

ویژه نامه بازار پسته

دنیای پسته
ماهنامه انجمن پسته ایران
سال پنجم - مرداد ۹۹ - شماره ۴۹



انجمن پسته ایران





شرکت
پسته
پدیده
سیرجان

www.iran-pistachio.com

دفتر مرکزی: سیرجان. بلوار امام رضا (ع)، نبش خیابان
شهید هاشمی نژاد، پلاک ۶۶۹

کارخانه: سیرجان. کیلومتر ۱۲ جاده سیرجان - تهران
تلفکس: ۰۳۴-۴۲۲۴۶۷۱۳ همراه: ۰۹۱۳۳۴۷۹۲۴۱-۰۹۱۳۱۴۵۱۸۳۸

تلفن: ۰۳۴-۴۲۲۴۶۵۹۳ کد پستی: ۷۸۱۴۹۸۳۱۳۱

Central Office: No. 699, Imamreza blvd, Sirjan, Iran

Factory Add: 12th km of sirjan, Tehran road, Sirjan, Iran

Email: info@iran-pistachio.com Tel: +98 34 4224 6593

Mob: +98 913 145 1838 / +98 913 347 9241

Isfahan Plast Group

Tel: +98313 236 66 73

(10 line)

Fax: +98313 236 26 02

www.isfahanplast.com

Info@isfahanplast.com

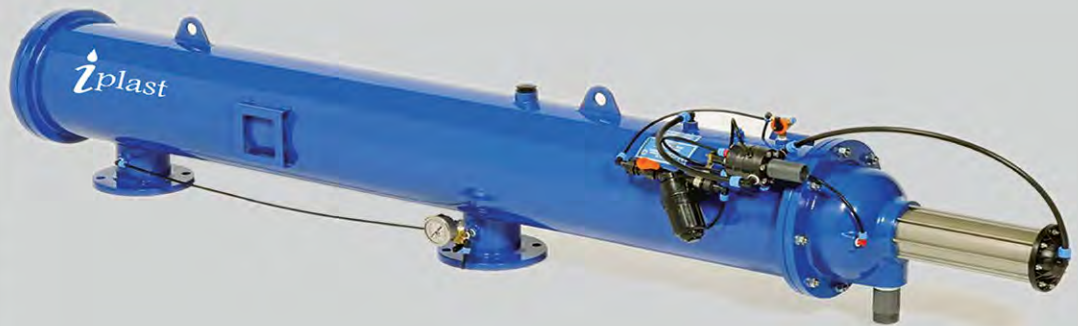
Telegram: @lplastco

@lplast_filtration

Instagram: lplastco

- کاهش چشمگیر زمان و آب مصرفی در شست و شوی معکوس
- عدم نیاز به نیروی برق در مدل های هیدرولیکی
- قابلیت ارائه درجه فیلتراسیون متغیر به درخواست مصرف کننده (۵۰ الی ۸۰۰ میکرون)
- عدم نیاز به اپراتور
- تامین جریان آب دائمی در زمان انجام عملیات شست و شو
- قیمت و کیفیت رقابتی در مقایسه با نمونه های وارداتی
- نصب در محل، گارانتی و خدمات پس از فروش
- کارتریج (مش توری) داخلی از جنس استیل ۳۰۴
- کاهش چشمگیر فضای اشغال شده توسط ایستگاه فیلتراسیون
- افت فشار بسیار کم

گروه تولیدی اصفهان پلاست



نیوفیت

نسل جدید لوله های پلی اتیلن
دارای تاییدیه از جهاد کشاورزی

 lplastco

 lplast

 www.isfahanplast.com

 info@isfahanplast.com




NEWFIT



طراحی انحصاری



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



سازگان شیمی
Sazgan Chemical Co.

مشارکت برای محافظت از زمین

Union to protect the Earth



شرکت سازگان شیمی (سهامی خاص)

آدرس: تهران، خیابان یوسف آباد، خیابان جهان آرا، خیابان شهید قهرمان دودانگه (۲۹)
پلاک ۴۸، طبقه اول

تلفن: ۰۲۱۸۸۰۲۰۳۱۱ فکس: ۰۲۱۸۸۳۵۲۶۹۴

Email: info@sazganchemi.com | Web: www.sazganchimi.com

شرکت آبین کویر مهر رفسنجان

Abin Kavir Mehr Rafsanjan Company



مجری سیستم های نوین آبیاری (قطره ای ، بارانی و زیر سطحی)

خطوط انتقال آب و استخرهای پلیمری

دارای رتبه ۴ از وزارت جهاد کشاورزی

آدرس : رفسنجان ، میدان امیرکبیر ، برج شیشه ای ، طبقه اول ، واحد ۵۶۷

Email: abinkavir@gmail.com

۰۹۱۳۱۹۱۶۲۹۱ مهندس رنجبرزاده واحد اجرایی

۰۹۱۳۹۹۳۹۶۴۰ دکتر ایمانی زاده واحد طراحی



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 ۷۰-۷۸ ۶۱ ۸۸-۲۱ فکس : ۰۲۱-۶۹ ۱۸ ۶۱ ۸۸-۲۱
تلفن : ۰۳۴-۲۵ ۷۵ ۰۰-۶ فکس : ۰۳۴-۲۵ ۷۵ ۳۲-۳۴

دفتر تهران: بزرگراه همت ، خیابان شیرازجنوبی، 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: 5th Km of Zangiabad Road, Kerman-IRAN

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

آزمایشگاه خاک گیاه و کود

دکتر مسعودیان



تحلیل نتایج آزمایش برگ پسته به روش آمریکایی دریس
(Diagnosis Recommendation integrated System)

پیش بینی کمبود عناصر غذایی قبل از خسارت
یافتن عنصر غذایی محدود کننده عملکرد در باغ



- ۱۰ بازار پسته و تحولات پیش رو؛ ویژه نامه بازار
- ۱۱ سیاست ارزی و نیاموختن‌ها؛ حمیدرضا صالحی، رئیس کمیسیون انرژی اتاق ایران
- ۱۲ پای سیاست‌های غلط روی گردن تجار واقعی؛ گفت‌وگو با محسن جلال پور، صادر کننده پسته و عضو هیئت مؤسس انجمن پسته ایران
- ۱۸ هماهنگی تولید کنندگان؛ راه نجات پسته کشور؛ علی نظری، باغدار پسته و عضو هیئت مؤسس انجمن پسته ایران
- ۲۰ تعهد ارزی عامل تشویب و دل‌سردی؛ گفت‌وگو با امیرعلی عسگر اولادی، صادر کننده پسته
- ۲۳ سیاست‌های غلط ارزی دولت، عامل تخریب بازار پسته؛ گفت‌وگو با بهروز آگاه، باغدار پسته
- ۲۶ فراز و فرود قیمت پسته؛ محمد صالحی، صادر کننده پسته و رئیس هیئت مدیره انجمن پسته ایران
- ۳۰ معمای سرمستی بورس و کسادی اقتصاد؛ دکتر مسعود نیلی، اقتصاددان
- ۳۲ بورس پسته یک ذهنیت غلط ایجاد کرد؛ گفت‌وگو با محسن جلال پور (قسمت دوم)
- ۳۵ صادر کننده؛ سرباز انقلاب یا قاچاقچی ارز؟ حمید حسینی، صادر کننده و باغدار پسته
- ۳۹ قیمت بالا در گروی استانداردهای پسته؛ گفت‌وگو با رامین یوسفی، تاجر پسته مقیم چین
- ۴۳ تشکیل کنسرسیوم و وفاق در پسته؛ گفت‌وگو با محسن جلال پور (قسمت سوم)

ماهنامه دنیای پسته

صاحب امتیاز: انجمن پسته ایران
مدیر مسئول: حجت حسینی سعدی

سر دبیر: ابوالفضل زارع نظری
هیئت تحریریه: سحر نخعی
حجت حسینی سعدی
بهار زنده‌رضوی
سفارش آگهی‌ها: فاطمه السادات حسینی صفت

صفحه آرا: نرگس بامری

چاپ: کارمانیا
لیتو گرافی: کتبیبه

www.iranpistachio.org
info@iranpistachio.org

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

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

سخن سردبیر



ویژه نامه بازار

بازار پسته و تحولات پیش رو

فراوری و فروش اشتراکی پسته تجربه شده‌اند. بحث تشکیل کنسرسیوم صادراتی نام آشنایی نیست، اما ظاهراً شکل تکامل یافته‌تری از شرکت تعاونی است، به هر حال تجربه نشده‌است.

واقعاً تعداد عوامل موثر بر قیمت پسته، متغیرها و راهکارها در این باره به حدی زیاد و در پاره‌ای از موارد ناآشنا و تجربه نشده هستند که بی‌انصافی است ما یک طرفه به قاضی برویم و انگشت اتهاممان مدام دراز باشد! بدون اینکه راهکار واضح و منطقی در این مورد داشته باشیم.

جهت بررسی عوامل موثر بر تحولات پیش آمده و ارائه تحلیل در مورد سناریوهای ممکن، سراغ تعدادی از باغداران و تجار نام آشنا، پیشرو و کهنه‌کار پسته کشور رفتیم، دو مقاله نیز با تلخیص از روزنامه دنیای اقتصاد انتخاب نمودم که با مسائل پسته کشور در ارتباط است و برخی از ابعاد آن را روشن می‌کند.

در این بین رسانه‌های انجمن پسته ایران صرفاً فضایی برای تعامل و به اشتراک گذاشتن اطلاعات و تجربیات شخصی در این زمینه هستند. از این رو لازم است که هر یک از فعالان پسته کشور براساس تجربیات، شرایط و دیدگاه‌های شخصی خود ادعاها و اطلاعات مطرح شده را بررسی و تحلیل نمایند و در صورت صلاحدید در تصمیم‌گیری‌های خود دخالت دهند.

زنجیره ارزش در پسته، فراز و فرودها و تحولات فراوانی را در طول تاریخ به خود دیده‌است. قصد بر این نیست که تحولات گذشته را تحلیل نمایم، اما یقیناً آنچه بدون اراده ما در گذشته رخ داده و یا با دست خودمان رقم زده‌ایم در شکل‌گیری آنچه امروز با آن مواجهیم نقش دارد.

امروز اما تحولاتی در حال شکل‌گیری است که می‌تواند بر آینده پسته کشور موثر باشد، سوال اساسی این است که امروز آستان چه رویدادهایی برای آینده است؟

همه واقف هستیم که تحولاتی در بازار پسته رخ داده است؛ در این شرایط عده‌ای فقط ناراحتند و غرولند می‌کنند و به زمین و زمان بد و بیراه می‌گویند، اما برخی دیگر عوامل موثر بر جریان را تحلیل می‌کنند و ضمن شناسایی دردها، برای مسائل پیش آمده راه درمان پیشنهاد می‌دهند.

آنچه مشخص است ما با یکسری از این مسائل در گذشته نیز درگیر بوده‌ایم که تا حدی برای ما آشنا هستند، مثل مسئله تعهد ارزی، رقابت منفی برخی تجار و وضع بد اقتصاد جهان. اما آنچه برای ما صورت آشنایی ندارد، پیشی گرفتن عرضه بر تقاضای پسته در بازار جهانی، شیوع بیماری کورونا، بورس پسته و صدور کارت‌های اجاره‌ای هستند.

یکسری از راهکارها و نام‌ها هم برای ما آشنا هستند. تجربه شرکت تعاونی پسته رفسنجان و

سیاست ارزی و نیاموختن‌ها

حمیدرضا صالحی

رئیس کمیسیون انرژی اتاق ایران

با تلخیص از روزنامه دنیای اقتصاد شماره ۴۹۲۸

تجربه رشد و توسعه کشورهای جهان در همه سال‌های پس از جنگ دوم جهانی نشان می‌دهد کشورهایی که راهبرد برون‌گرایی را در کانون سیاست‌گذاری اقتصادی داشته‌اند از ابعاد گوناگون نسبت به کشورهای درون‌گرا کامیاب‌تر بوده و رشدهای بالایی را تجربه کرده و نیز دوستان بیشتری در جهان دارند.

کره جنوبی و ترکیه از جمله کشورهای نوظهور صنعتی‌اند که در دهه تازه سپری شده در ردیف ۲۰ کشور قدرتمند اقتصادی قرار گرفته‌اند. آلمان و ژاپن نیز نمونه‌های قدیمی‌تر کشورهای برون‌گرا محسوب می‌شوند که جزو ۵ قدرت اول جهان به حساب می‌آیند.

رشد و توسعه تجارت شامل توسعه صادرات و آزادی واردات راه را برای افزایش اشتغال و تولید در داخل نیز هموار می‌کند. اقتصاد ایران شاید درحرف و شاید در نزد سیاست‌مداران یک اقتصاد درون‌گرا معرفی شده است و تمایل نیرومندی وجود دارد که تجارت خارجی در آن کمترین سهم را داشته‌باشد و به همین دلیل است که ایران در کمتر اتحادیه تجاری در جهان عضویت دارد. با این همه اما اقتصاد ایران بدون تجارت خارجی راه نفس کشیدنش تنگ می‌شود و راه برون‌رفت آن نیز همچینین.

اقتصاد ایران به دلیل وابستگی قبلی به نفت و مدل اقتصاد نفتی آن، اگر نتواند نفت بفروشد که الان هم چنین وضعیتی دارد، باید از طریق راه‌حل‌های دیگر اقدام کند.

از طرفی کشور بدون واردات مواد اولیه و کالاهای سرمایه‌ای نمی‌تواند تولید صنعتی و حتی تولید کشاورزی بالایی را تجربه کند.

اما سیاست تجاری موفق و پیش‌رونده الزام‌هایی دارد که بدون آنها امکان زایش و رشد وجود ندارد. برخی از این الزام‌ها به سیاست خارجی متعامل و صلح‌جویانه برمی‌گردد و شماری از الزام‌ها نیز به متغیرهای اقتصادی وابسته‌اند. بدون تردید در نوک پیکان توسعه تجارت، سیاست‌های ارزی کارآمد، سازگار و باثبات و مدرن قرار دارد.

سیاست‌های ارزی از ۶ دهه پیش در کانون توجه کارشناسان و محل مناقشه بوده است. نظام ارزی شناور، نظام ارزی ثابت با نرخ‌های میخکوب‌شده در دو سر طیف سیاست‌های ارزی قرار دارند.

بررسی هرچند کوتاه نشان می‌دهد سیاست‌مداران ایرانی هرگز اجازه نداده‌اند نرخ ارز در بازار آزاد واقعی و همه سویه خودش را پیدا کند. این سیاست ارزی در ایران سرچشمه گرفتاری‌های اقتصادی در اندازه‌های گوناگون و از عوامل رانت‌سازی و فساد بوده و یکی از دلایل اصلی آشتی‌ناپذیری بازرگانان و تولیدکنندگان و صنعت‌گران ایرانی با دولت بوده است.

مناقشه امروز

در این هفته‌های اخیر و پس از آنکه راه‌های صادرات بسته شد و درآمد ارزی حاصل از صادرات نفت نیز قطع شد، بانک مرکزی و دولت به‌جای اینکه سیاست‌های ارزی تازه‌ای را اتخاذ کنند و اجازه دهند نرخ ارز در نقطه تعادل واقعی قرار گیرد، به‌گونه‌ای عمل کردند که نرخ تبدیل ارزهای معتبر با جهش مواجه شده است.

اکنون به‌نظر می‌رسد سردرگمی‌های دولت برای جبران کسری بودجه نیز مزید بر علت شده و نرخ ارز نیز از این داستان تبعیت می‌کند.

دولت و بانک مرکزی متأسفانه به‌جای اینکه واقعیت‌های کلان اقتصادی را مسبب آشفتگی نرخ ارز به شهروندان معرفی کنند، توپ را به زمین صادرکنندگان انداخته‌اند و بدون دادن اطلاعات دقیق و تفکیک‌ها که کدام گروه ارز را برنگردانده نیروی تخریبی علیه بخش خصوصی به‌راه انداخته‌اند.

واقعیت این است که نرخ ارز را نباید با سلايق و تمایلات سیاسی و جناحی مرتبط کرد.

پیشنهاد می‌شود دولت دوازدهم یک‌بار برای همیشه نرخ ارز را آزاد کند و اجازه دهد نرخ واقعی تعیین شود. اگر تقاضای واقعی در نرخ‌های بالا وجود داشت که دولت به هدفش می‌رسد و می‌تواند ضمن کسب درآمد از محل آن به گروه‌های تهی‌دست‌تر جامعه نیز کمک کند. اگر تقاضای موثر در نرخ‌های بالای ارزش شکل نگیرد نرخ‌ها بدون دردسر و بدون بگیر و ببند به سوی پایین‌گرایش خواهد داشت.

در این صورت نرخ ارز یگانه راه‌های فساد را از بین می‌برد و صادرکنندگان اصیل در بازار صادراتی می‌مانند و صادرکنندگان قلابی از بازار خارج می‌شوند. در این صورت افرادی که با حوصله در صف دریافت ارز نیامی که معمولاً تا ۲۵ درصد زیر قیمت ارز آزاد است می‌ایستند، نیز راه خود را می‌کشند و می‌روند و تقاضای کاذب نخواهیم داشت.

در این شکل است که صادرکننده نیز بدون اینکه احساس کند دولت زورگویی می‌کند و ارز را زیر قیمت بازار می‌خرد، با شتاب ارز را به بازار برمی‌گرداند.

گفت‌وگو با محسن جلال‌پور، صادرکننده پسته و عضو هیئت مؤسس انجمن پسته ایران

پای سیاست‌های غلط روی گردن تجار واقعی

صحبت از قیمت پسته که می‌شود، انگار تمام دردها به سخن می‌آیند، از تصمیمات خلق الساعه دولت گرفته، تا کمبود آب و بهره‌وری پایین که خودش را در قیمت تمام شده بالا نشان می‌دهد؛ ذهنیت‌سازی بورس پسته مرهمی بر آلام نمی‌گذارد که هیچ، کار را سخت‌تر هم می‌کند. البته بسیاری نداشتن تشکلهای حامی را جزو کاستی‌های پسته کشور می‌دانند.

از این رو، با محسن جلال‌پور، تاجر با سابقه و فعال پسته، رئیس سابق اتاق بازرگانی ایران و کرمان و عضو هیئت مؤسس انجمن پسته ایران به گفت‌وگو نشستیم تا با جزئیات این موضوعات آشنا شویم. صحبت‌های جلال‌پور شفاف، تعجب برانگیز و الهام بخش هستند، ضمناً بخشی از تاریخ شفاهی گفته شده و سخن درباره ابعاد مختلف پسته به درازا کشیده است. بنابراین، این گفت‌وگو در سه قسمت مجزا آورده شده؛ در قسمت اول عوامل موثر بر قیمت پسته مورد بررسی قرار گرفته است. قسمت دوم، نقطه نظرات جلال‌پور درباره بورس اوراق بهادار، بورس کالا و پسته است و در قسمت آخر به راه‌حل ارائه شده از سوی وی برای تسهیل مشکلات عرضه و کاهش قیمت پسته ایران اختصاص دارد.



شدیم. در شرایط کورونا این اتفاق افتاد که هر آنچه در زمینه پسته و صادرات آن وجود داشت دچار اشکال شد. به نحوی که اولاً: مصرف پسته به شدت کاهش پیدا کرد، چون بیشترین مصرف پسته را در عید چینی‌ها و در کریسمس داشتیم که هر دو گرفتار جریان کورونا شدند و هر دو مصرف کم شد. چینی‌ها که حتی عید را هم برگزار نکردند؛ به دلیل مشکلاتی که در شهر «ووهان» داشتند و بعد کل چین درگیر آن شد. در اروپا نیز به همین دلیل مصرف کم شد. ثانیاً: حمل و نقل و ترانسفر دچار اشکال شد، چون خیلی‌ها نگران این بودند که این ویروس به غذا و از طریق غذا و از طریق حمل و نقل و از طریق پسته و کالاهای دیگر نیز ممکن است انتقال پیدا کند. ثالثاً: فروشگاه‌ها بسته شدند، به دلیل اینکه گفتند باید قرنطینه حاکم باشد و کل فروشگاه‌ها بسته شدند. بعد از آن کارخانه‌های برشته‌کنی و بسته‌بندی تعطیل شدند. همه اینها روی مصرف پسته اثر گذاشت. بنابراین، بخش زیادی از محصول سال ۹۸ ما و محصول سال ۲۰۱۹ آمریکا به همین دلیل، در آمریکا، در چین و در اروپا مصرف نشد. **اتفاق سوم** که فعلاً ما درگیر آن هستیم، مسئله شرایط و نوسانات ارزی کشور و اتفاقاتی است که در اثر تحریم و در اثر رفتاری‌های اقتصادی و تصمیمات غلط اقتصادی در یکی، دو سال گذشته در کشور پیش آمده است.

۴۰۰ هزار تن پسته دارد و ایران حدود ۲۰۰ هزار تن. بنابراین، حدود ۶۰۰ هزار تن محصول جدید قرار است به بازار بیاید و برآوردی که از مقدار محصول کهنه ایران و آمریکا که به سال تجاری پیش‌رو منتقل می‌شود وجود دارد، حدود ۳۰۰ هزار تن است که جمعاً با عدد تولید محصول جدید می‌شود ۹۰۰ هزار تن. همچنین، برای اولین بار ترکیه اعلام کرده است که حدود ۲۰۰ هزار تن پسته دارد؛ البته دقت کنید که ترکیه پسته‌اش را با پوست خشک می‌کند و وقتی می‌گوید ۲۰۰ هزار تن، عملاً پسته‌ای که از این مقدار درمی‌آید، حدود ۸۰ تا ۱۰۰ هزار تن است. بنابراین، در سال پیش رو حدود یک میلیون تن پسته در بازار وجود خواهد داشت. این در حالی است که در بهترین سال‌ها و در بهترین شرایط ۶۰۰ تا ۶۵۰ هزار تن پسته در بازارها به فروش رسیده است.

اتفاق بزرگ دوم که بخشی از اتفاق اول هم ناشی از آن است، کوروناست. از عید چینی‌ها در سال گذشته ما گرفتار کورونا

آقای جلال‌پور! در بازارهای ما چه اتفاقی افتاده که تجار پسته را نسبت به قبل با قیمت‌های پایین‌تر می‌فروشند؟

آنچه که امسال در صنعت پسته اتفاق افتاده ۳ تفاوت اساسی با سال‌های قبل در طول ۴۰ سال گذشته دارد که هر کدام از اینها به تنهایی می‌توانسته مسئله‌ساز باشد.

اولین اتفاق که به نظرم بیشترین تأثیر را در بازار دارد این است که میزان تولید و مانده پسته در دنیا برای اولین بار بیش از پیش‌بینی مصرف است؛ یعنی در طول ۴۰ سال گذشته که ابتدا فقط ایران تولیدکننده و صادرکننده بزرگ بوده، بعد ایران اول و آمریکا دوم بوده و از سال ۱۳۹۴ تا ۱۳۹۹ آمریکا تولیدکننده و فروشنده بزرگ و ایران دوم بوده است، ما سالی نداشتیم که این نگرانی وجود داشته باشد که میزان مصرف از میزان تولید کمتر است. اما امسال، متأسفانه این نگرانی جدی است؛ چرا که برآورد این است که آمریکا حدود



تصمیمات غلط اقتصادی چه شرایطی را ایجاد کرده؟

این تصمیمات باعث شده‌اند که صادرکننده‌های واقعی با توجه به گرفتاری که الان در بازگشت ارز و گرفتاری‌های ناشی از تحریم و مسائلی که ما در دنیا داریم، خودشان را درگیر مسئله‌ای به‌نام قاچاقچی ارز و اخلاف‌گر اقتصادی نمی‌کنند. به جهت اینکه فکر می‌کنند فردا ممکن است به هر دلیلی بگویند اینها در بازار اخلاف ایجاد کردند. در این مسیر همیشه وقتی تصمیم نادرستی گرفته می‌شود، اشکال اصلی این می‌شود که فعالین اصلی، نامدار و مشخص آن صنعت کم‌کم کناره می‌گیرند و افراد جدیدی وارد می‌شوند. بنابراین، افراد جدیدی به‌عنوان کارت‌های یک‌بار مصرف، به‌عنوان کارت‌های نو وارد شدند و شروع به صادرات کردند. رئیس سابق سازمان توسعه تجارت، آقای مودودی گفتند ما حدود ۸ هزار کارت جدید صادر کردیم. درحالی‌که، در طول تاریخ صادرات پسته و صادرات کشور، ۸ هزار کارت فعال برای صادرات نداشته‌ایم و این ۸ هزار کارت، فقط در سال ۹۷ و ۹۸ صادر شده‌اند. ایشان گفتند بالای ۵ میلیارد دلار و بعداً گفتند بالای ۱۵ تا ۲۰ میلیارد دلار از صادرات توسط این کارت‌ها انجام شده‌است. این موضوع نشان از آن دارد که بازار دچار یک اختلال جدی است.

صادرکننده‌ای که دلش برای جنسش می‌سوزد، قیمت برایش مهم است، بازار برایش مهم است، کیفیت برایش مهم است، سابقه و برند و تجربه برایش مهم است، رفته و کنار نشسته و به‌جای آن صادرکننده‌ای آمده که هیچ‌کدام از اینها برایش اهمیت ندارد! بلکه برایش مهم است که یک جنسی را ببرد آن‌طرف! چون تعهدی هم ندارد، ارز خود را به قاچاقچی که به‌صورت غیررسمی کالا وارد کشور می‌کند، می‌دهد یا به خروج سرمایه می‌دهد، یا به مصرف دیگری که مصرف قانونی نیست می‌رساند و به قیمت بالاتر می‌فروشد. بنابراین، این صادرکنندگان چون ارز را به قیمت بالا و شرایط بهتر می‌توانند رد کنند، عملاً بازار را می‌گیرند. همچنین، صادرکنندگانی که با کارت اجاره‌ای پسته را صادر می‌کنند، در رقابت با صادرکننده واقعی و درست که باید ارز را بیاورد و به قیمت نیمایی و سنایی بدهد و آن همه مسائل و مشکلات در تبدیل ارز به ارز نیمایی

و سنایی دارد، پیروز می‌شوند.

در این بازار نابسامان اتفاقی که افتاده این است که عده‌ای در بازار تصمیم‌گیر، برنامه‌ریز و جلو برنده هستند که نه به گذشته و نه به آینده نگاه می‌کنند. یک صادرکننده واقعی وقتی می‌خواهد تصمیم بگیرد، به سه بُعد زمان نگاه می‌کند، هم نگاه به گذشته می‌کند، هم نگاه به حال می‌کند، هم نگاه به آینده. به گذشته نگاه می‌کند تا سابقه خودش، سابقه تجارتش، سابقه برنش، سابقه اسمش، سابقه بازاریش را طوری حفظ کند که بتواند ادامه دهد. نگاه به حال می‌کند تا بتواند با قیمت روز، با شرایط روز، با وضعیت روز و با امکانی که در بازار وجود دارد خودش را تطبیق دهد و بتواند کالا را صادر کند. نگاه به آینده می‌کند به این دلیل که باید در آینده جواب‌گوی حاکمیت، جواب‌گوی اتاق‌های بازرگانی، جواب‌گوی همه قوانین کشور و از همه مهم‌تر جواب‌گوی آبرو و حیثیت خودش باشد.

از این سه آئمی که یک صادرکننده واقعی به آن نگاه می‌کند و تصمیم می‌گیرد و بازار را حفظ می‌کند، صادرکننده‌ی مصنوعی به دو مورد از اینها نگاه نمی‌کند، چون نه گذشته‌ای دارد و نه قرار است آینده‌ای را جواب‌گو باشند؛ آنها فقط نگاه به حال و جیبشان می‌کنند. بنابراین، پسته را می‌برند و در هر قیمتی و در هر شرایطی و به هر کیفیتی در بازارها عرضه می‌کنند.

کیفیت برایشان مهم نیست چون برند ندارند، قیمت برایشان مهم نیست چون قرار نیست تعهدی را بپردازند، هیچ ارزشی و هیچ اعتباری هم برای کار صادرات قائل نیستند، بلکه فقط جیبشان، لحظه‌شان و گذر از این زمان برایشان اهمیت دارد. بنابراین، بازار بلبشو می‌شود. بازار بلبشو به این معنی است که پسته‌ای را که ما با کمک همه ظرفیت‌های کشور و خصوصاً کمک آمریکایی‌ها به زحمت از ۲ دلار در سال ۱۳۷۲ به ۱۱ دلار رساندیم، امروز در خارج به شدت قیمتش کاهش یافته‌است. شخصاً در سال‌های کم پسته هر کیلوگرم پسته رقم فندقی را به قیمت ۱۱ دلار فروختم. در شروع امسال (مهر ۹۸)، اولین پسته‌ای که من در اروپا فروختم ۹,۲ یورو فاکتور دارم و در آخر سال که الان باشد، صحبت از ۴,۶ یورو است، یعنی به نصف تقلیل پیدا کرده! ورود صادرکنندگان جدید مگر به معنی رقابتی شدن بازار نیست؟ و چرا تاجری که مالک پسته شده نمی‌تواند آن را به هر قیمتی که دوست دارد بفروشد؟ کاملاً حرفتان درست است، اما در بازار رقابتی چند چیز شرط است: اولاً، قوانین سالم و شفاف باشند؛ ثانیاً، قواعد رقابت و بازار رقابتی حفظ شود و به آنها احترام گذاشته‌شود؛ ثالثاً، موردی که از دو مورد گفته شده مهمتر است، تعهد اخلاقی به آن چیزی است که در ذات قضیه وجود دارد.

این سه شرط را با یک مثال برایتان روشن می‌کنم. در مورد پسته هم این موضوع مصداق دارد که خدمتان توضیح می‌دهم.

بفرمایید.

در دورانی که من رئیس اتاق بازرگانی ایران بودم از اتحادیه نساجی آمدند و جلسه‌ای گذاشتند. اصل حرفشان این بود که آنقدر وضع ما در تولید تریکو و نساجی خراب شده که حتی قیمت کالاهای نساجی ترک در ایران ارزان‌تر از ترکیه است. من اول فکر کردم اینها با دلارهای متفاوت این را می‌سنجند، چون اگر یادتان باشد آن زمان دلار مبادله‌ای، رقابتی، ترجیحی و دلارهای متفاوتی بود. گفتم حتماً این موضوع به‌خاطر قیمت است. گفتند نه، اصلاً شما دلار را به قیمت روز که بالاترین قیمت است حساب کنید، باز کالای ترکی در ایران ارزان‌تر از ترکیه است! به‌طوری که تولیدکنندگان تریکو و نساجی‌های ترکی می‌آیند به ایران و کالای خودشان را می‌خرند و برمی‌گردانند!

