دنیس کتابی صادرکننده پسته در مورد وضعیت بازار تشریح کرد

ناامیدی و امید در یک قاب



آقای کتابی! تحلیل شما از وضعیت بازار پسته خشک در پوست و مغز پسته از نظر عرضه، تقاضا و قیمت‌ها در ابتدای سال تجاری ۱۴۰۲/۰۳ چیست؟

ابتدا اجازه دهید یک مقدمه از وضعیت بازار پسته خشک در پوست قبل از شروع محصول امسال بگویم؛ قبل از اینکه محصول پسته ایران خودش را نشان دهد و ما بدانیم واقعاً چه تناژ پسته‌ای داریم، عرضه جدی در بازار انجام نمی‌شد، ولی صحبت‌هایی که درباره قیمت می‌شد حاکی از حدود ۷,۷ تا ۸ هزار دلار برای هر تن پسته فندقی در بازار آسیا بود. قبل از شروع فصل جدید عده‌ای در بازار اختلال ایجادکردند و بدون پشتوانه برای احجام بالای پسته قیمت‌هایی بین ۷ تا ۷,۲ هزار دلار در بازار شرق دور پیشنهاد دادند و حتی قراردادهایی هم روی این قیمت‌ها بسته‌شد. این کار باعث شد آمریکایی‌ها قیمت شروع فصل را زیر تنی ۷ هزار دلار بزنند؛ شرکت واندرفول قیمت هر پوند پسته را ۳,۱۵ دلار اعلام کرد. بنابراین، آمریکایی‌ها قیمت‌ها را از ترس ارزان‌فروشی ایرانی‌ها به‌نحوی باز کردند که بازار را از دست ندهند و پسته ایران نتواند آن‌طور که باید و شاید در چین فروش رود که موفق هم شدند. هم‌زمان که پسته جدید برداشت شد و کشاورزان دستشان پر بود، محصول در قیمت‌هایی که بعضی از آقایان به چین پیشنهاد داده‌بودند و قرارداد هم بسته بودند، عرضه نشد و قیمت هم پایین نیامد. آمریکا با قیمت‌های زیر ۷ هزار دلار به‌ازای هر تن شروع کرد و به فروش‌های سنگین برای قراردادهای تمام سال پرداخت. متأسفانه، تجارت پسته ایران طی ۳-۲ ماه اول سال تجاری امسال به‌خاطر رقابت قیمتی آمریکا به حجم صادراتی مطلوبی نرسید. پس می‌بینیم که مقصر قیمت پایین فروش پسته آمریکا خودمان بودیم. هرکس هم که در قیمت‌های ۷,۲ هزار دلار- که زیر قیمت بازار داخل بود- پیشنهاد داده‌بود و مجبور بود تحویل دهد، ضرر کرد. متأسفانه، بخش زیادی از محصولی که صادر شده در این شرایط بوده که بازار ما را متوقف کرد. از آنجایی که مدیریت بازار دست آمریکا است، به نفع کشاورز نیست که ایران قبل از آمریکا قیمت را بازکند! باید حتماً ایران صبرکند واندرفول قیمت بدهد و بعد قیمت منطقی خود را اعلام کند که اثر منفی روی قیمت آمریکا نگذارد.

واقعیت بازار در آن‌زمان براساس قیمتی که کشاورزان ارائه می‌دادند حدود ۷,۷ تا ۸ هزار دلار بود. وقتی کسی زیر این قیمت پیشنهاد می‌دهد یعنی یک‌جای کار می‌لنگد و افرادی آرزو می‌کنند که این بازار سقوط کند. وقتی هر تن پسته زیر قیمت ۷,۲ هزار دلار به مشتری پیشنهاد می‌شود دو معنی می‌تواند داشته‌باشد، یا پشت این قیمت جنس نیست، یا باید تخلف کیفی کند تا بتواند در آن قیمت تحویل دهد.

سوال شما دو قسمت داشت؛ در مورد مغز باید بگویم خیلی با پسته فرق می‌کند، چون مغز خریدار صنعتی دارد، حجمش مثل پسته نیست و اگر کسی بخواهد با بازار بازی کند و زیر قیمت بازار بفروشد و بازار را پایین بکشاند، روی مغز خوشبختانه نمی‌تواند این کار را انجام دهد. وقتی شما بخواهید یک کانتینر مغز پسته بفروشید باید برایش بجنگید، باید بروید مشتری را ببینید، این‌طور نیست که مشتری ۱۰۰ یا ۵۰ کانتینر بخرد. مشتری تحت شرایط و با کیفیت مشخص یک یا دو کانتینر مغز می‌خرد. خلاصه، بازار مغز بازار سالم‌تری است. ایران با ارائه مغز باکیفیت توانسته سهم بازار مغز را حفظ کند، چون مصرف آن صنعتی است و کیفیت مغز ما با آمریکا متفاوت است و تجارت این محصول سالم‌تر است.

