

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 می‌نشینم 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 توشه 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 سختران 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.»