



ماهنامه انجمن پسته ایران
سال اول - آبان ماه ۹۵ - شماره ۹



آیا صنعت پسته کشور شاهد حرکت

است؟

اشتغال

بازار

تولید

دومینوی



www.iran-pistachio.com

**We are grower, producer and exporter of
HIGH QUALITY IRANIAN PISTACHIO FOR
MANY YEARS**

Central Office : No.699, Imamreza Blvd, Sirjan, IRAN

Factory Add : 12th km Of Sirjan - Tehran Road Sirjan IRAN

E-mail: info@iran-pistachio.com

Tell: 0098 - 34 - 42246593

skype id : padideh.pistachio



OUR QUALITY , YOUR BENEFIT



- ۴..... یک آمین از بخش خصوصی.....
۶..... می توان به میانگین برداشت ۱۰ تن در هکتار دست یافت؟.....
۸..... بازننگری کامل تعرفه واردات پسته ایران به آمریکا.....
۹..... دوران جدیدی در صنعت پسته در حال شکل گیری است
۱۱..... حمایت از کشاورز برای دولت سود دارد!.....
۱۳..... هزینه های زیاد تولید ما را از نفس انداخته!.....
۱۵..... هزینه های استهلاک و کارگری در ضبط های خانگی حساب نمی شوند!.....
۱۷..... مناطقی در چین اصلاً پسته را نمی شناسند!.....
۱۸..... در آمد دولت صرف دلالتی و رانت خواری می شود؟!.....
۲۱..... وضع صادرات پسته ایران به کشورهای مشترک المنافع.....
۲۲..... انطباق پیش بینی معقول و حقیقت دردناک.....
۲۴..... افزایش باغ ریزی در آمریکا معلول افزایش قیمت پسته
۲۷..... برای حجم زیاد محصول آینده قطعاً بازاریابی خواهیم کرد.....
۲۸..... بازارها و اندرفولی گشوده می شوند!.....
۲۹..... انتظارمان از کیفیت محصول امسال بیشتر بوده است.....



ماهنامه انجمن پسته ایران
سال اول - آبان ماه ۹۵ - شماره ۹



آیا صنعت پسته کشور شاهد حرکت

دومینوی تولید بازار امسال است؟

دفتر مشهد:

تلفکس: ۰۵۱-۳۶۰۵۸۱۱۸

Khorasanpistachio@gmail.com

نشانی جدید انجمن پسته شعبه خراسان: مشهد
بلوار آزادی - حدفاصل کوچه آزادی ۴۵ و ۴۷ - پلاک ۱۱۵

دفتر دامغان:

تلفن: ۰۲۳-۳۵۲۴۹۰۱۰ - نمابر: ۰۲۳-۳۵۲۴۹۰۱۰

دفتر کرمان:

تلفن: ۰۳۴-۳۲۴۷۵۷۴۹

نمابر: ۰۳۴-۳۲۴۷۵۴۸۹

نشانی: کرمان - بلوار جمهوری اسلامی - خیابان شهید
لاری نجفی (۲۰ متری نادر) - کوچه شماره ۲ - پلاک ۱۲

دفتر تهران:

تلفن: ۰۲۱-۸۸۹۴۷۳۰۰

نمابر: ۰۲۱-۸۸۹۴۷۳۸۴

پست الکترونیکی: info@iranpistachio.org

سایت: www.iranpistachio.org

صاحب امتیاز: انجمن پسته ایران مدیرمسئول: حمید فیضی

طراح نشانه: آرش اخلاقی زاده طراح و صفحه آرا: نرگس بامری چاپ: کارمانیا لیتوگرافی: کتیبه

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

سال اول - آبان ماه ۱۳۹۵ - شماره ۹

گزارش ملاقات با رئیس هیأت مدیره انجمن پسته ایران:

یک آمین از بخش خصوصی

نگارش: ابوالفضل زارع نظری



آقای علی ارجمند در بستر بیماری بودند و به سختی صحبت می کردند و به دلایل مشکلات جسمی اجازه ملاقات با کسی را نمی دادند. بنده به طرق مختلف به ایشان پیام دادم و خواستار ترتیب دادن دیداری حتی به مدت نیم ساعت شدم. دختر آقای ارجمند مرا مطلع کردند که چون از اتاق بازرگانی مراجعه کرده اید به شما اجازه ملاقات دادند. وقتی حضور آقای ارجمند رفتم، ایشان ۳ مطلب ارزنده را گوشزد نمود و من طی ۱۵ سال دوران فعالیتهم همواره به کار بستم. اول اینکه: رئیس اتاق نباید مسائل اقتصادی و بخش خصوصی را دنبال کند؛ بلکه رئیس اتاق رابطی است بین حاکمیت و مردم؛ که وظیفه سنگینی است. دوم: رئیس اتاق باید رابطه مستمر و اثرگذاری با شورای شهر و شهرداری داشته باشد تا منجر به رفاه و پیشرفت

اقتصاد داشته، خاطره یکی از اثرگذارترین ملاقات هایش را بازگو نمود. گویا در اولین دوره ریاستش بر اتاق بازرگانی کرمان به این فکر می افتد تا از تجربیات روسای اتاق بازرگانی پیشین که ۲ تن از آن ها در قید حیات بودند، استفاده نماید؛ آقایان مرحوم علی ارجمند که در سال ۱۳۵۳ و حاج اکبر نظریان که در ۱۳۷۳ به عنوان رئیس اتاق بازرگانی استان کرمان انتخاب شده بودند. به گفته جلال پور، رابطه ی ایشان با حاج اکبر نظریان همچنان برقرار است و طی دوران بیماری، آقای نظریان مکرراً به عیادت ایشان آمده است. اما کلام به یادماندنی و اثر گذار مرحوم علی ارجمند در سال های ابتدایی مسئولیت آقای محسن جلال پور به عنوان رئیس اتاق کرمان چه بوده است؟! جلال پور می گوید: در آن سال

محسن جلال پور رئیس انجمن پسته ایران در بعد از ظهر ۴ مهرماه سال جاری میزبان خیل مهمانانی از جمله اعضای هیئت مدیره انجمن بود که برای عیادتش می آمدند. در منزلش مکانی گرم و دوستانه ایجاد کرده بود و با مهمان نوازی و روی گشاده، یکایک جدیدالورودها را به سابقین ملحق می کرد. خودش که استاد سخن است، رشته کلام را به دست گرفته بود و از اهمیت ثبت تاریخی مطالب اقتصادی می گفت. آقای گلاب زاده نویسنده کتاب فاخر تاریخ اقتصاد و تجارت کرمان، بر سخنان وی صحنه می گذاشت و ذی قیمت بودن حفظ اسناد، عکس ها و یادداشت های مربوط به وضعیت گذشته و حال حاضر اقتصاد کشور را یادآور می شد. محسن جلال پور که طی سالیان گذشته دیدارهای زیادی با بزرگان

تبدیل شود، تداوم فعالیت یک کارخانه سیمان می‌تواند توجیه اقتصادی داشته باشد؟ اصلاً این کارخانه‌ها می‌توانند رقابت کنند؟

به یاد بیاوریم که در دهه ۵۰ هم وقتی بدون محاسبه تصمیم گرفتند درآمدهای نفتی را خرج ساخت و ساز کشور کنند، آن قدر سیمان وارد کشور کردند که برای حمل آن از بنادر به شهرها، کامیون در کشور وجود نداشت و ناچار شدند از کامیون‌های ارتش استفاده کنند. این فرآیند آن قدر طول کشید که سیمان‌های وارداتی روی کشتی‌ها به دلیل رطوبت هوای خلیج فارس تبدیل به سنگ شد و در نهایت ناچار شدند سیمان وارداتی را به دریا بریزند.

چهارم: کارخانه‌های قدیمی زیادی داریم که امروز فرسوده و از رده خارج شده‌اند و در بازار رقابتی واقعی امکان ادامه حضور ندارند. آیا هزینه استهلاک محاسبه شده این کارخانه‌ها پاسخگوی جایگزینی یا تبدیل به احسن کردن سرمایه سهام داران این کارخانه‌ها هست؟

پاسخ دادن به این پرسش‌ها و پرداختن به چنین اموری از یک طرف بر اهمیت شفافیت آماری و ضرورت تدوین استراتژی تأکید دارد و از سوی دیگر حوزه اثرگذاری و مسئولیت فراوان تشکل‌های تخصصی را پررنگ تر جلوه می‌دهد.

مازاد سیمان را مدیریت کنند. چند نکته به ذهنم رسید:

اول: اگر در سال‌های ابتدایی دهه ۸۰ آمار درستی از میزان تولید و مصرف کشور در دسترس قرار می‌گرفت و آمارها بررسی و تجزیه و تحلیل می‌شد، احتمالاً این همه کارخانه سیمان در کشور احداث نمی‌شد.

دوم: چنانچه در میانه‌های دهه ۸۰ اتاق‌های بازرگانی و تشکل‌های حرفه‌ای ایستادگی نمی‌کردند، احتمالاً با پافشاری نمایندگان مجلس که در حوزه‌های انتخابی خود وعده احداث کارخانه و اشتغال را داده بودند، در هر شهری و منطقه‌ای، چند کارخانه سیمان احداث می‌شد! در این صورت، شاید امروز قیمت سیمان کمتر از پفک نمکی بود!

سوم: خطای بزرگ‌تر این است که بیشتر کارخانه‌های احداثی سیمان توجیه اقتصادی ندارند. نه از نظر منطقه‌ای که در آن احداث شده‌اند و نه از نظر مصرف سوخت و نه از نظر بازار محصول. آیا همه کارخانه‌هایی که در حال حاضر مشغول تولید سیمان هستند، توجیه زیست محیطی هم دارند؟ احداث کارخانه سیمان در منطقه‌ای که به خشکسالی فرو رفته و پیش‌بینی می‌شود در سال‌های آینده به دلیل کمبود آب با مهاجرت و کاهش ساخت و ساز مواجه شود، چه توجیهی دارد؟ آیا اگر قیمت حامل‌های انرژی به قیمت واقعی

شهر شود. مطلب سوم آقای ارجمند این بود که رفتن به سمت مسائل سیاسی می‌تواند بزرگترین معضل اتاق بازرگانی باشد، بنابراین تنها مسائل اقتصادی را پیش ببرید و از سیاست دوری کنید.

همچنین جلال پور گفت: آقای ارجمند از خاطراتش با یکی از استانداران کرمان در دوران ریاست‌شان صحبت کردند. گویا استاندار وقت که ملاقات با ایشان را به سختی پذیرفته بود، پس از ارائه گزارشی اقتصادی از سوی آقای ارجمند، ایشان را به عنوان رابط خود و مشاور مسائل بازار و اقتصاد استان برمی‌گزیند و حتی به استاندار بعد از خود پیشنهاد می‌دهد حتماً از تجربیات آقای ارجمند استفاده کند. این استاندار ضمن پیشنهادش می‌گوید: «یک امین از بخش خصوصی که از بدنه حاکمیت نیست و لزومی به دروغ گفتن و انجام رفتارهای دولتی در خود احساس نمی‌کند، رئیس اتاق است».

ادامه سخنان آقای جلال پور به آنجا رسید که گفت: من دوران مدیریت ۶ استاندار را تجربه کرده‌ام. برخی از ایشان در شروع فعالیت‌شان از تفکر اقتصادی معقول فاصله زیادی داشتند، اما با تلاش فراوان اتاق بازرگانی به نقطه مطلوبی رسیدند.

در پایان این دیدار، صحبت بر سر متنی بود که آقای جلال پور در رابطه با صنعت سیمان کشور در کانال تلگرام خود قرار داده که با ۵۷ هزار بازدید مواجه شده است و حتی روزنامه‌های اقتصادی نیز آن را به چاپ رسانده است. خالی از لطف نیست مروری بر این اثر که حاکی از دیدگاه واقع‌گرایانه، تحلیل‌گر و منضبط مرد اقتصاد کرمان داشته باشیم؛ که از روزنامه‌های اقتصادی نقل شده است. امید است راهکارهای این بزرگان باعث گزیدن تک تصمیم‌سازان شود.

برنامه ریزی ماسه‌ای برای سیمان

محسن جلال پور، رئیس پیشین اتاق ایران در کانال تلگرامی خود به بررسی مدیریت مازاد سیمان کشور پرداخته که در ادامه می‌آید:

در خبرها خواندم مدیران شرکت‌های تولیدکننده سیمان به توافق رسیده‌اند تا با سهمیه‌بندی تولید، مشکل



می توان به میانگین برداشت ۱۰ تن در هکتار دست یافت؟ تجربه اجرای آبیاری زیر سطحی ثقلی در اراضی خرده مالکی

نگارش: ابوالفضل زارع نظری-الهام نوذری



چهارمین تور باغی انجمن پسته ایران در تاریخ ۱۶ شهریور ماه سال جاری با بازدید از باغ با عملکرد بالا در منطقه جوادیه فلاح از توابع شهرستان رفسنجان و همچنین آشنایی با آبیاری زیر سطحی ابداعی در منطقه شمش شهرستان انار برگزار شد. شایان ذکر است، تعداد ۴۰ نفر از اعضای انجمن پسته ایران در این تور شرکت داشتند.

مقصد اول تور «جوادیه فلاح» بود. ۳۰۰ هکتار از درختان سر به فلک کشیده که بعضی از آن ها قریب به ۸۰ سال عمر دارند خودنمایی می کرد. علی رغم سرمازدگی سال گذشته، محصول بسیار خوبی به جا مانده بود و به گفته مهندس سعدلو مدیر اجرایی این باغ، قرار است به عنوان تولید کننده برتر معرفی شوند. مرحوم فلاح این



این روش محدودیتی در استفاده از کودهای حیوانی نیز وجود ندارد. بدین ترتیب که شیره کود حیوانی در استخری جمع آوری می گردد و سپس با پمپ استخراج و داخل لوله ها ریخته می شود. مکانی که برای تهیه شیره کود طراحی شده به این صورت است که کف زمین با پلاستیک پوشانده می شود و کودهای دامی ریخته می شوند و سپس با آب مخلوط شده و شیره کود از طریق شیب زمین وارد استخر مجاورش می گردد. حتی تفاله این کود با کرم های ورمی کمپوست کاملاً تجزیه می شود و در باغ کاربرد دارد.

جلوگیری می کند و در اراضی خرده مالکی قابل اجرا است و مالک باغ در این یکسال از عملکرد آن راضی بوده است. علوی با اشاره به جزئیات اجرایی این روش گفت: لوله های پلیکا با سوراخ های به قطر ۸ میلیمتر در دو طرف ردیف درختان در زیر سطح زمین قرار داده می شوند و از تنه درختان ۸۰ سانتی متر فاصله دارند. به منظور تغذیه درختان، کودهای محلول در آب را از محل ورودی آب به لوله ها وارد می کنند. در واقع کودهای محلول در آب را در بشکه هایی حل کرده و سپس به همراه جریان آب وارد لوله ها می کنند. در

باغ را در سال ۱۳۴۸ شمسی احداث کرده و اصول اولیه باغبانی در احداث باغ در نظر گرفته شده است. در حقیقت متعادل بودن مدیریت آب، خاک و تغذیه باعث شده باردهی درختان این باغ در سطح بهینه قرار گیرد و در حال حاضر کمتر باغ پسته ای با این خصوصیات می توان یافت. در هر ردیف از این باغ ۱۹ تا ۲۲ درخت وجود دارد و ادعا می شود که طی سال های اخیر میانگین برداشت حدود ۱۰ تن پسته تر در هکتار در سال بوده است. رعایت فواصل درختان که کمتر در باغ های استان کرمان رواج دارد در این باغ مشهود است. درختان به روش آبیاری قطره ای سیراب می شوند و تزریق کود از طریق یک مخزن به ظرفیت ۴ هزار لیتر انجام می شود و با این روش حدود ۷۰ درصد در مصرف کود صرفه جویی شده است. آزمون های آب، برگ و خاک در مقاطع زمانی مشخص انجام می گیرد و نتایج حاصله در نحوه مدیریت صحیح نهاده ها بکار گرفته می شود.

مقصد بعدی تور، بازدید از باغ پسته ای در منطقه «شمش» شهرستان انار بود. این باغ که تحت تملک و مدیریت آقای علوی است با سیستم آبیاری زیر سطحی ابداعی ایشان اداره می شود. به گفته وی این روش آبیاری به شدت از اتلاف آب



تصمیم کمیسیون تجارت بین الملل ایالات متحده مبنی بر بازنگری کامل تعرفه واردات پسته ایران به آمریکا

دبیر خانه انجمن پسته ایران



تجارت بین الملل ایالات متحده آمریکا، پس از بررسی کلیه دفاعیات دریافتی از همه ی طرفین شرکت کننده در مرحله بررسی مقدماتی، تصمیم به انجام بازنگری کامل و با جزئیات عوارض و تعرفه واردات پسته در پست ایران به آمریکا گرفت. مطابق اعلامیه ی این کمیسیون، این تصمیم علیرغم رأی اکثریت اعضای کمیسیون دال بر عدم کفایت دفاعیه ی ارسالی از سوی طرف ایرانی گرفته شده است. شایان ذکر است، تنها یکی از کمیسیونرها، ادله طرف ایرانی را کافی تشخیص داده است.