چالش‌های حال حاضر تجارت پسته ایران چه هستند؟

شرایطی که در اول فصل برای محصول ایجاد شد در چارچوب سایر مسائل و چالش‌های

بازار مغز بازار سالم‌تری است. ایران با ارائه مغز باکیفیت توانسته سهم بازار مغز را حفظ کند، چون مصرف آن صنعتی است و کیفیت مغز ما با آمریکا متفاوت است و تجارت این محصول سالم‌تر است.

پسته ایران رخ داد. هم‌زمان که این اتفاقات می‌افتاد، فشار تحریم کم که نشد هیچ، بلکه روزبه‌روز بدتر هم شده‌است. چالش‌های داخلی من جمله تعهد ارزی، اختلاف قیمت نیمایی با قیمت صادراتی و صادرات با کارت‌های یکبار مصرف اجاره‌ای، کمبود نقدینگی و درخواست کشاورزان برای دریافت نقدی ناشی از فروش محصولشان همچنان وجوددارند. در حال حاضر در بازارهایی مثل اروپا با مشکلات کیفی مثل مسئله افلاتوکسین و باقیمانده سموم مواجه هستیم. همه این موارد، چالش‌هایی برای ما هستند که آمریکا را در بازارهای جهانی قوی‌تر کرده‌اند. رقابت با آمریکا بزرگ‌ترین چالش ما است، چرا که روی قیمت نمی‌توانیم رقابت کنیم. نتیجه چیست؟ چهار ماه از امسال گذشته؛ شما می‌گویید از ۲۰۰ هزارتن محصول حدود ۶۰ هزارتن صادر شده‌است؛ به‌نظرمن اصلاً چه اهمیتی دارد که ایران چقدر محصول داشته، چقدر صادر کرده و چقدر مانده‌است؟! اعداد مهم، اعداد مربوط به پسته آمریکا است که رهبری بازار پسته جهان را در دست دارد.

آمریکا چه مقدار از محصولش را فروخته است؟

محصول قابل عرضه پسته آمریکا در ابتدای فصل امسال نزدیک به ۷۰۰ هزارتن بوده‌است. طی مدت چهارماه از ابتدای سال جدید ۲۴۰ هزار تن پسته بارکردند. مصرف داخلشان چند سالی است ثابت مانده، ولی صادرات چهار ماهه آنها تقریباً بیش از دو برابر سال قبل بوده‌است. موجودی باقیمانده آنها در ابتدای سال میلادی جدید (۱ ژانویه ۲۰۲۴) حدود ۴۵۰ هزارتن است که از این عدد تقریباً ۱۵۰ هزارتن طی عقد قرارداد فروش رفته، ولی هنوز بارگیری نشده‌است. با این حساب آنچه از محصول ۷۰۰ هزارتنی آنها باقی می‌ماند حدود ۳۰۰ هزارتن است فروش نرفته‌است؛ یعنی نزدیک به ۶۰ درصد از محصول‌شان را بعد از گذشت چهار ماه فروختند و فرصت دارند ۴۰ درصد باقیمانده را طی هشت ماه پیش رو بفروشند. به‌عبارت‌دیگر، یک سوم از زمان گذشته، ولی تقریباً دو سوم از حجم محصول فروش رفته‌است. مسلماً پسته آمریکا در شرایط خوبی است و خیلی جلو است. درحال‌حاضر، آمریکایی‌ها به‌صورت توافقی عقب‌نشینی کرده‌اند، فروش‌شان را متوقف‌کرده‌اند و از بازار بیرون آمده‌اند تا بررسی کنند و ببینند آیا می‌توانند ۴۰ درصد باقی‌مانده محصول را در قیمت بالاتری بفروشند.

طبق گزارش پرایمکس چند سنت قیمت‌ها را بالا برده‌اند.

درست است؛ وقتی عرضه محدود شود، مسلماً یک مقدار قیمت زیر فشار می‌رود. لازم است اینجا یک توضیح بدهم؛ معمولاً مرسوم است که برخی از تجار بین‌المللی مثلاً در چین و هنگ‌کنگ طبق پیش‌بینی در ابتدای فصل برای نیاز سال‌شان جنس می‌خرند، ولی همه آن را نمی‌فروشند و نگه‌می‌دارند. آنها در طول سال هر زمان که ببینند سودی در کار است مقداری از پسته‌هایشان را عرضه می‌کنند و به این شکل قیمت در بازار کم‌کم بالا می‌رود. اگر امروز شما بخواهید پسته آمریکایی بخرید، قیمتش حدوداً ۳,۵ دلار به‌ازای هر پوند (کیلویی ۷,۷ دلار) است، ولی فروشنده آن آمریکایی‌ها نیستند، بلکه تاجرهایی هستند که اول فصل خریده‌اند و الان مایل هستند با این سود بفروشند.

