تاجر هندی در اجلاس جهانی خشکبار پیشنهاد داد:

انجمن داوری کند

در حاشیه اجلاس جهانی خشکبار امسال فرصت مغتنمی دست داد تا زهرا مرتضوی و سحر نخعی از موضع انجمن پسته ایران به گفتگو با راجیو پابرجا (Rajeev Pabreja) بپردازند. پابرجا تاجری هندی است و آن‌چنان که از صحبت‌هایش برمی‌آید به خوبی با پسته ایران آشنا است. او نقطه نظرات جالب و قابل تأملی از جانب متقاضی هندی پسته دارد و پیشنهاداتی در مورد کارکرد انجمن پسته ایران ارائه می‌دهد.

لطفاً تاریخچه مختصری از فعالیت‌تان در زمینه پسته ایرانی شرح دهید.

شرکت ما در زمینه پسته و ادویه تخصص دارد. ۲۰ سال پیش معامله با ایران را شروع کردیم و در ابتدای کار مشتری پسته، بادام مامرو (مامرو: یکی از ارقام بادام ایرانی) و همچنین مشتقات نفتی از ایران بودیم.

وقتی کارمان را با پسته ایرانی شروع کردیم دو مسئله وجود داشت؛ اول اینکه اکثر پسته ایران توسط تجار دبی خرید و فروش می‌شد؛ به این ترتیب که آنها پسته را از ایران می‌خریدند و بعد از طریق کشور دبی به هندوستان می‌رساندند. در آن زمان شرکت ما تنها شرکتی بود که با همه خریداران پسته ملاقات می‌کرد، ما به ایران سفر می‌کردیم و به طور مستقیم با خریداران پسته و حتی کسانی که صادرات انجام نمی‌دادند دیدار داشتیم. از آنها می‌پرسیدیم که چرا به هند صادر نمی‌کنید؟ و با طرح این سوال که چرا به طور مستقیم پسته به هند صادر نمی‌کنند و در عوض از طریق دبی این کار را می‌کنند شروع کردیم به آموزش دادن و ترغیب کردن آنها به صادرات مستقیم پسته ایران. با این کار به تدریج صادرات مستقیم به هند شروع شد، در حالی که پیش از این از طریق دبی یا ترکیه صورت می‌گرفت.

دوم این‌که، شرکت هایی وجود داشتند که فقط صادرات پسته به اروپا انجام می دادند. ما با آنها هم صحبت کردیم و از آنها پرسیدیم چرا به هند پسته نمی‌فرستید؟ بعضی از آنها در پاسخ می‌گفتند که ما روابط تجاری خوبی با هند نداریم و از قوانین و مقررات آنها مطلع نیستیم. این موضوع باعث شد که به آنها آموزش دهیم و راهنمایی شان کنیم و فکر می‌کنم که امروز خیلی از آنها در بازار هند موفق هستند و اکثر معاملات‌شان را مستقیم انجام می‌دهند.

امروزه ایرانی ها و بسیاری از پسته‌ای‌ها از قبیل تجار کرمانی، رفسنجانی و اصفهانی در نمایشگاه گالفود (Gulfood) و سایر نمایشگاه‌های بزرگ مواد غذایی حضور دارند و غالباً تجارت مستقیم انجام می‌دهند.

آقای پابرجا! در مورد سیستم تعرفه گمرکی پسته در هند توضیح دهید.

در حال حاضر تعرفه گمرکی واردات پسته به هند ۱۰ درصد است و یک مالیات کالا و خدمات ۱۲ درصدی نیز دریافت می‌شود، درحالی‌که پیش از این فقط تعرفه گمرکی ۳۰ درصد بود. ما این کاهش تعرفه از ۳۰ به ۱۰ درصد را مرهون تلاش فعالان پسته آمریکا می‌دانیم و از آنها متشکریم. البته شایعه‌ای وجود دارد که با در گرفتن جنگ تجاری یک سیستم تعرفه‌ای جدید برای محصولات آمریکایی اجرا خواهد شد که البته فقط برای بادام و گردو صدق می‌کند.