خیلی این موضوع برای من عجیب بود. بلافاصله همان‌جا یک گروهی را مسئول کردم و گفتم شما یک بررسی جامع کنید و گزارش کاملی به من بدهید تا ببینیم جریان چیست، این مسئله خیلی جدی است.

با آقای طیب‌نیا صحبت کردم، گفتند من اصلاً نمی‌توانم راجع به این موضوع نظری بدهم، این اصلاً منطقی نیست.

با آقای نعمت‌زاده که وزیر صنایع وقت بودند صحبت کردم، ایشان هم گفتند اصلاً این منطقی نیست و من هم شنیده‌ام. حتی اگر قاچاق هم بیاورند، پول ارز آن را باید بدهند، حتی هزینه کوله‌بری را باید بدهند.

بعد از چهار هفته گروهی که مأمور بررسی این موضوع کرده بودیم گفتند بله، آقایون درست می‌گویند! گفتیم یعنی چه؟! یعنی کسی می‌رود تریکو وارد می‌کند و ضرر می‌دهد؟! گفتند نه، کسانی که دارند این کالاهای نساجی را می‌آورند، از این‌طرف دارند سوخت قاچاق می‌کنند! چون در قاچاق سوخت، سود یک به ۱۰ داشتند. آن‌موقع بنزین لیتری هزار تومان بود و آنجا ۱۰ هزار تومان می‌فروختند. کسانی که نمی‌توانند پول بیاورند، می‌روند



و از آن‌طرف قاچاق می‌آورد. بفرمایید از تجربه‌تان در مورد پسته بگویید.

من در سال ۱۳۹۶ وقتی که کسالتم رفع شده بود، با خودم گفتم من دیگر مسئولیت اجتماعی و حضور در اتاق بازرگانی کرمان و ایران ندارم، پس مقداری فعالیت را در زمینه پسته بیشتر کنم. از این‌رو، حرکت کردم به سمت بازارهای جدید، از جمله بازارهایی در آمریکای جنوبی که تا حالا باز نشده بود.

به دو، سه کشور سفر کردم، برای اینکه ببینم آیا می‌توانم بازاری پیدا کنم. برای من عجیب بود که نمی‌توانستم با قیمتی که در اینجا هست و با شرایط صادرات آن‌موقع که هنوز نه پیمان ارزی بود و هم در اوج برجام بودیم، پسته را آنجا بفروشیم! در کانادا با یکی از تجار بزرگ و به‌نام صنعت پسته که سال‌ها است آنجا زندگی می‌کند و نزدیک به ۳۰ سال است دفتر دارد، قرار ملاقات گذاشتم. سوال من این بود که شرایط چه‌طور است که ما نمی‌توانیم پسته‌مان را نه در کانادا و نه در کشورهای آمریکای جنوبی بفروشیم؟ ایشان پاسخ دادند که اینجا کسی پسته را به‌خاطر تجارت نمی‌آورد. اینجا عمدتاً پسته به‌خاطر خروج سرمایه می‌آید. و ادامه دادند که همه کسانی که پسته می‌آورند، چون مشکل دارند و خرید ارز برایشان دشوار است، ترانسفر کردن مشکل است و پولشویی حساب می‌شود، پسته را در ایران می‌خرند و می‌آورند اینجا در بانک‌ها و حساب‌هایشان پول شسته رفته و تمیز بابت صادرات را وارد می‌کنند و بر نمی‌گردانند. بنابراین،

آنجا و کالاهای سبک مثل کالاهای نساجی را به کوله‌برها می‌دهند و می‌آورند این‌طرف، بعد تبدیل به ریال می‌کنند؛ هم پولشویی می‌کنند، هم پولشان را می‌گیرند و هم سودشان را می‌برند. این یک مثال خیلی ساده‌ای بود. ترک‌ها می‌آمدند از اینجا همان کالای خودشان را می‌خریدند و دوباره برمی‌گرداندند؛ چون می‌دیدند ارزان‌تر است.

شما اسم این را می‌گذارید بازار رقابتی؟! این رقابتی نیست. چرا رقابتی نیست؟ چون تصمیمی که سیاست‌گذار گرفته و روی انرژی یارانه می‌دهد و کنترل مرزهای کشور نیز امکان‌پذیر نیست، باعث شده این اتفاق بیفتد. کما اینکه شما دیدید در جنوب کشور شیلنگ از زیرزمین انداخته بودند و لوله کشی کرده بودند و بنزین قاچاق می‌کردند. در خوزستان همین اتفاق افتاده بود.

بنابراین، وقتی یک سیاست‌گذار بر خلاف مصالح و منافع کشور و بر اساس گذشت زمان و به صورت خلق‌الساعه و با این دید که فعلاً از این ستون به آن ستون فرج است تصمیم می‌گیرد، نتیجه این می‌شود.

سیاست‌گذار در کشور فقط سیستم توزیع را بلد است، سیستم تولید و خلق ثروت را در این سال‌ها اصلاً به کار نبرده‌ایم و فقط توزیع ثروت داشتیم؛ آمدیم یارانه روی کالا و انرژی دادیم.

حالا در این فضا شما چه‌طور می‌توانید سه آیتمی را که گفتم حفظ کنید؟! قانون، قانون غلطی است. قواعد، قواعد نادرستی است و اخلاقاً هم کسی متعهد نیست. جنسی را از ایران می‌برد



اگر روی هر دلای ۱۰۰ تا ۵۰۰ تومان هم ضرر کنند، یک پول شسته و رفته‌ای در حسابشان است که بانک جلویشان را نمی‌گیرد.

این موضوع از کجا ناشی می‌شود؟

از اینجا ناشی می‌شود که ما قوانین و قواعد و مجموعه آن مواردی که به عنوان سیستم‌ها و کلاس‌های بانکی در دنیا هستند را در کشور حفظ نمی‌کنیم و در صادرات، نرخ ارز و امنیت سرمایه‌گذاری گرفتاری داریم.

در چنین بازاری، دیگر رقابت معنا نمی‌دهد. شما نمی‌توانید در یک جریان رقابتی تیک‌های اصلی را بردارید و تیک‌های دیگر را بگذارید و بگویید باید رقابتی باشد.

شما چطور به تعهدات ارزی خودتان عمل می‌کنید؟

شرکت ما جزو چهار یا پنج شرکتی است که می‌توانید بروید در سایت ببینید که صد درصد تعهدات سال ۹۷ و ۹۸ را انجام داده‌است.

وقتی که من صد درصد تعهداتم را انجام داده‌ام تا کسی نگوید محسن جلال‌پور که یک عمری رئیس اتاق بازرگانی ایران بوده، رئیس انجمن پسته ایران بوده و رییس اتاق بازرگانی کرمان بوده، تعهدش را انجام نداده و خروج ارز و سرمایه کرده یا ارز را آزاد فروخته، چه اتفاقی برایم افتاده؟! اتفاقی که افتاده این است که در سال ۹۷ و ۹۸ دفاترم صد درصد دارد نشان می‌دهد، ولی سال ۹۹ همین اتفاق با یک ضرر هنگفتی می‌افتد! فقط تنها کاری که کردم این بوده که بازارم را حفظ کردم، مشتریم را حفظ کردم و از جان و مال و زندگی خودم مایه گذاشتم تا بتوانم در بازار باشم، ولی آبرویم را داشته‌باشم.

اما صادرکننده‌ای که در سال ۹۷، ۹۸ و الان که در سال ۹۹ هستیم با کارت دیگری یا با کارت خودش محصولی را صادر کرده و ارزی برنگردانده در بازار حضور دارد و فعالیت می‌کند.

طبق آماری که من دیدم، تقریباً چیزی نزدیک به ۹۰ درصد شرکت‌ها اصلاً به تعهدشان عمل نکرده‌اند؛ ۴، ۵ درصد از شرکت‌ها به ۳۰ تا ۳۵ درصد از تعهدشان را عمل کرده‌اند؛ ۳، ۴ درصد هم بالای ۵۰ درصد و فقط ۰،۵ درصد به تمام تعهدشان عمل کرده‌اند.

من می‌گویم این سیستم، این روال و این روند اشتباه است و من که تعهدم را پرداخت کرده‌ام، نه به دلیل اینکه نمی‌دانستم اشتباه است، بلکه به دلیل اینکه آبروی خودم، شخصیت خودم، اسم خودم، برند خودم را در طول ۴۰ سال گذشته نمی‌خواستم زیر سوال ببرم، با ضرر این کار را کردم و در دفاترم هم معلوم است. هر آنکه می‌خواهد از رئیس کل بانک مرکزی، وزیر اقتصاد، وزیر صنایع و معادن، وزیر کشاورزی و استاندار بیانند و دفاتر من را ببینند! ببینند که در دو سال گذشته ضرر و زیان ما به دلیل اینکه قوانین آنها را رعایت کردیم چقدر بوده و در عین حال بروند میلیون‌ها و میلیارد‌ها تومانی که بابت اختلاف نرخ ارز بین سامانه و بازار به جیب عده‌ای سرازیر شده را ببینند!

من باید با کسی رقابت کنم که روی پسته ۸ دلاری، حداقل

۴ هزار تومان تفاوتش بوده، یعنی هر کیلو پسته ۳۲ هزار تومان تفاوت می‌کند، چه‌طور می‌توانستم صادر کنم؟! غیر از اینکه همه هزینه‌ها را به حداقل برسانم، میزان صادراتم را به حداقل برسانم و کف بازارم را با ضرر حفظ کنم.

بنابراین این رقابت، رقابت درستی نیست و اگر ما می‌گوییم رقابت، باید بستر هم رقابتی باشد، نه اینکه رانت به وجود بیاوریم و در کنار رانت بگوییم رقابت کنید. اینها با هم سازگار نیست.

پس شما بیشتر تصمیمات و قواعدی که توسط دولت گرفته می‌شود را مذمت می‌کنید تا تاجری که می‌خواهد پسته را به هر انگیزه‌ای صادر کند؟

من صد درصد به این امر معتقدم؛ نه تنها در مورد پسته، بلکه در مورد سایر محصولات نیز نظرم همین است. زمانی که در اتاق بازرگانی مسئول بودم، در مصاحبه‌ها می‌گفتم هر فساد و هر رانتی از جایی ناشی می‌شود که یک تصمیم غلط گرفته شده‌است. اگر تصمیم درست و سیاست درست گرفته‌شود، رانت و فساد ایجاد نمی‌شود. از من می‌پرسیدند علت گرفتن این تصمیمات غلط چیست؟! می‌گفتم علتش پول اضافی است.

یک کشور ثروتمند پرمایه و پر پولی داریم و میلیارد‌ها پول را از زمین و زیر زمین برمی‌داریم، منابع نفتی و گازی، منابع معدنی، منابع آبی، منابع مرتع و جنگل و منابع بین نسلی که متعلق به قبل و امروز و بعد از خودمان بود، همه را داریم مصرف می‌کنیم. یک سیستم توزیع به وجود آورده‌ایم و یک عده زیادی هم نشسته‌اند دور این سیستم و از قوانین غلط و از اشتباهات و تصمیم‌گیری و از سیاست‌گذاری‌های غلط منافع کلان می‌برند و اینها ایجاد رانت می‌کنند.

اگر تصمیم درست باشد، بعد از آن، کار در مسیر درست پیش می‌رود، وقتی سرچشمه تصمیم غلط باشد از هر گوشه‌اش هر کسی یک تکه‌ای را می‌برد. چون اصل قضیه غلط است، همه می‌توانند در این غلط بودن سهیم باشند و سهام‌دار باشند و در این جریان، منفعت غیر واقعی و غیر عرف ببرند.



چرا در اروپا نمی‌تواند اینقدر اختلاس اتفاق بیفتد؟! به دلیل اینکه تصمیمات و سیاست‌گذاری‌ها درست است. چرا سیاست‌گذاری‌ها درست است؟ تفاوت این است که اروپایی‌ها منابع خدادادی ندارند، یا اگر هم دارند، مثل نیروژ در یک صندوقی گذاشته‌اند. می‌دانید در نیروژ حتی یک درصد از پول نفت را خرج نمی‌کنند، فقط سود پول را خرج می‌کنند و آن هم فقط سرمایه‌گذاری می‌کنند. صندوق ارزی نیروژ حدود یک تریلیون دلار است! و دارند با پول مالیات و پولی که از مردم و از شرکت‌ها می‌گیرند کشورشان را اداره می‌کنند. چون پول از مردم می‌گیرند و کشور را اداره می‌کنند، جواب‌گو هستند و قوانین را هم درست می‌گذارند. ما چون برعکس عمل می‌کنیم، پول از منابع برمی‌داریم، توزیع می‌کنیم، ماشاء الله گردن‌مان سیخ است و در عین حال قوانین هم غلط هستند و این رانت‌ها به‌وجود می‌آیند!

پس دولت به‌طور مستقیم و مستقلاً در اتخاذ تصمیمات و وضع قوانین و قواعد نقشی ندارد.

اینکه چه دلیلی دارد را به شما می‌گویم. یک مثال دیگر می‌زنم تا متوجه شوید چه اتفاقی دارد می‌افتد. ما از سال ۱۳۸۴ یک بحثی داشتیم به نام خصوصی‌سازی که مقام معظم رهبری ابلاغ کردند و گفتند این تغییر ریل اقتصاد کشور است. اما در اجرای این قانون همه گفتند که در طول این سال‌ها مسیر غلطی طی کردیم و بیش از ۹۰ درصد این خصوصی‌سازی واقعی نبوده‌است. به‌طور واقعی کمتر از ۱۰ درصد خصوصی‌سازی شده و جالب است که همان کمتر از ۱۰ درصد هم پرونده‌هایش در دادگاه موجود است و همه درگیر هستند.

اخیراً دولت به پول نیاز پیدا کرد و شرایطی بود که می‌خواست سهامی را بفروشد، متوسل شد به همان قانون خصوصی‌سازی، با این توضیح که ما باید قانون خصوصی‌سازی را اجرا کنیم و اموال دولتی را باید بفروشیم. گفتند یکی از اموال دولتی، اموال شرکت‌ها است، پس صندوق‌های ETF را راه می‌اندازیم؛ چرا تصمیم گرفتند صندوق‌های ETF را راه بیندازند؟ دلیلش این است که آن کسی که در کرسی وزارت نشسته و آن کسی که در جایگاه تصمیم‌گیری و سیاست‌گذاری نشسته، این راه‌ها را پیدا می‌کند و می‌خواهد در شرایط فعلی که نیاز مالی دارد، پول را از مردم بگیرد، ولی ضمناً مدیریت و کرسی مدیریت را و این سر قلمی که با آن مدیران را تعیین می‌کند و شبکه‌ای را که برای خودش درست می‌کند از دست ندهد.

اگر آمده بودند و شرکت‌ها را واگذار کرده‌بودند، مردم می‌شدند صاحب شرکت‌ها، مردم خودشان مجمع تشکیل می‌دادند و خودشان هم عملاً مدیر انتخاب می‌کردند. بنابراین، برای جلوگیری از این امر، گفتند اموال دولتی در قالب صندوق‌های ETF ارائه شود و خود دولت هم در رأس کار قرار گرفت. یعنی همه پول را از مردم گرفتند، بدون اینکه به مردم اختیار مدیریت بدهند، بدون اینکه انتخاب یکی از این مدیرها از دستشان ساقط شود. چرا آن‌طرف این

مدیرها را نیاز دارد؟! چون اینها شبکه‌اش هستند. متأسفانه ما در کشور به دلیل همین سیاست‌های ۶۰، ۷۰ ساله اخیر که برمی‌گردد به زمان شاه، طوری بنای بروکراسی کشور گذاشته شده که همه مسئولین قدرت خودشان را در شبکه‌سازی دیده‌اند و شبکه‌سازی هم با سر قلم مدیر تعیین کردن، پرداخت حقوق، پرداخت مزایا و برگشت پول بوده‌است. بنابراین، وقتی می‌خواهند «شصتا» را سهامی کنند زیرمجموعه‌هایش را در بورس نیاوردند، بلکه خود شصتا را آوردند. چون اگر شرکت‌های زیرمجموعه را می‌آوردند، شرکت‌ها سهام‌شان فروش می‌رفت و دولت دیگر اختیاری نداشت و مدیر باید در مجمع انتخاب می‌شد. منتهی گفتند این شرکت‌ها متعلق به یک مجموعه‌ای به نام شصتا هستند و اگر ۱۰ درصد از سهام شصتا به آن عظمت را بفروشیم، ۹۰ درصدش متعلق به خودمان است. بنابراین، تا هر میزان که بفروشند، باز قدرت تصمیم‌گیری دارند.

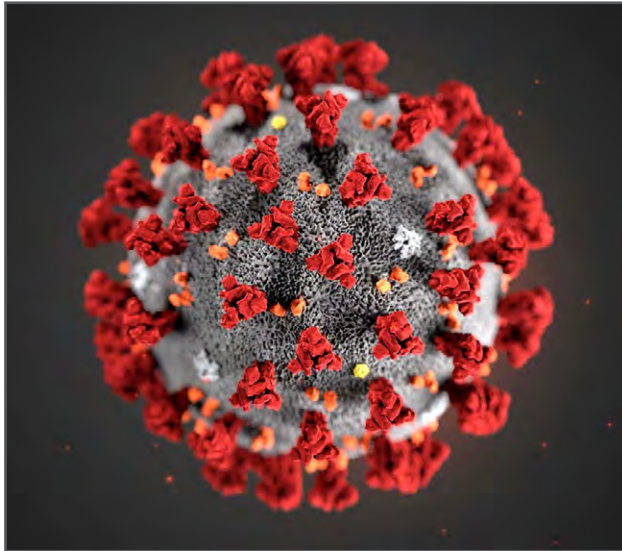
من یک روزی از مدیرعامل وقت شصتا پرسیدم شما چند نفر مدیر انتخاب می‌کنید؟! گفت ۸۰۰ نفر! این ۸۰۰ نفر تنها بخشی از سرفعلی وزارت کار هستند.

پس دلیل برمی‌گردد به آن شبکه، به قدرت‌خواهی و اینکه جای خودشان را باز کنند؛ بنابراین اجازه نمی‌دهند؛ پس سیاست‌ها باید طوری باشد که اینها حضور داشته‌باشند؛ اینها بخواهند حضور داشته‌باشند باید سیاست‌ها موافق با حضور اینها باشد. اینها به هم وصلند. بنابراین، می‌شویم چیزی که امروز وجود دارد.

پس رفتن به سمت بورس قدمی به سمت خصوصی‌سازی نبوده؟

نه، فقط تأمین مالی بوده! تا الان حدود ۴۰ هزار میلیارد تومان از اموال دولت را فروخته‌اند، بدون اینکه اختیار تعیین حتی یک مدیر یا یک آبدارچی را به مردم بدهند. فقط پول را گرفته‌اند، مدیریت را هم دارند، کرسی‌ها را هم دارند، شبکه را هم دارند.

از این بحث بگذریم! شما کوروننا، تصمیمات غلط ارزی مثل بحث تعهد ارزی و کارت‌های یک بار مصرف، دیر عرضه شدن پسته به بازار و حجم زیاد عرضه را جزو عوامل موثر بر قیمت پسته توصیف کردید. آیا می‌شود به اینها وزن بدهید که اثرگذاری هریک چقدر بوده‌است؟



عروسی‌ها، مراسم‌ها و مهمانی‌ها بسیار کم شده‌است. دو، در وضع زندگی و معیشت مردم تغییر ایجاد شده و درآمدها کاهش یافته و امکان خرید تنقلات وجود ندارد.

سه، حمل و نقل تأثیر پذیرفته است. وقتی در جریان لجستیک و رفت و آمد بین کشورها در دنیا مشکل دارید، چین نمی‌تواند بارها را تخلیه کند، مسئله پورت دارد، مسئله کارگر دارد و مسئله تخلیه بار دارد. پس عملاً همه چیز متوقف می‌شود.

چهار، فروشگاه‌ها بسته شده‌اند. مردم قبل از این، هر وقت اراده می‌کردند می‌توانستند برای خرید اقدام کنند، اما الان خرید کردن نوبتی است و فروشگاه‌ها هفته‌ای یک روز باز هستند و مسئله جدی دارند.

پنج، به دلیل ترس از مرگ و میر ناشی از شیوع کورونا، مجموعه‌ای از تعطیلی‌ها در کشورها اتفاق افتاد. قبلاً در ادارات و در مجموعه‌های اقتصادی و فرهنگی، روی میز شخص یک ظرف آجیل وجود داشت. یا فرد در کیف مدرسه بچه‌اش یک ظرف آجیل به عنوان میان وعده می‌گذاشت. اتفاقاً کورونا در مصرف همه چیز خیلی تأثیر داشته‌است.

من شنیده‌ام آن قشری که در دنیا بسته مصرف می‌کنند خیلی از نظر مالی مسئله‌ای ندارند و این طور نیست که بیکار شده باشند و توانایی مالی برای خرید آجیل نداشته باشند.

همه جا این طور نیست. مثلاً در روسیه، عمدتاً کسانی که بسته مصرف می‌کنند، آن را با مشروب می‌خورند. این افراد یک بودجه خاصی دارند. الان دارند کنارش بادام زمینی می‌خورند، در حالی که قبلاً جای آن بسته بود. البته خیلی از جاها مشکل مالی برای خرید بسته ندارند.

قیمت آجیل‌های دیگر چه تغییری کرده؟

خیلی پایین آمده، مثلاً بادام زمینی چین الان خیلی قیمتش پایین‌تر از قیمت بسته ما است. می‌دانم که آنها تولیدشان را به قیمت‌های پایین‌تر فروختند. همه آجیل‌ها یک افت قیمتی داشته‌اند.

می‌شود وزن داد، ولی من هیچ‌وقت این کار را نکرده‌ام. ولی اگر بخواهم اولویت بدهم، اولین و بزرگترین مسئله که ما در سال گذشته داشتیم، دیر به بازار آمدن پسته و عدم عرضه توسط باغداران و تولیدکنندگان در اول فصل بود. این دو مورد با هم همراه شد و از طرفی حرف و حدیث‌های بورس باعث توقف عرضه در اوج تقاضا شد. عامل دوم کورونا است. و سومین مسئله از نظر من مسائل ارزی است.

من یک بار به دوستان در انجمن پسته عرض کردم که اگر آن دو موضوع اول حل نشود، چنانچه این سوئی حل شود کمکی به پسته نمی‌کند، چه بسا که مشکل هم ایجاد کند. چه مشکلی ایجاد می‌کند؟

اگر نتوانیم بازار را در عرضه و تقاضا مدیریت کنیم و اگر نتوانیم شرایط طبیعی و رقابت صحیح را به وجود بیاوریم، صادرکنندگان ترس و نگرانی از اینکه به چه قیمتی در خارج بفروشند تا بتوانند به تعهد ارزی عمل کنند هم از رویشان برداشته می‌شود و از آنچه امروز هستیم بازمی‌مانیم. هم‌زمان با این اولویت، باید آن مسائل را حل کنیم.

یعنی اول باید بین باغدار و صادرکننده وفاق و فهم و آگاهی به وجود بیاوریم. بعد باید مسئله مصرف را در دنیا به دلیل کورونا دنبال کنیم تا بتوانیم بازار خودمان را داشته باشیم. حتی پیشنهاد من این بوده که برویم با آمریکایی‌ها سر جریان بازارها مذاکره کنیم. نگوییم آمریکا رقیب سر سخت ما است و ممکن است در سیاست یا در مسائل امنیتی و نظامی با آنها مشکل داشته باشیم، بلکه در رابطه با اقتصاد باید فکر کنیم که یک عده زیادی در اینجا زندگیشان به پسته وصل است و اگر ما کوتاهی و اهمال بکنیم جمعیت زیادی گرفتار می‌شوند.

عرضه نادرست و نامتوازن، دیر آمدن پسته به بازار، کم شدن مصرف و ایجاد مشکل در حمل و نقل به دلیل شیوع کورونا باعث ماندن پسته شده‌است.

اینکه می‌فرمایید مصرف پسته به دلیل کورونا کاهش یافته، چون بحث ماده غذایی و بهداشت است یا اینکه مردم دنیا به خاطر بیکاری و وضع اقتصادی نمی‌توانند پسته بخرند؟

پنج دلیل دارد. اول و مهمتر از همه این است که شرایط دنیا در مصرف همه چیز عوض شده‌است. شما امروز دیگر آن همه لباس، غذا، رفت و آمد و وسایل را که تا قبل از کورونا استفاده می‌کردید، نیاز ندارید. من حداقل در ماه پنج بار لباس عوض می‌کردم و به خشکشویی می‌دادم، الان دو ماه است که در ایران هستم و در این مدت، یک دست کت و شلوار هم عوض نکرده‌ام؛ چون همه کارها در منزل و پشت ویدئو کنفرانس انجام می‌شود. کفش، لباس و مصرف همه چیزها از جمله غذا، تحت تأثیر قرار گرفته‌است. من هر شب اینجا مهمان داشتم، الان هیچ مهمان رفت و آمدی نیست. بنابراین، نه آجیلی خورده می‌شود و نه مصرفی دارد. پس عامل اول این است که مصرف در دنیا به دلیل کورونا و خانه‌نشینی ناشی از آن و عدم برگزاری



هماهنگی تولیدکنندگان؛ راه نجات پسته کشور

علی نظری

باغدار پسته و عضو هیئت مؤسس انجمن پسته ایران

در رابطه با موضوع بازار و نقشی که تولیدکنندگان می‌توانند داشته‌باشند چند نکته به ذهن من می‌رسد.

من از منظر تولیدکنندگان می‌توانم وضع بازار را این‌گونه ببینم که باغداران پسته، سالانه به‌طور متوسط بین ۲ هزار تا ۳ هزار دلار به ازای هر هکتار در باغشان هزینه می‌کنند- البته منهای هزینه‌های سرمایه‌گذاری- که بر اساس نرخ‌های امروز حدود ۴۰ تا ۶۰ میلیون تومان در سال می‌شود. از سوی دیگر، متوسط برداشت پسته در بسیاری از باغات کرمان، رفسنجان و حتی سیرجان در بازه زمانی ۱۰ ساله در حدود ۵۰۰ کیلوگرم در هکتار است.

اگر برداشت ۵۰۰ کیلوگرم پسته و عدد میانگین ۲ هزار و ۵۰۰ دلار هزینه در هر هکتار را در نظر بگیریم، از تقسیم کردن ۲ هزار و ۵۰۰ دلار بر ۵۰۰ کیلوگرم، هزینه تولید هر کیلوگرم پسته ۵ دلار می‌شود. از سوی دیگر، وقتی متوسط قیمت مجموع پسته‌های روآبی، دهن بست و ته آبی روی هم ۵ دلار فروش برود، بسیاری از باغداران عملاً چیزی گیرشان نیامده و بیش از هزینه‌شان نتوانسته‌اند برداشت کنند.

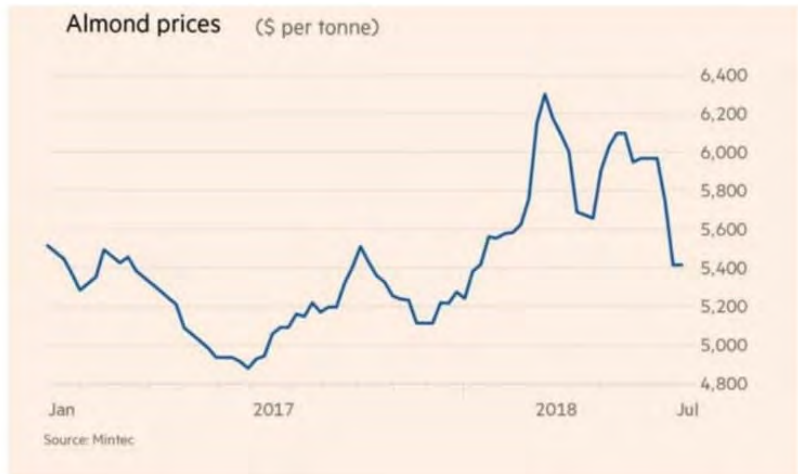
نکته دوم اینکه، کشور ما یک کشور نفتی است، چه در دوران شاه و چه در جمهوری اسلامی، یکی از منابع بسیار مهم حکومت‌ها، نفت است. حکومت‌ها در کشورهای نفتی حفظ بقای خودشان مد نظر و در اولویت است. در نتیجه، مثل نروژ و سایر کشورها نیستند که درآمد نفت را ذخیره کنند، بلکه نفت را وارد چرخه اقتصاد کشور می‌کنند. وقتی نفت که با یک قیمت تمام شده بسیار پایین تولید می‌شود و مقدار قابل توجهی سود برای دولت‌ها دارد را وارد

چرخه اقتصاد می‌کنند، می‌توانند نرخ ارز را به صورت مصنوعی ثابت نگه دارند- چنانچه بارها و بارها دیدیم- از سوی دیگر، به دلایل دیگری که بحثش مفصل است، نمی‌توانند سوده‌های صوری بانک‌ها به سپرده‌ها و به تبع آن تورم را کاهش دهند، در نتیجه ما همیشه یک تورم حداقل ۲۰ درصدی خواهیم داشت. این تورم سالانه، خودبه‌خود قیمت تمام شده پسته را بالا خواهد برد، به این معنا که هزینه ۲ هزار و ۵۰۰ دلار در هکتار کم‌کم می‌شود ۳ و ۴ هزار دلار و در این شرایط اگر ما بهروری مان را متناسب افزایش ندهیم - که در صورت ادامه یافتن روند موجود به احتمال زیاد نمی‌توانیم افزایش دهیم- معنایش این است که قیمت تمام شده هر کیلوگرم پسته از ۵ دلار بالاتر هم می‌رود. درحالی‌که، قیمت تمام شده برای پسته‌کاران آمریکایی بدون هزینه برداشت و فراوری حدود ۲ دلار است (هزینه برداشت و فراوری توسط فراوری کنندگان - که البته مسئولیت فروش را هم عهده‌دار هستند- پرداخت می‌شود و از مبلغ فروش کسر می‌گردد). قیمت تمام شده پایین پسته تولیدکنندگان آمریکا دلایل متعدد دارد، خاک خوب و پایه و پیوند کاملاً مناسب، اقلیم و آب شیرین و نتیجتاً برداشت ۳ تا ۵ تن پسته خشک از هر هکتار در این موضوع موثرند.

