‌کردیم. زمانی که او کلاس داشت من کلاس نمی‌گرفتم و در شرکت می‌ماندم. یکی از ما باید در شرکت می‌ماند. نوبتی می‌ماندیم. ما سال ۱۳۳۹ شرکت تأسیس کردیم. اما دو سال قبل از آن با هم کار می‌کردیم. حدود سال ۱۳۴۲ بود که دانشگاه رفتیم.

برای شرکت در ابتدا جایی را اجاره کرده بودید؟

نه؛ سرقفلی اتاق کوچکی را در سرای امید خریدیم. آن زمان در سرای امید، تمام حجره‌ها اتاق‌های کوچک کنار هم بود. وقتی کمی کاسبی‌مان رونق گرفت، اتاق بغل دستی‌اش را هم خریدیم و با آن اتاق کوچک یکی کردیم. چند وقت بعد یک اتاق دیگر را هم به آن دو تا اضافه کردیم. بعد از مدتی که دیگر کارمان حسابی گرفته بود، دیدیم جایمان کوچک است. در خیابان سپهد قرنیه یک ساختمان خریدیم و سال‌ها آنجا بودیم. بعد از آن هم به ساختمان خیابان مطهری نقل مکان کردیم و ۲۰ سال است که اینجا هستیم.

آقای شمس فردا! زمانی با مرحوم حاج

آقا عسگر اولادی شریک شدید، بین خودتان قاعده‌ای را برای کاسبی تعریف کردید؟ منظوری این است که قرارمندی در شیوه و رفتار کاسبی گذاشتید؟

موضوع اولی که مدنظر ما بود احترام به مال مردم بود. یعنی وقتی از شما جنسی می‌خرم، خودم را موظف بدانم که پول شما را پرداخت کنم. بر این اساس هم ما توانستیم کم‌کم شهرت پیدا کنیم. با اینکه چندان سن و سالی هم نداشتیم.

تا آنجا که می‌دانم صادراتان را با زیره شروع کردید. درست است؟

بله؛ ما در جوانی وارد کار تجارت زیره‌سبز شدیم. از کاشمر و مشهد و نیشابور و سبزوار زیره می‌خریدیم و صادر می‌کردیم. بیشترین زیره را هم به آمریکا صادر می‌کردیم.

چطور بازاریابی می‌کردید؟ آن زمان محدودیت‌های ارتباطی زیاد بود. نه اینترنت بود و نه حتی چندان می‌شد از تلفن استفاده کرد؟

بله، کار بسیار مشکلی بود. الان می‌نشینید پای کامپیوتر و طرف مقابل شما هم در کشور دیگر پای سیستم می‌نشیند و کالایان را مبادله می‌کنید؛ یک دقیقه هم طول نمی‌کشد. اما آن زمان این‌طور نبود. تلگراف فوری و تلگراف غیرفوری وجود داشت. تلگراف فوری ظرف ۱۲ ساعت به طرف مقابل ما می‌رسید و تلگراف غیرفوری ظرف ۲۴ ساعت. من و اسدالله آخر شب‌ها می‌رفتیم تلگراف‌خانه و در صف می‌ایستادیم. من در صف تلگراف‌های داخلی و او در صف تلگراف‌های خارجی. چون ما با شهرستان‌های ایران هم به‌صورت تلگرافی معامله می‌کردیم. به هر حال کالایی را که می‌خواستیم بفروشیم، را باید از خریداران داخلی تهیه می‌کردیم. تلفن هم برقرار نبود. هر وقت می‌خواستیم از تلفن استفاده کنیم، می‌رفتیم به تلفن‌خانه. بعدها تلفن راه افتاد و ما برای دفتر تلفن خریدیم و از آن طریق توانستیم با خریداران و فروشندگان ارتباط برقرار کنیم.

گویا کار صادرات زیره خیلی برایتان گرفته بود، چون به مرحوم عسگر اولادی

می‌گفتند سلطان زیره. داستان این لقب از کجا می‌آید؟

بگذارید برایتان یک مساله را بگویم تا بدانید چقدر در زیره مشهور شدیم. در نیویورک بورسی بود به نام بورس ادویه. آنها قیمت زیره‌شان را نمی‌دانستند تا زمانی که تلگراف شرکت «حساس» را که شرکت ما بود دریافت می‌کردند. یعنی زیره معامله نمی‌شد تا ما قیمت را تعیین می‌کردیم. این شد که آنها به «حساس» لقب «سلطان زیره» را دادند. آنها این لقب را به ما دادند. در واقع سلطان زیره، شرکت حساس بود.

مشتری‌ها را چطور پیدا می‌کردید؟

ما هم در مسافرت‌های مکرری که می‌رفتیم بازاریابی می‌کردیم و هم آن زمان یک دیکشنری‌هایی بود که نام تجار همه دنیا در آن بود. تجار به تفکیک هر کشور در آن آورده شده بود و زمینه فعالیت‌شان هم مشخص بود. ما هم در آن دیکشنری به دنبال مشتری‌هایی که در رسته کاری ما بودند، می‌گشتیم. بعد از آن می‌رفتیم به آن کشورها که ببینیم آیا اسم و رسمی که در این دیکشنری از آن تاجر اعلام شده، درست است یا مغازه زیرپله‌ای است و آن تاجر الکی گفته است. گاهی در ماه هفت تا هشت روز مسافرت بودیم.

شما در جوانی توانستید این قدر پیشرفت کنید. رقابتان احتمالاً آن موقع بزرگان بازار بودند. برایشان سنگین نبود که دو جوان توانسته بودند بازارشان را تصاحب کنند؟

به یاد دارم آن زمان یک همکار داشتیم که او هم خیلی در زیره سابقه‌دار بود. خودش و پسرانش در بازار زیره کار می‌کردند. برای اینکه با ما رقابت کند به خریدارانمان می‌گفت که اینها دو تا دانشجو هستند و آمده‌اند در بازار و به آنها نمی‌شود اعتماد کرد. خدا رحمتش کند. بعد از مدتی خودش بی‌خیال شد و دید که کارمان رونق گرفته است. ما سودمان را کم می‌کردیم و به مشتری‌هایمان با قیمت پایین جنس می‌فروختیم. اما آنها طمع می‌کردند و قیمت‌های بالا می‌گذاشتند.

تن هم زیره نداریم. ما هم به این دلیل از کالاهای دیگر کنار زیره استفاده کردیم. دیدیم پسته هم کالای خوبی است و گران قیمت تر از همه اینهاست و مشتری هم دارد. بنابراین، صادرات پسته را شروع کردیم و هنوز هم ادامه دارد. یک زمانی ۴ کارخانه کشمش و دو کارخانه برگه داشتیم. اما همه را به تدریج تعطیل کردیم.

همه را هم با مرحوم عسگر اولادی شریک بودید؟

بله، همه را شراکتی راه انداختیم. همه آنها به نام حساس بود. به نام من یا اسدالله نبود.

راستی اسم شرکت تان هم از تلفیق اسم حسن و اسدالله است؟

بله، ما اسم های مختلف را برای ثبت شرکت مان به اداره ثبت دادیم؛ اما همه آنها رد شد. چون مثل آن اسم وجود داشت. من به اسدالله گفتم اسم شرکت مان را با اسم خودمان بسازیم. اسم من حسن است و اسم تو هم اسدالله. ح و سین را از حسن برداریم و الف و سین را از اسدالله؛ می شود حساس. او هم قبول کرد. اسم را به اداره ثبت شرکت ها دادیم و آنها هم قبول کردند. این شد که اسم شرکت مان حساس شد.

آقای شمس فرد شما با اینکه سالها با مرحوم عسگر اولادی شریک بوده اید، اما بسیاری از عامه جامعه این موضوع را نمی دانستند. چندان هم رسانه ای نیستید. درست است؟ اسم شما را کمتر شنیده ایم.

بعد از آنکه انقلاب شد، از طرف امام، هشت نفر مامور شدند که اتاق

بازرگانی را اداره کنند. یکی از آنها هم همان طور که می دانید اسدالله بود. در حال حاضر از آن هشت نفر فقط آقای میرمحمدصادقی و آقای خاموشی در قید حیات هستند. اسدالله که وارد اتاق شد، حجم کارها در اتاق زیاد بود. کارهای حساس بیشتر به من واگذار شد. رسانه ها هم بیشتر با اتاق بازرگانی در تماس بودند. کارهای تشکیلی اسدالله هم روز به روز زیادتر می شد، به همین دلیل او بیشتر معروف بود.

شما هم تا آنجا که می دانم رئیس اتحادیه صادرکنندگان خشکبار ایران هستید.

بله، من حدود ۳۱ سال است که رئیس این اتحادیه هستم. البته اتحادیه قدمت ۵۰ ساله دارد. سال گذشته ۵۰ سالگی اش را جشن گرفتیم. چند بار هم استعفا نوشتم، ولی قبول نکردند. می خواهم باز هم استعفا بدهم و این بار باید قبول کنند. بالاخره کهولت

برای همین هم نمی توانستند کار کنند. من و اسدالله نظرم ان این بود که قیمت کم بگذاریم و حجم کار زیاد داشته باشیم. در نهایت فعالیت هایمان زیاد شد. خریدمان از شهرستان ها زیاد شد و شهرت مان پیش فروشندگان هم زیاد شد. بعد از مدتی کارخانه ای در مشهد راه اندازی کردیم که آن دستگاهی را از سوئیس خریدیم برای بوجاری (تمیز کردن). تا قبل از آن بوجاری با الک های دستی انجام می شد. آشغال های مواد را با الک می گرفتند. ۴ تا ۵ درصد ضایعات مواد بود. در کارخانه در واقع همان کاری را که با الک انجام می دادند ما با دستگاه انجام می دادیم. مثل بمب در مشهد صدا کرد. برای راه اندازی کارخانه مان هم رئیس اداره استاندارد و فرماندار و شهردار وقت مشهد آمدند و افتتاح کردند. خبر افتتاح این کارخانه در تمام دنیا پیچید که «حساس» زیره ها را به صورت کارخانه ای پاک می کند و ۹۹ درصد زیره تمیز تحویل می دهد و یک درصد امکان دارد که زیره آشغال داشته باشد. قبل از آن در ایران این کار را انجام نمی دادند و با همان روش سنتی زیره را الک می کردند که گاهی تا ۱۲ درصد آشغال قاطی جنس بود. بعضی از کشورها هم وقتی این زیره را می خریدند، خودشان مجدداً پاک می کردند. ما بسته بندی را هم خودمان در کارخانه انجام می دادیم. به صورت اتوماتیک بود. حتی آن زمان تقدیرنامه ای هم از بورس ادویه نیویورک به ما دادند به عنوان شرکتی که بهترین جنس را به آنها می فروشیم. بعد از آن همکار دیگرمان، همان که اشاره کردم که با ما رقابت می کرد، ماشین آلات خرید و مثل کار ما را انجام داد. بعد از زیره هم صادرات پنبه، کشمش،

برگه و اینها را انجام دادیم. اما به تدریج برگه کم شد، چون زردآلو کم شد.