چه تغییراتی در بازار هند از گذشته تا کنون رخ داده‌است؟ خصوصاً از زمانی که صادرات مستقیم رونق گرفت.

بازار هند همیشه یک بازار کیفیت محور بوده‌است. هندی‌ها همیشه خواهان پسته احمدآقایی و اکبری بوده‌اند و هرگز پسته‌های فندقی، کله قوچی و بادامی را نمی‌خرند. آنها همیشه دنبال پسته‌های درشت و اعلا هستند. من از گذشته تا امروز تغییری در بازار هند نمی‌بینیم، اما پسته ایران دچار تغییر شده‌است. من دقیقاً نمی دانم، اما شنیده می‌شود که پسته ایران سال به سال ریزتر می‌شود. در این مورد باید بگویم که تجار، باغداران و ضباطان ایرانی اذعان دارند که با پیر شدن درختان، پسته‌ها ریزتر می‌شوند و سرعت باغریزی‌های جدید کند است. در گذشته ما پسته اکبری در انس‌های ۱۸-۱۶، ۲۰-۱۸ و ۲۲-۲۰ می‌خریدیم و اصلاً انس بالاتر از ۲۲ را برای اکبری متصور نبودیم. همچنین طی ۳۰، ۴۰ سال گذشته پسته احمدآقایی در انس‌های ۲۲-۲۰، ۲۴-۲۲ و ۲۶-۲۴ موجود بود. بنابراین ما همواره به خرید پسته‌های درشت‌تر عادت داریم. اما طی سال‌های اخیر این روند عوض شده و ما حق انتخاب دیگری هم نداریم. به این معنی که شروع به خریدن انس‌های ۲۸-۲۶ و ۳۰-۲۸ کرده‌ایم. حتی واردات مقدار کمی پسته فندقی را هم آغاز کرده‌ایم، چون بعضی از خریداران به این نوع پسته که کم کیفیت است و زیاد در دسترس نیست روی آورده‌اند. آنها پسته‌های مختلفی که به لحاظ اندازه ریزترند را به نام فندقی بسته‌بندی می‌کنند تا در شرایطی که هزینه‌ها بالا می‌رود، بتوانند به مشتری‌شان ارائه دهند. این بزرگ‌ترین تغییری است که ما در پسته ایران دیده‌ایم.

ون انتخاب دیگری نداریم. مسئله تا الان این بوده که هند مشتری پسته اعلای باکیفیت است. شما می دانید که ما هندی ها هر کیلوگرم بادام آمریکایی را ۱۰ دلار می‌خریم و بادام ایرانی را ۳۰-۲۵ دلار. هند یکی از واردکنندگان بزرگ بادام ایرانی است و حاضریم هزینه بیشتری هم برای کیفیت آن بپردازیم، اما در حال حاضر ارائه کیفیت اعلا و ممتاز از سوی ایران متوقف شده‌است.