برخی گمانه زنی ها حاکی از این است که شاید شرایط سیاسی رو به بهبود بین ایران و ایالات متحده هم در حصول این نتیجه بی تأثیر نبوده باشد. اما به هر حال انجمن پسته ایران بر این باور است که تلاش صورت گرفته از سوی این انجمن، نقش به سزایی در حصول این دستاورد داشته است. انجمن پسته ایران، پس از صدور رأی مذکور، تلاش و رایزنی های خود را در خصوص برآورد هزینه های احتمالی و تأمین منابع مالی لازم جهت حضور در مرحله نهایی بازنگری با کمک وکلای دعاوی متخصص با هدف احقاق حق صنعت پسته کشور به عمل آورد که متأسفانه تاکنون موفق به تأمین این منابع نشده است. البته شایان ذکر است، یک یا دو شرکت ایرانی جهت حضور در این مرحله به منظور دفاع از حذف یا کاهش عوارض و تعرفه های واردات پسته ایران به آمریکا ثبت نام کرده اند که انجمن ضمن آرزوی موفقیت برای آنها، به محض دریافت اخبار جدید، علاقمندان را در جریان نتایج امر قرار خواهد داد.

تلاش شبانه روزی اقدام به تهیه دفاعیه ای ۸ صفحه ای و ارسال آن در وقت مقرر به کمیسیون مذکور کرد. اساس دفاعیه انجمن بر پایه ی این استدلال تنظیم شده بود که کنترل نرخ ارز با استفاده از دلارهای هیدروکربنی توسط همه ی دولت های مستقر در ایران طی این سال ها، باعث شده تا نه تنها اثر هرگونه سیاست های حمایتی از فعالیت های تولیدی در ایران منجمد کشاورزی و تولید و تجارت پسته از بین برود، بلکه آنچنان موجبات تضعیف قدرت رقابت پذیری تولیدات داخلی در مقابل رقبای خارجی را فراهم آورده است که هم اکنون مطابق مستندات ارائه شده میانگین هزینه تمام شده تولید پسته در ایران به مراتب از میانگین هزینه تمام شده در قطب تولید پسته آمریکا یعنی کالیفرنیا بیشتر است.

به جز انجمن پسته ایران، سه شخصیت حقوقی دیگر در این فرآیند شرکت کرده بودند: انجمن تولیدکنندگان پسته آمریکا، شرکت پسته و بادام واندرفول (پارامونت سابق) و یک شرکت بازرگانی ایرانی. لازم به ذکر است که شرکت واندرفول در حدود ۱۰۰ صفحه دفاعیه و انجمن تولیدکنندگان پسته آمریکا دفاعیه ای ۲۰۰ صفحه ای توسط وکلای حرفه ای خود تنظیم و ارسال کرده بودند.

پس از ارائه لایحه دفاعیه مقدماتی، تمام طرف های دعا و دبیرخانه کمیسیون مذکور فرصت داشتند تا راجع به عدم کفایت ادله هر یک از مدعیان و یا نقائص آن اظهارنظر کنند. سپس، فرصت کوتاهی در اختیار هر یک از مدعیان برای تکمیل دفاعیه شان قرار گرفت. نمایندگان انجمن پسته ی ایران، از این فرصت نیز جهت تقویت دفاعیه خود استفاده کردند. حال آنکه، هیئت مدیره انجمن به دلیل حفظ روابط حسنه فی ما بین صنعت پسته ایران با شرکت واندرفول و انجمن تولیدکنندگان پسته آمریکا، تصمیم گرفت به عیب جویی و بیان نقائص ادله مطرح شده از سوی طرف های آمریکایی نپرداخته و تنها بر تحکیم و تبیین استدلالات اقتصادی خود تکیه کند. نهایتاً در تاریخ ۱۵ تیرماه ۱۳۹۵، کمیسیون

پیرو گزارش صفحه ۶ ویژه نامه مردادماه ۱۳۹۵ انجمن پسته ایران با عنوان «تلاش انجمن پسته در بازنگری تعرفه واردات پسته ایران به آمریکا» شرح مبسوط آنچه در این خصوص از طرف انجمن صورت گرفته در ادامه می آید.

شروع ماجرا از آنجا بود که در فرودین ماه امسال خبرنگاری از روزنامه بلومبرگ در تماس با دبیرکل انجمن پسته ایران درخواست مصاحبه با نماینده ای از صنعت پسته کشور را داشت. آقای نوید ارجمند، مسئول امور بین الملل انجمن، از طریق ارتباط با این خبرنگار، متوجه فراخوان کمیسیون تجارت بین الملل ایالات متحده، وابسته به وزارت بازرگانی آن کشور، جهت بررسی مجدد عوارض و تعرفه واردات پسته در پست وارداتی ایران به آمریکا (که هم اکنون حدود ۳۰۰ درصد ارزش محموله می باشد) شد. در این فراخوان، کمیسیون تجارت بین الملل ایالات متحده مهلتی یک ماهه برای ارائه لایحه ی دفاعیه از طرف کلیه اشخاص حقیقی یا حقوقی ذینفع و علاقمند به مشارکت در این بررسی تعیین کرده بود. روال کار اینطور تعریف شده بود که در مرحله اول می بایست همه ی مدعیان، اسناد و مدارک و ادله اولیه شان را به کمیسیون تجارت بین الملل ایالات متحده ارسال کنند تا این کمیسیون با بررسی لوایح مقدماتی دریافتی تصمیم بگیرد که آیا نیاز به بازنگری کامل عوارض و تعرفه هایی که از سال ۱۹۸۶ میلادی برقرار شده اند، وجود دارد یا این عوارض و تعرفه ها باید بدون تغییر نسبت به قبل ادامه یابند. در همین راستا، بخش بین الملل انجمن با



رئیس هیأت مدیره انجمن پسته ایران در جلسه بررسی و تحلیل بازار پسته عنوان کرد:

دوران جدیدی در صنعت پسته در حال شکل گیری است

دیرخانه انجمن پسته ایران



های اقتصادی ما دچار گرفتاری هایی جدی و عمیق هستند و امروز به هیچ کدام از آنها نمی توان اعتماد کرد. وی با اشاره به بهره وری پایین باغ ها و تولید کمتر از ۵۰۰ کیلوگرم پسته در هکتار، این کار را از ابتدا نادرست خواند و اظهار داشت: قیمت پسته به کف رسیده و در این بین نگرانی ها بازار را ملتهب تر می کند. در این شرایط باید پسته را با همان قیمت ۷ دلار به فروش

بازارهای چین و اروپا هم توسط دو تن از تجار فعال در این بازار و همچنین راه حل پیشنهادی برون رفت از بحران فعلی توسط علی نظری عضو اسبق هیئت مدیره انجمن پسته ایران عنوان شد که در ادامه می خوانید. جلال پور صنعت پسته را نمونه بارز اقتصاد مقاومتی عنوان کرد. وی ریشه و بنیان اقتصاد ایران را غیر علمی، غلط و نفت محور دانست و افزود: همه بخش

جلسه ی «بررسی و تحلیل بازار پسته» در تاریخ ۱۸ مهرماه سال جاری در محل سالن کنفرانس اتاق بازرگانی، صنایع و معادن و کشاورزی کرمان برگزار شد. در این نشست دیدگاه ها و پیشنهادات مختلفی از سوی حضار مطرح شد و در پایان محسن جلال پور رئیس هیئت مدیره انجمن پسته ایران به جمع بندی کلیه نظرات پرداخت که به نشر همان بسنده کرده ایم. البته وضعیت



بی اهمیت شدن هستند. خاصیت این قسمت از بازار این است که با پسته مثل کالای صنعتی برخورد می شود و اساساً قراردادهای بزرگ و کنترل های کیفی خیلی سختگیرانه و ثابت در این قسمت از بازار اروپا وجود دارد. بیش از دو سوم بازار اروپا مشتری های عادی نیستند و کل خریدشان را در کل سال با تعهدات انجام می دهند و یک سوم دیگر عمدتاً دست ایران است که جنس های با کیفیت پایین تر به فروش می رسد و در این قسمت ما روی هم رفته خوب عمل کردیم. در حال حاضر سختگیری ها افزایش یافته و کنترل بر روی باقیمانده سموم حاد شده است. قیمت در بازار اروپا بستگی به موجودی ها در بازار امسال دارد. پسته ایران در بازار اروپا تا سه نوع فروش می رود: پسته عادی که فقط در جنوب اسپانیا و ایتالیا بفروش می رسد. پسته فندقی ۲۸/۳۰ با قیمت ۸,۴۰ دلار و پسته های ۲۴/۲۶ عمدتاً کشیده و کله کوچی با قیمت ۸,۹۰ دلار. در حال حاضر بازیگری جدیدی از ایران صورت نگرفته است چون کسی حاضر نیست با شرکت های ایرانی قرارداد ببندد. از مقدار ۵۰ هزار تن سهم ایران در اروپا حدود ۱۲ هزار تن بدون مغز و مغز سبز است.

در پایان علی نظری با گله مندی وضعیت تجارت ایران را مانند مدیریت بد باغ هایمان دانست و افزود: ریشه اصلی نداشتن ساختار و سازمان به دلیل نداشتن رهبری در باغ و تجارت است. مشکل اصلی ما این است که به صورت توده ای کار می کنیم و هیچ نظارت و کنترلی بر روی کارمان وجود ندارد. اخیراً فرصتی پیدا شده است که دولت تلاش می کند رهبری بازار را به دست گیرد و در حال ایجاد صندوق های ملی برای صنایع مختلف است. صندوق های ملی، شرکت های سهامی خاص هستند که هر چقدر اعضا پول بیاورند دولت هم به همان میزان پول می دهد تا نقدینگی اول فصل تجارت تأمین گردد. وی تأکید کرد: می توانیم از این فرصت استفاده کرد و مزیت عمده این کار این است که این شرکت ها در بازار دخالت نمی کنند و فقط در اول فصل به تأمین مالی می پردازند.

می دهند ولی در ایران امکان پرداخت با بهره ۱۶ درصد آن هم با وثایق بانکی خصوصاً در فصل پسته وجود دارد! سرعت عمل در پرداخت تسهیلات به اضافه نرخ لیبور در تسهیلات ارزی تقاضای منطقی است که صادر کنندگان می توانند از دولت داشته باشند تا برخی از مشکلات را حل کنند. امروز صندوق ذخیره ارزی توانایی پرداخت ارزی دارد، شرایط ارز هم برای پسته فراهم است و به صادر کنندگان کمک می کند که قدرت رقابت در بازار داشته باشند. البته دولت باید با یک نگاه و دید با همه کسانی که در این صنعت هستند برخورد کند. آنچه مهم است ایجاد مجموعه های بُنکداری در صنعت پسته است که پسته را از باغدار تهیه و به صادر کننده عرضه کند. باید دنبال مدیریت بازار در عرضه، کیفیت، قیمت و عدم تنش باشیم و از مجموعه ی حاکمیت تقاضای تسهیلات ارزی با نرخ ارزی بین المللی داشته باشیم.

در ادامه محمد صالحی عضو هیئت مدیره انجمن پسته ایران در خصوص بازار شرق دور گفت: امسال وضعیت بازار چین متفاوت بود. با وجود محصول بالای آمریکا و تصمیم به فروش پسته اش به هر قیمتی که شده برای پسته ۲۱/۲۵ قیمت ۷,۵ دلار گذاشته است. ایران همیشه حدود ۷۰ تا ۸۰ هزار تن از بازار خاور دور سهم داشته است ولی امسال این طور نیست. چینی ها منتظر مشخص شدن کف قیمت پسته ایران هستند و الان بطور گسترده سفارش وجود دارد ولی مطرح کرده اند که اگر با قیمت مناسب نفروشید بعد از عید چینی زیر قیمت از شما می خریم. چینی ها به پسته ما از لحاظ ظاهری و بسته بندی نیازمندند. وی در خصوص فروش محصول امسال مطرح کرد: یکی اینکه جنس را به موقع به بازار ارائه دهیم و سهم ۳۰ تا ۴۰ هزار تن بازار را بفروشیم و در آینده تلاش کنیم تا قیمت بهتر شود و شاید بعد از عید چینی ها فرصت فروش محصول پیش نیاید.

در ادامه بهرام آگاه در مورد بازار اروپا اطلاعاتی را عنوان کرد. وی گفت: کانال فروش در اروپا دچار تغییر کلی شده است و برندهای مستقل در حال

برسانیم. اینکه فکر کنیم معجزه ای در راه است چنین چیزی نیست.

جلال پور اذعان کرد: ایران در بازار مغز سبز هم که در انحصار خودش است، کاری هم از پیش نبرده است. می توانستیم با همان قیمت های قبلی مغز سبزمان را بفروشیم اما خودمان رقابت منفی در این صنعت ایجاد کردیم. هم اکنون دوران جدیدی در صنعت پسته در حال شکل گیری است و زمان آن فرارسیده که کشش و عرضه و تقاضا را در دنیا بررسی کنیم. وی افزود: اولین بار ایران پسته را به آمریکا صادر کرد و بعد از آن در دهه ۶۰ به دلیل مخدوش شدن روابط با آمریکا دیگر پسته ایران را نخریدند. بعد از آن در دهه ۶۰ تا ۷۵ شمسی، ایران راه جدیدی را برای صادرات پسته به اروپا باز کرد و از میزان صفر در پایان سال ۷۶ حدود ۹۶ هزار تن پسته را صادر کرد. در سال ۷۶ بود که شرایط سخت ایران با اروپا به دلیل مسئله افلاتوکسین آغاز شد و پسته ایران تحریم شد. این بار صادر کنندگان به سمت خاور دور و بازار چین رفتند، ولی در حال حاضر در این بازار نیز تغییر وضعیت را جدی می بینیم. جلال پور توجه تجار و صادر کنندگان پسته را به سمت بازارهای جدید معطوف کرد و از بازارهای اندونزی، برزیل و کشورهای آمریکای جنوبی که جمعیت بالا و وضعیت رو به بهبود اقتصادی دارند، سخن گفت. وی در ادامه صحبت هایش افزود: من در سال ۹۲ که به اجلاس INC رفتم ملاقاتی با آقای رزنیک (Reznik) (مالک شرکت پسته و بادام واندرفول) داشتم، او در این جلسه گفت: فعلاً با شما رقابتی نداریم و برای شما بازار سازی هم می کنیم تا شما بتوانید پسته تان را بفروشید، اما بترسید از روزی که میزان پسته ما به حدی برسد که بتواند با شما رقابت کند.

رئیس انجمن پسته ایران تصریح کرد: از دولت هیچ کمکی جز پر کردن خلاء های خودش نمی خواهیم. دو مشکل اساسی در دولت داریم یکی اینکه نمود بانک ها واقعی نیست و دیگری تأمین مالی به شکل صحیحی صورت نمی گیرد. باید توجه داشت که کشورهای اروپایی با نرخ صفر یا منفی تسهیلات

در گفتگو با مدیر عامل شرکت تعاونی پسته سیرجان مطرح شد:

حمایت از کشاورز برای دولت سود دارد!

نگارش: ابوالفضل زارع نظری-الهام نوذری



را با تعهد ۶ ماهه در چین می فروشد و بعد ال سی هایش را به دولت با بهره ۱,۵ درصد می فروشد. آیا ما با بهره ۲۸ درصد توان رقابت با آنها را داریم؟ ما در ایران به دلیل تحریم ها نمی توانیم ال سی باز کنیم. اگر ال سی هم باز کنیم، آیا دولت با بهره پایین از ما می خرد؟

در حال حاضر وضعیت خرید در بازار چگونه است؟
نشاط- الان تعداد کمی پسته را می خرنند. پسته ای که هر کیلو ۲۸ هزار تومان بوده به کیلویی ۲۳ هزار تومان رسیده است.

قیمت پسته قبل از اینکه پارامونت آن را بالا ببرد، کیلویی ۱۳ هزار تومان بود. الان که به ۲۳ هزار تومان رسیده است باز هم بصره نیست!؟

نشاط- توجه داشته باشید، زمانی که قیمت پسته بالا رفت به دنبال آن قیمت کود و سم و کارگر هم افزایش یافت، ولی الان که قیمت افت کرده است قیمت نهاده ها کاهش نمی یابد. وضعیت آب هم قضیه را سخت تر کرده است. ما ۶۰ هزار هکتار باغ پسته داریم که امسال ۶

هم داشتیم ولی بعد از اعمال تحریم ها فقط به چین، هنگ کنگ و هند صادرات داریم.