کشاورزان زمین ها را فروخته بودند و بعضی از زمین های کشاورزی به ساختمان تبدیل شده بود. ما مغز زردآلو را هم صادر می کردیم. شما براساس نیاز بازار، کالا صادر می کردید؟

ببینید! ما دست به صادرات یک محصول می زدیم، وقتی می دیدیم که در آن محصول موفق هستیم، ادامه می دادیم. مثلاً در زیره همین اتفاق افتاد.

ما این محصول را صادر کردیم و دیدیم بازار خوبی دارد، به همین دلیل هم ادامه دادیم. تا جایی کارمان

را ادامه دادیم که خربزه مشهد عمل آمد. تا قبل از آن چیزی به نام خربزه مشهد در بازار نبود. کشاورزانی که زیره را کشت می کردند، دیدند کاشت و برداشت خربزه مشهد راحت تر است و زود هم پولش به دست شان می رسد. بنابراین نصف زمین های زیره، رفت زیر کشت خربزه. این شد که زیره کم شد. فکر کنید یک دوره ۲۰ تا ۲۵ هزار تن محصول زیره داشتیم؛ ولی الان در سال ۲ هزار

ما دست به صادرات یک محصول می زدیم، وقتی می دیدیم که در آن محصول موفق هستیم، ادامه می دادیم. مثلاً در زیره همین اتفاق افتاد. ما این محصول را صادر کردیم و دیدیم بازار خوبی دارد، به همین دلیل هم ادامه دادیم.

سن اجازه نمی‌دهد که زیاد کار کنم. صادرات خشکبار آن زمان‌ها در سال به ۵۰ هزار دلار و ۶۰ هزار دلار هم نمی‌رسید. اما الان از همین صادرات خشکبار درآمد حدود ۳ میلیارد دلاری داریم. به هر حال کارهایی را در این اتحادیه انجام دادیم که بتوانیم صادرات خشکبار را بهبود بدهیم. هنوز هم خشکبار ایران را در دنیا بیشتر از محصولات سایر کشورها می‌پسندند. البته اگر صادرکنندگان ما هم در کیفیت محصولات تقلب و تخلف نکنند.

آیا اتفاق افتاده که شما در شرکت حساس در کارتان تخلف یا تقلب کنید؟ کیفیت محصولاتتان همیشه تحت نظارت خودتان بود؟

ما تخلف نکردیم و همیشه هم به این موضوع حساسیت داشتیم. اما یک بار داستانی برایمان درست شد که بد نیست شما هم بشنوید. ما بادام تلخ را به اروپا به خصوص اروپای شرقی صادر می‌کردیم. آنها مشتری‌های پُر و پا قرص بادام‌های تلخ ما بودند. رفته رفته قیمت بادام‌های تلخ در دنیا بالا رفت و رسید به قیمت بادام شیرین. بعد از مدتی هم بادام تلخ از بادام شیرین گران‌تر شد، چون بادام تلخ کم شده بود. یک بار یکی از مشتری‌های اروپایی ما عصبانی شد و گفت این بادام‌های تلخ بوی تعفن می‌دهد. گفتیم ما که خودمان ناظریم و وقتی بسته‌بندی می‌کنند بالای سرشان هستیم. ولی با اسدالله تصمیم گرفتیم برویم به کارخانه و سر بزیم ببینیم چه خبر است. رفتیم آنجا. یک مشت بادام را از کیسه درآوردیم و تست کردیم. من دانه‌دانه بادام‌ها را خوردم. اولی و دومی بادام شیرین بود. بعدی تلخ بود. همین‌طور آن بادام‌ها را که به ما داده بودند تست کردیم و متوجه شدیم که همان‌هایی که از آنها بادام تلخ می‌خریدیم، بادام شیرین و تلخ را با هم قاطی کرده‌اند و به ما فروخته‌اند. قیمت که بالا رفته بود، بادام شیرین را قاطی بادام تلخ کرده بودند که به قیمت بالاتر بفروشند. به مشتری‌مان گفتیم

که جریان را فهمیده‌ایم و برایش تعریف کردیم. اما مشتری اروپایی دیگر از ما بادام نخرید و گفت جایی که این‌طور تقلب کنند، نمی‌تواند مورد اطمینان من باشد. او هم کلی هزینه کرده بود و این بادام‌ها را در شکلات به کار برده بود و محصولات غذایی دیگری با آن درست کرده بود. این را تعریف کردم که بدانید ما در ایران این موارد را کم نداریم. همین الان هم کلی شکایت داریم از مشتری‌های اروپایی، سر همین مسائل. یک شرکت نامه نوشته بود که در باری که برایش ارسال شده، لنگه کفش پلاستیکی پیدا کرده است. اگر کسی کار درست و صحیح انجام بدهد، حتماً موفق می‌شود.

آقای شمس فرد خیلی‌ها از دور زندگی شما و امثال مرحوم عسگر اولادی را که می‌بینند تصور می‌کنند که همیشه همین‌طور بوده است. شما پولدارزاده بودید؟

ببینید! نه اسدالله از خانواده پولداری بود و نه من. ما هر دو خانواده ضعیفی داشتیم. خانواده من حتی متوسط هم نبودند. پایین‌تر از متوسط بودیم. اما من و اسدالله کار کردیم. جوان‌ها انتظار دارند در طول یک‌سال بشوند مثل عسگر اولادی؛ خوب نمی‌شود. امکان ندارد.

کار پدر شما چه بود؟

آن زمان به او می‌گفتند بقال. عطاری و بقالی در آن دوره یکی بود. ما ۵ بچه بودیم. سه پسر بودیم. دو دختر.

چرا شما از بچگی کار کردید؟

من می‌خواستم کمک خرج خانواده باشم. بچه سوم خانواده بودم. البته بقیه هم کار می‌کردند. یکی از برادرهایم در بانک بازرگانی بود و یکی هم تعمیرکار اتومبیل شد.

شما و مرحوم عسگر اولادی هیچ‌وقت در کار دعویتان نشد؟ اختلاف نظر نداشتید؟

اگر دعوا می‌کردیم که رفاقت و شراکت‌مان به هم می‌خورد. البته اختلاف نظر داشتیم و این هم طبیعی بود. اما من و اسدالله با هم قهر هم نکردیم. اصلاً این حرف‌ها بچه‌گانه بود. کسی که عاقل باشد وقتی

طرف مقابلش عصبانی می‌شود باید آرام بماند. اگر هر دو عصبانی شوند همه چیز به هم می‌خورد. ما هیچ‌وقت اتاقلمان را از هم جدا نکردیم. از همان اول همین‌طور بود. چه زمانی که یک اتاق کوچک داشتیم و چه زمانی که ساختمان چند طبقه. همیشه یا روبه‌روی هم بودیم یا کنار هم. بعضی وقت‌ها دوستانمان می‌آمدند برای دیدنمان. می‌گفتند چرا اتاق‌تان جدا نیست، شاید بخواهیم حرفی بزیم. من و اسدالله می‌گفتیم ما از کنار هم تکان نمی‌خوریم، چیزی از هم پنهان نمی‌کنیم.

بین شما دو نفر کدام عصبانی بود و کدام آرام؟

اسدالله معمولاً عصبانی بود و من خونسرد. همین چند روز پیش در مراسم ختم اسدالله، فردی به من گفت می‌دانی چرا شما ۶۵-۶۰ سال با هم بودید؟ چون او کوه آتشفشان بود و تو کوه نرمش بودی. من از اولش آرام بودم حتی در خانه هم آرامم. تا حالا نشده با همسرم هم سر مساله‌ای بحث کنیم. همیشه کوتاه می‌آیم و معذرت‌خواهی می‌کنم و زود به بحث خاتمه می‌دهم. در کار هم همین‌طور بودم و هستم. وقتی اسدالله عصبانی می‌شد، من چیزی نمی‌گفتم و آرام می‌نشستم. فردای آن روز که سرکار می‌آمد به من می‌گفت اگر بتوانم مثل تو خونسرد باشم، خوب است. در واقع پیشیمان شده بود از رفتار روز قبلش. قدیمی‌ها می‌گفتند اگر یکی سنگ من است آن یکی باید نیم من باشد. همان که عرض کردم دلیل ماندگاری ما کنار هم بود. اگر طرف شما عصبانی شد باید شما آرام باشید؛ چون آن طرف فردایش پیشیمان می‌شود. وقتی فکر می‌کند می‌بیند چندان حق به جانبش نبوده که عصبانی شده. ولی اگر شما هم مانند او باشید، هیچ وقت نمی‌توانید ماندگار شوید. امروز شما می‌بینید شرکت‌ها دوام ندارند یا سر مادیات دعوا دارند یا سر اخلاق. من هیچ وقت در دوران شراکت‌مان از اسدالله نپرسیدم که کجا هزینه کردی و چه خریدی و چه فروختی. او هم همین‌طور بود. چون به هم کاملاً اعتماد داشتیم. شاید خیلی‌ها از ابتدا بگویند

آنها می‌نشینم و حرف می‌زنم.

مرحوم عسگر اولادی بسیار امیدوارانه

صحبت می‌کردند و همیشه هم سر کار حاضر بودند. خوشحالم که می‌بینم شما هم همچنان با امید به کارتان ادامه می‌دهید.

اگر امیدوار نباشم که الان نباید پشت این میز می‌نشستم. باید بیست سال پیش خودم را بازنشسته می‌کردم و می‌گفتم من پولم را دارم و نیاز ندارم. خود این امید است که آدم را زنده نگه می‌دارد. خود این کار که من بیرون بیایم و به دنبال کار باشم و درست انجام دهم، یعنی زندگی. اگر بخواهم دو ماه در خانه بمانم، دیگر نمی‌توانم راه هم بروم.

