

میراث باشکوه یک نام

مرور صادرات پسته ایران به آمریکا در گفتگو با علی اکبر امین

سال است در آمریکا زندگی و کار می کند اما در تمام این سالها ارتباط عمیق خود را با شهر زادگاه و پسته ایران حفظ کرده است. بی تردید ایشان را می توان یکی از موثرترین افراد در توسعه صادرات پسته ایران به آمریکا در سالهای قبل از انقلاب دانست و اگرچه اکنون این کشور به رقیب جدی پسته ایران تبدیل شده اما اطلاعات عمیق ایشان در رابطه با تحولات پسته آمریکا در سه دهه گذشته می تواند درسهایی با ارزش برای پسته ایران داشته باشد.

حمید فیضی

دبیر کل انجمن پسته ایران



هنوز هم نام امین در خطه کرمان و بویژه رفسنجان یادآور امانت داری و نیک نفسی مردی است که مردم به درستی لقب "امین التجار" را به او دادند. میراث ماندگار علی امین برای فرزندان خود نه ثروت، که نام و رسم خیرخواهی است که در آنها به ودیعه گذاشته است. اگر چه در رفسنجان آثار خدمات عام المنفعه خانواده امین با کمترین جستجو مشاهده می شود اما شاید تأثیر گذارترین آنها دانشگاه آزاد اناز است که به همت علی اکبر امین تأسیس و در حال توسعه می باشد. علی اکبر امین با وجود آنکه بیش از ۶۰

تورم خیلی نبود. در سالهای ۵۹ میلادی حدود ۱۲۰۰ تا ۱۶۰۰ دلار در تن بود و بعد از ۲۰ سال به حدود ۲۰۰۰ دلار رسید. البته به قیمت پسته نمی شود حساب کرد. یک بار سرما زد و تمام پسته ایران برای دو سال از بین رفت و قیمت خیلی بالا رفت. در واقع بدلیل کاهش عرضه، قیمت بالا رفت و بدنبال آن تقاضا کم شد. تا اینکه دوباره به حال اول برگشت. در آن زمان خیلی ها ورشکست شدند.

چطور شد که پسته در ایران توسعه یافت؟
هر چیزی که منفعت پیدا کند توسعه پیدا می کند. عموی من، آقای حاج محمد حسین برخوردار می گفت هر جنسی که زیاد شد مصرفش هم زیاد می شود و در پسته هم همین اتفاق افتاد.

آقای امین، از خودتان بگویید. کی به آمریکا رفتید؟

من در ساعت ۹:۳۰ دوم جولای ۱۹۵۲ با هواپیمایی SAS (خطوط هوایی اسکندریه) به آمریکا رفتم.

برای کار یا برای تحصیل رفتید؟

من شاگرد اول ششم ریاضی دبیرستان البرز بودم. می خواستم مهندس نفت شوم. سال اولی که آمریکا بودم درس خواندم و من را از این رشته اخراج کردند. یک استاد ایرانی به نام مهدی نخستین در دانشگاه داشتیم که رابطه خوبی با دانشجویان ایرانی داشت. با ایشان مشورت کردم، ایشان از من پرسید پدرت چه کاره است؟ گفتم: تاجر پسته و او به من پیشنهاد کرد که Business Administration بخوانم. من هم چهار سال در این رشته تحصیل کردم.

آیا تحصیل در این رشته به آینده شغلی و تجاری شما کمک کرد؟

هیچوقت با درس خواندن تاجر نمی شوید. حتی اگر به بهترین دانشگاه بروید و بهترین درسها را بخوانید. این استعداد مادرزادی است. مثل نقاشی و شاعری است. مثلاً می دانید که آقای دکتر شایگان خدای ادبیات فارسی بود

کدامیک از این خانواده ها نقش و سهم بزرگتری در صادرات پسته داشتند؟

اول از همه آقای جواد مرشد بود که در تهران بودند و کارشان فقط صادرات پسته بود. ایشان در آمریکا با شرکت زنوبیا (Zenobia) کار می کردند.

در آن زمان به جز این چهار خانواده، افراد دیگری هم در صادرات پسته به آمریکا فعال بودند؟

نه به انصورت نبود. سهمی نداشتند.

شرکت صادرات پسته ایران در چه سالی تشکیل شد؟

در شهریور ۱۹۵۹ میلادی یعنی اواخر دهه ۳۰ شمسی.

چه لزومی داشت که این خانواده ها باهم کار کنند؟ اینها که جداگانه موفق بودند.

هدف این بود که صادرات را توسعه بدهند.

صادرات پسته این چهار خانواده در قبل از تشکیل شرکت چقدر بود؟

حدود ۲۰۰۰ تن. تقریباً ۷۵ درصد تولید پسته را ما صادر می کردیم.

