

توصیه های کمیسیون آماد و فرآوری به باغداران و واحدهای ضبط پسته:
سرعت پسته چینی و جلوگیری از خندان شدن روی درخت

صفحه ۸

کمیسیون تحقیق، توسعه و آموزش چاره جویی می کند:
چرا بهره وری در باغات پسته ایران پایین است؟

صفحه ۲

فراز و فرود های بازار پسته ایران از زبان اسدالله عسگر اولادی

«پسته ایران» در صادرات غیر نفتی، ارزآوری و اشتغال زایی و در نتیجه: توسعه اقتصادی اجتماعی کشور جایگاهی ویژه دارد. به همین قیاس برای حفظ این جایگاه و ترفیع آن در شرایط پیچیده و پرقابست بازار جهانی باید به مدیریت، دانش و تکنولوژی روز - در تمامی عرصه های تولید، فرآوری و صادرات - مجهز بود.

بهره گیری درست از آموخته ها و تجربه های پویندگان این راه که در بستر فرهنگی جامعه خودمان به دست آمده و قوام یافته، می تواند ما را از در افتادن به ورطه تکرار آزمون و خطا و افسوس و پشیمانی مصون دارد؛ که حافظ بر اساس متون روایی فرمود:

هر چند کازمودم از وی نبود سودم

مَنْ جَرَّبَ الْمَجْرَبَ حَلَّتْ بِهِ الْبِدَامَةُ

کسی که آزموده شده را دوباره بیازماید سزاوار ندامت و پشیمانی است.

در طلب بهره مندی از تجربیات یکی از پیشکسوتان عرصه صادرات پسته، با قرار قبلی، به اتفاق دبیرکل به دفتر کار آقای اسدالله عسگر اولادی رفتیم. گزارشی که می خوانید بخشی از این مصاحبه است با پرسش هایی حول محور صادرات.

در صفحات ۷ - ۳

تدوین سند راهبردی توسعه صنعت پسته کشور در بلند مدت

پی گیری طرح تأمین فاینانس پروژه انتقال آب زاگرس به کرمان



به پی گیری مصوبات سفر استانی دولت- مرتبط با صنعت پسته- که بررسی های کارشناسی شده، سه طرح مهم تر انتخاب و مقرر شد در جهت اجرایی شدن آنها رئیس هیأت مدیره پیگیری های لازم به عمل آورد.

بقیه در صفحه ۸

بیست و چهارمین جلسه هیأت مدیره انجمن پسته - آخرین جلسه در سال ۱۳۸۷ - روز دوشنبه دوازدهم اسفند ماه با حضور تمامی اعضای هیأت مدیره، در کرمان (دفتر مرکزی انجمن) تشکیل شد.

در این جلسه از میان پیشنهادهای مطرح شده راجع

جدول قیمت پسته معامله شده در بازار تهران و رفسنجان

ردیف	نام	درجه پسته	نقدی (پسته)		تیراندی (پسته)		مجموع		زمان وصول
			تهران	رفسنجان	تهران	رفسنجان	تهران	رفسنجان	
۱	پسته خندان	۱۳۳۰-۱۳۳۰ (سبز و آرد)	۶۵۰۰	۷۵۰۰	✓		✓		اول خرداد
					✓				۱۳ اسفند
۲	پسته خندان	۱۳۳۰-۱۳۳۰ (سبز و آرد)	۵۲۰۰	۵۸۰۰	✓		✓		اول خرداد
					✓	✓			۱۳ اسفند

بر اساس تصویب کمیسیون بازرگانی انجمن، از این پس با کسب نظر از مطلعین بازار و معاملات صورت گرفته، قیمت معاملات پسته در خبرنامه چاپ می شود. (فعلاً دو رقم و بدون مسئولیت برای انجمن) چنانچه این اطلاعات برای بقیه ارقام از منابع موثق به دست مان برسد، جدول کامل در قیمت ها را هر ماه به طور کامل در نشریه خودتان خواهید داشت.

صادرات پسته کشور از نگاه آمار

● روند صادرات پسته از سال ۱۳۲۹

تا سال ۱۳۸۶

● روند صادرات به کشورهای اصلی خریدار

پسته ایران در ۱۵ سال

● روند صادرات به امارات، هنگ کنگ،

روسیه، آلمان

صفحه ۷

کمیسیون تحقیق، توسعه و آموزش چاره جویی می کند :

چرا بهره وری در باغات پسته ایران پایین است؟



به روش های اصولی و علمی صورت نمی گیرد بهره وری پایین است و استفاده از سموم دفع آفات نیز به گونه ای است که به بهره وری لطمه می زند .
در پایان مقرر شد: مجموعه موضوعات مؤثر در بهره وری که مورد سؤال اعضای انجمن می باشد به مؤسسه تحقیقات پسته کشور اعلام شود تا موسسه نتایج تحقیقات صورت گرفته از قبل را در اختیار انجمن قرار دهد و راجع به موضوع های تحقیق نشده، زمینه تحقیقات را فراهم سازد .

در بعضی مناطق، نمی توان افزایش بهره وری را انتظار داشت .

* آقای مهدی آگاه گفت: مهم ترین عوامل تعیین کننده در بهره وری باغات ایران، مشخصات کیفی آب، مشخصات کیفی خاک، و رابطه بین پیوند و پایه می باشد که، متأسفانه کمتر مورد توجه باغداران قرار گرفته است .

* آقای منصور معین نحوه هرس درختان و دفع آفات را غیر علمی خواند و اظهار داشت: چون هرس درختان

کمیسیون تحقیق، توسعه و آموزش چهارمین جلسه خود را در یازدهمین روز از ماه پایانی سال به موضوع: « بهره وری در باغات پسته ایران » اختصاص داد. رییس و تنی چند از مسوولان و کارشناسان مؤسسه تحقیقات پسته کشور میهمان این جلسه بودند.

خلاصه ای از آنچه در این جلسه گذشت :

* رئیس مؤسسه تحقیقات پسته کشور بر ارتباط موجود میان افزایش بهره وری با «پایداری تولید» و «کاهش ریسک در آمد»، تأکید کرد و گفت: بهره وری اگر با پایداری تولید توأم نباشد، ارزش چندانی ندارد. مؤسسه تحقیقات یک برنامه راهبردی تحقیقاتی تهیه کرده که، در صورت تأمین منابع لازم برای اجرای آن می توان در یک دوره ده ساله شاهد افزایش بهره وری در باغات پسته بود.

* حاضران، به اتفاق، در بحث بهره وری توجه به موارد ذیل را یادآور شدند :

۱- الگو قرار دادن باغات نمونه و آرمانی با هدف افزایش بهره وری - به دلیل تنوع در مشخصات خاک و آب در مناطق مختلف - حتی در یک ملک - نمی تواند مبنایی مناسب برای مشابه سازی از آنها باشد .

۲- از مهم ترین عوامل مؤثر در بهره وری، موضوع داده آب به باغات است که، به علت شوری بسیار بالا

آنچه خود داشت ز بیگانه تمنا می کرد

● علی نظری



هیبهات که چه قدر ما اهالی خطه کرمان و اهالی پسته مظلومیم، و هیبهات که چه به آسانی ظلم را می پذیریم و دم فرو می بندیم که هر چه پیش آید خوش آید.

بی هیچ عکس العملی نظاره گر نابودی میراث بسیار ارزشمندی نشسته ایم که پدران ما به خون جگر و عرق جبین ساخته پرداخته اند و از نابود شدن عظمتی که آنها در دل این کویر خلق کرده و طی ۷۰ سال به رخ دنیا کشیده اند خم به ابرو نمی آوریم .