در شرایطی که توضیح داده شد - یعنی ثبات نرخ ارز و ادامه یافتن اقتصاد تورمی که در ۵۰ - ۶۰ سال گذشته داشته‌ایم - هزینه ۳ هزار دلار در هکتار ما می‌شود ۴ هزار دلار و ۵ هزار دلار (که احتمال این وجود دارد که نرخ ارز تا ۶،۵ سال آینده در حد همین ۲۵، ۲۶ هزار تومان

ثابت بماند). در چنین شرایطی اگر یک تن پسته هم از هر هکتار برداشت کنیم، دیگر سودی نصیبمان نمی‌شود. بنابراین، دو موضوعی که در حال حاضر برای کشاورزان بی‌نهایت اهمیت پیدا می‌کند، از این قرارند:

- ۱- چگونه ما می‌توانیم برداشت ۵۰۰ کیلو و یک تن در هکتار را به مقادیر بالاتر برسانیم؟
 - ۲- چگونه ما کشاورزها می‌توانیم قیمت دلاری پسته را از ۵ دلار فعلی به حدود ۹ و ۱۰ دلار یک‌سال پیش برسانیم؟
- آنچه که مسلم است، هیچ کشاورزی به تنهایی نمی‌تواند این کارها را انجام دهد.
- نکته دیگر این است که ما یک فرصت بسیار جالبی در پسته داریم که این فرصت را هیچ محصول دیگری ندارد. اگر نمودارهای تولید و نوسانات وحشتناک قیمت بادام و گردو را ببینیم، متوجه می‌شویم که چقدر نوسانات زیادی دارند. وقتی تولید این محصولات به حدود یک میلیون تن رسیده، به دلیل اینکه تولیدکنندگان بسیاری در کشورهای مختلف حضور دارند و هماهنگی بین آنها امکان‌پذیر نیست، نوسانات قیمتی در آن محصولات شدید است. مثلاً قیمت بادام از ۲ دلار تا ۶ دلار در یک دوره چندساله نوسان کرده که این نوسانات برای تولیدکننده و به تبع



نمودار نوسانات قیمت بادام (برحسب دلار به ازای هر تن)

پسته ایران را از ۵ دلار فعلی به سطوح بالاتر برسانند. چرا که هیچ صادرکننده‌ای با صادرکننده دیگر نمی‌تواند روی قیمت هماهنگ شود، ولی ما تولیدکنندگان می‌توانیم هماهنگ شویم.

هماهنگی ما سبب می‌شود تا این امکان را در بازار فراهم کنیم که وقتی آمریکا می‌خواهد پسته‌اش را روی ۸ دلار نگه دارد، ما هم بتوانیم همراه آنها قیمت پسته‌مان را روی ۸ دلار نگه داریم. اما هیچ کشاورزی به تنهایی نمی‌تواند این کار را بکند. به نظر من، تنها راهی که وجود دارد این است که کل تولیدکنندگان پسته، پسته‌شان را از طریق چند شرکت بفروشند. بهتر است بگویم چند شرکت، مشکل از عموم کشاورزان.

باید فروش پسته از حالت تفرقی که دست هزاران عرضه‌کننده ناهماهنگ به بازار عرضه می‌شود، دربیاید. عرضه‌کنندگان محدود، مشکل از عموم تولیدکنندگان، می‌توانند بازار را همراه با تقاضایی که وجود دارد، تنظیم کنند و نگذارند قیمت‌ها نوسان شدیدی پیدا کند. این ابزار بسیار مرسوم است و در بسیار از کشورها بارها تست شده است. در رابطه با موضوع دوم که چطور بهره‌وری ۵۰۰ کیلوگرم را افزایش دهیم هم هیچ راهی جز از طریق تحقیقات ترویجی مشترک تولیدکنندگان وجود ندارد. این کار هم باید از طریق کشاورزانی که با هم همراه می‌شوند، صورت بگیرد. کشاورزان باید با هم همراه شوند و با هم تحقیقات مشترک انجام دهند و تحقیقات مشترک را با هم به اشتراک بگذارند. این سینرژی که ایجاد می‌شود، همه را با هم بالا می‌برد. البته این مسئولیت را شرکت‌هایی که مسئولیت مدیریت عرضه و تقاضا را به عهده می‌گیرند نیز می‌توانند عهده‌دار شوند. یعنی این شرکت‌ها هم عرضه را کنترل می‌کنند، هم خدمات فنی به کشاورزان می‌دهند که بهره‌وری را افزایش دهند.

از ۶۰۰ هزار تن تولید، به همراه ۸ نفر دیگر از صادرکنندگان آمریکایی - که مثلاً ده شرکت عرضه‌کننده برای ۶۰۰ هزار تن بسیار استثنائی است - می‌توانند رهبری و ثبات بسیار عالی در پسته ایجاد کنند که این برای بقیه خشکبار مثل بادام و فندق و گردو امکان‌پذیر نیست.

ما اگر بخواهیم از این موقعیت خوب بهره‌برداری کنیم؛ یعنی قیمت پسته آمریکا - به دلیل حجم تولید چند برابری بقیه تولیدکنندگان و ویژگی منحصر به فرد فروشندگان محدود - همچنان در سطح سال گذشته حفظ شود و ما بتوانیم پسته خودمان را همراه پسته آمریکا و هم قیمت آنها بفروشیم، بسیار امکان‌پذیر است. الان آمریکا قیمت پسته‌اش را از ۸ دلار پایین‌تر نیاورده و ما قیمت پسته‌مان را به حدود ۵ دلار رسانده‌ایم. البته این مسئله در شرایط فعلی به دلیل عدم وجود یک عرضه‌کننده بزرگ و به تبع آن عدم وجود یک هدایتگر مورد اعتماد در بازار پسته ایران، و از طرف دیگر اتفاقات همزمان سرمازدگی سال گذشته و مشکلات ناشی از کندی حمل و نقل در اثر تحریم و کاهش تقاضا به دلیل شیوع بیماری کورونا اتفاق افتاد. اکنون به هیچ وجه نمی‌توانیم از صادرکنندگان انتظار داشته باشیم که بتوانند به تنهایی قیمت

آن توزیع‌کنندگان عذاب‌آور است. ولی در مورد پسته وضعیت چگونه است؟! اگر باغ‌های پسته نوچه آمریکا روی کار بیایند، آنها تا ۳، ۴ سال آینده حدود ۶۰۰ هزار تن محصول خواهندداشت. در ترکیه با احداث سدهای آتاتورک که چندین سال پیش در منطقه پسته خیز ترکیه زده شده و شبکه کانال‌های آبرسانی که در آنجا وجود دارد و به بهره‌برداری کامل می‌رسند، به تدریج روش پسته‌کاری دیم به روش آبی تغییر می‌کند و در این صورت محصول‌شان خیلی افزایش خواهد یافت. مقدار تولید اکنون پسته ترکیه تقریباً هر ۲ سال یک‌بار به ۲۰۰ هزار تن می‌رسد، ولی کم‌کم می‌توانند این ۲۰۰ هزار تن را با تغییر روش آبیاری در چند سال آینده ثابت نگه دارند. این در حالی است که ترک‌ها مدعی هستند امسال ۳۰۰ هزار تن محصول دارند و در سال‌های نه چندان دور میزان تولیدشان به ۵۰۰ هزار تن می‌رسد. مجموع کشورهای دیگری مثل اسپانیا و ایران و استرالیا هم دارند سطح زیرکشت پسته را اضافه می‌کنند. بنابراین، داریم به تولید یک میلیون تن پسته در دنیا نزدیک می‌شویم. اما شرکت واندرفول (پارامونت سابق) در آمریکا با در اختیار داشتن ۳۰۰ هزار تن

گفت‌وگو با امیرعلی عسگر اولادی، صادرکننده پسته

تعهد ارزی عامل تشویش و دلسردی



ویروس کورونا به صحنه آمد و معادلات تجاری دنیا را به هم ریخت.

عوامل موثر بر این روند قیمت دلاری و ریالی چه بوده و شما مهم‌ترین عوامل را چه می‌دانید؟

عوامل تأثیرگذار بر بازار را باید در سطح جهانی دید، زیرا بیش از ۸۰ درصد محصول تولید شده پسته ایران به بازارهای بین‌المللی ارائه می‌شود که اساس آن عرضه و تقاضا در داخل و خارج است. این موضوع مسئله‌ای بسیار پیچیده است؛ مثلاً صادرکننده برای کشاورز تقاضا به شمار می‌رود، اما همان صادرکننده برای واردکنندگان خارجی عرضه به حساب می‌آید و این بحث مفصلی است. بعد از اینکه انواع و اقسام عرضه‌ها و تقاضاها را از هم تفکیک کردیم، می‌بایست به عواملی که روی آنها تأثیر می‌گذارد فکر کنیم؛ مثل انواع مشکلات اقتصادی و سیاسی و نرخ دلار و تحریم‌های آمریکا که شدیداً بر بزرگ‌ترین بازار پسته ایران در چین اثر گذاشته است و متأسفانه امسال به مشکل جهانی بهداشتی کورونا هم برخوردیم. تحلیل یا پیش‌بینی کردن برآیند این نیروها کار بسیار سختی است و تجربه مفصلی می‌طلبد.

هم‌اکنون گفته می‌شود که قیمت ریالی پسته از افزایش قیمت دلار تبعیت نمی‌کند و همگام با آن بالا نرفته است. دلیل این امر را چه می‌دانید و آیا این موضوع اثری در تجارت و تولید پسته می‌تواند داشته باشد؟

عوامل تأثیرگذار در قیمت پسته متعدد است و بازار، برآیند این نیروهاست. بله درست است که نرخ دلار یکی از این نیروهاست ولی اشتباه است که این عامل را مطلق بدانیم و متأسفانه این تابوی مطلق بودن نیروی دلار، اکثریت را به اشتباه انداخت و اغلب صادرکنندگان و تجار و

آقای عسگر اولادی! روند قیمت دلاری و ریالی پسته از اول سال تجاری امسال تا کنون چگونه بوده است؟

برای بازار پسته سه بازه زمانی دیده می‌شود؛ اول: سه ماهه پاییز که اوج تقاضا و فروش پسته است (**High Season**)، دوم: شش ماهه زمستان و بهار که تقاضا و فروش در سطح عادی است (**Normal Season**)، سوم: سه ماهه تابستان که تقاضا کم و متعاقباً فروش در سطح کمی انجام می‌شود (**Low Season**).

متأسفانه قیمت دلاری پسته ایران در بازه اول گران بود و فصل اصلی صادراتی از دست رفت. آمارها نشان می‌دهد که صادرات در این بازه تقریباً ۵۰ هزار تن کمتر از سنوات گذشته رقم خورده و دلیل اصلی، گران بودن پسته در بازه اول را عرضه کمتر پسته توسط کشاورزان می‌دانم.

این کاهش عرضه قیمت‌ها را به تناسب دلار آن روز بالا نگه داشت. در آن سه ماهه پاییز، قیمت برابری دلار در کانال ۱۱ هزار تومان قرار داشت و کشاورزان امید داشتند که قیمت دلار بالا رود و قیمت پسته افزایش پیدا کند، لذا رغبتی به فروش پسته نداشتند. این امید، ویروسی به جان تجارت پسته انداخت و همین وضعیتی که می‌بینید پیش آمد. اگر کشاورزان به جای نگه‌داشتن پسته، آن را عرضه می‌کردند و با پول آن در باغاتشان (سرمایه‌گذاری دراز مدت) و یا دلار، بورس سهام، طلا و ملک (سرمایه‌گذاری کوتاه یا میان مدت) می‌کردند، آن ویروس به جان پسته نمی‌افتاد. در همان موقع اغلب صادرکنندگان حرفه‌ای این نکته را در جلسات عمومی مطرح می‌کردند، اما کشاورزان باورشان نمی‌آمد که منافع همگان در عرضه پسته بیشتر، در بازه زمانی اول بود. در بازه دوم هم که متأسفانه

کشاورزان متضرر شدند. بنابراین، جواب سوال شما این است که عوامل مهم‌تری برای عرضه و تقاضا وجود داشته که اثر بالا رفتن قیمت دلار را خنثی کرده و با ادامه وضعیت کنونی کشور، بعید می‌دانم که به این زودی‌ها تابعیت قیمت ریالی پسته با افزایش قیمت دلار شکل بپذیرد. **لطفاً توضیحی راجع به موضوع تعهد ارزی بفرمایید و از دید شما اثرات آن بر تجارت و بازار پسته چیست؟**

صادرکننده ناگزیر به برگرداندن ارز صادراتی به کشور است، زیرا هم باید تعهدات ریالی خود را با تأمین کنندگانش انجام دهد و هم می‌خواهد مجدداً خرید کند و به صادرات خود ادامه دهد. اصلاً صادرات راهکار صحیحی برای خروج سرمایه نیست. کسی که می‌خواهد سرمایه خود را خارج کند به آسانی از صرافی ارز می‌خرد و به خارج منتقل می‌نماید و لزومی ندارد که از مسیر صادرات، طی مدت طولانی و با ریسک‌های زیاد تجاری این کار را انجام دهد. گرفتن تعهد ارزی از صادرکننده صرفاً ایجاد یک تشویش و کار اضافی بر صادرکننده است که فقط موجب دلسردی صادرکننده می‌شود. نهایتاً هر چه فشارها بر صادرکننده زیاده‌تر شود کار صادراتی او کمتر می‌شود.

بازار آزاد، قیمت‌های ارز را به خودی خود تنظیم می‌کند؛ هر چه ارائه ارز در بازار ارز بهتر و بیشتر صورت بپذیرد، قیمت ارز به صورت طبیعی کنترل می‌شود، نه اینکه اجازه ارائه ارز به بازار را ندهند و عرضه را کاهش دهند. همه قبول داریم که تقاضا برای ارز جهت خروج سرمایه و یا واردات قاچاق در بازار وجود دارد،

ولی با کم شدن عرضه ارز در بازار، صرفاً قیمت ارز گران می‌شود، ولی کمکی به کم شدن خروج سرمایه و واردات قاچاق نمی‌کند. حل کردن این دو معضل فقط از راه پایداری سیاسی و تغییر قوانین واردات صورت می‌پذیرد. دولت و نظام خودشان می‌دانند که مشکل افزایش ارز به دلیل خالی بودن خزانه است و فشار آوردن به صادرکننده این خزانه را خالی تر می‌کند. در ماه‌های باقیمانده از سال تجاری، وضعیت قیمت دلاری و ریالی پسته چه خواهد بود؟ آیا تقاضایی در این بازه زمانی برای پسته وجود دارد؟ آیا پیشنهادی در رابطه با عرضه و یا عدم عرضه توسط باغداران دارید؟

همیشه در تابستان تقاضا برای پسته کم است و لذا بازار صادراتی بسیار آرام است. کلاً نظر من این است که کشاورزان از پسته به عنوان کالای سرمایه‌ای برای حفظ ارزش پول استفاده نکنند و به جای آن از سرمایه‌گذاری‌های دیگری بهره‌برداری کنند. همیشه فکر می‌کنم که نگه داشتن پسته توسط کشاورزان کار اشتباهی است و اگر آنها به امید افزایش قیمت دسترنجشان هستند، بهتر است آن را بفروشند و سرمایه‌گذاری‌های دیگری برای افزایش ارزش مالشان انجام دهند که البته توسعه کشاورزی بهترین سرمایه‌گذاری بلند مدت است.

با رسیدن محصول جدید ایران و آمریکا و برخی کشورهای دیگر، سناریوهای قیمتی ریالی و دلاری پیش رو در سال جدید چه خواهند بود؟

رابطه قیمت ریالی پسته با قیمت دلاری رابطه به شکل خطی نیست و طی ۳۵ سال گذشته از سال ۱۳۶۴ تاکنون که در تجارت این محصول فعال بوده‌ام، بارها دیده‌ام که این رابطه خطی برقرار نبوده‌است، زیرا عوامل گسترده‌ای بر قیمت پسته تأثیرگذار است و بازار پسته به پهنآوری جهانی است. سال زراعی پیش رو، اکثریت خشکبار جهانی تولید بالایی دارند، لذا عرضه زیاد است و از طرفی وجود کورونا به دلایل مختلف تقاضا را کاهش می‌دهد،

لذا امید چندانی به قیمت‌های بالا برای پسته دیده نمی‌شود و بالاخص شکل رابطه خطی قیمت ریالی پسته با قیمت دلار را در محصول جدید محتمل نمی‌بینم. **برخی تجار می‌گویند یکی از راه‌های تحریک تقاضا روی قیمت‌های بالاتر در مورد پسته ایران، استانداردسازی پسته ما و نزدیک کردن قیمت‌ها به صورت پله‌ای تا حد قیمت پسته آمریکاست. نظر شما در این مورد چیست؟**

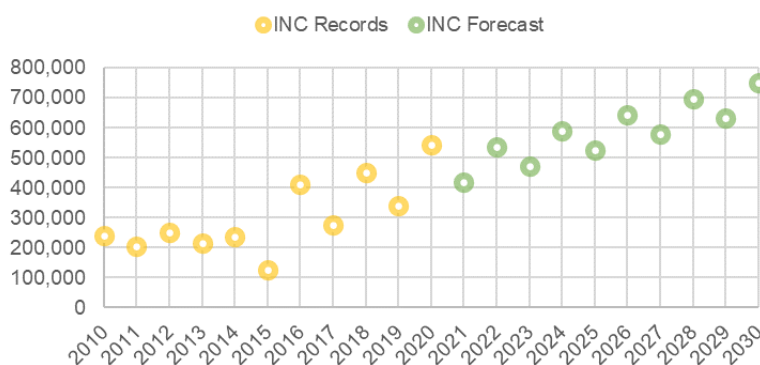
هر دو نکته‌ای که فرمودید نکات برجسته‌ای برای رونق دادن به تجارت پسته است، ولی در عمل این اتفاق نمی‌افتد! همیشه بازار رو به بالا رونق خوبی دارد و استانداردسازی پسته آرامش مطلوبی به خریداران می‌دهد که دغدغه آنها فقط تجارت پسته باشد، نه اینکه هنوز ناپایداری کیفی را در محصول ببینند و رغبتشان به پسته ایران کم شود. هر دو این عوامل در شرایط پایدار اقتصادی و اجتماعی و سیاسی کاربرد دارد و برای وضعیت فعلی به نظر نمی‌رسد چندان عامل موثری باشند.

چنانچه مایلید مطلبی را اضافه بفرمایید، لطفاً توضیح دهید.

کشاورزان ما عملاً خود را تاجر پسته کرده‌اند و ریسک‌های تجاری پسته را به جان خود خریده و مشغول فکر کردن به جزئیات بازار شده و انتظار دارند که از

این راه منفعت بیشتری نصیب ایشان شود، در صورتی‌که به سر منزل مقصود رسیدن از این راه بسیار دشوار است. من پیشنهاد می‌کنم به جای اینکه کشاورزان وارد این معرکه بازرگانی شوند، پسته‌های خود را بفروشند و تمام انرژی خود را برای تولید بیشتر هم از نظر کیفی و هم از نظر کمی بنمایند. از این طریق، قطعاً در دراز مدت منفعت بیشتری نصیب‌شان می‌شود. اگر کشاورزان به هدف بهره‌برداری ۵ تن پسته خشک در هکتار برنامه‌ریزی کنند و یا در فکر احداث باغات جدید در مناطق مناسب باشند و دیدگاهشان این باشد که تولیدشان را اضافه کنند و هزینه‌های خود را با هرچه مکانیزه کردن و بزرگ کردن باغات و محصولاتشان سرشکن کنند، منافع خوبی عایدشان می‌شود. اکیداً به کشاورزان توصیه می‌کنم که سرمایه‌گذاری خود را به جای معطوف کردن بر روی کالایشان به سمت باغات‌شان ببرند. برنده شدن کشاورزان ما در معرکه رقابت با کشاورزان جهانی پسته فقط با تولید بیشتر و هزینه کمتر بدست می‌آید. همین کاری که رقیب آمریکایی ما در حال انجام است و طی یک دیدگاه بلند مدت خیز برداشته‌اند که تولیدشان را به یک میلیون تن در سال برسانند. دو نمودار ۱ و ۲ وضعیت تولید و سطح زیر کشت پسته آمریکا را در بازه ۲۰ ساله نشان می‌دهد:

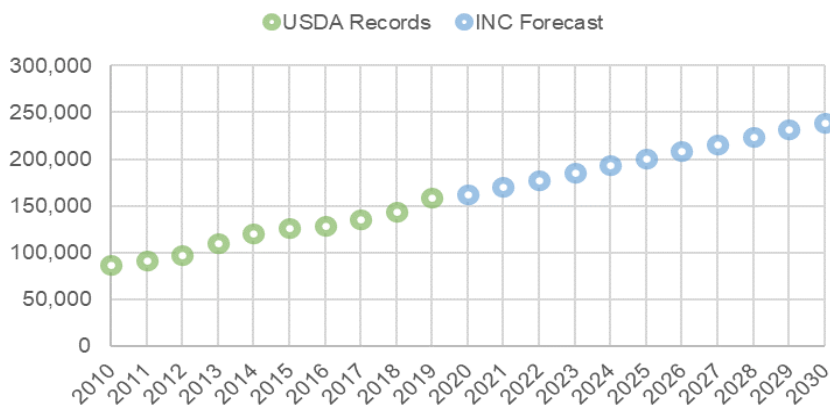
مجموع تولید (بر حسب تن، پسته خشک در پوست)



نمودار ۱- صعود تولید پسته خشک آمریکا از سال ۲۰۱۰ تا پیش‌بینی تولید در سال ۲۰۳۰

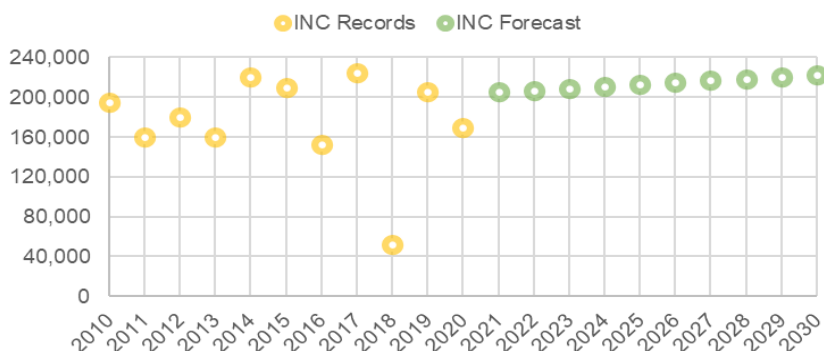
حال دو نمودار ۱ و ۲ را با دو نمودار ۳ و ۴ که وضعیت تولید و سطح زیر کشت پسته ایران را در بازه ۲۰ ساله نشان می‌دهد را مقایسه کنید و ببینید که رقیب چه برنامه‌ریزی برای افزایش تولید کرده‌است و متأسفانه ما چقدر در تولید درجا زده‌ایم!

مجموع سطح زیر کشت (برحسب هکتار)



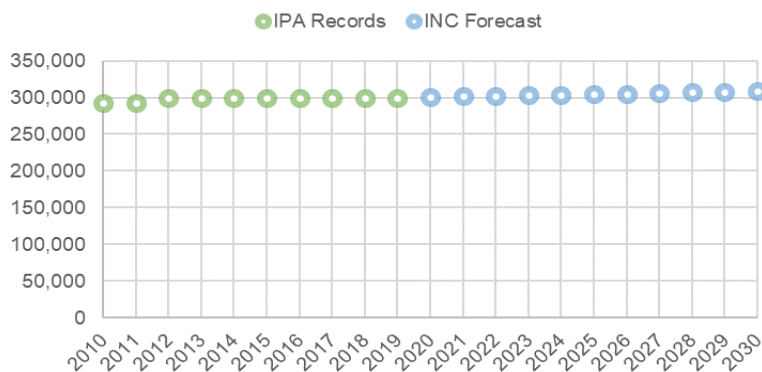
نمودار ۲- روند افزایشی سطح زیر کشت پسته آمریکا از سال ۲۰۱۰ تا پیش‌بینی سال ۲۰۳۰

مجموع تولید (برحسب تن، پسته خشک در پوست)



نمودار ۳- روند نسبتاً ثابت تولید پسته خشک ایران از سال ۲۰۱۰ تا پیش‌بینی تولید در سال ۲۰۳۰

سطح زیر کشت بارور (برحسب هکتار)



نمودار ۴- روند ثابت ماندن سطح زیر کشت پسته ایران از سال ۲۰۱۰ تا پیش‌بینی سال ۲۰۳۰

سیاست‌های غلط ارزی دولت، عامل تخریب بازار پسته



یعنی این سیاست‌ها روند عرضه را کند کرد؟

نه! روند تقاضا را کند کرد. این روند که تاجر پسته را بخرد و صادر نماید را کند کرد. برای اینکه تاجر را در یک موقعیتی قرار داد که نمی‌توانست ارز خود را برگرداند. تنها کسانی که می‌توانستند ارز را برگردانند، تجاری بودند که می‌رفتند با کسانی که کارت بازرگانی اجاره‌ای در اختیار سایرین می‌گذاشتند تماس می‌گرفتند و روی کارت آنها پسته صادر می‌کردند. صادرات واقعی نمی‌توانستیم انجام دهیم. به‌عنوان مثال، پسته ایران در اروپا یک مشتری دارد که ارزش شرکتش حدود یک و نیم میلیارد یورو است. می‌گویند شما باید این پول را در سامانه ارزی نیما برگردانید. سامانه ارزی نیما یعنی چه؟! یعنی تعدادی صراف که بانک مرکزی آنها را تأیید می‌کند. اگر یکی از این صراف‌ها از نظر دولت آمریکا یک ذره خطا کرده باشد و آن شرکت اروپایی که مشتری پسته ایران است با یکی از این صراف‌ها کار کند، آمریکایی‌ها این شرکت اروپایی را از بین خواهند برد. بنابراین، چرا شرکت اروپایی باید ریسک کند و با ما کار کند؟! می‌رود پسته آمریکایی می‌خرد.

کسانی که پشت میز اقتصادی دولت ما نشسته‌اند، این آقایانی که در بانک مرکزی یا جاهای دیگر متولی این تصمیمات هستند، یا موضوع را نمی‌فهمند و یا به‌دنبال ایجاد منافذی برای تأمین منافع شخصی یا گروهی خود هستند. کارمند دولت، برایش فرقی نمی‌کند که من یا شما یا خرده مالک ما، بدبخت شویم، یا این پسته صادر بشود یا نشود. چه چیزی برایش مهم است؟! ۵ میلیون تومان حقوق خودش مهم است و اینکه چه

آقای آگاه! چه اتفاقی افتاده که قیمت پسته ایران کاهش یافته است؟

سیاست‌های غلط ارزی دولت باعث شده ما پسته‌ای را که در ابتدای سال داشتیم ۱۰، ۱۱ دلار می‌فروختیم امروز به قیمت ۵ دلار بفروشیم. ما در اول سال تجاری ۹۸، حدود ۲۲۰ هزار تن پسته داشتیم، تا الان معادل حدود ۱۶۰ هزار تن آن صادر یا مصرف شده که با روند تغییرات قیمتی که داشتیم بالغ بر ۵۰۰ میلیون دلار روی آن ضرر کردیم و روی مابقی پسته‌مان که در انبارها مانده نیز حدود ۳۵۰ میلیون دلار دیگر ضرر می‌کنیم. این یعنی اینکه یک صنعت که می‌بایست ۲ میلیارد دلار درآمد ارزی برای مملکت ما داشته‌باشد، حدود ۸۵۰ میلیون دلار از آن پریده! این موضوع به‌خاطر سیاست‌های غلط دولتی در زمینه تعهد ارزی صادرکنندگان اتفاق افتاده است. حالا که به این نقطه رسیده‌ایم، می‌پرسند تقصیر چه کسی است؟! و پاسخ می‌دهند که کشاورزها پسته کم برمی‌دارند و صادرکننده‌ها خوب کار نمی‌کنند.

بله! کشاورز ما پسته کم برمی‌دارد، صادرکننده‌های ما هم بعضاً با هم رقابت منفی می‌کنند، ولی اصل مطلب و اینکه این بحران از کجا آمده و چرا مشتری‌ها پسته ما را که الان ۴ دلار زیر قیمت پسته آمریکایی‌ها است نمی‌خرند، نتیجه سیاست‌های ارزی غلط دولت خودمان است.

این سیاست‌ها باعث شده دقیقاً چه اتفاقی بیفتد؟

باعث اختلال در روند طبیعی صادرات و تقاضای جهانی برای پسته ایران و در نتیجه فاجعه قیمتی که قبلاً توضیح دادم شده است.

کسی در این بین کمکش می‌کند تا بتواند در آخر ماه هزینه‌هایش را بهتر بگذراند، تا به نفع او یک رأی دهد. چگونه شرکت‌های پتروشیمی که ۸۰ درصد صادرات ما را تشکیل می‌دهند یک ذره از این مسائلی که پسته‌ای‌ها با آن درگیر هستند را ندارند؟!

پارسال کشاورزی ۵ درصد کل صادرات را تشکیل می‌داده، نه فقط پسته، بلکه کل کشاورزی ۵ درصد بوده که از کنار آن، ۴۰ میلیون نفر به‌صورت دائم یا مقطعی نان می‌خورند. اگر کسی یک ذره عقل داشت، می‌فهمید که باید هوای این ۴۰ میلیون نفر را داشته‌باشد. ۵ درصد عددی نیست، اما می‌توانستند به تمامی صادرکننده‌ها بگویند شما به ازای هر دلار از کالای‌تان که می‌خواهد صادر شود باید یک مبلغ مشخص بپردازید.

الان فقط پسته نیست که ضرر کرده، زعفران، انجیر، خرما، مرکبات، صیفی‌جات، محصولات گلخانه‌ای و هر چیز دیگری که از این مملکت صادر می‌شده، همه اینها شامل همین قانون می‌شوند.



وقتی قیمت پسته کاهشی می‌شود بسیاری می‌گویند ما تشکل نداریم، برویم تشکل درست کنیم، باغدارها بروند شرکت تعاونی تشکیل دهند، یا باید کنسرسیون صادراتی داشته باشیم، یا راه حل این است که پسته را به بورس ببریم. به نظر شما این حرف‌ها چقدر منطقی هستند؟ می‌دانید که بورس همه‌اش خیال باطل است! یک اقتصاد سالم بر اساس عرضه و تقاضا در مکانیزم بازار آزاد کار می‌کند. ما باید یک کالایی داشته باشیم تا برایش تقاضا باشد. بورس بازی یعنی اینکه بروی قمار کنی! کسانی که در بورس ما دارند کار می‌کنند، اگر می‌رفتند قمارخانه، من کمتر کارشان را تقبیح می‌کردم؛ چون بورس یک قمار بی‌نتها است.

