

جایگاه و کارکردهای کسبه در گفت‌وگو
با مجید علی‌نقی‌پور، فعال بازار پسته؛

جاذب شوک‌های قیمتی

نقش کسبه در اقتصاد همان کارکردی است که کمک فنر و یا ضربه‌گیر در خودروها دارد؛ خواه بازار پسته باشد، خواه غیرپسته. کسبه ضربه‌گیر بازار هستند، به این معنا که گاهی اوقات که بازار به دلایل سیاسی یا اقتصادی می‌خواهد به یک سمت حرکت غیرمتعارف کند، کسبه این حرکت را تعدیل می‌کنند و در مقابل بالا رفتن و پایین آمدن آن مقاومت می‌کنند. پیرامون مناسبات بازار پسته با مجید علینقی‌پور، از کسبه قدیمی و فعال بازار پسته به گفت‌وگو نشستیم.

از سابقه کاری‌تان در پسته شروع کنیم

آشنایی‌ام با پسته از حدود سال ۱۳۳۸ است. آن زمان چهار یا پنج ساله بودم و پدربزرگم پیشه‌ور بود. آن‌موقع تولید پسته خیلی کم بود و پیشه‌وران اجناس روستائیان از قبیل: پشم، تخم مرغ، مرغ و میوه‌جاتی را می‌خریدند و کالاهای مورد نیاز ساکنین روستا را به آنها می‌فروختند. پدربزرگ من بیشتر در کار کرک، پشم و پنبه بودند و پستهٔ تولیدی مناطقی از شمال، شرق و غرب رفسنجان را تا حدی می‌خریدند. پدرم نیز احتمالاً از همان سال‌های ۳۴، ۳۵ که من به دنیا آمدم و در سن چهار، پنج سالگی که کاملاً به یاد دارم، خرید و فروش پسته می‌کرد. پدرم از سال ۶۸ به‌دلیل بیماری نتوانستند کار را ادامه بدهند، اما من با همراهی دو برادر دیگر از سال ۱۳۶۶ کار با پسته را شروع کردم. آن زمان هر کیلوگرم پسته حدود ۲۲۰ تومان بود.

ما نه کاسب خیلی جزء بودیم و نه کاسب کل بودیم، اما پدرمان خیلی بیشتر از ما ریسک برمی‌داشت و خوشبختانه موفق بود و آن زمان این‌طور ایجاب می‌کرد. اما شخصاً با این شعار که:«رهرو آن نیست که گهی تند و گهی خسته رود؛ رهرو آنست که آهسته و پیوسته رود»، خیلی با احتیاط عمل کردم.

آقای علی نقی‌پور! پیشه‌ور همان پیله‌ور است؟

نه، پیشه‌ورها معمولاً جایی ساکن می‌شدند، اما پیله‌وران محل کسب ثابتی نداشتند و سیار بودند؛ آنها کالای مورد نیاز روستاهای اطراف را از شهرها می‌خریدند، به روستا برده و به فروش می‌رساندند و محصولات تولیدی روستاها را می‌خریدند و به شهرها می‌آوردند.

پیشه‌وران نقدی کار می‌کردند؟

آن‌زمان کاسب‌های جزء و پیشه‌وران سرمایه چندانی نداشتند و گاهاً از تجار بزرگ یا کسانی که پول بیشتری داشتند، مبالغی را می‌گرفتند و زمان زیادی طول نمی‌کشید که آن پول را پس می‌دادند.

پیشه‌وران با پسته‌هایی که می‌خریدند چه می‌کردند؟

پسته‌هایی که افراد مختلف و به‌صورت جزء جزء می‌آوردند و انواع مختلفی داشتند و عموماً دهن بست، زردو و نخودو داشتند را به‌صورت دستی بوجاری و تفکیک می‌کردند. هنوز هم اینکار اما با دستگاه توسط کاسب یا کشاورز انجام می‌شود. تعداد اندکی از صادرکنندگان نیز بار صادراتی را بر اساس تقاضای خارج می‌سازند و بعضاً آنها را مخلوط می‌کنند و تحویل مشتری می‌دهند.