در حال حاضر وضع بازار را چگونه ارزیابی می کنید؟
نشاط- وضع بازار خوب نیست. آمریکا رقیب سرسخت ماست که امسال دو برابر ایران پسته دارد. اطلاع دارم که امسال آمریکا در بازار چین پسته را نزدیک به کیلویی ۸ دلار فروخته است.

دغدغه های شرکت تعاونی پسته چیست؟

نشاط- یکی از دغدغه های ما این است که اول سال در زمان برداشت محصول، کمبود نقدینگی داریم و دولت هیچ کمکی نمی کند. در جلسات زیادی گفتیم که زیر کلیدی با ما کار کنید ولی آنها وثیقه می خواهند. درخواست ما این است که پسته را در انبار گذاشته و کلید را به دست شما می دهیم و هر زمان که پسته را فروختیم شما پول و بهره تان را بگیرید.

شیوه کار در آمریکا به چه صورت است؟

نشاط- در آمریکا به کشاورز کمک زیادی می شود. الان آمریکا پسته اش

شرکت تعاونی تولید کنندگان پسته سیرجان به عنوان یکی از تعاونی های فعال، سال هاست که در زمینه صادرات پسته فعالیت دارد. در مصاحبه ای در مورد بازار پسته و نحوه فعالیت شرکت تعاونی با آقایان علی اکبر نشاط و محمد رضا پور حمزه به کنکاش و گفتگو نشستیم. آقای نشاط در گذشته شهردار سیرجان بوده و در حال حاضر مدیریت شرکت تعاونی را برعهده دارند. محمد رضا پور حمزه عضو هیئت مدیره شرکت تعاونی پسته سیرجان و بازنشسته شرکت گل گهر است و ۵ سال است که در شرکت تعاونی در زمینه صادرات و فروش پسته فعالیت دارد.

آقای نشاط! لطفاً از سابقه کاری خودتان و شرکت تعاونی سیرجان بگویید.

نشاط- شرکت تعاونی سیرجان در سال ۱۳۶۳ توسط ۴۰ نفر تأسیس شد و از سال ۱۳۶۴ فعالیتش را شروع کرد. بنده هم با ۱۹ سال سابقه کار به عنوان مدیر عامل مشغول فعالیت هستم. در حال حاضر این شرکت ۱۲۰۰ نفر عضو دارد که در زمینه صادرات پسته فعالیت می کند. در گذشته صادرات پسته به اروپا، کانادا و ایتالیا



پایین آمده است و هزینه های تولید بالا می رود. با تولید کننده های آمریکایی صحبت می کردیم می گفتند که ما سالی دو بار فقط سم پاشی می کنیم. **به چه دلیل دولت این کار را انجام دهد، برای دولت که سودی ندارد؟**

پور حمزه - وقتی ۲ میلیارد دلار ارز وارد مملکت می شود و اشتغال زایی برای میلیون ها نفر از دوش دولت برداشته شده، کاملاً برای دولت سود دارد. یکی دیگر از مشکلات ما این است که برای هر کسی کارت بازرگانی صادر می شود. دولت باید توان مالی شخص صادر کننده را بررسی کند. بطور مثال شخصی وارد بازار می شود و یک کانتینر پسته را نمی تواند بفروشد و به هر قیمتی حاضر به فروش می شود و بازار ما را هم خراب می کند.

سال های گذشته دولت به شرکت تعاونی سیرجان کمک می کرد؟

نشاط - فقط وام می دادند. **پس سال های گذشته چطور سیستم شرکت را می چرخانید؟**

نشاط - پسته تولید شده را به چین صادر می کردیم، اما الان نمی توانیم. **علت پایدار ماندن شرکت تعاونی سیرجان را چه می دانید؟**

پور حمزه - صداقت با مشتریان در کار. هیچ کس شخصاً هیچ گونه درآمدی از شرکت ندارد.

شیوه پرداخت ها به مشتریان چگونه است؟

نشاط - شرایط ما به صورت نقد، ۴ قسط و ۶ ماهه است.

تجار پسته با یک سری افراد که وارد بازار پسته می شوند و بازار را خراب می کنند درگیرند. فکر می کنید خصوصیات صادر کننده چگونه باید باشد؟

نشاط - مهمترین آن بنیه مالی است.

مزایای صادر کننده شدن چیست ؟

نشاط - هم بحث پرستیژ اجتماعی و هم درآمد آن است.

ما از نظر کسب و کار چقدر کاسب های چینی را می شناسیم؟

نشاط - زیاد. آنها هم اطلاعات کامل ما را دارند.

یک جنس لوکس است و وقتی گران شود کسی آن را نمی خرد و به سمت آجیل های ارزان تر مثل بادام هندی و زمینی می روند. خشکسالی و بدی آب و هوا و گرانی نهاده ها هم مزید بر علت است.

نقش دولت در تعیین و تثبیت نرخ ارز چقدر اثرگذار است؟

نشاط - اگر نرخ ارز با تورم بالا می رفت الان دلار ۵ هزار تومان بود و آن وقت صرف می کرد پسته صادر کنیم.

بازار روسیه را چگونه می بینید؟

نشاط - بعضی از روس ها به تعهدات مالی شان عمل نمی کنند و روسیه جمعیتی ندارد و مردمش پولدار نیستند. بازار اندونزی بازار خوبی است ولی وضع مالی شان خیلی خوب نیست. بازارهای برزیل و شیلی هم هستند ولی خیلی از ما دور هستند و به آمریکا نزدیک ترند.

وضعیت اروپایی ها چگونه است؟

نشاط - اروپایی ها هم وضع خوبی دارند ولی مشکل ما تحریم بودن است. اگر تحریم نبودیم حتماً از ایران پسته می خریدند. خریدار اروپایی هم با ایرانی معامله نمی کند.

چه شرایطی می تواند به باغدار و صادر کننده ما کمک کند؟

پور حمزه - در صورتی که ما هم مثل بقیه دنیا شویم. ایران جزو WTO شود و دسترسی به بازارهای جهانی داشته باشد. الان پسته را بصورت فله ای می فروشیم و تعداد زیادی شرکت وجود دارد که همه می خواهند صادر کنند و در هیچ کدام، هیچ استاندارد رعایت نمی شود. نمونه پسته ای را دیدم که از چین برگشت خورده و پسته دهن بست با ۸۰ درصد پوکی فرستاده اند. چه کسی این بار را تأیید کرده است؟!

نشاط - دولت می تواند با دادن وام و کنترل کیفیت نهاده ها به کشاورز کمک کند. در گذشته در وزارت کشاورزی دفتری بود به نام دفتر نظارت بر کود و سم، ولی این دفتر منحل شد.

پور حمزه - با کیفیت پایین سموم و کود باغ ها را خراب کردند. پسته سالی دو میلیارد ارزآوری برای کشور دارد، دولت هم باید تسهیلات خوبی در اختیار کشاورز بگذارد. وقتی کشاورز مجبور شود سالی ۱۱ بار سم پاشی کند هم پول آن به جیب سم فروش رفته و هم کیفیت

هزار هکتار آن خشک شده و چنانچه به همین روال پیش رویم تا چند سال دیگر چیزی نمی ماند.

شرکت تعاونی سیرجان خرید چند درصد از پسته سیرجان را پوشش می دهد؟

نشاط - به طور متوسط ۳۰ درصد.

قیمت را بر چه اساسی تعیین می کنید؟

نشاط - ما ابتدا قیمت چین و هنگ کنگ را جویا می شویم و بازارهای داخلی را بررسی کرده و میانگین قیمت را محاسبه می کنیم.

از چه کسی قیمت بازار چین و هنگ کنگ را می گیرید؟

نشاط - از پنج تاجر چینی که خریدار پسته هستند قیمت را می گیریم. سه تاجر بزرگ چینی دیروز در دفتر من بودند. پسته خیلی خوب را به قیمت ۷ دلار می خواستند. آمریکایی ها به چین پسته را ۸ دلار داده اند و تعهد کردند اگر چینی ها بیشتر از ۱۰ کانتینر بخرند ۲۰ سنت قیمت را کاهش می دهند و برای خرید بیش از ۵۰ کانتینر ۴۰ سنت تخفیف می دهند و اگر بیشتر از ۱۰۰ کانتینر خریداری شود ۱ دلار کم می کنند و الان قراردادهایشان را بسته اند.

پسته از باغدار ایرانی با چه قیمتی خریداری و صادر می شود؟

نشاط - آمریکایی ها پسته ۲۱/۲۵ را با قیمت ۷،۷ دلار به چین می فروشند که با نرخ دلار امروزی ۲۷ هزار تومان می شود. اگر پسته ایران را ۷ دلار بخرند خوب است؛ یعنی تقریباً ۲۴ هزار و ۵۰۰ تومان.

آیا برای کشاورز ما صرف می کند که در این قیمت کار کند؟

نشاط - کسانی که مقدار برداشت شان از واحد سطح کم است ضرر می کنند. **فکر می کنید باغدار تا کی دوام می آورد؟ و با این روند تاجر بیشتر ضرر می کند یا باغدار؟**

نشاط - با این وضع حداکثر تا دو سال. پارسال که تمام تاجر ضرر کردند چون خرید بالایی داشتند و از آنها کسی پسته نخرید.

علاوه بر افت قیمت به دلیل حجم زیاد محصول چه اتفاقی دیگری باعث این وضع شده است؟

نشاط - رکود اقتصادی در دنیا. پسته

عضو هیأت مدیره انجمن پسته ایران تحلیل کرد:

هزینه های زیاد تولید ما را از نفس انداخته

نگارش: ابوالفضل زارع نظری-الهام نوذری



وضع خرید و فروش پسته و قیمت آن بحث داغ این روزهای محافل مرتبط با صنعت پسته کشور است. بر آن شدیم که به سراغ آقای محمد صالحی عضو هیئت مدیره انجمن پسته ایران مقیم در سیرجان برویم تا در این خصوص گفتگویی داشته باشیم. او از سال ۱۳۷۴، خرید و فروش پسته را شروع کرده است و از سال ۱۳۸۱ تا به امروز در صادرات پسته فعالیت دارد. در ادامه مصاحبه با او را می خوانید:

آقای صالحی! امسال وضعیت بازار را چگونه می بینید؟

کاهش قیمت به دلیل عرضه زیاد مشکلاتی را ایجاد کرده است. متأسفانه امروزه مشکلاتی بر سر راه بازارهای پسته ایران بوجود آمده و عدم آینده نگری ما علت اصلی بروز آنهاست. زیاد بودن حجم پسته ی تولیدی آمریکا و توانایی تحمل کاهش قیمت برای تولیدکنندگان پسته آمریکا به دلیل مقدار برداشت زیاد در هر هکتار باعث رقابت پذیری بیشتر آنها شده است. در ایران کسانی که خود را متولیان بخش کشاورزی کشور می دانند، نتوانسته اند به کشاورز آگاهی دهند که بتواند محصول قابل قبولی از هر هکتار برداشت کند. تاکنون ایرانی ها قیمت پسته را مشخص می کرده اند، اما متأسفانه در حال حاضر این طور نیست.

آیا فقط بحث هزینه های تولید است که ما نمی توانیم با آمریکایی ها در بازار جهانی رقابت کنیم؟

به نظر من، بله.

برخی می گویند عدم تأمین نقدینگی تجار بر بازار اثرگذار بوده است. اینطور نیست؟

این مسئله دخیل است، اما تأثیر چندانی ندارد. پول پسته صادر شده در عرض یک تا دو ماه بر می گردد؛ مگر اینکه کسی بخواهد با بازار اروپا کار کند که پروسه سه تا چهار ماهه ای را می مطلبد. این چند ماه هم کشاورز صبر می کند. عمده مسئله این است که

عرضه در دنیا بیش از تقاضا است.

عده ای می گویند آمریکا قیمت ها را به دلایل سیاسی پایین آورده است؟

سیاست منفی علیه ایران را قبول ندارم. ولی اگر گمان می بریم دولت آمریکا سیاست هایی دارد که به واسطه آنها به کشاورزش کمک می کند؛ قطعاً این درست است. مگر آمریکایی ها که با استرالیا در زمینه بادام رقابت کردند و آنها را از بازار بیرون راندند، مشکل سیاسی داشتند؟!

آیا قبول دارید که سالیان

گذشته تا به امروز باغدار ما از نظر بنیه مالی ضعیف شده است؟ بله صد در صد. باغدار ما نتوانسته پسته قابل توجهی برداشت کند و این فقط به دلیل نداشتن آگاهی کشاورز است. کشاورز ما اطلاعات فنی ندارد و حضور شیادان در طبقات مختلف زیاد است. مثلاً هر ساله می بینیم که سم و کودی استفاده می شود و در آخر سال، همان سم و کود با خسارات زیادی که به محصول زده است

از رده خارج می شود.

آقای صالحی! الان در بازار چین چه می گذرد؟

آمریکایی ها در بازار چین از سه ماه قبل شروع به پیش فروش و قیمت دادن کرده اند. آنها براساس تجربه ای که در بادام طی سال های گذشته داشتند، این کار را انجام می دهند. در آن زمان بادام قیمتش کم کم پایین آمد و هر کس از آن ها خرید می کرد، شاکي بود که ما بر روی بادام خریداری شده از شما ضرر کردیم. امسال آمریکایی ها با این حجم پسته ای که موجود است، محاسبه ای کرده که اگر بخواهد با قیمت ۱۲ دلار کم کم پایین بیاید قطعاً کسی که از آنها خرید می کند دو ماه بعد ضرر خواهد کرد و دیگر از آنها خرید نمی کند و قیمت پسته را تا ۷٫۵ دلار پایین آورد. هدف از این کار هم حفظ مشتری هایشان است.

فکر می کنید امسال بتوانیم به اندازه سال گذشته پسته در بازار چین بفروشیم؟

اگر کشاورز به موقع پسته اش را ارائه



ولی سهم ما از این بازار میزان خیلی قابل توجهی نیست.

امسال مانده انبار ایران چقدر است؟

فکر می‌کنم ۳۰ تا ۴۰ هزار تن باشد ولی متأسفانه پسته باقی مانده با کیفیت نیست و قابلیت صادر شدن ندارد. اکثراً پسته‌ی دهن بست است و برای این پسته بازاری نداریم.

بحث وام گرفتن و زیر کلید بانک بردن را چگونه می‌بینید؟ آیا شما تا الان وام گرفته اید؟

من با این قضیه زیر کلیدی مشکل دارم. چرا باید به خاطر وامی که گرفته‌ام پسته‌ام در انبار بماند و بانک می‌خواهد با این پسته چکار کند؟ پسته باید صادر شود. اگر بخواهم پسته را با پول وام بخرم باید آن را صادر کنم. بنده ۵ سال است که وام نگرفته‌ام، چون به جایی رسید که با توجه به بهره بانکی مقرون به صرفه نبود.

در شرایط فعلی باغدار بیشتر متضرر می‌شود یا تاجر؟ و روند قیمت امسال را چگونه پیش بینی می‌کنید؟

قطعاً باغدار. امنیتی که برای تاجر و صادر کننده ایجاد شده است به دلیل قیمت‌های پایین است و ریسک زیادی ندارد. امروزه قیمت‌ها دست ایران نیست و به تصمیمات شرکت و اندرفول بستگی دارد.

برخی صحبت‌شان این است که تعاملات سیاسی ما با دنیا باعث شده است که ما به این سمت رویم نظر شما چیست؟

تعامل نداشتن ایران با دنیا را از منظر دیگری می‌بینم و آن این است که دولت به قدری گرفتار مسائل تحریم و غیره شده است که کشاورز و کار کشاورزی و صادر کننده فراموش شده است. البته سیستم بانکی ما بسیار ضعیف است و عملاً سیستمی وجود ندارد.

آیا در پایان توصیه‌ای دارید؟

وقتی عرضه بر تقاضا پیشی بگیرد، قیمت کاهش می‌یابد و این یک روند طبیعی است. اگر دولت در دراز مدت کاری نکند با توجه به وضعیت کم آبی و قیمت پسته‌ای نزدیک به قیمت تمام شده، قطعاً بازار پسته ایران ظرف ۴ تا ۵ سال آینده از بین خواهد رفت.

قیمت خرید پسته از باغدار چقدر است؟

الان پسته فندقی را ۲۴ هزار تومان و دهن بست فندقی را ۱۹ هزار تومان از باغدار می‌خریم.

آیا این ۲۴ هزار تومان خرید در بازار چین قابل رقابت با آمریکا است؟

به سختی و با حاشیه سود کم برای صادر کننده. چینی‌ها حرفشان این است که پسته آمریکایی درجه یک انس ۲۱/۲۵ در بازار ما می‌آید و شما باید هزار دلار زیر قیمت آنها به ما بفروشید.