چه کسی نقش مهم تر و پررنگ تری در شکل گیری این شرکت داشت؟

آقای جواد مرشد که مدیر عامل شرکت بودند. ایشان آدم خیلی معتبری بودند و همه قبولش داشتند.

آیا پس از تشکیل شرکت، صادرات توسعه پیدا کرد؟

بله. در سالهای ۱۹۷۵ و ۱۹۷۶ به حدود ۷ تا ۸ هزار تن رسید. یعنی تقریباً ۴ برابر شد.

در آن زمان تولید پسته چقدر بود؟

حدود ۱۵ تا ۱۶ هزار تن.

آیا مشکلی در فروش و بازاریابی نداشتید؟ تا به حد قیمتی نه. مشکلی نداشتیم.

در این دوره قیمت چه تغییری کرد؟
آن موقع تورمی نبود. قیمت ها ثابت بود. در ایران هم

آقای امین ممکن است سابقه خانوادتان را در پسته رفسنجان بفرمائید؟

کاشت پسته در رفسنجان توسط فردی بنام جعفر خان شروع شده که از خانهای دامغان بوده که به رفسنجان تبعید می شود. ایشان پسته را به رفسنجان آورد.

پدر بزرگ (پدر مادر) بنده نیز حدود ۱۲۰ سال قبل شروع به پسته کاری به مقدار محدود در رفسنجان نمود. ایشان در یزد ور شکسته می شود. نه اینکه پول کسی را بخورد. بلکه سرمایه اش تمام می شود و با ۱۸ قران از یزد به رفسنجان مهاجرت می کند و کار را شروع می کند. نام ایشان محمد علی و فردی بسیار قابل اعتماد مردم بود. لقب امین هم بدلیل این اعتماد، توسط مردم به ایشان داده شد.

پدر من که محمد علی، دایی شان می شده با مادر من (دختر بزرگ محمدعلی) ازدواج می کند. از بچگی با دایی شان کار می کرد و وقتی دایی توسط یکی از بدحکامان کشته می شود، در ۱۷ سالگی جای دایی را می گیرد و شروع به کاسبی می کند. ثروت خانواده امین به برکت محمد علی و بعد زحمات پدر من است که باغات پسته زیادی را در رفسنجان احداث کرد. بعد از پدرم برادر بزرگ من عباس خیلی زحمت کشید به خصوص در تجارت و صادرات پسته خیلی کار کرد.

چطور شد که خانواده شما با مشارکت تعدادی دیگر، شرکت صادرات پسته ایران را تأسیس کردند؟

چهارخانواده ای که شرکت را ایجاد کردند شامل امین، آگاه، برخوردار و مرشد همگی به نوعی در کار پسته بودند اما به طور مستقل کار می کردند و بخش عمده صادرات پسته آن زمان ایران به آمریکا را آنها انجام می دادند. خانواده های مرشد و آگاه جدا کار می کردند اما قرارداد داشتند که با هم رقابت نکنند. ما هم جدا کار می کردیم و جدا از آنها رقابت می کردیم، البته صادرات خانواده های آگاه و مرشد به آمریکا ضعیف بود.

ولی نمی توانست شعر بگوید. در هر کاری هم استعداد لازم است و هم عشق.

سینا کار پسته را کی شروع کردید؟

بعد از پایان درسم به نیویورک رفتم. حدود سال ۱۹۵۷ بود. پسر عمویم آقای محمد علی برخوردار آنجا بود. اما در کار پسته نبود. من کتاب زرد (Yellow Pages) که در آن تبلیغات جنس های مختلف بود را بررسی و تجار پسته را پیدا کردم. دیدم ۲ تا ۳ نفر یهودی در زمینه پسته کار می کنند که هیچکس دور و برشان نمی رود، آنها تشنه کار بودند و وقتی به آنها مراجعه کردم خیلی استقبال کردند و سفارش خرید ۱۰۰ تن پسته دادند، حتی مقداری پول هم جلو دادند. من سفارش را به برادرم آقای عباس امین منتقل کردم. آن زمان هنوز شرکت صادرات پسته ایران تشکیل نشده بود.

سینا اسم شرکتی که با آن برای اولین بار معامله کردید چه بود؟

Agress nut and seed

سینا آیا در شروع، شرکت دیگری هم بود؟

یک شرکت به نام Fiesta Nut که من را تحویل نگرفت. می گفت تو بچه هستی. ما با مرشدی ها کار می کنیم. شرکت Zenobia هم من را تحویل نگرفت. اما شرکت zaloom and Brothers من را خیلی تحویل گرفت و حدود ۵۰ تا ۶۰ تن پسته سفارش داد.

