

کامبیز فرزادی تصریح کرد

پیمان ارزی به مثابه تحریم داخلی

کامبیز فرزادی، عضو هیأت امنای انجمن پسته ایران اذعان دارد ما از رقیب اصلی‌مان یعنی آمریکا در تولید و تجارت پسته عقب افتاده‌ایم. در گفت‌وگویی که با فرزادی داشتیم، او مستقیم سر اصل مطلب رفته و ریشه مشکلات را واکاوی می‌کند. اگر چه راه‌حل دادن کار دشواری است، اما او با بی‌پروایی و به‌طورخلاصه نکاتی را یادآور می‌شود که قابل تأمل و بسط بیشتر هستند.

آقای فرزادی! لطفاً خودتان را کامل معرفی کنید و از سابقه کارتان را بگویید.

کامبیز فرزادی متولد ۱۳۵۵، عضو هیأت امنای انجمن پسته ایران و در تولید و تجارت پسته حدود ۲۲ سال مشغول به فعالیت هستم و از سال ۱۳۹۰ با تأسیس شرکت یاقوت سبز کرمان صادرات را شروع کردم و در دو سال متوالی ۱۳۹۵ و ۱۳۹۶ به عنوان صادرکننده نمونه استان کرمان نیز انتخاب شدم.

امروز تصویر کلی تولید و تجارت پسته را چگونه ترسیم می‌کنید؟

تولید پسته ایران نسبت به سال قبل به کمتر از ۲۰ درصد رسیده، یعنی حدود ۵۰ هزار تن. با مقدار باری که از سال قبل موجود داشتیم، حدود ۸۵ هزار تن موجودی در اول سال در دسترس بود. اما به دلیل برخی از مشکلات داخلی و خارجی آن‌طورکه تصور می‌کردیم در بحث تجارت نتوانستیم همین مقدار کم را صادر کنیم. این درحالی‌است‌که امسال موجودی در دسترس رقیب اصلی‌مان یعنی آمریکا، با تولید حدود ۴۵۰ هزار تن محصول و حدود ۵۰ هزار تن مانده از سال قبل، به عدد ۵۰۰ هزار تن رسید که با عدم حضور ما در بازار، می‌شود گفت که بازار را قبضه کرده‌است. به‌عنوان مثال، در سال‌های گذشته، سهم پسته ایران از بازار هند بیش از ۸۰ درصد و سهم آمریکا حدود ۲۰ درصد بوده، در حالی که امسال تا الان آمریکایی ها خیلی بیشتر از ما فروخته اند. ما در هر دو زمینهٔ

ما در هر دو زمینهٔ تولید و تجارت اصلاً هیچ‌گونه حرفی برای گفتن نداریم، چون رقیب اصلی ما هم در تولید و هم در تجارت با آخرین متدهای علمی درحال پیشرفت است، ولی ما با روش‌های سنتی درحال ضعیف شدن هستیم

تولید و تجارت اصلاً هیچ‌گونه حرفی برای گفتن نداریم، چون رقیب اصلی ما هم در تولید و هم در تجارت با آخرین متدهای علمی درحال پیشرفت است، ولی ما با روش‌های سنتی درحال ضعیف شدن هستیم و ترکیه، دیگر رقیب، به قول خودشان ۱۵۰ هزار تن محصول دارند که بعید به نظر می‌رسد. ترکیه فعلاً رقیب خطرناکی نیست، ولی مطمئناً در سال‌های آینده از آنها بیشتر خواهیم شنید.

نمی‌توان پسته را با دلار ۱۲ هزار تومان خرید و با دلار ۸ هزار تومان فروخت. هر شرکت صادراتی، هزینه‌های سالیانه‌ای دارد که برای یک یا دو سال می‌شود جور آنها را کشید، ولی در بلندمدت باید فکری برای این هزینه کرد.

فکر می‌کنید آینده چگونه پیش خواهد رفت؟

ایران در بحث تولید، در نهایت این سال بد را پشت سر می‌گذارد و انشاالله با همت تمام دست‌اندرکاران سال‌های خوبی را دوباره تجربه می‌کنیم، ولی باید بگویم که نسبت به آیندهٔ تجارت پسته، هیچ حس خوبی ندارم. در ایران حدود دویست هزار نفر در ۱۴ استان کشور در حال تولید یا ارتباط مستقیم با آن هستند. در صورت ضعیف شدن این صنعت، اول کشاورزان و در نهایت صادرات کشور ضربه خواهدخورد. آمریکا با تبلیغات و فعالیت زیاد، با وجود بالابردن میزان برداشت خود، بازار پسته را همچنان پُررونق نگه‌داشته‌است. علی‌رغم پایین آمدن قیمت دلاری پسته، رقبای آن همچون بادام، گردو و بادام هندی قیمت‌های خود را حفظ کرده‌اند. چند سالی است که دیگر قیمت پسته را ما تعیین نمی‌کنیم. آمریکا با تحقیقات کارشناسی‌شده و آینده‌نگری که به نفع پسته باشد، قیمت می‌دهد که این خوب است، ولی قیمت تمام شده خود را لحاظ می‌کنند که اصلاً با ایران قابل مقایسه نیست و همچنین جنبه رقابتی با ما را در نظر می‌گیرند که برای ما خوب نیست.