کمتر کسی است در دنیا که پسته ایران را نشناسد . این محصول ارزشمند که امروز هر ۵ کیلوگرم آن معادل یک بشکه نفت برای کشور سرمایه می آورد، از آب و زمینی آنچنان شور استخراج گردیده که جز مردم این خطه آن را به پشیزی نخواهند خرید. در حقیقت آنها از هیچ این عظمت را آفریده اند . ولی هیبهات کسانی که باید آنرا قدر بدانند و گرامی بدارند و این سرمایه بومی ارزشمند را دستمایه توسعه و پیشرفت این خطه کنند در پی طرح هایی هستند که دولت پس از آن که میلیاردها دلار سرمایه گرانبهای این مردم را به پای آنها هزینه کرده متمسکانه برای فرار از زیان آنها دهها قانون و آئین نامه طراحی کرده است (موارد مربوط به زیر بخشهای اصل ۴۴). واقعا عجیب است که چگونه می شود این وضوح را ندید: اگر نرخ تورم کشور را حداقل ۲۰ درصد فرض کنیم، هر یکصد ریال که مثلاً ۱۲

سال پیش برای احداث یک باغ پسته هزینه شده است، امروز ۷۵۰ ریال ارزش دارد. به عبارت دیگر اگر بخواهیم معادل همان یکصد ریال را خریداری کنیم باید حداقل ۷۵۰ ریال هزینه کنیم . هزینه های نگهداری یک باغ برای هر هکتار هم اکنون بیش از ۱۰ میلیون ریال است (هر قصب ۲۵۰۰ تومان) و طی ۱۲ سال تا رسیدن یک باغ به حد بلوغ اقتصادی سالانه ۲۰ درصد به این هزینه ها اضافه می شود.

بنابراین جمع مبلغ پرداختی طی ۱۲ سال ۴۰۰ میلیون ریال می شود، (هر قصب یک میلیون ریال). و اگر نرخ تورم را ۱۲ درصد فرض کنیم سرمایه گذاری برای یک هکتار باغ مثمر ۲۵۰ میلیون ریال خواهد شد. به عبارت دیگر قیمت کارشناسی یک هکتار باغ (قیمت تمام شده) ۲۵۰ تا ۴۰۰ میلیون ریال است. متأسفانه به دلیل سوء مدیریت وزارت نیرو طی سالیان مدید که کم آبی و افزایش شوری و خشکی چاهها از جمله نتایج آن است، سطح وسیعی از باغات در حال نابودی است. حسب یک برآورد میدانی، سالانه حدود ۲۰/۰۰۰ هکتار از این سرمایه های ارزشمند و از دارایی مردم کرمان کسر می شود. به عبارت دیگر اگر ارزش اسمی این باغات مثمر را هر هکتار همان ۴۰۰/۰۰۰ ریال فرض کنیم، سالانه معادل ۵۰۰ تا ۸۰۰ میلیارد تومان از سرمایه های ملی از بین می رود.

می پرسیم به راستی مسؤولانی که در نظر دارند از محل ذخایر نفتی که متعلق به آینده فرزندان این مرز و بوم است، با خرید ماشین آلات و تکنولوژی، مثلاً فولاد را به این خطه بیاورند به دنبال چه اهدافی اند که این قدر پرتلاش به دهها جلسه و

گردهمایی بر پا کرده و می کنند؟ حتماً پاسخ می دهند که از این طریق اشتغال و ارزش افزوده قابل توجه خواهند آفرید. اما چرا ما باغداران به این مسئولان توجه نمی دهیم که با آبرسانی به این باغاتی که پیش چشم ما و شما در حال محو شدن است، چه قدر آسان تر و ارزان تر می توانستند و می توانند دهها برابر اشتغال و افزوده ایجاد نمایند ؟

یک کارخانه ذوب آهن با سرمایه گذاری حدود ۴۰۰ میلیون دلار حداکثر اشتغال مستقیمی که ایجاد می کند ۴۰۰ نفر است؛ یعنی هر نفر یک میلیون دلار یا یک میلیارد تومان، در حالی که طرح آبرسانی از سر شاخه های کارون با سرمایه گذاری حدود یک میلیارد دلار دست کم موجب حفظ اشتغال یکصد هزار نفر می شود؛ یعنی سرانه اشتغال به ازاء هر نفر ده میلیون تومان و یکصد برابر ارزانتر . ولی هیبهات که این مسئولان از کمک و همراهی در اجرای طرح آبرسانی از سر شاخه های کارون دریغ می کنند .

گویا عادت ما این است که تا زلزله همه چیز را نابود نکنند حاضر نیستیم کوچکترین قدمی برای مقابله با آن برداریم! چرا هشدار زلزله ی نابودی باغات باقیمانده و مهاجرت ها را جدی نمی گیریم؟ نکنند با نا سیاسی و کفران، مصایب بر ما بیشتر و بیشتر بشود؟ واقعیت این است که طرح هایی امثال طرح فولاد، به علت غیر بومی بودن در بسیاری موارد، فقط با انواع سوبسید و کمک های مجدد از محل ذخایر نفتی سرپا ننگه داشته می شوند، در حالی که تجربه باغداران پسته کاملاً خلاف چنین رویکردهایی را ثابت کرده است .

در بازار پسته سرنوشت ساز نبوده، اما در ستادها و نهادهایی که برای پسته ایران تصمیم گیری می کرد دخالت و حضور داشتیم



* یکی از دوستان نقل قول می کرد در جایی گفته اید که شما بازار پسته را شکل داده اید؟

من به هیچ وجه چنین حرفی نزده ام، هرگز در شکل دادن بازار پسته داخل و خارج دخالت نداشته ام، بلکه گفته ام در کنفرانس های بین المللی برای پسته ایران زحمت کشیده ام، این حرف را زده ام: در کنفرانس ها، نه در بازارها یک کنفرانس بین المللی نات است، شما می دانید، پسته ایران آنجا حضور نداشته. من با فشاری که آوردم پسته را آنجا حضور دادم، کرسی برایش گذاشتیم، کرسی را هم به تعاونی رفسنجان دادیم. گفتم آنها بیشتر از من صادر می کنند انصافاً؛ با انتخاباتی که در ۳ دوره شد نماینده ایران عضو هیأت مدیره شد نماینده شرکت تعاونی پسته رفسنجان، آقای معاون. آقای معاون هم برای این که در هیأت اجرایی بشود

زحمت

کشیدم،

شکل

ندادم، فقط

در آن کنفرانس و

در کنفرانس های بعدی.

برای حضور پسته ایران در کنفرانس

بین المللی زحمت کشیدیم. در بیشتر

جلسات مربوط به «آفلاتوکسین» هم حضور پیدا

کردم. در سفر ژاپن با آقای مهندس مجتبی خسرو تاج

بودم. در کنفرانس نات هر ساله شرکت و از پسته ایران دفاع

کرده ام.

برای پسته ایران ۳ بار بروکسل رفتم، تمام هزینه ها را

دادم. اصلاً کسی هزینه نگرتم، وقتی آلمان ورود پسته را

بست، آقای موسوی سفیر ما بود. هیأت را بردم آلمان، پسته

را باز کردیم. اینها را کمک کردم، زیاد زحمت کشیدم اما

هرگز در بازار عامل اصلی من نبودم. من نفر چهارم، پنجم

بودم. همیشه هم همین طور بوده. پسته را آقای مرشد

قبل از انقلاب شکل داد؛ جواد مرشد. به او باید مدیون

باشید انصافاً، زمانی که آقای مرشد بازار پسته را شکل داد

سطح صادرات من به ۱۰۰ تن نمی رسید. اما از همان زمان

از همین آقای مرشد - جواد مرشد - تعلیم دیدم. دو، سه

بار رفتم نشستیم. پدر آقای مهدی آگاه مرحوم حاج غلامرضا

آگاه بود، من دو سه بار با حاج غلامرضا آگاه ملاقات نمودم.

دفترشان سرای امید بود، من هم سرای امید بودم. من از

این ها تعلیم گرفتم و آموختم. هرگز در بازار پسته سرنوشت

ساز نبودم. اما در ستادها و نهاد هایی که برای پسته ایران

تصمیم گیری می کرد در دنیا و در ایران نظیر آفلاتوکسین و نظیر

کنفرانس های بازار مشترک دخالت و حضور داشتیم. در ستاد

پسته وزارت جهاد حضور فعال داشتیم. در تأسیس انجمن

زحمت زیادی کشیدم. در اتحادیه خشکبار خدمات زیادی

انجام دادم. وقتی نایب رئیس اتحادیه بودم مسائل پسته را به

اتاق کرمان از طرف اتاق ایران واگذار نمودم.