سینا چطور به شما سفارش دادند؟ صرف اینکه بگویید "برای شما پسته می آورم" کافی بود؟

در تجارت، بزرگترین موضوع اعتماد است. وقتی به کسی جنس می فروشی باید ایمان پیدا کند که قیمت تو بهتر از همه است و جنسش را بموقع تحویل می دهد. نه اینکه چون به شما اعتماد کرده سرش کلاه بگذاریم. خریدار باید احساس کند جنسی که شما بهش دادید با خلوص نیت این قیمت را به او داده اید، اینطوری جلب اعتماد می کنید. مبادا دروغ بگویید. اگر چیزی را نمی دانید باید بگویید من نمی دانم. می روم و مطالعه می کنم. جنس را به موقع تحویل بدهید. روزی که می گوید همان روز تحویل بدهید. چون روی آن حساب کرده. این می شود اعتماد. وقتی اعتماد کرد دیگر خیالت راحت است که جنس می خرد. باید طوری صحبت کنید که طرف قانع شود.

به مرور Zenobia هم به من اعتماد کرد و در سال دوم فعالیتیم اولین سفارشش را داد و حتی من را به اسم کوچک صدا می کردند. آن موقع من ۲۷ سال سن داشتم و با توسعه فعالیت ها می خواستم یک دفتر در نیویورک بگیرم که اولین شرکتی که با من مخالفت کردند شرکت Zenobia بود و می گفت تو دفتر می خواهی چیکار؟ من اعتقاد داشتم که منفعتم باید دو طرفه باشد. هم من که جنسم را می فروشم و هم آنها که جنس را می خریدند. اگر فقط من سود میکردم در نهایت آنها از بین می رفتند و ما هم از بین می رفتیم. ما همدیگر را

می شناختم و اخلاق هم را پیدا کرده بودیم. این بود که آنها اعتماد می کردند.

مشتری ها محدود بودند، شاید ۵ تا ۶ مشتری بود که من از آنها سفارش و پول می گرفتم و برایشان پسته می آوردم.

سینا آیا واردات پسته به آمریکا محدود به پسته ایران بود؟

نه، Zaloom و zenobia اولین کسانی بودند که پسته را به آمریکا آوردند. Zaloom در ۱۸۹۰ شروع کرد. پسته را در حلبی های ۵ کیلویی می آوردند و بین عربها می فروختند. به آن "شام پسته" می گفتند. این دو شرکت در نیویورک مستقر بودند و بصورت فردی کار می کردند. آن چهار خانواده ایرانی هم بودند که هر یک جداگانه به آمریکا پسته صادر می کردند.

سینا چه شد که به شرکت صادرات پسته ایران پیوستید؟

بعد از دو سال کار بر روی پسته به ایران برگشتم. در همان ایام شرکت صادرات پسته ایران تشکیل شده بود و آقای جواد مرشد مدیر عامل بود. وقتی به ایران برگشتم همه فامیل من را تحویل گرفتند و گفتند بهتر از تو نداریم و من نماینده شرکت در آمریکا شدم. شرکت یک دفتر در تهران داشت و یک دفتر خرید در رفسنجان. برادر من آقای عباس امین در دفتر رفسنجان بود و کار خرید پسته را زیر نظر آقای مرشد انجام می داد. پس از تشکیل شرکت، این چهار خانواده پسته هایشان را زیر پرچم شرکت می فروختند.

سینا پسته را به امانت به شرکت می دادند یا آن را می فروختند؟

هر دو جورش بود.

سینا آیا شما از فعالیت های شرکت در اروپا هم مطلع بودید؟

نه چندان، آقای ایرج آگاه پس از تحصیل در آمریکا به ایران برگشت و با نظر آقای مرشد برای بازاریابی به هامبورگ رفت. در آن زمان اروپایی ها پسته را نمی شناختند و مصرف پسته محدود به سوری ها و عرب ها بود که عموماً در بندر مarseille در فرانسه بودند. کار ایرج آگاه خیلی مشکل بود و بعد از یکسال آقای مرشد به ایشان گفتند که به آمریکا بیایند. یکسال پیش من بودند. در این مدت ما با هم کار می کردیم

سینا چرا شرکت منحل شد؟

شرکت در اوایل انقلاب منحل شد. در واقع همه چیز بهم ریخت، اما قبل از انحلال و قبل از انقلاب دو اتفاق افتاد که تأثیر بدی بر شرکت گذاشت و بر جدا شدن شرکا از هم تأثیر داشت.