می‌دانیم که پسته خشک در پوست ایران در حجم نمی‌تواند با پسته کالیفرنیا رقابت کند. به‌نظر شما پسته ایران در کجا یک مزیت نسبی نسبت به رقیبش دارد؟

ما تقریباً یک بازار انحصاری برای خودمان داریم که بازار روسیه است. این انحصار به‌خاطر شرایط تحریمی بین آمریکا و روسیه و روابط خوب بین ایران و روسیه است. سابقاً فقط در هند رقم احمدآقایی ما که تقریباً مشابه و مساوی واریته کرمان اونس ۲۱/۲۵ کالیفرنیا است، گران‌تر از پسته آمریکا عرضه می‌شد. اما متأسفانه این اختلاف هم به چالش کشیده شده و به‌خاطر افزایش حجم فروش پسته آمریکا در هند زیر فشار رفته‌است. هندی‌ها یک زمانی این اختلاف قیمت قبول را داشتند و حاضر به پرداخت آن بودند، الان اما اختلاف قیمت اینقدر زیاده شده که زیر بار خرید آن نمی‌روند. پسته آمریکا در حجم بالا و در شرایط تجارتِ راحت و بی‌دردسر طی قراردادهای طولانی‌مدت با قیمت ثابت عرضه می‌شود، دقیقاً همان‌گونه که در سایر بازارها عرضه می‌شود. اما پسته ایران این شرایط را ندارد.

طبق آمار گمرک ایران، تا پایان دی‌ماه ۱۴۰۲، مانده انبارها در این زمان ۱۳۵ هزارتن برآورد می‌شود. وضعیت فروش پسته ایران در ماه‌های آتی تا پایان سال تجاری ۱۴۰۲/۰۳ را چگونه ارزیابی و پیش‌بینی می‌کنید؟

پیش‌بینی بسیار مشکلی است، چون وابسته به شرایط ارزی ایران است و متأسفانه امروز در مملکت هیچ‌کس نمی‌داند چه اتفاقی دارد می‌افتد. اطلاعات و وقایع سیاسی روی نرخ ارز اثرگذار هستند. ارائه نظر اقتصادی روی قیمت ارز، وظیفه و دانش من نیست. من فقط می‌بینم که چه اتفاقی می‌افتد و چه اثری روی عرضه پسته دارد.

فرض کنیم ۳۵ هزارتن از ۱۳۵ هزارتن را به سال دیگر انتقال دهیم؛ یعنی ما باید مابقی ۱۰۰ هزارتن را در طی هشت ماه پیش‌رو عرضه کنیم. در بازاری که آمریکا ۴۰۰ هزارتن از نیاز ۶۰۰ هزارتنی بازار

جهانی را تأمین کرده و ۳۰۰ هزارتن از محصولش مانده، آیا برای پسته ایران جای فروش ۱۰۰ هزارتن می‌ماند یا خیر؟ اگر ما با این باقیمانده تقاضا بتوانیم کیفیت‌مان را حفظ کنیم و به قیمت روز عرضه کنیم، بله می‌توانیم محصول را به بازار برسانیم و ۱۰۰ هزارتن را عرضه کنیم. ولی اگر پسته‌مان را عرضه نکنیم و نوسانات نرخ دلار را نظاره کنیم و بگوییم دلار امروز دو تومان پایین آمد، چرا بفروشم؟ هر روزی که می‌گذرد شانس فروش محصول کم می‌شود و روزهای از دست‌رفته دیگر جبران نمی‌شوند.

آیا در این شرایط شما امیدی به آینده پسته ایران دارید؟

من امیدبلندمدت دارم. قبول دارم که شرایط کشاورزی روزبه‌روز سخت‌تر شده و مسائل کم‌آبی، کیفیت آب، مسائل ارزی، افزایش قیمت‌ها و تورم، کار کشاورز را مشکل می‌کنند، اما مناطق جدیدی در ایران طی ۵ تا ۱۰ سال اخیر زیرکشت رفته‌اند. کشاورزان صنعتی صدها و هزاران هکتار زیرکشت دارند و زمانی که محصول پسته این مجموعه‌ها به بار بنشیند، سیستم توزیع و عرضه پسته ایران به سیستم آمریکا شباهت پیدا می‌کند. آن‌موقع رقابت با آمریکا امکان‌پذیر خواهدبود. پس من امید دارم، ولی به شرایط صنعتی‌شدن پسته ایران امیددارم. الان ما اتمیزه و کوچک هستیم، باید تعداد صادرکننده کم شود و حجم زیاد شود. اینکه بزرگ‌ترین صادرکننده زیر سه درصد صادر کند، معنی ندارد. ما باید یک صادرکننده ده تا بیست درصدی داشته‌باشیم، یک صادرکننده پنج تا ده درصدی داشته‌باشیم. امروز همه صادرکنندگان کوچک هستند.

