

داستان مغز سبز قالی کرمان با گره های پسته

برده است. آنجا که به عنوان یکی از تولیدکنندگان عمده و پیشرو مغز سبز، آنچنان دقتی در تفکیک درجات مختلف رنگ به کار می گیرد که گویی فرشی از رنگ سبز می بافت. نام جهانگیر ارجمند و برند Happy Nut امروز یکی از نامهای مطرح صنعت مغز سبز ایران در بازارهای جهانی است. در گفتگوی حاضر مسائل گذشته و امروز صنعت مغز سبز ایران مورد بحث قرار گرفته است.

حمید فیضی

دبیر انجمن پسته ایران

نام خانواده ارجمند با قالی کرمان گره خورده است. نامی که برای سالهای متمادی یکی از بهترین برند های قالی بود و آوازه آن به اقصى نقاط جهان نیز رسیده بود. امروز اگر چه روزهای پرشکوه در صنعت قالی کرمان به خاطره ها پیوسته اما هنوز هم نام ارجمند در کرمان یادآور دورانی آمیخته با هنر، سختکوشی و نیکوکاری است و علیرغم آنکه دیرزمانی است که داری به این نام ارجمند برپا نمی شود اما هنوز هم نشانه های آن در جای جای خطه کرمان دیده می شود. شاید جهانگیر ارجمند نیز تعهد، دقت و حساسیتش به رنگ را از پدر بزرگ خود به ارث

آقای ارجمند تاریخ کال چینی پسته و صادرات مغز سبز در ایران چندان طولانی نیست. این فعالیت از چه زمانی در کرمان شروع شد؟

دقیقا خاطرم نیست. فکر می کنم حدود سالهای ۶۳-۶۴ خورشیدی بود. آقای که مباشر من بود یک روز به من گفت، یک آقای در رفسنجان پسته ها را کال چیده و همینطوری با خوشه ریخته روی میدان.

گفتم یعنی چه؟ خودت دیدی؟ گفت نه. گفتم میشه برویم نگاه کنیم ببینیم واقعا چنین چیزی هست یا نه؟ گفت من آخر هفته به ملک خودم در همان اطراف میروم و نگاه می کنم. رفت و گفت اینها پسته ها را با خوشه خشک می کنند. موضوع را با آقای مهدی آگاه در میان گذاشتم. آقای آگاه گفتند که این آدم حتما دیوانه شده. اما بعد از مدتی و با بررسی موضوع، کار روی پسته کال را شروع کردند. در واقع آقای آگاه جزء اولین نفراتی بودند که وارد این کار شدند. بعد از ایشان آقایان احمد و اکبر رنجبر هم وارد این کار شدند. البته عده ای روی مغز قزوین کار می کردند و خلال هم در بازار بود.

شما در آن زمان در چه زمینه ای فعالیت می کردید؟ ورود شما به این فعالیت چطور اتفاق افتاد؟

در اوایل من در کار کشاورزی و باغداری پسته بودم و بعد کم کم صادرات پسته را شروع کردم. بتدریج پسته برخی دوستان را هم صادر کردم. علاوه بر آن مغز معمولی هم صادر می کردم.

در واقع داستان ورود من به کار مغز سبز از آنجا شروع شد که پدرم دهی به نام "هرچند" در کوهستان داشت که در آنجا ۲۰۰ درخت پسته کاشته بود و سراغ آنها نمی رفت. یک روز به من گفت پسته ها را چکار کنیم، دارند آنها را می برند؟ گفتم بچین تا آنها را ضبط کنیم. ایشان هم

اما حق العمل کار بود و می خواست بار را زودتر رد کند. اما من دلم می خواست بارم را به بهترین قیمت بفروشم.

بعد از مدتی تعدادی از شرکتهای خارجی همراه با آقای ورگین برای بازدید از کار من به ایران آمدند. وقتی خارجیا انبار من را دیدند خیلی خجالت کشیدم. اما وقتی از انبار بیرون آمدند خیلی خوشحال و راضی بودند. به آنها گفتم ببخشید اگر انبار ما خیلی خوب نبود اما داریم انبار جدیدی می سازیم.