چرا صادرکنندگان پسته‌های تفکیک شده را مجدداً مخلوط می کنند ؟

این کار برای پاسخ به تقاضایی که وجوددارد انجام می‌شود. علاوه بر این، به نظر می‌رسد صادرکنندگان برای تعدیل سطح قیمت خریدشان مجبورند پستهٔ خوب را در سطح قیمتی بالاتر بخرند و سپس پسته دهن بست بخرند، آن را آبخندان و قاطی بکنند تا قیمت‌هایشان مقداری تعدیل شود. مثلاً پسته با اُنس درشت را می‌خرند، اما چون قیمت قراردادشان در اُنس پایین‌تری شکل می‌گیرد، پسته توباری را نیز قاطی می‌کنند تا اُنس مدنظر ساخته شود.

پس پیشه‌وران علاوه بر اینکه پسته را می‌خریدند، روی آن کار می‌کردند و پسته‌ها تفکیک می‌شدند؟ سپس این پسته را به چه کسی تحویل می‌دادند؟

بله، در گذشته که هنوز در استان‌های مختلف کشور پسته‌کاری نبود، پسته به بنکدارهای تهران، خراسان، مشهد و تبریز ارسال می‌شد، یا آنها خودشان می‌آمدند اینجا و چندصد عدل پسته را

می‌خریدند و می‌بردند.
پسته رفسنجان به شکلی که ما آماده می‌کردیم، می‌رفت به انبارهای حق‌العملکارهای تهران و بر اساس سه ماه و ده روز یا چهار ماه و ده روز پولش را می‌فرستادند یا اسکونت می‌کردند وهمان موقع می‌فرستادند؛ مثلاً دو درصد ماهانه یا ۲۴ درصد سالانه یا حتی تا ۳۶ درصد سالانه از قیمت کم می‌کردند و پول را می‌فرستادند تا کاسب پول داشته‌باشد و بتواند خرید کند. الان این کار کمتر شده؛ به‌دلیل اینکه حوزه تولید به مناطق دیگر منتقل شده‌است.

امروز وضعیت در منطقه رفسنجان به چه شکل است؟

درحال‌حاضر، مقداری از پسته‌ای که از رفسنجان خریداری می‌شود به صادرکنندگان رفسنجانی داده می‌شود. صادرکنندگان پستهٔ در حجم کم را کمتر می‌خرند، مگر اینکه مقدار پسته در آن سال خیلی کم باشد. اما وقتی که پسته زیاد است، صادرکنندگان سعی می‌کنند با تناژ بالا بخرند. معمولاً کسبه جزء، پسته را جمع می‌کنند و به صادرکننده می‌دهند. بنکدارها پسته را در بازار بین فروشندگان و آجیل فروشی‌ها توزیع می‌کنند. بنکداران در سایر شهرها معمولاً پسته را به شرط فروش به مشتری می‌دهند، یعنی طرف پسته را می‌برد و می‌گوید هر چه را فروختم پولش را می‌دهم و اگر نفروختم آن را برمی‌گردانم. اما چنین چنین روشی در رفسنجان متداول نبوده و نیست.

فرق بین بنکدار و حق العملکار چیست ؟

بنکدار با سرمایه خودش کار می‌کند، بار را می‌خرد، انبار می‌کند و بر اساس تقاضا توزیع می‌کند. اما حق‌العملکار انبارش را در جایی اجاره می‌کند یا می‌خرد، اما پسته متعلق به خودش نیست، بلکه کسی برایش پسته یا نمونه را می‌فرستد و او در انبارش نگه می‌دارند و بعد می‌فروشد. وقتی حق العملکار پسته را فروخت، سهم خودش را برمی‌دارد؛ در گذشته سهم حق‌العملکار ۳ درصد و دلال ۲ درصد بود ، یعنی مجموعاً ۵ درصد از قیمت فروش را برمی‌داشتند و این غیر از اسکونتی بود که گاهاً از سرمایه خودشان انجام می‌دادند.