چه شد که مرحوم عسگر اولادی فوت کردند؟ در حد زمین خوردنش را می‌دانیم.

ایشان در خانه‌شان زمین خورد. شب از خواب بیدار می‌شود. می‌افتد و گیجگاهش به دستگیره در اصابت می‌کند و با سر، زمین می‌خورد. همسرشان صدای زمین خوردنش را می‌شنود و بیدار می‌شود. می‌بیند که از بینی‌اش خون می‌آید. به بچه‌هایش خبر می‌دهد و فوری او را به بیمارستان می‌برند. ام آر آی انجام می‌دهند. تشخیص این بوده که سقف مغز خونریزی کرده و باید عمل شود. بچه‌ها اجازه عمل می‌دهند. عمل هم انجام شد. دو تا سه روز از عمل ایشان گذشته بود؛ ولی هنوز هوشیار نبودند. به دکتر گفتیم چرا به هوش نمی‌آید؟ دکتر گفت که طبیعی است. خودمان ایشان را در بیهوشی مصنوعی نگه می‌داریم تا سر التیام پیدا کند. ممکن است یک ماه هم طول بکشد. همه چیز منظم بود. مشکلی هم نبود. چون اسدالله اصلاً سابقه هیچ بیماری نداشت. روز هفتم بود که در آن حال، سکت قلبی کرد و قلبش ایستاد. این روزها، نبود اسدالله آرام می‌دهد. سخت است دیدن جای خالی اسدالله. نشستن در این دفتر برایم سخت است.

بله. هر دو مجرد بودیم. اول ایشان ازدواج کرد و بعد از دو سال من ازدواج کردم. اسدالله با دختر دایمی‌اش ازدواج کرد. همان دایمی‌اش که گفتم اسدالله در نوجوانی شاگردش بود. ما دو تا دوست دیگری هم داشتیم که در کلاس‌های شبانه همکلاس‌مان بود. او هم شد تاجر فرش. در همان سرایی که من و اسدالله کار می‌کردیم، او هم نزد حجره‌ای، شاگردی می‌کرد. از آنجا بیرون آمد و کاسبی خودش را راه انداخت و شد تاجر فرش. یک روز اسدالله گفت که خواهر این رفیقمان به نظرت چطور است که برویم برایت خواستگاری. گفتم من ندیده‌ام و نمی‌دانم. این شد که رفتیم و ایشان را دیدیم و من هم با خواهر دوستم ازدواج کردم. بچه‌های من و اسدالله با هم بزرگ شدند. همیشه مسافرت‌هایمان با هم بود.

آقای شمس فرد، حساب و کتاب کردن دو شریک سخت است. شما چطور این کار را انجام می‌دادید؟ معمولاً شراکت‌ها به همین دلیل به هم می‌خورد و ماندگاری شراکت شما نشان می‌دهد در این زمینه مشکلی نداشتید.

هر کسی نسبت به سهم خودش برداشت می‌کرد و هیچ‌کس تا به امروز نمی‌داند که من و اسدالله هرکدام چقدر از شرکت حساس سهم داریم. البته اسدالله سهم بیشتری داشت. حتماً شما هم شنیده‌اید که می‌گویند عسگر اولادی ۸ میلیارد دلار دارایی دارد. (با خنده)

این را شما تأیید می‌کنید؟

حرف زیاد می‌زنند، ولی واقعیت ندارد.

شما هم فعالیت‌های سیاسی داشتید، مانند مرحوم عسگر اولادی؟

نه؛ من هیچ‌وقت سمت سیاست نرفتم. از این کارها خوشم نمی‌آمد. کار من نبود و بلد هم نبودم.

ایشان را از فعالیت‌های سیاسی منع نمی‌کردید؟

بعضی وقت‌ها به او می‌گفتم که این کار را نکن. اما حزب موفت‌له بعد از مرحوم حاج حبیب‌الله ایشان را بردند در این حزب. به او گفتم بین اسدالله ما تاجریم و با سیاست و سیاسیون فرق داریم. گفت من از سر بیکاری یک ساعت به حزب می‌روم و با

که ما اعتماد داریم؛ ولی اعتماد باید واقعی باشد، نه فقط سر زبان.

هیچ وقت دوست نداشتید از کار صادرات بیرون بیایید و به سمت کار تولید پیش بروید؟

من در کار واردات کاملاً موفق بودم، وقتی پیش دایمی‌ام بودم. او هم در امر صادرات خیلی باهوش بود. اسدالله به من گفت می‌خواهم شرکت‌مان صادراتی شود. من هم قبول کردم.

شما که در صادرات سررشته نداشتید، چطور قبول کردید؟

من واردات را انجام داده بودم؛ ولی کنجکاو بودم که بینم صادرات چطور انجام می‌شود. بر این اساس گفتم چند وقت هم صادرات را انجام دهم بینم موفق می‌شوم یا نه. رفته رفته علاقه‌مند شدم و عادت کردم و ماندگار شدم.

چرا وارد تولید نشدید وقتی خودتان صادرکننده بودید؟

اگر کار تولید را انجام می‌دادیم از صادرات عقب می‌افتادیم. باید مرتب حواسمان به کارگر و مواد موردنیاز تولید می‌بود. نمی‌شد این کار را انجام دهیم. هر دو سر این موضوع اتفاق نظر داشتیم. حتی به واردات هم علاقه‌مند نبودیم. سال‌های اول فعالیت شرکت‌مان چندبار واردات هم انجام دادیم، اما بعد از انقلاب گذاشتیم کنار.

مرحوم عسگر اولادی بارها گفته‌اند که از هیچ بانکی وام نگرفته‌اند. شما هم به وام گرفتن اعتقادی ندارید؟

من هم اعتقادی ندارم. ما حاضر نبودیم به هیچ وجه از بانک‌ها وام بگیریم. حساب می‌کردیم که اگر وام بگیریم، هر چقدر درآمد داریم باید دست آخر به بانک بدهیم. الان همه کارخانه‌هایی را که می‌بینید بدهکارند به خاطر وام‌های بانکی است. وام بانک هر ساعت بهره می‌گیرد. اعتقادمان این بود که با پولی که خودمان داریم کار کنیم. اگر هم یک وقت خدایی نکرده پولمان از بین رفت، مطمئن باشیم پول خودمان بوده و از بانک پولی نگرفته‌ایم.

شما ازدواج نکرده بودید که با هم دوست شدید. درست است؟

عسگر اولادی دلش برای صادرات ایران می سوخت



و می خواستند سود ببرند، حقیقت این است که می خواستند یک حرکتی بکنند که این صنعت بیشتر توسعه پیدا کند و بیشتر صادرات داشته باشد، به خصوص در زمینه صادراتش خیلی کوشا بودند؛ حتی اوایل همیشه فکر و ذکرشان این بود که اگر بتوانیم کاری بکنیم که جلوی توسعه پسته کاری آمریکا را بگیریم. به هر حال حرف هایشان را تا یک اندازه ای می توانستند در مراکز دولتی پیش ببرند و معمولاً سدی هم در جلویشان بود که البته طبیعی بود و کمتر حرف هایشان را قبول می کردند. سعی شان بود که تجارت خشکبار و به خصوص پسته توسعه پیدا کند و می گفتند بایستی ما در شرق آسیا و جاهای دیگر بازار را توسعه دهیم و سهم خودشان را در حرکت دادن این صنعت ادا می کردند.

این کار را به چه طریقی پیش می بردند؟ از طریق مسائل سیاسی؟
او تجارت خودش را می کرد، ولی می خواست توسعه هم پیدا بکند. متأسفانه در اوایل تشکیل انجمن پسته، باغدارها یک مقدار دیدگاه خاصی داشتند و فکر می کردند آقای عسگر اولادی دارند سود می برند و آنها ضرر می کنند. به نظر من

زمان انقلاب در کار زیره فعالیت خیلی زیادی داشتند و دائم در این زمینه کوشش می کردند. سراسر دنیا فعالیت های زیادی داشتند تا حدی که ایشان را به عنوان سلطان زیره ایران می شناختند و کارشان در زمینه صادرات زیره در همه جا بسیار تمیز و درست بود. من خودم دو مورد همان اوایل انقلاب از ایشان زیره خریدم و فرستادم برای خارج، آنقدر راضی بودند که همیشه خواهان زیره ای بودند که از ایشان خریده بودم. بعد از انقلاب هم خیلی ها در جریان هستند که ایشان فعالیت شان در اتاق بازرگانی شروع شد و همزمان شرکت حساس را با مشارکت آقای شمس فرد اداره می کردند. ایشان در زمینه کار همیشه دنبال تلاش بودند و مسلماً کسی که تلاش زیادی داشته باشد، نتیجه خوب هم می گیرد. دائم ایشان فعالیت داشتند که همیشه من می گفتم واقعاً خدا قوت شان بدهد و حرکتی که ایشان داشتند خیلی کم در کسی دیده می شد؛ مرتب حداقل در ماه دو، سه سفر خارجی داشتند و می رفتند خارج و فعالیت می کردند. ضمن اینکه همیشه در تجارت منافع خودشان را در نظر می گرفتند، فکر و ذهن شان این بود که به مملکت نیز خدمتی بکنند؛ به خصوص در زمینه خشکبار. هر جایی که حرف از خشکبار بود، ایشان سعی می کردند که یک تلاشی داشته باشند و برای مملکت در جهت مثبت قضیه حرکت می کردند.

اثرگذاری حاج آقای عسگر اولادی بر تجارت خشکبار خصوصاً پسته، چه بود؟ واضحاً چه کارهایی در خصوص پسته می کردند؟

ضمن اینکه خودشان فعالیت می کردند

صراحت در عین تسلط بر گفتار در اولین برخورد با علی اکبر طاووسیان، تاجر کهنه کار پسته ایران مشهود بود، کسی که شروع کارش قبل از انقلاب و از شرکت صادرات پسته ایران بوده است. وی در اتحادیه صادرکنندگان خشکبار نیز عضو هیئت مدیره است و به نظر می رسد دقت خاصی در رصد و تحلیل فعالیت های تجاری دارد. در ادامه، گفت و گوی خواندنی با طاووسیان در خصوص نقش مرحوم اسدالله عسگر اولادی در پسته کشور آورده شده است.