در جواب گفتند خیلی ممنونیم که ما را احق فرض نکردید و پرسیدند با دستکش پلاستیکی میشود مغز سبز جمع کرد؟ گفتم نه. گفتند ما هم می دانیم. قبل از شما به کارگاه دیگری رفته بودیم که همه کارگران دستکش پلاستیکی دستشان بود. اما شما واقعیت را به ما نشان دادید و همه چیز تمیز و خوب است.

این بازدید چه تاثیری در کار شما داشت؟

بعد از آن بازدید، به محل فعلی آمدم. در اینجا دو سه سوله ساخته بودم. هنوز سردخانه ساخته نشده بود. سه تا سالن داشتیم. در سالن اول پسته را نگه میداشتیم. در سالن بعدی پسته را می شکستیم. از شرکت زیبرگر هم که بسیار سخت گیر هستند برای بازدید آمدند. خیلی تست می کنند و اگر بد باشد پس میدهند. ولی گران هم می خردند. با افزایش مشتری ها کار تولید ما هم بیشتر شد و به ۲۵۰ تن در سال رسید تا ۵ سال پیش که با دو سالن حدود ۶۵۰ تا ۷۰۰ تن تولید کردم.

چه اتفاقی افتاد که مصرف مغز سبز در اروپا از ۲۰۰ یا ۳۰۰ تن با ورود ایران و ابتکار کال چینی به ۲۵۰۰ تا ۳۰۰۰ تن رسید؟ تبلیغ می شد؟

همیشه تو بستنی ها یک بستنی بود به اسم

پسته ها را رسیده و کال با هم چید و آورد. ما هم آنها را چرخ و مغز کردیم. مرحوم آقای هوشنگ شهریاری که شریک آقای آگاه بودند آنها را دو پسته کرد و یه مقدار از مغز سبزش را برای من فرستاد و من دیدم عجب عالیند و خوشم آمد و بعد از آن به توصیه شریکم آقای سید مجتبی کارآموز و به مدیریت آقای سیروس یاسایی شروع کردم در یک انبار قدیمی که مال پدر بزرگم بود به تهیه مغز سبز. این انبار در واقع یک انبار فرش خیلی قدیمی بود. من انبار را تعمیر و سردخانه ایی درست کردم. حدود سال های ۷۰ خورشیدی بود. از آقای آگاه خواهش کردم و گفتم میشود از شما راهنمایی بگیریم؟ گفتند بله و دستوراتی به ما دادند و ما کار را شروع کردیم. در همین ایام در تهران آقای آیت الهی کار مغز سبز را شروع کرده بودند و پسته کال خشک و یا مغز آن را میخریدند و مغز سبز درست می کردند.

در آن زمان میزان تولید شما چقدر بود؟

در اوایل حجم محصول من به اندازه ای نبود که با کانتینر بفرستم و به ناچار با هواپیما و با هزینه خیلی زیاد می فرستادم. ابتدا با ۵۰۰ کیلو و گاهی یک تن شروع کردم و یک وقت دیدم از آن طرف جواب خوب گرفتم. در واقع من شخصا بالای کار می ایستادم. الان هم همینطور است. سال اول یادم نیست، ۵ تا ۷ تن مغز درست کردم و فرستادم. سال دوم بالای ۲۰ تا ۳۰ تن و سال سوم ۷۵ تن تولید کردم و بعد از پنج سال به ۱۲۰ تن رسیدم.

شما در عرض پنج سال از ۴ تا ۵ تن یا نهایت ۷ تن به ۱۲۰ تن رسیدید. بعنوان یک تازه وارد برای بازاریابی چه می کردید؟

به توصیه آقای آگاه با "امنی ترید" و پس از آن با آقای ورگین کار می کردم. کمی هم برای پریستوف فرستادم در حد یک کانتینر. پریستوف بد نبود.