اگر می‌رفتند به قمارخانه، معلوم بود چقدر در جیششان هست و چقدر می‌توانند ببازند یا ببرند، اما بورس یک چیز بی‌انتهایی است که می‌توانی خانه و زندگی‌ات را هم رویش بدهی. این موضوع به‌طور کلی در مورد بورس است.

ولی بورس پسته کاملاً خیال باطل است. از آنجا که قیمت هر بهر پسته با توجه به خصوصیات کیفی منحصر به‌فرد قابل رؤیت و غیرقابل رؤیت آن نسبت به هر بهر پسته دیگری متفاوت تعیین می‌شود، معامله پسته اصلاً قابل استنادسازی و بورسی شدن نیست.

تجربه تعاونی چطور بود؟

ما تجربه همه نوع تشکلی را داریم. در مملکت ما، ۱۱ بازیکن تیم فوتبالمان تا یک مربی خارجی خوب بالای سرشان نباشد درست به هم پاس نمی‌دهند. حال، شما می‌خواهید تشکلی درست کنید که در این تشکل ۵۰۰ نفر بنشینند کنار هم و با هم یک تصمیم بگیرند و یک کاری بکنند؟! تشکل اقتصادی به این شکل معنی ندارد! اما ما باید چه کار کنیم؟! باید هزینه تمام شده‌مان در تولید پسته کاهش یابد. با ۵۰۰ کیلو تولید در هر هکتار، هزینه تمام شده ما زیاد است. اگر ما می‌خواهیم با صنعت پسته آمریکا رقابت کنیم باید هزینه

تمام شده در تولید پسته‌مان کم باشد. در جنگل‌های پسته رفسنجان که همیشه شش پسته استان کرمان بوده، ۴۰ هزار هکتار باغ وجود دارد که هر وقت محصول داشته، استان کرمان هم پسته داشته‌است. ما الان ۳، ۴ سال است که هیچ پسته‌ای نداشتیم و یک سال هم خیلی کم داشتیم؛ چرا؟ برای اینکه هر چه محصول از این باغات برداشتیم، صرف خرج‌های بیهوده شده‌است. من، کشاورزان و خرده مالکان خیلی کمی می‌شناسم که این پول را صرف تعمیرات باغشان کرده باشند. باغداران، عمده پولشان را صرف ساخت خانه، عروسی، سفر و ... کردند. یک مقداری از این پول می‌بایست برگردد و صرف تعمیر این باغات بشود؛ کود بخرند و سمپاشی را درست انجام دهند. البته تا قبل از مرسوم شدن گوگرد، سم خوبی هم نداشتیم.

بعضی معتقدند که باید تعداد تجارمان محدود باشد مثل آمریکا، تا بتوانیم عرضه را کنترل کنیم و این تجار مشخص و پاسخگو باشند.

اگر اقتصاد آزاد است، هیچ محدودیتی در هیچ چیز وجود ندارد. یک خرده مالک ما که یک هکتار باغ دارد، وقتی یک کانتینر پسته به چین می‌فرستد، اسمش می‌شود صادرکننده. این آدم دوست دارد اسمش صادرکننده باشد و حاضر است روی آن کانتینر ۱۰ هزار دلار ضرر هم بدهد که این بازار خراب کن است، ولی ما نمی‌توانیم جلوی کسی را بگیریم و بگوییم شما نیاید صادر کنید. این اقتصاد آزاد نیست. ما اگر گفتیم فقط شما و فلانی می‌توانید صادر کنید، این دوباره می‌شود سیستم سوسیالیستی-کمونیستی که تا حالا

داشتیم. اشکال ما این است که طرز تفکر دولتی‌های ما که هیچ، بخش خصوصی‌مان هم، سوسیالیستی-کمونیستی است؛ هیچ‌کس اقتصاد آزاد را متوجه نمی‌شود. آقای دکتر غنی‌نژاد، اقتصاددان شهیر ایران یک جمله طلایی دارد، می‌گوید: حزب توده در ایران از بین رفت، ولی عملاً پیروز شد!

پس منظورتان این است که باید رقابت باشد؟

بله، باید رقابت باشد. وقتی در تجارت رقابت باشد خرده مالکی که می‌خواهد صادر کننده باشد، می‌تواند یک دفعه یا دو دفعه چنین صادراتی انجام دهد، ولی سرانجام کنار می‌رود. این باعث می‌شود که این روند سالم‌تر شود. تعدادی از اینها می‌توانند بیایند و ضرر کنند و بروند، نهایتاً یک جایی این روند متوقف می‌شود و کسی که بر اساس اصول دارد صادرات انجام می‌دهد، باقی می‌ماند. او نمی‌خواهد ضرر کند، برای همین کاری نمی‌کند که به خودش ضرر برساند. او سعی می‌کند با کشاورز یک قرارداد درست ببندد و آن طرف هم با مشتری خارجی یک قرارداد درست ببندد، چون کسی در صادرات می‌تواند موفق شود که نهایتاً بتواند قرارداد ببندد.

خیلی از تجار ما آن طرف قرارداد می‌بندند و می‌زنند زیر قراردادشان و مشتری خارجی دیگر با آنها قرارداد نمی‌بندد. یک تاجر عمده ما باید بتواند ۵ هزار تن قرارداد ببندد که پسته صادر کند.

اما آمریکایی‌ها چه کار می‌کنند؟! مثلاً همین شرکت واندرفول با یک مشتری ۳۰ هزار تن قرارداد می‌بندد و جنس را هم تحویل می‌دهد، چه قیمت بیافند، چه بالا برود. ما هزار تن جنس قرارداد می‌بندیم اگر قیمت بالا برود دیگر تحویل نمی‌دهیم.



را نجات می‌دهد بالا رفتن قیمت دلار است. هر چه دلار بالاتر برود، هزینه‌هایمان را پوشش می‌دهد. فرض کنید، اگر دلار ۳ هزار تومان بود و ما داشتیم پسته را کیلویی ۵ دلار می‌فروختیم، می‌شد ۱۵ هزار تومان، ولی وقتی دلار بشود ۳۰ هزار تومان و ما کیلویی ۵ دلار بفروشیم، می‌شود ۱۵۰ هزار تومان. در این شرایط است که ما زنده می‌مانیم. شیوه صحیح حمایت از اقشار مستضعف، به‌جای کنترل تصنعی نرخ دلار و پرداخت یارانه‌های هنگفت انرژی که عمده‌تأ نصیب طبقه مرفه می‌شود، در درجه اول، ایجاد اشتغال در تولید و خدمات بخش خصوصی که کشور در آن مزیت رقابتی دارد و در درجه دوم، حمایت‌های مستقیم، از قبیل آموزش و بهداشت رایگان، خدمات تأمین اجتماعی و در صورت لزوم پرداخت یارانه‌های مستقیم است.

اقتصاد سالم در هر مملکتی وابسته به تولید و صادرات است. اقتصاد مریض به واردات متکی است. باید تیم اقتصادی دولتمان یک شرایطی در مملکت به وجود بیاورد که اینجا تولید و صادرات صرف کند و صرف نکند ما از چین کفش بیاوریم، صرف کند ما اینجا کارخانه تولید کفش داشته باشیم، کارگر ایرانی کار کند و کفش ایرانی صادر شود.

در این مملکت جلوی خروج ارز را بگیرد. هر وقت که خواستند این کار را بکنند، خروج ارز بیشتر می‌شود.

دلیل آن چیست؟

برای اینکه بشر حریص است و وقتی از یک کاری منعش می‌کنند می‌خواهد بیشتر انجامش بدهد. احساس اطمینان نمی‌کند، بلکه احساس خطر می‌کند. ولی وقتی دولت بگوید هر کس می‌خواهد پولش را بردارد و از مملکت برود، آن موقع چه می‌شود؟! آن موقع همه می‌گویند این یک دولت قوی است. دیگر اینجا احتیاجی به خارج کردن ارز نیست، چون کسی احساس خطر نمی‌کند. شما نگاه کنید بعد از پیروزی انقلاب در این ۴۲ سال گذشته، چندین بار عنوان تعهد ارزی آمده، اما در چه مقطعی دولت توانسته جلوی خارج شدن ارز را بگیرد؟! خیال می‌کنید با این ۲ میلیارد دلار صادرات کشاورزی که پارسال انجام شد، چقدر ارز خارج شد؟ فرض کنید ۱۰۰ میلیون دلار! در حالی که ما الان فقط روی پسته‌اش - نه بقیه محصولات کشاورزی صادر شده - حدود ۸۵۰ میلیون دلار ضرر کرده‌ایم. به چه دلیل؟! به‌خاطر این تصمیم‌های احمقانه.

این تصمیم باعث شده که ما بازارهایمان را هم از دست بدهیم؟ بله، معلوم است که آمریکایی‌ها دارند بازارهای ما را می‌گیرند. آنها خودشان هر سال تولید اضافه دارند و نمی‌دانند چه کارش کنند. بزرگ‌ترین کمک به صنعت پسته آمریکا را دولت اقتصادی آقای روحانی کرده است. زمان آقای احمدی نژاد که آقای رحیمی صادرات پسته را متوقف کرد، فکر نمی‌کردم کسی پیدا شود که بیشتر از این به صنعت پسته آمریکا خدمت کند؛ ولی الان پیدا شده!

اینکه می‌گویند محصول امسال ما زیاد است، آمریکایی‌ها هم زیاد دارند، ترک‌ها هم ادعا می‌کنند ما پسته داریم. آیا عرضه زیاد هم روی قیمت اثر دارد؟

معلوم است، این هم قیمت را پایین می‌آورد. چیزی که جان ما کشاورزها

مگر این بازار آزاد یا رقابتی که شما می‌فرمایید تحت یک قواعدی معنا پیدا نمی‌کند؟ مثلاً باید در آن شفافیت وجود داشته باشد.

بله، درست است! مثلاً باید عملکرد شرکت‌هایی که با مشتری خارجی‌شان بد رفتاری می‌کنند و دارند زیر قراردادشان می‌زنند، منعکس شود. باید دادگاهی وجود داشته‌باشد تا وقتی که یک شرکت خارجی از شرکت ما شکایت دارد و در قراردادش نوشته، هزار تن جنس می‌بایست تأمین شود، برود به این دادگاه صادراتی و دادگاه، متخلف را مکلف کند تا ضررش را بدهد.

برخی بر این باورند، افرادی پسته را با ضرر صادر می‌کنند و به دلیل عدم شفافیت در بازار از سوی دیگر با قاچاق سود می‌برند و در چنین شرایطی فضای رقابتی معنا ندارد.

او آزاد است. می‌خواهد پسته را بفروشد و از آن طرف کالای دیگری بیاورد و در آن سودش را بکند. شما نمی‌توانید جلوی او را بگیرید که صادر نکند. ولی اینها حد و حدود دارد.

آقای آگاه! کورونا روی قیمت پسته تأثیری داشته؟

صد درصد تأثیر داشته. معلوم است که کورونا در تمام دنیا اثر گذاشته است. ولی اشکال ما از سیستم اقتصادی خودمان است. دولت ما متوجه نیست که در اقتصاد چه کار کند و تیم اقتصادی ما نمی‌فهمد که اشکال از اینجا می‌آید.

برای سال آینده فکر می‌کنید چه سناریوی قیمتی پیش رو باشد؟

همه‌اش بستگی به حماقت‌های اقتصادی دولت ما دارد. من هیچ پیش‌بینی نمی‌توانم بکنم، چون اینها هر شب که می‌خواهند معلوم نیست صبح که بیدار می‌شوند چه تصمیمی بگیرند. همین‌طور که در این چند وقت گذشته خودتان دیدید.

برخی معتقدند که اگر دولت تعهد ارزی را نگذاشته بود، قیمت پسته اُفت بیشتری می‌کرد، آیا این درست است؟

نه، اصلاً. هیچ‌وقت هیچ‌کس نتوانسته

فراز و فرود قیمت پسته



تا بار به آنجا برسد، از آذرماه ۹۸ تقریباً خریدشان را کم کردند و پس از مدتی کلاً خریدشان متوقف شد.

یعنی تقریباً از همان نیمه‌های آذر پسته‌ای معامله نمی‌شد تا وارد ماه دی شدیم. در اوایل دی ماه تعطیلات کریسمس بود و پس از دهم دی ماه، مقداری پسته خرید و فروش شد تا اینکه کم‌کم خبر شروع کورونا در چین بر سر زبان‌ها افتاد و بازار پسته مثل بسیاری از کالاهای دیگر وارد بحران جدی شد.

بعضی‌ها می‌گویند کورونا تأثیری روی مصرف و قیمت پسته ندارد.

آن زمان که کورونا شروع شد، خیلی جدی گرفته نمی‌شد و مردم فکر نمی‌کردند که به این‌صورت باشد. فکر می‌کردند در همان شهر «ووهان» چین باشد، اما کم‌کم کشیده شد به کشورهای دیگر و گسترش پیدا کرد. اثر کورونا به این صورت بود که بعد از جشن کریسمس که مردم در کشورهای مسیحی‌نشین کار خود را شروع کردند، سفارشات زیادی برای پسته آمد و برای سه ماه آینده‌شان سفارش دادند. بارهای درخواستی آماده و حمل می‌شد. دقیقاً روزهای اول و دوم اسفند بود که کورونا در ایران اعلام شد و بلافاصله مرز ترکیه بسته شد و کلیه سفارش‌هایی که با کامیون برای اروپا در حال حمل بودند، و سفارش‌های خیلی زیادی هم بودند، متوقف شدند.

بنابراین، بارها به مقصد اروپا در تبریز و انبار شرکت‌ها ماندند و ارسال نشدند. خیلی‌ها به کشتیرانی‌ها مراجعه کردند.

یعنی قیمت پیشنهادی برای هر تن از محصول جدید ۷ هزار و ۵۰۰ دلار بود؟

بله! برداشت که شروع شد، کم‌کم یکسری بار از مشهد با همین حدود قیمت‌ها معامله شد، اما در استان کرمان سال عقب بود و برداشت دیرتر از روال همیشگی شروع شد و ما تا بیستم مهرماه آن‌چنان پسته‌ای که به درد صادرات بخورد در استان کرمان نداشتیم. در حالی‌که، پیش‌بینی‌مان این بود که تا اواخر شهریور در کرمان، پسته برای صادرات داشته باشیم. می‌توانم بگویم این مورد هم مقدار زیادی روی قیمت‌ها تأثیر گذاشت.

این موضوع چه تأثیری روی قیمت‌ها داشت؟

این تأخیر باعث شد که چینی‌ها فکر کنند ایرانی‌ها از قیمت‌ها ناراضی هستند و حاضر نیستند با این قیمت‌ها فروشی داشته باشند و واقعاً هم کشاورزها دوست نداشتند با این قیمت‌ها پسته بفروشند و حق هم داشتند. بنابراین، قیمت هر تن پسته از ۷ هزار و ۵۰۰ دلار شروع به بالا رفتن کرد و با نزدیک شدن به عید چینی‌ها و کریسمس، قیمت پسته به مقصد چین به حدود ۸ هزار و ۶۰۰ دلار رسید. این تجربه به ما نشان می‌دهد اگر به موقع ارائه کنیم خریدار حاضر است با همان قیمت‌های بالاتر هم خرید کند. با این قیمت، پسته نسبتاً زیادی فروش رفت، اما جا داشت که در همان روزها شاید تا ۴۰ هزار تن دیگر صادرات نمود، اما نارضایتی کشاورزان از قیمت‌ها بود که این اتفاق را رقم نزد. با رسیدن به کریسمس، سفارشات از کشورهای مسیحی‌نشین کم شد. چینی‌ها هم به علت نزدیک شدن به عیدشان و با توجه به تأخیری که در کشتیرانی بود و بین ۴۵ روز تا ۲ ماه طول می‌کشید

آقای صالحی! امروز وضعیت قیمت پسته نسبت به دو سال پیش خیلی کاهش داشته‌است. چه اتفاقی افتاده؟ در سال تجاری قبل (مهر ۹۷ تا مهر ۹۸) پسته کم بود، بنابراین قیمت پسته در انواع فندقی بالا رفت و تا حدود ۱۲۰ هزار تومان رسید. در اواخر مردادماه ۹۸ به علت کمبود شدید پسته دیگر معامله‌ای انجام نمی‌شد و قیمت‌ها نزدیک همین عدد ثابت شده بود. در مردادماه، کنفرانس بین‌المللی آجیل و خشکبار که هر سال در یکی از شهرهای چین برگزار می‌شود در شهر «ژنگزو» واقع در استان «هنان» برگزار شد. از آنجایی که پسته‌ای برای معامله شدن موجود نبود و محصول ۲۲۰ هزار تنی سال ۹۸ را پیش‌رو داشتیم، تعدادی از تجار که در آن کنفرانس حضور داشتند پیشنهاد قیمتی حدود ۷ هزار و ۵۰۰ دلار برای هر تن پسته را به مشتریان چینی دادند. از طرفی قیمت دلار هم داشت پایین می‌آمد و به حدود ۱۱ هزار و ۵۰۰ تومان رسیده بود. در واقع، اگر پسته فندقی را به عنوان پایه در نظر بگیریم، قیمت ریالی هر کیلوگرم پسته به قیمت ۷،۵ دلار و با دلار ۱۱ هزار و ۵۰۰ تومانی می‌شد حدود ۸۶ هزار تومان.

این موضوع برای چینی‌ها هم شوک‌آور بود و انتظار چین قیمت‌های پایینی را نداشتند؛ چون قیمت هر کیلوگرم پسته در سالی که کمبود پسته بود، بین ۹ تا ۱۰ دلار قرار داشت. البته قیمت دلار هم نوسان داشت و تا ۱۸ هزار تومان رفت، اما مجدداً به ۱۴ هزار تومان برگشت. اما در شرایطی که قیمت دلار پایین آمده بود و تجار هم قیمت هر تن پسته را ۷ هزار و ۵۰۰ دلار پیشنهاد داده بودند، کشاورزها شاک و ناراحت شدند و حق هم داشتند. حرف کشاورزها این بود که چرا باید پسته نسبت به شرایط کمبود، حدود ۲ هزار دلار کاهش قیمت داشته باشد.

کشتیرانی‌ها هم زمان دو ماهه اعلام کردند و بعضی‌ها شروع به حمل محموله‌های پسته کردند. این محموله‌ها می‌بایست کراس‌سافت دبی شوند و مشکلات خیلی خاص و زیادی وجود داشت. از طرفی تاریخ قراردادهای هم در حال گذشتن بود. مقدار محدودی بار به این شکل از طریق راه دریایی به اروپا رفت. شما فکر کنید که قرار بود از ابتدا تا پایان اسفند بارها حمل و تحویل شود، اما چنین نشد. پسته‌هایی که به خاطر کورونا نتوانستند ارسال شوند، روی هم جمع شدند و قراردادهای آن‌طرف مانده بود. بالاخره در پایان فروردین و اوایل اردیبهشت بود که کم‌کم بارهایی که به مقصد اروپا حمل شده بودند در حال رسیدن بودند، اما متأسفانه خریدارها رغبتی به تحویل گرفتن بارها نداشتند و همان‌طور که گفتم گذشتن تاریخ قراردادهای خریداران این حق را می‌داد که قانوناً بتوانند جنس را تحویل نگیرند. از طرفی در دنیا فورس مازور اعلام شد و همه قراردادهای تجاری مخصوصاً صادرات به اروپا شامل فورس مازور شدند. بنابراین، از کسی که باری را خریده بود، خیلی حمایت می‌کردند، در حالی که بارها را تحویل هم نمی‌گرفتند. در این شرایط، یکسری بارها که با کشتی حمل شده بودند و به مقصد رسیده بودند با استتکاف خریداران از تحویل کالا، دو طرف وارد مذاکره شدند و در این شرایط خریداران درخواست تخفیف می‌کردند. از طرفی قیمت دلار در ایران شروع کرده بود به بالا رفتن و تخفیفی را که خریداران از فروشندگان می‌خواستند را جبران می‌کرد. دقیقاً همین موضوع بالای جان قیمت‌ها

شد و هر روز که اجناس به بنادر مختلف می‌رسیدند به‌عنوان یک عادت، خریداران تخفیف می‌خواستند و فروشندگان راهی جز این را در جلو راه خود نمی‌دیدند. ضمناً ادامه روند صعودی قیمت دلار هم ضربه سهمگین را وارد کرد. به‌نحوی که فروشندگان هر قدر تخفیف می‌دادند، به ریالی که در موقع بستن قرارداد مد نظرشان بوده، می‌رسیدند. متأسفانه این داستان ادامه داشت که به قیمت‌های وحشتناک پایین رسیدیم.

آن زمان قیمت دلار چند بود و آیا این تأخیر اثری روی قیمت دلاری پسته داشت؟

این اتفاق که افتاد قیمت دلار شروع کرد به بالا رفتن و از ۱۱ هزار و ۵۰۰ تومان شروع شد و تا اردیبهشت به حدود ۱۶ هزار تومان رسید.

تاجر با یوروی ۱۴ هزار تومانی معامله کرده بود و بار رسیده بود به مقصد و یورو شده بود ۱۶ هزار تومان و بار هم با تأخیر رسیده بود و خریدار می‌گفت به این تاریخ باید بار می‌رسیده و نرسیده، الان من دیگر بار را نمی‌خواهم. بعد از اینکه راه باز شد، یکسری بار به روسیه رفت و از روسیه به لیتوانی و از این مسیرها وارد اروپا شد. مسیر ترکیه که باز شد کلی بار رفت، اما خریدارهای اروپایی تا نیمه خرداد کلاً تعطیل بودند و مجدداً تا آخر خرداد این تعطیلی را به خاطر کورونا تمدید کردند. محموله‌های پسته به گمرک آمده بود، اما مشتری‌ها تحویل نمی‌گرفتند؛ به این دلیل که خودشان تعطیل بودند و آنها هم مشتری برای پسته نداشتند.

می‌شود ماجرای تخفیف دادن تجار

ایرانی را بیشتر باز کنید؟

تعدادی از تجار ایرانی هم شروع کردند به تخفیف دادن تا بتوانند بار را بفروشند. علت تخفیف‌شان هم این بود، چون آن‌موقع قیمت یورو ۱۴ هزار تومان بود و حالا ۱۶ هزار تومان شده بود، اگر ۱۰ درصد هم تخفیف می‌دادند باز هم به آن مبلغ ریالی که مدنظرشان بود می‌رسیدند. این تخفیف دادن در تمام دنیا باب شد و خارجی‌ها شروع کردند از ۱۰ درصد تا ۲۰ درصد تخفیف گرفتن و تجار ایرانی چون ضرر نمی‌کردند به راحتی تخفیف می‌دادند تا پولشان را بگیرند و داستان تمام شود و بار رد شود. خارجی‌ها علت را فهمیده بودند که چرا ایرانی‌ها اینقدر راحت به ما تخفیف می‌دهند و می‌گفتند چون قیمت یورو و دلار دارد بالا می‌رود باید تخفیف بدهند. از این رو، قیمت هر دلار ۲۰ هزار تومان و قیمت هر کیلو پسته ۵,۵ دلار شد!

خریدارها در انبارهایشان پسته داشتند و کشاورزها برای فروش فشار آورده بودند و خریداران خارجی هم چون می‌دیدند پول ایران دارد بی‌ارزش می‌شود دنبال این بودند که به قیمت کف بخرند و متأسفانه تا امروز هم این قیمت کف به وجود نیامده است.

چرا قیمت کف به وجود نیامده؟

من به این اعتقاد هستم که قطعاً قیمت‌ها از این پایین‌تر نخواهد آمد و روند بالا رفتن قیمت که کلید بخورد خریداران با توجه به صعودی شدن قیمت‌ها حتماً شروع به خرید بیشتر خواهند کرد و این باعث هر چه بالاتر رفتن قیمت‌ها خواهد شد.

اما برگردیم به پاسخ سوال شما؛ علت این بود که بالا رفتن قیمت هر روزه دلار باعث می‌شد که جای تخفیف دادن باز شود.

شما تصور کنید، قیمت هر کیلو پسته فندقی حدود ۹۲ هزار تومان بوده، امروز هم همان است. علتش این است که تجار مجبور می‌شدند تخفیف دهند تا بلکه بتوانند جنسشان را بفروشند، اما این موضوع نه تنها باعث این نمی‌شد که بتوانند فروش بهتری داشته باشند، بلکه برعکس مشتری هم می‌ترسد و منتظر



کف بازار می‌شد و خرید نمی‌کرد و با خودش می‌گفت امروز دلار شد ۲۱ هزار تومان و دارند پسته را به من ۵ دلار می‌فروشند، چه معلوم، شاید فردا قیمت دلار بشود ۲۵ هزار تومان و به من قیمت دلاری را ۴ دلار پیشنهاد بدهند! پس چرا صبر نکنم که فردا بخرم؟! کل مسائلی را که گفتم باعث شده تا امروز به این نقطه برسیم.

آن طور که شما گفتید، دیر آمدن محصول به بازار، نوسانات و افزایش قیمت ارز و نفروختن باغداران، کاهش تقاضای مشتری‌ها به خاطر پایان مناسب‌ها و جشن‌ها و همه‌گیر شدن کورونا مجموعه مسائلی بودند که روی تجارت و قیمت پسته ما تأثیر گذاشته‌اند. اما شاید باغدار روی کاهش قیمت دلاری پسته به دلیل افزایش نرخ ارز در ایران قانع نشود؛ چون تاجر علاوه بر تبدیل ارزهای خارجی به ریال و دادن آن به باغدار باید تعهد ارزی را هم عمل کند و خودش هم سود کند و یک سرمایه در گردش داشته باشد تا بتواند پسته بخرد؛ چطور می‌تواند پسته را اینقدر به قیمت پایین بفروشد؟!

موضوع صادرکننده‌ای است که نه جنس در راه دارد و نه جنس تحویل شده! امروز دارند پسته را به او ۹۰ هزار تومان می‌فروشند و یک ماه تا ۴۰ روز به او موعد می‌دهند. کشاورزها دارند به او می‌فروشند، چون بندگان خدا چاره‌ای ندارند. تاجر به این موضوع کار ندارد که ارزش پول دارد می‌افتد. می‌گوید امروز دارند پسته به من می‌دهند کیلویی ۹۰ هزار تومان، من ۴۵ روزه آن را می‌خرم، هر تنش برای من ۵ هزار دلار می‌شود و می‌فروشم ۵ هزار و ۳۰۰ دلار!

متأسفانه صادرکننده‌های ما با این دید رفتند قیمت دادند و پدر پسته را درآوردند.

آقای صالحی! وضعیت آینده را چطور می‌بینید؟

وضعیت ما در آینده قطعاً بستگی به قیمت دلار و همزمان مقدار عرضه دارد. من می‌توانم بگویم مقدار زیادی بستگی به وضعیت دلار دارد که من هیچ ایده‌ای

روی آن ندارم و نمی‌توانم بگویم چه اتفاقی برای آن می‌افتد، چون اصلاً بحث تجاری نیست تا یکسری المان‌ها را کنار هم بگذاریم و یک قیمتی به دست بیاوریم. موضوع دلار در کشور ما یک موضوع سیاسی-اقتصادی است که ما اصلاً به آن دسترسی نداریم. مثلاً همین امروز در خبرها بود که رئیس جمهور می‌گوید آمریکا و عربستان و اسرائیل دارند در بازار طلا و ارز ما اغتشاش ایجاد می‌کنند! این یعنی، موضوع سیاسی است و من که یک آدم اقتصادی هستم نمی‌توانم بفهمم دلاری که دیروز ۲۱ تومان بوده و امروز ۲۲ تومان است، فردا چه قیمتی خواهد داشت. بنابراین، نمی‌دانم و نمی‌توانم برای آینده پسته نظری بدهم.

پس چه باید کرد؟

فقط این را می‌دانم که همه ما باید تلاش کنیم تا این مقدار پسته‌ای که در کشور موجود است و مقدارش زیاد نیست و مشتری خودش را دارد، صادر کنیم. ما در خرداد ماه ۱۰ هزار تن صادر کردیم و در تیر ماه حدود ۱۵ هزار تن. ما در بدترین شرایط داریم پسته را صادر می‌کنیم.

امیدوارم بانک مرکزی درایت به خرج دهد و دوباره مثل قبل برای صادرات پسته مزاحمت به وجود نیارد و به مصوبات جلسه ۳۰ اردیبهشت پایبند باشد. در سال آینده وضعیت صادرات ماهانه را چگونه پیش‌بینی می‌کنید؟

در مجموع سه ماه مهر، آبان و آذر برای ۷۰ هزار تن محصول مشتری داریم. برای ۹ ماه بعد هم حداقل هر ماه برای ۱۰ هزار تن مشتری داریم که جمعاً ۱۶۰ هزار تن می‌شود. اگر ۴۰ هزار تن هم بماند، جمعاً می‌شود ۲۰۰ هزار تن که ۱۰ تا ۲۰ درصدش به مصرف داخل می‌رسد و مقداری به سال بعد منتقل می‌شود.

ما هیچ نگرانی در فروش محصول نداریم و فقط باید خوب مدیریتش کنیم. فقط باید قدری روی قیمت‌هایمان ثبات باشد که خریدار راحت جرأت کند و بخرد. متأسفانه الان ثبات وجود ندارد. ان‌شاءالله تا آن روز به ثبات برسیم و قیمت دلار ثابت شود.

مهم نیست آمریکایی‌ها چقدر پسته دارند؟

ما الان هیچ پیش‌بینی نمی‌توانیم داشته‌باشیم، اما می‌توانم بگویم ما مشتری پسته‌مان را داریم. اگر آمریکا ۸۰۰ هزار تن هم داشته‌باشد ما کاری به آنها نداریم. ما ۲۰۰ هزار تن پسته داریم که مشتری‌اش را داریم و نباید نگران باشیم. اینکه قیمت دلار دارد بالا می‌رود، ولی قیمت دلاری پسته دچار افت شده به دلیل عرضه زیاد نیست؟

عرضه و تقاضا را نمی‌توانیم کتمان کنیم. در سال ۹۷ ما پسته نداشتیم، عرضه کم بود و تقاضا زیاد؛ پس وقتی قیمت دلار بالا می‌رفت، قیمت پسته هم همراه بالا رفتن قیمت دلار افزایش می‌یافت و قیمت پسته از ۲۵ هزار تومان به ۱۲۵ هزار تومان رسید. کما اینکه قیمت دلاری پسته از ۸ دلار شد ۹ دلار، چون عرضه کم بود.

