



نقل انجمن و توقعات بزرگ

پاسخ به پیشنهادات و انتقادات تاجر هندی

راجیو پاب رجا (Rajeev Pabreja) تاجر هندی پسته در آبان ماه امسال در دفتر انجمن پسته ایران حضور یافت تا پاسخ پیشنهاداتش در مورد انجمن و پسته ایران را بشنود. لازم به یادآوری است، پاب رجا در اواخر اردیبهشت ماه ۱۳۹۷ در حاشیه اجلاس جهانی خشکبار (INC)، در شهر سویل اسپانیا حضور داشت. وی در آن زمان در گفتگویی با نمایندگان انجمن پسته ایران، پذیرش مسئولیت داوری پسته ایران از سوی انجمن را پیشنهاد داده بود و نظراتی هم در مورد کارکرد انجمن ارائه نمود. شرح مفصل این گفتگو در ماهنامه مرداد ۹۷ تحت عنوان «انجمن داوری کند» منعکس شد.

اما پیشنهادات و نظرات پاب رجا از سوی دست‌اندرکاران انجمن پسته ایران بدون پاسخ نماند. از این‌رو، نوید ارجمند عضو هیأت امنای انجمن از سوی هیأت مدیره موظف شد تا با گفتگو در این زمینه، نقاط مبهم را شفاف سازی نماید. در ادامه شرح آنچه با همراهی حجت حسنی جانشین دبیر کل انجمن، سحر نخعی دبیر کمیته بازرگانی انجمن و زهرا مرتضوی به عنوان بازرس انجمن مورد بحث قرار گرفت، آورده شده است.

استانداردسازی

شما در اظهارات خود گفته بودید که نبود استانداردهای تجاری در پسته ایران احساس می‌شود. مشکل اصلی ما در برخورد با مسائلی از قبیل استاندارد و پایبندی به اصول تجارت، نداشتن ضمانت اجرایی است. ما هیچ‌گونه مجوز قانونی در انجمن نداریم که طبق آن افراد را ملزم به رعایت آن استانداردها کنیم. استاندارد پسته ایران و نحوه اجرای آن توسط سازمان استاندارد کشور هم آن‌طور که لازم است، برای بازارهای صادراتی ایران کارایی ندارد. پس ما نمی‌توانیم صرفاً به نتیجه کار آنها اتکا کنیم. ما شرکت‌هایی داریم که استاندارد خودشان را به مشتریان ارائه می‌دهند.

البته اغلب این شرکت‌ها اصول بین‌المللی تجارت را درک می‌کنند و به استانداردهای تعیین شده وفادار هستند. حالا ممکن است این سوال پیش آید که چرا انجمن پسته ایران استاندارد تعیین نمی‌کند؟ صادقانه بگویم، چون ضمانت اجرایی نخواهد داشت. ممکن است بعضی‌ها از این اصول به عنوان راهنما استفاده کنند، اما چنانچه رفتار تجاری آنها در عمل چیز دیگری باشد، انجمن در جایگاه مقابله با آن نخواهد بود. اگر ما به عنوان انجمن، استاندارد برای صادرات پسته تعریف کنیم، فقط در قالب توصیه‌هایی خواهد بود نه بیشتر؛ چون ما مکانیسمی نداریم که بر اساس آن افراد مجبور به رعایت این استاندارد باشند. با این حال اگر شما پیشنهاد خاصی در این خصوص دارید، خوشحال می‌شویم بشنویم.

نوید ارجمند - من امروز از طرف هیأت مدیره انجمن اینجا هستم تا به درخواست‌ها و پیشنهاداتی که شما در اسپانیا برای نمایندگان انجمن در اجلاس شورای جهانی خشکبار مطرح کردید، پاسخ دهم.

قراردادهای بلند مدت

در خصوص قراردادهای بلندمدت شما مطالبی را مطرح کردید. مشخص است که آمریکایی‌ها را مثال زدید. آمریکایی‌ها یک سیستم تعریف شده از عقد قراردادهای تجاری دارند. داشتن این سیستم مرهون این است که آمریکایی‌ها از لحاظ دسترسی به منابع داخلی و داشتن ساختار درست و لازم برای عقد قراردادهای دراز مدت تأمین هستند. تعداد کمی باغدار پسته در آمریکا است که همگی عمده مالک هستند و تقریباً همه آنها صادرکننده نیز هستند. به منابع مالی عظیم شخصی و بانکی نیز دسترسی دارند.