لطفاً خودتان را معرفی کنید و اینکه سابقه فعالیت تان در پسته از چه زمانی شروع شده و به چه کارهایی پرداختید؟
اسم من علی اکبر است و فامیلی ام طاووسیان. از ۱۵ مرداد ۱۳۳۹ آمدم در خدمت پسته ایران. البته کارم در شرکت صادرات پسته ایران شروع شد؛ آنجا در بخش صادرات شان فعالیت داشتم و کارهای صادراتی شان را در داخل ایران من انجام می دادم. سال ۱۳۵۷ از شرکت جدا شدم و به مدت ۲۰ و اندی سال فعالیت با مشارکت آقای سعیدیان داشتم تا بعداً جدا شدیم و فعلاً خودم رأساً دارم حق العمکاری پسته را در تهران انجام می دهم.

آشنایی شما با مرحوم آقای عسگر اولادی از چه زمانی و چگونه بوده است؟

آقای عسگر اولادی را من از قبل از انقلاب می شناسم؛ از سال ۴۲-۱۳۴۱. تا آنجایی که من آشنایی دارم، ایشان از سن ۱۶-۱۵ سالگی با دایی شان، حاج آقا توسلی، کار می کردند، البته در این زمان، فعالیت شان به صورت کارمندی در تشکیلات دایی شان بوده است. ایشان بعد از مدتی از دایی جدا شدند و فعالیت شان را شروع کردند. طبق آنچه من اطلاع دارم، از آن موقع تا

آقای عسگر اولادی در شرکت صادرات پسته ایران نقشی داشتند؟

نه، هیچ نقشی آنجا نداشتند.

چه سالی شرکت صادرات ایران کارش را کنار گذاشت؟

من فکر می‌کنم سال ۵۹، ۶۰ بود. من ۵۷ از شان جدا شدم. دقیقاً نمی‌دانم چه زمانی منحل شد. قبل از انقلاب حدود ۶۰ درصد پسته ایران را شرکت صادرات پسته ایران صادر می‌کرد. بیشتر از

همه‌جا به آمریکا می‌فرستاد. البته، قبل از انقلاب نقش خیلی مهمی در توسعه صادرات پسته داشت؛ تا قبل از فعالیت شرکت صادرات پسته ایران اصلاً پسته را در اروپا نمی‌شناختند. شرکت فعالیت خیلی گسترده‌ای در آنجا آغاز کرد و توانست پسته را به اروپا بشناساند، حتی خودم می‌رفتم در آجیل فروشی‌های شمال شهر و پسته تفت داده در کیسه‌های پنجاه کیلویی درست می‌کردم و با هواپیما و در قالب شرکت صادرات پسته ایران می‌فرستادم به هامبورگ که اصلاً پسته را نمی‌شناختند که آنجا آقای ایرج آگاه که انشالله روحشان شاد باشد، اینها را در بسته‌های سلفون ۲۰، ۳۰ گرمی بسته‌بندی می‌کردند و در سوپرمارکت‌ها می‌گذاشتند و مجانی به مردم می‌دادند تا پسته در اروپا و هامبورگ شناخته شد.

تنها همین شرکت صادرات پسته ایران قبل از انقلاب و در دهه سی، چهل فعال بود؟

نه، بعد از شرکت صادرات پسته ایران، آقای دکتر رفیعی وکیل رفسنجان در مجلس بود که شرکت تعاونی پسته رفسنجان را با کمک عده‌ای از مالکین تأسیس کردند و تا اندازه‌ای آنها هم داشتند موفق می‌شدند که انقلاب شد و شرکت تعاونی اداره‌اش به دست مدیران دیگری افتاد که خودتان بهتر می‌دانید.

چیزی که مشخص است می‌خواستند یک مسیری باز شود تا بقیه صادراتچی‌ها هم بتوانند ارزشان را سریع‌تر بیآورند و بفروشند تا بتوانند گردش کار را برای پسته زیادتر بکنند. می‌دانید که اخیراً مشکلات ارز داشتیم، همه فکر و ذکرشان را که به ما انعکاس می‌دادند این بود که هر جایی بتوانند به طریقی پسته‌شان را بفروشند تا پول ریالی‌شان اینجا وصول شود و بتوانند پسته، خرما و یا کالای دیگر را سریع‌تر بخرند و گردش کار را زیاد کنند.

به‌طور کلی، فعالیت اتحادیه صادرکنندگان خشکبار ایران چیست؟

اصلاً تشکل‌ها برای این به وجود می‌آیند که از منافع اعضایشان در حوزه فعالیت آنها دفاع کنند و مشکلات آنها را حل کنند. اتحادیه خشکبار هم مداوماً این کار را دنبال می‌کند.

حاج آقا برای تقویت اتحادیه خشکبار چه کارهایی انجام می‌دادند؟

ایشان در تشکیلات مؤثر بود و از اول هم در اتاق بازرگانی بودند و حرف‌شان را دستگاه‌های دولتی بیشتر قبول می‌کردند. بیشتر از طریق ایشان جلساتی با دستگاه‌های دولتی گذاشته می‌شد و ایشان حضور داشتند و در رفع مشکلات مؤثر بودند.

چه چیزی باعث شده بود که بهتر حرف ایشان را قبول کنند؟

موقعیت اجتماعی‌شان و احتمالاً به خاطر اینکه ایشان نماینده امام در اتاق بازرگانی بودند.

شما خودتان فرمودید که در شرکت پسته صادرات ایران بودید. درست است؟

قبل از انقلاب. بعد از انقلاب، نه.

در شرکت صادرات پسته ایران چه کسانی بودند.

آقایان آگاه، مرشد، برخوردار، امین و هرنیدی. اواخر هم آقایان نظری بودند، آقای محمد نظری و حاج اکبر نظری.

این‌طوری نبود. ایشان می‌خواست هم باغدارها منفعت کارشان را ببرند و هم ضرری متوجه صادرکننده‌ها نشود. سعی می‌کردند که این صنعت توسعه پیدا کند، مخصوصاً صادراتش.

ایشان عضو هیئت مدیره اتحادیه صادرکنندگان خشکبار بودند. درست است؟

بله، بودند، معمولاً ریاست معنوی برعهده ایشان بود. رئیس شخص دیگری، مثلاً آقای شمس فرد یا آقای صادقی یا قبل از انقلاب که مرحوم شادروان آقای جواد مرشد و ... بودند.

شما در اتحادیه خشکبار چه نقشی دارید؟

بنده حدود ده دوره است که یکی از اعضای هیئت مدیره اتحادیه هستم. از زمانی که آقای شمس فرد رئیس شدند من دائم حضور داشتم، منتهی یا عضو علی‌البدل بودم یا اصلی.

نقش حاج آقا در اتحادیه خشکبار ایران چه بود؟

فقط به عنوان یک پیر پیشکسوت بودند و عضو هیئت مدیره بودند، ولی خودشان رئیس نبودند، ولی ما ایشان را رئیس معنوی اتحادیه به حساب می‌آوردیم و او را در اتحادیه صادرات خشکبار شیخ خودمان می‌دانستیم.

در تشکیل اتحادیه خشکبار ایشان نقشی نداشتند؟

اتحادیه خشکبار قبل از انقلاب تشکیل شده، قبل از سال ۱۳۴۸. ایشان هم ممکن است که حضور داشتند، ولی نقش آنچنانی نداشتند.

ایشان اخیراً دغدغه‌هایی داشتند که از تریبون اتحادیه خشکبار راجع به مسائل ارزی صحبت می‌کردند. دیدگاه‌شان چه بود و می‌خواستند چکار بکنند؟

دیدگاه خودشان بوده و من نمی‌دانم فکر اصلی‌شان چه بوده‌است! ولی آن

پس قبل از انقلاب فقط همین دو شرکت فعال بودند؟

تاجرها هم کم کم وارد شدند. آقای عسگراولادی هم قبل از انقلاب گاهی در کنار زیره‌هایش پسته نیز می‌خرید و می‌فرستاد برای متقاضیان در کشورهای دیگر.

شناخت اولیه آقای عسگراولادی با پسته به چه سالی برمی‌گردد؟

شرکت صادرات پسته ایران سال ۱۳۳۸ تشکیل شد؛ توسط عده‌ای از باغدارها که آقایان مرشد، آگاه، برخوردار، امین و هرندی بودند. سپس در قبل از انقلاب آقای عسگراولادی گاهاً پسته‌ای می‌خرید و برای مشتری زیره‌اش که طالب پسته بودند، می‌فرستاد، البته خیلی زیاد نه. قبل از انقلاب فعالیت پسته‌ای نداشتند.

چه شد که ایشان بعد از انقلاب به سمت پسته رفتند؟ شما اطلاع دارید؟

این را خودشان بهتر می‌دانند! من دقیقاً نمی‌دانم. خیلی‌ها وقتی که باب اروپا به روی پسته باز شد و اروپایی‌ها طالب پسته شدند از کار کشمش و فرش و امثالهم آمدند به سمت پسته. مثلاً، خریداران فرش وقتی می‌دیدند پسته هم آنجا مصرف دارد، تقاضای پسته هم می‌کردند. یعنی اگر آقای عسگراولادی زیره می‌فرستاد، تقاضای پسته هم می‌کردند و ایشان هم می‌خریدند و برای مشتری‌هایشان می‌فرستادند.

زیره بیشتر به کدام کشورها می‌رود؟

الان که دیگر تمام شد! می‌رفت به طرف شرق آسیا، آمریکا و آمریکای لاتین.

آقای عسگراولادی را در این سالها بیشتر به عنوان تاجر بزرگ پسته می‌شناختند.

تنها پسته کار نمی‌کردند؛ خرما، کشمش و حتی اقلام دیگر

خشکبار هم اگر بود می‌خریدند و می‌فرستادند. هر چه خریدارهایشان طالب بودند برایشان می‌فرستادند. به هر حال شما خودتان تاجر بزرگی در پسته هستید.

من خودم را خادم پسته ایران می‌دانم و شاگرد این مکتب هستم.

چه می‌شود که یک تاجر بتواند در این سطح و با همه خشکبار کار کند و به عنوان یک تاجر بزرگ شناخته شود؟

فقط تلاش و فعالیت زیاد می‌تواند باعث این کار بشود. به کار گرفتن فکر و توجه نکردن به انتقادات بی‌ربط و اینکه آدم فعالیت خودش را انجام بدهد. موقعی تلاش کردی نتیجه می‌گیری، حالا در هر زمینه‌ای باشد.