متأسفانه امروز عرضه زیاد و تقاضا کم است. این تقاضای کم باعث می‌شود که قیمت دلاری پسته پایین بیاید. همین امروز اگر پسته در دنیا کم بود، مثلاً می‌گفتند ایران ۱۵۰ هزار تن و آمریکا ۲۵۰ هزار تن محصول دارند، مسلماً با تقاضای موجود، قیمت دلاری رشد می‌کرد و با قیمت دلار ۲۳ هزار تومان هر کیلو پسته ۱۸۰ هزار تومان قیمت می‌خورد. چون امروز عرضه بیش از تقاضا است، قیمت دلاری هم دارد پایین می‌آید.

آقای امین‌زاده در خراسان گفته بودند که سال پیش پسته را دلاری از باغدار خریدیم. فکر می‌کنید چنین کاری عملی است و چه اثری دارد؟

ببینید! این کار چه حسنی دارد و چه اتفاقی با این تصمیم می‌خواهد بیفتد؟! کشاورز منتقد است و می‌گوید در حق من دارد اجحاف می‌شود؛ این‌طور در ریسک نوسانات دلار شریک می‌شود!

این مورد برای چه زمان خوب بود؟! فرض کنید در سال گذشته که دلار شروع کرده بود به بالا رفتن و کشاورزها دست نگه داشتند و نمی‌فروختند این کار خوب بوده‌است. تجار آن موقع می‌گفتند آقای کشاورز پسته‌ات را به ما بده ۸ دلار و روزی که خواستیم با شما تسویه کنیم به قیمت روز به شما ریال می‌دهیم. شاید

آن موقع به خاطر اینکه عرضه را زیاد کنند چنین پیشنهادی سازنده بود. امروز که عرضه زیاد است و من می بینم که دارند پسته را ریالی به من می دهند و ۲ ماه دیگر پولش را می خواهند، چه دلیلی دارد که من به عنوان خریدار بیایم بگویم دلاری به من بدهید؟! خودشان دارند به من ریالی می دهند.

فکر می کنید در پاییز و زمستان مسئله شیوع کورونا مجدداً بتواند اثرگذار باشد؟ اگر موج بعدی کورونا بیاید چه می شود؟

اعتقاد من بر این است که اگر مردم در خانه باشند، بیشتر مواد غذایی مصرف می کنند، امیدوارم خرید پسته شان هم بیشتر شود. البته در مهمانی ها، رستوران ها و مراسمات مصرف کاهش می یابد. منظور من بسته شدن مرزها است.

بعید می دانم که مرزها را ببندند. الان پروتکل ها را گذاشته اند و وقتی راننده می خواهد برود، باید آزمایش را داده باشد و از سلامتش اطمینان داشته باشند. ان شاء الله مرزی بسته نشود. با این وضع، دنیا دارد تعطیل می شود؛ بنابراین مسئولان در همه کشورهای دنیا می گویند اگر مردم بیماری کورونا بگیرند هم اشکال ندارد، البته کم کم بگیرند و مصونیت ایجاد شود و توصیه شان این است که همه یک دفعه نگیرند، چون امکانات پزشکی کم است. وضع تولید و عرضه آمریکایی ها چگونه است؟ فکر می کنید آمریکایی ها در بازار چین و اروپا که از بازارهای بزرگ ما هستند جای ما را گرفته اند؟

می توانم بگویم کار ما را سخت تر کرده اند، ولی ما جای خودمان را داریم و پسته مان را می فروشیم. فقط نگرانی از



این است که به چه قیمتی می فروشیم. در سال آینده حتماً ما پسته را می فروشیم و نگرانی برای فروش وجود ندارد. اما آیا ما به قیمتی می فروشیم که پول خوبی به دست کشاورز بدهیم تا کشاورز بتواند باغش را تعمیر کند و سال آینده هم بتواند پسته خوبی بردارد یا می خواهیم همان کیلویی ۷۰، ۸۰ هزار تومان از کشاورز بخریم؟!

پس بازی با قیمت پسته مستقیماً متوجه تجار است؟

تاجر چه کار می تواند بکند؟! تاجر پسته در سطح جهانی در یک سیستم اقتصاد آزاد فعالیت می کند. همین امروز من خودم دیدم که مغز پسته ای که ۱۰،۵ دلار قیمت داشت را ۸،۵ دلار پیشنهاد قیمت دادند! در این شرایط من یا همکاران من که به قیمت های بالاتر اعتقاد داریم، چه کار می توانیم بکنیم؟! وقتی خریدار می گوید فلانی دارد به من با این قیمت می دهد و پسته اش هم خوب است، چرا من از او نخرم؟!

چطور تجار مغز با کیفیت را با این قیمت می فروشند و ضرر نمی کنند؟!

تاجر پسته دهن بست را ۸۰ هزار تومان می خرد، قیمت مغزش می شود ۱۶۰ هزار تومان، حداکثر ۱۰ هزار تومان برایش هزینه دارد، پس قیمتش می شود ۱۷۰ هزار تومان و کیفیت مغزش هم عالی است. قیمت دلار ۲۱ هزار تومان است، پس حدود ۸ دلار برای خودش تمام می شود. این مغز را به مشتری می فروشد کیلویی ۸،۵ دلار و روی این نان هم می خورد.

در واقع، اینجا کشاورزها باید با عرضه به موقع پسته و دولت با ثبات ارزی، کنترل بازار را در دست بگیرند. وگرنه، بی تعارف بگویم، تاجر پسته را به هر قیمتی که به دستش بدهند، با یک سود کم یا زیاد می فروشد.

پس افزایش قیمت دلار باعث شکسته شدن قیمت دلاری پسته شده.

دقیقاً آن طرف تقاضا برای پسته ما خوب است، پروتکل هایی بابت ویروس کورونا وضع شده که احتمال نمی دهیم مرزهایمان بسته شوند و آمریکا هم نتوانسته بازارهای ما را بگیرد. اساساً دغدغه ما افزایش قیمت دلار است

که دست تاجر را باز می گذارد که به هر قیمتی که برایش سود داشته باشد جنسش را ارائه کند و اینجاست که تجار قیمت های دلاری را می شکنند؛ نه تنها قیمت آمریکایی ها که حتی قیمت خودمان را هم می شکنیم. خودمان داریم خودمان را خراب می کنیم.

در پایان اگر صحبتی دارید بفرمائید.

اینکه من می گویم آمریکا نمی تواند برای ما مزاحمت ایجاد کند، این طور نیست که قطعاً نتواند. ولی ما برای پسته مان مشتری داریم. ممکن است آمریکایی ها نسبت به قبل به اندازه ۱۰ درصد جای ما را بگیرند و ما برویم این ۱۰ درصد را در هند، چین یا عراق بفروشیم. در هر صورت، ما حدود ۲۰ کشور مقصد صادرات داریم که واقعاً خوب پسته مصرف می کنند.

اگر ما در سه ماهه اول، در هر ماه حدود ۲۰ تا ۲۵ هزار تن پسته برای مصرف در عید چینی ها و کریسمس صادر کنیم، در مجموع ۶۰، ۷۰ هزار تن در این ۳ ماه می فروشیم. همین امسال هم حدود ۴۰ هزار تن در سه ماه اول صادر شد. ولی عمدتاً به خاطر اینکه کشاورزها فروشنده نبودند با کاهش صادرات مواجه شدیم، وگرنه مشتری اش را داشتیم. در سال پیش رو، حجم زیاد پسته آمریکا کار را سخت تر می کند. باید ببینیم امسال عکس العمل شان چیست که احتمالاً آمریکایی ها قیمت شان را خیلی پایین می آورند که شاید علتش پسته ایران و ترکیه باشد و در این صورت کار را برای ما سخت تر می کنند.

اما من بر این باور هستم که با تمام مزاحمتی که آمریکایی ها برای ما ایجاد می کنند، به اندازه این ۱۶۰، ۱۷۰ هزار تنی که پسته داریم، مشتری هم داریم و اصلاً برای ما نگرانی ندارد.

نگرانی ما آنجاست که ما چه پولی دست کشاورزمان می دهیم و آیا این پول خوبی است که کشاورز بتواند خرج زندگیش را دریاورد و بقیه اش را برای تعمیر باغاتش بگذارد؟ اگر پول خوبی بدهیم که خوب است، اگر ندهیم نگرانی از این است که ۳ سال دیگر کشاورز چه پسته ای می خواهد دست ما بدهد.



معمای سرمستی بورس و کساد اقتصاد

دکتر مسعود ذیلی

اقتصاددان

با تلخیص از روزنامه دنیای اقتصاد ۴۹۲۳

یکی از پدیده‌های جالب توجه حال حاضر اقتصاد ایران، همزمانی بیش‌فعالی بازار سرمایه و رکود عمیق (شاید یکی از عمیق‌ترین‌ها) آن است. مدتی است که دو تصویر متضاد در قاب اقتصاد ایران جلوه‌نمایی می‌کند. در حالی که بنگاه‌های اقتصادی در تقلاهای حیات و ممات، فشارهای کمرشکنی را تحمل می‌کنند و آینده روشنی برای خود نمی‌بینند، ارزش سهام آنها به صورت جهشی افزایش پیدا می‌کند. در یک طرف رشدهای «سالانه» صفر یا منفی تولید و رشدهای منفی بزرگ سرمایه‌گذاری قرار دارد و در طرف دیگر رشدهای «روزانه» بالا و مثبت ارزش سهام آنها! داستان چیست؟ چرا مزاج بنگاه‌ها بلغمی است و مزاج بورس صفراوی؟

گروهی خوشحالند به خاطر اینکه تصور می‌کنند نه تنها غول سرکش نقدینگی به زنجیر کشیده شده، بلکه حتی عرصه هدایت به پول هم تسری پیدا کرده و آن نیز سر به راه شده است. براساس این نوع نگاه، بازار سرمایه می‌تواند «منزلگاه» مطلوب نقدینگی باشد، با این امید که بتواند تولید را از تله کمبود منابع مالی خارج کند. سال‌هاست این اشتباه بزرگ ترویج می‌شود که خلق نقدینگی در مقیاسی فراتر از رشد طبیعی اقتصاد، یعنی کمک به تامین مالی تولید و سرمایه‌گذاری. این برداشت نادرست، ضعف را فقط در هدایت نقدینگی می‌بیند. تصور می‌شود راهی وجود دارد که بتوان منزلگاه نقدینگی را از مصرف به تولید تغییر داد. در این تصور متوهمانه، هم مشکل تورم حل می‌شود، هم مشکل کمبود منابع مالی بنگاه‌های اقتصادی. در نوشته حاضر، به این مطلب پرداخته می‌شود که آیا بازار سرمایه «منزلی» برای استقرار نقدینگی است یا «پلی» برای عبور به تورم؟

قبل از ورود به موضوع اصلی، توجه به چند عدد مهم مفید خواهد بود. حجم نقدینگی در حالی که در پایان سال ۱۳۹۶، حدود یک میلیون و ۵۰۰ هزار میلیارد تومان بوده، در خوش‌بینانه‌ترین حالت، تا قبل از پایان سال ۱۳۹۹ به بیش از ۳ میلیون میلیارد تومان خواهد رسید. معنی این عبارت آن است که هر مقدار که از ابتدای رایج شدن پول در اقتصاد ایران تا پایان سال ۱۳۹۶ به حجم پول اضافه شده، از ابتدای سال ۱۳۹۷ تا حدود پاییز امسال،

به همان میزان به آن اضافه خواهد شد. طی دو سال ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸، بیش از ۹۰۰ هزار میلیارد تومان به حجم نقدینگی اضافه شده که بیش از ۶۰۰ هزار میلیارد تومان آن، تنها در سال ۱۳۹۸ اتفاق افتاده است. بدیهی است در هیچ سناریویی میزان افزایش نقدینگی در سال ۱۳۹۹ کمتر از ۶۰۰ هزار میلیارد تومان نخواهد بود. توجه داشته باشید که برای این میزان افزایش در حجم نقدینگی، برای آنکه تورم شتاب نگیرد، لازم بوده است که تولید از رشد بسیار بالایی برخوردار باشد. اما همه می‌دانیم که ظرف دو سال گذشته تولید ناخالص داخلی - برحسب منابع مختلف آماری - به اندازه ۱۰,۵ تا ۱۱,۵ درصد کوچک‌تر هم شده است. معنی ملموس‌تر این کوچک‌تر شدن آن است که اگر از کل تولید ناخالص داخلی سال ۱۳۹۶، ارزش افزوده دو بخش کشاورزی و ساختمان را به طور کامل حذف کنیم، به میزان تولید ناخالص داخلی پایان ۱۳۹۸ می‌رسیم! پس ما با یک نامعادله بزرگ مواجه هستیم. در حالی که تولید حدود ۱۱ درصد کاهش پیدا کرده، نقدینگی با شدتی بالا و فزاینده افزایش پیدا کرده است. این نامعادله فقط با افزایش قابل توجه سطح عمومی قیمت‌ها به تعادل می‌رسد. مانند این است که ما ۱۰ هزار تومان داشته‌ایم و ۵ عدد سیب. حالا ۲۰ هزار تومان داریم و ۴ عدد سیب. بدیهی است در نتیجه این دو تغییر، قیمت هر عدد سیب از ۲ هزار تومان به ۵ هزار تومان افزایش پیدا خواهد کرد. پس در یک طرف رشد بالای نقدینگی قرار دارد و در طرف دیگر حجم کاهنده کالا و خدمات. وقتی چنین درکی در صاحبان نقدینگی شکل می‌گیرد، طبیعی است واکنش آنها در نقطه ابتدا این نخواهد بود که به مغازه مراجعه کنند و ماست و شیر و تخم‌مرغ بیشتر بخرند، بلکه آنها در تلاش خواهند بود که در گام اول، از ارزش دارایی‌هایشان در مقابل تورم مورد انتظار محافظت کنند. پس سراغ بازار دارایی می‌روند. بازار دارایی با هجوم نقدینگی مواجه می‌شود و جهش‌ها در این بازار شکل می‌گیرد.

با افزایش بیشتر قیمت انواع دارایی، پس اندازهای پولی کوچک و ترسان هم به این سمت سرازیر می‌شوند. وقتی قیمت انواع دارایی افزایش پیدا می‌کند، در گام بعدی، صاحبان کوچک و بزرگ این دارایی‌های قیمتی، به فکر می‌افتند که بخشی از این منابع افزایش یافته را تبدیل به کالاهای مصرفی زندگی خود کنند. بنابراین، بخشی از این دارایی‌ها را می‌فروشند و سراغ کالاهای مصرفی با دوام و کم‌دوام می‌روند. پس جهش‌های قیمتی در بازار دارایی تعدیل می‌شود و در مقابل، افزایش جدید قیمت‌ها به معنی تورم، در بازار کالا و خدمات شکل می‌گیرد. به‌عنوان مثال، در یک مرحله قیمت پراید به‌عنوان یک دارایی، افزایش جهشی پیدا می‌کند. این باعث می‌شود ارزش پراید دست دوم کسی که مالک آن است در مقایسه با سطح درآمد آن فرد، افزایش پیدا کند. او به فکر می‌افتد که بخشی از این ارزش جدید را تبدیل به منابع مالی کند و کالا و خدمات مورد نیاز خود را فراهم کند. چراکه او دیگر پراید با قیمت جدید را نامناسب با سطح زندگی جدید خود می‌یابد. پس این پراید دست دوم را می‌فروشد و به جای آن یک موتورسیکلت می‌خرد تا بتواند مابه‌التفاوت را صرف رفع نیازهای غذایی روزانه خود و خانواده کند. **اینجاست که افزایش قیمت دارایی به افزایش قیمت کالا و خدمات تبدیل می‌شود.** مشاهده می‌کنیم که نقدینگی ابتدا قیمت پراید را به‌عنوان دارایی زیاد کرد و بعد تبدیل به تورم شد. همین سازوکار در مورد قیمت سهام هم برقرار است. این البته یکی از دو کانال تبدیل نقدینگی به تورم در شرایط حاضر اقتصاد ایران است که از مسیر بازار دارایی عبور می‌کند. منزلگاه نهایی نقدینگی در هر صورت، کالاها و خدمات مصرفی و تورم است. بازار دارایی «پلی» است برای عبور این نقدینگی برای رسیدن به مقصد نهایی.

وقتی حجم پول در زمانی کوتاه، به میزان زیادی افزایش پیدا می‌کند مانند مقدار زیاد محلولی است که می‌خواهد از طریق تزریق با سرعت بالا از رگ بیمار عبور کند. اگر شدت تزریق زیاد باشد، این محلول در بیرون رگ و زیر پوست او جمع می‌شود. دلیل این اتفاق آن است که کشش محلول توسط رگ به زمان بیشتری نیاز دارد. با تزریق حجم عظیمی از نقدینگی به اقتصاد، برای آنکه تورم متناسب با این حجم جدید شکل بگیرد، مدتی زمان مورد نیاز است. قیمت کالا و خدمات برخلاف قیمت دارایی، کمتر ماهیت جهشی دارد. ما وقتی مشاهده می‌کنیم که تورم یک ماه از ۲ درصد عبور می‌کند، نگران می‌شویم. در حالی که افزایش روزی ۲ درصد در بازار دارایی می‌تواند بارها اتفاق بیفتد.

مدتی زمان لازم است تا سرعت بیشتر افزایش قیمت‌ها در مبادلات شکل بگیرد. بنابراین، پیش‌قراول‌هایی برای تورم جدید به وجود می‌آیند. این پیش‌قراول‌ها براساس مبانی علم اقتصاد، بازار دارایی هستند که برخلاف کالا و خدمات، هیچ محدودیتی در جهش قیمت ندارند. وقتی نقدینگی جدید وارد اقتصاد می‌شود در حالی که هنوز سطح قیمت‌ها افزایش متناسب پیدا نکرده است، این میزان نقدینگی جدید به شکل افزایش قدرت خرید جدید ظاهر می‌شود. این قدرت خرید می‌تواند یا در مبادلات کالا و خدمات به‌کار گرفته شود یا در فعالیت‌های سوداگرانه. اگر اقتصاد در شرایط رکودی باشد (مانند شرایط دو سال اخیر اقتصاد ما)، حجم نقدینگی جدید، برای دستیابی به بازده بیشتر، در بازار دارایی فعال می‌شود. این دارایی‌ها می‌توانند سهام، ارز، طلا، مسکن و کالاهای بادوام مانند خودرو و لوازم خانگی باشند. مهم این نیست که نقدینگی به کدام بازار نرود و به کدام بازار برود؛ چراکه در نهایت به تورم تبدیل خواهد شد.

عملکرد سال‌های اخیر اقتصاد ایران نشان می‌دهد که دو اتفاق مهم در آن شکل گرفته است. **اتفاق اول**، افزایش قابل توجه نرخ رشد نقدینگی است. زمان لازم برای دو برابر شدن نقدینگی از ۳،۵ سال به کمتر از ۲،۵ سال کاهش پیدا کرده و چه بسا بیشتر هم کاهش پیدا کند و **اتفاق دوم** آنکه با کاهش قابل توجه درآمدهای ارزی نفتی، رابطه بین نقدینگی و تورم قوی‌تر و فاصله زمانی آن، کوتاه‌تر شده است. عدم توجه به این دو اتفاق مهم توسط سیاست‌گذار در شرایط موجود می‌تواند خطرناک باشد. بنابراین، اگر بپذیریم که این دو اتفاق، خطر جدی تورم بالا را گوشزد می‌کنند، لازم خواهد بود که در مواجهه با تبعات نقدینگی موجود به‌عنوان آب ریخته دچار خطای سیاستی نشویم و راه نبرد مضر را در پیش نگیریم، ثانیاً تمام توان نظام سیاسی و سیاست‌گذاری را صرف اتمام به هرچه محدودتر کردن عوامل موثر در خلق نقدینگی جدید کنیم. توجه به این نکته ضروری است که در اقتصاد ایران، مهم‌ترین و اصلی‌ترین متغیر اقتصاد سیاسی، نقدینگی است. عامل اصلی افزایش نقدینگی، کسری بودجه دولت است که به نظر نگارنده، نحوه مدیریت آن، در سال ۱۳۹۹ نه تنها مانند همیشه به عاملی مهم، بلکه به عاملی سرنوشت‌ساز تبدیل شده است. حل این مشکل، هم بعد راهبردی دارد هم بعد سیاستی که لازم است هر دو مورد توجه جدی قرار گیرد. اما گام اول، به‌دست آوردن درکی صحیح از عوامل به‌وجودآورنده معمای موجود رونق بورس و رکود اقتصاد است که یک کانال آن در این نوشته توضیح داده شد.

بورس پسته یک ذهنیت غلط ایجاد کرد

آقای جلال پور! به‌طور کلی بورس

ایران را چطور ارزیابی می‌کنید؟

اولاً، بورس ایران عمدتاً بورس انرژی است؛ یعنی اگر همین امروز اعلام کنند قیمت انرژی واقعی است، ارزش سهام همه شرکت‌های بزرگ ریزش می‌کند. همین امروز اگر اعلام کنند قیمت انرژی را به قیمت جهانی می‌خواهیم بدهیم، ۹۰ درصد شرکت‌های پتروشیمی، سیمان، مجموعه فلزات آهن، فولاد و آلومینیوم که یارانه انرژی بسیار زیادی می‌گیرند، ضررده می‌شوند. یادم هست یک زمانی قیمت هر مترمکعب گاز طبیعی به پتروشیمی‌ها ۲،۵ سنت بود، درحالی‌که همان موقع داشتیم به ترک‌ها به قیمت ۴۵ سنت می‌فروختیم! بنابراین، اصلش این است که اگر این یارانه عظیم برداشته شود، کل صنعت ایران دچار اشکال می‌شود. ثانیاً، مبنای بورس ایران فقط قیمت ارز است. شما حساب کنید در سال ۱۳۹۰ قیمت ارز هزار تومان بوده، امروز قیمت ارز ۲۴ هزار تومان است، شاخص بورس هم از سال ۱۳۹۰ تا الان ۲۴ برابر شده‌است. یک زمانی بورس جلو افتاده، ارز عقب بوده و در دوره‌های دیگر ارز جلو افتاده و بورس عقب مانده، الان اینها متوازن با هم دارند بالا می‌آیند. هرچند، در دو، سه سال اخیر به دلیل اینکه ما در سال‌های قبل در بورس افزایش نداشتیم، ولی در قیمت ارز افزایش داشتیم، جهش در بورس بیشتر از ارز شده‌است. بنابراین، عملاً بورس ایران وابسته به انرژی است و قیمت‌گذاری آن بر اساس قیمت ارز است.

در مجموع در بورس اتفاق خارق‌العاده‌ای نمی‌افتد. کل کشور تحت یک شرایط خاص دارد جلو می‌رود. اما آیا در کشور هر آنچه که دارد اتفاق می‌افتد یک اقتصاد واقعی است؟! خیر. ما یک سیستم اقتصاد توزیعی داریم که در پنجاه، شصت سال اخیر مرتب منابع کشور اعم از نفت و گاز، منابع آبی، منابع طبیعی و مراعات و جنگل‌ها را داریم به شدت مصرف می‌کنیم و کم‌کم دست‌اندازی کردیم به بانک‌ها و صندوق‌های بانکشنگی که الان همه‌شان ورشکسته هستند. امروز

هم دست‌اندازی می‌کنیم به سرمایه‌ای که سال‌ها در شرکت‌ها جمع شده و می‌آوریم در بورس می‌فروشیم، پولش را می‌گیریم و مدیرانش را تحویل نمی‌دهیم؛ بنابراین با همان فرمان داریم جلو می‌رویم، توکلت علی‌الله! حالا ما تا چه زمانی این منابع را داشته‌باشیم، خدا می‌داند!

هر وقت کشور یک جهش، یک چرخش، یک تغییر ریلی از توزیع به تولید بدهد و از دست‌اندازی به منابع و تقسیم کردن دست برداریم و به گرفتن از مجموعه فعالین اقتصادی و هزینه کردن رو بیاوریم، آن‌موقع شاید بتوانیم بگوییم ما یک اقتصاد سالم داریم.

وقتی که ما به آنچه که اسمش علم اقتصاد است باور نداریم و در قالب آن مکتب اقتصادی که بهتر توانسته عمل کند و برای مردمش رفاه به ارمغان بیاورد نیستیم، هر کاری هم که در چنین بستر اقتصادی تعریف شود، مشکلات ما بیشتر می‌شود؛ مثلاً بورس، درست متوجه شدیم؟

بله! به هر حال شما کلمه بورس را روی بازار معمولی شنیده‌اید. بورس در زبان فارسی دو اصطلاح دارد یکی بورس به معنای بازار سرمایه و بورس کالا و بورس پسته است. اما یک جایی هم شما دیده‌اید که فرضاً وقتی می‌خواهید یک ماشین بخرید دوستان می‌گویند اینجا را رها کن و برو! اینجا بورس بازی است؛ یا مثلاً می‌خواهید بروید زمینی بخرید طرف می‌گوید الان زمین افتاده در بورس بازی فعلاً صبر کن! بورس به معنای دوم یعنی یک چیزهایی را در آن تلقین و تحمیل می‌کنند! مثلاً امروز، یک شرکت، سهام خودش را با نام خودش عرضه می‌کند و با نام دیگری این سهام را به قیمت بالاتری می‌خرد! به هر حال کسی در بورس نمی‌تواند بگوید چرا داری این سهام را به این قیمت می‌خری.

بنابراین، یک جاهایی هوشیاری و دقت می‌خواهد. به نظر من ساختار بروکراسی بورس، سیستم و ساختار غلطی نیست و

خلاف بورس دنیا نیست، اما کالا و سهامی که در آن دارد فروش می‌رود به آن دلیلی که عرض کردم با شرایط فعلی اقتصاد کشور ما هماهنگ است، نه با شرایط واقعی و سالم اقتصادی، بلکه نشأت گرفته از همین جریاناتی است که ما در کشور داریم!

طبق آنچه شما فرمودید، بورس که در بستر اقتصادی-سیاسی غلط در مملکت ایجاد شده منطقی نمی‌تواند درست باشد. آیا عرضه شدن پسته در بورس کالای ایران درست است؟!

زمانی که من رئیس اتاق بازرگانی ایران و رئیس انجمن پسته ایران بودم، دوستان از بورس چندین بار به کرمان آمدند و جلسه گذاشتند. اتفاقاً رئیس بورس کالا هم یک کرمانی بسیار کرمان‌دوست و علاقمند به نام آقای سلطانی هستند. ایجاد بورس پسته هم ناشی از نگاه دلسوزانه به این صنعت است. با این فکر که سرانجام برای این صنعت یک بازار درست شکل بگیرد. عده‌ای فکر می‌کنند که شرایط خرید و فروش و واسطه‌گری که الان حاکم است، منطقی نیست و اگر پسته به بورس برود و یک بازار مشخص، مدون، مکتوب و مستندی داشته‌باشد، بهتر است.

من همان‌جا خدمت دوستان عرض کردم که آمدن پسته به بورس خوب است، اما راهکار و چگونگی آمدن پسته در بورس خیلی سخت است. برایشان توضیح دادم که مشکلات ورود پسته به بورس این است که پسته کالایی است با واریته‌های متنوع و مصارف مختلف که به کشورهای مختلف صادر می‌شود؛ پسته‌ای که در چین فروش می‌رود از نظر کیفیت، از نظر انس و از نظر قیمت با پسته‌ای که در اروپا فروش می‌رود کاملاً متفاوت است؛ این پسته با پسته‌ای که در روسیه فروش می‌رود متفاوت است و با پسته‌ای که در کویت فروش می‌رود هم متفاوت است؛ پسته جزو معادود محصولاتی است که وقتی می‌خواهید به بعضی از کشورها صادر کنید باید چهار گواهی برایش بگیرید، یک گواهی فیزیکی باید بگیرید که از نظر انس و رویت و عدم وجود کرم زنده مهم است، یک گواهی شیمیایی باید بگیرید که آفات‌توکسین و مسائل شیمیایی داخل پسته را تعیین می‌کند، یک گواهی میکروبی باید بگیرید که نشان دهد پسته آلوده به سالمونلا و ایکولای نیست و



پسته ایران اعم از باغ‌ها، مراکز فراوری و تجارتش حدود ۶ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری شده‌است. هر وقت ما در جلسه‌ای صحبت می‌کردیم مهدی آقای آگاه می‌گفتند این ۶ میلیارد دلار ثروت پسته نیست، اشتباه نکنید، ثروت پسته آن ۱,۵ میلیارد دلار بازارش است. اگر آن باشد این ۶ میلیارد دلار ارزش دارد. ما ۱,۵ میلیارد دلار بازار در دنیا داشتیم. حفظ این برای ما مهم است، اما متأسفانه طی سه سال گذشته با تصمیمات و سیاست‌های غلط، بهره‌وری پایین باغ‌ها، کمبود آب و تصمیماتی مثل بورس کم‌کم داریم بازارمان را از دست بدهیم.

طبق صحبت‌های شما بورس بازی برای پسته خطرناک است، همه پسته ما بورس‌پذیر نیست و فقط این مدل را برای بازارهای خاصی می‌توان پیاده کرد و بورس پسته از طریق افزایش انتظارات قیمتی می‌تواند عرضه را خیلی کند نماید. درست است؟

بورس لوازم و بستر لازم را برای انجام این کار فراهم نکرده‌است. آنچه معقول بود این بود که بورس یک پیش‌بینی از مقداری که می‌خواهد کار کند داشته باشد و شرایط مورد نظر پسته، بازار پسته، بحث آزمایش شیمیایی، آزمایش فیزیکی، آزمایش میکروبی، آزمایش باقیمانده سموم و بحث نگهداری آن را در نظر بگیرد و خیلی آرام و بدون اینکه در بازار تنش و هیجان ایجاد کند، حرکت کند. اینکه بورس یک تبلیغات کلان کند و بدون بستر لازم یک ذهنیتی در پسته ایجاد کند، اشتباه است. من بارها خدمت آقایون عرض کردم که بروید و گزارش دهید، جلسه بگذارید، آگاهی دهید و در صدا و سیما واقعیت‌های بورس را اطلاع دهید.