بنابراین، آمریکایی‌ها تمام پیش نیازهای مورد نیاز برای عقد قراردادهای بلند مدت با مشتری‌های تجاری خود را دارند. ما اما در ایران بانک به معنای واقعی کلمه نداریم. صادرکنندگان بزرگ ما راهی پیدا می‌کنند تا از لحاظ مالی تأمین باشند، چون بانک نداریم. ما فقط مجبوریم به فروش مقطعی اتکا کنیم. این مشکل بزرگی است. اگر از لحاظ حجم فروش پسته با آمریکایی‌ها مقایسه کنید، صادرکنندگان بزرگ ما در مقایسه با آنها کوچک حساب می‌شوند. پس معضل اصلی که در این مورد داریم، نداشتن دسترسی به سیستم‌های تأمین مالی است.

داوری

در پاسخ به سوال چرا انجمن داوری نمی‌کند؟ باید گفت یکی از محدودیت‌هایی که داریم بحث اعضای‌مان است. احتمالاً می‌دانید که حدود ۲۰۰ هزار فعال در صنعت پسته ایران وجود دارد. از این تعداد حدود ۳۵۰ نفر عضو ما هستند. تلاش انجمن بر آن است که همواره تعداد اعضای خود را گسترش داده و از ریزش اعضا جلوگیری کند. همه این عوامل باعث می‌شود ما به شدت وابسته و متکی به اعضای‌مان باشیم، چون درآمد اصلی انجمن متکی به حق عضویت است. بنابراین، با توجه به این ساختار، شاید به صلاح نباشد که انجمن درگیر موضوع داوری شود.

پس محدودیت‌های عملی که ما داریم بر می‌گردد به این سوال که با توجه به ساختار انجمن، ما چه کارهایی می‌توانیم و چه کارهایی نمی‌توانیم انجام دهیم؟ ما به داوری علاقه داریم، اما به دلیل ذات و ساختار انجمن نمی‌توانیم امکان این سرویس را فراهم کنیم، اما می‌توانیم اتاق بازرگانی ایران را که خدمات داوری ارائه می‌دهد به شما معرفی کنیم. اتاق بازرگانی ساختارش به گونه‌ای است که می‌تواند داوری کند. می‌تواند قانوناً گواهی برای صادرکنندگان صادر کند و بنابراین برای داوری ضمانت اجرایی دارد. اما به هر حال ما از تمامی پیشنهادات شما در این زمینه استقبال می‌کنیم. قطعاً با توجه به تجربیات بین‌المللی خودتان ممکن است صاحب‌نظر باشید.

فعالیت‌های بازاریابی

شما در صحبت‌ها به موضوع مهم نداشتن



فعالیت‌های بازاریابی انجمن خصوصاً در کشور هند اشاره کردید. پرسیدید چرا انجمن هیچ‌گونه فرصت آموزشی برای تجار هندی فراهم نمی‌کند؟ با توجه به اینکه هند یکی از بزرگ‌ترین و مهم‌ترین بازارهای پسته ما است و در آنجا با آمریکا هم رقابت می‌کنیم، در جواب به سوال شما باید گفت امسال به دلیل خسارت شدید خیلی محصولی برای ارائه نداریم. انجمن قبلاً سعی کرده که در هند حضور فعالی داشته باشد. مثلاً، چند سال پیش انجمن سفری به هند ترتیب داد که تعدادی از اعضا هم حضور داشتند. این گروه شامل باغداران و صادرکنندگان تازه کار بود که می‌خواستند با ساختار و ماهیت بازار هند آشنا شوند. اما پیشنهادی که شما دادید خیلی مهم است. ما حتماً به هیأت مدیره انجمن پیشنهاد شما را انتقال می‌دهیم و تأکید می‌کنیم که بازار هند بازاری است که ما در آن ارتباطات خوبی برقرار کردیم، پس لازم است که اعضای بلند پایه این انجمن و صادرکنندگان بزرگ در قالب هیأتی با اهداف مشترک به هند بروند و پسته ایران را معرفی کنند. همان‌طور که می‌دانید ما حدود ۵۰۰ تا ۱۰۰۰ نفر صادرکننده پسته در ایران داریم و از این حیث قدرت چانه‌زنی تجاری پسته‌مان را بهتر از رقیب آمریکایی می‌دانیم. اما شخصاً با پیشنهاد شما برای اعزام هیأتی از انجمن به هند به منظور معرفی، آموزش و تبلیغ پسته ایران بسیار موافقم و حالا که به زمینه‌هایی مثل داوری نمی‌توانیم ورود کنیم حداقل در این بخش می‌توانیم فعالیت کنیم و تأثیرگذار باشیم.

زهرا مرتضوی - در اساسنامه انجمن هم هیچ‌گونه فعالیت تجاری برای انجمن تعریف نشده است.