دلال در بازار پسته چکار می‌کند؟

دلال نمونه پسته را از فروشنده یا مالک می‌گیرد و متقاضی را شناسایی می‌کند و با او در ارتباط است؛ یعنی دلال با فروشنده و با خریدار در ارتباط است و مظنه قیمتی را از فروشنده می‌گیرد و روی یک قیمت با متقاضی خریدار به توافق می‌رسد و معامله آنجام می‌شود. دلال پس از جوش خوردن معامله، خودش مبلغی را به‌عنوان حق دلالی برمی‌دارد. سابقاً دلال سهم خودش را از خریدار می‌گرفته، اما الان هم از خریدار و هم از فروشنده طلب می‌کند. گاهی اتفاق می‌افتد که اینجا دلال‌ها قیمت پسته را می‌گیرند و محصول را به خریدار می‌فروشند، ولی این قیمتی که اینجا می‌گویند با آن چیزی که آنجا می‌گویند متفاوت است، چک را هم به نام خودشان می‌گیرند؛ یعنی صرفاً به حق دلالی هزار یا ۵۰۰ تومان روی هر کیلو قانع نیستند.

سهم هر یک از این کسبه در بازار به لحاظ حجم محصولی که کار می‌کنند چقدر است؟

من پاسخ کمّی این سوال را نمی‌دانم. اما فکر می‌کنم شاید در کل نقش این کسبه از سهمشان مهم‌تر باشد.

شما چه نقشی برای این گروه‌های شغلی قائل هستید؟

یک اصطلاح به نام «شوک ابزوربر» (Shock Absorber) یعنی جاذب شوک وجوددارد که در خودروها همان کمک فنر ماشین و یا ضربه‌گیر است؛ نقش کسبه در اقتصاد، خواه بازار پسته باشد، خواه غیرپسته نیز همین است. کسبه ضربه‌گیر بازار هستند، به این معنا که گاهی اوقات که بازار به دلایل سیاسی یا اقتصادی می‌خواهد به یک سمت حرکت غیرمتعارف کند، کسبه این حرکت را تعدیل می‌کنند و در مقابل بالا رفتن و پایین آمدن آن مقاومت می‌کنند. در مقیاس کل کشور، این کسبه سرمایه کلانی دارند و در ثبات بخشیدن به بی‌ثبات‌کنندگان بازار نقش مهمی ایفا می‌کنند.
اینها گروه‌های شغلی علاوه بر سرمایه مالی، سرمایه فکری دارند و توان دارند که فکر کنند و راهکار بدهند؛ عمدتاً علت ماندگاری این افراد این است که علاوه بر توان مالی، توان فکری دارند. گاهی اوقات مسائلی پیش می‌آید که ممکن است تعداد اندکی از کسبه قدم‌های سنگینی بردارند و به بازار ضربه بزنند، اما این موارد جزو استثنائات هستند.

فرض کنیم امروز نیرویی قادر باشد دست کسبه را از بازار پسته کوتاه کند! چه اتفاقی می‌افتد؟

اگر ماشین کمک فنر نداشته‌باشد و روی دست‌انداز برود، بالا و پایین می‌رود و چرخ آن کنده می‌شود یا سرنشینان داخل ماشین آسیب می بینند.
در صنعت پسته چنین تجربه‌ای را داریم؛ دو شرکت تعاونی بزرگ در یک شهر درست می‌شود، اما با یک اعمال مدیریت خاص و یا به هر دلیلی موفق نمی‌شوند که هیچ، در درازمدت نیز هر چه دارند را می‌فروشند و می‌گویند داریم بدهی‌های قبلی را می‌پردازیم!

یعنی انحصار بازار پسته توسط یک شرکت را ناموفق می‌دانید؟

واقعیات بازار به ما نشان داده که باید در بازار رقابت وجودداشته باشد و قانون ضد انحصار وضع شود؛ همان چیزی که در کشورهای اروپایی وجوددارد و رقابت‌شان تبدیل به مافیا نمی‌شود. در اروپا، قانون ضد انحصار وجوددارد و چهار شرکت بزرگ نمی‌توانند با هم سازش کنند و بگویند قیمت را بالا و یا پایین می‌بریم.
نمی‌دانم در ایران قانون ضد انحصار داریم یا نه! اگر چنین قانونی داشته‌باشیم، بازار باید رقابتی باشد. انحصار می‌تواند کارتل درست کند و شرکت‌های بزرگ، چه داخلی و چه چند ملیتی، باعث افزایش بیکاری می‌شوند و افراد باتجربه از دور خارج می‌شوند. نقش کسبه، تثبیت بازار است و یک کار ثابتِ شرعی به‌حساب می‌آید.