«پیستاشیو آیس کریم» که در یک جعبه بستنی ۱۲ تایی یک دانه بود. اگر مردم استقبال نمی کردند کارخانه بادام زمینی میزد یا نارگیل یا یک طعم دیگر میزد. اما مردم استقبال کردند و شرکتها کاربردهای دیگری در موادغذایی ایجاد کردند. کالباسی با خمیر مغز سبز درست شد که به آن کالباس پسته ای می گویند. ما تبلیغ نکردیم ولی شرکت ها مستقیم یا غیر مستقیم تبلیغ کردند. قیمت خیلی مهم بود. در یک زمانی قیمتها خیلی بالا رفت. ایرانی ها و حق العمل کارها قیمت ها را بالا بردند. طی دو سه سال گذشته قیمتها عجیب بالا رفت. کم کم که وضع اقتصادی اروپا خراب شد بازار افتاد. وقتی که مغز سبز پسته گران شد برخی از این کالاها تولید نشدند. از طرف دیگر وضعیت اقتصادی اروپا هم به هم ریخت. بعد از آن، فروش ما پایین آمد. به ۵۰۰ تن و بعد ۴۵۰ تن و فکر می کنم امسال به ۴۰۰ تن برسیم. امسال بدترین سالی است که تا حالا داشته ام. متأسفانه الان طوری شده که فقط آنهایی که کیفیت ما را میشناسند از ما می خرند. البته باز هم بالای ۲۵۰ تن قرارداد دارم و امیدوارم که بتوانم ۱۰۰ تن دیگر هم بفروشم و ۵۰ تن هم برای شروع فصل بعد نگه دارم.

دلیل کاهش تولید شما فقط گران شدن محصول و کاهش تقاضا بود؟

نه. خیلی ها وارد بازار شدند. دست زیاد شد.

اگر مشتری نیست چرا این همه تولید می کنند؟

کارهای ما از روی حساب و کتاب نیست. شاید مغز سبز پر درآمد ترین فعالیت صنعت پسته باشد. سایرین تنها به این موضوع نگاه می کنند و شروع می کنند به صادرات و فکر می کنند که مهمترین نکته این است که فقط مغز را پوست کنند. فرض کنید من اگر زردترین نوع مغز سبز را ۱۴ یورو می فروختم آنها می توانند ۱۰ یورو بفروشند.

این فلسفه عرضه و تقاضا است. عرضه زیاد باعث کاهش قیمت می شود. شما هم باید قیمت را پایین بیاورید.

نمی توانم. بدلیل آنکه من محصول بدون آفلاتوکسین و بدون هر گونه مواد خارجی تولید می کنم. از نظر کیفیت رنگ هم، هیچ رنگ را با رنگ دیگر قاطی نمی کنم. باید خیلی دقیق باشید تا تفاوت بین محصول درجه A و B و درجه B و C را تشخیص دهید و این هزینه را بیش از یک یورو بالا می برد. بعضی صادر کنندگان پسته رو آبی را پوست می کنند که خیلی هم ارزان در می آید. خیلی ها خندان و نخودی را با هم میشکنند. ولی من بخشی از نخودی ها را با غربال می گیرم و بقیه را هم توسط کلرگر جمع می کنم. این کاری نیست

که با ۵۰ تومان هزینه اضافه بشود انجام داد. من به پسته های خندان هم مشکوکم و آنها را هم جمع می کنم. این کارها هزینه تولید و قیمت محصول ما را بالا می برد. ۲۰۰ تن کاهش تولید ما به دلیل قیمت است.

قاعدا مغز کال نباید آفلاتوکسین داشته باشد؟

چرا. خندان ها دارند. نخودی ها پسته هایی هستند که شکل درستی ندارند آنها خیلی خطر آفلاتوکسین دارند چون اولین پسته هایی هستند که پوست رویشان می ترکد و به همین دلیل مقدار آفلاتوکسین آنها زیاد است.

چرا شما مثل بقیه کار نمی کنید؟

من مثل این افراد نمی توانم تولید کنم. چون نمی توانم به کارگرم بگویم "بد کار کن".

اما باید به هزینه تولید خیلی دقت شود. هزینه تولید در ایران دارد بالا می رود.