در مورد حضور ایران در اجلاس کدکس حداقل ۲۰ بار

با دکتر «کالگانی» رئیس کمیسیون بازار مشترک در رشته

خشکبار، به هزینه شخصی تلفن های طولانی ۵۰، ۴۰،

دقیقه ای زده و گفت و گو کرده ام. نتیجه این تماس ها و

پی گیری های مستمر منجر به پذیرش نظریات نمایندگان

وزارت جهاد، وزارت بهداشت و نماینده اتحادیه صادر

کنندگان خشکبار ایران در اجلاس شده است.

آقای جواد مرشد قبل از انقلاب
پسته را
شکل داد
به او باید مدیون باشید

گرفت، تقریباً سال ۱۳۳۸ بود تقریباً ۵۰ سال پیش.

* شما در تشکیل اتحادیه نقش داشتید؟

نه نقش نداشتم

* کی وارد اتحادیه شدید؟

۱۳۴۴-۱۳۴۵

* قبل از انقلاب شما عضو اتحادیه شدید؟

بله عضو هیأت مدیره اش بودم. آقای مرتضی صادقی

من را به اتحادیه برد. آقای مرشد رئیس اتحادیه بود. - آقای

مرشد که گفتم برای اتحادیه خیلی زحمت کشیده، قبل از

ایشان آقای ملک نیا رئیس اتحادیه بود- اتحادیه از سال

۳۸ و ۳۹ شکل گرفت ولی افرادی که بودند مثلاً مرحوم آقایان

احمد قاسمی بود، مختار طسوجی، حسین محمدی، احمد

مهدوی، بابا مهدی زاده، حشمت الله نیایش، اصغر قدس،

اصغر افشار نیا، خیلی زحمت کشیدند. من در سال ۱۳۴۴

عضو شدم. از ۳۹ در صادرات خشکبار بودم، قبلش در زیره

بودم. سال ۳۹، ۳۸ که شروع کردم دیدند من جوانی هستم

در میدان رقابت. ناچارند که مرا بپذیرند. آقای صادقی من

را برد اتحادیه. توی خیابان بوذرجمهری ساختمان بانک سپه

بود، ساختمانی دارد بالای بازار آهنگران. من بعد از انقلاب

اتحادیه را بردم به محل اتاق بازرگانی. برای اتحادیه در طبقه

چهارم اتاق بازرگانی یک اتاق بزرگ گرفتم، تا چند سال

پیش که بالاخره با یک فرمول خوبی برای اتحادیه یک محلی

خریدیم. بعد از انقلاب چند سال آقای صادقی رئیس اتحادیه

بود. بعد آقای محمد حسن شمس فرد چهارمین یا پنجمین

رئیس اتحادیه شد.

این را هم برای شما بگویم که در آمارهای صادراتی

قبل از انقلاب ۳ تا کالا همیشه در رقابت با یکدیگر

بازی کردند: خشکبار بود، پنبه بود، فرش بود.

یکسال پنبه جلو می زد که به خاطر مرحوم حسین

علاقه بند بود، او خیلی برایش زحمت کشید. گاهی

فرش، گاهی خشکبار. این ۳ تا همیشه بالا ایستاده

بودند. ۸۰-۷۰ درصد صادرات بین همین ۳ کالا بود.

مثلاً پوست و سالامبو در درجه بعد بودند، بقیه مختصر

بودند. خشکبار و پنبه و فرش بود که حرف اول را در

قبل از انقلاب می زد.

بخشی از هزینه های

حضور نمایندگان ایران را

هم اتحادیه صادر کنندگان

خشکبار ایران پرداخت

کرده است.

* اولین بار

در چه سالی

صادرات داشتید؟

در ۱۳۳۹ یا ۱۳۳۸، اولین صادرات پسته را داریم. زیره را

در ۱۳۳۶. صادرات شرکت حساس در زیره از سال ۱۳۳۶ است

و بعد کشمش در ۱۳۳۷ و ۱۳۳۸ است. پسته ۱۳۳۹ است.

پسته سومین قلم صادراتی شرکت حساس در آن سالها بود.

* بالاترین رقم صادراتی تان کی بوده؟

بین سالهای ۸۴، ۸۵، ۸۶

* چقدر بوده؟

۱۵۰۰۰ تن، بالاترین رقمی است که صادر کردم در

یکسال. حالا نمی دانم دقیقاً، ولی از ۱۵۰۰۰ تن بیشتر بود

و از ۱۶۰۰۰ تن کمتر بوده. یکسال ما فقط این توفیق را پیدا

کردیم، بعد روی مرز ۱۰/۰۰۰ تن، ۹۰۰۰ تن، ۸۰۰۰ تن.

صادرات در مرز ۸۰۰۰ تن تا ۱۰/۰۰۰ تن متغیر بود، یکسال

خیلی کوشش کردم. سه بار صادرکننده نمونه شدم و سه بار

هم فرزندم امیر علی صادر کننده نمونه شده است.

* به غیر از پسته و زیره دیگر در چه زمینه ای فعالیت

می کنید؟

در کشمش و خرما. به جز خشکبار کار دیگر نمی کنم.

* تناژ زیره چقدر است؟

تناژ بالا ۵۰،۰۰۰ تن بوده، ۶۰/۰۰۰ تن بوده، امسال ۶۰۰۰

تن شده، امسال خیلی پائین آمده. صادرات آن هم به ۵۰۰۰

تن نمی رسد، تولیدش ۶۰۰۰ تن است و خیلی کم است. ما

پیک(حداکثر) ۶۰/۰۰۰، ۵۰/۰۰۰ تن را داشتیم. کشمش هم

همین مصیبت را دارد. ما پیک ۱۴۰/۰۰۰، ۱۵۰/۰۰۰ تن را

در کشمش داشتیم و امسال پیک ۶۰-۷۰ هزار تن است. آن

هم تقریباً ۶۰ درصد داریم ۴۰ درصد نداریم.

* اتحادیه چند سال است شکل گرفته؟

قدیمی ترین اتحادیه، اتحادیه خشکبار و فرش با هم شکل

صادر کنندگان در بحران فعلی باید زحمت بکشند متی با ضرر تا بازار را مفضا کنند با ورود جوان ها موافقم و فوشماله که موفق بشوند

دهن باز فرق قیمت دارد هر کدامش. اگر میزان دهن چفت از ۱۰ درصد بالاتر باشد یا ۲۰ درصد بالاتر باشد، حتی شناخت خود پسته فرض اول تخصص است. شناخت بازارهای مصرف که مثلاً چین چه می خواهد آلمان چه می خواهد، مکزیک چه می خواهد. این ها خیلی مهم است. و بالاخره شناخت سلیقه خریدار.

*** در این شرایط چه توصیه ای دارید به صادر کنندگان پسته؟**

توصیه ام این است که صادر کنندگان در بحران فعلی زحمت بکشند بازارهایشان را حفظ کنند ولو شده با ضرر، حتی اگر صادر کننده بخواهد بازارش را ادامه بدهد، ولی ضرر کند. کمی ضرر از

به صادر کنندگان جهان
متعلق به آسمان است
را فراموش نکنند

تسلط ام کمتر نبود، به خاطر اطلاعاتی که داشتیم. تسلط من بیشتر از این بابت بود که کلاهی دیگر هم صادر می کردم؛ مثل: خرما، کشمش، زیره، زعفران که اینها را هنوز هم دارم، مغز پسته هم داشتیم. آقای رحمانیان، آقای جلالی پور، آقای حبیبی، اینها را از ۱۵ نفر اول می گویم، آقای رسول زاده ما ۱۶-۱۵ نفر بالای هزار تن صادرات داریم. اگر بخواهیم تفکیک کنیم ۵ نفر بالای هزار تن داریم. بعد هم فرزندان امیر علی. او پارسل ۸ هزار یا ۹ هزار تن و شاید هم بیشتر پسته صادر کرده. او قسمت عمده محصول یزد را در انحصار گرفته

صادرات به ژاپن را در انحصار دارد. می دانید که ژاپن وارد کننده بزرگ پسته بود.

*** آیا می توان گفت است؟**

البته و است. با نهایت بین سه رقابت

بازار ایران رقابتی

سخت رقابتی بعضی اوقات هم تاسف باید گفت چهار نفر گاهی جوانمردانه نیست اینگونه رقابت ها را منفی می دانم معتقدم به جای این رقابت ها با یک تفاهم کوچک می توانند به خوبی از پس رقبای خارجی بر آیند به جای آنکه خارجی ها کلاه سرشان بگذارند. البته اگر این رقابت نبود نمی توانستیم ۲۱۰ هزار تن پسته صادر کنیم.