> نقش کسبه، تثبیت بازار است و یک کار ثابتِ شرعی به‌حساب می‌آید؛ کسبه با ایجاد مقاومت مثبت تلاش می‌کنند سرمایه و سابقه‌شان را حفظ کنند. جنس مال خودشان است و وقتی آن را گران خریده باشند، ارزان نمی‌فروشد و توان مالی‌شان این امکان را فراهم می‌کند تا بازار را حفظ کنند. درست است که به‌صورت جزء جزء و کوچک هستند، اما تعدادشان زیاد است و مجموعاً توان بزرگی را درست می‌کند

چگونه کسبه بازار را نگه می‌دارند و جلوی ضربه و نوسان را می‌گیرند؟

کسبه با ایجاد مقاومت مثبت تلاش می‌کنند سرمایه و سابقه‌شان را حفظ کنند. جنس مال خودشان است و وقتی آن را گران خریده باشند، ارزان نمی‌فروشند و توان مالی‌شان این امکان را فراهم می‌کند تا بازار را حفظ کنند. درست است که به‌صورت جزء جزء و کوچک هستند، اما تعدادشان زیاد است و مجموعاً توان بزرگی را درست می‌کند.

چرا دلالان و واسطه‌ها را در اقتصاد کشور و یا بازار پسته مذمت می‌کنند؟

در کل دلالی کار مذمومی نیست؛ حتی دلالی در ارتباط با گرفتن همسر هم به‌کار می‌رود و به شخص مُعرفی‌کننده، دلال یا دلاله می‌گویند. بعضی وقت‌ها عامه مردم به‌خاطر نوع رفتار دلالان که سعی می‌کنند به هر طریقی نظر طرفین را به هم نزدیک کنند و شاید حداقل‌های شرعی را زیر پا بگذارند، آنها را سرزنش می‌کنند. مثلاً ممکن است قیمت پسته را کتمان کنند و یا اینکه تَدلیس کنند و محصول را نزد خریدار بهتر جلوه دهند و پیش فروشنده بگویند این پسته خوب نیست. مشهور بوده افرادی این کار را انجام می‌دهند از خواستگاه مذهبی خوبی برخوردار نیستند؛ درصورتی که همه این‌طور نیستند و دلال‌های خیلی خوبی داشته‌ایم.

اگر این کار خوب نیست، پس چرا این صنف به‌صورت قانونی ایجاد شده‌است؟

این کاری است که حتماً لازم بوده‌است؛ چون همه امکان ارتباط گرفتن با یکدیگر را ندارند. درحال حاضر، حتی دلالی به فضای مجازی نیز آمده و آنجا معامله انجام می‌شود. حتی شاید زمانی فرابرسد که هر کسی کالایش را به شکل مجازی در معرض فروش بگذارد.

چرا گاهاً باغداران احساس خسران می‌کنند و می‌گویند زحمت پسته را ما کشیدیم، اما دلالان سود بزرگ‌تری می‌خورند؟

آن دلالی که کشاورز مورد نظرش هست با دلالی که الان گفتم تفاوت دارد. کشاورز حتی ما کسبه را هم به‌عنوان دلال می‌شناسد!

یکسری افراد هستند که واسط خریدارهای بزرگ پسته هستند. اینها محصولِ روی درخت را به‌صورت «سَلَف» می‌خرند؛ در واقع پیش خرید می‌کنند. فرض کنید که آنها پیش‌بینی می‌کنند که در چهار ماه آینده قیمت هر کیلوگرم پسته خشک به ۲۰۰ هزار تومان می‌رسد و پسته کشاورز را ۱۶۰ هزار تومان و به قیمت روز روی درخت می‌خرند و پولش را می‌دهند. در چنین شرایطی، وقتی که باغدار چهار ماه بعد قیمت ۲۰۰ هزار تومانی محصول را می‌بیند، احساس خسران می‌کند. معمولاً کشاورزان رفسنجانی کمتر این صحبت را دارند.

گاهاً باغداران به تجار نیز معترضند و می‌گویند اینها مال ما را ارزان می‌خرند و با سرمایه ما بازی می‌کنند!