بله. اما اگر بخواهی یک پسته را غربال کنی و یکنواخت کنی هزینه تولید بالا می رود. من چه کار میتوانم انجام بدهم. وقتی نتوانم هزینه کنم نمی توانم جنس را به بازار بدهم. به دلیل اینکه در مغز سبز دست زیاد شده، خیلی ها محموله ها را قبل از اینکه سفارش داشته باشند می فرستند و آنجا در انبار می ماند. از اینطرف، صادر کننده پسته را مدت دار خریده و به مردم بدهکار است. چند ماه طول کشیده تا جنس را آماده و ارسال کند و فکر کرده که فوری پول کالا را نقد میدهند. اما بدلیل شرایط اقتصادی اروپا و کاهش مشتری، بازگشت پول طولانی تر شده است. بعد از فروش جنس، هر وقت که مشتری بخواهد جنس تحویل می شود و قبلا ۴۵ روز بعد، پرداخت پول انجام می شد که هم اکنون به ۶۰ روز رسیده است. لذا صادر کننده به حق العمل کار فشار می آورد و با هر بار زنگ زدن یکی دو یورو از قیمت جنس پایین می آید. هزینه های نگهداری هم بالا می رود. حق العمل کار، فروشنده است و کمیسیون را می گیرد.

نوسانات نرخ ارز و بالا رفتن قیمت ارز چه تاثیری بر فعالیتهای شما داشته است؟

بعد از اینکه ارز شروع به بالا رفتن کرد ما فوری قیمتها را پایین آوردیم. چاره ای نداشتیم اگر من پایین نمی آوردم رقیب قیمتها را پایین می آورد. من باید جنسم رو بفروشم. به ۳۰۰ کارگر متعهدم. ما تاجرهای پسته و مغز پسته اگر قیمت ارز عوض شود چیزی گیرمان می آید. اما مطمئن باشید که آنطرف هم نمیگذارند از گلویمان پایین برود. مرتب من دارم قیمتهایم را پایین می آورم. آنها هم استاد شده اند.

شما چند دلیل برای کاهش تولیدتان

مطرح کردید: عرضه زیاد، وضع اقتصادی بد اروپا و قیمت های بالا. عمده ترین دلیل چیست؟

با تجربه ای که ما داریم عرضه زیاد.

مگر در بازار مغز سبز چند تاجر بزرگ داریم؟

فکر می کنم پنج تاجر بزرگ در کرمان داریم.

آیا این ۵ نفر نمی توانند در زمینه سیاستگذاری بازار با هم توافقی داشته باشند؟

در ایران نمی شود این کارها را کرد چون هیچ کس به آن پایبند نیست و هیچ کس پای قرارداد نمی ایستد.

می گویند تجارت همین است. باید صحبت کنی و بعد بیرون بیایی هرکاری خواستی بکنی. هیچ کس رعایت نمی کند.

تجارت در ایران اینطوری است یا همه جا به این صورت است؟

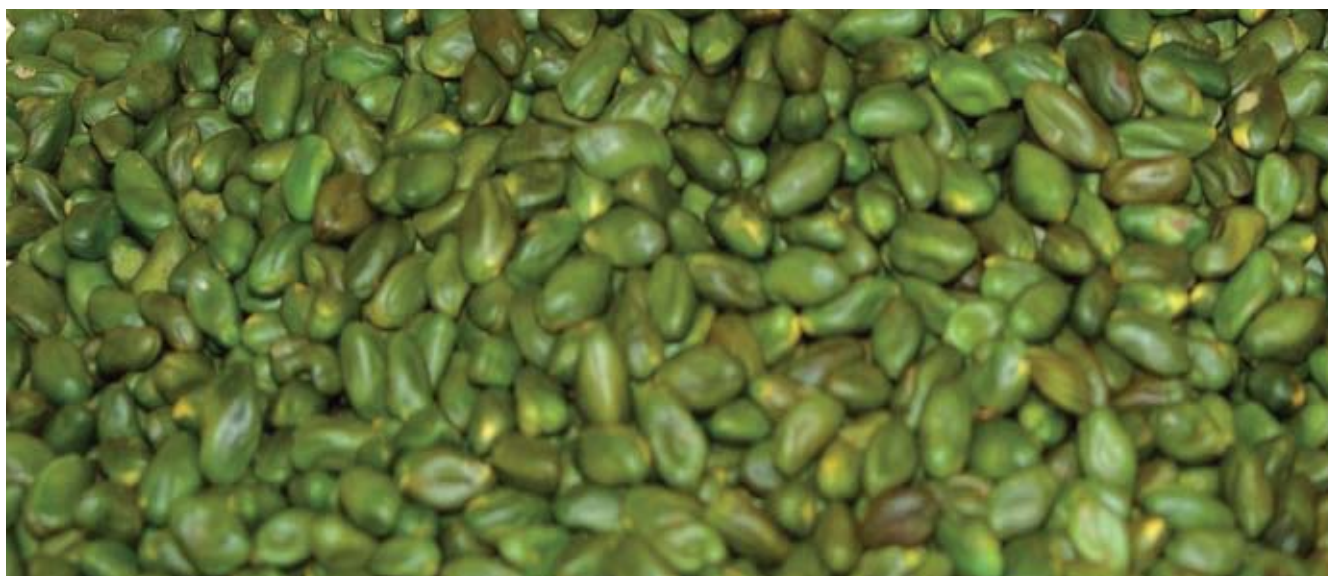
واقعیت آن است که وضعیت بازار روزانه عوض میشود و تجار بر اساس این تغییرات عکس العمل نشان می دهند. لذا نمی توانید قانون بگذارید که مثلاً قیمت چقدر باشد.