به طور کلی صادر کننده پسته چند ویژگی خاص باید در «پسته» داشته باشد. یکی این که پسته را بشناسد و این خیلی سخت است. مثلاً روی میز من ۴ تا پسته است به شما نشان می دهم این ۴ تا پسته هر کدام کیلویی ۱۰۰ تومان تا ۵۰۰ تومان با هم فرق می کنند ولی مثلاً در صد خندان درصد نمی دانم میکده، دهن چفت، دهن باز، روی دهن چفت

*** به نظر جنابعالی یک تاجر موفق در صادرات پسته بایستی چه ویژگی هایی داشته باشد؟**

تقریباً می شود گفت الان ما ۱۵ شرکت فعال داریم که سطح صادرات شان بالای ۱۰۰۰ تن است. ۱۵ شرکت فعال داریم که صادرات شان بین ۱۰۰ تا ۱۰۰۰ تن است. این ۳۰ شرکت در کار پسته فعالیت می کنند. آنهایی که کمتر از ۱۰۰ تن صادر می کنند، صادر کننده موضعی اند، نه صادر کننده همیشگی. کسی که فقط یک کانتینر در سال صادر کند اسمش صادر کننده است ولی صادر کننده فصلی یا موضعی است. او نمی تواند صادر کننده همیشگی باشد. ولی کسی که حداقل ۵ کانتینر هر دو ماه یک بار یک کانتینر، صادرات دارد صادراتش می شود ۱۰۰ تن.

در فاصله بین ۱۰۰ تن با ۱۰۰۰ تن، پانزده، شانزده تا هستند. فاصله ۱۰۰۰ تا ۱۵۰۰ و تا ۲۰۰۰ تن، و بیشتر هم پانزده تا بیشتر نیستند. در گذشته بالاترین این رقم را تعاونی رفسنجان داشت با ۲۵ تا ۴۰ درصد. آمارها هیچ وقت آنها را بیشتر از ۴۰ درصد نشان نمی دهد، آن هم در سال های اوج. برای اطلاع شما بگویم که آقای علاقه بندیان صادرات خوبی داشت، صادرات او برای تعاونی قلمداد می شد ولی در حقیقت صادرات به نام علاقه بندیان بود. در کنار این، دو سه نفر هم بودند. من خودم دو سه دوره صادر کننده نمونه شدم. دوره هایی که صادر کننده نمونه شدم ده درصد از حجم کل صادرات پسته بود. اما این را بگویم هیچ وقت نتوانستیم از ۱۰ درصد بالاتر بروم. شاید یک سال ۱۱، ۱۲ درصد شده باشد. همه اینطور بودند. شرکت جدید ایرانیان هم نتوانست به مرز عدد بالا برسد. کسی که به عدد بالا رسید، بعد از تعاونی، آقای یار محمدی است. ایشان دو سه سال رفت تا مرز ۲۰ هزار تن. بعد از او «خاورمیانه» بعد «درج» است. اینها بین ۴، ۵ نفر اول اند، بعد از این ۴ تا، شرکت: «پورامان»، «الماس سبز» و «حساس» است. من خودم درجه ۴ و ۵ بودم.

هیچوقت درجه یک نبودم. اما در بازار



*** سال آینده هم آیا همین طور است؟**
نه! بهتره ولی باز به پای نرمال نمی رسد. سال ۸۹ نرمال می شویم، به شرط این که «آب» مهلت مان بدهد آب از گرفتاری های سال ۸۹ در استان کرمان است. البته انجمن به مساله آب توجه دارد به خصوص که دو سه نفر از هیات مدیره تولید کننده خیلی خوب اند و به خاطر آب خیلی وقت می گذارند. اما اگر نتوانید اصولی تر کار کنید به جایی نمی رسید. باید ساختار راه را اصلاح کنید باغ پسته الان استراتژیک است، مهم است این که چقدر برای این مساله وقت می گذارید لازم هم هست ولی وقتی به نتیجه نمی رسید ساختار وقت گذاشتن را باید عوض کنید ببینید اشکال در چیست که به نتیجه نمی رسید پس بروید بالای سر اشکال.

توصیه شما به صادر کنندگان جوان؟

با ورود جوانها موافقم و خوشحالم که اینها موفق بشوند آقای جلالی پور در نقش جوان آمده، آقای کریمی پور همین طور، اینها صادر کننده خوب و موفق شده اند، امیرعلی ما جوان است، موفق شده. کار اینها در بازار خوب است. قرن رقابت است، رقابت خوب است اما رقابت جوانمردانه. فرزندان بعضی از صادر کنندگان قدیمی هم وارد بازار صادرات پسته شده اند که ان شاءالله موفق باشند. توصیه دیگر دقت در فروش سلف است. اگر جنس در انبار نداشته باشیم و امکان خرید هم مشکل به نظر آید از فروش برای زمانهای بعد حتی المقدور خودداری شود. آن ضرب المثل: «پرنده روی درخت متعلق به آسمان است» فراموش نشود.

هیچ صادر کننده ای نپایست بیش از ۱۰ درصد سرمایه در

گردش خود را (منهای وام بانکی) به یک خریدار به صورت فروش مدت دار بدهد.

هیچ صادرکننده ای نایبست بیش از صد درصد از آنچه که دارد اعم از در گردش و سرمایه گذاری ثابت خود از بانک ها وام بگیرد، یا بیش از صد در صد دارائی خود نسبه بخرد. خیلی به وام های بانکی تکیه نکنید. اگر برای فروش تعهد می کنید حتما بموقع انجام دهید. سالی حداقل یکبار با خریداران خود ملاقات داشته باشید و او را به کشور دعوت کنید. از کنفرانس های جهانی و یا نمایشگاههای مواد غذایی حداقل سالی یک بار دیدن کنید ولو مشارکت نداشته باشید.

*** به عنوان یکی از افراد با تجربه که منطق بازاریابی و بازار سازی را می شناسید چه توصیه ای برای صادرات پسته ایران دارید؟**

برای این که بتوانیم رقابت کنیم پسته ای که فروخته می شود سود آن ۱۰۰-۲۰۰ دلار است. پسته ای که آجیل فروش کیلویی ۱۵ هزار تومان می دهد قیمت پسته نیست. پسته ای که صادر می کنیم بین ۶ تا ۷ هزار تومان است. پسته با این مبلغ صادر می شود.

صادر کنندگان در دو سال اخیر سود که نبرده اند زیان هم دیده اند. مخصوصا امسال صادر کنندگان سود نبردند شما خبر دارید که شرکت تعاونی رفسنجان حدود چند هزار تن پسته را از مردم خریده، آمار من ۵ تا ۶ هزار تن است، این که می گویند ۲۰ هزار تن نمی دانم. چون سه هزار تن در ماه آذر دو هزار تن در ماه آبان، هزار تن را هم در انبار دارند، شاید هم بیشتر. همین را هم که صادر کردند خوب است، باعث تشکر است. قبول کرده اند در ۶ ماه و ۸ ماه و ۱۲ ماه پول را بدهند اما به قیمتی که با مردم طی کردند نتوانستند بفروشند. من ناراحت شان هستم. باید کمک شان کرد. اما مساله اینجاست که خودشان هم نمی آیند با ما بنشینند صحبت کنیم. البته همه صاحب نظر و صاحب تجربه اند، همه اینها را قبول دارم، لکن بازار حکم خودش را دارد. آنها باید با دیگر صادر کنندگان رفاقت کنند. من حرفم به تعاونی رفسنجان صراحتاً این است که اگر تعاونی با صادر کنندگان دیگر توافق نکند، تفاهم نکنند، همه ضرر می کنند، کشور ضرر می کند. خوب انجمن می تواند وسایل این تعامل را فراهم کند که همه از تقابل دست بردارند.