منظورتان این است که ما برای بقا باید صنعتی شویم؟

دقیقاً و این به نفع کشاورز است. زمانی که یک کشاورز بخواهد چند هزارتن پسته عرضه کند، طرز فکرش با کشاورز سنتی فرق می‌کند. در شرایط تولید صنعتی، کشاورزی می‌گوید من هر ماه باید این مقدار را بفروشم و باید در بازار حضور داشته‌باشم و نمی‌تواند بگوید پسته‌ام را نگه می‌دارم چون قبل از عید قیمت بالا می‌رود و همه را می‌فروشم؛ چون حجم محصولش این اجازه را نمی‌دهد.

صنعت پسته ایران در شرایط صنعتی جواب خواهد داد و ایران به بازار برمی‌گردد. ولی تا این باغ‌ها به بار نرسیده‌اند ما در چالش هستیم و همه‌مان باید دانه، دانه زنده بمانیم. در آینده یکسری از بازار کنار خواهندرفت و آنهایی که صنعتی باشند بزرگ خواهندشد و منفعت کشاورز در قوی بودن صادرکنندگان صنعتی و با کیفیت است. منفعت کشاورز کوتاه مدت و بلندمدت در قوی بودن صادرکنندگان با کیفیتی است که در حد صنعتی کار می‌کنند؛ نه در انبارهایی که کود می‌ریزند. اگر بخواهیم در بازار رقابت کنیم باید کودریزی از بین برود و مخلوط مکانیک خندان و آبخندان با پسته تمیز باید از رده خارج شود. ما ایرانی‌ها خودمان مقصر یکسری از چالش پسته ایران هستیم، در بخش کشاورزی سیستم آبیاری‌مان مشکل دارد، منبع آب‌مان را تخلیه کردیم و خودمان در این چهل سال صدمه زدیم. از آن‌طرف صادرکنندگان که محصول بی‌کیفیت و آشغال صادر کردند، اسم بدی برای پسته ایران در بازارهای دنیا درست کردند. خلاصه اینکه همه مقصرند. در آینده به‌خاطر اینکه سرمایه‌گذاری بزرگ در پسته کار سودآوری است، صنعت پسته را نجات خواهدداد. این اتفاق طی دو سه سال آینده خواهدافتاد.

در پایان اگر صحبتی دارید بفرمایید؟

من ده سال پیش یک گزارش نوشتم و فرستادم برای ریاست جمهوری، ولی هیچ اتفاقی بر مبنای این گزارش نیفتاد. دقیقاً تمام اتفاقاتی که الان پیش آمده را در این گزارش شرح داده‌ام و پیش‌بینی کرده‌ام.

پیش‌بینی‌اش آسان است؛ صنعت پسته این شانس را دارد که می‌تواند ده سال آینده را ببیند. کدام صنعت از ده سال آینده‌اش خبر دارد؟ من ۳۴ سال است که در تجارت پسته فعالیت دارم و می‌دانم که هیچ پسته‌ای روی زمین نمی‌ماند و مصرف، خودش را به عرضه می‌چسباند. همیشه همین‌طور بوده و مصرف تا حد تولید افزایش پیدا می‌کند؛ بعضی وقت‌ها با یکسال وقفه این اتفاق می‌افتد. من صنعت دیگری را با این شرایط نمی‌شناسم. ما از ده سال پیش می‌دانستیم آمریکا ۵۰۰، ۶۰۰ هزارتن محصول خواهدداشت و من این را ده سال پیش نوشتم. کشاورزان و صادرکنندگانی که سرمایه‌گذاری صنعتی کرده‌اند باید بهم نزدیک شوند، چون منفعت‌شان یکی است. اما امروز ایران دویست نفر صادرکننده دارد با دویست کیفیت متفاوت و علاوه بر این، کیفیت هر کانتینر با کیفیت کانتینر دیگر متفاوت است. در مقابل، در آینده صادرکننده صنعتی به مشتری می‌گوید کیفیت محصول درجه یک، درجه دو و درجه سه من این است، شما چه محصولی می‌خواهی؟ من برای دائمی کردن کیفیت روی ماشین‌آلات کارخانه‌ام سرمایه‌گذاری کرده‌ام و به‌جای اینکه پسته‌ها را مخلوط کنم، آنها را جدا می‌کنم. ضایعات باید از پسته جدا شود و کنترل کیفیت انجام شود. اگر پسته مخلوط شود، کیفیت مخلوط می‌شود و دیگر تحت کنترل و یکنواخت نیست. قانونِ کنترلِ کیفیت یعنی جداسازی نه مخلوط کردن.