بحث من در مورد قیمت نیست. صحبت در مورد توافق نامه داوطلبانه ای بین تجار است که در آن یک سری معیارها در خصوص نحوه عرضه، میزان عرضه و فاکتورهای کیفی تعیین شود. بازار مغز سبز بازار بکری است که مختص پسته ایران است ولی آیا این بازار بکر لزوماً همیشه باقی می ماند؟ برای اینکه خودمان خرابش نکنیم باید چه کار کنیم؟

هیچ کار نمی شود کرد. عده ای وارد بازار می شوند که ممکن است سالی چهار کانتینر بار صادر کنند. اینها بازار خراب کن هستند. با وضعیت امروز، من چطور میتوانم جنسم را ارزان بدهم. آنهایی که اصلاً پسته خندان را جمع نمی کنند و یا پسته رو آبی را مغز و بسته بندی میکنند، زیر قیمت من مغز را عرضه می کنند. من چطور می توانم با آنها رقابت کنم.

اما اینها سهمی از بازار ندارند. چه مقدار محصول می توانند عرضه کنند؟

با این وجود تعداد آنها زیاد است. هر سال چند نفری وارد بازار مغز سبز میشوند. اگر سال خوبی برای بازار مغز سبز باشد، نفع می کنند و اگر سال بدی باشد ضرر میکنند و بیرون میروند. چهار سال بعد ممکن است دوباره وارد بازار شوند. اینها بازار خراب کن هستند. اینها با ۲ کانتینر فقط بازار را به هم می ریزند و بیرون می آیند. همیشه هستند. هیچوقت نمیتوانید توقع داشته باشید و بگوئید که



مستقلا انجام دهد اما به یکسری توافقات پایبند باشند؟

کار مشکلی است. متاسفانه نگاه برخی از دوستان نگاه لحظه ای است. با این وجود اگر پسته را می گفتید، می گفتم نمی شود ولی درمغز می شود. اعضای این گروه یا کنسرسیوم باید توافقنامه داوطلبانه ای تنظیم و آن را امضا کنند.

در مورد چه چیزی باید توافق کنند؟
در مورد قیمت و کیفیت.

چگونه باید بر این توافقات نظارت شود؟

سازش کردن خیلی مشکل است. باید یک گروه داوری تعیین شود و یک هیئت بی طرف و مورد اعتماد باشد که تصمیم بگیرد. باید این گروه مورد قبول همه باشد.

اگر یک نفر جنسش را فروخت عده ای ممکن است بگویند ارزان فروختی. بد فروختی.

در مورد کیفیت هم هیچکس حاضر نیست بگوید جنس من بدتر از جنس شماست. باید رای گروه داوری مورد قبول همه باشد.

بازار مغز سبز رو به رشد است. در حال حاضر چین و هند دارند پولدار می شوند و در آینده مشتری مغز سبز خواهند شد و در آینده مشکلات بیشتر می شود. مگر اینکه قوانینی بگذارند و بگویند هر چه که این هیئت داوری گفتند مورد قبول ماست. همه قبول کنند که این هیئت وکیل آنها باشد و هیچگونه دخالتی در کار آنها نکنند. حتی گروه داوری می تواند بر کارگاههای تولیدی کنترل داشته باشند. شاید از این طریق بشود مغز سبز را نجات داد.