چرا وقتی این ها قیمت گذاشتند با «انجمن» مشورت نکردند؟ من گله دارم. چرا وقتی قیمت گذاشتند با اتحادیه خشکبار مشورت نکردند؟ به دو دلیل: یا اینها را قبول ندارند، یا فکر کردند هر تصمیمی که خودشان بگیرند آن تصمیم لازم الاجراست. اما این طور نیست. بازار این حکم را ندارد. انجمن می توانست در قیمت گذاری شرکت تعاونی پسته رفسنجان دخالت کند، راهنمایی کند، هدایت کند، تعامل کند. بنده قصد دخالت ندارم فقط توصیه یک کوچکتر به بزرگ ها است.

اعلام کرده اند در آینده نزدیک دوباره باید برویم و خرید کنیم. در قیمت گذاری دوباره از ایشان خواهش می کنم تعامل کنند با انجمن، من مشکلی نمی بینم حتی شرکت ایرانیان هم اگر همین خط مشی را دنبال کند. اگر تفاهم بین چند صادر کننده بزرگ باشد، توفیق بزرگی است. پنج سال قبل پیشنهاد کردم به همه صادر کنندگان. گفتم شما هفته ای ۵۰ دلار قیمت را بالا ببرید،



مشاهده می شود.
*** به نظر شما قیمت ها در آینده چه خواهد شد؟ چه تحلیلی در این زمینه دارید؟**

تا قبل از اردیبهشت محصول آینده را نمی توانید پیش بینی کنید. ۱۵، ۱۰ روز اول اردیبهشت گل پسته ظاهر می شود، با این شکوفه پسته در ۱۵ روز اول اردیبهشت روشن می شود که محصول بعدی چقدر است؟ بر اساس آن اگر واقعا خیلی کم بشود قیمت می رود بالا، عین همین در آمریکا است. مهم است که بلاسم های پسته آمریکا و بادام کالیفرنیا چقدره؟ بادام کالیفرنیا سرنوشت ساز است، برای قیمت جهانی. امسال پائین آمد پسته ما را کشید پائین. چرا چینی ها پس زدند؟ نمی خواستند بخورند؟ چرا، ولی وقتی بادام ۳۵۰۰ دلار است چرا پسته ۷۰۰۰ دلار بخرد؟! تازه «بادام» مغز است و این با پوست پسته یعنی نصف آن، اینها محاسبه می شود. من خیلی بعید می دانم در این ۳ ماه تا اردیبهشت بازار تغییر کند، چون با بحرانی که در آمریکا است آنها نمی گذارند. آمریکا نیاز فوری به ارز دارد. چون طبق قانون آمریکا باید ۲۰ درصد - ۱۵ درصد را بفروشند که بماند تا محصول آینده. ولی به خاطر نیاز شدیدشان به ارز و بحرانی که دارند می فروشند. این را می دانید که پسته با کالا همردیف مصرف است: مغز بادام، مغز فندق، مغز گردو، برازیل نات و قیمت پسته اگر خیلی بالا برود بادام جایگزین می شود، فندق جایگزین می شود مصرف صنعتی پسته غیر از مصرف مستقیم پسته است. پسته یک مصرف مستقیم دارد که الان سوپر مارکت ها از آن می نالند. سوپر مارکت ها می گویند خانم خانه داری که می آید سوپر مارکت به جای این که سراغ پسته برود سراغ نان می رود. اوبه اندازه ای پول دارد که نان و پنیر و چاشنت بجه هایش را تهیه کند، برای پسته و زعفران و خاویار پول ندارد. الان «پسته» مصرف کننده فانتزی دارد پس، اصلا مصرف مستقیم پسته به این علت کمتر است می آید برای مصرف غیر مستقیم صنعتی پسته مثل شکلات، انواع و اقسام کالاهای دیگر مغز پسته را در کالباس و پنیر می گذارد؛ یعنی بستگی پیدا می کند به نوسان قیمت آنها اگر قیمت آنها خیلی پایین بیاید و پسته بالا باشد، مصرف پسته پایین می آید پسته یک کالای نیاز مبرم خانواده ها نیست بنابراین ما بایست فروشنده باشیم، مصرف کنندگان در بحران ها خریدار پر و پا قرص نیستند.

اگر تعاونی رفسنجان
با صادر کنندگان دیگر توافق و تفاهم
تکند همه ضرر می کنند

کمتر است
می آید برای
مصرف غیر مستقیم

صنعتی پسته مثل شکلات، انواع و اقسام کالاهای دیگر مغز پسته را در کالباس و پنیر می گذارد؛ یعنی بستگی پیدا می کند به نوسان قیمت آنها اگر قیمت آنها خیلی پایین بیاید و پسته بالا باشد، مصرف پسته پایین می آید پسته یک کالای نیاز مبرم خانواده ها نیست بنابراین ما بایست فروشنده باشیم، مصرف کنندگان در بحران ها خریدار پر و پا قرص نیستند.

در ظرف چهار ماه که سقف مدت برای صادرات پسته است، قیمت پسته را هزار دلار بالا برده اید [از این کار] هیچ ترسی هم نداریم. دو تا رضایت هست: باغدار راضی است و با کراحت می فروشد و خریدار از شما می خرد چون می دانند هفته دیگر ۵۰ دلار اضافه می خرد از شما. می خرد می گذارد توی انبار، هفته بعد ۵۰ دلار بیشتر می شود، شما هم سود می برید. اما گوش نکردند، اعضا اتحادیه هم گوش نکردند. یک چنین گرفتاری ها در بازار پسته

خبرنامه را خوب دیدم، باعث تشکر و قدردانی است آمار هم بدهید چاپ آمار و قیمت ها جلوی شایعات را می گیرد

آمار را در اختیارش بگذارید.

نوسان قیمت از ده رقم پسته صادراتی را می توانید چاپ کنید، سه چهار رقم احمد آقایی و اکبری، سه چهار رقم کله قوچی، سه چهار رقم فندق، اینها بیش از ۱۰، ۱۲ نوع نمی شود یک ستون درست شود برای تعیین قیمت های تقریبی در بازارهای ایران و در بازارهای جهانی بالای ستون هم نوشته شود که بدون مسؤولیت است - تا تعهد آور برایتان نباشد. این ستون یک راهنماست برای بازار که بازار را بر اساس قیمت های داخل و خارج هدایت می کند. چاپ این آمار و قیمت ها جلوی شایعات را هم می گیرد. وقتی بعضی مغرضین می گویند صادر کنندگان صدها میلیون تومان می خورند و می برند و... با ذکر آمار و رقم در این نشریه خیلی ها متوجه خواهند شد که واقعا اینطور نیست و صادرات پسته با حداقل سود ادامه دارد و واقعا بایست صادر کنندگان متشکر باشیم.

*** نظر تان درباره ی خبرنامه ی انجمن و نقش آن در تحقق اهداف انجمن چیست؟**

نشریه را خوب دیدم، همه ی شماره های آن به دستم رسیده، همه خوب است. باعث تشکر و قدردانی است به نظر من خوب است آمار هم بدهید، هر دفعه که منتشر می کنید، آمار بدهید بهتر است. هر دفعه یک آمار، مثلاً آمار صادرات، آمار تولید. برای تهیه آمار اگر بتوانید تفاهم با گمرک بکنید که هر آماری که از پسته می دهد، مشخص کنید که به کجا ها صادر می شود، این آمار خیلی کمک می کند به دانستن اعضا که به دنبال کدام بازار بروند. البته این کار یک خطر هم دارد، خطرش را هم بگویم، این خطر که رقبای خارجی روی آن بازار انگشت حسادت بگذارند. برای پرهیز از این خطر می توانید آمار صادرات به کشورها را در فایل خودتان نگهدارید و اگر کسی خواست موردی

باغداران ضرر نمی کنند اگر در شهریور ماه پسته را از درخت بچینند چون پسته روی درخت بعد از باران اول افلاتوکسین اش زیاد می شود

***به نظر شما پیچیدگی های بازار پسته ، امروز در مقایسه با قبل از انقلاب، چگونه و بیشتر در چه زمینه هایی است ؟**

ساختار بازار پسته از اول انقلاب تا حالا خیلی تغییر نکرده . اما با قبل از انقلاب یک تفاوت دارد. قبل از انقلاب دو شرکت بزرگ روی پسته کنترل داشتند؛ یکی همین شرکت تعاونی بود که دو سه سال پیش از انقلاب تاسیس شد و اینها وارث آن شرکت هستند. در حقیقت با مصادره شرکت تعاونی قبل از انقلاب ، شرکت را بازسازی کردند و ساختار را تغییر دادند . یکی هم شرکت ملی پسته ایران بود که توسط برادران آگاه ، مرشد و برخوردار اداره می شد . شرکت پسته ایران کنترل بازار پسته آمریکا دستش بود . پسته یکی از صادرات مهم ما به آمریکا بود اگر دقت کنیم قبل از انقلاب حدود ۷۰-۶۰ درصد کنترل پسته دست این دو شرکت بود و بقیه افراد بیشتر در بازار کشورهای عربی فعال بودند . اروپا هم این قدر پسته نمی خرید .