صادرکنندگان چقدر حامی باغداران هستند؟

خیلی زیاد. اگر با فروش در قیمت بالا بتوانیم سود خود را ببریم، عایدی کشاورز هم بیشتر می‌شود و کشاورز هم بیشتر به باغش رسیدگی می‌کند و سال آینده محصول با کیفیت‌تر و بیشتری ارائه می‌کند.

فکر می‌کنید دولت می‌تواند از کشاورز حمایت کند؟

من فکر می‌کنم زمانی که دولت باید کمک می‌کرد، نکرد و الان در کوتاه مدت کمک‌هایش خیلی تأثیر گذار نخواهد بود. اگر بخواهد کمک کند باید در دراز مدت باشد و باغ کشاورزی، کود و سموم را اصلاح کند تا برداشت در واحد سطح افزایش یابد.

به چه میزان برداشتن تحریم‌ها را بر بازارها موثر می‌دانید؟

برداشتن تحریم‌ها خیلی موثر است، ولی چیزی در زمینه پسته برداشته نشده است. امسال کشتیرانی کمی بهتر شده است. مشکل اساسی مربوط به بانک‌ها است که حل نشده. با توجه به سیستم بانکی، امنیت فرستادن پسته به چین را نداریم. این قضیه بی‌اعتمادی بین تاجر را پیش می‌آورد.

بازار روسیه را چگونه می‌بینید؟

روس‌ها می‌گفتند که اگر پسته به ۷ دلار برسد ما می‌توانیم بخریم، اما دیروز که با آنها صحبت می‌کردم دوباره ارزش روبل در مقابل دلار افت کرده است و نمی‌توانند خرید کنند.

صادرات به اروپا را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

امید داریم صادرات به اروپا بیشتر شود

کند، فکر می‌کنم امسال سهمی بیش از ۳۰ تا ۳۵ هزار تن در بازار چین نداشته باشیم. کشاورزان امروز ناراحت‌اند از اینکه قیمت‌ها پایین آمده است و کاملاً حق دارند؛ اما متوجه عمق فاجعه نیستند. ما امروز دیگر نمی‌توانیم با آمریکا رقابت کنیم. اگر این منوال پیش رود بیشتر بازاریمان را در چین از دست داده ایم. زیاد به بازار امسال خوش بین نیستیم. نوع فندق می‌تواند براحته فروش رود. برای پسته‌های دهن بست مان که مغز می‌شود واقعاً مشتری نداریم. سال‌هایی به یاد دارم که ۱۵ تا ۲۰ هزار تن مغز پسته به سوریه صادر می‌کردیم که چیزی در حدود ۳۰ تا ۴۰ هزار تن پسته بوده و متأسفانه الان به دلایل جنگ‌های منطقه ای به صفر رسیده است.

چرا این وضع بر پسته حاکم است و با توجه به کاهش قیمت، تقاضا کم است؟ آیا امکان بازار گشایی وجود دارد؟

چون ما در استان، پسته مرتب جلوی چشممان است و این محصول برایمان مهم است، فکر می‌کنیم باید برایش تقاضا هم زیاد باشد. اما واقعیت این است که پسته کالای لوکسی است و اگر در جیره غذایی فردی هم نباشد، زیاد مهم نیست. استرالیا تولید «ماکادمیا» داشت و این قدر تولید آن بالا رفت که دیگر نتوانست آن را بفروشد و قیمت آن پایین آمد. در خصوص بازار گشایی باید بگویم کار ساده‌ای نیست، ولی امسال دولت آمریکا رقم بالایی را صرف هزینه بازاریابی پسته کرده است.

شما گفتید که هزینه‌های تولید ما بالا رفته است، ولی آب در ایران نسبت به آمریکایی‌ها مجانی است؛ هزینه‌های انرژی هم به همین شکل است و کلا کشاورز در ایران مالیاتی هم نمی‌پردازد. اما کسانی که میزان برداشت‌شان در سطح بالاست هم از وضع کنونی راضی نیستند. آیا عامل دیگری را در این قضیه دخیل می‌دانید؟

به هر شکل که بسنجیم کشاورزی ما مکانیزه نیست و به نظر من مهمترین عامل، قیمت تمام شده پسته است. البته به دلیل قیمت‌های قبلی، افزایش سطح توقعات نیز اتفاق افتاده است.

عضو هیأت امنای انجمن پسته ایران تصریح کرد:

هزینه های استهلاك و کارگری در ضبط های خانگی حساب نمی شوند!

نگارش: ابوالفضل زارع نظری-الهام نوذری



دلیل استقبال کم از ضبط های خدماتی چیست؟ آیا هزینه ضبط کردن در کارگاه ها زیاد است؟

از گذشته این فکر نهادینه شده است و کشاورزان حساب نمی کنند که اگر خودشان این کار را انجام دهند هزینه ای که بابت کارگر و استهلاك دستگاه می دهند، خیلی بیشتر از این است که به ضبط های خدماتی بدهند. پسته هایی که وارد دستگاه چرخ لاستیکی شوند به ازای هر کیلو ۴۵۰ تومان و با چرخ فلزی ۳۸۰ تومان ضبط می شوند.

شما بحثی را مطرح کردید که جهاد کشاورزی و ارگان های دولتی می توانستند کشاورز را آگاه کنند که چگونه پسته را جمع آوری و ضبط کنند. چقدر این کار عملی است؟

دولت یک زمانی خیلی خوب می توانست کار کند. ما هم در بحث

اکثراً سنتی کار می کنند و هر سال مقدار محموله هایی که به کارگاه های خدماتی می آورند، کمتر می شود. ما دستگاهی برای پوست گیری نمونه ها ساختیم و از محموله ها نمونه ای برداشتیم و با بستن تناسب ساده ریاضی نشان می دادیم که مقدار خشک آن چقدر است تا نهایتاً بتوانیم همه پسته ها را با هم به شیوه اشتراکی ضبط کنیم. اما فرهنگ این کار نهادینه نشد و هر کس می خواست محصول خودش را بطور جداگانه ضبط کند.

شما از این شیوه استقبال ناراضی هستید؟

ما می دانیم که به نفع خرده مالکین است که بارشان را در کارگاه های خدماتی به شیوه اشتراکی ضبط کنند، چون پسته شان بهتر و تمیزتر جمع می شود و پول بهتری عایدشان می شود. ولی متأسفانه در سال های گذشته به دلیل اینکه دولت از حمایت این کار کنار رفت، این فرهنگ نهادینه نشد.

حسین نجف آبادی عضو هیئت نمایندگان و رئیس کمیسیون آب و کشاورزی اتاق بازرگانی و عضو هیأت امنای انجمن پسته ایران، مکانیزه کردن ضبطش را در سال ۱۳۷۲ انجام داده است. در سال ۲۰۱۲ به عنوان صد نفر کار آفرین برتر دنیا، جایزه کاردینلی (Cardinali Award) را بدست آورده و در سال گذشته با عنوان داشتن بهترین بسته بندی پسته در چین و هنگ کنگ معرفی شده. در ادامه، گفتگو با وی را می خوانید:

آقای نجف آبادی! کمترین وزن محموله ای که برای ضبط کردن می پذیرید چقدر است؟

ما محموله های زیر یک تن هم قبول می کنیم. پسته کشاورز را ضبط کرده و در انبارها نگهداری می کنیم. اگر کشاورز بخواهد همان روز بفروشد این کار را برایش انجام می دهیم و اگر نخواست در زمان مناسب می فروشیم.

استقبال سیرجانی ها از این شیوه خدماتی چگونه بوده؟



مقصر ۸۰ درصد آن دولت بود. روزی در بازار آهن قراضه بودم و دستگاه های ضبط پسته ای را می دیدم که حتی به برق هم وصل نشده بودند. دولت دو اشتباه کرد: یکی اینکه وام های خود اشتغالی داد و هیچ کس با این وام ها هیچ کاری انجام نداد و دیگر اینکه برای احداث ضبط ها وام می داد و هیچ کس نتوانست کار کند.

پسته ها ایجاد نشود و آلودگی کاهش یابد. ما چند سال کار تحقیقی انجام دادیم و ۳ خط که از نظر کارکرد با هم متمایزند در کنار هم در نظر گرفتیم تا بتوانیم دانه های مشکوک به آلودگی افلاتوکسین را جدا ضبط کنیم.

در پایان دغدغه های ضبط های پسته را چه می دانید؟
همه در کار ضبط پسته ضرر کردند و

تحقیقات خیلی فعالیت کردیم. دولت بایستی در آن زمان از نظر مالی همکاری می کرد که نکرد. الان مشکل اصلی این است که ایجاد ساختارهای مناسب برای صنعت پسته پول زیادی می خواهد و نقدینگی هیچ کس در این حد نیست.

دولت برای سال ها از مرکز تحقیقات کشاورزی و جهاد حمایت کرده است ولی آنها کاری از پیش نبرده اند. آینده آب ما چقدر خطرناک است؟ با هر مشکلی می توان سازش کرد ولی با بی آبی نمی توان کاری کرد. مدیریت غلط مثل سرطانی است که دامن همه اعضا را می گیرد. الان غیر از انقلاب کردن برای آب دیگر هیچ راهی نیست. برای سایر موارد هم این موضوع صادق است.

از دید شما مهمترین دستگاه برای تحویل محصول مطلوب در ضبط تر کدام است؟

همه دستگاه ها به نوبه خود در این کار موثرند. دستگاه هایی که با استفاده از پوست کن های لاستیکی، پسته های کاملاً رسیده را ضبط می کنند، باعث می شوند که هیچ گونه شکستگی در



تاجر کهنه کار سیرجانی در گفتگوی اختصاصی با دنیای پسته اظهار داشت: مناطق در چین اصلاً پسته را نمی شناسند!

نگارش: ابوالفضل زارع نظری-الهام نوذری



در خصوص ضبط های پسته مصاحبه ای با آقای حسین نجف آبادی پور داشتیم. همچنان که گفته شد وی در زمینه ی صادرات پسته نیز فعالیت دارد و به بازارهای حساس و سختی از قبیل ژاپن و کشورهای اروپایی پسته صادر می کند. در این شماره بر آن شدیم که در خصوص بازار پسته و وضع صادرات آن نیز از تجربیات ایشان استفاده نماییم. به امید اینکه انتقال این تجربیات و گاهی درد و دل فعالان صنعت پسته کشور بتواند راهگشا باشد.

در فضای کنونی وضع صادرات پسته را چگونه می بینید؟

صادر کننده مجبور است بصورت اعتمادی کار کند. متأسفانه تاجر بارش را در چین تحویل می دهد و ۱۰ درصد پول را گرفته و ۹۰ درصد پولش را احتیاج دارد ولی این ۹۰ درصد را باید از صرافی دیگری در دبی بگیرد! اگر پول را به صرافی در دبی بدهد و نتواند شخص صراف را پیدا کند، باید چه کند؟! هر تاجری که می بینید ۳ تا ۴ میلیارد پول از دست داده است و اگر بخواهد جنس اش را نقدی بفروشد خریدار آن را زیر قیمت می خرد. با وجود تحریم ها و عدم توانایی در گشودن ال سی، نمی توان به راحتی کار کرد.

امسال قیمت ها نسبت به گذشته افت کرده اند و می گویند آمریکایی ها با چینی ها قراردادهایشان را بسته اند. شما امسال بازار چین را چگونه می بینید؟

چینی ها دنبال جایی می گردند که ارزان تر باشد. امسال آمریکا پسته انس ۲۱/۲۵ را کیلویی ۷،۷۰ دلار قرارداد بسته و چین پسته ۳۰/۳۲ را از ما ۷،۱۰ دلار می خرد. علت کاهش قیمت این است که آمریکا تولید زیادی داشته است و مصرف کل دنیا هم بیشتر از ۴۵۰ هزار تن نیست و برنامه ریخته که زودتر پسته اش را بفروشد. ما هم هر چه امسال تلاش کنیم زودتر پسته مان را بفروشیم به نفعمان است.

صد در صد سالم می خواهند، برخی معمولی می خواهند و قیمت براساس کیفیت و نوع پسته فرق می کند.

آیا صادر کنندگان بازارهای یکدیگر را خراب می کنند؟

بله. با دادن پسته هایی با کیفیت کمتر و قیمت پایین تر.

بازار روسیه را چطور می بینید؟

وضع مالی روس ها خراب است و جنس کم و ارزان می خواهند.

الان که قیمت افتاده است فکر می کنید کدام بازارها راغب هستند پسته ایران را بخرند؟

اگر تحریم ها برداشته شوند اروپایی ها تمایل به خرید پسته ایران دارند.

با افت قیمت چه کشورهایی به جز کشورهای مقصد صادرات فعلی حاضرند از ایران پسته بخرند؟

آنهايي که می توانند پول از کشورشان خارج کنند راغب هستند از ایران بخرند و آنهايي که باید در قبال آن اسناد خارج کنند، ترجیح می دهند قانونی بخرند و ال سی باز کنند.

با این قیمت آیا کشاورز ایرانی متضرر نمی شود؟

بله متضرر می شود، اما مسائلی است که باید آنها را هم سنجید. قیمت مغز بادام واشنگتن ۲،۲ دلار و بادام هندی ۳ دلار پایین آمده است ولی پسته ۱ دلار افت قیمت کرده است. وضع اقتصاد دنیا در رکود است، وقتی نان ندارند بخورند، پسته را هم نمی خورند!

مشکلات دیگر در بازار پسته چیست؟

یکی از مشکلات، سرمایه گذاری برای بازاریابی پسته است. کل چینی ها که پسته را ندیده اند. هنوز مناطقی در چین وجود دارد که پسته را نمی شناسند. ما در سیربی روسیه اولین بار پسته را بردیم. باید بازارها را پیدا کرد.

طرف چینی می گوید پسته ای که ایران به ما می دهد پسته خوبی نیست!

خواسته خودشان است. یک تاجر روسی به من گفته است پسته آب خندان ۴۲ گرم برشته می خواهد! هر کشوری با هم فرق دارد. برخی کشورها پسته

در مصاحبه اختصاصی با تاجر ایرانی فعال در بازار روسیه مطرح شد:

درآمد دولت صرف دلالتی و رانت خواری می شود؟!

نگارش: ابوالفضل زارع نظری-الهام نوذری



تولیدی یک کشور وارد می شود، عدم ثبات وضعیت اقتصادی است. یعنی وقتی با یک شرکت معتبر خارجی قرارداد سالیانه برای فروش محصولی منعقد می شود، طبیعتاً باید بر سر یک قیمت به توافق رسید. در این اثنا برخی مشکلات و تغییرهای ناگهانی و ناخواسته بروز می کند که توجیه اقتصادی صادرات آن محصول را در آن مقطع بطور کلی از بین می برد. برای مثال شرکت ما که قراردادی با چند فروشگاه زنجیره ای مطرح روسیه داشت در مدت یکسال مواجه با سه

دارد و فراز و نشیب های این بازار را به خوبی می شناسد. هاشمی نسب صادرات به روسیه را با خشکبار شروع کرد که پسته یکی از اقلام صادراتی بوده است. اما بنا به دلایلی فعالیت شان در پسته کمتر شده و وارد بحث های تجاری دیگری شده اند. در ادامه مشروح گفتگو با وی را می خوانید:

🍌 **آقای هاشمی نسب! به نظر می رسد صادرات پسته ایران به روسیه کاهش یافته است. شما دلیل آن را چه می دانید؟**
آسیب اصلی که به صادرات محصولات

کشور روسیه به عنوان همسایه ی ایران یکی از بازارهای هدف در تجارت محصولات کشاورزی صادراتی از جمله پسته است. با توجه به مشکلات روسیه با اتحادیه اروپا و ترکیه، محیط برای حضور ایران در این بازار بسیار مناسب است. هنوز مناطقی از روسیه وجود دارد که اصلاً پسته را نمی شناسند. برای روشن شدن نقاط مبهم پیرامون بازار روسیه به سراغ محمد علی هاشمی نسب، فعال اقتصادی در کشور فدراسیون روسیه رفتیم. وی نزدیک به ۲۰ سال است که در این کشور فعالیت



کار ما ابتدا از خشکبار شروع شد. در یک بازه زمانی شرکت آریا روس در روسیه مطرح ترین شرکت خشکبار بود. آمار قابل توجهی صادرات در زمینه خرما، پسته، کشمش و غیره داشتیم. در کنار این محصولات صادرات چای و یک سری محصولات دریایی مثل ماهی را هم انجام می دادیم.

چند سالی است که صادرات محصولات کشاورزی به روسیه را کم کردیم. چون رقبای ایرانی در آنجا وجود دارند که محصولات خودمان را ارزان تر از ما عرضه می کردند! یک عده افراد بودند که در بخش گمرک و حمل و نقل و فرآوری از امتیازاتی استفاده و کالا را به شکل بسیار ارزان ارائه می کردند و سود کلانی نصیب شان می شد!! این به این معنی است که خارج از مرزهایمان هم رقابت ناسالمی داریم.