من موافقم و حاضرم امکانات خود را در اختیار این گروه قرار دهم. صنعت پسته ایران به این توافقات گروهی احتیاج دارد.

من را برای جنسهای درجه یک نگه می داشت. اما چکار می تواند بکند. مشتری حاضر نیست ۱۰۰ دلار، ۱۵۰ دلار یا ۲۰۰ دلار اضافه بدهد.

اما این مسیر در نهایت به از بین رفتن بازار مغز سبز منتهی میشود. همین مسیر باعث شد بازار پسته در اروپا از ۹۰/۰۰۰ تن به ۱۵ تا ۱۶ هزار تن برسد. با این تفاوت که ما توانستیم پسته را به چین و جاهای دیگر ببریم آیا در مغز پیش بینی می کنید بشود در کوتاه مدت یا میان مدت بازار جایگزین پیدا کرد؟

کوتاه مدت را نمیتوانم ببینم. ولی در ۵ سال آینده شاید با این کیفیت پایین و البته قیمت پایین بتوانیم وارد چین شویم.

در مغز سبز چه کشورهایی رقیب ما هستند؟

ما در مغز سبز رقیب نداریم. مغز سبز ترکیه گران است. از این لحاظ نمی توانند با ما رقابت کنند. آمریکایی ها هم مغز سبز ندارند. ایتالیا هم آنقدر تولید ندارد که در بازار مطرح باشد. در بازار مغز سبز ما خودمان رقیب خودمان هستیم.

آینده این بازار را چطور می بینید؟

اصلا خوب نیست و متاسفانه با اینکه هیچگونه رقیب خارجی نداریم خودمان بازار را خراب می کنیم. اینقدر تولید بالا می رود و اشخاص متفرقه وارد بازار می شوند که حاشیه سود به حدی می رسد که برای تولید کنندگان کیفی مقرون به صرفه نیست که تولید را ادامه دهند.

با همه این بحث ها فکر نمیکنید صنعت کال چینی و مغز سبز ایران احتیاج به ساختاری برای سیاستگذاری داشته باشد؟ مثلاً یک میثاق نامه اختیاری بین تجار اصلی و فعالان بگونه ای که هر کس کار خودش را

نستند. این افراد در توسعه بازار نقشی ندارند. کنار نشسته اند و از فرصتها استفاده میکنند. الان کسانی هستند که فقط خدمات می دهند. یعنی مغز را پوست می کنند. خوب وقتی این افراد ببیند کارشان بیشتر شده، کارگر بیشتر می گیرند. ساعت کار را بیشتر می کنند. بالاخره تولید می کنند.

مغز سبز یک صنعت کامل است. اگر واقعا بخواهید یک کار خوب انجام بدهید یک تشکیلات کامل لازم دارد. اگر بخواهید جنس خوب داشته باشید باید دراول سال خرید کنید. باید سه هفته پسته کال بخرید و ۱۲ ماه نگه دارید. در نتیجه یک سرمایه بزرگ می خواهد. از همه مهمتر آنکه نمی توانید پسته کال را به دیگران بدهید تا بشکنند. باید حتما خودتان این کار را انجام بدهید. مثل یک کارخانه می ماند.

هرکسی نمی تواند کار خوب انجام دهد. ممکن است برای من مقرون به صرفه نباشد اما خیلی ها کیفیت را پایین می آورند. من شاید دوام نیاورم و از بازار بیرون بروم. برای اینکه اصلاً حوصله اینکه کسی زنگ بزند به من و بگوید جنس ایراد داشت را ندارم. ترجیح می دهم کار نکنم.

اما کیفیت محصول شرکتهایی مثل شما شناخته شده است.

درست. اما مشتری اروپایی به این حرفها کار ندارد. او می گوید الان جنس درجه B در بازار با قیمت پایین تر هست با کیفیتی که حتی به درجه C من هم نمی خورد. من چه می توانم بگویم. مجبورم قیمت را پایین تر بیاورم. من به آنها می گویم پسته ای که من می فرستم فرق دارد. این پسته، پسته ای نیست که تو می خواهی. اما مشتری خارجی میگوید من و تو را کنار بگذار. من و تو دیگر تموم شد. این مشتری کسی بود که همیشه