ایشان دغدغه‌هایی که روزهای آخر داشتند در مورد مسائل ارزی بود. در این مورد بیشتر توضیح می‌دهید؟

این را خودشان می‌بایست توضیح می‌دادند! همه‌اش ناراحت بودند که در سامانه نیما نهایتاً یک جریان‌هایی وجود دارد و می‌گفتند از این طریق فساد ایجاد می‌شود، بنابراین ما نمی‌توانیم ارزمان را بیاوریم. به ما آزادی عمل بدهند تا بتوانیم ارزمان را سریع‌تر بیاوریم و بفروشیم و به طریقی و سریع‌تر ریالش کنیم و دو مرتبه کالای ایرانی بخریم و صادر کنیم.

قبلاً مصاحبه‌ای با خود آقای عسگراولادی انجام شده بود، ایشان در این مصاحبه معتقد بودند که من کاری که عمدتاً برای پسته کشور انجام داده‌ام این بوده که در کنفرانس‌های بین‌المللی شرکت کرده‌ام و سعی داشته‌ام پسته ایران را معرفی و از آن دفاع کنم.

خُب! برای معرفی پسته ایران زمانی که وارد این عرصه شدند، احتمالاً این کار را می‌کردند. ولی به نظر من هیچ کس

نمی‌تواند ادعا کند که معرفی پسته ایران را به طور کامل انجام داده‌است. من فکر می‌کنم شرکت صادرات پسته ایران به بهترین نحو پسته ایران را معرفی کرد. مثلاً، اولین پسته‌ای که به ژاپن فرستاده شد از سوی شرکت صادرات پسته ایران بود. خود من به شرکت وشو که آن‌زمان نماینده تجارت ژاپن در ایران بود رفتم و با آنها صحبت کردم و پنج تن پسته فرستادیم. اولین پسته را شرکت صادرات پسته ایران به ژاپن، شرق آسیا و اروپا فرستاد. پس از اینکه این باب باز شد، آقای عسگراولادی وارد عمل شدند و حتماً این کار را می‌کردند که می‌خواستند بازار را توسعه بدهند و تبلیغ هم می‌کردند.

اگر بخواهید از یک کار ماندگار در پسته کشور اسم ببرید که آقای عسگراولادی آن را انجام داده‌اند، آن کار چیست؟

کمک کرده به تشکیل انجمن پسته؛ البته در تشکیل انجمن آقای جلال‌پور و آقای مهدی آگاه خیلی فعالیت کردند و اینها اول شروع کردند و آقای عسگراولادی واقعاً به این کار کمک کرد.

بله، ایشان جلساتی را که می‌گویند و در کنفرانس‌هایی که برگزار می‌شده شرکت می‌کردند و همیشه دفاع می‌کردند. بعد از انقلاب به خصوص در کدکس یا جاهای دیگر مشکلاتی را که خصوصاً در مورد آفلاتوکسین داشتیم، یکی، دو مورد رفتند و دفاع می‌کردند، البته همراه با هیئت‌هایی که می‌رفتند، ایشان می‌رفتند و حسابی هم از پسته ایران برای رفع مشکلات دفاع می‌کردند.

در رابطه با تجارت و در رابطه با مشکلات تجاری حقیقتاً دلش می‌سوخت، در عین حال منافع خودش را در نظر داشت که این طبیعی است.

مرور خاطرات عسگراولادی



در مراسم یادبود اسدالله عسگراولادی که در اول مهرماه سال جاری در اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی استان کرمان برگزار شد، محسن جلال پور رئیس هیئت امنای انجمن پسته ایران حضور یافت. جلال پور در این مراسم در مورد رویکرد و نوع نگاه عسگراولادی به مسائل تجاری چند دقیقه‌ای صحبت کرد و از خاطرات وی در تجارت گفت. در ادامه جزئیات این سخنرانی عیناً آورده شده است.

عرض سلام و ادب و احترام و وقت بخیر خدمت همه عزیزان. عرض تسلیت به مناسبت ایام محرم. تسلیت خدمت خانواده محترم مرحوم حاج اسدالله عسگراولادی، بزرگ تجارت ایران، همین‌طور به همه فعالین اقتصادی، همه فعالین متدین کشور. با تشکر از اتاق کرمان که امروز این موقعیت را فراهم کرد که عزیزانی که سال‌ها با مرحوم عسگراولادی ارتباط کاری و رقابت و دوستی و همکاری داشتند، دور هم گرد آیند و چند دقیقه‌ای توفیق شد که من خدمت شما عزیزان از آنچه که در مرحوم عسگراولادی دیدم، صحبت کنم. تشکر می‌کنم از حاضرین در این محفل و در این مجلس یادبود. عذرخواهی می‌کنم از تصدیعی که دارم. اما دوستان فرمودند چند دقیقه‌ای به جهت همکاری بیش از ۳۴، ۳۵ سال که خدمت مرحوم عسگراولادی بودم و در طول بیش از سه دهه آشنایی داشتم و کار کردم و خیلی فراوان از ایشان یاد گرفتم، مطالب کوتاهی را عرض کنم.

امروز جای تاجر متدینی در بین ما خالی است. هر چند مسیر اقتصادی کشور طی این دهه‌ها، تجار فراوان، بازرگانان فراوان، فعالین اقتصادی فراوان در عرصه خود دیده، اما کمتر کسانی را که تا آخرین روز زندگی و تا آخرین لحظه

آنجا اگر دوستانی حضور داشتند یادشان هست که فقط از امیدواری و امید گفتند و همه حرف‌شان این بود که یک فعال اقتصادی در هیچ شرایطی در سخت‌ترین شرایط هم از میدان به در نمی‌رود و می‌ماند و کار را جلو می‌برد و این پیچ‌ها و گردنه‌ها و سختی‌ها را می‌گذرانند.

مرحوم پدرم همیشه به من می‌گفتند که تاجر کلمه بزرگی است که هر کسی شایستگی‌اش را ندارد. البته ایشان هیچ وقت بنده را به عنوان یک تاجر نمی‌دیدند و فکر می‌کردند که هنوز مسیر طولانی برای فرد کم اطلاع و کم تجربه‌ای چون من در رسیدن به کلمه تاجر و تجارت وجود دارد. اما می‌گفتند: «اگر من بخواهم تاجر را خلاصه کنم «ت» تاجر را در توکل به خدا و امیدواری به توفیق می‌بینم؛ «الف» تاجر را در اعتماد به نفس و اعتماد به مردم و جلب اعتماد به مردم می‌بینم؛ «ج» تاجر را در جرأت و جسارت می‌بینم که بایستی در یک فرد جمع باشد و حرف آخر این واژه بزرگ را در راستی و راستگویی و راست انگاری می‌بینم. اینها همه ویژگی‌هایی است که بایستی در یک فرد جمع شود تا یک فعال اقتصادی، تا یک بنگاه‌دار، تا کسی

عمر به فعالیت پردازند، امیدوار باشند، انگیزه داشته باشند و با پشتکار و تلاش و علاقه کار خودشان را دنبال کنند، مشاهده می‌کنیم و عدم حضور اینچنین بزرگان ضایعه و سُلّمه‌ای جبران ناپذیر است.

مرحوم عسگراولادی در تجارت و فعالیت اقتصادی تفاوتی بین پنجاه سالگی، شصت سالگی، هفتاد سالگی و هشتاد سالگی‌اش دیده نمی‌شد. تا همین دو، سه ماه پیش که آخرین بار من توفیق زیارت ایشان را داشتم، در سن ۸۶ سالگی، با پرواز پنج صبح به مشهد مقدس آمدند، زیارتی کردند و در همایشی که انجمن پسته در اتاق مشهد برگزار کرده بود حضور پیدا کردند. متأسفانه، با اینکه آن روز به جهت حال و احوال و نگاه به جمعیت، پله جلوی پایشان را ندیدند و محکم زمین خوردند، ولی باز از آن نیتی که داشتند و برای صحبت و دل‌داری و امیدواری و پند پدران دادن به حاضرینی که در جلسه حضور داشتند، منصرف نشدند؛ با اینکه بنده عرض کردم اگر شرایط حالی‌تان مساعد نیست، صحبت نفرمائید، گفتند: «نه! من این راه را آمدم، اول به جهت زیارت، بعد به جهت دیدار دوستان و سوم به جهت ادای مطلب و ادای وظیفه.»

بگویم این است که توصیه کنم ایشان را تا به مردم چین بگویند حداقل یک دانه پسته در سال بخورند و اگر جمعیت یک میلیارد و دوست میلیون نفری چین، فقط یک دانه پسته در سال بخورند، چیزی حول و حوش ۱۲۰ هزار تن محصول پسته ما مصرف می‌شود و ما نیازی به بازار دیگری برای صادرات نداریم.» ایشان می‌گفتند با شوخی این مطلب را گفتم و گفتم من از ایران آمده‌ام که به شما خواهش کنم به مردم بگویید تا مردم با پسته آشنا شوند. آنچه می‌توانست بگوید این بود که محصولی را که صادر می‌کرد و برای صادراتش علاقه و انگیزه داشت را در همین یک دقیقه با نخست وزیر چین تبلیغ کند.

حاج آقا عسگراولادی می‌گفتند: «سال‌ها قبل که هنوز اتحادیه جماهیر شوروی فروپاشی نکرده بود و پریماکف مسئولیت بخش خصوصی را برعهده داشت به ایشان گفتم که به مردم بگویید یک دانه کشمش در سال مصرف کنند.»

در سفرهایی که من خدمت ایشان بودم، گاهی من که حداقل سی سال از ایشان جوان‌تر بودم در طول سفر خسته می‌شدم، ولی ایشان با شدت و حدت و علاقه در تمام طول سفر از تمام لحظات استفاده می‌کردند و به کسب و کار و تبلیغ و ترویج و بازاریابی و بازاریابی می‌پرداختند.

ما باید حضور چنین افرادی را غنیمت بشماریم و قدر بدانیم؛ هرچند که ممکن است همه ما، از من بسیار مشکل و مسئله‌دار تا همه کسانی که خیلی بیشتر از ما برای کشور کار و فعالیت کردند، نواقص و عیوب و گرفتاری‌ها و مشکلاتی هم داشته باشیم، اما اینکه در عرصه اقتصاد کشور بایستیم، سینه سپر کنیم و کسانی که در این مسیر این دل و جرأت و جسارت و همت و حمیت را به خرج می‌دهند را قدر بدانیم و بعد از فوت‌شان از خدمات‌شان تقدیر کنیم، حتماً شاکر خدای بزرگ و پروردگار متعال بوده‌ایم و حتماً باعث خواهد شد که بعد از این هم کسانی در این صحنه سینه چاک دهند و در مسیر فعالیت‌های اقتصادی، حرکتی امیدوارکننده و انگیزه بخش را دنبال کنند.

