عسگراولادی از سرای سلیمان خان تا بازار اروپا

در ویژه نامه تیرماه ۱۳۹۱ انجمن پسته ایران، گفت‌وگویی با اسدالله عسگراولادی تحت عنوان «همه ناگفته‌های سلطان، تحلیل گذشته و امروز پسته ایران در گفت‌وگو با اسدالله عسگراولادی» منتشر شده‌است. در این گفت‌وگوی مفصل که توسط حمید فیضی، دومین دبیرکل انجمن انجام شده به چهار موضوع متفاوت پرداخته شده‌است؛ ۱- چگونگی شروع فعالیت عسگراولادی و نقش وی در بازارهای اروپا و ژاپن، ۲- مشکلات ارزی کشور، ۳- نقش اتاق بازرگانی و انجمن و ماجرای سیاسی بودنش و ٤- 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 عسگراولادی از سرای سلیمان خان و سپس نقش وی در بازارهای اروپا و ژاپن به قلم درآمده‌است. اسدالله عسگراولادی مدعی است که بازار پسته ژاپن و مصر را ساخته و یکی از عمده‌ترین تجار در ارسال پسته به اروپا است.

آقای عسگراولادی! 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 کارم 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 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 ۳٤ 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 ۳٦، 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. ٤ نفر بودند.



برادر بودند، ولی ٤ 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

کوچک آن موقع ۵ تن بود که می‌شود ٦ هزار و ۵۰۰ تومان. سرمایه سنگینی نبود. مثلاً ۲-۳ هزار تومان داشتم، ۲-۳ هزار تومان هم نسیه 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 ٥٦ 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 غسال‌خانه 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 بیایید. اگر پولتان هم تمام شد، بروید پیش یک تاجر و بگویید با من تماس بگیرند. من پول برایتان حواله می‌کنم. شما تهران نیایید.

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

در زندگی تجاریتان کسی هست که خودتان را قدردان او بدانید؟

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

در پسته چطور؟

در پسته گفتم، کسی را نداشتم. 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. قدردان ایشان هستم. قدردان برادرم حاج حبیب الله 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 قدردانشان بود. در بین صادرکننده‌ها، رحمانیان زحمت کشیدند. در کشورهای عربی محمد قدس زحمت کشیدند. در آمریکا امین زحمت کشیدند؛ من ناظر بودم؛ آنجا شرکت هما 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 ٦ 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 ٦ ماه به شما فرصت می‌دهیم. ٦ ماه شد ٦ 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 می سوزد که باید باقی بماند. تا آنجا هم که بتوانم کمک می کنم.

بعضاً می‌شنوم که برخی در حال سرمایه گذاری 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 پولم نمی‌رسید.

ولی آرام، آرام خداوند کمک کرد و رشد کردیم تا سال ۱۳٤۰ که در آن سال ایران خشکسالی شدیدی شد. در آن سال زیره سوخت شد، ولی پسته خوب بود. از همان سال‌های ٤۱-٤۲ 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 داشتم.

در سال‌های اول انقلاب یعنی سالهای ٥٦-٥۷ صادرات شما چقدر بود؟

۱۰۰۰تن، 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 پسرم هم سه بار صادر کننده نمونه شد.

چرا بعد از آن کاهش پیدا کرد؟

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

رئیس شدم. بعد رئیس اتاق چین شدم. بعد رئیس اتاق استرالیا و روسیه شدم. کار اجتماعی هم زیاد شد. من الان ٤ تا اتاق را اداره می‌کنم و یواش یواش به کسب و کارم نمی‌رسیدم.

اگر تاریخ صادرات پسته ایران به اروپا را نگاه کنید می بینید در طی ۲۰ سال ما به صادرات حدود ۱۰۰ هزار تن می رسیم، یعنی از ۱۹۷۵ تا ۱۹۹٦.

نه، ما بیشتر از ٦٥ 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 بالارفت. 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 عربی 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. به‌دلیل 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 ٦۰ 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، 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 راندوم می‌گرفتند و گواهی استاندارد ما را هم قبول می‌کردند.

وقتی رسیدیم به اوج یعنی ٦۰-۷۰ هزار تن، تازه آمریکا آمد. محصول آمریکا ۲۰ هزار تن بود و محصول ما ۱۰۰ هزار تن بود. آنها رفتند و موضوع آفلاتوکسین 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 می‌خواباندند 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 ٦۰-۷۰ هزارتن رسیدیم به ۳۰-٤۰ هزار تن. پارسال ۲۵ هزار تن بود و امسال ۱۸ هزار تن.

می‌توانید چند نفر را نام ببرید که نقش و سهم مهمی درتوسعه 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 قاسمیه بود که پسرش را فرستاد آلمان؛ علی اکبر کاظمی بود، البته پسرانش بودند؛ محمد کاظمی؛ مسعود مرشد، پسر آقای جواد 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 جلال‌پور 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 شده‌است.

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

به‌خاطر 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 گذاشته‌است؛ 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 اُفق را خوب می‌بینید؟

بله. اگر محصول خوبی داشته باشیم، سال آینده حداقل ٤۰ هزار تن به اروپا می فرستیم.

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 ٤ هزار تومان. ما هنوز می‌گوییم ۵ هزار تومان. به‌خاطر همین بی‌ثباتی در نرخ ارز، قابل رقابت نیست.

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

بله. ژاپن یکی از بازارهایی است که من

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 زیره‌ای‌ها 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 می‌خرد؛ هنوز هم بازار را حفظ کرده‌ام. در بازار مکزیک 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.

این‌طوری 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. درمجموع 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 می کنید ؟

این جزو اسرار من است. مدیریت می‌کنم. الان در همین موقعی که پسته دچار اشکال شد، من نزدیک ۲ هزار تن پسته در اروپا داشتم. 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 نیستم. الان شما می‌دانید که ژاپن بهترین جاست، ولی من به آنجا صادر نمی‌کنم، ولی پسرم صادر می کند. ۵۰۰ تا ۱۰۰۰ تومان در کیلو خرج می‌کند. پسته را باب ژاپن سورت می‌کند و پسته‌اش پاس می‌شود. من اگر بفرستم 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 دردسر 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 نمی کنند ؟

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