سالانه چقدر پسته ایرانی وارد می کنید؟

مجموع پسته باپوست وارداتی به هند از سرتاسر دنیا ۱۵-۱۴ هزار



تن و مغز حدود ۴ هزار تن است، پس این عدد بین ۱۵ تا ۲۰ هزار تن نوسان می‌کند. خارج از این مسئله، سهم پسته ایرانی در بازار هند در ۴ سال پیش تقریباً ۹۹ درصد بوده، اما در ۳ سال اخیر به دلیل حضور آمریکا روند واردات پسته از ایران کاهشی شده‌است. پسته آمریکایی ارزان‌تر و در دسترس‌تر است و یکی از خوبی‌های کار با تجار آمریکایی این است که قراردادهای بلندمدت می‌بندند. اگر من یک کارخانه‌دار یا بسته‌بندی‌کن در هند باشم و قرارداد ۶ ماهه بخواهم، آمریکایی‌ها این کار را می‌کنند و در هر ماه و با قیمت یکسان تحویل می‌دهند. این روش در ایران توسعه پیدا نکرده‌است و تحت شرایط ایران، خریداران بزرگ نمی‌توانند ریسک متحمل شوند. دوم این‌که، پسته ایران در کیفیت‌های مختلفی به خریداران عرضه می‌شود و مرتباً این کیفیت در حال تغییر است. پسته ایرانی باید یک مدل مشخص داشته‌باشد و استانداردهای سخت‌گیرانه‌ای را بگذراند، مانند پسته آمریکایی درجه یک انس ۲۵-۲۱ که مطابق با گواهی‌نامه‌اش است. در ایران شرکت‌هایی که می‌توان پسته باکیفیت از آنها خرید، انگشت‌شمار است و ما برای خرید از سایر شرکت‌ها باید به ایران سفر کنیم، کیفیت را بررسی نماییم و نمونه بخواهیم، چون نمی‌توان به همه اعتماد کرد و هر شرکتی استانداردهای خودش را دارد که این استانداردها هم پایدار نیستند.

پس این موضوع می‌تواند یک پیشنهاد از سوی شما برای اعضای صادرکننده انجمن پسته ایران باشد.

بله و نه فقط برای کار با هند، بلکه برای فروش به همه دنیا. باید مشخصات کالا مورد تأیید قرار بگیرد و گواهی‌نامه صادر شود و در صورت عدم تطابق مشخصات اعلام شده با خصوصیات کالای دریافتی، امکان شکایت وجود داشته باشد. نکته دیگر این که،

آمریکایی ها اطلاعات مشتری را که شامل اسامی مشتریان خوب است را به اشتراک می‌گذارند. بنابراین، فکر می‌کنم باید انجمن پسته ایران لیست اسامی مشتریان خوب را داشته‌باشد و به عنوان راهنما در اختیار کسانی که نیاز دارند، قرار دهد.

انجمن پسته نمی‌تواند بین اعضایش تبعیض قائل شود و بعضی از آنها را به عنوان مشتری خوب معرفی نماید.

پس باید قدم دیگری برداشت، مانند آنچه به عنوان انجمن بادام کالیفرنیا شکل گرفته‌است. در حال حاضر ما هیچ هیأت بازرگانی ایرانی برای ترویج پسته در هند نداریم. چرا انجمن پسته ایران نمی‌تواند مانند هیأت بازرگانی آمریکا تجار را تحت حمایت خود بگیرد؟ همان چیزی که نمایندگان پسته و بادام کالیفرنیا در قبال هر محموله صادراتی به هر جای دنیا انجام می‌دهند. آنها به ازای هر کانتینر بار، یک مبلغ حداقلی از صادرکننده دریافت می‌کنند. بنابراین، اگر انجمن پسته ایران یک سیستم برای هر کانتینر صادرشده در نظر بگیرد و مقرر کند که پرداخت مشخصی در قبال آن انجام شود، می‌تواند برای ارتقا پسته ایران در افزایش کیفیت محصول پسته از طریق آموزش کشاورزان و کنترل کیفیت آن، سرمایه‌گذاری کند.

من هیچ وقت ندیده‌ام که یک هیأت بازرگانی پسته از ایران یک نشست در هند داشته باشد، همه واردکنندگان را جمع کند و راهنمایی کند و جلسات رودر رو برگزار کند. آنچه سایر هیأت‌های بازرگانی برای ترویج محصول‌شان دارند این است که یک دفتر در هند دارند و کار ترویج را در همان جا پیگیری می‌کنند.

به هر حال تکلیف و ماموریت انجمن پسته ایران با سایر هیأت‌ها متفاوت است.

انجمن پسته ایران می‌تواند یک هیأت بازرگانی به عنوان زیرمجموعه خودش داشته باشد که این کار را شروع کند.