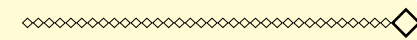
خدا مرحوم حاج آقا عسگراولادی را رحمت کند؛ خدا به خانواده ایشان و همه فعالین اقتصادی و همه کسانی که ایشان را می‌شناختند و خصوصیات ایشان را می‌دانستند و هر چه بیشتر با ایشان رفت و آمد می‌کردند بیشتر به خصوصیات‌شان واقف می‌شدند، صبر بدهد.

که در مسیر اقتصاد پای می‌گذارد، بتواند واژه تاجر و تجارت را به خودش القا کند و مردم بتوانند با این واژه او را بشناسند.» مرحوم عسگراولادی به تمام و کمال تاجر بود، بسیار مستحکم، در انجام کارهایش بسیار متعهد، و در عین حال در امور خیر، در امور مردم‌داری و در امور حضور در فعالیت‌های اجتماعی هیچ‌گاه کم نگذاشت؛ تا همین آخرین دوره هیئت نمایندگان اتاق ایران و تهران حضور پر رنگ داشت و حتی در آخرین انتخابات هم با اینکه بسیار پیام داده بودند که قرار است به صورت لیستی رأی داده شود و در واقع لیست رأی بیاورد و شما کمتر شانس دارید، متهمی ایشان شانه خالی نکرد و حضور پیدا کرد و با جدیت کار را دنبال کرد.

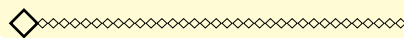
به نظرم درس‌هایی که مرحوم عسگراولادی برای همه ما داشت، چه آن بخشی که درس‌های پندآموز و آموزش در تجارت و صداقت و سلامت و کار مسئولیت اجتماعی و امور خیریه است و چه آن بخشی که شاید از بعضی از ما از حاشیه‌هایی که در زندگی و فوت این مرحوم به وجود آمد، بایستی حداقل توجه و دقت را داشته باشیم و درس بگیریم. ایشان هم زندگی‌اش برای ما درس بود، هم طول فعالیت اقتصادی‌اش، هم حضور در فعالیت‌های اجتماعی و خیریه‌اش، هم استحکام و امیدواری و مثبت اندیشی‌اش، هم دوره پایانی زندگی در این سال‌های آخر آنچه را که به عنوان امید و انگیزه به همه جامعه فعالین اقتصادی منتقل می‌کرد.

در آخرین جلسه انجمن که آمده بودند، اخیراً دیدم بخشی از صحبت‌شان را انجمن در یکی از کلیپ‌هایی که پخش شد گذاشته بود، عین جمله‌ای که گفتند، این بود: «من از تهران با پرواز صبح زود آمدم که اینجا به شما بگویم تا زندگی هست تا نفس هست تا سلامتی هست، امید هست و بایستی با امید و انگیزه کار را پیش برد.» دو، سه خاطره کوچک از ایشان تعریف کنم و بیش از این تصدیع نمی‌دهم.

ایشان از یک سفر که به چین رفته بودند، تعریف می‌کردند: «خیلی مصر بودم که نخست وزیر چین را به عنوان رئیس اتاق مشترک ایران و چین ببینم. سخت است دیدار نخست وزیر کشور بزرگی مثل چین با یک رئیس اتاق مشترک، ولی به هر حال این امکان فراهم شده بود. گفتند شما کمتر از یک دقیقه وقت دارید به ایشان هر چه که می‌خواهید، بگویید. من فکر کردم بهترین چیزی که در کمتر از یک دقیقه می‌توانم



مرحوم عسگراولادی به تمام و کمال تاجر بود، بسیار مستحکم، در انجام کارهایش بسیار متعهد، و در عین حال در امور خیر، در امور مردم‌داری و در امور حضور در فعالیت‌های اجتماعی هیچ‌گاه کم نگذاشت؛ تا همین آخرین دوره هیئت نمایندگان اتاق ایران و تهران حضور پر رنگ داشت.



نقش عسگراولادی در تشکیل انجمن پسته

علی نظری

عضو پیوسته انجمن پسته ایران



مواردی که من خوب یادم هست که ایشان توضیح می‌دادند و به انجام دادن آن اصرار داشتند این بود که می‌گفتند: «اگر شما می‌خواهید یک انجمن ملی در سطح وسیع باشید، خیلی مهم است که مردم به شما اعتماد کنند؛ در نتیجه شما خزانه‌دار را از افرادی بگذارید که مجمع انتخاب خواهد کرد، یعنی خزانه‌دار یکی از اعضای هیئت مدیره باشد، چون اعضای هیئت مدیره به هر شکلی، به صورت مستقیم یا غیرمستقیم، توسط خود مجمع انتخاب می‌شود و مورد اعتماد مردم هستند و سعی کنید که منابع مالی در اختیار خزانه‌دار باشد و دبیرکل را فردی خارج از هیئت مدیره بگذارید، چون دبیرکل معمولاً مأمور خرج کردن است؛ به این ترتیب بین کسی که مأمور خرج کردن است و خزانه‌دار که مسئول پاسخگویی به مردم است، تفکیک قائل شوید. می‌گفتند خزانه‌دار در انجمن مسئول این است که اعتماد مردمی را جلب کند که هزینه‌های انجمن را تأمین می‌کنند. خزانه‌دار باید مراقبت کند تا هزینه‌هایی که مردم می‌پردازند و وجهی که مردم تحویل انجمن می‌دهند در جای درست خودش هزینه شود.»

یکی از توصیه‌های ایشان که خود را ملزم به رعایت آن می‌دانستند این بود که می‌گفتند: «سعی کنید حتی یک روز هم شده اخباری که به کار شما مربوط می‌شود را زودتر اطلاع داشته باشید.» یکی از دلایلی

هزینه‌های انجمن را هم تأمین کنند. دیدگاه دیگر این بود که انجمن در سطح وسیع کار کند و نه فقط باغداران، بلکه تجار هم حضور داشته باشند؛ فراوری کنندگان هم باشند؛ بازرگانان داخلی هم باشند. قرار بود که اینها عضو انجمن شوند و یک پیشنهادی بود که عضو انجمن شوند و حتی انجمن در سطح ملی کار کند، نه فقط در سطح استان کرمان. در این دیدگاه دوم که انجمن شامل باغداران باشد، هم تاجران و هم سایر اقشار از سراسر کشور، وقتی می‌خواستیم وارد این حوزه شویم بدون آقای عسگراولادی این کار نشدنی بود. ما به آقای عسگراولادی مراجعه کردیم (البته من که نه، آقای جلال پور و دوستان دیگر که یادم نیست). به آقای عسگراولادی مراجعه شد برای اینکه می‌خواستیم یک چنین فعالیتی انجام دهیم. ایشان خیلی استقبال کردند؛ چون بالاخره ایشان هم سالیان سال بود که در اتحادیه خشکبار بودند و با نفوذی که در اتاق بازرگانی داشتند اساسنامه انجمن خیلی زود با کمک ایشان تصویب شد و اگر ایشان نبودند شاید خیلی پیش از این حرف‌ها طول می‌کشید.

در تنظیم اساسنامه، ما از تجارب ایشان خیلی استفاده کردیم، مخصوصاً همان‌طور که عرض کردم ایشان هم سابقه فعالیت‌های اجتماعی زیادی داشتند و در تنظیم مفاد اساسنامه خیلی کمک کردند. یکی از

اولین برخورد من با مرحوم حاج آقای اسدالله عسگراولادی برمی‌گردد به حدود ۲۴، ۲۵ سال پیش. من اسم ایشان را به عنوان یک فرد مبتکر در صادرات و مخصوصاً آن موقع در صادرات زیره و پسته شنیده بودم، ولی ایشان را ندیده بودم. پدرم یک پسته‌ای را به ایشان فروخته بودند و من را مأمور کردند که به ایشان مراجعه کنم و وجه پسته را دریافت نمایم و به یک حسابی واریز کنم. من با براتی که در دست داشتم، سراغ ایشان رفتم. قدیم‌ها به این صورت بود که وقتی شخصی یک طلبی از شخص دیگری داشت، می‌توانستند مابه‌ازای این طلب برات صادر کنند. بابا یک براتی صادر کرده بودند سر آقای عسگراولادی. من این برات را آوردم خدمت ایشان تا پول را دریافت کنم. ایشان آن موقع شرایطشان طوری بود که امکان پرداخت وجه برات را نداشتند. البته برخوردشان خیلی قاطع و شفاف بود و واضح گفتند که من الان این وجه را ندارم و بعداً بیا. بعد از گذشت ۲۵ سال، همچنان آن صحنه و حالت کاملاً حرفه‌ای ایشان در برخورد را خوب به یاد دارم که چهره‌ای قاطع و بدون رودربایستی داشتند. این اولین برخورد من با ایشان بود.