واقعاً به شکل صد در صد نمی‌توانم چنین چیزی را تأیید کنم. با توجه به گسترش روز افزون فضای مجازی، کشاورزان در دورترین روستاها نیز از قیمت پسته اطلاع دارند. شخص با گوشی موبایلش سایت‌ها را نگاه می‌کند، وقتی می‌گویند قیمت فروش پسته امروز ۸ دلار است، آن را در دلار امروز که مثلاً ۲۷ هزار تومان هست، ضرب می‌کند و قیمت پسته را به‌دست می‌آورد. در کل صادرکنندگان، خصوصاً در بازار پسته، ظلمی به حق تولیدکننده نمی‌کنند.

پس استدلال‌های اینچنینی درست نیستند؟

نه، خصوصاً در بازار پسته که اختلاف قیمت خیلی کم است؛ یعنی من پسته را از کشاورز می‌خرم ۱۹۰ هزار تومان و نهایتاً ۱۹۵ هزار تومان می‌فروشم و شاید قیمت فروش صادرکنندهٔ آن ۲۲۰ هزار تومان باشد. بنابراین، این تفاوت خیلی کم است و در پسته ظلمی به تولیدکننده نمی‌شود.

> ممکن است در یک داروخانه واقع در یک کشور توریست‌پذیر، قیمت هر دانه پسته یک دلار باشد، نمی‌توان گفت قیمت یک کیلوگرم پسته در اینجا باید هزار دلار باشد! اگر کشاورز توانایی دارد، برود آنجا و پسته‌اش را دانه دانه بسته‌بندی بکند و دانه‌ای دو دلار بفروشد!

آیا ریسکی متوجه کسبه هست؟

بدون ریسک نیست؛ مقداری به رفتار خودشان برمی‌گردد و اینکه شاید مقداری پایشان را از گلیمشان بیشتر می‌برند.

به نظر می‌رسد کسانی مثل: دلالان، حق‌العملکاران، بنکداران، تجار داخلی و خارجی که در حوزه خرید و فروش پسته فعال هستند، به نحوی دارند به باغداران سرویس می‌دهند و برای محصول آنها بازاریابی می‌کنند.

بله، همین‌طور است. معمولاً کسبه پول باغدار را می‌دهند و محصول را می‌فروشند و دوباره که پول را گرفتند، مجدداً اقدام به خرید می‌کنند.

البته پسته به دو صورت مدت و نقدی خریداری می‌شود. ما اصلاً پسته را مدت نمی‌خریم، بلکه هرقدر توان مالی داشته باشیم همانقدر می‌خریم و می‌فروشیم، پولمان را که دادند، مجدد می‌خریم. این است که تعداد مشتریان ما محدود هستند. اما بعضی از صادرکنندگان پسته را بر اساس زمان چهار ماه و شش ماه می‌خرند، وقتی آن را بفروشند پول آن را برمی‌گردانند و با کشاورز تسویه حساب می‌کنند.

چه ارتباطی بین قیمت خرید پسته از باغدار و قیمت فروش آن به مصرف کننده نهایی در خارج از کشور وجوددارد؟

هیچ ارتباطی وجودندارد؛ فرض کنید یک کیلوگرم سبزی نعناع را به قیمت ۱۰ هزار تومان بخریم و برای درمان درد معده، در کارخانه تبدیل به قطره شود که هر قطره‌اش به قیمت گزافی فروخته می‌شود. رساندن پسته به مصرف کننده نهایی نیز هزینه دارد و کارهایی روی آن انجام می‌شود، هزینه نقل و انتقال، برشته کردن و بسته‌بندی آن در کشور مقصد و به هزینه‌های آن کشور و سود کل این زنجیره را نیز در نظر بگیرید.

ممکن است در یک داروخانه واقع در یک کشور توریست‌پذیر، قیمت هر دانه پسته یک دلار باشد، نمی‌توان

گفت قیمت یک کیلوگرم پسته در اینجا باید هزار دلار باشد! آیا کشاورز توانایی دارد، برود آنجا و پسته‌اش را دانه دانه بسته‌بندی بکند و دانه‌ای دو دلار بفروشد!