سینا ممکن است توضیح بدهید؟

یک اتفاق توفیق یکی از کشتی های ما بود. داستان از این قرار بود که ما ۳۵۰ تن پسته را که ارزشش حدود ۵۰۰ هزار دلار بود از طریق یک شرکت کشتیرانی

یونانی به نام Crescent line به آمریکا صادر کردیم. این کشتی متعلق به یک شرکت هلندی و در اجاره آن شرکت یونانی بود. کشتی در پاکستان توقیف شد بدلیل آنکه شرکت یونانی بدهی به بندر کراچی داشت و سه ماه در تابستان در بندر ماند و پسته ها کرم زد و ضرر مالی به ما زد. البته قبل از بارگیری من این موضوع را از طریق تلگراف به آقای مرشد گفته بودم اما به هر حال نماینده شرکت یونانی که آقای ارمنی به نام بابائیان بود توانسته بودند آقای مرشد را متقاعد کنند.

در نهایت من با مالکین هلندی کشتی در آمریکا مذاکره کردم و گفتم این اتفاق منجر به بدنامی شما می شود و باید خسارت بدهید و نهایتاً توانستم فقط حدود ده درصد ارزش کالا را بعنوان خسارت بگیرم.

سینا این اتفاق باعث لطمه به شرکت شد؟

لطمه زد. اما بین شرکا اختلاف ایجاد کرد. می دانید، همه صاحب موفقیت هستند ولی در شکست، دنبال مقصر می گردند.

سینا اتفاق دوم چی بود؟

اتفاق دوم اختلافی بود که برای خرید شرکت Zenobia پیش آمد. مالک شرکت تمایل داشت که شرکت را بفروشد. می گفت من پیر هستم و بچه ای هم ندارم و بهتر است شما که تولید کننده هستید کار پخش را خودتان انجام دهید. به قیمت ناچیزی می توانستیم آن را بخریم. من به آقای مرشد گفتم و شرکاء هم موافقت کردند و قرار شد آقای مرشد و من به آمریکا بیاییم و کار را تمام کنیم. اما وقتی به آمریکا آمدمیم و مذاکره کردیم و توافق شد، برخی شرکاء و از جمله آقای محمد تقی برخوردار مانع خرید شرکت شدند و این موضوع به آقای مرشد خیلی برخورد. من هم از این اتفاق خیلی دلخور شدم و گفتم حالا که شما نمی خرید من از شرکت جدا می شوم و برای خودم کار می کنم.

سینا آقای مرشد از جدا شدن شما ناراحت نشدند؟

ایشان راضی نبودند. من امین آقای مرشد بودم. مرید او بودم. جدا شدم، ولی تا روز آخر رفاقت خود را نگه داشتیم.

سینا بقیه شرکاء چکار کردند؟

آنها هم پراکنده شدند. در همان ایام آقای ایرج آگاه جدا شد و شرکت پسته کوپر را درست کرد. بقیه هم در اوایل انقلاب که شرکت تق و لق بود جدا شدند.

سینا آقای جواد مرشد چکار کردند؟

ایشان به آمریکا آمدند و در آنجا ماندند.

سینا آیا در کار پسته بودند؟

نه. در کار خرید و فروش ملک بودند. دیگر هرگز در پسته کار نکردند.

سینا شما بعد از جدایی چکار کردید؟

من شرکت Indiran را در ۲۷ آوریل ۱۹۷۵ خریدم و اسم آن را هما گذاشتم و تا قبل از انقلاب و حتی سالهای

اول بعد از انقلاب از ایران به آمریکا پسته وارد می‌کردم تا اینکه با شکایت باغداران کالیفرنیا به دادگاه تجاری فدرال و بر اساس قانون ضد دامپینگ، تعرفه بسیار بالا بر واردات پسته ایران گذاشتند و عملاً مانع از واردات پسته ایران به آمریکا شدند.

سی‌یو شواهد آنها برای استفاده از قانون ضد دامپینگ چه بود؟

آنها به قیمت دلار در ایران نگاه کردند. در آن زمان دلار دو نرخ بود؛ یعنی نرخ رسمی در بانک مرکزی ۷ تومان و نرخ معاملاتی ارز صادراتی در بازار حدود ۵۰-۴۰ تومان بود. در نتیجه قیمت پسته در بازار ایران که آن زمان حدود کیلویی ۱۲۰ تومان بود، بر اساس نرخ دلار رسمی اعلان شده توسط بانک مرکزی ایران معادل ۱۷ دلار در کیلو در مبدأ تلقی می‌شد. حال آنکه نرخ فروش پسته ایران در نیویورک ۳ دلار و ۳۰ سنت بود. بر اساس این محاسبه و با استعلام نرخ ارز از بانک مرکزی ایران، آنها فزونی قیمت در مبدأ نسبت به قیمت مقصد را نمونه بارز دامپینگ دانستند.