دومین برخورد من با ایشان در سال ۸۴، ۸۵ وقتی که می‌خواستیم انجمن را تأسیس کنیم، پیش آمد. آن موقع دو دیدگاه وجود داشت یک دیدگاه در انجمن این بود که انجمن یک شکل محدودی داشته باشد و تعدادی از باغدارها دور هم جمع شویم؛ باغدارهایی که علاقمند هستند و دوست دارند در کنار باغداری‌شان فعالیت اجتماعی هم داشته باشند و جاهایی که می‌توانند یک کاری بکنند که هم جنبه عمومی دارد و هم منافع‌اش برای خودشان هست و هم برای عموم؛ بنشینند یک ساز و کاری بچینند و برای فعالیت‌های عمومی صنعت پسته یکسری راهکارهایی را دنبال کنند و اقداماتی را انجام دهند. به هر حال، در حد محدود و با اعضای محدود که این اعضای محدود

هم که ایشان در فعالیت‌های اجتماعی فعال بود و خودشان در همه سمت‌ها و پیشنهادهایی که شکل اجتماعی داشت، مثل اتاق بازرگانی یا اتاق‌های ایران و چین یا ایران و عراق و مخصوصاً در اتاق بازرگانی همیشه حضور داشتند این بود که می‌گفتند من باید همه اطلاعات مربوط به کسب و کار خودم را زودتر از دیگران اطلاع داشته باشم و به ما توصیه می‌کرد که حتماً شما این سبک را ادامه دهید و به اطلاعات و اخبار مربوط به کسب و کار خودتان حساس باشید. از طرف دیگر، ایشان می‌گفتند سعی کنید که هر چه می‌توانید در فعالیت‌های اجتماعی مشارکت کنید، این هم از جهت مادی و هم از جهت معنوی خیلی مفید است. ایشان حافظه خیلی عجیبی داشتند. اواسط دهه ۸۰ که اولین سال‌های تشکیل انجمن بود و جلسات هیئت امنای بیشتر تشکیل می‌شد، ما ایشان را بیشتر می‌دیدیم و واقعاً من می‌دیدم که حافظه عجیبی دارند که خودشان می‌گفتند هیچ شماره تلفنی را تا آن موقع یادداشت نکرده‌اند و همه شماره تلفن‌های مورد نیازش را از حفظ است. یا مدعی بودند که حساب‌های مشتری‌هایش را به دقت در ذهنشان دارند؛ مستقل از حسابداری که کارهای حسابداری‌اش را انجام می‌دهد، خودشان بهتر از حسابداری حساب و کتاب و مسائل مالی مربوط به مشتری‌هایشان را به خوبی می‌توانند حفظ کنند.

یکی دیگر از توصیه‌های ایشان این بود که شما به عنوان صادرکننده وقتی جنسی را می‌فروشید باید همیشه دائم کنار خریدار خودتان باشید و حضور دائم داشته باشید و کم و کیف کاری که دارد انجام می‌دهد را از نزدیک به دقت اطلاع داشته باشید و دغدغه‌های او را به خوبی بشناسید. به همین دلیل زیاد به مسافرت می‌رفتند. همان سال‌های ۸۴، ۸۵ که من برای تنظیم جلسات و کارهای مختلفی که در انجمن پیش می‌آمد نزد ایشان می‌رفتم، متوجه شدم که تعداد مسافرت‌هایشان خیلی زیاد بود. در این سن و سال بالای هفتاد سال، ایشان گاهی هفته‌ای دو مسافرت خارج از

کشور داشتند. مسافرت‌های یک روزه که مثلاً ما امروز عصر جلسه داشتیم یا دو روز بعد جلسه داشتیم در این فاصله ایشان یک روز رفته بود اروپا و برگشته بود. تحرک‌شان خیلی زیاد بود.

ما باغدارها واقعا باید مدیون صادرکننده‌های اینچینی، صادرکنندگان قدری که پسته را با زحمات بسیار زیاد و تحمل فشارهای زیاد در دنیا توزیع می‌کنند، باشیم و خیلی باید سپاسگزار آنها باشیم. خیلی نقش آنها تعیین‌کننده‌است برای اینکه بازار پسته امروز به این وسعت توسعه پیدا کرده، والا اگر افرادی مثل عسگراولادی و بزرگان دیگری که در صنعت پسته در حد وسیعی کار کردند، نبودند، اصلاً صنعت پسته به این شکلی که الان جای خودش را باز کرده وجود نمی‌داشت. به هر حال پسته به این سختی که تولید می‌شود و به هر میزانی که تولید می‌شود باید به فروش برسد و همان‌طور که می‌دانیم بیش از هفتاد، هشتاد درصد از آنچه پسته تولید می‌شود، صادر می‌شود و این صادرات مدیون صادرکنندگان است. به نظر من، خود آقای عسگراولادی یک برند محسوب می‌شوند. برای بسیاری از صادرکنندگان جوان در قدیم یا حتی همین حالا الهام‌بخش بوده‌اند. بسیاری از کسانی که بعد از آقای عسگراولادی توانستند کار صادرات پسته را شروع کنند، به واسطه هموار کردن مسیری بوده که توسط آقای عسگراولادی و امثال آدم‌های بزرگی که در سطح وسیع کار کردند و راه را باز کردند، بوده است.

نقش ایشان در حفظ و تداوم و اثربخشی اتحادیه خشکبار خیلی کلیدی بود. وجود آقای عسگراولادی در اتحادیه خشکبار وزن اتحادیه خشکبار را آنچنان سنگین کرده بود که همه فعالین بخش خصوصی یا دولتی‌ها که برای تدوین قوانین و آیین‌نامه مأموریت پیدا می‌کنند، حتماً حواسشان به عکس‌العمل‌های بسیار شفاف و قاطع آقای عسگراولادی بوده است.

می‌توانم بگویم شکل فعلیتی که آقای عسگراولادی انجام می‌داد با توجه به وسعت فعلیتی که داشت، در خیلی جاها جزو اولین کسانی بود که شروع کرده بودند و یا در بسیاری از جاها شاید نفر اول

بودند و در بسیاری از جاها حتی اگر شروع نکرده بودند در تأمین پسته نفر اول بودند؛ مثلاً شاید در صادرات به اروپا به لحاظ حجم یک مدتی ایشان جزو اولین‌ها بوده، در روسیه به همین شکل جزو اولین‌ها بود. به هر حال، گسترش بازاری که توسط ایشان انجام شد، سبب می‌شد که حتی بعد از مدتی که ایشان به هر دلیلی از آن بازار بیرون می‌رفت، همچنان بازار برای فعالیت دیگران سر جایش بود. ایشان به فعالیت‌های اجتماعی مرتبط با شغل‌شان خیلی اهمیت می‌دادند و می‌گفتند اگر شما بخواهید در کارتان موفق شوید باید حتماً این فعالیت‌های اجتماعی را در کنار کارتان داشته باشید، برای اینکه می‌توانید آخرین اخبار مربوط به کارتان را در حوزه‌های مختلف به طور کافی و کامل کسب کنید. به همین دلیل، همیشه علیرغم مشغله خیلی زیادی که داشتند در جلسات انجمن بدون کم و کاست شرکت می‌کردند و وقت بسیار مفصلی برای این موضوع اختصاص می‌دادند. به قول خودشان: «باید برویم در بازار وقت فروش‌ها یک مقدار وقت بخریم.» برای من جالب بود که علی‌رغم این مشغله زیاد جلسات انجمن پسته را از دست نمی‌داد، حتی همین اواخر به جلسه‌ای که انجمن در مشهد ترتیب داده بود، ایشان خودشان را رساندند و حضور داشتند.

افسوس که هنوز در فرهنگ و آداب ما شکر نعماتی - به معنای توجه و یادآوری نعمات - که داریم، علی‌رغم توصیه‌های فراوان دینی، آن‌طور که شاید و باید انجام نمی‌شود. به ساز و کارهای آن نمی‌پردازیم و آنقدر که به نداشته‌های فردی و شخصی افراد بزرگ توجه می‌کنیم به داشته‌های فکری و تجارب گرانبهای آنها توجه نمی‌کنیم. این ویژگی در فرهنگ ما بارها توسط بزرگان مورد بحث و نقد قرار گرفته است. در انجمن پسته ایران علی‌رغم اختلاف نظرهایی که با ایشان در مسائل مختلف متلاطم صنعت پسته پیش می‌آمد و وجود داشت، حضور رسمی ایشان و قبول سمت‌های مختلف و نظرخواهی از ایشان همواره مد نظر جدی قرار می‌گرفت.

گفت‌وگو با مهدی آگاه، عضو پیوسته انجمن پسته ایران

عسگراولادی هیچ وقت دبه نمی‌کرد



در پایه‌ریزی انجمن پسته ایران، مهدی آگاه یکی از چهره‌هایی است که نقش بی‌بدیلی داشته‌است. وی در گفت‌وگویی که با مهدیه نخعی دیگر عضو انجمن پسته داشته‌است، اذعان دارد اسدالله عسگراولادی پشتوانه‌ای بوده برای فعالیت این انجمن به عنوان نماینده صنعت پسته کشور ذیل اتاق بازرگانی ایران. همچنین، آگاه در این گفت‌وگو علاوه بر تأکید بر نقش موثر عسگراولادی در شکل‌گیری انجمن، ماجرای آشنایی خود با وی، رابطه با اتحادیه خشکبار و بی‌همتایی عسگراولادی در تجارت زیره را یک مرور تاریخی کرده‌است. با تشکر از مهدیه نخعی و مهدی آگاه که در تهیه این مطلب ما را یاری نمودند.

چگونه برای اولین بار عسگراولادی را شناختید؟

آشنایی من با آقای اسدالله عسگراولادی شرح موقعی دارد که لازم است ابتدا آن را برای شما بگویم. حول و حوش سال ۱۳۵۴ بود که برادرم ایرج سهام خود در «شرکت صادرات پسته ایران» که با هدف در دست گرفتن بازار آمریکا و اروپا تأسیس شده بود را به سایر سهامداران آن شرکت فروخت و شرکت جدیدی (با مشارکت اقلیتی یکی از خویشاوندان)، به نام «پسته رویال» عموماً با هدف فعالیت در بازار اروپا، تأسیس کرد. شرکت صادرات پسته رویال برای صادرات پسته خام به اروپا و برشته کردن در آنجا تأسیس شد. ولی شروع کار با برشته کردن پسته در ایران بود. پس از برشته کردن و خنک شدن در کیسه‌های نایلونی ۵۰ کیلویی می‌ریختند و درون یک گونی نایلونی می‌گذاشتند. این گونی‌ها را برای شرکی خوشنام و بزرگ در آلمان که حاضر شده بود آنها را در بسته‌بندی

صادرات پسته برشته شده به شیوه خشک آمریکایی و بسته‌بندی در قوطی‌های وکیوم به نام‌های تجاری آریا (فندق‌ی درشت) و آپادانا (پسته اکبری) بود، همکاری می‌کردم.

کارم بیشتر نوشتن نامه‌های تجاری به مشتریان بود و مسئولیت تجارت کلاً بر عهده حسن آقا بود. بازار فروش پسته شرکت مرحوم حسن آقا، عمدتاً در غرب آفریقا و آمریکای لاتین و خاورمیانه بود. اولین مأموریت که در شرکت پسته رویال از طرف ایرج آگاه به اینجانب محول شد، بازاریابی در کشورهای دیگری که می‌توانستند احتمالاً مصرف‌کننده پسته باشند، بود. قبل از آن ایشان شخصاً پسته خام را به بازارهای ژاپن، استرالیا و با اجازه شرکت صادرات پسته ایران، اندکی به شرق آمریکا ارسال می‌کرد.