اهداف چنین هیأت‌های آمریکایی در هند چیست؟

آنها همه خریداران را فرا می‌خوانند، به آنها گزارش آماری می‌دهند و بر تبلیغات تأکید می‌کنند. انجمن بادام کالیفرنیا اعلام می‌کند که بادام برای سلامتی مفید است، ترویج می‌کنند، روزنامه‌های تبلیغاتی می‌دهند، در تلویزیون تبلیغ می‌کنند، افراد را فرا می‌خوانند و آنها را راهنمایی می‌کنند و در مورد نحوه انبار کردن محصول، آماده‌سازی آن و انتخاب‌های متعددی که می‌توانند داشته‌باشند به آنها اطلاعات می‌دهند.

اگر چنین هیأتی از ایران در هند وجود داشته‌باشد، آنها می‌توانند سایر ارقام پسته را ترویج کنند و واردکنندگان را راهنمایی کنند. به عنوان مثال، آنها می‌توانند از واردکنندگان بپرسند که چرا پسته فندقی را نمی‌خرند؟ اگر شما آنها را راهنمایی کنید که پسته فندقی به خوبی احمدآقایی است، واردکنندگان خواهند خرید، اما هم اکنون چنین چیزی تبلیغ نمی‌شود. اگر نشست‌های ترویجی در مورد سایر ارقام برگزار شود، مشتریان هندی علاقمند به خرید آنها می‌شوند.

آیا این درست است که مصرف‌کنندگان هندی تنها پسته احمدآقایی را به‌خاطر خصوصیات خاص آن برمی‌گزینند؟

خیر. فقط بخاطر مزه منحصر بفرد آن نیست. باید به خریداران گفته شود که فواید ارقام مختلف یکسان هستند، شخصاً حتی فکر می‌کنم که مزه فندقی از احمدآقایی بهتر است. بنابراین، یک واردکننده جدید در بازار باید در مسیر درست قرار بگیرد و باید بداند که مزه پسته‌ها آنقدرها هم متفاوت نیست، اما می‌تواند از قیمت سود ببرد و این دلیلی است برای انتخاب پسته و هندی‌ها می‌توانند از انتخاب‌های متعدد منتفع شوند.

چرا مصرف پسته آمریکایی در بازار هند علی رغم این همه نشست و تبلیغات کم است؟

دلیلش این است که نماینده پسته کالیفرنیا در هند به قدرتمندی بادام کالیفرنیا نیست. هرچند، این را هم بگویم که مصرف پسته کالیفرنیایی در حال افزایش است. درست است که انجمن بادام کالیفرنیا خیلی بزرگ است اما نماینده پسته کالیفرنیا (یعنی عملاً شرکت پسته و بادام واندرفول) هم تلاش فراوانی می‌کند. فراموش نکنیم سهم این شرکت از بازار پسته آمریکا تقریباً ۵۰ درصد است.

آنها ترجیح می دهند برند خودشان را بفروشند؟

در حال حاضر ما شریک عمده واندرفول در هند هستیم و پسته آنها را ترویج می‌کنیم. یک نمایشگاه در هند برگزار شد و ما آنجا یک غرفه داشتیم، نه فقط برای فروش پسته شرکت واندرفول، چون مشتریان خرده فروش هم در آن حضور داشتند نه خریداران عمده. آنها می‌گفتند: «آیا این پسته آمریکایی است؟ ما فکر می‌کردیم فقط پسته ایرانی است.» بنابراین آنها پسته‌ها را رویت کردند و در موردشان بحث کردند. سپس ما صدها واردکننده و خریدار را برای شام دعوت کردیم و از فواید خوردن پسته آمریکایی به آنها گفتیم. آنجا بود که آنها گفتند پسته ایرانی استاندارد ندارد و از محموله تا محموله دیگر متفاوت است و فروشندگان ایرانی نمی‌توانند قرارداد طولانی مدت ببندند.

