با محمدرضا فرشچیان، صادرکننده پسته در حاشیه نمایشگاه آنوگا:

قیمت برای همه مشتریان واندرفول یکسان نیست

«آمریکایی‌ها پسته را بر مبنای منطق بازار قیمت‌گذاری می‌کنند.» این گزیده مصاحبه با محمدرضا فرشچیان، صادرکننده پسته است. در حاشیه نمایشگاه آنوگا با او به گفت‌وگو نشستیم.



شنیده می‌شود که قیمت‌های اول فصل اعلام شده پسته آمریکایی در عمل و گفتار با هم متفاوت هستند. دلیل این امر چیست و قیمت اول فصل پسته آمریکا برچه اساس تعریف می‌شود؟

هر ساله قیمت‌گذاری پسته آمریکایی براساس پارامترهای مهمی از جمله مقدار محصول تولیدی آن سال، پیش‌بینی میزان فروش محصول آن سال، حجم محصول سال آینده و میزان مانده انبار انتقالی هر سال محصولی به سال بعد انجام می‌شود؛ براین اساس برنامه‌ریزی می‌کنند و قیمت می‌گذارند.

دوستانی که در آنجا هستند پسته را بر مبنای منطق بازار قیمت‌گذاری می‌کنند. برای هر کیلوگرم پسته درجه یک آمریکایی اونس ۲۷-۲۱، قیمت اول فصل شرکت واندرفول امسال ۸,۳۸ دلار اعلام شد، اما این تعریف برای همه مشتری‌های واندرفول یکسان نیست! اگر مشتری ۵۰۰ کانتینر بیشتر خرید کند، برای او تخفیف خاص قائل می‌شوند. مثلاً در بازار چین چون بزرگ‌ترین بازارشان است، به این‌صورت عمل می‌کنند که اولاً با پنج مشتری بیشتر کار نمی‌کنند؛ برای آن پنج مشتری نیز براساس همان قیمت تعریف‌شدهٔ اول فصل، مثلاً به شرط سفارش حداقل ۵۰۰ کانتینر، چند سنت روی هر کیلو تخفیف می‌دهند. این یک طرف قضیه است. طرف دیگر این است که با توجه به اینکه واندرفول همیشه روی حدود ۷۰ درصد بازار احاطه دارد، سایر شرکت‌های آمریکایی این شرکت را مانند یک چتر برای خودشان قرار می‌دهند؛ قیمت شرکت واندرفول می‌شود قیمت حداکثری و سایر شرکت‌ها معمولاً همیشه ۵ الی ۱۰ سنت زیر قیمت واندرفول شروع به فروختن می‌کنند.

پس قیمت‌های ۸,۳۸ تا ۸ به‌عنوان تلورانس بازار نسبت به ظرفیت فروش و ظرفیت خرید قلمداد می‌شوند؛ بنابراین منطق تعریف شده این است که اگر مشتری در بازار امروز دارد قرارداد برای ۵۰۰ کانتینر می‌بندد، باید با کسی که ۱۰ کانتینر بیشتر نمی‌خواهد، فرق داشته‌باشد. بنابراین، آمریکایی‌ها ریسک بازار را به این‌صورت برای مشتری توجیه می‌کنند.

اما در مملکت ما متأسفانه هنوز منطق بازار و منطق خرید و فروش بازار تعریف نشده و بیشتر حالت احساسی-جنجالی دارد. مثلاً اگر مشتری در بازار ما پیدا شود که بخواهد ۱۰۰ کانتینر پسته بخرد، می‌گویند قطعاً باید با حداکثر قیمتی که می‌شود به او بدهیم، تا آنجا هم که می‌شود به سرش می‌کوبند تا بتواند این جنس را ببرد. اما آمریکایی‌ها برای مشتری که متقاضی حجم بالای پسته است و دارد ریسک بزرگ‌تری برمی‌دارد، احترام قائل‌اند.

قیمت ۷,۷ دلار به ازای هر کیلو هم شنیده می‌شود. نظرتان در مورد آن چیست؟

من تا امروز این قیمت را نشنیده‌ام. قیمت واقعی پسته‌ای که الان آمریکایی‌ها دارند می‌فروشند بین ۸,۳۸ و ۸ دلار است؛ در سقف قیمت هنوز کسی از آنها نخریده است و قیمت ۸ دلار برای تناژ بالا است که دارد خرید و فروش می‌شود. البته آمریکا یک مدل پسته دارد به نام جنس میدانی که بعد از چیدن از درخت به علت محدود بودن ظرفیت فرآوری به همان صورت بار می‌شود و عمدتاً هم برای چین فرستاده می‌شود. این مدل پسته ممکن است یک مقدار درجه‌اش پایین‌تر باشد و شاید در قیمت ۷,۷ دلار هم معامله شده‌باشد.

وضعیت محصول امسال پسته آمریکا چطور است؟

میزان دهن بست کل محصول امسال پسته آمریکا ۶ درصد گزارش شده و امسال به خاطر ریز بودن پسته‌ها اونس اصلی پسته درجه یک آمریکایی ۲۷-۲۱ تعریف شده‌است. محصول سال قبل آمریکا ۴۰۰ هزار تن بود، امسال ۴۶۰ هزار تن پسته دارند. برای سال آینده نیز پیش‌بینی ۶۰۰ هزار تن محصول دارند. پس چه دلیلی دارد قیمت را بالا ببرند؟!

من به دوستان عزیزی که فکر می‌کردند آمریکایی‌ها قیمت پسته را تا ۹ یا ۹,۳ بالا می‌برند گفتم هر وقت می‌خواهید بدانید طرف مقابل تان قرار است چه کاری انجام دهد، خودتان را جای او بگذارید. از آنها پرسیدم اگر شما امسال محصول بزرگ داشتید و محصول سال آینده‌تان هم بزرگ‌تر بود، قیمت را بالا می‌بردید؟ کدام آدم عاقلی این کار را می‌کند؟