پس از مکاتبات مقدماتی، سفر بازاریابی خود را به بازارهای کوچک‌تر احتمالی از جمله مونرال در کبک کانادا و مکزیکوسیتی و کاراکاس و ونزوئلا آغاز کردم. البته در شروع سفر هم جهت رسیدگی به حساب‌ها و حل اختلافات فیما بین شرکت و مشتری آمریکایی در نیویورک توقف کوتاهی داشتم. در ادامه سفر خود نزد همه کسانی که به عنوان مشتریان بالقوه شناسایی کرده‌بودم، رفتم. در کمال تعجب

کوچک‌تر برای مصرف‌کنندگان در فروشگاه‌ها عرضه کند، می‌فرستاد.

از آنجا که شرکت صادرات پسته ایران متعلق به بستگان ایرج آگاه و رئیس هیئت مدیره آن غلامرضا آگاه بود، بعد از اینکه ایرج، برادرم، شرکت صادرات پسته رویال را تأسیس کرد، قصد نداشت که در بازارهای فروش پسته که شرکت صادرات پسته ایران فعالیت وسیعی داشت رو در رو رقابت کند. آن زمان شرکت صادرات پسته ایران هیچ‌گونه صادراتی به اروپا نداشت و به‌طور کل اروپایی‌ها هنوز با پسته به هیچ وجه آشنا نبودند. البته در اوایل دهه ۴۰ شمسی به مقدار بسیار کم به بندر ماریس صادر و توسط اعراب ساکن آنجا مصرف می‌شد.

در اوایل سال ۵۷ و بنا به پیشنهاد ایرج و به علت ترک شریکش از شرکت پسته رویال و عزیمت ناگهانی وی به انگلیس، به من پیشنهاد داد که سهام خود در شرکت صادرات پسته ایران را بفروشم و در عوض سهم شریک وی در شرکت پسته رویال را بخرم و به‌طور فعال به وی بپیوندم.

در آن زمان من هیچ‌گونه تجربه‌ای در کار تولید و صادرات پسته نداشتم. جز اینکه زمانی که در دانشگاه صنعتی شریف با سمت مربی تدریس می‌کردم، تابستان‌ها برای برادر دیگرم حسن آگاه که مشغول

پسته خام ایران را در گونی‌های شرکتی به نام «حساس» یافتیم و متوجه شدم همه آن مشتریان با پسته ایران از طریق این شرکت به مدیرعاملی حاج اسدالله عسگراولادی آشنا شده بودند. آنجا متوجه شدم که زیره ایران جزو کالاهای وارد به بیشتر کشورهای آمریکای لاتین است و شرکت حساس یکی از دو شرکت بزرگ صادراتی زیره ایران بود که کارخانه زیره پاک کنی در خراسان نیز داشت. اینجا اولین آشنایی من با نام حاج اسدالله عسگراولادی بود.

پس از بازگشت به ایران فهمیدم که تجارت زیره از نظر بنیادی پیشرفته‌تر از تجارت پسته است. به طوری که کشاورز زیره‌کار پس از تحویل زیره خود به کارخانه زیره پاک‌کنی شرکت «حساس» یا شرکت «برادران کاظمی»، به جای دریافت زیره پاک شده، رسیدی معادل وزن زیره پاک شده دریافت می‌کرد و این رسید یا قبض به جای زیره پاک شده قابل معامله بود. گرچه ممکن بود اصل زیره را کارخانه هنوز پاک نکرده یا زیره کشاورز دیگری را پاک کرده باشد و به جای این رسید تحویل مشتری دهد. این سیستم در خارج از ایران به نام بورس کالای شناخته می‌شد.

در آن زمان داد و ستد زیره در محلی در خراسان متمرکز بود که به آن «برج زیره» یا بورس زیره می‌گفتند. ظاهراً این سبک از داد و ستد حدود هفتاد سال پیش توسط تجار ایرانی دور از وطن که از قلمرو امپراتوری سابق روسیه رانده شده و به ایران و به خصوص مشهد بازگشته بودند، در محلی که به روسی «بیرجا» نام داشت، باب شده بود.^[۱]

مرحوم عسگراولادی با نبوغ تجاری که سال‌های بعد در شخصیت ایشان یافتیم نقش بزرگی در عملکرد بورس زیره داشتند. زمانی که وزارت کشاورزی می‌خواست به اصرار تعاونی پسته بورس پسته را راه اندازی کند من تأکید داشتم به همان سبکی که آقای عسگراولادی بورس زیره یا برج زیره را کار می‌کردند، در مورد پسته هم عمل کنند. البته پسته با مسائلی مثل آفلاتوکسین، درشتی و ریزی و دهن بست و خندان و ... هم روبه رو بود که می‌بایست در مورد آنها فکری کرد. به هر حال، تعاونی پسته همه ریسک‌ها را پذیرفت و نماینده تعاونی اصرار داشت که هر چه زودتر این کار انجام شود و آنها بتوانند قبض بفروشند.

دوره پیش از انقلاب آقای عسگراولادی در چارچوب اقتصاد آزاد خیلی خوب فعالیت می‌کرد و از تاجران خوشنام و بزرگان اقتصاد ایران بود. بعد از انقلاب و در پی سیاست‌های غلط اقتصادی دولت، به خصوص در زمان اولین دولت بعد از انقلاب، صادرکنندگان و از جمله تاجران پسته برای صادرات کالای خود دچار مشکلات عدیده شدند. در آن زمان شرکت پسته رویال که من در آن فعالیت داشتم موقعی که فهمید بدون دردسر نمی‌شود پسته را صادر کرد، به اداره دارایی اعلام تعطیلی کار کرد و به جای آن سرمایه را به آلمان برد و از آنجا با تأسیس یک شرکت شروع به خرید پسته از ایران کرد. آن شرکت، هم از تعاونی پسته و هم از آقای عسگراولادی پسته می‌خرید، پاک می‌کرد، برشته می‌کرد و می‌فروخت. ما در آن موقع حتی تا ۱۶ هزار تن در سال می‌خریدیم و بسته‌بندی می‌کردیم.

مراودات زیادی با عسگراولادی داشتم. قراردادهایی در حدود ۲۰۰ تا ۳۰۰ تن می‌بست و اجرا می‌کرد و سود و ضرر را قبول داشت و هیچ وقت هم دبه نمی‌کرد.

در مورد رابطه‌شان با اتحادیه خشکبار بگویید.

اتحادیه خشکبار قبل از انقلاب و به ریاست جواد مرشد (عموی اینجانب) تأسیس شد. همه تجار تهرانی از جمله آقای عسگراولادی از مریدان مرحوم جواد مرشد بودند. بعدها آقای عسگراولادی در جایی نقل می‌کند که به تشویق جواد مرشد به کار صادرات پسته وارد شد. حدود یک‌سال و نیم قبل از انقلاب، جواد مرشد به خارج از کشور مهاجرت کرد. آقای مرتضی صادقی (ابوی آقای متین صادقی) که تاجری بسیار درستکار و شریف بود جانشین جواد مرشد شد.

در دوره ریاست وی که مصادف با پیروزی انقلاب اسلامی بود، آقای عسگراولادی به عنوان پشتیبان اصلی آقای صادقی رشته امور اتحادیه را به دست گرفت و بعدها هم شریک ایشان آقای شمس‌فرد به ریاست اتحادیه رسید. و از این زمان به بعد و برای سالیان دراز تولید و صادرات روزافزون پسته ایران از پشتوانه سیاسی قوی‌تری برخوردار شد. از سوی دیگر با پشتوانه ایشان بود که انجمن پسته ایران توانست به عنوان نماینده صنعت پسته ایران جزو تشکلهای اتاق بازرگانی ایران فعالیت کند. خدایش رحمت کناد.

[۱] - صفحه تارنمای «صمت» بر گرفته از مقاله «آینده مبهم آتی زیره»



شرکت آبیاران طلای سبز

مجری پروژه های آبیاری تحت فشار قطره ای - بارانی - نوار تیپ

دارای رتبه دوم کشوری (بالاترین رتبه استان کرمان)

بیش از دوازده سال سابقه اجرایی

و بیش از هشت هزار هکتار پروژه اجرا شده

در استان های کرمان - یزد و شش هزار هکتار طراحی

در استان های کرمان - یزد - مرکزی - سمنان و سیستان بلوچستان

احمد یعقوبی - کارشناس ارشد آبیاری و زهکشی مدیر عامل

شماره تلفن ۰۳۴۳۴۳۳۱۱۰۱ فاکس ۰۳۴۳۴۳۳۳۸۵۴

موبایل ۰۹۱۳۱۹۱۳۱۰۶ - ۰۹۱۳۳۹۱۳۰۶۶



شرکت بانه سبز مفتخر است شما را
در صادرات پسته به کل دنیا یاری کند



۳۰ سال تجربه صادرات

دستگاه بلژیکی برای جداسازی آفلاتوکسین

کرمان کیلومتر ۴ جاده زندگی آباد | ۰۳۴۳۲۷۵۲۴۴۴ | ۰۹۱۳۱۴۱۱۴۴۴ - ۰۹۱۳۲۹۹۴۲۳۹

www.Banehsabz.ir

BanehSabz.co@gmail.com

اولین ارائه دهنده خدمات پسته و مغز پاک

۹۸% قبولی*

بدون افلاتوکسین

با تضمین قبولی تست مکرر افلاتوکسین بر اساس
استاندارد اروپا با حداقل ضایعات ممکن



شرکت نگین سیاره سبز



دارای گواهی‌های ISO 9001, HACCP, FSSC 22000

☎ ۰۳۴-۳۲۶۱۳۰۶۸  www.nssco.ir

* آمار بالای ۹۸% قبولی بار در سختگیرترین مبادی ورودی اروپا در ۷ سال گذشته

KHANDAN



صرافی خندان

بامجوز رسمی از بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران

شماره ثبت : ۴۵۶۳۵

دریافت انواع حواله های بین المللی

همگام و همراه با صادرکنندگان خشکبار در بازارهای جهانی

۰۹۱۲۱۰۸۷۱۷۵

۰۷۱۳-۳۶۰۷۷۰۰-۲