از نظر اقتصادی کار این اشخاص چه صدمه ای به اقتصاد وارد می کند؟

صدمه اصلی به اقتصاد در عملیات غیرقانونی است. در کشوری که قانون پولشویی به شکل یک قانون مدون، محکم، اجرایی و سخت وجود نداشته باشد، هیچ وقت تولید در آن کشور نمی تواند رشد کند. اگر تولید کننده نتواند امکانات کافی با یک بهره معقول از دولت دریافت کند تا تولید مناسبی داشته باشد و دولت بودجه ها و مشوق هایی برای صادرات افراد خاص در نظر گیرد، این موضوع باعث بوجود آمدن شرکت های کاذب می شود که ادعای شرکت های مادر تخصصی صادرات دارند. بنابراین باعث جذب پول سایر تولیدکنندگان در بانک ها شده و تولید بدون صرفه می شود.

پس طبق صحبت های شما رانت زمینه سازی انحصار را فراهم می کند و رقابت از بین می رود؟ رانت یک بحث بسیار گسترده ای است که تنها به کسب امتیازات لازم توسط افراد یا گروه های مشخص نیست. بلکه رانت ممکن است در قانون باشد؛ یعنی کسی بخواهد رانتی را در دراز مدت برای خودش ایجاد کند؛ اول سعی می کند با نفوذ در مراجع قانون گذاری یک نوع قانون را در آنجا مصوب کند. وقتی قانون تجارت کشورمان در ظرف

پسته، ارز را به کشور برمی گردانیم، غافل از اینکه از زیر بنا ضربه خوردیم، چون تولید پسته از نظر اقتصاد ملی غیر قابل صرفه است. علاوه بر این توقعات بیجا و غلط برخی مسئولین ما از یک موسسه تولیدی کوچک باعث می شود تولید کننده خسته شود و توان رقابت و فعالیت نداشته باشد.

آقای هاشمی نسب! می شود با یک مثال واضح، دقیقاً دلیل افول صادرات پسته در بازار روسیه را مطرح کنید؟

یک تاجر در خارج از کشور وقتی قرارداد با یک موسسه اقتصادی می بندد یک سری ضرایب را در این قرارداد برای خودش در نظر می گیرد. ضرایبی از این سود را می توان پیش بینی کرد ولی خریداری که در خارج از ایران است هیچ وقت حاضر نیست ریسک تغییرات ناشی از تصمیم گیری های درست یا نادرست مسئولین یا ذینفعان رانت خوار بخش اقتصاد داخل کشور ما را بپذیرد. وقتی در کوتاه مدت قرارداد فروش پسته را منعقد می کنیم، بطور مثال یک دلار سود در کیلوگرم برای خودمان لحاظ می کنیم. اما یک تغییر در اینجا این سود را به نیم دلار می رساند و تغییر بعدی آن را به ده سنت می رساند و تغییر سوم آن را صفر کرده و یا ضرر می دهد. در نهایت ما ناچار به پرداخت خسارت و گاهی لغو قرارداد می شویم و باید به دنبال بازار جدیدی با شرایط جدیدی رفته یا قرارداد کوتاه مدت دیگری ببندیم در غیر این صورت مشتری هایمان را از دست می دهیم. یکی از دلایل اصلی عدم موفقیت تجار ایرانی در خارج از کشور این است که تولید پسته در هر سال سیر نزولی را طی می کند. در حالی که در کشورهای دیگر رشد تولید مثبت است. خصوصاً در آمریکا رشد با کیفیت بالاتری نیز دارند و قیمت هایی ارائه می دهند که برای مشتری ها جذاب است. تحریم های ایران و سیستم های انتقال پول هم از جمله این مشکلات است. هزینه های ما همیشه بیشتر از یک فروشنده مشابه ترک یا آمریکایی است.

شما به جز پسته در صادرات چه محصولات دیگری فعالیت دارید؟

تغییر قیمت شد. تاجری که می خواهد جایگاه خود را حفظ کند باید با توجه به قیمت ها و شرایطی که سایر کشورهای رقیب دارند همیشه یک قیمت مشخص و ثابت را در معاملاتش مطرح کند اما ما توانستیم این چنین شرایطی را داشته باشیم و برای فروش یک محصول استراتژیک مانور دهیم. **این تغییر قیمت و نرخ ناشی از چیست و آیا روند افزایشی داشته یا کاهش؟**

بحث بسیار جالبی را مطرح کردید. بهتر است که معضل بزرگی که در کشور وجود دارد را برای شما بازگو کنم. در کشور ما متأسفانه رانت، آفت بسیار وحشتناکی است که در جامعه رسوخ کرده. قانون اقتصاد و معامله مانند قانون ریاضی است. اگر عددی جایجا شود کل معادله اشتباه می شود. رانت در یک جامعه تعریف های مختلفی دارد، گاهی به شکل نفوذ افرادی در بنگاه های اقتصادی خاص یا دولت مطرح می شود و افراد از امتیازات خاصی استفاده می کنند. گاهی رانت اطلاعاتی است و یک سری افراد از تصمیم گیری های آینده در یک کشور مطلع می شوند. حتی بعضی وقت ها یک رانت مطرح می شود و افرادی که می خواهند از این موضوع بهره برداری کنند آن را به شکل ارائه یک لایحه به دولت مطرح می کنند و شکل قانونی و رسمی به آن می دهند. مثلاً در کشور ما تعداد صندوق های بانکی به رشد ده برابری می رسد و در مقابل آن تولید در کشور تعطیل می شود. در چنین کشوری اقتصاد نمی تواند رشد کند چون یک بانک تمام نقدینگی کشور را جذب کرده و آن را وارد معاملات پولی می کند. وقتی این معاملات افزایش یابد و قانون پولشویی دقیقی در کشور نداشته باشیم در بخش تولید دچار بحران می شویم.

اگر کشور را به یک پرنده ی قوی تشبیه کنیم که می خواهد پرواز کند و اوج بگیرد، بخش های صنعت و کشاورزی دو بال این پرنده هستند و هر کدام که ضربه بخورند پرنده نمی تواند پرواز کند. در سال های گذشته دلخوش به این بودیم که تولیداتی مثل پسته داریم و با افزایش قیمت



راغب هستند با ایران تجارت کنند ایجاد کردیم و امیدواریم بتواند باعث رونق کار تجارت ایرانی ها شود.

خیلی ها می گویند تجار روس خوب کار نمی کنند و حتی پول را برگشت نمی دهند آیا این قضیه صحت دارد؟

بله درست است. ناگفته نماند، روسیه کشوری است که از نظر قانون تجارت با ایران خیلی تفاوتی ندارد! هنوز گشایش اعتبار اسنادی برای تجار روسیه نهاده نشده است. روس ها تجارت را یک بده و بستان می دانند. ولی ما نباید غافل شویم که ترکیه میزان صادرات به روسیه را از مرز ۹۰۰ میلیون دلار در سال به ۳۱ میلیارد دلار در سال رساند ولی ایران در سال ۱۳۸۹ حداقل ۱۲ میلیارد دلار مبادلات تجاری با روسیه داشته ولی سیر نزولی را طی کردیم. سال گذشته میزان صادرات ما به روسیه به ۹۰۰ میلیون دلار هم نرسید. ترکیه راهکار را پیدا کرد و خود را با بازار روسیه وفق داد. اگر بخواهیم بگوییم میزان مبادلات ما با روسیه بدلیل تحریم ها افت کرد این بهانه ای بیش نیست. در همین زمان بود که تجار ترکیه کالاهایشان را به روسیه آوردند و در انبار های مناسب نگه داشتند و کالاهایشان را فروختند و پول را به کشورشان برگرداندند. با اینکه الان ما مرکز تجاری را در بنادر روسیه تأسیس کرده ایم، هنوز هم اتحادیه های ایران رغبت چندانی برای تجارت ندارند و کالاهایشان را به شکل مقطعی و با کامیون به تجار آذربایجان فروخته و آنها هم با سود بسیار آن را به روسیه می فروشند.

ظاهراً تعرفه صادرات پسته به روسیه برداشته شده است. چقدر این موضوع بر رونق بازار اثرگذار است؟

تسهیل امور گمرکی خیلی مهم است. مسلماً تعرفه بر روی قیمت تمام شده کالا اثر می گذارد. البته تسهیل مقررات، حمل و نقل و انجام مبادلات بانکی هم مهم است. بسته بندی کالای صادراتی ما نیز اهمیت دارد. محصولی مثل پسته را به شکل گونی های ۵۰ کیلویی صادر می کنیم و این نشان دهنده این است که تفکر اقتصادی خوبی نداریم.

کشور را تنظیم و تدوین و اجرا کنند. وقتی بحث اقتصاد مقاومتی مطرح می شود، باید زیر بنا فراهم شود. هنوز دولت نتوانسته نشان دهد که این زیر بنا چگونه است.

فکر می کنید وضعیت سیاسی کشورهای بازار هدف صادرات چقدر اثر دارد؟

خیلی زیاد. در بحث اقتصاد بین کشورها سیاست تعیین کننده است. وقتی رابطه ی سیاسی با یک کشور خوب باشد طبیعتاً تاجر در آن کشور رغبت بالایی به ما نشان می دهد و می تواند زمان خود را صرف فروش این کالا کند.

در طی ۶ سال گذشته حدود ۹۳ هزار تن پسته از ایران به کشورهای مشترک المنافع صادر شده است. شما پتانسیل بازار روسیه را چطور ارزیابی می کنید؟

آمار نه چندان رسمی که از میزان مصرف پسته در روسیه و کل کشورهای مشترک المنافع داریم بین ۳۵ تا ۴۰ هزار تن است. مصرف پسته در روسیه به تنهایی بین ۱۲ تا ۱۳ هزار تن است. روسیه مردم مصرف گرایی دارد و از نظر اقتصادی طبقاتی است. اقشار در روسیه به پنج طبقه تقسیم شده اند. طبقه اول سرمایه گذاران کلان، طبقه دوم افرادی هستند که تجارت های تعریف شده دارند و جزو بازار روسیه هستند و طبقات دیگر معمولاً جزو مصرف کنندگان پسته نیستند و بیشتر کارگرانی هستند که در کارخانجات معادن و زغال سنگ مشغول اند. ما طبقات مرفه از اقشار روسیه را جزو مصرف کنندگان پسته در نظر می گیریم. این طبقه ی ۹۰ میلیون نفری می توانند مصرف کننده پسته باشند و بقیه اقشار درآمد پایینی دارند. کشورهایی که صادرات پسته به روسیه دارند هنوز نتوانسته اند پسته را به همه جای روسیه بفرستند. من با حضور مقطعی موافق نیستم. وزیر کشاورزی کارهای زیر بنایی انجام داده است، اگر چه کامل نیست ولی باز قابل تقدیر و تشکر است. ما کشور همسایه روسیه هستیم ولی تنها کشوری هستیم که یک مرکز تجاری قوی نداریم. حتی افغانستان در روسیه یک بازار تجاری مشخص دارد. اخیراً خود ما یک مرکز تجاری را با چند تجار روس که بسیار

یک سال تغییر می کند کدام تاجر یا خریدار کالای خارجی می تواند برنامه صحیح مدونی داشته باشد؟! اگر قانون تجارت تصویب می کنیم این قانون باید جامع نگری داشته باشد و حداقل برای ده سال تغییر نکند تا همه دستگاه ها بتوانند براساس آن خود را تطبیق دهند. خود دولت درآمد سرانه ملی را به جای بکارگرفتن در بخش تولید در بخش دلالی بکار می گیرد!! تعطیلی کارخانجات تولیدی ما در چند سال گذشته نشان می دهد که علی رغم درآمد بالایی که دولت از فروش نفت داشته، آن را در بخش های تولید بکار نگرفته و چیزی هم عاید کشور نکرده است.

چه عواملی می تواند منجر به توسعه صادرات غیر نفتی شود؟

در وهله اول ارتقا سطح تولید محصولات غیر نفتی است. ریشه اصلی این ارتقا در فن آوری و کسب علوم و فنون منطبق با تولیدات بقیه کشورهای دنیاست. اگر ما مراکز علمی و فنی دقیقی داشته باشیم که مطالعات جامع و کاملی را انجام دهند و بخش اجرایی این فنون را بکار گیرند، با بازار دنیا همسو شده و تولیدات را افزایش می دهیم. در بخش کشاورزی زمانی می توانیم تولید اقتصادی داشته باشیم که از نظر کمیت، کیفیت و جذابیت کالا و ارائه به موقع به بازار بتوانیم همسو و همراه با سایر کشورها باشیم.

علاوه بر بحث فن آوری و کاهش هزینه های تولید یک محصول چه عامل دیگری برای اینکه کشاورز قوی شود متصور هستید؟

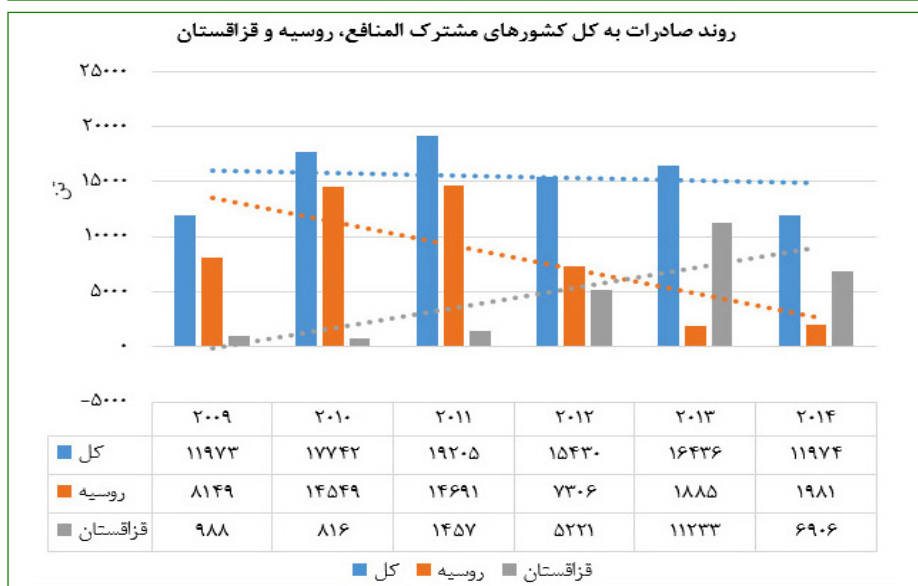
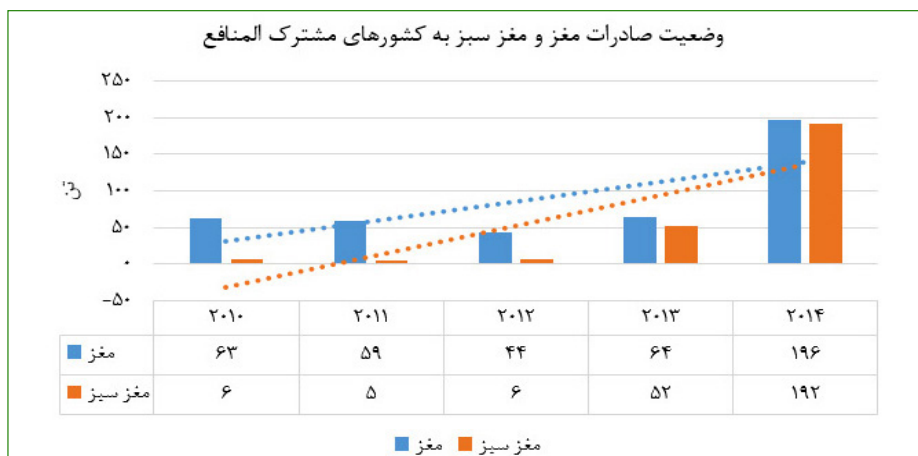
برای کشاورز سه عامل اصلی تولید، آب، زمین و شرایط تولید هستند. یک باغدار پسته زمانی که نهال پسته را می کارد تا زمانی که به بهره برداری می رسد معمولاً ۱۰ سال طول می کشد و در این مدت باید از جیب بخورد. دولتمردان باید استراتژی های بلند مدت و کوتاه مدت تعریف کنند و از لحظه تولید یک محصول تولیدکننده را حمایت کنند.

