گفت‌وگو با سید محمود ابطحی، فعال بازار پسته

با پسته چه کنیم؟

سیدمحمود ابطحی تحصیل کرده رشته اقتصاد دانشگاه تهران، فعال کهنه‌کار در بازار پسته و عضو هیئت امنای انجمن پسته ایران اذعان دارد که مجموع پسته صادر شده از ایران از ابتدای سال تجاری امسال (مهرماه ۹۸) تا پایان دی ماه حدود ۵۸ هزار تن بوده که نسبت به میانگین سال‌های گذشته به جز سال استثنایی ۹۷، حدود ۳۳ درصد کاهش را نشان می‌دهد. همچنین ابطحی عنوان می‌کند که هر چند صادرات در ماه دی امسال در مقایسه با میانگین سال‌های معمول، تفاوت چندانی نداشته، اما در این ماه نیز کاهش حدود ٤ درصدی نسبت به میانگین ماه مشابه در سال‌هایی که تجارت عادی در جریان بوده، مشاهده می‌شود.

پای صحبت سیدمحمود ابطحی نشستیم تا با آثار منفی این کاهش صادرات و راهکارهایی که وی در این زمینه ارائه می‌دهد آشنا شویم. در ضمن سرنوشت بادام اسپانیا و مقدار تولید و مصرف بادام هندی در دنیا به عنوان کالای جانشین پسته به سفارش ابطحی در دو مقاله بعدی آورده شده‌اند.

الان مسئله ما این است که مجموع صادرات در چهار ماه اول سال تجاری امسال (از اول مهرماه تا پایان دی ماه) نسبت به سال‌های قبل به جز سال استثنایی پارسال خیلی کم شده و این یک خطر است.

فقط شاید کمی جای خوش‌بینی باشد و آن اینکه صادرات دی ماه امسال نسبت به دی ماه سال‌های عادی بد نبوده‌است.

ابتدا در بحث صادرات و فروش پسته به چند نکته اشاره می‌کنم:

۱- پسته مثل تعداد زیادی از کالاهای دیگر در تمام دنیا مورد تقاضا است و یک کالای شناخته شده‌است، بنابراین وقتی یک کالایی چنین ویژگی دارد، توزیع کننده نهایی یا همان سوپرمارکت دوست دارد پسته را در کنار سایر محصولات خوراکیش داشته باشد؛ چرا!؟ به‌خاطر اینکه سود ببرد؛ به‌خاطر اینکه تقاضا برایش وجود دارد.

۲- پسته مثل بسیاری از کالاهای دیگر اگر در سوپرمارکت موجود نباشد، باعث می‌شود وقتی که خریدار مراجعه می‌کند، به دلیل جور نبودن جنس سوپرمارکت، سایر اجناس مورد نیازش را هم از آنجا نخرد، بنابراین توزیع کننده نهایی همیشه علاقمند است پسته را داشته‌باشد.

۳- اهمیت پسته برای خریدار آنقدر نیست که اگر وارد سوپرمارکت شد و پسته موجود نبود، صبر کند تا صاحب سوپرمارکت تا چندروز آینده پسته بیاورد؛ در نتیجه احتمال خرید کالای جانشین پسته (بادام هندی) توسط مشتری افزایش می‌یابد.

٤- هر زمان که ما در بازار حضور نداشته باشیم آن مقطع را از دست داده‌ایم؛ یعنی اگر فروش ما در آبان ماه کم بود، فکر نکنیم که در آذر جبران خواهیم کرد. اگر در آذر کم بود، فکر نکنیم در دی ماه جبران می‌کنیم.

۵- در مورد پسته و هر کالای دیگری این نکته صادق است که قرار نیست توزیع کننده نهایی به اندازه مصرف یک سالش یا برای مدت زمان طولانی برای خودش استوک درست کند تا همیشه موجودی داشته باشد. اصلاً توزیع کننده نهایی اینقدر سرمایه ندارد که همه کالاها را به اندازه مصرف یک سال یا دو سالش دپو کند، چون این کار غیراقتصادی است. او سعی می‌کند که استوکش به اندازه زمان لازم برای تهیه جنس باشد؛ یعنی مغازه‌دار طبق تجربه متوجه می‌شود که اگر امروز پسته بخواهد حداکثر تا دو ماه دیگر پسته به دستش می‌رسد، پس استوکش را به اندازه مصرف سه ماه نگه



می‌دارد و یک ماه را برای احتیاط در نظر می‌گیرد.

حرف من این است که انجمن باید متوجه باشد، زمانی که صادرات انجام نشد، آن بازار را در آن مقطع از دست داده‌ایم. در این شرایط چه اتفاقی می اُفتد؟ اگر به همین روال جلو برویم، در آخر سال به یک مانده انبار بالایی می‌رسیم که به سال بعد منتقل می‌شود. همچنین ما نمی‌دانیم مقدار تولید سال آینده چقدر است، ولی قطعاً وقتی محصول انتقالی به سال بعد بالا باشد، قیمت‌مان پایین می‌آید.