سی‌یو در آن سالها وضعیت تولید پسته در آمریکا چگونه بود؟

در سال ۱۹۲۱ میلادی وزارت کشاورزی آمریکا به سه نفر از اساتید دانشگاه شامل دکتر جولی (Julie)، دکتر رولی (Ruley) و دکتر وایت هاوس از دانشگاه دیویس کالیفرنیا مأموریت داد که محصولات جدید را برای کشت در آمریکا شناسایی کنند. یکی از محصولاتی که این گروه پیشنهاد داد پسته بود. اینها پسته را در یونان، ترکیه، سوریه، ایران و افغانستان بررسی کردند و نمونه‌های پسته را به آمریکا بردند و این نمونه‌ها را در ایستگاه تحقیقات چیکو در شمال ساکرامنتو کاشتند که چون هوای آنجا بارانی بود و به حد کافی تابستان نداشت، نتیجه خوبی نداشت. توسعه پسته بلا تکلیف ماند تا سال ۱۹۵۶. در این سال دولت تصمیم گرفت که آب را از شمال کالیفرنیا از طریق کانالهایی عظیم به جنوب کالیفرنیا که بیابان بود منتقل کند. در آنجا فقط شرکتهای نفتی فعال بودند. شرکتهای نفتی و مناطق مسکونی ۹۰ درصد هزینه تمام شده آب و کشاورزان تنها ۱۰ درصد هزینه تمام شده را می‌پرداختند. این منطقه برای پسته مناسب بود. تا ۱۹۸۴ شرکتهای نفتی به توسعه پسته کمک زیادی کردند. تا ۱۹۸۴ قانونی در آمریکا وجود داشت که بر اساس آن شرکتهای می‌توانستند ضرر فعالیتهای دیگرشان از جمله کشاورزی را از منفعت فعالیت اصلی خود کم کنند لذا شرکتهای نفتی که پول زیادی به دست آورده بودند برای فرار از مالیات، بخشی از درآمد خود را صرف توسعه محصولات باغی از جمله بادام، انگور، خرما، پرتغال و پسته کردند و با هزینه بخشی از درآمد و سود خود برای فعالیت‌های کشاورزی، عملاً درآمد نفتی خود را سرمایه‌گذاری می‌کردند و از دادن مالیات فرار می‌کردند. یکی از این افراد پال

گتی (Paul Getty) بود که در این زمینه خیلی کار کرد. اما این شرکتهای بصورت تفریحی پسته کاری می‌کردند و هیچوقت بطور جدی وارد این بخش نشدند. در سال ۱۹۸۴ این قانون تغییر کرد و لذا شرکتهای نفتی شروع به فروش باغات خود کردند. رزینک در این دوره شروع به خرید باغات پسته از شرکتهای نفتی کرد.

درواقع توسعه جدی از ۱۹۶۰ و پس از بهره‌برداری از کانال انتقال آب اتفاق افتاد و تا سال ۱۹۷۶ حدود ۷۰۰ تن پسته در آمریکا تولید می‌شد و از سال ۱۹۷۶ سایر مردم نیز وارد این فعالیت شدند.

سی‌یو چه اتفاقی افتاد که از ۱۹۷۶ به بعد افراد بیشتری به این کار علاقمند شدند؟

آمریکایی‌ها هر جنس تجاری که ببینند منفعت در آن هست به طرفش می‌روند. در آمریکا وقتی می‌بینند انگور ۴ سال ضرر می‌دهد فوری از ریشه قطع می‌کنند و یک چیز دیگر می‌کارند. پسته از روز اول برای کشاورزی منفعت داشت و کشت آن زیاد شد. حتی امروز پسته بیشتر از بادام طرفدار دارد و هنوز کشت آن به سرعت ادامه دارد و حتی در شرایط بد اقتصادی این سالها هم متوقف نشده است. از نظر قیمت هم وضع خوبی دارد و حتی قیمت پسته با پوست از مغز بادام گران تر است.

یک دلیل دیگر مقبولیت پسته، در مصرف آن است. پسته را مثل بادام زمینی نمی‌شود یک دفعه در دهان بریزید بلکه باید دونه دونه مغز شود و این خودش یک تفریح و مردم از آن خوششان می‌آید.