کل صادرات پسته ما در سال ۵۵-۱۳۵۴ پانزده هزار تن بود و این ماکزیمم صادرات ما بود که از این حدود ۱۰ هزار تن به آمریکا می رفت و ۵ هزار تن به سایر نقاط دنیا. می شود گفت ساختار کوچکی داشت و این ساختار بعد از انقلاب شکل دیگری به خود گرفت.

بازار پسته در بعد از انقلاب

بعد از انقلاب تعداد باغات زیاد شد ، سطح کشت در کل کشور نزدیک به ۴۰۰ هزار هکتار رسید. سطح زیر کشت قبلاً ۲۰ هزار هکتار بود که این تحول بزرگی است . آن موقع کرمان تنها استانی بود که پسته کاری می شد، و یک کمی در دامغان . الان هفت استان پسته کاری دارند. کرمان به شکل وسیع دارد، یزد ، خراسان جنوبی ، قم ، سمنان ، ساوه ، قزوین؛ اینها شهرها و استانهای جدید تولید پسته اند. پسته دیگر انحصاری کرمان نیست، برای پسته کاری کم کم علاوه از استانهای یاد شده به خراسان شمالی می روند. در آذربایجان و اراک هم احتمال پسته کاری هست.

*** در این فصل سال باغدارها چه کارهایی باید انجام دهند؟**

این فصل فصل سم پاشی زمستانی ، هرسهای زمستانی است. برنامه ریزی بهار خود را در باغات تنظیم کند . کودهای لازم و دیگر مسائل باغات .

فروش کالا توسط تولید کنندگان معمولاً در چند تقسیم کالا انجام می شود:

یک تقسیم راهفته اول مهر می فروشند. تقسیم دوم را بهمن می فروشند. تقسیم سوم را اردیبهشت می فروشند . تقسیم چهارم را مرداد می فروشند که محصول بعدش می خواهد بیاید به انبارش . این رسم ۵۰ ساله است . باغدارهای بزرگ همیشه این کار را می کنند، یک سهم در بهمن برای فروش ارائه می شود ، طبق همان سنت ناچارند چون وام زمستانی و بدهی شب عید دارند . باغدار باید هزینه های شب عیدش را از اینجا بدهد . هر باغداری شب عید هزینه دارد و بهره های بانک هایش را باید بدهد، قسط تراکتورش را باید بدهد ، همه اینها را در اسفند باید بدهد. در بهمن می فروشند که در اسفند پولش را بگیرد و قسط آنها را بدهد.

کشاورزی شما بود . در یکی از همین نشریات شما بود . پیشنهاد ایشان این بود که باغداران پسته را ۲۰ روز زودتر برداشت بکنند . واقعاً همین ۲۰ روز زودتر، ۵۰ درصد پسته مان را نجات می دهد. چون پسته روی درخت بعد از باران اول «افلاتوکسین» اش زیاد می شود . باران اول هم معمولاً در مهر می آید . اگر شما پسته تان را در شهریور جمع کنید ، به باران اول و به شبنم های اول مهر نمی خورید . شبنم های ماه مهر در گرمای روز «افلاتوکسین» را بالا می برد، افلاتوکسین در آنها رشد می کند.

تفاوت قیمت به نفع باغدار

انجمن باید وادار کند به هر شکل تبلیغاتی که باغداران



در شهریور ماه پسته را از درخت بچینند . البته در شهریور دهن بست یک خورده زیاد است اما طوری نیست. اگر دهن بست زیاد باشد، ۱۰ درصد توفیر قیمت داریم اما ۵۰ درصد در پسته ها جلو هستیم

پاک شدن

باغدار می گوید اگر من شهریور بچینم به جای ۲۰ درصد دهن بست ، دهن بست من می شود ۴۰ درصد . اما باید به او بگویم واقعاً ۲۰ درصد اضافه ات چقدر تفاوت قیمت دارد ؟ چون دهن بست نسبت به دهن باز ۳۰ تا ۴۰ درصد ارزان است . خوب ۲۰ درصد می شود ۶ درصد، پس این باغدار با ۲۰ درصد اضافه دهن بست در ۱۰۰ درصد این ۲۰ درصد را باید ۲۰ درصد به قیمت کمتر بفروشد. ۲۰ درصد ۳۰ می شود ۶ درصد قیمت کل . این راضی می کند اما می دانید در مقابل ۲۰ درصد قیمت اصل که پاک شده است منفعت می برد . با این حساب باغدار می رود دنبال این کار . این راهنمایی ها یکی از وظایف انجمن است . تشکیل دو سه سمینار در سال در خرداد ماه و در اواخر مرداد در کرمان، در تهران ، در یزد و دیگر نقاط وظیفه انجمن باشد.

انجمن را به کرمان تخصیص ندهیم تا صادر کنندگان دیگر نقاط احساس غربت نکنند و از اهداف انجمن حمایت کنند.

از ۲۵ سال پیش تاکنون تمام زحمات بر دوش اتحادیه صادر کنندگان خشکبار ایران بوده ، این هیات هایی را که شما از کار آنها در « کدکس » تقدیر می کنید هزینه هایش را اتحادیه داده ، ویزاها را گرفته ، پنج بار ما به عنوان هیات مدیره اتحادیه سفر رفتیم . برای «افلاتوکسین» ۲ بار بروکسل رفتیم . در سفر بروکسل، تقریباً می توان گفت بیانیه ممنوع شدن پسته ایران امضاء شده و توی جیب آن خانم بود ! اگر ما در آنجا ۱۰ دقیقه نمی توانستیم خوب مدیریت کنیم پسته ایران ممنوع شده بود به طور کامل اینها را اتحادیه خشکبار کرده . هرگز نیازی به سپاس نداشته ام چون به عنوان وظیفه و زکات، تجربه خود را تقدیم کشورم کرده ام .

درباره کدکس

راجع به «کدکس» هم من واقعاً همیشه متشکر بوده ام، زحمت زیاد کشیده شده ولی حرف اصلی من که هنوز پابرجاست این است که اگر «کدکس» با عدد ۱۰ جهانی بشود ما منفعت نبرده ایم ، تا زمانی که پسته مان را پاک نکنیم . اما اگر پسته را پاک کنیم احتیاج به ۱۰ و ۱۲ و ۱۵ نداریم.

در شرایط فعلی که عدد ۱۵ جاری است، کشورهایی هستند که اصلاً «کدکس» برایشان اجباری نیست، مثل چین ، روسیه، مکزیک، بیشتر کشورهای منطقه. ما در آن کشورهای ۱۵ گیر هستیم ولی در بقیه کشورها آزادیم.

اما اگر آمدیم آن

را کردیم

۱۰ ولی

جهانی اش

کردیم و در اروپا

صاحب امتیاز شدیم، خوب

مگر اروپا چقدر از پسته ما را می برد

۲۰ درصد. اما ۸۰ درصد پسته ما به جاهایی

می رفت که در حال حاضر اجباری نیست، حتی همان ۲۰ درصد اروپا با این تغییر فقط ۵۰۰۰ اضافه در اروپا پاس می شود .

ما باید هم و غم مان این باشد که پسته را عاری از این آفت و پاک کنیم تا نیازی به ۱۰ ، ۱۵ ، ۲۰... نداشته باشیم .

شرکت هایی که باید کنترل شوند

بدون رو در بایستی افرادی که پسته به اروپا می فروشند باید پسته شان کنترل بشود. وقتی کنترل نمی شود ، آن پسته می رود رجکت می شود ، آمار رجکت ما را بالا می برد .