طی سال‌های اخیر مطرح می‌شود که باغداران، پسته را به موقع عرضه نمی‌کنند. آیا این واقعیت دارد؟ چرا چنین چیزی اتفاق می‌افتد؟

کشاورز جزء این توان را ندارد؛ یعنی کشاورز جزء، پسته‌اش را به‌دلیل نیاز مالی پس از برداشت می‌فروشد.

کشاورزهای بزرگ‌تر که بیشتر از ۵۰۰ کیسه پسته دارند، سعی می‌کنند به مرور زمان و بر اساس قیمت بازار، پسته را بفروشند. گاهاً دیده‌ایم فرد در حجم زیادی پسته دارد، اما از بانک وام گرفته، پسته‌اش را نفروخته، به بانک سود داده‌است و در مخیله‌اش این بوده که قیمت پسته باید صد درصد افزایش یابد! درحالی‌که، کیفیت پسته با قرص دادن بعد از گذشت دو سال کاهش می‌یابد، ضمن اینکه قیمتش هم تابع بازار است و نمی‌تواند به میل و مطابق با انتظارات ما افزایش پیداکند.

> با تولید متوسط ۲۰۰ هزار تن پسته در سال، سرانه هر فرد ایرانی ۲٫۵ کیلوگرم است، یعنی ۲۵۰۰ دانه در سال و به‌طور متوسط روزی ۷ دانه پسته! به قیمت امروز، قیمت ۷ دانه پسته، ۱۴۰۰ تومان است

فکر می‌کنید خودداری از فروش مسئله‌ساز است.

مقدار پسته کشور در سال‌های پر بار حدود ۳۰۰ هزار تن و در سال‌های کم بار حدود ۱۵۰ هزار تن بوده؛ پس عددی بین ۱۵۰ تا ۳۰۰ هزار تن است؛ حدود ده تا پانزده درصد آن که نهایت ۴۵ هزار تن می‌شود، به‌مصرف داخلی می‌رسد و بقیه آن صادر می‌شود؛ در صادرات نیز قیمت پسته به دلار است که در بازار جهانی معلوم می‌شود؛ نرخ دلار نیز مهم است. وقتی نرخ دلار تغییر نمی‌کند، نگه داشتن پسته چه صرفه اقتصادی دارد؟! مگر اینکه بگوییم امیدواریم دلار از ۲۰ هزار تومان به ۵۰ هزار تومان برسد! اما باید توجه داشت که امروز توان اقتصادی کشور در حدی است که قیمت دلار را روی ۲۷ هزار تومان نگه داشته‌اند.

شاید کشاورز تصور می‌کند اگر محصولش را نفروشد، صادرکننده مجبور بشود قیمت دلاری پسته را بالا ببرد.

من می‌گویم به این دلیل که صرفاً ما عرضه‌کنندهٔ پسته نیستیم، چنین امکانی وجودندارد. همین امسال که شاید تولید پسته کشور زیر ۱۵۰ هزارتن باشد، آمریکا حدود ۵۳۰ هزار تن پسته دارد. درحالی‌که، در آمریکا تولید پسته از نظر اقتصادی خیلی مقرون به صرفه‌تر از ما است. بنابراین، اگر ما صرفاً تأمین کنندهٔ نیاز کشورها نباشیم و بگوییم دیگر نمی‌فروشیم، کشورهای دیگر محصولشان را می‌فروشند.

در پایان، اگر نکته‌ای مدنظرتان است بفرمایید؟

به‌نظر من، تبلیغات قابل توجهی در داخل کشور برای افزایش مصرف پسته می‌توان انجام داد. مقدار مصرف کنونی با توجه به جمعیت ۸۵ میلیونی کشور می‌تواند بیشتر شود. بهتر است این کار از طرف صنف انجام شود و یا کسی که متولی پسته است در این مسیر گام بردارد. با تولید متوسط ۲۰۰ هزار تن پسته در سال، سرانه هر فرد ایرانی ۲٫۵ کیلوگرم است، یعنی ۲۵۰۰ دانه در سال و به‌طور متوسط روزی ۷ دانه پسته! به قیمت امروز، قیمت ۷ دانه پسته، ۱۴۰۰ تومان است. کاش در این مسیر گام برمی‌داشتیم.