بورس پسته بستر و شرایط لازم و امکانات لازم

در چند ماه آینده می‌فروشیم. این موضوع باعث شد که بهترین زمان که نه خبری از کورونا بود و نه چین می‌توانست با آمریکا کار کند و ما می‌توانستیم بازار را تغذیه کنیم، پسته‌ای نداشتیم.

درست یادم است که در آن روزها یکی از صادرکننده‌های پسته به من زنگ زد و گفت ۵ کانتینر پسته در اروپا قرارداد دارم و هیچ کار نمی‌توانم بکنم و پسته گیرم نمی‌آید، شما پسته امانتی که برای اروپا مطمئن باشد دارید به ما بدهید و هر وقت خواستید پولی می‌کنیم و قیمت می‌گذاریم.

اینقدر این فضا در ذهن‌ها به وجود آمده بود که قرار است دلار فلان شود و بورس بهمان شود و همان موقع سیر صعودی بورس سهام نیز داشت شروع می‌شد و بالا می‌رفت.

یک عده‌ای در بهترین زمان پسته را نفروختند. پس این موضوع درست است و من هم تأیید می‌کنم که بخشی از ماندن پسته به این دلیل بود که عده‌ای به بورس خوش‌بین بودند و فکر می‌کردند بورس قیمت پسته را تا ۱۲۰ هزار تومان می‌رساند، در حالی که آن روزها قیمت هر کیلو ۹۸ هزار تومان بود.

شخصاً از شفافیتهای که در بحث بورس است، استقبال می‌کنم، اما باید راهکارش درست باشد.

امروز محصول آمریکا که بالای سر ما نشسته بالاتر از تولید ما است، میزان برداشتش در هکتار ۴ تا ۵ برابر و در بعضی جاها ۸ برابر ما است، سیاست‌های صادراتی بسیار روان‌تر از ماست، نفوذ جهانی بسیار بیشتر از ما است، امکان حمل و نقل و همه ظرفیت‌های بسیار با ما فاصله دارد و از ما جلوتر است. اما ما با یک محصول ۲۰۰ هزار تنی و ۱۵۰ هزار باغدار سر و کار داریم. میزان برداشت در هکتارمان رسیده به کمتر از ۶۰۰ کیلوگرم. با این شرایط بدبختی و گرفتاری و اشتغال و آب و تجهیزات خیلی عقب هستیم.

بورس، کشاورزان را در یک فضایی انداخت که عملاً یک موقعیت موجود را از آنها گرفت و جریان روان صادراتی و بازار را سلب کرد.

سال ۱۳۸۴ که انجمن پسته را تشکیل دادیم، در همان سال‌های اول برآورد کردیم که سرمایه‌گذاری در صنعت پسته ایران چقدر است. برآوردمان این بود که در کل صنعت

اخیراً عدم وجود باقیمانده سموم که یکی از اساسی‌ترین مسائل است هم گواهی می‌خواهد.

به ایشان توضیح دادم، فقط در بحث افلاتوکسین اگر در یک کانتینر ۲۵ تنی که تقریباً شامل ۲۵ میلیون دانه پسته است، یک دانه پسته آلوده باشد و اتفاقاً این یک دانه پسته برود داخل نمونه‌ای که برای آزمون افلاتوکسین آسیاب می‌شود، کل محموله‌تان با مشکل مواجه می‌شود. اگر شما بخواهید از نظر آماری ثابت کنید که محموله ۲۵ تنی‌تان آلوده نیست، باید ۲۲ تن از این پسته را آسیاب کنید!

باور کنید شاید من در این ۳۰ سالی که کار کرده‌ام بیشترین ریجکتی از مطمئن‌ترین محموله‌هایم بوده و خیلی وقت‌ها محموله‌هایی که با شک و شبهه، ولی از روی اجبار بار کردم، پاس شده‌است. یک چنین محصولی را چطوری به بورس ببریم؟! طرف می‌خواهد پسته به اروپا صادر کند و می‌خواهد آلودگی پسته اش را بداند، اگر ما در بورس بگوییم آلودگی این پسته صفر است، اما فردا آن را بیرون بیاورد و آزمایش کند و آلودگیش ۵۰ شود، در حالی که نباید از ۴ بیشتر باشد، آن وقت چه باید کرد؟! عرض کردم که اگر می‌خواهید شروع کنید باید از یک مقطعی، در یک نقطه‌ای و آن هم

با یک نمونه آزمایشی، نه در همه کشور و خیلی آرام آرام این مراحل و این پیچ‌ها و این گرفتاری‌ها را رفع کنید و کم‌کم جلو بروید. خیلی‌ها اعتقاد دارند که بورس پسته

سال گذشته به پسته صدمه زد. اولاً، سال عقب بود، یعنی به جای اینکه در شهریور پسته را برداشت کنیم در مهر ماه آماده شد. دوماً، با مسائل کورونا درگیر شدیم. شاید اگر کورونا نبود بورس اینقدر صدمه نمی‌زد. سوماً، شرایطی پیش آمد که آمریکایی‌ها موقعیت بهتری پیدا کردند. با اینکه دست ما در دعوی چین و آمریکا بالاتر بود، ولی به دلیل اینکه فضای تبلیغاتی بورس به وجود آمد و پسته در آذر ماه ۱۱۲ هزار تومان پیش فروش شد، درحالی که قیمت روز پسته ۹۸ تومان بود، عرضه متوقف شد. همه

تصورشان این بود که بورس اشتباه نمی‌کند و قیمت سیر صعودی خواهدداشت، بنابراین با خود گفتند ما پسته را نگه می‌داریم و

را نداشت، انبارهای لازم را نداشت، تدابیر لازم را نداشت، راهکارهای لازم را نداشت، ولی در قبال آنچه نداشت، نمایش و تبلیغات زیادی داشت و یک ذهنیت غلط را ایجاد کردند.

ظرفیت انبارهای بورس چقدر است؟

آنچه من خبر دارم، سه یا چهار انبار بیشتر نیست و فکر نمی‌کنم بیش از چهار، پنج هزار تن ظرفیت داشته باشند.

این حجم انبار خیلی کم است. اگر با این حجم اندک، پول‌های خیلی بزرگی وارد بورس پسته شود، باعث نمی‌شود قیمت پسته خیلی بالا برود؟

اگر جریان درست و شرایط لازم فراهم شود شاید در آینده با همین پیش‌بینی که شما می‌کنید پول زیادی بیاید. ما خودمان هم خوشبین بودیم. حتی من و علی آقای نظری دنبال این بودیم که صندوق پسته را راه‌اندازی کنیم تا پول کلانی در صنعت تزریق شود و بحث نقدینگی و مسئله صادرات را که ما گرفتار هستیم، حل کند. اما همه اینها مستلزم زیر ساخت و بستر لازم است.

فرض کنیم بورس پسته محقق شده و با آمدن پول‌های کلان و بورس بازی قیمت هر کیلو پسته فندقی در صف خرید ۳۰۰ هزار تومان باشد. اگر قیمت دلار امروز ۲۳ هزار تومان باشد، قیمت هر کیلو از این پسته ۱۳ دلار می‌شود! چه کسی می‌خواهد این پسته را بخرد و به چین صادر کند؟!

اگر ساز و کار درست باشد کار در مسیری که شما می‌گویید پیش نمی‌رود. اگر ساز و کار مثل شرایط امروز باشد، همین مسیری که شما می‌گویید پیش می‌رود. ساز و کار درست این است که صادرکننده نهایتاً در بازار بورس پسته‌اش را تهیه کند، نه در این بورس بازی که الان وجود دارد.

ما در دنیا برای خیلی از محصولات کشاورزی مثلاً برای گندم بورس داریم. مصرف و تولیدش هم بیشتر از پسته است. حتی در بعضی سال‌ها تولید از مصرف بیشتر است که آن را به دریا می‌ریزند!

عرض من این است که هر چه را که در دنیا تجربه شده، لازم نیست ما دوباره خودمان تجربه کنیم.

برای بورس پسته بهتر است که ما برویم بورس کالاهای کشاورزی در دنیا و نوع و ساز و کارش را ببینیم و بعد بیاییم اینجا پیاده کنیم. در مورد گندم یک تجربه خوبی دارم که برایتان تعریف می‌کنم.

در سال ۲۰۰۰ ما با یک هیئت کشاورزی از ایران برای خرید گندم به کانادا رفتیم. آن موقع روابط ایران و کانادا خیلی خوب بود. فکر می‌کنم از ایالت‌های کبک، مونیتابا، اونتاریو و آلبرتا برای اولین بار بازدید کردیم و چیزهایی را آنجا دیدم که هیچ‌وقت از خاطر نمی‌رود. در آن سال من ۳۶ ساله بودم و تازه به اتفاق بازرگانی آمده بودم. یکی از بهترین کارها که در زمینه صادرات آنجا دیدم و یاد گرفتم این بود که آنها قبل از اینکه هر قراردادی ببندند و قبل از اینکه هر صحبتی راجع به محصولشان بکنند، ما را بردند و از صفر تا صد تولید و بسته‌بندی گندم را کامل به ما نشان دادند؛ اعم از مزرعه، ماشین آلات، آزمایشگاه‌ها، کارخانه‌های بسته‌بندی، پورت‌ها و بارگیری‌ها را به ما نشان دادند، بعد رفتیم سر میز مذاکره.

در کانادا هر ایالتی برای خودش نخست وزیر و وزیر کشاورزی دارد.

در همه این ایالت‌ها وزیر کشاورزی‌شان می‌آمد و یک صبحانه‌ای ما را مهمان می‌کرد و بعد می‌رفتیم بازدید می‌کردیم. یک روز به یک ساختمانی که فکر می‌کنم چهارده طبقه بود، رفتیم. همه این ساختمان، آزمایشگاه کشاورزی گندم بود و از صفر تا صد این گندم را داشتند آزمایش می‌کردند و شاید چهل، پنجاه نفر دکتر مسئول این کار بودند. اول فکر کردم این ساختمان دولتی است، چون بر اساس ایران قضاوت کردم. گفتند نه، اصلاً اینجا ربطی به دولت ندارد و مربوط به انجمنی است به نام انجمن تولیدکنندگان گندم و هر تولیدکننده‌ای در هر سال نسبت به تولیدش هزینه‌ای برای نوع بذر، کاشت، داشت، فرآوری، برداشت و حتی بازار می‌پردازد. جالب اینکه، اینها خودشان خارج از دولت نماینده دارند و نماینده را می‌فرستند نزد خریدارها تا ببینند گندمی که طرف خریده مورد تأییدش بوده و مشکلی نداشته! و اگر مشکلی داشته‌باشد، صادرکننده را فرامی‌خوانند و برایش یکسری تنبیهات می‌گذارند.

در پسته ما چرا چنین اتفاقی نمی‌افتد، چون از اول تا آخرش یا وزیر باید تصمیم بگیرد، یا معاون وزیر باید تصمیم بگیرد، یا استاندار تصمیم بگیرد یا رئیس بهداشت تصمیم بگیرد یا رئیس استاندار و نتیجه می‌شود آنچه که امروز می‌بینیم.

اگر کار در بستر خودش جلو برود، مسیر صحیحی طی می‌شود. همین انجمن پسته را برای چه شکل دادیم؟ یکی از دیدگاه‌های من برای انجمن پسته این بود که ما تمام ساز و کارها و تصمیم‌گیری‌های راجع به پسته را به انجمن بیاوریم، به همان شکلی که قبلاً هم در بخش خصوصی بوده‌است.

مگر ما در دوره کریدور سبز چه کار کردیم؟! در کریدور سبز، اداره استاندارد را گذاشتیم کنار، اداره بهداشت را گذاشتیم کنار و خود مجموعه پسته بازرگانی گذاشت، آزمایشگاه گذاشت و همه کار را خودمان کردیم. ۹۳ درصد از پسته‌هایی که ما از طریق کریدور سبز به اروپا فرستادیم قبول شد. ولی پسته‌هایی که از آزمایشگاه‌های اینجا می‌رفت تا ۶۰ درصدشان هم ریجکت می‌شد.

بنابراین، بورس ساز و کار دارد. من مطمئن هستم که اگر ساز و کاری که در بورس گندم، بورس نخود و در بورس کالاهای کشاورزی وجود دارد را بیاوریم و در پسته ایجاد کنیم، همچنین شرایط و امکان و بستر و زیر ساختش را آماده کنیم، کار خوبی است. اصلاً در درستی این موضوع شکی نیست. منتهی ما مثل همه کارهای دیگرمان از هر چیزی فقط ظاهر را حفظ می‌کنیم، ولی عمقش را نداریم. جسمش هست، ولی روح داستان منتقل نشده‌است.



صادرکننده؛ سر باز انقلاب یا قاچاقچی ارز؟



شما بروید در بازار تهران و ببینید مثلاً وقتی قیمت هر کیلو پسته بیش از ۲۰۰ هزار تومان است کسی نمی‌خرد، فقط کسانی که وسعشان می‌رسد می‌خرند، ولی اگر قیمت کمتر از ۲۰۰ هزار تومان باشد همه می‌خرند، چون مردم از نظر مالی ضعیف هستند.

الان در ایران تورم است. قشر متوسط و ضعیف جامعه دارند ضعیف‌تر می‌شوند. در دنیا هم رکود است؛ یعنی الان همه در دنیا حساب جیبشان را دارند و محافظه کاری می‌کنند. اگر کسی ۳ هزار دلار در ماه درآمد داشته باشد، ترجیح می‌دهد پس انداز کوچکی داشته‌باشد. به نظر من، ترس از کورونا روی اقتصاد و زندگی تمام دنیا اثر کرده‌است. پسته چیزی نیست که حتماً واجب باشد طرف بخورد، دارو هم که نیست، یک چیز تجملاتی است. نه تنها مصرف پسته، مصرف خیلی از کالاها در دنیا اُفت کرده و خیلی اوقات می‌بینیم قیمت‌هایشان هم کاهش یافته‌است. الان در دنیا مصرف پسته دارد پایین می‌آید. قیمت‌ها را هم باید پایین بیاورند تا قشر متوسط بخرند.

کشاورز در ایران می‌گوید من هزینه تمام شده‌ام به‌خاطر تورم خیلی بالا است و این‌طور ورشکسته می‌شوم. پاسخ شما به آنها چیست؟

به نظر من، پسته‌ای که با آب شور، خاک شور، گرمای کویر، عرق جبین، ده، پانزده سال صبر ایوب و آبله کف دست، به‌دست می‌آید راه خودش را هم باز می‌کند.

اعتقاد من این است که این رزق است. منهای تاجر و کشاورز، هر صنفی که فکر کنید از پسته ذینفع هستند. از راننده کامیون و از کارگر گرفته تا نانوا و مغازه‌دار همه ذینفع هستند. اتفاقی نمی‌افتد. پسته راه خودش را باز می‌کند و بازار خودش را هم پیدا می‌کند.

ان‌شاءالله خوب می‌شود و به نظر من هیچ جای نگرانی نیست. بالاخره ما داریم در ایران زندگی می‌کنیم و خیلی چیزها را نمی‌توانیم بر اساس آنچه در دنیا وجود دارد مقایسه کنیم. ما باید در همین ایران خودمان مقایسه کنیم. صادرکننده‌ها هم تحت فشار هستند. دولت

خرید پسته در خارج از کشور نشسته نیز تاجر است، وقتی می‌بیند بازار خراب است و آقای فروشنده گیر است و هر روز زنگ می‌زند و فشار می‌آورد و پول می‌خواهد، قیمت را پایین می‌آورد.

اکثر کشاورزها از این موضوع نگران هستند که چرا تجار دارند پسته را از ما ارزان می‌خرند و در بازار خارج ارزان می‌فروشند. یا اینکه شاید از ما ارزان می‌خرند و آن‌طرف گران می‌فروشند، اما سودی به ما نمی‌رسد.

به‌نظر من، این موضوع مربوط به عدم اطلاعات کشاورزها است. اولاً، الان ما با یک بحران اقتصادی در سطح دنیا مواجه هستیم. ثانیاً، کشاورزها باید این را بدانند که قیمت دلاری پسته هر قدر شود برای ۵ درصد جمعیت دنیا فرقی نمی‌کند، اینها در هر شرایطی پسته‌شان را می‌خورند. اما اگر ما بخواهیم قیمت را بر اساس مصرف ۵ درصد جمعیت دنیا تنظیم کنیم، پسته روی دستمان می‌ماند. ما باید پسته را بدهیم به قشر متوسط جامعه. ۹۵ درصد جامعه ضعیف یا متوسط هستند، چه در ایران نگاه کنید و چه در خارج از کشور وضع همین است. اگر به کشورهای اروپایی و آمریکایی هم بروید، این‌طور نیست که بگوییم ۵۰ درصد ملت وضعشان خوب است. برای ۵ درصد از جامعه آنها هم اگر قیمت هر کیلو پسته ۵ دلار شود می‌خورند، ۱۰ دلار شود می‌خورند، ۲۰ دلار هم شود می‌خورند. پس ما روی بیش از ۵ درصد جمعیت دنیا برای مصرف کل پسته تولیدشده نمی‌توانیم حساب کنیم.

یعنی حجم پسته‌ای که در دنیا تولید می‌شود به حدی است که وقتی تقاضای این ۵ درصد از جمعیت دنیا برآورده شود، باز مقداری پسته روی دست ما باقی می‌ماند؟ اصلاً تقاضای این ۵ درصد اثری نمی‌کند. ۵ درصد آدم‌هایی هستند که در دنیا پولدارند. حتی این‌ها هر ماشینی دلشان بخواهد سوار می‌شوند و در هر خانه‌ای دلشان بخواهد می‌نشینند. ولی ۹۵ درصد چه‌کار می‌کنند؟ ۹۵ درصد از قشر ضعیف یا متوسط جامعه هستند. این اقشار به جیبشان نگاه می‌کنند. وقتی پسته ارزان باشد، بیشتر می‌خرند. پسته گران باشد، نمی‌خرند. مصرف داخلی خودمان هم همین‌طور هست.

آقای حسنی! الان وضع بازار چطور است و ارزیابی‌تان نسبت به گذشته چگونه است؟ الان در تجارت پسته دست خیلی زیاد شده‌است. اما به‌نظر من، پسته صنعت با خیر و برکتی است و همه نان خوردند. همه استفاده کردند و از همین پسته بزرگ شدند. وقتی دلار ۱۰۰ تومان بود، من به این بازار آمدم، برای اینکه پسته قدری اسم و رسم داشت، خیلی‌ها علاقه داشتند که وارد این کار شوند و هرکس درست کار کرد، سود کرد. دقیقاً حضور ذهن ندارم، ولی تا آنجایی که یادم هست شرکت‌های بسیار بزرگ و معتبری وجود داشتند که حجم زیادی از پسته را صادر می‌کردند و اینقدر مثل امروز دست زیاد نبود. اینها قدیمی‌ها بودند که حجم زیادی کار می‌کردند. کم بودند، ولی خوب کار می‌کردند.

به نظر من، الان هم کشاورزها و هم تجار ناشکری می‌کنند. قطعاً این روزها یک عده‌ای می‌آیند وارد بازار می‌شوند و پسته را به آن‌طرف می‌فرستند، اما توان مالی ندارند، کسی هم حمایت‌شان نمی‌کند، مثلاً پسته را مدت می‌خرند ۲۰ روزه و مجبور می‌شوند آن را ارزان‌تر بفروشند تا این‌طرف به تعهدشان عمل کنند. هیچ‌کس دلش نمی‌خواهد زندگی‌اش را به آب و آتش بزند، ولی مجبور می‌شوند، ۲۰۰، ۳۰۰ دلار ارزان‌تر بفروشند. اینها اشتباه می‌کنند که بیشتر از ظرفیت‌شان کار می‌کنند. بازار است و بازار بالا و پایین دارد. کشاورز هم حق دارد. کشاورز وقتی پسته را به تاجر می‌فروشد روی پولش حساب می‌کند، نهایتاً ۲۰ روز می‌تواند صبر کند، بعد از آن تحملش تمام می‌شود. ما توقع داریم کشاورز بیشتر صبر کند، اما او به اندازه خودش مسائل و مشکلات دارد. به نظر من، این توقع اضافی تاجر است که می‌گویند کشاورزها فشار می‌آورند و پولشان را می‌خواهند و حقشان است.

شما که صادرکننده هستی به اندازه توانت کار کن! یک نفر تاجر به بازار می‌آید که توان مالیش به اندازه ۴ تا کانتینر پسته هم نیست، اما می‌خواهد ۱۰ تا کانتینر پسته را صادر کند. پسته‌ها را می‌برد آن‌طرف، سر رسیدهایش هم می‌رسند. بازار را خراب می‌کند. نه اینکه او عمداً این کار را بکند، مجبور است بفروشد و پول مردم را بدهد. کسی که برای

یک دفعه می‌آید به صادرکننده‌ها می‌گوید شما سربازان انقلاب هستید و هر کس صادر کرد ۲ درصد به او تشویقی می‌دهیم. خود ما یک زمانی تشویقی می‌گرفتیم. یک وقت هم می‌گوید نه، اینها قاچاقچی ارز هستند!

دولت هم تقصیری ندارد. او هم به جیبش نگاه می‌کند، وقتی پولدار است به ما تشویقی می‌دهد، وقتی که بی‌پول است می‌گوید باید ارز بدهید.

به کشاورز هم حق می‌دهیم، بالاخره دولت از روی یک چیزهایی مثل سم و کود نباید سوسیدش را بردارد، چون کشاورز ضرر کند. بالاخره برای دولت راه‌هایی هست که به این قضیه کمک کند، ولی متأسفانه الان همه وضعشان خراب است.

اگر وضع طوری بود که می‌شد از دولت انتظار داشت تا کاری بکند، شرایط خوبی بود، ولی متأسفانه امروز از دولت هم نمی‌توان انتظار داشت. ظاهر قضیه نشان می‌دهد که دولت هم نمی‌تواند.

وقتی که قیمت پسته نسبت به یک دوره پایین می‌آید این فکر به ذهن می‌زند که برویم یک تشکل مثل شرکت تعاونی درست کنیم. نظر شما در این باره چیست؟

یک حکایت برایتان تعریف کنم. یک نفر شب در خانه‌اش خوابیده بود؛ دزد آمد یک قالی بزرگ را لوله کرد و گذاشت روی شانه‌اش تا ببرد. صاحب‌خانه از خواب بیدار شد و دید دارند قالی‌اش را می‌برند. سرایدار را صدا کرد که دارند قالی را می‌برند، دزد را بگیر! سرایدار هم صد متر دنبال دزد دوید و دست خالی برگشت. صاحب‌خانه به سرایدار گفت دزد را گرفتی؟ سرایدار گفت نه؛ گفت قالی را گرفتی؟ گفت نه؛ گفت پس چه کار کردی؟ چه شد، او با قالی بود، اما تو به او نرسیدی؟ سرایدار پاسخ داد، ارباب! او برای خودش می‌دوید، اما من برای شما می‌دویدم! به نظر من، اگر یک تعاونی یا تشکل هم ایجاد شود، به اندازه‌ای که یک تاجر دلش می‌سوزد، در آن مجموعه کسی دل نمی‌سوزاند. من امروز همه سعی خودم را برای منافعم، برای بازار پیدا کردنم و برای سود بردنم به کار می‌گیرم. ولی اگر قرار باشد ۱۰ نفر شریک باشند، یک مقداری سست می‌شوم. مخصوصاً در ایران کار گروهی پیش نمی‌رود. اما خیلی‌ها اعتقاد دارند اگر مجموعه بزرگی باشد و بتواند پسته را جمع کند، بهتر است.

به نظر شما، چکار باید کرد؟

اگر کشاورزها حواسشان را جمع می‌کردند، وضع این‌طور نمی‌شد. یک عیبی کشاورزهای ما دارند که البته خود من هم این عیب را دارم، اینکه من اگر صبح بدهی داشته باشم تا صبح پسته‌هایم را نمی‌فروشم. وقتی هم که می‌خواهم بفروشم بازار پایین است. من با کشاورزها سر و کار دارم، می‌گویند ما وقتی پسته‌هایمان را می‌فروشیم، بعد از آن بازار خوب می‌شود و ما در بدترین شرایط می‌فروشیم. به نظر من، کشاورز همیشه باید یکی، دو ماه دستش جلو باشد. مثلاً اگر کشاورز دو ماه آینده بدهی دارد، نگویید همان روز پسته‌ام را می‌فروشم، بلکه باید از دو ماه قبل پیش‌بینی کارش باشد. وقتی می‌گوییم نمی‌خریم، همه فشار می‌آورند و می‌خواهند بفروشند، وقتی می‌گوییم می‌خواهیم بخریم، هیچ‌کس نمی‌فروشد.

من نمی‌خواهم کسی را محکوم کنم، اما بعضی‌ها اطلاعات غلط به کشاورزها می‌دهند. عده‌ای شاید واقعیت‌ها را نمی‌نویسند. اگر کشاورز اطلاعاتش بیشتر باشد، بهتر است. هیچ‌کس نمی‌خواهد به خودش ضربه بزند، همه دلشان می‌خواهد منافع داشته باشند و منافعشان حفظ شود. به نظر من، دلسوزتر از کشاورز با خودش، کس دیگری نداریم. کشاورز دلش برای باغش، آبش و زمینش می‌سوزد.

نمی‌توانم بگویم کشاورزها بیایند اتحادیه‌ای تشکیل دهند و پسته‌شان را اینجا بگذارند و خودشان مدیریت کنند، خودشان هم بفروشند. چنین چیزی امکانش نیست. اما قطعاً می‌دانم که در بخش خصوصی، یک شرکت بیشتر دلش به حال منافع خودش و به حال کار خودش می‌سوزد. ما وقتی می‌خواهیم پسته‌ای را بفروشیم اینقدر دقت می‌کنیم که پسته‌ای به اروپا می‌رود، برگشت نخورد. وقتی چنین تشکلهایی درست شود، نمی‌دانم چه اتفاقی می‌افتد.

بسیاری امروز غبطه شرکت تعاونی پسته رفسنجان را می‌خورند که یک زمانی بازار را در دست داشت. نظر شما در مورد آن چیست؟

شرکت تعاونی آن زمان خوب بود، ولی قدرت هم داشت. نمی‌دانم چقدر از قدرتش سیاسی بود، ولی وقتی ۵۰ هزار تن پسته را جمع می‌کرد، جواب بدهی‌هایش را هم می‌داد. آن سالها، سال‌های خوبی برای شرکت بود. دست کم بود. ما خودمان پسته به شرکت می‌دادیم، تا می‌رفتیم پولش را می‌گرفتیم،

قیمتش دو برابر می‌شد. ولی امروز که می‌گویند پسته ارزان شده، با این حال پول‌بردار هم هست؛ ۲۰۰ تن پسته می‌شود ۸ کانتینر که ۲۰ میلیارد تومان ارزش دارد! یک روز داشتیم با پسر می‌رفتم رفسنجان، گفتم این شرکت تعاونی یک زمانی ۳ کیلومتر صف داشت. امروز شما حساب کنید، سه کیلومتر صف چقدر پول می‌خواهد!

الان دست زیاد شده، البته دنیا هم بزرگ شده، جمعیتش هم زیاد شده، پسته خورها هم بیشتر شده‌اند. ان‌شاءالله پسته می‌رود به هند و اگر هندی‌ها با این جمعیت پسته را بشناسند، مصرف خیلی بالا خواهد رفت. اگر واقع بین باشیم، هنوز آنقدر پسته به چین با آن جمعیت نرفته. تا آمد برود، کورونا آمد. به نظر من، الان اظهار نظر کردن درباره بازار و قیمت واقعی نیست، یک مقدار از کاهش مصرف و قیمت به خاطر کورونا است.

نظر شما درباره وضعیت قیمت دلاری و ریالی از مهر پارسال تا الان چیست؟

زمانی دلار بود ۱۲ هزار تومان، پسته را می‌خریدیم ۹۰ تا ۱۰۰ هزار تومان. الان دلار شده ۲۲، ۲۳ هزار تومان، پسته همان حول و حوش ۱۰۰ هزار تومان مانده است. اگر دلار بالا نرفته بود، پسته الان روی ۶۰، ۷۰ هزار تومان بود.

چرا؟

چون مصرف پسته افتاده. اگر هر کیلو پسته الان ۶ دلار باشد و قیمت دلار ۱۲ هزار تومان می‌ماند، قیمت ریالی هر کیلو پسته حدود ۷۰ هزار تومان می‌شد. تنها چیزی که الان قیمت ریالی پسته را نگه داشته، قیمت دلار است. الان قیمت پسته به دلیل شیوع کورونا و رکود اقتصادی در دنیا پایین‌تر از قبل از عید است. با این حال، به نظر من، دوباره صادرات رونق پیدا می‌کند و مشتری‌ها بیشتر می‌خرند. اخیراً شنیده‌ام، پسته به عراق و پاکستان می‌رود که بازارهای جدیدی هستند. این به خاطر ارزانیست. فقط پسته در دنیا پایین نیامده، همه چیز در دنیا پایین آمده.

در ایران که همه چیز دارد گران می‌شود. سهام بورس در ایران هر روز دارد صعود می‌کند!

در دنیا شاید بعضی بورس‌ها تا ۸۰ درصد آفت را تجربه کردند. ولی بورس ایران دو، سه برابر شده است! در دنیا همه چیز آفت کرده، اما در ایران همه چیز دارد بالا می‌رود. دلایل هم این است که اقتصادمان بیمار است. اگر اقتصاد بیمار نبود، اگر دلار ما ثابت بود، اگر همه چیز سر جایش بود، این اتفاقات

نمی‌افتاد.

من خیلی در مورد مسائل جهانی نمی‌توانم صحبت کنم، ولی اطلاعاتی که از دوستان و اطرافیان گرفتم، در بازار دنیا همه چیز اُفت کرده، بنابراین مصرف و قیمت پسته هم می‌افتد.

قیمت پسته آمریکایی خیلی اُفت ندارد، درست است؟

الان نمی‌توان پیش‌بینی کرد. ولی فکر می‌کنم احتمالاً امسال با توجه به وضعیت دنیا آنها هم در قیمتشان تجدیدنظر کنند. آنها معمولاً در شهریور قیمت می‌زنند.