سی‌یو خود شما از چه سالی شروع به باغبازی و احداث باغ پسته در آمریکا کردید؟

از سال ۱۹۸۹ مسیحی
سی‌یو در آن زمان آیا ایرانی دیگری در کار پسته فعال بود؟

بله. خانواده‌ای به نام اورندی بودند که کمی باغ پسته داشتند. من زمینی در کالیفرنیا خریدم و شروع به احداث باغ پسته کردم و تا ۱۰ سال قبل که شرکت را فروختم در کار توسعه باغ پسته فعال بودم و هنوز هم باغداری پسته می‌کنم.

سی‌یو دیگر فعالیتهای شرکت شما چه بود؟

یک کارخانه فرآوری هم داشتیم که من در سال ۱۹۷۵ از شرکت انگلیسی Bowater در نیو جرسی خریدم. در این کارخانه کار سورتینگ و شور کردن پسته و بقیه‌نات‌ها را انجام می‌دادم. محصولات کارخانه را بصورت بوداده و بدون برند به یک فروشگاه زنجیره‌ای به نام Casco می‌فروختم و آنها در بسته‌های سه پوندی (۱۳۵۰ گرم) می‌فروختند. در سال ۱۹۸۴ هم یک کارخانه فرآوری، بسته‌بندی و پخش خشکبار در غرب آمریکا در لوس آنجلس احداث کردم.

سی‌یو آیا با برند شما هم محصول را عرضه می‌کردید؟

بله از همان سال ۱۹۷۵ و بطور موازی با محصول بدون

برند، ما محصولات خود را با نام هما به یک سری از فروشگاه‌هایی که به آنها Moms and pops می‌گفتند می‌فروختم. اینها مغازه‌های بقالی کوچکی مثل دریانی‌های خودمان بودند و مشتری اصلی ما بودند. حدود ۳۵۰۰ فروشگاه بود. خیلی مشتری‌بان باوفایی بودند. یکبار در شهر دنور به یکی از این مغازه‌ها رفته بودم و بدون اینکه مرا بشناسند از صاحب مغازه در مورد محصولات هما و شرکت پرس و جو کردم. صاحب مغازه گفت: "آدمهای خوبی هستند. جنس به موقع به ما می‌دهند. قیمت‌هاشان خوب و مناسب است و ما اصلاً با آنها مشکلی نداریم." بعد از اینکه فهمید شرکت مال من است مرا به خانه‌اش دعوت کرد. در واقع یک ارتباط عاطفی وجود داشت. فرهنگ قدیمی بود.

سی‌یو در فروشگاه‌های زنجیره‌ای وضعیت عرضه و فروش پسته چگونه بود؟

فروشگاه‌های زنجیره‌ای مثل "وال مارت"، "تارگت" و "کاسکو" ... بتدریج جای این بقالی‌ها را گرفتند. اینها پسته را از ما بصورت شور و عمده می‌خریدند و به نام خودشان عرضه می‌کردند. اینها فروشگاه‌های بزرگی هستند که همه جور جنس عرضه می‌کنند از کفش و لباس و مواد غذایی تا هرچه که بخواهید. بعضاً ۲۰ هزار متر انبار و پارکینگ فراوان دارند. بصورت عمده و ارزان می‌خریدند و عملاً از پسته برای فروش بقیه کالاهاشان استفاده می‌کردند. جنسی که از ما می‌خریدند را با سود خیلی کم حراج می‌کردند و وقتی مشتری داخل مغازه می‌رفت دست خالی بر نمی‌گشت. اجناس دیگری هم می‌خرید و این شرکتهای از فروش دیگر اجناس سود می‌بردند.

سی‌یو از چه زمانی رزینک و پارامونت وارد میدان شدند؟

رزینک اهل نیوجرسی است. اول پول نداشت ولی دل و جرأت زیادی داشت. از ۱۹۸۹ وارد کار پسته شد و شروع به خرید باغات پسته از شرکتهای نفتی کرد. همه اینها را با وام خریداری کرد. الان حدود ۵۰ درصد پسته آمریکا مال اوست. اگرچه رقیب جدی من بود اما شخصاً با من خیلی نزدیک است و همیشه به من می‌گفت: "شما آخر شرکت را به من می‌فروشی." عملاً هم من مجبور شدم شرکت را به او بفروشم.

سی‌یو چرا؟

به دلیل اینکه پسته را از باغدار به قیمت بالاتر می‌خرید و در بازار زیر قیمت عرضه می‌کرد. حتی تا ۵۰۰ دلار در تن زیر قیمت و این مابه‌التفاوت را از منابع مالی خودش می‌پرداخت. من به او می‌گفتم که با این قیمت‌ها منفعت نمی‌کنی. می‌گفت من برای اینکه پسته خودم را حفظ کنم باید کاری کنم که رقبا نتوانند با من رقابت کنند.