آیا فکر نمی‌کنید واردکنندگان و شرکت‌های بزرگی همچون شما باید پسته را ترویج کنند؟

من موافقم، اما به حمایت هیأت بازرگانی پسته ایران نیاز دارم. انجمن پسته ایران باید با عده‌ای در هند در ارتباط باشد و من خیلی خوشحال می‌شوم که چنین کاری را انجام دهم، اما شما باید من را راهنمایی کنید و یک برنامه عمل برای ترویج در هند بدهید. این موضوع زمانی اتفاق می‌افتد که هیأتی از انجمن پسته ایران به هند بیایند و افراد از آنها سوال بپرسند و آنها بتوانند توضیحاتی ارائه کنند، چون افراد ترجیح می‌دهند از زبان اعضای این هیأت و حتی تولیدکنندگان پسته بشنوند. درست مانند این که وقتی ما در مورد بادام آمریکایی جلسه برگزار می‌کنیم و اشخاصی که صاحب‌نظر و متخصص هستند صحبت می کنند. همان‌طور که من به عنوان واردکننده برای فروش

کالایم صحبت می‌کنم، افرادی از انجمن پسته می‌توانند بیایند و در مورد کیفیت و استانداردها صحبت کنند و اجازه دهند تا هندی‌ها در مورد فواید پسته ایرانی بدانند. در این شرایط افراد احساس راحتی می‌کنند و می‌توانند هرچه سوال دارند بپرسند. همچنین شما می‌توانید تورهایی ترتیب دهید و از امکانات هند بازدید کنید و هندی‌ها هم با دعوت شما می‌توانند به ایران سفر کنند.

امروز سهم پسته آمریکایی چقدر است؟

در حال حاضر سهم آمریکایی‌ها از بازار هند ۵۰ درصد است. چون پسته‌شان ارزان‌تر، باکیفیت‌تر و همچنین بهتر ترویج شده‌است.

چه شد که ذائقه هندی‌ها از پسته ایرانی به پسته آمریکایی تغییر کرد؟

قیمت! به عنوان مثال اگر من بخواهم برنج بخورم و دسترسی نداشته باشم و یا گران باشد، بجایش نان می‌خورم نمی‌توانم که گرسنه و منتظر برنج بمانم. بنابراین قیمت یک موضوع حساس در فروش است. همچنین در دسترس بودن کالا خیلی مهم است؛ ایرانی‌ها در لحظه پیشنهاد نمی‌دهند. اگر امروز پسته بخواهید، من می‌توانم پسته آمریکایی پیشنهاد بدهم، اما پسته ایرانی خیر. چه انتظاری دارید؟ آیا فکر می‌کنید خریدار هندی باید کسب و کارش را تعطیل کند و منتظر بماند تا پیشنهاد قیمت بدهید.

پتانسیل بازار هند را چگونه می‌بینید؟

پتانسیل بسیار بالایی وجود دارد. اما امسال در ایران پسته کم است و قیمت پسته ایرانی باید با جهان هم‌خوانی داشته‌باشد. مقدار پسته آمریکا به شدت در حال افزایش است و حتی در گزارش‌ها آمده است که ترکیه در مقام دوم تولید قرار گرفته‌است.

آیا فکر می‌کنید عدد اعلام شده ترکیه درست است؟

خیر. من فکر می‌کنم احتمالاً باید حدود ۱۵۰ هزار تن باشد. آنها ۲ و یا ۳ برابر اعلام کردند. من نکته دیگری هم در مورد گزارش دیروز باید بگویم، اینکه من فکر می‌کنم عدد مانده انبار پسته ایران که به سال بعد منتقل می شود ۵ هزار تن نیست و این عدد اشتباه است.