شاید امسال آمریکا دو برابر ما پسته داشته‌باشد. قطعاً آمریکا برای قیمت‌گذاری پسته خودش به این نگاه نمی‌کند که ایران به چه قیمتی پسته‌اش را می‌فروشد. سیاست پسته آمریکا بر اساس جنس‌هایی که ما می‌فروشیم و یا بازاری که ما مشخص می‌کنیم، تعیین نمی‌شود. او به این نگاه می‌کند که وضعیت مصرف در دنیا چگونه است و چگونه می‌تواند پسته‌اش را بفروشد. آمریکا بر این اساس پسته‌اش را قیمت می‌زند، نه بر اساس تصمیمات ما.

فکر می‌کنید در سال پیش رو تقاضا روی پسته ایران بهتر می‌شود؟

قطعاً باید بهتر شود. چون قیمت پایین است. اصولاً کسانی که پسته برای کریسمس بخواهند از مرداد و شهریور شروع می‌کنند به خرید کردن تا آبان و آذر جنس‌هایشان برسد و بتوانند مصرف کنند. به نظر من، امسال اگر یک مقدار مسئله کورونا حل شود در شهریور و مهر و آبان پسته خیلی صادر می‌شود. امسال هیچ پسته‌ای روی زمین نمی‌ماند و جای نگرانی هم ندارد. ولی ممکن است قیمتش پایین باشد.

تجربه ای که من دارم این است که هر وقت جنس ارزان باشد، مشتری زیاد دارد، وقتی گران می‌شود مشتری کم می‌شود.

ارزان! یعنی چقدر ارزان؟ آمریکایی‌ها هر کیلو پسته را تا ۱۲ دلار هم بردند.

همیشه ما یک دلار تا یک و نیم دلار زیر قیمت پسته آمریکا هستیم.

به خاطر اُتس‌مان؟

نه! به‌خاطر اینکه آن پسته، مارک آمریکا است. شما به پارچه فروشی می‌روید، به پارچه ایرانی که نگاه می‌کنید، لذت می‌برید، ولی افراد متقاضی پارچه ترکیه‌ای هستند، چون می‌گویند اسمش ترکی است! آمریکا در دنیا برنند است. وقتی طرف می‌بیند روی بسته نوشته پسته و اندرفول، علاقه دارد آن را بخرد.

نمی‌شود برویم یکی یکی آدم‌های دنیا را جمع کنیم و به آنها بگوییم که مزه پسته ما بهتر است.

بعضی از کشاورزها می‌گویند چرا قیمت پسته در فروشگاه‌های خارج از کشور خیلی بیشتر از قیمت پسته‌ای است که تجار از ما می‌خرند؟! و آن را ملاک قرار می‌دهند و می‌گویند تجار پسته ما را ارزان می‌خرند یا در دنیا ارزان می‌فروشند.

خود من پسته بردم به کانادا، در آنجا قیمت پسته در فروشگاه کیلویی ۲۵ تا ۳۰ دلار بود. پسته را در فروشگاه‌های کانادا زیر ۲۵ دلار نمی‌توانستید بخرید. من چند سال آنجا بودم و پسته‌ام را نمی‌توانستم به قیمت ۱۰ دلار به آنها بفروشم. برای من سوال بود که چطور فروشگاه دارد ۲،۵ برابر می‌فروشد.

رفتم به یک مغازه‌ای که فروشنده‌اش ایرانی بود، صحبت کردم و گفتم من پسته را می‌آورم اینجا و ۱۰ تا قفسه اجازه می‌کنم. با خودم گفتم اگر هفته‌ای یک تن پسته هم ببرند، خوب است. پیشنهاد دادم که شما بفروشید، سود خودتان را بردارید و بعد پول من را بدهید.

شما فکر می‌کنید یک سوپرمارکت در تورنتو روزی چقدر پسته می‌فروشد؟! وقتی به من گفت تعجب کردم. گفت من هفته‌ای ۲۰ کیلو پسته می‌فروشم. بنابراین، کسی که پسته را روزانه صد گرم، صد گرم می‌فروشد، نمی‌تواند بیشتر از ۱۰ دلار بخرد-آن هم دلار کانادا نه دلار آمریکا- اگر ۱۰ دلار کانادایی را بخواهیم به آمریکایی تبدیل کنیم، می‌شود ۷ دلار.

اینکه طرف می‌رود به اروپا یا آمریکا و از بسته‌های پسته عکس می‌گیرد و می‌گوید اینجا دارند پسته را ۲۰ دلار می‌فروشند و تجار دارند از ما ۶، ۷ دلار می‌خرند، واقعاً این‌طوری نیست. ما که نمی‌توانیم برویم پسته را به مغازه‌دار بدهیم، ما باید به تاجر بدهیم. تاجر هم کلی هزینه می‌کند، سورت می‌کند، برشته می‌کند، بسته‌بندی می‌کند. او هم نمی‌تواند به مغازه بدهد، باید به عمده فروش بدهد. عمده فروش باید توزیع کند و این پسته باید چند دست بچرخد و همه اینها هم باید سود کنند.

هیچ وقت شما رفته‌اید درب مغازه و یک کیلو گوجه را پنج هزار تومان بخرید و بگویید چقدر از این پول گیر کشاورز آمده؟! واقعاً هزار تومان هم گیر کشاورز نیامده، یعنی یک پنجم. استدلال‌هایی که الان وجود دارد و تجار را محکوم می‌کنند، مسائل منفی است.

پس شما نسبت به آینده خیلی خوش‌بین هستید؟
من تجربه‌ای دارم از آن سالی که آفاتوکسین مطرح شد و اروپا پسته ایران را تحریم کرد. ما گفتیم ای وای پسته را چه کار کنیم و همه نگران بودند. آن سال نمی‌دانم چه اتفاقی افتاد که ترک‌ها آمدند و ته انبارها را جارو کردند و همه پسته را بردند. من از همان سال می‌گویم این رزق و روزی است. اصلاً روی زمین نباید بماند. اگر برگردیم به سالی که اروپا پسته ایران را تحریم کرد و ببینید چه اتفاقی سر پسته افتاد، آخر سال اصلاً پسته گیر نمی‌آمد؛ چون بازار چین باز شد.

خیلی‌ها شاید مطالب من را قبول نداشته باشند. من هم از دید کشاورزی صحبت می‌کنم و هم از دید تجاریش، همین قدری که در بازار بودم و کار کردم.

تصمیمات دولت روی قیمت پسته چقدر اثر دارد؟

دولت! نه از آن هویجی که نشان صادرکننده می‌دهد و نه از آن چویی که رویش می‌زند. اگر دولت کاری می‌کرد که دست و بال صادرکننده یک مقدار بازر باشد و بابت تعهد ارزی فشار نمی‌آورد و روی کشاورزها از بابت کود شیمیایی و سم مشکل ایجاد نمی‌کرد، خیلی بهتر بود.

به نظر شما چه عواملی بر قیمت پسته موثر است؟

من اعتقاد دارم عرضه و تقاضا بر قیمت پسته اثر می‌گذارد. اگر هر کس ادعا کند که من قیمت پسته را بالا یا پایین آوردم، به نظر من کذب است.

اگر مشتری پسته در دنیا زیاد شود، قیمت پسته بالا می‌رود. اگر مشتری کم شود، قیمت پایین می‌آید. امروز برای پسته تقاضا کم است، اما از این به بعد تقاضا بیشتر می‌شود. من حس می‌کنم طی بیست روز گذشته تقاضا بیشتر شده، بازار قوی‌تر است و خریدار هم بیشتر است. این اتفاق به‌خاطر عرضه است و بازار دارد خودش را بالانس می‌کند.

بعضی از تجار می‌گویند پسته ما باید استانداردها سازی شود و ما قیمت‌مان را به صورت پله‌ای به قیمت پسته آمریکا نزدیک کنیم. شما فکر می‌کنید چنین چیزی امکان‌پذیر است؟

ما می‌توانیم پسته بهتری بفرستیم. می‌توانیم خیلی جاها ادعای کیفیت بکنیم، ولی اینکه بگوییم ما می‌خواهیم با آمریکا رقابت کنیم و قیمت‌مان را به قیمت آنها برسانیم، خیلی سخت است. به‌نظر من، الان تجار بهتر شده‌اند و مثل قبل نیستند. اینکه ما پسته را تمیزتر و

پاک‌تر کنیم، بلکه خیلی جا دارد. متأسفانه، در بعضی از سال‌ها که تاجرهای چینی از ایرانی‌ها پسته می‌خرند، نمی‌گویند ما این پسته را با چه کیفیت و خصوصیات مشخصی می‌خواهیم، بلکه تاجر چینی فقط دنبال ارزان خریدن با هر کیفیتی است.

هیچ پیشنهادی در رابطه با عرضه یا عدم عرضه توسط باغدارها دارید؟

اگر باغدار همه پسته‌اش را در اول فصل بفروشد و یا برعکس همه را نگه دارد و نفروشد، ممکن است در طول سال بازار بالا و پایین شود، آن‌موقع آدم ناراحت و دلخور می‌شود و می‌گوید کاشکی نفروخته بودم یا کاشکی فروخته بودم.

قدیمی‌ها می‌گفتند مقداری پسته در شب عید در انبارت باشد، بعد از عید یا بر صحرا می‌بارد یا بر انبارت می‌بارد. اگر سرما یا گرما زد، پسته‌ها گران می‌شود، اگر صحرا خوب شد، می‌روی و پسته‌هایت را می‌فروشی، هم صحرا را داری و هم پسته‌هایت را داری. خود من اگر بخوام به یک کشاورز توصیه کنم، می‌گویم پس از برداشت، حدود ۴۰ درصد پسته‌تان را بفروشید تا این ۴۰ درصد برای عیدهای چینی‌ها و اروپایی‌ها و کشورهای دیگر برود. ۳۰ درصد پسته را در ماه‌های دی، بهمن و اسفند بفروشند. ۳۰ درصد از پسته‌شان را هم در انبار نگه دارند و بعد از عید بفروشند. اگر کسی از من مشورت بخواهد من توصیه‌ام این است. خیرالامور، اوسطها.

فکر می‌کنید آمریکایی‌ها چقدر پا در کنش ما کرده‌اند؟

آنها به دنبال این نیستند که بازار پسته خراب شود. اگر آنها بخواهند از ما بازاری را بگیرند، ما می‌رویم بازاری را از آنها بگیریم و زیر قیمت آمریکایی می‌دهیم، ولی آنها نمی‌روند بگویند ما زیر قیمت پسته ایرانی می‌دهیم. وقتی بعضی اوقات ما به تعهدات مان خوب عمل نمی‌کنیم، مشتری از ما راضی نیست، جنس بد دادیم، به موقع هم ندادیم، مشتری را از دست می‌دهیم. یکسری اشکالات در تجارت ما وجود دارد که در تجارت آمریکا نیست. اصولاً آمریکایی‌ها قرارداد درازمدت می‌بندند، به تاریخ و جنسی که فروختند متعهد هستند. در تاریخ تحویل جنس به مشتری یک مقدار خودمان مشکل داریم و بعضی اوقات وقتی می‌خواهیم از بهداشت جواب یک نمونه را بگیریم، دو هفته طول می‌کشد. یک وقت می‌خواهیم یک کانتینر برای یکی از مقاصد صادراتی بگیریم هزار مسئله و مشکل داخلی

داریم. کسی را می‌شناسم که قصد داشت دو، سه تا کانتینر یخچال‌دار به اروپا بفرستد و الان دو ماه است که گیر است. اصلاً کانتینر گیرش نمی‌آید. حتی حاضر شده دو، سه هزار دلار هم بیشتر بدهد.

ما به خاطر شرایط خودمان و شرایط داخلی مان خیلی اوقات نمی‌توانیم به موقع تعهدات مان را انجام دهیم و اینکه ممکن است نتوانیم توقع مشتری را هم به جا بیاوریم. اگر به یک مشتری بتوانی تعهد کنی که سر موقع پسته اش را تحویل بدهی و قیمت را هم بالا و پایین نکنی، قطعاً از ایرانی می‌خرد تا آمریکایی.

بعضی از تجار می‌گویند، مشتری خارجی به دلیل افزایش نرخ دلار در ایران، قیمت دلاری را پایین می‌آورد.

من باز هم می‌گویم که عرضه و تقاضا بر قیمت موثر است. تاجر ایرانی هم نگاه به قیمت پسته می‌کند، اگر قیمت را پایین بیاورد و برایش مقرون به صرفه باشد، می‌فروشد. اگر صرف نکند، نمی‌فروشد.

باغداران مدعی هستند که پسته از نظر کیفیت تا زمانی که دست ما هست، کیفیتش خوب است. تاجر پسته‌ها را قاطی و خراب می‌کنند. این حرف چقدر درست است؟

همه تاجر این‌طور نیستند. اگر بگوییم ۵۰ درصد تاجر ایرانی مقصر هستند، ۵۰ درصد هم خریدار مقصر است که می‌گوید من جنس به این مبلغ می‌خواهم و کیفیت و استاندارد برایش مهم نیست. بسیاری از تجار متعهدند و پسته را پاک و تمیز می‌کنند. کسانی که پسته کم کیفیت صادر می‌کنند، تعدادشان کم است. گاهی شاید ناچار می‌شوند، شاید ضرر می‌کنند و یا مشتری‌شان بر این اساس می‌خواهد. این موارد وجود دارد، کاری هم نمی‌شود کرد. اگر ما بخواهیم طبق استاندارد عمل کنیم، اصلاً شدنی نیست.

آیا شما به ورشکسته شدن تولیدکننده هم معتقد هستید یا خیر؟

خیر. من می‌گویم رزق است و هر جا باشد کار خودش را می‌کند. من اعتقادی به اینکه تولیدکننده ورشکست می‌شود ندارم و فکر نمی‌کنم کسانی که ۵۰۰، ۶۰۰ کیلو از هر هکتار برمی‌دارند از بازار حذف شوند. چندین سال پیش یک کشاورز خرد که ۵ هکتار باغ داشت، از فروش پسته‌اش ماشین و خانه می‌خرید و بچه‌هایش ازدواج می‌کردند و خیلی وضعیت خوب بود. شاید الان دیگر نتواند این کارها را بکند، ولی ورشکست

نمی‌شود.

ولی واقعاً می‌طلبند که دولت کشاورزی را حمایت کند. سه میلیون نفر فقط از کشاورزی پسته دارند نان می‌خورند.

شما با بحث تعهد ارزی مشکلی ندارید؟

ما داریم طبق همان سیستمی که دولت اعلام کرده رفع تعهد می‌کنیم. یکی از مشکلات اصلی این است که زمانی که داشتیم پسته را با دلار ۱۴، ۱۵ تومانی می‌خریدیم، می‌بایست دلار را ۱۲، ۱۳ تومان بدهیم به نیما یا سنا!

دولت در اینجا باید کمک کند.

خدمت‌تان عرض کردم یک روز به ما می‌گویند سربازان انقلاب و تشویقی هم می‌دهند، اما روز دیگر چیز دیگری می‌گویند. به نظر من، یک مقدار اقتصاد خودمان بیمار است و مسائل و مشکلات از خودمان است.

اما معتقدم که تحریم و مشکلات ارزی نباید به کشاورزی ضربه بزند و برق و آب و خیلی چیزها را گران کنند. کشاورزها زورشان نمی‌رسد.

در پایان اگر صحبتی باقی مانده بفرمایید توضیح دهید.

من ارق ملی دارم. شاید خیلی صحبت‌هایم از روی ارق ملی باشد. شهرم و کشورم را دوست دارم. حاضر نیستم از آن بد بگویم. اگر این معادن و این نفت و این گاز و این تشکیلاتی که در ایران هست، هر کجای دنیا بود مردمش راحت بودند؛ اصلاً غوغا می‌کرد. امروز باید بنشینیم بگوییم کشاورز چکار بکند. قطعاً فشار روی کشاورز است. اگر آمار بگیرید همین وام‌های میلیاردی در مملکت متعلق به ۵ درصد مردمی است که وضعیتشان خوب است. ولی اگر یک کشاورز بخواهد ۲۰ میلیون وام بگیرد، نمی‌تواند. کشاورزها زحمت می‌کشند، یکسال انتظار می‌کشند و همه زندگیشان همین است، حقشان هست که توقعاتشان به جا آورده شود و کمکشان کنند. کشاورزها هم باید بدانند که اگر کسی یک کانتینر پسته دارد صادر می‌کند، او هم دارد خدمت می‌کند. صادرکننده هم تلاش خودش را می‌کند. همه ما در یک کشتی هستیم. کشاورزی پسته و صادرات لازم و ملزوم هم هستند. باید همه با هم باشیم. اگر مشکلی برای تاجر پیش بیاید، برای کشاورز هم پیش می‌آید. برای کشاورز مشکلی پیش بیاید، برای تاجر هم پیش می‌آید. اگر همه دست به دست هم بدهند، بالاخره مشکل حل می‌شود.

قیمت بالا در گروهی استانداردسازی پسته



کیفیت پسته ایرانی انجام دهیم و عملاً این پیام را به ایران هم رساندیم، کما اینکه الان می‌بینید مشتری‌ها خیلی دنبال خریدن پسته‌های با کیفیت بالاتر و پسته‌های درشت و کشیده هستند.

نکته خیلی مهم اینجاست، من تا به حال اینقدر اختلاف بین قیمت پسته ایرانی و آمریکایی را در سابقه کاری خودم ندیده بودم و برای من خیلی باعث تعجب و نگرانی است.

درست است که انبارهایی از پسته آمریکایی در هنگ‌کنگ بود و بعضی از صادرکننده‌ها یا تولیدکننده‌های جزء پسته آمریکایی یک تعدیل در قیمت‌شان انجام دادند، ولی نه به آن مقداری که ایرانی‌ها قیمت پسته تنی ۸ تا ۹ هزار دلار را بیاورند برسانند به ۵ تا ۶ هزار دلار! در حال حاضر، اطلاعاتی به دست رسیده که شاید این عدد بر اساس کیفیت پسته به زیر ۵ دلار هم برسد.

ما بحث‌مان در پسته این است که دوستان صادرکننده باید روی کیفیت کار کنند، به جای اینکه قیمت را پایین بیاورند. با این وضع، هم به منافع خودشان دارند لطمه می‌زنند و هم به منافع کشاورز.

تجار چطور به منافع خودشان لطمه می‌زنند؟

بعضی از سال‌ها بار روی دوش کشاورزها و بعضی از سال‌ها روی دوش صادرکننده‌ها است، ولی بهتر آن است که ما خودمان به عنوان یک مجموعه تولیدکننده و صادرکننده ایرانی، تمام جوانب را در نظر بگیریم و حافظ منافع ملی‌مان باشیم. آنچه پیداست، بزرگترین بازار دنیا برای خشکبار و میوه خشک چین است. با توجه به سیاست‌هایی که وجود دارد و با شرایطی که چین با آمریکا پیدا کرده، بازار بستر خوبی برای تولیدات ایرانی دارد و از طرفی دولت چین به هیچ عنوان نمی‌خواهد ارتباطش را با ایران قطع کند. حفظ نکردن کیفیت کالا، نوسانات در قیمت‌گذاری و عرضه پسته به بازار چین و تأثیرپذیری قیمت پسته از نوسانات نرخ ارز بزرگ‌ترین لطمه

آقای یوسفی! امسال وضعیت فروش پسته ایران در چین چطور بوده است؟ در ماه‌های اسفند و فروردین تاجرهای ما درگیر بستن حساب‌های پایان سالشان بودند و صادراتی به اینجا نداشتند. ما در این زمان پسته ایرانی را به قیمت خوبی فروختیم. ولی متأسفانه از زمانی که بازار ایران شروع به کار کرد، تاجرهای ما قیمت دلاری پسته را پایین آوردند و به قیمت‌های پایین فروختند.

دلیل این موضوع را چه می‌دانید؟

من فکر می‌کنم یکسری رقابت‌های ناسالم به وجود آمد و دلیل دیگر به شرایط ویروس کورونا در بازار چین برمی‌گردد. می‌شود گفت که بازار اینجا یک توقف کلی کرده بود و این توقف باعث شد یکسری از کالاها قبل از عید چینی‌ها در انبارها بماند و حتی کسانی که جنس‌هایشان را فرآوری کرده بودند، نتوانستند در بازار بفروشند. سوپرمارکت‌ها جنس‌های فروخته نشده را عودت دادند و روی کیفیت‌ها خیلی حساس شده بودند -چه در مورد پسته آمریکایی و چه در مورد پسته ایرانی - فقط افرادی که با کیفیت خوب کار می‌کردند، توانستند به کار خود ادامه دهند و فروش داشته باشند. خوشبختانه، در خرداد ماه این بازار شروع به حرکت نمود. ما که مجبور شده بودیم تقریباً حدود هزار تن پسته را در انبارها نگاه داریم، بر طبق تقاضا خرخرید پسته را به بازار ارائه دادیم. مسلماً بعد از تعطیلات عید نوروز، به لحاظ قیمت‌های پایینی که بر مبنای اختلاف ارز پیشنهاد داده شد، ما دچار ضرر و زیان شدیم؛ به این علت که ما پسته را از قبل با ارز خارجی خریده بودیم و با آن نرخ تبادل ارز، قیمت برای ما بالاتر تمام شده بود. این موضوع برای اغلب خریداران چینی هم به وجود آمد.

به هر حال، این مسئله گذشت و ما پسته‌مان را فروختیم و لاجرم مجبور بودیم قیمت‌ها را تعدیل کنیم تا هزینه‌های سربار نداشته باشیم. تلاشی که ما در آن مدت کردیم، این بود که یک حرکتی روی

به‌تجار و تولیدکننده است. ولی مشکلاتی جلوی پای صادرکننده‌ها در برگرداندن و دریافت پولشان به وجود آمده است. شرایطی که اخیراً پیش آمده این است که بعضی از صادرکننده‌ها از کارت‌های متفرقه استفاده کردند یا حتی از کارت‌های بازرگانی خودشان استفاده کردند، ولی به تعهد ارزی عمل نکردند و الان هم من زیاد نمی‌دانم نتیجه جلساتی که در این رابطه گذاشته بودند به کجا رسیده است. این مشکلات را صادرکننده‌ها دارند و به وجود می‌آورند. از طرفی هم تولیدکننده محصولات مثل کود، سم و ادوات کشاورزی را باید خریداری کند که بعضاً اینها هم وارداتی هستند یا بخشی از آن وارداتی است و از نرخ ارز تأثیر می‌پذیرند.

در مجموع ما می‌توانیم یک دست باشیم و با یک استاندارد ثابت و قیمت‌گذاری روبه بالا، جای پسته ایرانی را به‌عنوان کالا و سرمایه‌گذاری قابل اعتماد در کشور چین باز کنیم.

در رابطه با صحبت‌های شما سه سوال دارم: ۱- چگونه می‌توان برای پسته ایرانی یک استاندارد مشخص اعمال کرد؟ ۲- وقتی تعداد تجار زیاد است، چطور می‌توان به همه گفت تا به قیمت بالا بفروشند؟ ۳- ممکن است تاجر مدعی شود که پول پسته را داده ام و آزادم که به هر قیمتی بفروشم، پاسخ شما چیست؟

جواب من به سوال اول این است که

وقتی دولت ما برای صادرکننده‌ها شرایط می‌گذارد که باید دلارشان را برگردانند، پس باید روی استاندارد کالا کنترل کامل داشته‌باشد. استانداردسازی کار خاصی نیست. من خودم الان یک تولیدکننده، صادرکننده و هم فروشنده کالا هستم؛ یعنی هر سه موقعیت را دارم. وقتی همه را در کنار هم می‌گذارم، می‌بینم به عنوان یک تولیدکننده می‌توانم استاندارد را تعریف کنم. استانداردهای بین‌المللی در رابطه با پسته که رقیب ما تعریف کرده و کالایش را می‌فروشد، چه هستند؟! ما هم آن استانداردها را دنبال کنیم و به همان تناسب قیمت‌مان را اعلام نماییم. بهترین فرصت است که با این اختلاف قیمتی که بین پسته ایرانی و آمریکایی پیش آمده، ما روی استانداردسازی پسته خودمان کار کنیم. استانداردسازی تعریف دارد. من استاندارد فیزیکی مد نظرم است. در واقع اگر ما بخواهیم استاندارد شیمیایی را روی پسته مطرح کنیم، بحث افلاتوکسین و صادرات به اروپا می‌شود که بحث دیگری است. ما به صورت کلی می‌گوییم پسته آجیلی صادراتی، ولی اگر وارد جزئیات شویم و مقدار گرم مغز پسته و درصد طبیعی خندان بودن آن را اعلام کنیم، فاکتور خیلی مهمی است که استانداردسازی ما را بالا می‌برد. دوم اینکه درصد نخود و دهن بست را مشخص کنیم. در واقع ما تعریف یک استاندارد بسیار ساده را خواهیم داشت که تمام دوستان این موضوع را می‌دانند.

پاسخ سوال دوم این است که مسلماً تمام صادرکننده‌های ما مجبورند دلار را به هر شکل به ایران برگردانند. اینجا یک مشکل است. بعضی از دوستان تعهد ارزی خودشان را عمل نمی‌کنند. ولی عملاً دلارشان را به تومان تبدیل و وجه کشاورز را می‌پردازند. ما کشاورزی نداریم که بتواند با دلار پول کارگر را بدهد. پس اگر این امر از کانال مشخص و واحد صورت گیرد، از آن طرف سیستم صادرات ما دقیقاً روی نظم جلو می‌رود.

دولت یک محبتی داشته و دارد و به صادرات خیلی کمک می‌کرده و موانع را از جلوی پای صادراتچی برمی‌داشته تا کارشان سریع‌تر انجام شود. در صورتی که اگر این کارها دقیق و منظم، به شکل فعلی که روی واردات دارند انجام می‌دهند، روی صادرات اعمال و کنترل شود، بعضاً روی کیفیت کالا

تأثیرگذار خواهد بود و روی قیمت تمام شده تأثیر خواهد گذاشت. صادرکننده باید منافع ببرد، تولیدکننده باید منافع ببرد و یک موازنه‌ای بین اینها پیش خواهد آمد. شرایط فعلی را نمی‌توان مبنای کار صادرات، تولید و واردات بگذاریم. یک شرایط ویژه تحت تأثیر نوسانات ارزی داریم. در واقع قیمت ارز وحشتناک بالا می‌رود و ناگهانی در مقطعی پایین می‌آید؛ در سال گذشته سابقه‌اش را داشتیم که قیمت دلار به ۱۸ هزار تومان رسید و دوباره پایین برگشت. اگر این کنترل‌ها درست و با برنامه انجام شود، صادرکننده‌های واقعی از کارت خودشان استفاده می‌کنند و متعاقباً کارتشان برای واردات استفاده می‌کنند و گتاز صادراتی خودشان را به واردکننده‌های واقعی می‌دهند. عملاً این چرخه روی یک نظام مشخص می‌افتد و صادرکنندگان محترم همه این مسائل را برای قیمت‌گذاری در نظر می‌گیرند.

جواب سوال آخرتان این است که هیچ یک از تاجرهای ما و هیچ تاجری در دنیا به ضرر کار نمی‌کند و به دنبال یک راه حلی نمی‌گردد که قیمتش را پایین بیاورد، اگر این‌طور باشد هیچ‌کسی نمی‌تواند دوام بیاورد. اگر دریا هم که باشد، آبش خشک می‌شود!

پس این منطق که من می‌خواهم ضرر دهم، از نظر من قابل قبول نیست. شاید در مقطعی برخی افراد تعهدات مالی داشته‌باشند، شاید یک معامله بهتری در پیش داشته‌باشند. بنابراین، ۱۰ درصد از تراکنش شامل این قیمت‌های خاص می‌شود، ولی بیشتر از این نخواهد بود و این ۱۰ درصد در بازار هم به چشم نخواهد آمد و برای بازار ملاکی نخواهد بود. مثلاً من در شرایطی احتیاج به پول دارم، به دوستم یا به مشتری ثابتم زنگ می‌زنم و می‌گویم این یک کانتینر را از من به این مقدار پایین‌تر بخر و صدایش را هم دریاور! پس این‌طور نیست که بگوییم پسته متعلق به خودمان هست و می‌خواهیم به هر قیمتی بفروشیم. هیچ‌کس به خودش ضربه نمی‌زند. تمام مجموعه‌ها دنبال منافع هستند و با منافع زنده‌اند، چون هزینه دارند.

ما در حال حاضر فقط برای حمل یک کانتینر باید چیزی حول و حوش ۲۰ تا ۳۰ میلیون تومان هزینه کنیم. وقتی هزینه‌ها را حساب می‌کنیم، با این تورمی که به وجود

آمده و با افزایش نرخ ارز، هزینه‌های کمی نیست. ما نباید خودمان را گول بزنیم که داریم از اختلاف ارز یک منفی می‌بریم، در صورتی که این منافع، یک منافع تو خالی است، مثل حساب است و با یک نوسان معکوس از بین می‌رود.

در شرایط فعلی دوستان می‌گویند امسال محصول زیاد است، محصول از گذشته داریم و ترس از این دارند که پسته‌شان فروش نرود. من از بازاری که سالیان سال در آن کار می‌کنم برای شما صحبت می‌کنم. باید توجه کنیم که این بازار جهتش را به سمت پسته ایرانی عوض می‌کند. ما باید از این فرصت استفاده کنیم و استاندارد، کیفیت و سرویس‌مان را بالا ببریم. با این اختلاف قیمتی که به وجود آمده، جایی باز کنیم و جنس‌مان را هم به قیمت خوب بفروشیم.

چرا جهت بازار دارد عوض می‌شود؟

عوض شدن جهت بازار به دلیل این است که ۱- دولت آمریکا و دولت چین با هم علناً جنگ اقتصادی دارند. دولت چین برای واردات پسته ایرانی و واردات مواد خام اولیه سوسید ویژه‌ای گذاشته که آمریکایی‌ها باید حداقل ۴ برابرش را پرداخت کنند.

۲- صنعت خشکبار اینجا احتیاج به مواد خام دارد، نه به مواد برشته شده. بازار چین بیشتر جهتش به سمت خرید مواد خام هست -چه پسته و چه خشکبار خام دیگر- و پسته ایران این فرصت را دارد. پسته ایران یک تعرفه خاص دارد و از طرفی کنترل‌های شدید دولت چین برای واردات و بستن مبادی ورودی غیرمتعارف باعث شده که تمامی واردکننده‌ها به یک سمت و سو بروند تا به صورت قانونی کارشان را انجام دهند.