به کشاورز می‌گفت که من از پسته شما سود نمی‌کنم. چون خرج سنگینی برای تبلیغات می‌کنم. اما کشاورزان

متوجه نمی شدند که این تبلیغات به نفع پسته خودش هم بود چون هزینه تبلیغات را از محل سود پسته دیگران می پرداخت نه از سود پسته خودش. رزنیک آدم خیلی باهوشی است و البته افسردگی دارد، آدم های باهوش افسردگی هم دارند. به نظر من یک کمی هوش بد نیست اما زیادش آدم را دیوانه می کند.

Sina چند سال در برابر رزنیک مقاومت کردید؟ ده سال، خیلی سخت بود و آخر شرکت هما را به او فروختم.

Sina شرکت هما چه چیزی برای فروش داشت؟ رابطه خیلی نزدیک با مشتری ها و سوپر مارکتها **Sina** آیا از این معامله راضی بودید؟ بله. نمی شد ادامه داد.

Sina شما نتوانستید مقاومت کنید اما الان شرکتهایی مثل پرایمکس و نیکولز هنوز با رزنیک رقابت می کنند. چون آنها آنقدر بزرگ نیستند. در سوپر مارکتها حضور ندارند. فقط در سطح بین المللی و آن هم بصورت بالک (عمده فروشی) فعال هستند. البته سودی هم نمی کنند.

Sina پس چرا ادامه می دهند؟ برای اینکه مشغول باشند. آنها از باغات خودشان سود می کنند.

Sina پس چرا پارامونت سود می کند؟ چون حجم محصولش خیلی زیاد است و تلاش می کند که رقبا نفع نبرند تا خودش بزرگ شود. باغداران، پسته را در اول فصل با قیمتی که پارامونت اعلام می کند به او می فروشند و بعد رزنیک از سود حاصل از افزایش قیمت، به آنها پول بیشتری می دهد. پارامونت وقتی هزینه ها را اعلام می کند، هزینه تبلیغات را نیز به هزینه پسته ای که از دیگران می گیرد اضافه می کند و در هزینه پسته خودش آن را در نظر نمی گیرد. در نتیجه از پسته خودش منفعت بیشتری می برد.

Sina الان پسته خودتان را به کی می فروشید؟ به رزنیک. بهتر از او کسی نیست. با قیمت خوب می خرد و قابل اعتماد هم هست چون دوهزار میلیارد دلار ثروت دارد.

Sina اجازه دهید کمی در مورد پرایمکس صحبت کنیم. آقای علی امین برادرزاده شما هستند و با شما کار می کردند. اما از شما جدا شدند و شرکت پرایمکس را تأسیس کردند. این موضوع شما را دلخور نکرد؟

نه. وقتی که من شرکت هما را می فروختم تعهد دادم که تا ۵ سال وارد کار پسته نشوم. اما علی تعهدی نداشت. علی گفت که من چکار کنم؟ من یک کارمند داشتم که مکانیک معروفی است، "ران وارن (Ron warren)", هنوزم هست. بهش گفتم بیاید پیش علی کار کند. او هم رفت و کارخانه فرآوری برای علی زد.

Sina پس شرکت پرایمکس با کمک شما ایجاد شد؟

بله.

Sina پرایمکس به محض اینکه شما شرکت هما را فروختید اعلام وجود کرد یا از قبل تشکیل شده بود؟

از قبل تشکیل شده بود ولی در کار بادام بود.

Sina آقای علی امین با شما کار می کرد و تمام مشتری های شما را می شناخت و می توانست از آنها به نفع خودش استفاده کند.

بله مشتری های من را می شناخت اما به قول عوام، مشتری ها او را به عنوان دلال می شناختند. او به مشتری ها گفت که عموی من از پسته رفته است.

Sina الان سهم پرایمکس در آمریکا چقدر است؟ حدود ۱۰ درصد. اما در داخل اصلاً فروش ندارد.

Sina آیا بعد از پارامونت در رتبه دوم قرار دارد؟ نه شرکت ستن دوم است.

Sina علی امین باغ هم دارد؟

بله دارد. من برایش باغ ریزی کردم.

Sina فکر نمی کنید که اگر اطرافیان شما و ایرانی هایی که در آمریکا باغ پسته دارند متحد شوند بتوانند وزنه ای در پسته آمریکا باشند؟

بله درسته. اما من پیر شدم. ۸۰ سالمه.

Sina اما شما با این سن هنوز با جدیت در آمریکا باغ ریزی می کنید.