مردم همیشه تابع دولتمردان هستند. آنها باید همیشه سیاست های کلی



وضع صادرات پسته ایران به کشورهای مشترک المنافع

دبیرخانه انجمن پسته ایران

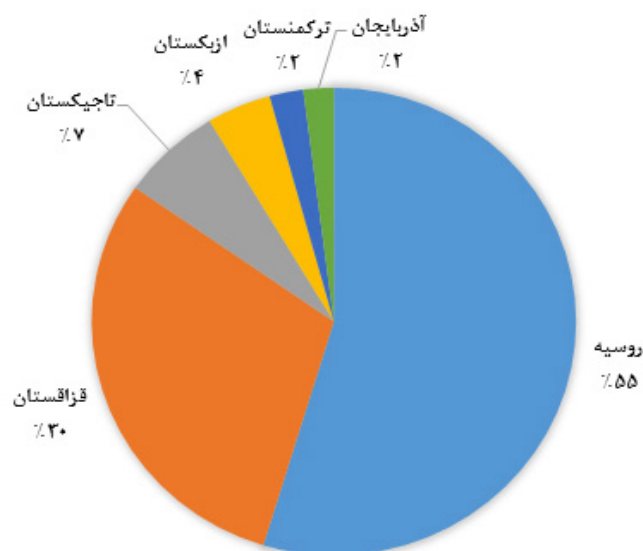


طی ۶ سال گذشته جمعاً ۹۲ هزار و ۸۰۲ تن پسته به کشورهای مشترک المنافع صادر شده است که روسیه، قزاقستان و تاجیکستان به ترتیب ۵۵، ۳۰ و ۷ درصد از کل پسته صادر شده را به خود اختصاص داده اند. کشورهای ازبکستان، ارمنستان و گرجستان سهم بسیار ناچیزی از این حجم داشته اند که از در نظر گرفتن آن ها خودداری شده است. باید توجه داشت که سالانه به طور میانگین حدود ۱۲ درصد از کل پسته صادراتی ایران به کشورهای مشترک المنافع صادر می شود.

هرچند سهم پسته خندان به این کشورها بالغ بر ۹۰ درصد از کل پسته صادراتی است، اما روند رو به رشد صادرات مغز و مغز سبز طی سال های اخیر قابل تأمل است. کشورهای ازبکستان، قزاقستان، روسیه، تاجیکستان و ارمنستان در واردات مغز سبز و روسیه، قزاقستان و ارمنستان در واردات مغز پیشتاز بوده اند. در این مدت ۶ ساله صادرات پسته به روسیه به شدت کاهش و بالعکس به قزاقستان روندی رو به رشد را تجربه کرده است. در این بین میزان کل صادرات به کشورهای مشترک المنافع روندی نزولی به خود گرفته است که متأثر از کاهش صادرات به روسیه است.

سهم هریک از کشورهای مشترک المنافع از حجم کل پسته صادر شده به این

منطقه طی ۶ سال گذشته





انطباق پیش بینی معقول و حقیقت دردناک

دیرخانه انجمن پسته ایران

بود. در سال ۲۰۰۹ مساحت باغ های جوان پسته آمریکا معادل ۶۵ درصد باغ های مثمر این کشور بود! تولید باغ های وسیع ایجاد شده در این دوره سه ساله، بین سال های ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۷ به بازار وارد می شود. بی تردید پتانسیل تولید کالیفرنیا تا سال ۲۰۱۵ بیش از ۲۵۰ هزار تن در سال خواهد بود. شاید پنج سال بعد در سال ۲۰۲۰ تولید آمریکا به مرز غیرقابل تصور ۴۵۰ هزار تن برسد.

میزان برداشت در واحد سطح در چهل سال گذشته متداوماً افزایش یافته است. برداشت پسته خشک که در نیمه اول دهه ۸۰ میلادی تنها ۱۳۲۰ کیلو در هکتار بود، در نیمه اول دهه ۹۰ به ۲۴۹۰ کیلوگرم در هکتار و در پنج سال اول قرن میلادی جاری به ۳۱۵۰ کیلوگرم در هکتار رسید.

رکورد حداکثری کالیفرنیا در سال های اخیر با ۴۰۶۰ کیلوگرم در هکتار پسته خشک مربوط به سال ۲۰۰۷ و رکورد حداقلی سال های اخیر ۲۶۴۵ کیلوگرم در هکتار مربوط به سال ۲۰۰۸ است. متوسط تولید سال های ۲۰۰۵ تا ۲۰۰۸ معادل ۳۱۰۵ کیلوگرم در هکتار است.

این نشان می دهد پسته کالیفرنیا نیز به شدت با نوسان سال خوب و سال بد روبروست. آمریکائی ها سال هاست با مذاکرات راهبردی اول فصل و تعیین میزان ذخیره استراتژیک، این پدیده را با ابزار تجاری کنترل کرده و میزان عرضه سالیانه را به تعادل رسانده اند.

درآمد متوسطه باغدار آمریکایی ناشی از فروش پسته از هر هکتار باغ در سالهای ۲۰۰۴ تا ۲۰۰۸ بطور متوسط سالیانه ۱۱ هزار و ۶۰۰ دلار در هکتار بوده است! در این دوره رکورد حداکثری مربوط به سال ۲۰۰۶؛ یعنی ۱۲ هزار و ۶۱۵ دلار و رکورد حداقلی آن مربوط به سال ۲۰۰۵؛ یعنی ۹ هزار و ۹۵۰ دلار بوده است.

صنعت جوان پسته آمریکا تا سال ۱۹۹۰ عملاً متوجه بازار داخل بود. در دهه ۹۰ میلادی تنها ۱۳ درصد پسته آمریکا صادر می شد و آمریکا در مقابل ایران در

سال ۱۹۰۷ دو برادر ارمنی-ایرانی اولین باغ بزرگ پسته را در ساکرامنتو کالیفرنیا احداث کردند و همزمان با جنگ جهانی اول در دهه ۲۰ میلادی پسته شور و رنگ شده وارداتی ایرانی در سراسر آمریکا در دستگاه های فروش سکه ای در دسترس قرار گرفت.

اما بی تردید، هیچ واقعه ای در تاریخ پسته آمریکا همانند سفر دکتر وایت هاوس در پایان دهه ۲۰ به جنوب آسیا و ماوراءالنهر و شامات سرنوشت ساز نبود. وایت هاوس محقق مرکز چیکو بطور سیستمیک، مناطق پسته خیز جنوب آسیا و خاورمیانه را درنوردید و با کلکسیون غنی از ذخیره ژنتیک پسته به کالیفرنیا بازگشت. مرکز چیکو از آن پس در سکوت، به توسعه واریته مناسب برای آب و هوای کالیفرنیا پرداخت. این تلاش چند دهه ادامه یافت و نتیجه آن واریته ای بود که مادر صنعت پسته آمریکا شد.

در دهه ۵۰ میلادی کل مساحت پسته کاری آمریکا به زحمت به ۳۰ هکتار می رسید. در دهه ۶۰ این مساحت در حدود ۵۰۰ هکتار تخمین زده می شد. اما در ابعاد اقتصادی می توان گفت اولین محصول رسمی صنعت پسته کالیفرنیا در سال ۱۹۷۶ به بازار وارد شد. در سال ۲۰۰۸ ابعاد باغ ها به ۵۰ هزار هکتار رسید. در واقع مساحت باغ های بین ۱۹۵۰ تا ۱۹۸۰، حدود ۳۶۵ برابر شد. همچنین، در سال ۲۰۰۸ مساحت ۴،۴ برابر مساحت سال ۱۹۸۰ بود. توسعه باغ های آمریکا با قدرت ادامه یافته است. تحول بزرگ بعدی تأسیس کمیسیون پسته کالیفرنیا در سال ۱۹۸۱ بود. گرچه این کمیسیون در یک پروسه اعتراضی قانونی به محوریت پارامونت در سال ۲۰۰۷ منحل شد اما در عمر ۲۸ ساله خود اصلی ترین ساختار زیربنایی صنعت پسته آمریکا بود.

در سال های ۲۰۰۵ تا ۲۰۰۷ باغ ریزی های بی سابقه ای در کالیفرنیا به مساحت ۲۵ هزار هکتار به عمل آمد که ناشی از جاذبه ی افزایش قیمت پسته

آقای محمد حسین کریمی پور در سال های اولیه تشکیل انجمن پسته ایران عضو هیئت مدیره بود و در نشریات مختلف مقاله هایی به قلم ایشان نگاشته شده است. دیدگاه بلند، ذهن تحلیل گر و آینده نگری ایشان در جای جای نوشته هایش به چشم می خورد. مقاله ی «پسته به روایت کالیفرنیا» که در صفحه ۵۲ ویژه نامه شماره ۵۰ نشریه انجمن پسته ایران در نوروز سال ۱۳۸۹ منتشر شده است، یکی از آثار ایشان است که به دلیل مسائل پیش روی صنعت پسته، مرور مجددش خالی از لطف نیست. چه آگاهانه بود نگرانی ایشان وقتی می گفت: «من نگران روزی هستم که امپراطور پس از تحکیم حاکمیت، بفکر رقابت با رقیب خارجی خود بیفتد. در آن روز در مقابل پسته خوشمزه ایرانی، سلاح قیمت او بکار خواهد افتاد».

در قرن نوزدهم دولت فدرال ایالات متحده آمریکا برای توسعه مناطق بیابانی و نیمه بیابانی جنوب و غرب، برنامه های گسترده ای را آغاز کرد. یکی از این طرح ها، تلاش برای جمع آوری واریته های گیاهی متنوعی از اقصی نقاط جهان برای توسعه کشاورزی در این مناطق بود. هزاران واریته از پنج قاره به سوی مراکز تحقیقاتی کالیفرنیا، کانزاس و تگزاس روانه شد.

وقتی چارلز ماین برای اولین بار در سال ۱۸۵۴ میلادی، بذر پسته جزیره سیسیل ایتالیا را به کالیفرنیا برد، هرگز گمان نمی کرد این درخت عجیب و باستانی برای خود چنین جای پای در سرزمین نو بیابد. گرچه واریته ایتالیایی چارلز ماین و واریته های بعدی خاور نزدیک که از طریق فرانسه در سال ۱۸۷۵ وارد شد، نتوانست توفیق اقتصادی به بار آورد، ولی درخت پسته را به جامعه باغداری و مراکز تحقیقاتی آکادمیک آمریکا معرفی کرد.

در سال های آغازین قرن بیستم، پسته جزء اقلام تحقیقاتی مرکز تحقیقات فدرال کشاورزی چیکو کالیفرنیا قرار گرفت. در



باغداران را بهبود بخشیده است. عملاً تولیدکنندگان ۳۰ درصد پسته آمریکا با قراردادهای غالباً سه ساله، تعهد تحویل به پارامونت دارند. این سیاست ها سبب شده تا قدرت سیاسی پارامونت در میان تعداد روز افزونی از باغداران توسعه یابد. گرچه باغداران بزرگ اقدام به تشکیل تشکلی جدید نموده‌اند، اما این تشکل عملاً هیچ گاه نتوانسته جایگاه کمیسیون پسته را پر کند.

در عرصه بین المللی و در جهت دهی سیاست های صنعت پسته آمریکا، بی تردید وزن پارامونت و رئیس عجیب آن «استوارت رزنیک» رو به افزایش است. اگر او بتواند ۲ شرکت از بزرگان باقیمانده را بخرد و سهم خود را در تولید به ۵۰ درصد و در تجارت به ۷۵ درصد نزدیک کند، عملاً با مونوپول کامل در پسته کالیفرنیا روبرو خواهیم بود.

به نظر می رسد ماه عسل رزنیک و باغداران آمریکایی تنها چند سال به طول انجامد. در این دوره رزنیک با حفظ قیمت های بالا و ادامه روند تصاحب تولیدکنندگان بزرگ و گسترش سلطه بر باغداران کوچک به تقویت موضع خود خواهد پرداخت. من نگران روزی هستم که امپراطور پس از تحکیم حاکمیت، بفکر رقابت با رقیب خارجی خود بیفتد. در آن روز در مقابل پسته خوشمزه ایرانی، سلاح قیمت او بکار خواهد افتاد. تاریخ نشان می دهد هر بار که آمریکایی ها سر به لاک برده اند، باید از یک دوره طولانی تهاجم آمریکایی ترسید. اگر چه بین دوره درون گرایی مونروئه و دوره توسعه طلبی ویلسون یکصد سال فاصله بود، فاصله دوره های درون گرایی و تهاجم رزنیک بیش از چند سال نخواهد بود.

دریافت نموده است. کمتر تولیدی در یک کشور صنعتی چنین سودآور است! توسعه باغ های پسته در کالیفرنیا بعد از سال ۲۰۰۷ با دو مانع مهم روبرو بوده است. افزایش شدید قیمت زمین و محدودیت منابع آب، واقعیت های غیرقابل انکار کالیفرنیاست. نیازهای رو به توسعه شهری و صنعتی در کالیفرنیا جنگ بر خرید منابع آب کشاورزی انداخته است.

غالب آب مصرفی باغ های پسته از کانال های ایالتی و فدرال تأمین می شود که آب را از منابع آبی دوردست می آورند. بخشی از آب نیز از چاه های محل می آید. در سال های کم آب اخیر، خرید آب چاه های جوکاری محلی توسعه یافته است.

در ماه های گرم قیمت آب آزاد کمکی که حدود یک سنت به ازای هر متر مکعب بود، در سال های اخیر بطور متوسط به ۲٫۷ سنت رسیده و در خشکسالی های اخیر در بعضی ماه ها از مرز ده سنت هم گذشته است. آب تا مزرعه با کانال بتونی می رسد و در تمام باغ ها با لوله کشی و قطره چکان های دوطرفه توزیع می شود.

با انحلال کمیسیون پسته کالیفرنیا و قدرت گیری پارامونت، آرایش قدرت تغییر عمده یافته است. پارامونت امروز ۳۰ درصد پسته آمریکا را تولید و ۶۰ درصد تجارت پسته آمریکا را در دست دارد. توسعه مشوق های مختلف مثل پشتیبانی آب کمکی در ماه های سخت، جزء دلایل پیوستن باغداران کوچک به کلوب پارامونت است. پارامونت با چرخش سیاست و اتخاذ شعار حمایت از باغدار، حفظ قیمت و توسعه بازارهای فروش، وجهه خود در داخل جامعه

بازار جهانی با فاصله ای زیاد در مکان دوم قرار داشت. در سال ۲۰۰۷ حدود ۵۹ درصد پسته آمریکا صادر شده است. بی تردید صنعت پسته آمریکا از یک صنعت متوجه مصرف داخلی، به سرعت و با اشتیهای زیاد به یک صنعت صادراتی تبدیل شده است.

قسمت بزرگی از پسته آمریکا به مصرف مغز می رسد. در سال های ۲۰۰۶ تا ۲۰۰۸ به ترتیب ۱۸ درصد، ۲۵ درصد و ۲۰ درصد پسته تولیدی آمریکا به مصرف مغز رسیده است. آمریکایی ها سرمایه گذاری تبلیغی و بازاریابی بزرگی روی بازار مغز کرده اند. مصرف آشپزی، صنعت شیرینی و شکلات و صنعت بستنی از نقاط مورد توجه تبلیغ آمریکایی هاست.

عملاً پسته آمریکا در کالیفرنیا تولید می شود. تولیدات سایر ایالات کمتر از ۲ درصد تولید ملی است.

باغ پسته آمریکایی یک بنگاه صنعتی است. بنگاه های تخصصی تولید نهال، شناسایی و مکان یابی، طراحی و اجرای باغ، برداشت محصول و فرآوری نیز بخوبی سامان یافته اند.

یک پروژه ملی تحقیقات به مرکزیت دانشگاه دیویس کالیفرنیا تعریف شده که بعد از سال ها فعالیت و تکمیل نقشه تحقیقاتی طراحی شده، عملاً موضوعات اصلی تحقیقاتی پسته آمریکا را به پایان برده است. طبیعی است با بروز مسائل جدید همچنان ادامه خواهد داشت و ساختار قدرتمند آکادمیک تحقیقاتی آمریکا پاسخگوی این نیاز خواهد بود.

ماهیت صنعتی تولید، درجه بالای مکانیزاسیون، جذب بالای تکنولوژی، دسترسی مناسب به سرمایه، تحقیقات کاربردی بالنده، وجود بنگاه های خدمات تخصصی و بستر مساعد اقتصاد کلان سبب شده تولید پسته کالیفرنیا سال به سال بهره ورتر و هزینه تمام شده آن روز به روز کاهش یابد. یک مطالعه انجمن پسته نشان می دهد که هزینه تمام شده پسته در فصل سپتامبر ۲۰۰۸ برای باغدار معادل ۰٫۸ دلار در پوند خشک (یعنی ۱۷۶۰ تومان در کیلوگرم) بوده است. باغدار در همین فصل عملاً مبلغ ۱٫۸ تا ۱٫۷ دلار در پوند خشک (۳۷۵۰ الی ۳۹۷۰ تومان در کیلوگرم)

دکتر حمید شفیع پور مشاور باغ پسته در کالیفرنیا اذعان کرد:

افزایش باغ ریزی در آمریکا معلول افزایش قیمت پسته

نگارش: ابوالفضل زارع نظری-الهام نوذری



داشتم که یک موسسه رادیولوژی و سونوگرافی تأسیس نمایم اما به دلایلی موفق نشدم و به تهران رفتم. در آنجا حدود ۱۷ سال به سمت استادیاری بخش رادیولوژی دانشگاه شهید بهشتی و مسئول بخش رادیولوژی بیمارستان پارس انتخاب شدم و در دوره آخر، مدیرعاملی بیمارستان پارس را برعهده گرفتم. طی این مدت، اواخر هر ماه به باغ های کشاورزی مان سرکشی می کردم و دستورهای ماهیانه را می نوشتم.