ارزش مبادلات تجاری سالانه بین چین و آمریکا ۷۰۰ میلیارد دلار است، ولی بین ایران و چین شاید حدود ۱۴ میلیارد دلار باشد، شما فکر می‌کنید که واقعاً این جنگ تجاری قرار است به نفع ما تمام شود؟

ما اصلاً دنبال این نیستیم که بفهمیم جنگ تجاری به نفع ما تمام می‌شود یا به نفع ما تمام نمی‌شود. ما به چیزی که محقق شده و وجود دارد توجه می‌کنیم. ما به این موضوع نگاه می‌کنیم که تعرفه ورودی پسته ایرانی ۵ درصد است، ارزش افزوده برای همه نوع پسته خام ۹ درصد است. دوم به این نگاه می‌کنیم که سیاست‌های

کنترلی دولت چین نه تنها برای پسته، بلکه برای کلیه کالاهای وارداتی این بوده که جلوی مبادی غیرمعارف و غیرقانونی را بگیرند. کما اینکه تعدادی از تجار ما ضربه این موضوع را خوردند؛ به دوستان چینی اعتماد کردند، جنس فروختند و این دوستان بعداً مشکل قانونی در کشور خودشان پیدا کردند و این دوستان ایرانی ما دچار ضرر و زیان شدند و مطالباتشان را نتوانستند بگیرند، چون کسی وجود نداشته که از او بگیرند. الان می‌بینیم که روی واردات کنترل و سخت‌گیری هست. اداره مالیات چین تمام مبادی ورودی را کنترل می‌کند. پرداخت پول دیگر مثل قدیم نیست. شما اگر بخواهید پولی از چین به بیرون حواله کنید، باید از طریق سیستم بانکی این کار را انجام دهید و تراکنش حساب‌های شخصی هم مقدارش محدود شده و همه تحت کنترل است.

شما گفتید محصولی که مربوط به سال تجاری امسال بوده را در یک مقطعی توانستید با قیمت بالایی بفروشید. اوج قیمت در چین چقدر بوده؟ و در مورد چه نوع پسته‌ای بوده؟

این بحث خیلی وارد جزئیات شدن است، اما من به طور کلی می‌توانم به شما جواب بدهم. ما هر تن پسته ایرانی را تا پیک ۹ هزار دلار، بین ۸ هزار و ۲۰۰ تا ۹ هزار و ۲۰۰ دلار، قبل از عید چینی‌ها بسته به ریزی و درشتی و استاندارد که داشته، فروختیم. شرایط کورونا که در همه جای دنیا پیش آمد ما فکر می‌کردیم که اُفت حداقل هزار دلاری خواهیم داشت، ولی نه افتی که پسته ایرانی بخواهد بیاید روی مرز ۵ دلار معامله شود!

چطور صادرکننده می‌تواند پسته را تا این حد ارزان بدهد؟

این موضوع برای خود من هم سوال بزرگی است! شاید شما باور نکنید، از ۲۸ فروردین تا اوایل خرداد من خیلی عذاب کشیدم تا قبول کنم اینقدر بتوانم پسته‌ها

را ارزان بفروشم. قراردادهایی با چشم دیدم که خیلی تعجب برانگیز بودند. مشتری چینی لیست قیمت همه دوستان را می‌گذارد جلوی ما و قیمت‌هایی که پیشنهاد داده می‌شود را می‌بینیم. متأسفانه صادرکننده به امید اینکه قیمت دلار بالا می‌رود، راضی می‌شود این کار را انجام دهد و چند هزار تومانی به ازای هر کیلو پسته به دلیل صعود قیمت ارز منافع ببرد! ما متوجه نیستیم چه بلایی دارد سرمان می‌آید.

شنیدم کیفیت پسته عرضه شده با این قیمت خیلی هم بد نبوده است.

کیفیت‌ها نسبت به کیفیتی که خودم اینجا فروختم و حتی بعضی از دوستان برایم فرستاده‌اند، بالا نبوده‌است. کیفیت خوب را واقعاً نمی‌توانند پایین‌تر بفروشند.

مگر کیفیت پسته صادراتی به چین بر اساس تقاضای مشتری چینی نیست؟

از نظر من در هر صنف خریدار از فروشنده یا تأمین‌کننده کالا، کیفیت و استاندارد تقاضا می‌کند و بعضاً برای تأمین‌کننده نوع کیفیت و استاندارد را مشخص می‌کند. آن یک بحث جدایی است، ولی بحث قیمت‌گذاری و پایین آوردن قیمت یک بحث دیگر است. عرضه و تقاضا حاکم است. اگر مبنای بر اساس کیفیت پسته خوب بگذاریم و قیمت‌مان را روی کیفیت خوب و استاندارد ثابت نگه داریم، بهتر می‌توانیم پسته را بفروشیم.

به علت تعدد صادرکنندگان پسته ایرانی و پیشنهادات قیمتی متفاوت به خریداران چینی به طور مثال با ارسال یک پیام، با یک تماس تلفنی، با ده درصد بیعانه، بعضاً بدون بیعانه و ارائه قیمت که بر مبنای استاندارد مشخص نیست - صادرکنندگان در پایین آوردن قیمت رقابت می‌کنند. در حال حاضر، حرفی که تجار چینی عنوان می‌کنند این است که قیمت پسته ایران رو به پایین است، ما صبر می‌کنیم بیاید پایین و به کف برسد. آقایون چینی تحمل می‌کنند و

خرده‌خرد بارشان را جمع می‌کنند، مقداری خرید انجام می‌دهند، دوباره صبر می‌کنند، قیمت پایین‌تر می‌آید، دوباره می‌خرند. ما اگر یک ماه، پانزده روز از ایران بارگیری نداشته باشیم، به شما قول می‌دهم حداقل پسته ایرانی تنی دویست دلار قیمتش بالا برود.

من نه می‌توانم قانون تعیین کنم، نه می‌توانم به آقایون حرفی بزنم و اگر این صحبت‌ها را می‌کنم دارم صرفاً گزارشی را به صادرکنندگان و تولیدکنندگان از بازاری که خودم در آن بازار هستم و سالیان سال با آن کار می‌کنم و بر خلاف یکسری از دوستان هیچ‌گونه ارق مالکیتی به این بازار ندارم، می‌دهم. چون هیچ‌کس این بازار را به تنهایی نمی‌تواند تأمین کند و من فقط شرایط را توضیح می‌دهم.

خیلی ساده بگویم، در شرایط فعلی ما خیلی جا داریم که استانداردمان را بالا ببریم، کیفیت‌مان را خوب کنیم و به کیفیت پسته آمریکایی نزدیک کنیم و هم قیمت پسته آمریکایی، پسته ایرانی را بفروشیم. ما هم می‌توانیم پسته ایرانی را در قیمت‌های بالاتر بفروشیم. پسته ایرانی مزه‌اش بهتر است، پسته ایرانی راحت‌تر برشته می‌شود و مواد معدنی‌ش بیشتر است. اگر روی کیفیت کار کنیم، رنگ و زیبایی‌اش هم بهتر می‌شود.

تا زمانی که قیمت دلاری پسته پایین نیامده بود، خیلی بحث تعهد ارزی داغ بود و انگشت اتهام به سمت دولت و تعهد ارزی بود.

تعهد ارزی سر جای خودش باقی است. اگر شما فکر کنید تعهد ارزی سر جای خودش نباشد، اصلاً منطقی‌ش جور در نمی‌آید. دولت از صادرکننده مالیات نمی‌گیرد، ولی در قبالتش می‌گوید دلار را برگردان. ما هم باید دلار را برگردانیم! در واقع، دولت مبادی ورودی کالا را با برگشت این دلار می‌تواند کنترل کند. من این موضوع را حق می‌دهم. ما باید توانایی این را داشته باشیم که ارزمان را به واردکننده‌ها بدهیم، یا یک شرکت واردکننده باشیم که کالا بیاوریم، یا باید در یکسری از این سایت‌ها یا مراکز، دلارمان را عرضه کنیم و بفروشیم.

پس لاجرم باید این را در نظر بگیریم که ما باید قیمت پسته‌مان را بر مبنای ارزی که برمی‌گردانیم و قیمتی که گذاشته شده تنظیم کنیم.





باز کنند با ارز ما معامله نمی‌کنند؟ اگر تخفیف می‌خواهند از ما با تومان بخرند و خودشان برونند چنج کنند. ریسک چنج کردن و همه این مسائل را ما نداشته باشیم، جنسما را هم ارزان ندهیم.

برای محصول جدید وضعیت بازار را چگونه می‌بینید؟

ما باید روی کیفیت کار کنیم و قیمت‌مان را پایین نیاوریم. درست است که به‌خاطر ویروس کورونا اقتصاد لطمه خورده و ضعیف شده و وضع اقتصادی مثل سال‌های گذشته نیست، ولی کشوری که در شرایط فعلی به سرعت دارد خودش را ریکاوری می‌کند، کشور چین است.

من افق تاریک آنچنانی نمی‌بینم. احساس من بر این است که اگر ما در شرایط فعلی هم صدا و یک‌دست باشیم، می‌توانیم یک بستر خیلی خوب برای پسته ایرانی داشته‌باشیم و در فصل جدید که مقدار محصول خوبی هم داریم حداقل نصف پسته‌مان را به راحتی صادر کنیم.

در پایان اگر صحبت دیگری دارید بفرمایید.

به عنوان یک واحد تولیدی که به مشتریان و تجار سرویس می‌دهم و به عنوان یک صادرکننده کوچک، من این انعطاف را بین خودمان می‌بینم و اطمینان دارم که می‌توان یک قانون متشکل و مصوب در مقابل خریدارها بگذاریم.

اگر پسته آمریکایی را ۶ هزار و ۵۰۰ دلار می‌فروشند، ما ایرانی‌ها ۶ هزار و ۳۰۰ دلار می‌فروشیم. وقتی دیدیم انبارهایمان رو به خالی شدن است، قیمت را ۶ هزار و ۵۰۰ دلار می‌زنیم. اجازه بدهیم آمریکایی‌ها پشت چراغ قرمز ما بمانند، نه اینکه بگوییم باید ۵ هزار و ۵۰۰ دلار بفروشیم و آمریکایی‌ها همان ۶ هزار و ۵۰۰ دلار بفروشند.

من نه در ایران و نه در خارج از ایران با این بخش اقتصادی آشنایی ندارم و نمی‌دانم بورس پسته ایران به چه جهتی می‌رود. اما به نظر من، در حال حاضر اگر پسته وارد بورس ایران که رو به بالاست و خیلی از آقایون هم در آن سرمایه‌گذاری کرده‌اند بشود، واقعاً فاتحه پسته را باید خواند.

مگر در بورس چه اتفاقی دارد می‌افتد که فاتحه پسته را باید خواند؟

از نظر من بالا رفتن بورس به این شکل در ایران توجیه اقتصادی ندارد. اگر به بورس جهانی نگاه کنیم، چنین چیزی که در شرایط فعلی در بورس ایران پیش آمده را نمی‌بینیم. با اقتصاد ضعیف مملکت، بورس هم جواب‌گو نیست. این مثل یک حباب است.

بحث بورس در پسته اگر جهتش درست باشد برای استانداردسازی خوب است. ولی اگر پسته ایران وارد بورس شود که وسیله‌ای شود برای افرادی که سرمایه‌های ساکن دارند و می‌خواهند از سرمایه‌هایشان استفاده کنند و در تجارت این کار نیستند، امروز بخرند و فردا یک قیمتی بگذارند و دوباره آن را بفروشند، این کار پسته ایران را نابود خواهد کرد و اجازه صادرات به پسته ایران نخواهد داد.

به اضافه اینکه پسته یک کالایی است که تاریخ مصرف دارد. پسته امروز نسبت به دیروز آفت وزن دارد، جابه‌جایی آفت وزن دارد، گذشت زمان بر روی مولکول‌های چربی پسته تأثیر می‌گذارد، نگهداری پسته کار ساده‌ای نیست.

این یک بحثی است که اگر به منظور استانداردسازی باشد، تعرفه مشخص داشته‌باشد، زمان نگه داشتن پسته در انبار ثابت و مشخص باشد، از بحث بروکرسی خارج شود، با کاغذ معامله نشود و برای پسته در انبار زمان بگذارند، این بورس کار همه را راحت می‌کند. کشاورز تکلیفش روشن است، صادرکننده تکلیفش روشن است، خریدار تکلیفش روشن است.

تجار ایرانی می‌گویند مشتری اروپایی یا چینی می‌گوید قیمت دلار در ایران دارد بالا می‌رود. بنابراین، باید به ما تخفیف بدهید.

این حرف اصلاً توجیه ندارد. پس چرا ارز ایران را در این صنعت رایج نمی‌کنند؟! چرا تجار چینی که می‌توانند در ایران حساب

تیروار عواملی که روی قیمت ریالی پسته ایران اثر می‌گذارد را می‌گویید؟
۱- عرضه و تقاضا ۲- تعهدات ارزی که برای صادرکننده می‌گذارند ۳- شرایط برگشت پول ۴- وضعیت حمل و نقل پسته از ایران به مقاصد مختلف ۵- قیمت‌گذاری دلاری پسته در بازار هدف

نوسانات نرخ ارز روی تصمیم باغدارها برای فروش پسته چه اثری دارد؟

یک زمانی نرخ ارز باعث شده که قیمت پسته یک‌دفعه جهشی شود. از آن طرف هم می‌دانیم که خیلی هزینه‌ها برای باغدارها مرتبط با نرخ ارز است، ولی بحث اینجا است که قیمت ارز نمی‌تواند در طولانی مدت روی این عدد بماند و حتماً قیمت ارز ریزش خواهد کرد.

حرف کشاورزها این است که قیمت پسته در فروشگاه‌های خارج از کشور خیلی بالا است، چرا تجار دارند پسته را از ما به این قیمت می‌خرند.

هزینه‌هایی که پسته برسد به قفسه‌های سوپرمارکت‌ها، حداقل حول و حوش ۸۰ تا ۱۰۰ درصد قیمتی است که عرضه می‌شود. ریسک‌های سرمایه‌گذاری و شرایط برگشت کالا را هم در نظر بگیرید، پسته شور شده دیگر به درد کسی نمی‌خورد و به هر شکل باید فروخته شود، با پسته خام همه کار می‌شود کرد و در سردخانه نگه داشت تا قیمت بالا برود و در هر شرایطی امکان فروشش خیلی زیاد است. هزینه‌های ترخیص، برشته کردن، بسته بندی، پخش، کارگری به علاوه هزینه تبلیغات را هم در نظر بگیرید که برای سوپرمارکت‌ها خیلی هزینه دارد.

آن قیمت را نمی‌شود ملاک قرار داد، ولی می‌شود قیمت فروش پسته خام رقبای دیگر را ملاک قرار داد.

الان خبرهایی وجود دارد مبنی بر این که شرکت گلرنگ در ایران می‌خواهد به بحث خرید و تجارت پسته ورود کند و از آن طرف واردات انجام دهد شما این خبر را شنیده‌اید؟

نه من خبر ندارم، ولی این را می‌دانم که هر کسی بتواند با این شکل که می‌فرمایید وارد این صنعت شود و پسته را بگیرد و استانداردسازی کند و قیمتش را به ثبات برساند، من خوشحال می‌شوم.

پس الان نظر‌تان در مورد بورس پسته ایران باید مثبت باشد.

تشکیل کنسرسیوم و وفاق در پسته



معدوم می‌شود. بنابراین، قیمتی که صادرکننده در خارج می‌فروخته هیچ وقت قیمتی نبوده که در طول سال به طور عمومی نسبت به باغدار اجحافی شده‌باشد، اما این ذهنیت برای باغدار به وجود آمده؛ چون فقط قیمت سوپرمارکت و قیمت خودش را دیده و آنچه در این بین وجود داشته از چشم افتاده‌است.

پس بحث درست کردن تشکل برای صادرات پسته چیست؟

این مطلبی که شما می‌گویید درست است، اما نه به دلیل اینکه باغدار فکر می‌کند در حقش اجحاف می‌شود، بلکه به این دلیل که امروز صادرکننده ما به ۲ علت نمی‌تواند با دنیا رقابت کند؛ یکی اینکه، محصول یک جا تجمع یافته‌ای ندارد، درحالی‌که آمریکایی‌ها ۶۰ درصد محصولشان متعلق به یک شرکت است و ۴۰ درصدش را هم پنج شرکت در اختیار دارد. ما اینجا محصولمان دست ۲۰۰ هزار نفر تولیدکننده، فرآوری‌کننده و بازرگان و تاجر است. دوم اینکه، ما متوسط مالکیت‌مان کمتر از ۲ هکتار است، آنها متوسط مالکیت باغاتشان بالای ۱۰۰ هکتار است، ما تولیدمان در مقایسه به آنها یک هشتم در هکتار و نسبت به آب است.

وقتی همه اینها را که نگاه کنیم، نیاز است که ما یک مجموعه‌ای به اسم کنسرسیوم یا شرکت تعاونی یا هر چیزی که اسمش را بگذارید، داشته‌باشیم تا بیاید و در زمان عرضه که معمولاً اول فصل است مقدار زیادی از این محصول را جمع و دپو کند و در انبارهایی که خودش تعبیه می‌کند با رعایت کامل موازین بهداشتی، نگهداری نماید. سپس، در طول مدت سال - چون عمدتاً عرضه یک ماه و تقاضا ۱۲ ماه است- عرضه نماید. در یک ماه اول، خصوصاً خرده‌مالک‌ها اگر همه پسته‌شان را بفروشند، حتماً ۵۰ درصد از آن را می‌خواهند بفروشند و این هجومی که به بازار می‌آید و بی‌پولی و عدم امکان صادرات برای این حجم پسته، باعث می‌شود که بازار بشکند. بنابراین، اگر ما بتوانیم در این زمان همان کاری را که شرکت تعاونی در سال‌های اول می‌کرد، انجام دهیم، کار بسیار درستی است. اگر همان روال ادامه یافته‌بود، هم به نفع صنعت پسته بود، هم به نفع تعاونی بود، هم به نفع باغدار بود، هم به نفع خریدار بود، منتهی از یک جایی مسیر غلط شد و تعاونی وارد کار صادرات شد و انحصار پیش آورد و شد چیزی که الان هست!

الان آنچه نیاز اساسی پسته است این است که چنین بنگاه یا کنسرسیومی بتواند اول فصل پسته‌های خرد را بگیرد، انبار کند و با صادرکننده قرارداد ببندد. صادرکننده بر این اساس می‌رود در خارج و پسته را می‌فروشد و دستش باز است تا ۱۰ محموله را در ۱۰ ماه بفروشد. الان ما نمی‌توانیم این کار بکنیم، چون نمی‌دانیم ماه آینده

وقتی که قیمت پسته کاهشی می‌شود سه راه حل تا الان مطرح شده، یکی بحث تشکیل کنسرسیوم‌های صادراتی است، یکی اینکه تولیدکننده‌ها بروند شرکت تعاونی راه بیاندازند و دیگری اینکه پسته وارد بورس شود. به نظر می‌رسد منشأ همه اینها این موضوع است که کشاورز حس می‌کند در حقش اجحاف شده، آیا این طور است؟

متأسفانه این موضوع هم مثل خیلی از مسائل دیگر در کشور ما یک سوء تفاهم و سوء برداشت است. من اگر از سال ۱۳۶۰ که با مرحوم پدرم کار می‌کردم حساب کنم، الان نزدیک به ۴۰ سال است که کار پسته می‌کنم. به جرأت به شما می‌گویم طی ۴۰ سال گذشته، مگر در مقاطعی کوتاه که یک جهش در یک شرایط خاص در جریانات اقتصادی کشور اتفاق افتاده- مثلاً ارز ۳۰۰ تومانی، ظرف یک ماه شده ۷۰۰ تومان یا ارز هزار و ۲۰۰ تومانی در سال ۹۱ ظرف ۲ ماه شده ۳ هزار تومان - درآمد صادرکننده بیش از آن چیزی بوده که به باغدار داده‌است. بنده به عنوان یک تولیدکننده، صادرکننده و یک آدم منصف عرض می‌کنم که در بقیه موارد همیشه این‌طور بوده که قیمت پسته در اینجا و در خارج از کشور کاملاً توازن داشته و برای صادرکننده بیش از همان ۳، ۲ درصد منافعی که در صنعت پسته عرف است باقی نمانده‌است. هیچ زمانی نبوده که در یک دوره طولانی مدت یک صادرکننده ۱۰ یا ۱۵ درصد روی پسته منافع داشته‌باشد، درحالی‌که در محصولات دیگر این سودها وجود دارد.

همین امسال در اواخر آبان من به منطقه ارزونیه رفتم و از باغات پرتقال بازدید داشتم. باور کنید در خود باغ قیمت هر کیلو پرتقال ۸۰ تومان بود و اصلاً باور نکردنی بود! همین پرتقال در میدان تهران در همان روز کیلویی حدود ۱۲ هزار تومان فروش می‌رفت. حساب کنید ۸۰ تومان تا ۱۲ هزار تومان چند برابر می‌شود؟! ۱۵۰ برابر!

ولی هیچ زمانی نبوده که قیمت پسته از باغدار تا مصرف‌کننده بیش از ۲ برابر باشد. تقریباً قیمتی که ما به عنوان صادرکننده در بازارهای جهانی می‌فروشیم نصف قیمتی است که در سوپرمارکت فروش می‌رود؛ چون این پسته باید فرآوری شود، بسته‌بندی شود، حمل و نقل شود و درآمد سوپرمارکت‌ها هم در نظر گرفته شود. مثلاً وقتی ما پسته را ۹ دلار می‌فروشیم و در سوپرمارکت قیمت آن ۱۸ دلار است، این ۹ دلار کاملاً منطبق دارد. منطقتش این است که شما وقتی از اینجا پسته را می‌فرستی، آنجا مشتری ۵۰ کیلو از شما می‌خرد و از داخل آن ۵ کیلو به عنوان آشغال، جنس بد و نادرست جدا می‌کند، بعد می‌برد سورت می‌کند، بعد برشته می‌کند، بعد بسته‌بندی کوچک می‌کند و سپس با خرج‌ها و قیمت‌ها و پول کارگری آنجا، توزیع می‌کند. شاید این پسته یک ماه، دو ماه در سوپرمارکت بماند و برخی از اینها تاریخش می‌گذرد، برمی‌گردد و

می‌توانیم پسته بخریم یا نمی‌توانیم. یا این مجموعه می‌تواند یک نقدینگی از منابع بانکی و یا سرمایه‌های مردم جذب و سپس به کشاورز تریق کند تا مدتی که صادرکننده پولش برمی‌گردد، کشاورز بتواند از پس هزینه‌های زندگی و کارش برآید.

آیا این کنسرسیوم افزایش قیمت پسته به دلیل افزایش دلار را هم در نظر می‌گیرد؟

خیلی می‌تواند کمک کند. کشاورز می‌تواند قرارداد پسته را با خریدار به صورت ارزی توافق کند. اگر قیمت دلار نوسان کند، هم صادرکننده و باغدار را «هج» می‌کند، یک جایی ممکن است صادرکننده روی نوسان دلار ضرر کند و یک جایی هم باغدار.

یادم هست در همایش مشهد که انجمن پسته برگزار کرد، من هم سخنران بودم. آن روز قیمت دلار ۱۴ هزار و ۲۰۰ تومان بود و

من توضیح دادم که دلار در چند ماه آینده چندان افزایش قیمتی نخواهد داشت. یکی از بزرگوارانی که در پنل نشسته بود یک

کاغذی به عنوان یادداشت برای من نوشت که آقای جلال پورا! از تا آخر خرداد به ۱۷ هزار تومان می‌رسد. من هم این کاغذ

را گذاشتم در جیبم و از آن جلسه بیرون آمدم. آخر خرداد قیمت ارز شد ۱۲ هزار تومان و تا آخر شهریور به ۱۱ هزار تومان

رسید. آن صادرکننده‌ای که فکر می‌کرد قیمت دلار ۱۷ هزار تومان خواهد بود، روی ۱۴ هزار تومان داشت پسته می‌خرید.

یکی از عیوبی که بر کار شرکت تعاونی پسته رفسنجان می‌گیرند و من در گفت‌وگو با بعضی از بزرگواران شنیدم

این است که شرکت تعاونی دلش برای پسته نسوخته بود و ساختار انبارداری پسته در شرکت خیلی مسئله دار بود و

همچنین به هر تاجری که دلش می‌خواست پسته می‌داد و به بعضی‌ها اصلاً پسته نمی‌فروخت. آیا کنسرسیومی که

شما می‌فرمایید نمی‌تواند به این آفات دچار شود؟

به نظر من بهترین کاری که می‌شود کرد این است که یک کنسرسیوم از تولیدکننده‌ها تشکیل شود و عملاً تولیدکننده‌ها پسته

را در یک مجموعه به صورت امانی برای خودشان بگذارند، ولی اجازه فروش به کنسرسیوم بدهند. کنسرسیوم هم از پسته‌های

مالکان نگهداری می‌کند و هزینه انبارداری و کار را از آنها می‌گیرد. سپس، با توجه به اینکه کنسرسیوم می‌تواند پسته

را زیر کلید بانک‌ها بگذارد و با آنها قرارداد ببندد، درصدی از بی‌پولی کشاورز را حل کند تا خرج اولیه‌اش بگذرد. پسته در

مجموعه دپو می‌شود و از هجوم اول فصل جلوگیری می‌شود و توازن ارزی، ریالی و وزنی را در بازار ایجاد می‌کند. سپس، این

کنسرسیوم به موقع پسته را در بازار به صادرکننده می‌فروشد. اما، یکی از آفات اصلی این کنسرسیوم می‌تواند این باشد که

خودش به صادرات ورود کند.

این کنسرسیوم چه تفاوتی با شرکت تعاونی پسته رفسنجان دارد؟

آنچه من می‌گویم شرکت تعاونی دهه ۶۰ است، نه شرکت تعاونی دهه ۷۰! شرکت تعاونی از اواخر دهه ۶۰ فیلش یاد

هندوستان کرد که خودش برود صادرکننده شود. از آنجا راه را اشتباه رفت.

اگر صادرکننده‌ای همان موقع پول بدهد، مسلم است و شکی در بازار رقابتی نیست که بهتر می‌تواند نسبت به کسی که دو ماه

می‌خرد، نیازش را تأمین کند. اینها واقعیت‌های بازار است و کسی انکارشان نمی‌کند. اما اگر خود تعاونی یا کنسرسیوم بیاید

رقابت کند و بخواهد صادر کند و بگوید جنس مال خودم است و خودم هم صادر می‌کنم و آنجا دستم بازتر است و از این

صادرکننده‌ها ارزان‌تر می‌دهم یا به مشتری آنها می‌فروشم، این می‌شود آنچه بعدها در شرکت تعاونی پیش آمد. اشکال شرکت

تعاونی در این بود که خودش رفت در انحصار و می‌خواست خودش کل کار را بکند.

یعنی با وجود کنسرسیوم این‌طرف کشاورز می‌تواند با خیال راحت پسته‌اش را عرضه کند و از آن‌طرف یک جریان

تسهیل شده صادراتی با احجام مختلف برای تأمین بازار و پاسخ به تقاضا وجود خواهد داشت.

لطفاً اگر صحبتی باقی مانده بفرمایید توضیح دهید.

من فقط یک کلام می‌خواهم بگویم و آن اینکه در صنعت پسته به اندازه کافی مشکل وجود دارد. خصوصاً در یکی، دو سال

پیش رو واقعاً مشکل داریم. تنها چیزی که ممکن است در این صنعت به ما یک آرامش بدهد تا بتوانیم جریان را مدیریت

کنیم، اعتماد به بزرگان این صنعت و پرهیز از شایعه، سوء ظن و سوء تفاهم و خدایی ناکرده هم‌اندازی و زیر پا خالی کردن و

تخریب دیگران است.

اگر یک توافق، تعامل، دوستی و دلسوزی در مجموعه باشد ما حتماً می‌توانیم از این گردنه عبور کنیم. ولی اگر هر کسی به

نفع خودش، برای خودش، از ظن خودش و از فکر خودش بعضی از دیدگاه‌های نادرست را در بازار القاء کند، گرفتاری‌هایمان روز

به روز بیشتر می‌شود. امروز صنعت پسته بیش از هر چیز نیاز به یک وفاق و اعتماد به یک مجموعه دلسوز دارد که بتواند این

مسیر را هموار کند و بقیه پشت او حرکت کنند. وگرنه، تفرقه، تک تک رفتن، حرف و حدیث درست کردن، حاشیه درست

کردن، زیر پای هم را خالی کردن، تهدید و تنبیه کردن مزید بر علت می‌شود و ما گرفتار یک فضایی می‌شویم که متأسفانه

آینده خوبی برایمان ندارد.



دارای گرید A از دفتر توسعه سامانه های
نوین آبیاری سازمان جهاد کشاورزی
مجهز به آزمایشگاه کنترل کیفیت
مورد تأیید مرکز ملی تأیید صلاحیت ایران



شرکت گسترش آبیاران لوله رفسنجان

تولید کننده انواع لوله های پلی اتیلن
جهت مصارف آبیاری ، آبرسانی و گازرسانی

کیلومتر ۲۰ جاده رفسنجان - کرمان، منطقه ویژه اقتصادی رفسنجان
تلفن : ۰۳۴ - ۳۴۱۹۴۳۴۳
فکس : ۰۳۴ - ۳۴۱۹۴۳۵۳
www.Gostaresh-Abyaran.ir

حفظ جوانه‌های سال آینده



افزایش میوه‌نشینی در بهار و افزایش عملکرد



محلول پاشی پس از برداشت و در زمان تورم جوانه‌ها

بنیز تجهیز

دفتر مرکزی: تهران، بلوار ارتش، ساختمان کیمیا، شماره ۷۷، واحد های ۱۲، ۱۳، ۱۴، ۱۵
کدپستی: ۱۹۵۵۷۵۳۶۸۴ | تلفن: ۰۲۱-۲۲۴۶۸۰۸۳-۵ | فکس: ۰۲۱-۲۲۴۶۸۰۸۶

WWW.BENIZTAJHIZ.COM

AMIN FARMS



طرح شراکتی امین پدیدار

از سال ۱۳۸۰ تا کنون

راه حل مدیریت نوسانات قیمت پسته

باهدف

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 ۳۵۰ باغداری بپیوندید 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

صرافی خندان

KLANDAN

Exchange



شرکت تضامنی محسن خندان
باجوز رسمی از بانک مرکزی ایران

Naghmeh Building, beside of Sarmayeh Bank, Allay 17, Maali Abad, Shiraz, Iran

شیراز - معالی آباد - نبش کوچه ۱۷ - جنب بانک سرمایه - ساختمان نغمه

(+98) 2191070356 - (+98) 7136230315