نظرتان در مورد پیمان‌سپاری ارزی چیست ؟

نمی‌توان پسته را با دلار ۱۲ هزار تومان خرید و با دلار ۸ هزار تومان فروخت. هر شرکت صادراتی، هزینه‌های سالیانه‌ای دارد که برای یک یا دو سال می‌شود جور آنها را کشید، ولی در بلندمدت باید فکری برای این هزینه کرد. نیروهای تعدیل‌شده که در شرکت‌های صادراتی مشغول به کار بودند و امسال به علت عدم صادرات بیکار شده‌اند، چگونه باید خرج خود و خانواده‌هایشان را تأمین کنند؟! ما در اول سال ۱۳۹۷، متوجه

شدیم که محصول امسال بسیار کم است و باید چگونه مدیریت کنیم تا مشتریان خود را تا حدودی راضی کنیم، ولی اصلاً تصور نمی‌کردیم که قادر به صادرات همین مقدار محصول کم هم نیستیم!

در شرایط تحریم چه‌کار می‌توان کرد؟

پیمان ارزی نوعی خودتحریمی برای کشور و جریمه کردن تجار بزرگ پسته است! تحریم‌ها از بیرون کشور برای ما آنقدر زجرآور نبود که ما خودمان را تحریم کردیم؛ زیرا ما بعد از چندسال راه‌کارهایی برای دور زدن تحریم‌های خارجی پیدا کرده‌بودیم. همه می‌دانیم که بازارها و مشتریانی که با تلاش و هزینه‌کردن صادرکنندگان پیدا شده‌اند، یکی‌یکی توسط رقبای‌مان جذب می‌شوند. امسال، اول فصل، بعد از چند مرحله تماس از طرف مشتریان خارجی و درخواست آنها برای بار و عدم پاسخ مثبت از طرف ما، باعث شد که آنها حتی دیگر با ما تماس هم نداشته‌باشند. آنها هم مطمئناً برای پیدا کردن مشتریان خود هزینه و وقت صرف کرده‌اند و نمی‌توانند مثل ما مشتریان خود را به راحتی از دست بدهند. مسئولین توجیحاتی برای خود دارند که اصلاً کارشناسی‌شده نیست. من به رقبای‌مان

پیمان ارزی نوعی خودتحریمی برای کشور و جریمه کردن تجار بزرگ پسته است! تحریم‌ها از بیرون کشور برای ما آنقدر زجرآور نبود که ما خودمان را تحریم کردیم.

توصیه می‌کنم که هیچ کاری برای بیرون کردن ایران از بازار جهانی نکنند، چون ما خودمان داریم به نحواحسن این کار را انجام می‌دهیم!

بزرگ‌ترین مشکلات ما در پسته چه هستند و برای حل آنها چه باید کرد؟ برای تولید، مشکلاتی مثل کمبود آب، عدم

بهتر است با خردجمعی اعضا و دولتمردان کاری کنیم تا این صنعت به بالاترین جایگاه خود برسد، چون همگی ما مسئولیم. ابتدا باید با هم‌اندیشی مشکل‌یابی کنیم و با یک برنامه مدون بتوانیم به مرور زمان مشکلات را حل کنیم.

دسترسی به سموم و کودهای استاندارد، کمبود روش‌های کشاورزی علمی و به‌روز و عدم همکاری دولت و مسئولین با کشاورزان وجود دارند. به‌عنوان مثال، همین امهال وام‌های کشاورزی برای کشاورز پسته‌ای که سال‌ها برای این کشور زحمت کشیده و به نوعی برای این کشور ارزآوری کرده‌است. اگر کشاورزان یک‌سال به دلیل شرایط جوی محصولی نداشته‌باشند، آیا نباید حمایت شوند؟! بهتر است با خردجمعی اعضا و دولتمردان کاری کنیم تا این صنعت به بالاترین جایگاه خود برسد، چون همگی ما مسئولیم. ابتدا باید با هم‌اندیشی مشکل‌یابی کنیم و با یک برنامه مدون بتوانیم به مرور زمان مشکلات را حل کنیم. چون یک روزه این مشکلات حل شدنی نیستند و بعضی از آنها آنقدر عمیق هستند که نیاز به سال‌ها تلاش دارند، مثل بحران آب.

و نکته پایانی شما.

طرز تفکر باید عوض شود. تصمیم‌گیران شخصی فکر می‌کنند و آدرس غلط می‌دهند. کشاورزان باید با سعی و تلاش خود هم‌چنان این صنعت را پویا نگه‌دارند و همچنین تجار نیز نباید ناامید شوند. انشاالله این مشکلات به‌زودی و به همت مسئولین حل خواهندشد.