پس از چند سال به آمریکا عزیمت کردم و در سال ۱۹۹۴ میلادی (۱۳۷۳ خورشیدی) اولین باغ پسته را با آقای محمد امین در حد ۸۰ هکتار شریک شدم. در سال ۲۰۰۰ (۱۳۷۹ خورشیدی)، اولین باغم را که حدود ۴۰ هکتار بود

زارع نظری- آقای دکتر! تاریخچه ای از فعالیت های کشاورزی خودتان بگویید.

من از دوران کودکی به کشاورزی بی نهایت علاقه داشتم. پدرم انسان فعالی بود و با مادرم که دختر مرحوم آقا سید مهدی اوحدی (یابنده و مروج رقم پسته اوحدی) است، ازدواج نمود. ایشان حدود ۵۰۰ قصب باغ پسته نوبر از پدرشان به ارث بردند. در همان سال ها پدرم مبادرت به باغ ریزی پسته به صورت عمده می کند. من در دوران فعالیت پدرم اغلب با ایشان همراه بودم و تجربیات شان را هنوز به یاد دارم.

پس از پایان تحصیل در آمریکا به ایران برگشتم و به مدت یک سال در دانشگاه کرمان مشغول به کار شدم و تصمیم

از کودکی به همراه پدرش به مزارع پسته سرکشی می کرده و بعدها به دلیل شناخت کافی از درختان پسته و علاقه وافر، به کار کشاورزی هم می پردازد. بنا به توصیه پدر، راه طب را در پیش می گیرد و در رشته رادیولوژی دانشگاه شیراز ادامه تحصیل می دهد. پس از درگذشت زود هنگام پدر برای ادامه تحصیل به آمریکا می رود. دکتر حمیدرضا شفیع پور، رادیولوژیست با فوق تخصص در رشته سونوگرافی، در حال حاضر مشاور باغ های پسته در کالیفرنیاست. در ادامه مصاحبه ای در حضور مهندس رضایی مدیر جهاد کشاورزی شهرستان رفسنجان با وی انجام داده ایم تا از کم و کیف وضعیت کشاورزی پسته و صنعت آن در آمریکا مطلع شویم که خواندنی است.



علت کاهش محصول سال قبل، کمبود ساعات سرمای زمستانه بود. طبق مطالعات، درخت پسته حدود ۸۰۰ ساعت باید دمای زیر ۷ درجه سانتی گراد را تجربه کند تا در بهار همه ی شکوفه های نر و ماده هماهنگ شکوفا شوند و گرده افشانی انجام شود. در سال ۲۰۱۵ سرمای زمستانه حدود ۴۰۰ ساعت بود و گرچه با روغن پاشی حدود ۱۰۰ ساعت آن جبران شد ولی اثر چندانی نداشت. خوشبختانه سرمای زمستان امسال کافی و حدود هزار ساعت بود.

چون در کالیفرنیا هر سال باغ های جدیدی به مرحله تولید می رسند، کاهش تولید به دلیل سال آوری خیلی زیاد نیست. اما با گرم شدن کره زمین، مشکل کاهش سرمای زمستانه سال به سال جدی تر می شود و این برای منطقه ی کالیفرنیا یک فاجعه به شمار می آید.

زراع نظری - کیفیت محصول امسال چگونه است؟ طبق آمار طی ۱۸ سال گذشته میزان دهن بست پسته آمریکا حدود ۱۶ درصد بوده است. برآوردی از میزان دهن بست پسته امسال دارید؟

کیفیت پسته امسال خیلی خوب است. امسال هجوم آفات خیلی کم بود. تا حدی آفت کرم ناف پرتقال را با فرمون کنترل کرده اند و بیشتر مشکل ما با آفات از نوع قارچی است. میزان دهن بست هم کم است، چیزی حدود ۱۰ درصد و میزان پسته پوک ۵ درصد است. البته چون مقدار زیادی از پسته پوک روی درخت می ماند نمی توان آن را دقیقاً اعلام کرد.

رضایی - آیا در مناطق پسته خیز آمریکا به دلیل کم آبی کسی درختان پسته را از آب می اندازد؟ قیمت آب چقدر است؟

این موضوع برای درختان بادام و انار صادق است؛ اما برای پسته خیر. سال های قبل که آب زیاد بود هر متر مکعب از پمپ چاه عمیق حدود ۷،۵ سنت قیمت داشت و از کانال کالیفرنیا حدود ۳۰ سنت؛ اما در سال های اخیر قیمت آب کانال به علت کمبود آب، افزایش چشمگیری داشته و تا ۱ دلار

دارند و گاهی این مالکان از کشاورزی پسته اطلاعی ندارند و مدیران شرکت ها کلیه فعالیت ها را زیر نظر دارند.

زراع نظری - ایرانی ها به چه میزان سرمایه گذاری کرده اند؟ حدوداً ۳۰ درصد سرمایه گذاری توسط ایرانی ها انجام شده است.

زراع نظری - در آمریکا بین سال های ۲۰۰۵ تا ۲۰۰۹ باغ ریزی زیادی انجام شده و مجدداً طی سال های ۲۰۱۱ تا ۲۰۱۴ حدود ۲۷ هزار هکتار به اراضی زیر کشت پسته در آمریکا اضافه شده است. این مطلب را متأثر از چه می دانید؟

دلیل آن افزایش قیمت جهانی خشکبار و پسته است و نیز روی آوردن مصرف کنندگان به این خشکبار. من دقیقاً به یاد دارم که در سال ۲۰۰۰ میلادی هر کیلوگرم پسته را ۲،۳۰ دلار از باغدار می خریدند و اصلاً امیدی به بالا رفتن قیمت پسته نداشتیم. پسته جزو آن دسته از مواد غذایی است که ۵۰ درصد آن در داخل مصرف و ۵۰ درصد صادر می شود. در آن زمان می گفتند، چنانچه قیمت پسته به کیلویی ۱،۸۰ دلار برسد، باز هم باغدار آن مقرون به صرفه است. خوشبختانه طی سال های اخیر به دلیل افزایش تبلیغات و یافتن بازارهای جدید و افزایش مصرف، قیمت آن بالا رفت.

محصول پسته را در آمریکا در اول سال یک قیمت ثابت می زنند. به این صورت که چند شرکت بزرگ کار ضبط را انجام می دهند و پسته را خریداری می نمایند. از هر محموله ای که به ضبط وارد می شود نمونه ای برمی دارند، پوست می کنند و دهن بست و پوک و غیره را جدا کرده و در ۵ قسط پول آن را می پردازند. در آخر مرداد ماه اگر سودی وجود داشته باشد، آن را نیز پرداخت می کنند.

زراع نظری - تولید پسته در آمریکا طی سال های ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۴ به طور میانگین سالی ۲۲۰ هزار تن بوده است و در سال ۲۰۱۵ به ۱۲۰ هزار تن رسیده و امسال به میزان زیادی افزایش یافته است. تحلیل شما از این روند چیست؟

خریدم و درخت کاری نمودم و به دنبال آن هر ۲ تا ۳ سال اگر زمین مناسبی برای احداث باغ پسته و بادام می دیدیم، خریداری و باغ ریزی می کردیم.

زراع نظری - آقای دکتر! روند افزایش سطح زیر کشت پسته در آمریکا را چگونه ارزیابی می کنید؟

من در سال ۱۳۷۹ که به کالیفرنیا رفتم، در آن زمان حدود ۴۰ هزار هکتار باغ، زیر کشت پسته بود. هم اکنون بیش از ۱۵۰ هزار هکتار زیر کشت پسته است. در کالیفرنیا سرمایه گذاری در باغدار پسته بیش از ۱۵ درصد سود دارد و این بیشترین سود از یک محصول کشاورزی محسوب می شود.

زراع نظری - ۱۵ درصد سود در چه قیمت فروشی؟

با قیمت ۳،۳۰ دلار در هر کیلوگرم و در حال حاضر بیشتر شده است. به طور میانگین هر هکتار باغ پسته سالیانه ۳۵۰۰ تن پسته خشک محصول می دهد. اگر هر کیلو را ۵ دلار حساب کنیم حدود ۱۷ هزار و ۵۰۰ دلار در هکتار درآمد ناخالص خواهد بود که حداکثر ۷ هزار و ۵۰۰ دلار در هکتار هزینه های مختلف سالانه است و ۱۰ هزار دلار سود خالص دارد. البته در آمریکا از درآمد محصولات کشاورزی هم باید مالیات پرداخت نمود. اما اگر یک سرمایه گذار خارجی در این صنعت سرمایه گذاری نماید، از مالیات معاف خواهد بود. لازم به ذکر است که مدیریت یک باغ و کاهش ریسک های آن بر میزان سوددهی تأثیر بسزایی دارد.

زراع نظری - چه شغل هایی بیشتر به سمت کشاورزی پسته روی آورده اند؟

شرکت بزرگی مثل پسته و بادام و اندرفول (پارامونت سابق) در ابتدا یک شرکت خدماتی نظافتی بود و بعد به کار کاشت مرکبات روی آورد، سپس کشاورزی بادام و پسته را شروع کرد و هم اکنون حدود ۱۵ هزار هکتار باغ پسته دارد. شرکت های نیکولز، مری دین، ستان و پرایمکس هم در کار پسته فعالیت چشمگیری دارند. بقیه مالکان در شرکت های کوچک سهام



شمال کالیفرنیا به جنوب برویم آب و هوا بیشتر کویری می شود، اما رطوبت هوا در مقایسه با کویر ایران نسبتاً بالاست. در این نقاط پوشش گیاهی کاملاً شبیه رفسنجان می شود و درختان گز، تاق، پتک و بوته های درمون {نام گیاهی است} زمین را پوشانده است. در زمستان دما به زیر صفر هم می رسد و گاهی درختان جوان تر را سرما می زند.

کاشت و برداشت پسته در کالیفرنیا با ایران تفاوت کلی دارد. دانشگاه یو سی برکلی کار تحقیقات پسته را انجام می دهد و انجمن تولید کنندگان پسته آمریکا از هر پوند محصول، مقداری جهت پوشش هزینه های تحقیق و بازاریابی دریافت می کند.

بهترین پایه در حال حاضر یو سی بی وان (UCB1) شناخته شده است. البته نوع پایونیر گلد (Pioneer Gold) هم هنوز طرفداران بسیاری دارد.

پایه آتلانتیکا که جزو اولین پایه ها در کالیفرنیا بود پس از حدود ۳۰ سال شروع به خشک شدن می کند و فعلاً سال هاست که کشت نمی شود. از چندین تولید کننده شنیدم که تقاضا برای خرید درخت و نهال کم شده است و تقاضا در آریزونا و نیومکزیکو بالاتر است، چون ارزش زمین در اینجاها شاید یک دهم کالیفرنیا باشد. اما آن ها هم مشکل کم آبی دارند.

یعنی هزینه نگهداری تا سال هفتم تقریباً ۲۵ هزار دلار خواهد بود.

رضایی - در آنجا درخت بارور را به درخت چند ساله می گویند؟ و وضع اقلیمی مناطق پسته خیز آمریکا چگونه است؟

نهال پسته ای که می کارند در همان سال اول در اواسط تابستان پیوند می خورد و باید قطر این نهال از یک سانتی متر بیشتر بشود تا پیوند را بگیرد. وقتی ارتفاع درخت در انتهای سال اول به ۹۰ سانتی متر رسید آن را سربرداری می کنند. در سال بعد که ۳ تا ۴ شاخه جدید از انتهای تنه اصلی رشد می کند، از ۳۰ سانتی متری آنها را می برند. بدین ترتیب هر ساله شاخه های جدیدی که رشد کرده اند را از ۳۰ سانتی متری هرس می نمایند و در نتیجه تا سال هفتم و هشتم درخت را طوری هرس می کنند که سایه انداز بزرگی برای درخت ایجاد شود. این درخت تقریباً از سال پنجم برنامه می شود و در سال هفتم یا هشتم محصول دهی اش کامل می گردد. البته هر ساله با شاخه های جدید جوانه و شکوفه های بیشتری به وجود می آید که محصول را بیشتر می کند.

از نظر اقلیمی شمال کالیفرنیا مانند شمال ایران است؛ با بارش های زیاد در ارتفاعات و جنگل های انبوه کاج و غیره و رودخانه های متعدد. هرچه از

هم رسیده است.

رضایی - امسال قیمت خرید پسته از باغدار را چقدر اعلام کرده اند؟

شرکت پارامونت ۳,۹۷ دلار برای هر کیلوگرم پسته خشک می دهد و شرکت پرایمکس آقای امین حدود ۴,۰۲ دلار.

رضایی - تفاوت بین قیمت باغدار و قیمت صادراتی عاید چه کسی می شود؟

ضباط و صادرکننده که معمولاً یک شرکت است.

رضایی - هزینه های باغدار برای هر کیلو پسته خشک چقدر است؟

حدود ۱,۷ دلار برای هر کیلو و بسته به قیمت آب فرق می کند. لازم به توضیح است که چون منابع آبی در کالیفرنیا متفاوت است، قیمت تمام شده آن در مناطق مختلف هم فرق می کند. مثلاً اگر چاه عمیق در باغ شما باشد، فقط هزینه برق و تعمیرات پمپ و مواردی از این قبیل را باید بپردازید. قیمت آب خریداری شده از کانال کالیفرنیا و شعبه های آن بسیار گران تر است، چون در بعضی از مناطق ابتدا آب زیرزمینی وجود ندارد و اگر هم باشد، بسیار قلیایی است.

رضایی - آیا عقیده دارید که پارامونت قیمت های جهانی را کاهش داده است؟

خیر. قیمت پسته به بازار جهانی و عرضه و تقاضای سایر خشکبار بستگی دارد. پارسال بازار چین با آن قیمت بالا تقاضای زیادی نداشت. امسال چون میزان تولید آمریکا حدود ۳۴۰ هزار تن پیش بینی می شود و باید این پسته به فروش برسد، در قیمت های بالای سال قبل امکان فروش از دست می رود.

رضایی - احداث باغ پسته در کالیفرنیا آمریکا تا زمان رسیدن به مرحله باردهی اقتصادی چقدر هزینه دارد؟

اگر الان بخواهید زمینی را در کالیفرنیا بخرید حداقل هر هکتار حدود ۴۰ تا ۶۰ هزار دلار قیمت دارد. حدود ۷ هزار و ۵۰۰ دلار صرف توسعه (ریپ و صاف کردن، لوله کشی و درخت کاری) می شود و تا زمانی که به محصول برسد،



مدیر فروش شرکت واندرفول در محل دبیرخانه انجمن پسته ایران مطرح کرد:

برای حجم زیاد محصول آینده قطعاً بازاریابی خواهیم کرد

دبیرخانه انجمن پسته ایران

خیلی مهم است و از باغ شروع می شود، حدود ۲۰ سنت در هر پوند جایزه برای باغداران در نظر می گیریم و تاکنون ۱۲۰ میلیون دلار ظرف ۴ تا ۵ سال گذشته صرف دادن پاداش به کشاورزان شده است. سیستم پاداش دهی بسیار مهم است، چون انگیزه را برای حفظ کیفیت کالا افزایش می یابد. همچنین پلتس تولید محصول با کیفیت و رعایت مسائل بهداشتی را از عوامل توسعه بازار دانست و افزود: ایران در حال حاضر با این نوع کیفیت قادر به ساختن بازار نیست.

لیون پلتس در خصوص حل مشکلات مشترک و پتانسیل تعامل روی آنها پیشنهاد داد: بهتر است تجار پسته ایران و آمریکا در اجلاس شورای جهانی خشکبار (INC) که امسال در هند برگزار می شود، رو در رو با هم صحبت کنند و نسبت به مسئله باقیمانده سموم که روز به روز پیچیده تر می شود، بحث نمایند.

وی در ادامه به این نکته اشاره کرد: رابطه ارزشها با هم بسیار اهمیت دارد. در خصوص فروش کالایی مثل پسته دراروپا مشکل افت ارزش یورو در مقابل دلار رخ داده و بنابراین خرید پسته در اروپا نزول یافته است.

وی مطرح کرد: برای افزایش تبلیغات چنانچه برند خود را داشته باشید امکانات خاصی ایجاد می شود و این کار، فروش در سوپر مارکت ها را بالا می برد. بنابراین باید به برندسازی به عنوان ابزاری برای رسیدن به فروش بیشتر توجه شود.

در پایان، پلتس گفت: شرکت سوترا (Suterra) که توسط آقای رزنیک (مالک شرکت پسته و بادام واندرفول) تأسیس شده است و در حال حاضر کاملاً مستقل از واندرفول کار می کند، به تمام باغداران حتی رقیبان واندرفول سرویس می دهد. این شرکت محصولات آفت کش برای مبارزه با آفت کرم ناف پرتقال تولید می کند که مشکل باقیمانده سموم را نیز بوجود نمی آورد.