در گذشته باعث این رجکتی شرکت هایی بودند که پسته را می خوابانند و سال بعد صادر می کردند. آن شرکتها به پسته ما صدمه زدند . رجکت ها بیشتر روی پسته کهنه سال پیش بود . چون معمولاً پسته ای که یک سال کهنه است افلاتوکسین بالا دارد .

انجمن باید هدایتش بر اساس این خط باشد که پسته را پاک کند ، بنشیند طرح بدهد ، کریدور سبزی، کریدور آبی و باغ و هر چه هست.

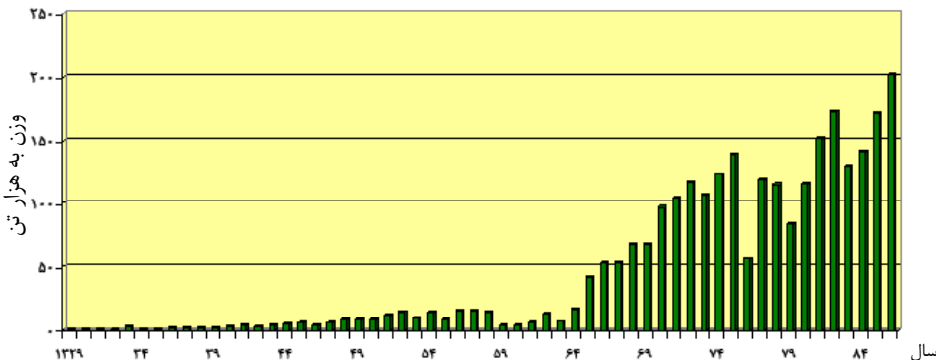
یک راه نجات پسته از افلاتوکسین

آقای آگاه مقاله خوبی داشت توی همین کمیسیون

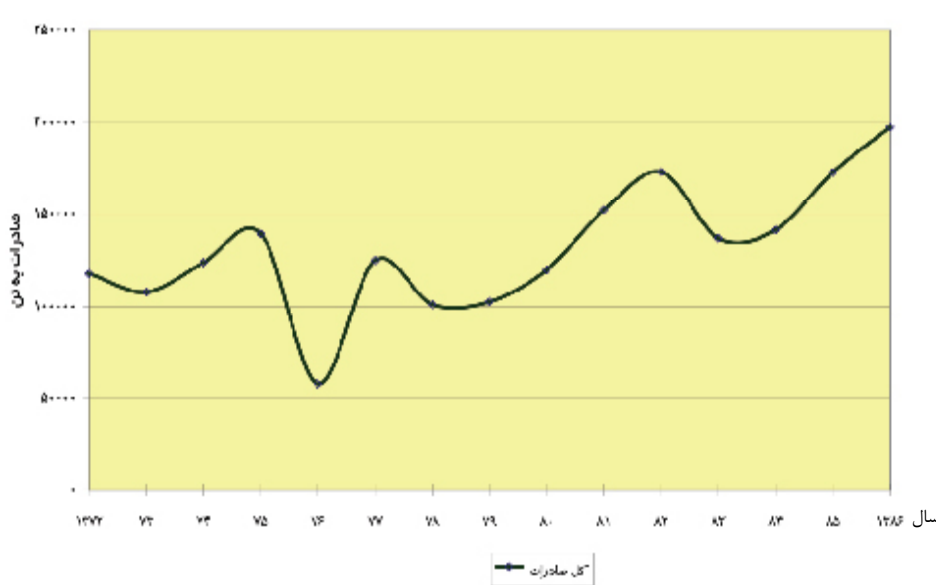
تنظیم من ندهیم تا صادرات کنندگان دیگر نقاط
احساس غربت
نکنند و از اهداف انجمن حمایت کنند

هر جا می (رویم صبح زود می بینیم پیشنهاد آمریکا با ۵۰ دلار کمتر روی میز فریدار است، ببینید چگونه با ما رقابت می کند ، مبارزه می کند

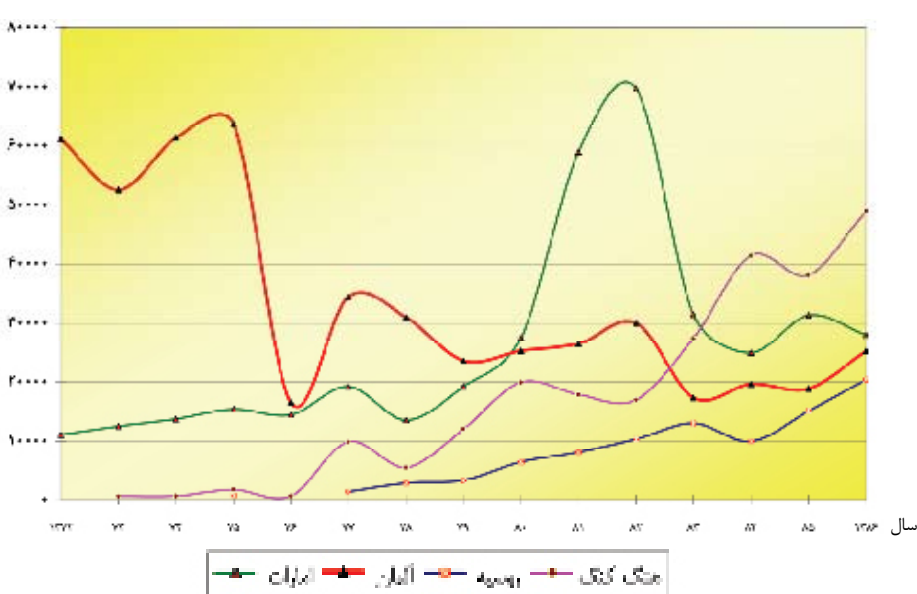
روند صادرات پسته کشور در ۵۸ سال گذشته



روند صادرات پسته کشور در ۱۵ سال گذشته



روند صادرات پسته به کشورهای امارات، هنگ کنگ، روسیه، آلمان



بدهد . همیشه اینگونه بوده ، مرحله اول که جنس را می فروشد در مهرماه است. اگر خیلی پول لازم داشته باشد در شهریور سلف می فروشد . یک سری از باغدارها این چیزی که می خواهند بفروشند ، در مرداد یا شهریور سلف می فروشند و الا جنس شان که آمد در مهرماه می فروشند. دومی در بهمن، سومی در اردیبهشت که محصول آینده را می بیند . چهارمی ریسک می کند، نگه می دارد تا مرداد که خشکسالی را ببیند! اتفاقاً سنت خوبی است، در مرداد یک سری جنس ارائه می شود و این همان است، جنس دارد در شهریور رد می کند، پس باغدار ، این چهار زمان ، فصل حرکتی فروش محصول تولیدی خود را دارد .

*** آیا همین عرضه پسته در بهمن باعث کاهش قیمت شده ؟**

بله، احتمالاً یکی از دلایلش است . یکی از دلایلی که بحران آمریکا بازار ما را گرفت و خریداران خارجی تغییر مسیر دادند ، همین بوده . اینها جزء اصول تجربی است که گفتم برای شما: تسلط بازار و اطلاعات بازار. این را اکثر می دانند: آگاهها ، فلاح ها ، امینی ها ، ابراهیمی ها و بسیاری دیگر از تولید کنندگان بزرگ ، اینها رسم خوبی است . گروه هایی هستند که همیشه در بازارهای کشور، بزرگترین پسته دارها بوده اند . شما بروید سیرجان می بینید در ۱۵ روز اول بهمن عده ای می فروشند. ذهنشان رفع نیاز پرداخت های اسفند است. یا باید برود وام بگیرد که هیچ موسسه ای در اسفند وام نمی دهد ، باید قسط را بدهد. باید برود قسط تراکتور بدهد ، حقوق کارمند را بدهد. عیدی شان را هم ، بیمه شان را هم که همه اینها در اسفند است. برای این که پرداخت اسفند را راه بیندازد باید در بهمن ماه بفروشد .

با این بحران بازار چه باید بکنیم؟

این روزها بازار دچار بحران است . یک بحران این است که خریداران با کراهت خرید می کنند و همین هایی که جنس فروخته اند پولشان را نمی توانند به آسانی از خارج بگیرند . اوکراینی ها پول ایرانی ها را نمی پردازند! چینی ها گفتند بیایید پسته هایتان را ببرید ما نمی خواهیم. و شرکت های مختلف درگیرند.