راجیو پابرجا - تشکر از توضیحات کامل شما. همه ما می‌دانیم یک درخت پُربار پسته، روز اول یک دانه کوچک پسته بیشتر نبوده است. من معتقدم انجمن پسته ایران در حال رشد است و خیلی کارها می‌تواند انجام دهد. به نظر من انجمن می‌تواند با یک ارگان بیرونی همکاری کند تا در قبال پرداخت مبلغی، گواهینامه برای اعضایش صادر کند، تا هر محموله صادراتی توسط نظارت انجمن صادر شود. بنابراین، وقتی خریدار بداند که آن

محدودی که داریم، امیدواریم مردم از طریق عضویت در انجمن تمایل به دریافت آن اطلاعات را داشته باشند.

راجیو پابرجا - پیشنهاد من این است انجمن باید در سطح بین‌المللی فعال‌تر عمل کند. مثلاً نشریه شما فقط به زبان فارسی منتشر می‌شود. من فقط می‌توانم تصاویر آن را تماشا کنم.

نوید ارجمند - پیشنهادات شما را حتماً بررسی می‌کنیم.

سفر انجمن به هند

سحر نخعی - مایلیم پیشنهادات شما راجع به امکان اعزام هیأتی از انجمن به کشور هند را بشنویم.

راجیو پابرجا - پیشنهاد خیلی خوبی است. به نظر من بین ماه‌های نوامبر تا فوریه زمان بسیار مناسبی برای سفر به هند برای دیدار با تجار هندی است. به نظرم اگر با سفارت هند در تهران هماهنگ باشید، خیلی می‌توانند به شما کمک کنند. اگر بدانند قرار است هیأتی از انجمن به هند سفر کند، حتماً کمک خواهند کرد.

سحر نخعی - روی کمک شما برای هماهنگی و برقراری جلسات با تجار هندی می‌توانیم حساب کنیم؟

راجیو پابرجا - حتماً. من از شرکای اصلی شرکت پسته و اندرفول در هند هستم. ما حدود ۱۰۰ تاجر در دهلی و ۵۰ تاجر در بمبئی داریم. شرکت و اندرفول با برگزاری جلسات و ضیافت‌هایی از همه آنها برای شرکت در جلسات تجاری دعوت می‌کند. مثلاً، سال گذشته بعد از اینکه قیمت اول فصل اعلام شد آمریکایی‌ها ۲۰۰ کانتینر پسته ظرف ۲ روز در هند فروختند.

گواهی را انجمن پسته صادر کرده است برای خرید اطمینان بیشتری دارد. اما در حال حاضر من به عنوان یک مشتری فقط از صادرکنندگان مورد اعتماد خودم پسته می‌خرم.

نوید ارجمند - اکثر شرکت‌ها استاندارد خودشان را دارند.

راجیو پابرجا - خب! چه اشکالی دارد یک استاندارد واحد و منسجم توسط انجمن برای همه تعریف شود؟ الان استاندارد هر صادرکننده با دیگری فرق دارد.

نکته دیگر اینکه، چرا انجمن مثل سایر اتحادیه‌ها افراد را از لحاظ اخبار و اطلاع‌رسانی به‌روز نگه نمی‌دارد؟ سایر اتحادیه‌ها به‌طور مداوم همه فعالین صنعت را در جریان آخرین وضعیت محصول و تحولات بازار می‌گذارند. الان دیگر عصر ارتباطات است. انجمن، اطلاعات صنعت پسته ایران را دارد اما آن را با همه به اشتراک نمی‌گذارد.

سحر نخعی - انجمن این کار را می‌کند. ما از طریق وبسایت و نشریه انجمن وضعیت تخمین محصول و گزارش‌های تجاری ماهانه را منتشر می‌کنیم.

راجیو پابرجا - ببینید! من شخصاً هیچ‌وقت نمی‌روم وبسایت انجمن را چک کنم. خب! چرا همه این گزارشاتی را که می‌گویید به فعالین بین‌المللی صنعت در قالب خبرنامه‌ای ایمیل نمی‌کنید؟ اگر اطلاعات‌شان محرمانه نیست، پس چرا به اشتراک نمی‌گذارید؟ حتی می‌توانید در ازای خبرنامه‌ای که برای فعالین می‌فرستید، مبلغی دریافت کنید. به نظر من ارزش دارد که شما مرجعی از اطلاعات تماس تمامی فعالین صنعت درست کنید که برایشان این خبرنامه را به موقع ارسال کنید.

نوید ارجمند - با توجه به منابع مالی