از طرف انجمن ایمیلی به شورای جهانی خشکبار فرستاده شده و این نکته به آنها تذکر داده شد. عدد ۵ هزار تن کاملاً اشتباه است. معلوم نیست از چه منبعی این عدد را دریافت کردند. در نهایت ما طبق آمار فکر می‌کنیم محصول انتقالی به سال بعد حدود ۳۰ هزار تن باشد.

من می‌گویم ۴۰ هزار تن با تلورانس ۱۰ درصد. مانند پیش‌بینی محصول امسال‌تان که ۶۰ هزار تن با تلورانس ۱۰ درصد اعلام شد.

شما گفتید که پتانسیل بالایی در بازار هند در آینده وجود دارد. لطفاً بیشتر توضیح دهید.

پسته ایرانی در بازار هند پتانسیل فروش بالایی دارد، چون هندی‌ها آن را دوست دارند و حاضرند هزینه گزافی بابت آن بپردازند. در حال حاضر هر کیلوگرم پسته درجه یک آمریکایی انس ۲۵-۲۱، حدود ۱۰ تا ۱۰,۲ دلار قیمت دارد؛ درشت‌تر و ارزان‌تر از پسته ایرانی است. پسته ایرانی ۵۰ سنت بیشتر است، درحالی‌که انس آن ۳۰-۲۸ است. تفاوت در انس و قیمت را ببینید. در این قیمت هنوز برای پسته ایرانی علاقه وجود دارد. تقاضا در بازار پسته هند سالانه ۲۰ درصد افزایش می‌یابد.

آیا هیچ چالش دیگری در بازار پسته می‌بینید که بخواهید در مورد آن توضیح دهید؟

اگر طرف ایرانی به تعهداتش عمل نکند، آیا هیچ میانجی وجود دارد؟ اگر عضو شما باشد چه؟ نقش انجمن پسته ایران چیست؟ آیا شما می‌توانید در صورت بدعهدی اعضای‌تان نام آنها را فاش کنید؟

همه این موارد به سیستم داوری برمی‌گردد که در انجمن پسته ایران وجود ندارد.

به نظر من عضو انجمن پسته ایران بودن و غیر متعهد بودن با یکدیگر هم‌خوانی ندارد.

وقتی یک شرکت از ما لیست اعضای‌مان را می‌خواهد ما آن را ارائه می‌دهیم و متذکر می‌شویم که سیستم داوری در انجمن وجود ندارد، پس باید قبل از هر اقدام تجاری-مالی از طرف مورد قراردادشان مطمئن شوند.

سفارتخانه ایران در هند می‌تواند از ما حمایت کند؟ همان‌طور که سفارتخانه شیلی، تجار گردوی شیلیایی را حمایت می‌کنند و گروهی را سازمان‌دهی می‌کنند تا به دفتر شیلی بروند و بنشینند و صحبت کنند.

رایزن تجاری ایران یکی از دوستان خوب من است که با وی نشست‌هایی دارم و به من کمک می‌کند. او می‌تواند در مورد نشست‌های هیأت بازرگانی پسته ایران کمک کننده باشد.

اگر انجمن پسته ایران به آنها دعوت‌نامه بدهد، سفارتخانه ایران باید به آنها کمک کند. این یک فرایند دوطرفه است، چون شما از این طریق به ارتقا کسب و کار ایرانیان هم می‌پردازید.

بله، امکان پذیر است. اما این کار پیچیدگی‌های خاص خودش را دارد.

اما به نظر من باید سفارت را درگیر کرد تا آنها نیز در جلسات حضور یابند.

به هر حال پیشنهاد شما را به هیأت مدیره انجمن انتقال خواهیم داد. فکر می‌کنید ممکن است روزی سران دولت ایران و هند بر سر تعرفه ترجیحی برای پسته به توافق برسند؟

امکان پذیر است چون دولت‌های ایران و هند روابط خوبی با هم دارند. مثلاً ما با تایلند توافق کردیم و تعرفه واردات از تایلند را به صفر رساندیم.