چینی ها می گویند پول نداریم ، به این شرط بر می داریم که ۵ درصد یا ۱۰ درصد قیمت را پایین بیاورید، پولش را هم یک سال دیگر بگیرید. دوازده ماهه دوازده قسط می دهیم ، یک عده چاره ای ندارند همین شرایط را پذیرفتند ، آنها که قدرت مالی داشتند این تفاهم را کردند.

از نظر قیمت های داخلی عده ای به عنوان اینکه صادر کنندگان دیگر هم بالاخره دیر یا زود می آیند توی بازار ، آمدند به تقلید از تعاونی پسته هارا خریدند ۸۰۰۰ و ۹۰۰۰ . اینها بهمن سر رسید می شود چون ماه مهر خریدند. جنس ۲۰۰۰ تومان پایین آمده، جنسی که ۹ هزار تومان خریده الان ۶۵۰۰ تومان است . یک عده اینطوری در بازار تهران دچار توقف می شوند. ما در بازار، این را می بینیم. امکان اینکه بازار ترقی کند هم نیست به خاطر اینکه آمریکا نمی گذارد. نمی گذارد که بازار اروپا را تقویت کنیم . هر جا می رویم صبح زود می بینیم پیشنهاد آمریکا با ۵۰ دلار کمتر روی میز خریدار است. می گویند هر چه ایرانی ها قیمت بدهند ما با ۵۰ دلار کمتر می دهیم، فقط «آفر» ایرانی ها را نشان بدهید ۵۰ دلار کم کنید بردارید. برنامه ریزی کرده اند، خوب ببینید چگونه با ما رقابت می کنند؟ مبارزه می کنند. ما با این بازار چه کار می توانیم بکنیم ؟

توصیه های کمیسیون آماد و فرآوری به باغداران و واحدهای ضبط پسته:

سرعت پسته چینی و جلوگیری از خندان شدن پسته بر روی درخت

موضوع دیگری که مورد بحث قرار گرفت، هزینه فرآوری است که در واحدهای صنعتی و عمومی از باغدار دریافت می گردد و باعث می شود عده زیادی به طرف واحدهای خانگی روی بیاورند که هزینه هائی به مراتب کمتر دارد.

باتوجه به این عامل اقتصادی که برای بسیاری از باغداران مهم است، به نظر می رسد یک راه، پرداخت درصدی از این هزینه، از محل بسته حمایتی، یا توسط صادر کنندگانی باشد که مایل به خرید پسته های گریدور آبی هستند. راه دیگر ایجاد یک نهاد برای سرمایه گذاری در خرید محصول گریدور سبز و آبی که دارای شناسنامه تولید و فرآوری هستند با قیمت متفاوت از سایر پسته هاست.

در پایان، موضوع جلسه بعد، مسأله ترویج و آموزش برای صنعت ضبط پسته تعیین شد.

وزن، علاوه بر این که سودی ندارد، زیانبخش است. زیرا همزمان با خندان شدن تعدادی از دانه های دهن بسته، تعداد بیشتری از بهترین دانه های خندان و زودرس تبدیل به دانه های زرد و خشکیده و آلوده می شوند که قیمتی به مراتب ارزان تر از پسته دهن بسته دارند. از طرفی ماندن محصول بر روی درخت در زمانی که جریان جذب ریشه ای کند شده است، نه تنها افزایش وزنی ندارد و در حال



چهارمین جلسه کمیسیون آماد و فرآوری باموضوع: «جمع آوری و ترویج تجربیات موفق و ناموفق داخلی و خارجی در بُد فرآوری پسته»، روز یکشنبه ۱۱/۱۲/۸۷ درمحل دفتر مرکزی انجمن پسته با حضور آقای مجتبی خسرو تاج (دبیر کل)، آقای علی وثوقی (رئیس کمیسیون) و آقایان: بهروز آگاه، علی قاسمعلی زاده، علی

ابراهیمی، محمد نخعی نژاد، علی حسینی، حامد رضائی، علی حیدری نیا، حمید حسینی، محمد سلطان زاده برگزار شد.

مهم ترین مطلب مورد تاکید اعضاء برای انعکاس به باغداران و واحدهای ضبط، برداشت زود هنگام و سریع محصول از درخت در شهریور ماه است، به طوری که قبل از ترکیدگی پوست سبز خارجی و شکافتن تعدادی از دانه های زودرس، محصول برداشت شود. چرا که ماندن پسته بر روی درخت بعد از شهریور ماه به منظور بهبود کیفیت و افزایش

از دست دادن آب می باشد، تمامی شیره گیاهی را مصرف نموده، موجب کاهش بار دهی درخت در سالهای آینده می گردد و به همین دلیل کسانی که پسته را کال بر داشت می نمایند، محصول شان کاهش چشمگیری ندارد.

توصیه دیگر، جدا سازی و تفکیک پسته های رو آبی و زیر آبی و جلوگیری از مخلوط شدن آنها، همچنین خشک نمودن سریع و یکنواخت پسته، بلافاصله بعد از عملیات پوست کنی و شستشو است.



*دفتر مرکزی انجمن - کرمان: بلوار جمهوری اسلامی، خیابان شهید لاری نجفی (۲۰ متری نادر)، کوچه شماره ۲، طبقه فوقانی شمالی بانک کار آفرین، کد پستی: ۷۶۱۹۶-۴۳۱۴۹
تلفن: ۰۳۴۱-۲۴۷۷۶۹۰ / نمابر: ۰۳۴۱-۲۴۷۷۶۹۰
PISTACHIOIRAN.COM@KERMAN

*دفتر انجمن - تهران: میدان هروی، خیابان وفامنش، خیابان آزادی، پلاک ۲۰، طبقه ۵، واحد ۱۱، کد پستی: ۱۶۶۹۷۱-۶۵۶۵
تلفن: ۰۲۱-۲۲۹۶۶۹۲۸۹ / نمابر: ۰۲۱-۲۲۹۵۷۹۹۹
PISTACHIOIRAN.COM@TEHRAN
INFO@PISTACHIOIRAN.COM

سایت انجمن پسته:

WWW.PISTACHIOASSOCIATION.COM

ارزیابی مثبت از عملکرد خبرنامه

هیأت مدیره ضمن ارزیابی مثبت از عملکرد «خبرنامه» در طی چند ماه گذشته، سیاست ها و اهداف نشریه خبری انجمن برای سال ۱۳۸۸ را تصویب کرد. در این زمینه، درج اخبار فعالیت های کمیته ها و اختصاص ستون هایی از صفحات نشریه خبری به موضوع های اصلی انجمن مورد تاکید قرار گرفت. با توجه به اقدامات در دست اجرای انجمن برای انتشار «فصلنامه»، اعضای هیأت مدیره فهرستی از گروه های ذینفع و علاقه مند به مطالب فصلنامه ارائه دادند تا در لیست دریافت کنندگان فصلنامه منظور شوند. هیأت مدیره با تاکید بر ضرورت تدوین سند راهبردی توسعه صنعت پسته در بلند مدت، مقرر کرد: مأموریت ها و اقدامات سالانه انجمن بایستی در قالب این سند راهبردی، با محورهای مشخص و محدود و اولویت بندی شده، دنبال شود.

ادامه از صفحه اول

از سه طرح انتخاب شده، طرح «تأمین فاینانس پروژه انتقال آب زاگرس به شمال کرمان» به عنوان مهمترین و حیاتی ترین طرح، نهائی شد و پی گیری آن مورد تاکید قرار گرفت. در این مذاکرات آقای قاسمی نژاد رئیس سازمان بازرگانی استان کرمان نیز حضور داشت. دبیر کل، از عملکرد سر فصل برنامه های انجمن در سال ۱۳۸۷ و عناوین فعالیت های آتی گزارش داد. سپس، رئیس توفیق ها در تفاهم نامه فی ما بین انجمن پسته و سازمان توسعه تجارت ایران که مأموریت های جدید در پیش روی انجمن قرار می دهد و اکثراً در حوزه تبلیغات و بازاریابی است مورد بررسی قرار گرفت و در جهت اجرای آنها تصمیمات لازم اتخاذ گردید. اهداف انجمن در تأمین منابع مالی به منظور تحقق وظایف مقرر در اساسنامه نیز به بحث و تصمیم گیری گذاشته شد.