فقط از باب سرگرمی. باغ ریزی یک چیز دیگر است. درخت از شما شکایت نمی کند اما مشتری می تواند شما را به دادگاه ببرد. تجارت خیلی سخت است. یادم می آید یک مشتری در شهر بوستون در یک سوپر مارکت پسته ما را خریده بود و در آن موش مرده دیده بود و رفته بود شکایت کرده بود به رئیس سوپر مارکت. رئیس آنجا هم به التماس افتاده بود و خسارت را دادند و صدایش را خواباندند. از طرفی در فرهنگ ایران اتحاد نیست حتی در خانواده.

Sina چرا کار باغ ریزی را در ایران ادامه ندادید؟ چون در ایران آب نیست.

Sina چرا در استانهایی که آب هست سرمایه گذاری نمی کنید؟

سن و سال من اجازه نمی دهد. البته چند سال پیش می خواستم در ایران باغ انار احداث کنم. هر جا رفتم از ساوه، مهریز و... کار پیش نمی رفت. همه فکر می کردند یک خر پولی از آمریکا آمده. در آخر به آنها گفتم: "اشتباه می کنید خرش آمده ولی پولش نیامده است" و سراغ کار فرهنگی رفتم.

Sina شنیده ام شما حامی یکی از گروه های موسیقی بوده اید؟

بله چند سال پیش ایران بودم و به کنسرت موسیقی این گروه رفتم و خوشم آمد و با خواننده گروه قرار گذاشتم. روزی که با من قرار داشت دیدم با موتور به خانه من آمد. پرسیدم چرا با موتور؟ گفت من نامه رسان هستم. گفتم

پس درآمد کنسرت چه می شود؟ دو هزار نفر آمده بودند. گفت چیزی به من نمی رسد خیلی به من برسد ۵۰ هزار تومان، تازه هر شب هم نیست. من به او گفتم از تو خوشم آمده و تو را به آمریکا می برم. پسر اول برادرم عباس، در آمریکا در کار سینما است. او را می شناسند. سرشناس است در سینمای آمریکا در قسمت مالکیت. از او خواستم سالن رزرو کند. وقت گرفت و سالن رزرو کرد. به این آسانی ها نمی شود رزرو کرد. فقط یک پیشنهادی که من دادم این بود که آلبومش را بین ایرانی ها مجانی پخش کنند و بنویسند مجانی تا نتوانند بفروشند. این شد که تا قبل از آنکه بیاید همه می شناختندش. یک احساس ملی گرایی عجیب و بی سابقه بین ایرانی ها ایجاد شد و خلاصه این خواننده مشهور شد.

Sina هزینه های کنسرت را کی داد؟

من دادم. اما از درآمد کنسرت همه پولهای من را داد.

Sina موضوع دانشکده هنر در انار چیست؟

دانشگاه آزاد انار را هم ۱۰ سال قبل ساختم. همه چیز دارد. بهترین اسنادها را هم آورده. الان هم دارم چهارمین دانشکده هنرهای زیبای ایران را در آنجا می سازم. تئاتر، موسیقی، گرافیک، سینما و مجسمه سازی

Sina اساتید را از کجا می آورید؟

در ایران اساتید هم فراوان است.

Sina آیا انار کشش لازم را دارد که این همه دانشجو در آنجا مستقر شوند.

بله. شدیداً دارد توسعه پیدا می کند.

Sina چرا به انار اینقدر تعلق خاطر دارید؟ چرا در کرمان یا در رفسنجان سرمایه گذاری نکردید؟

ببینید آدم باید موقعیت را هم در نظر بگیرد. رفسنجان خیلی خیر دارد. این است که من ۲۰ میلیارد تومان در انار خرج کرده ام. بیشتر هم می شود. هیچ وقت هم از دانشگاه نخواستم که مثلاً از این بچه پول نگیرد. دانشگاه ساختم که از کسی خواهش نکنم. برعکس، از دانشجویان مستعد که پول نداشته باشند هم حمایت می کنم. به آن خواننده هم گفتم اگر تو به آنجا بروی از سرتاسر ایران دانشجو می آید. او را می شناسند. اگر خوشش بیاید قرار است که برود در انار بماند.

Sina معیاران برای حمایت از دانشجویان چیست؟ استعداد داشته باشند و پول نداشته باشند.

Sina چطور تشخیص می دهید؟ آیا دفتری برای این کار دارید؟

نه. از اطرافیان می پرسم. رئیس دانشگاه به من می گوید. با ۲۰ میلیارد تومان می شود کار کرد اما نمی کنند. این در فرهنگمان نیست. این پول قطره ای آب در اقیانوس است. در آمریکا زیاد از این کارها می کنند. تمام بیمارستانهای شخصی و بهترین بیمارستانها عام المنفعه هستند و پول درآمدشان را صرف توسعه علمی می کنند. در ایران اینطور نیست. می گویند برای ورثه بگذاریم.