ما امروز در بازار یک رقیبی هم داریم که رقیب قدرتمندی است به اسم آمریکا. طبق آمار، آمریکایی‌ها هم صادرات‌شان کاهش پیدا کرده‌است. من حدسم این است که آمریکایی‌ها تا اواخر سال قیمت‌شان را تغییر نمی‌دهند و تا آنجایی که می‌شود با همین قیمت جلو می‌روند، ولی در پایان سال اگر روند صادرات‌شان به همین منوال کاهشی باشد، قیمت‌شان را کاهش می‌دهند. اگر آمریکایی‌ها قیمت‌شان را کاهش دهند و ما قیمت‌مان را خیلی بیشتر از آنها کاهش دهیم، ممکن است که آنها احساس کنند ما در بازار مزاحم‌شان هستیم و در نتیجه ما رقابت قیمتی منفی را به‌خاطر هزینه‌های بالای تولیدمان نسبت به آمریکا می‌بازیم. اگر قیمت‌مان از یک حدی پایین بیاید دیگر باغداری هم صرف نمی‌کند. من همین را می‌گویم که خطر است. آمریکایی‌ها چون قیمت

تمام شده شان پایین است، دستشان باز است و تا هر قدر می‌توانند قیمت را کاهش دهند. آمریکایی‌ها در یک دوره بادام اسپانیا را به همین شکل از بازار بیرون کردند.

تجربه پارسال را نگاه کنید، ما در سال ۹۷ کمترین تولید را داشتیم؛ کلاً ۵۰ هزار تن تولید داشتیم. مقداری پسته از سال ۹۶ مانده بود، حدود ۲۵ تا ۳۰ هزار تن و یک محصول انتقالی بالایی به‌هم زدیم. با اینکه پسته در انبار موجود بود و تقاضا برای پسته‌مان بود ما نتوانستیم به موقع محصول را عرضه کنیم.

یک عامل دیگر هم مزید بر علت شده؛ اینکه رغبت به صادرات کم است؛ به خاطر اینکه دولت می‌گوید شما باید ارزتان را بدهید به نیما به سنا. دست و پای صادرکننده‌ها را بسته است.

پسته صد سال است که به شکل امروزی و جدید، به‌طور مداوم دارد صادر می‌شود. ساز و کارهایش را با بازار آزاد درست کرده‌است. ساز و کارهایش را با نرخ‌های دولتی درست نکرده، هر موقع هم که پای نرخ‌های دولتی وسط آمده، برای پسته مشکل ایجاد کرده‌است. قبلاً هم در اینباره گفته‌ام؛ دوره رضاشاه، دوره مرحوم مصدق و در دوره بعد از انقلاب، دولت برای پسته مشکل ایجاد کرد. و این دفعه چهارم یا پنجم است که دارد این اتفاق می‌اُفتد.

پسته راهی غیر از اینکه ارز خود را بیاورد و در بازار آزاد بفروشد و یا اینکه در برابرش کالا وارد کند و عملاً در بازار آزاد بفروشد راه دیگری ندارد. پسته یک کالای صادراتی قدیمی است. اینکه دولت خارج از واقعیت و بر اساس فرض‌های خودش و بر اساس توهم‌های خودش بیاید و قیمت دلار را تعیین کند، این با پسته جور در نمی‌آید. ممکن است برای پتروشیمی‌ها جور در بیاید، برای فولاد جور در بیاید، ولی برای پسته جور در نمی‌آید، چون پسته هیچ رانتی پشتش نیست. با تصمیمات فعلی بانک مرکزی، پسته ایران از بین می‌رود. این نیست که ما بگوییم بعداً صادر می کنیم، نه، اگر نکردیم دیگر تمام. ولی اگر دلار را به بازار آزاد وصل کنیم خود به خود شکل طبیعیش را پیدا می‌کند. برای پسته نمی‌شود به صورت دستوری قیمت تعیین کنیم، یکدفعه در دوره رضاشاه این کار را کردند و نشد.

در این اثنا بعضی از افراد آمده‌اند و برای پسته بورس درست کرده‌اند و در جامعه پسته توهم به‌وجود آورده‌اند! آنها در بورس می‌گویند من پسته فندقی را در قرارداد آتی در دوماه آینده ۱۱۰ هزار تومان می‌خرم! در حالی که امروز قیمت پسته در بازار چند است؟! مثلاً ۹۰ هزار تومان! این باعث می‌شود که باغدار، پسته خود را نگه دارد و محصول فروش نرود و بازارهای صادراتی‌مان را از دست بدهیم؛ در حالی که معلوم نیست در دوماه دیگر قیمت بورس همین قیمت اعلام شده باشد یا نباشد و شاید این قرارداد طبق قواعد بورس فسخ شود.

کالایی که ۸۰ درصدش صادراتی است قیمتش کجا تعیین می‌شود؟! در بازار جهانی. رهبری قیمت الان دست چه کسی است؟! آمریکا. ما چطوری می‌خواهیم برای پسته بورس درست کنیم؟! آمریکایی‌ها عقلشان نرسیده بورس درست کنند و عده‌ای در ایران عقلشان رسیده بورس درست کنند!

کلام آخر من این است که هر کاری که باعث شود پسته در بازار جهانی عرضه نشود، آن کار به پسته صدمه می‌زند. یعنی هر موقعی که ما در بازار جهانی حضور نداشته باشیم کارمان خراب است. ما باید کاری کنیم که به‌طور روان و دائم در بازار حضور داشته باشیم.