می شود سال به سال بر میزان محصول افزوده گردد.

وی اذعان کرد: برای پیش بینی میزان محصول پسته در آمریکا دو دیدگاه محافظه کارانه و خوش بینانه وجود دارد. اما ما با توجه به تاریخچه ی آمار و میزان محصول روی درخت قبل از برداشت، عدد تخمینی را اعلام می کنیم. به عنوان یک باغدار فقط مقدار محصول یک سال را در نظر نمی گیریم، بلکه بازه ای ۲ ساله برای پیش بینی مقدار محصول و هم قیمت گذاری پسته در نظر می گیریم. برای قیمت گذاری، عرضه و تقاضا را بررسی می کنیم و سعی بر این است که وضع بازار را بهبود بخشیم.

پلتس افزود: با توجه به روند افزایش سطح زیر کشت و عملکردهای بالا در واحد سطح، پیش بینی می شود تا سال ۲۰۲۰ حجم تولید محصول پسته آمریکا به ۴۵۰ هزار تن در سال برسد. اگر امسال زمستان خوبی داشته باشیم، سال آینده محصول بیشتری خواهیم داشت؛ این در حالی است که با تکیه بر تحقیقات به عمل آمده کیفیت پایه ها و واریته های جدید در حال بهبود یافتن است.

مدیرفروش اروپا، خاورمیانه و شمال آفریقای شرکت پسته و بادام واندرفول با تأکید بر این که برای حجم زیاد محصول آینده قطعاً سرمایه گذاری و بازاریابی خواهیم کرد، اظهار داشت: توسعه بازار و ایجاد تقاضا با چالش هایی از جمله امکان حفظ عرضه ی پیوسته پسته توسط شرکت واندرفول در بازار، بازگشت سرمایه و حفظ رقابت پذیری روبرو است.

پلتس محاسبه میزان باقیمانده محصول سال بعد را به عرضه و تقاضا وابسته دانست و تصریح کرد: اگر محصول زیادی بفروشند قیمت ها کاهش می یابد و ممکن است پسته ای برای فروش وجود نداشته باشد و بازار را از دست بدهند، بنابراین حفظ ثبات قیمتی در بازار بسیار مهم است.

وی ادامه داد: از آنجا که کیفیت محصول

شرکت بادام و پسته واندرفول هم اکنون تولید ۶۰ درصد از پسته ی آمریکا را در کارنامه خود ثبت کرده است. این شرکت در سال ۲۰۰۶ میلادی در خارج از ایالات متحده برای انجام بهتر فعالیت های تجاری بین المللی اش دفاتری ایجاد کرده است که در حال حاضر در چین، مکزیک، آفریقا و اروپا فعال هستند. ۶۰ درصد پسته بسته بندی در آمریکا توسط شرکت واندرفول انجام می گیرد و بیشترین تمرکز شرکت بر روی برندش یعنی واندرفول است.

آقای لیون پلتس (Lieven Plets) مدیر فروش اروپا، خاورمیانه و شمال آفریقای شرکت پسته و بادام واندرفول (Wonderful Pistachios & Almonds) (پارامونت سابق) در تاریخ ۱۷ شهریورماه ۱۳۹۵ در دفتر کرمان انجمن پسته ایران حضور یافت. طی یک نشست مشترک با هیئت مدیره انجمن پسته ایران، لیون پلتس در خصوص وضعیت صنعت پسته ی آمریکا توضیحاتی ارائه نمود که در ادامه با جزئیات آن آشنا می شوید.

به گفته لیون پلتس در طول زمستان گذشته بارش های فراوانی صورت گرفته که باعث شده از وخامت وضعیت خشکسالی کاسته شود. اما غالب باغ های شرکت واندرفول در مناطقی از کالیفرنیا واقع شده اند که کمترین آب را دارند و درختان دچار تنش شده اند. وی در ادامه افزود: اگر زمستان پیش رو از نظر بارش های جوی مناسب باشد، امید آن می رود که به وضعیت قبل برگردیم و در شرایط اقلیمی عادی، عملکرد باغ های پسته در کالیفرنیا حدود ۳ تن در هکتار پیش بینی می شود.

پلتس با اشاره به بی سابقه بودن کاهش محصول در سال ۲۰۱۵ طی ۱۳ سال گذشته به علت عدم تأمین نیاز سرمایه ی اظهار داشت: به دلیل باغ ریزی های زیاد و به ثمر رسیدن درختان جوان، سال آوری در حال کاهش است و پیش بینی

طبق اظهارات مدیرفروش شرکت واندر فول در محل دبیرخانه انجمن پسته ایران:

بازارها واندر فولی گشوده می شوند!

مترجم: سحر نخعی



پس از نشست مشترک هیئت مدیره انجمن پسته ایران با آقای لیون پلتس مدیر فروش اروپا، خاورمیانه و شمال آفریقای شرکت بادام و پسته واندر فول (پارامونت سابق)، مصاحبه ای اختصاصی در خصوص قیمت و بازار پسته ترتیب داده ایم. همچنین ارزیابی وی از وضعیت بازارها که تا حدی جهت گیری آینده این شرکت بزرگ تولیدکننده، فرآوری و صادرکننده پسته در بازار را مشخص می کند، خواندنی است. در ادامه گفتگوهای مطرح شده به تفصیل ذکر شده اند.

آقای پلتس! چه زمانی قیمت ها اعلام می شوند؟ و امسال قیمت خرید پسته از باغدار چقدر است؟

در شروع هر سال تجاری ما حداقل قیمت خرید از باغدار را اعلام می کنیم. به عبارت دیگر باید به درجه ای از قطعیت در مورد مقدار محصول رسیده باشیم. برای رسیدن به این مقطع باید حداقل نیمی از دوره برداشت گذشته باشد (یعنی بعد از چین دوم). چین اول دید کلی مناسبی در مورد میزان عملکرد باغ ها می دهد، اما بعد از برداشت دوم بر اساس سطح زیرکشت و میزان محصول، تخمین اولیه را اصلاح می کنیم. اینجاست که آقای رزنیک (مالک شرکت پسته و بادام واندر فول) اقدام به اعلام قیمت می کند. معمولاً از نیمه دوم تا اواخر سپتامبر (۲۵ شهریور تا ۱۰ مهر) قیمت نهایی اعلام می شود.

براساس کیفیت محصولی که باغدار به ما ارائه می دهد، جایزه به وی تعلق می گیرد. بنابراین ما تلاش می کنیم که باغداران را تشویق کنیم که نهایت تلاش خود را برای رسیدن به بالاترین کیفیت محصول انجام دهند. قیمت امسال را هنوز نمی دانیم، اما به زودی اعلام می کنیم.

معمولاً چند درصد از قیمت صادرات به باغدار می رسد؟

سوال سختی است. مطمئن نیستیم. تناسب از پیش مشخص شده ای بین قیمت فروش و قیمت باغدار

وضعیت بازار اروپا، چین، هند و آمریکای جنوبی را چگونه ارزیابی می کنید؟

چالش ما در بخش هایی از بازار اروپا مربوط به توسعه بازار است. در حال حاضر با توجه به حجم بسیار زیاد محصول به دنبال تحریک تقاضا و توسعه بازار در اروپا هستیم. برای دستیابی به این هدف باید پسته و ارزش غذایی آن را معرفی کنیم.

خوشبختانه اخیراً شاهد رشد و افزایش چشمگیر تقاضا در چین هستیم. به دلیل رشد روزافزون و افزایش درآمدهای طبقه متوسط در چین، می توانند پسته را به سبد غذایی شان اضافه کنند. به نظر من بازار چین همیشه پتانسیل بسیار بالایی برای رشد خواهد داشت. هند بازاری به شدت حساس به قیمت (price sensitive) است. چانه بر سر قیمت برایشان سرگرمی است و چالش ما در آنجا نحوه به توافق رسیدن برسر

نداریم. قیمت باغدار و قیمت مصرف کننده (فروش در بازار) به هم ربطی ندارند، سالانه هزینه تولید پسته در حال افزایش است، چالشی که ما در کالیفرنیا با آن روبرو هستیم کم آبی است و قیمت آب همچنان در حال افزایش است. هزینه کارگر و انرژی هم در حال افزایش است. در مجموع قیمت باغدار سالانه به خاطر هزینه های تولید افزایش می یابد. قیمت مصرف کننده هم بستگی به تقاضای بازار دارد.

قیمت فروش به چندین عامل بستگی دارد: نوسانات عرضه و تقاضای جهانی، نوسانات بازار ارز، درجه کیفیت پسته ارائه شده به بازار، هزینه های تولید (فرآوری، کارگر و غیره)، البته هزینه های فرآوری سالانه در حال تغییراند و به کیفیت کلی محصول، کاهش عملکرد، حجم محصول و غیره بستگی دارند.



هستیم. پس باید به باغداران مان این درک و فهم را انتقال دهیم که بهره وری در باغات را افزایش دهند و به بحث امنیت غذایی پسته توجه بیشتری کنند.

در نهایت، با توجه به محبوبیت زیاد پسته بین مصرف کنندگان، هدف نهایی ما باید رضایت مصرف کننده از محصول نهایی باشد. توصیه من این است که دو صنعت، دانش، اطلاعات و تخصص خود را با هم به اشتراک بگذارند. برای مقابله با مشکلات و حل چالش های پیش رو قطعاً هم فکری و ارائه نقطه نظرات جدید کاربردی تر خواهد بود. به دلیل تعدد باغداران، خدمات دهندگان و تاجران امکان ارائه راهکارها و ارتباط جداگانه با تک تک آنها میسر نیست؛ بلکه می بایست دو صنعت برای رسیدن به یک استاندارد جامع مشترک تلاش کنند، سپس اهمیت و ضرورت عملی کردن این استاندارد (که هدف نهایی هر صنعت رسیدن به رضایت مصرف کننده است) را به آنها انتقال دهند.

کنم فرصت های سرمایه گذاری خوبی محسوب می شوند. کشورهایی از قبیل اندونزی، ویتنام، تایلند و فیلیپین که رشد جمعیت جوان و طبقه متوسط در آنها باعث خواهد شد که غذای سالم مصرف کنند. به نظر من این کشورها پتانسیل این را دارند که آنجا برویم و سرمایه گذاری کنیم. پیش بینی من این است که در ۱۰ سال آینده فعالیت بیشتری در این بازارها انجام خواهیم داد. **فکر می کنید بین صنعت پسته ایران و آمریکا چه زمینه های همکاری می تواند ایجاد شود؟**

باید بگویم که دو صنعت باید همیشه تضمین کنند که با کیفیت ترین محصول را به مصرف کننده ارائه دهند. اگر بخواهیم صنعت پسته را با کمک یکدیگر به بالاترین سطح کیفیت برسانیم، ضروری است که همه اقدامات لازم از اول در خود باغ ها انجام شود، نه فقط پس از برداشت. پس در وهله اول باید به باغداران مان اهمیت و فواید کیفیت بالا را بفهمانیم. البته با چالش هایی از قبیل کم آبی روبرو

قیمت مناسب است. هنوز در آنجا عرضه و تقاضای ثابتی نداریم. چالشی که در آمریکای جنوبی با آن مواجه هستیم، وضعیت نامساعد اقتصادی در بعضی بازارها است. در برزیل تلاش کردیم مصرف را نهادینه کنیم، اما برای ایجاد بازار موفق نبودیم. البته در صورت بهبود وضعیت اقتصادی در دراز مدت، پتانسیل رشد خواهد داشت.

آیا برای بازارگشایی تمهیداتی اندیشیده اید؟

در کشورهای خاورمیانه ما با مصرف کنندگانی روبرو هستیم که با انواع پسته سر و کار دارند. صادقانه بگویم وقتی در سال ۲۰۰۸ اولین بار می خواستیم در آنجا سرمایه گذاری کنیم فکر نمی کردیم بتوانیم به طور مداوم عرضه داشته باشیم. اما امروز در خاورمیانه مشتری های ثابت داریم. پس در دراز مدت می توانیم این بازار را بیشتر توسعه دهیم. بازارهایی در شرق دور هستند که من با آنها آشنایی ندارم، اما فکر می

نیکولز در دو گزارش اخیرش تصریح کرد:

انتظار مان از کیفیت محصول امسال بیشتر بوده است

ترجمه و تلخیص: الهام نوذری

بر اساس گزارش نیکولز انس پسته امسال ۲۲،۲ است، در حالی که در سال ۲۰۱۵ انس ۲۴،۶ بوده است. وی به طور کلی کیفیت محصول سال ۲۰۱۶ را خوب می داند؛ هرچند که خسارت حشرات و پسته های وازد بیشتری در محصول امسال وجود دارد. اما شواهد و قرائن نشان می دهد که انتظارات اول فصل ایشان از کیفیت محصول بیشتر بوده و مجبورند برای رسیدن به کیفیت مطلوب تر، در مرحله ضبط پسته تلاش و زمان زیادتری صرف کنند.

قیمت های نهایی اعلام شده توسط نیکولز بدین شرح هستند که هر کیلوگرم پسته درجه یک انس ۲۱/۲۵ در اتحادیه اروپا ۷،۹۴ دلار و در شرق دور ۷،۷۱ دلار است.

شدند درختان برخی از باغ ها را دوبار برداشت کنند. طبق آخرین گزارش نیکولز، مقدار پسته های دهن بست و خندان نسبت به سال گذشته مقداری کمتر است در حالی که پسته های وازد (پسته هایی که پوست نرم از پوست چوبی جدا نشده است و دارای لکه های سیاه رنگ هستند و معمولاً برای مغز شدن مصرف می شوند) بیشتر از سال ۲۰۱۵ است.

همچنین خسارت حشرات تا تاریخ ۲۶ شهریور ۲۰۱۵ حدود ۰،۲ درصد بوده در حالی که امسال در همین تاریخ ۱،۱ درصد گزارش شده است. امسال بیشتر خسارت آفات بر روی پسته های وازد بوده و اکثر این پسته ها در طی فرآیند ضبط جدا خواهند شد.

اینبار نیکولز سعی کرده است در بازه زمانی دو هفته، یعنی از ۱۵ شهریور تا اول مهرماه، دو گزارش از وضعیت پسته آمریکا ارائه نماید. این دو گزارش عمدتاً حول و حوش تبیین کیفیت، اعلام وضعیت برداشت و قیمت پسته آمریکا هستند. در گزارش های اخیر مشهود است سال ۲۰۱۵ به عنوان سالی بسیار بد در صنعت پسته آمریکا ثبت شده است و مکرراً برای مقایسه اعداد این سال را مبنا قرار می دهند. ظاهراً امسال درختان پسته در مناطق پسته خیز آمریکا به علت حجم زیاد محصول، دیرتر از آنچه پیش بینی می کردند محصول شان رسیده و قابل برداشت شده است. همچنین علی رغم انتظاری که از یکنواختی رسیدن محصول داشته اند، مجبور

راه حل سورت برای انواع پسته (مغز و با پوست)

شرکت TOMRA Sorting Solutions برترین شرکت ارائه دهنده دستگاههای سورت صنایع غذایی بر پایه تکنولوژی سنسور برای کلیه صنایع فرآوری خشکبار و میوه های خشک میباشد. تجهیز و ارتقاء خطوط تولید مشتریان و کمک به آنها در ارائه کیفیت بالا و ثابت نقطه قوت این شرکت در ۴۰ سال اخیر بوده است.



HELIUS

سورت ضایعات:

- انواع لکه های رنگی سیاه، زرد یا قهوه ای
- پسته های با پوست باقیمانده (گو)
- لکه های فلورسنت زرد/افلاتوکسین



NIMBUS BSI

سورت ضایعات:

- پوست
- انواع چوب و شاخه
- سنگ
- مغزهای چروکیده
- (خشک شده سیاه یا کپک زده)



بازدید و تست همزمان دستگاه در غرفه این شرکت در نمایشگاه GULFOOD دوبی ۱۹-۱۷ آبان ماه سال ۱۳۹۵
سالن: hall 3: غرفه: D3-4

(در صورت تمایل به تعیین وقت ملاقات، مذاکره خصوصی و یا تست نمونه های شخصی لطفاً با نماینده شرکت آقای مرتضوی با همراه 09121017090 هماهنگ فرمایید.)



طرح شراکتی امین پدیدار

با بیش از ۱۰ سال سابقه اجرا

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 ۲۵۰ باغداری پیوندید 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.aminpadidar.com

email: a.alizadeh@aplpg.com

کلیه خدمات ارزی با سرعت دقت و
قیمت ایده ال انجام می پذیرد.

All the foreign exchange services
are presented at high speed,
accuracy and reasonable price.

0912 694 1757

0713 2105

شیراز - میدان امام حسین