راهکار دوام پسته ایران در بازار اروپا

بخش دوم مصاحبه با محوریت راهکارهای ماندگاری پسته ایران در بازار اروپا انجام شده و موضوعاتی چون حضور پستهٔ رقیب در این بازار را مورد تأکید قرار داده‌است.



آقای فرگین! چه راهکارهایی برای افزایش سهم پسته ایران در بازار اروپا وجود دارد؟

سوال خوبی است. به‌طورکلی، مسئله اصلی در فروش پسته، چه به‌صورت برشته و بسته‌بندی‌شده و چه به‌صورت خام و عمده، قیمت آن است. مشتری درصورتی از من پسته می‌خرد که قیمت پیشنهادی من رقابتی‌تر از قیمتی باشد که رقیبم پیشنهاد می‌دهد. در مورد پسته کالیفرنیا موضوع خیلی ساده است؛ چون پسته کالیفرنیا قیمت و استاندارد مشخصی دارد و قیمت‌های پیشنهادی همه فروشندگان در اول فصل معمولاً مشابه و نزدیک به قیمت اعلام شده توسط واندرفول در این زمان است.

در گذشته، قیمت پسته ایرانی برای مدت طولانی به نسبت پایین‌تر بود و مشتری وقتی می‌خواست پسته ریزتر بخرد سراغ پسته ایرانی می‌رفت، اما در حال حاضر با کاهش تولید و سایر مسائل اوضاع مثل قبل نیست. همچنین، پسته ایرانی هیچ‌وقت نتوانسته در حجم زیاد به سوپرمارکت‌های بزرگ اروپا که دنبال جنس با قیمت و کیفیت ثابت هستند عرضه شود، چرا که مشکلات کیفی در رابطه با آلودگی افلاتوکسین داشته‌است. قیمت پسته ایرانی عاری از افلاتوکسین نیز بالاتر از قیمت پسته کالیفرنیایی است.

به‌نظرمن، برای اینکه پسته ایرانی بتواند در بازار اروپا دوام بیاورد باید قیمت آن اصلاح شود. درحال‌حاضر، در معاملاتی که صورت می‌گیرد هیچ‌کدام از طرفین سود نمی‌کنند. یک راه دیگر برای فروش بیشتر پسته ایرانی به‌صورت پایدار، بازاریابی و مانور دادن روی یک سری مزایای نسبی آن مثلاً طعم و مزه است؛ پسته ایرانی باید به‌صورت کاملاً متفاوت از پسته آمریکایی، با عنوان پسته «از مبدأ ایران» در فروشگاه‌های اروپا عرضه شود. به این نحو که مصرف‌کننده زمان خرید قدرت انتخاب داشته‌باشد، یعنی وقتی نگاه می‌کند دو کالای متفاوت ببیند و تصمیم بگیرد که کدام را بخرد. در نهایت با اتخاذ این روش ممکن است فروش پسته ایرانی در اروپا باثبات‌تر شود و تجارت آن برای هر دو طرف سودمند شود.

با توجه به حجم بالای تولید پسته کالیفرنیا در سال‌های پیش رو، بازار پسته اروپا قیمت-محور خواهدشد. بنابراین، در بازگشت به سوال شما که چطور می‌شود پسته ایرانی بیشتری در بازار اروپا فروخت، باید گفت که در حال حاضر تنها روش، امکان فروش با قیمت ارزان‌تر نسبت به پسته کالیفرنیایی است. در مورد این سوال که چطور می‌توان تجارت پایدارتری برای پسته ایرانی رقم زد، می‌توانم بگویم که فعالین پسته ایران باید کیفیت را مدنظر قرار دهند و از کسانی که همین الان دارند محصول بسیار باکیفیت و برتر در ایران تولید می‌کنند، درس بگیرند. وقتی کسی محصول با کیفیتی تولید می‌کند، مشتریانی در اروپا هستند که حاضرند برای آن حتی بالاتر از قیمت پسته کالیفرنیایی پول بدهند، اما این اختلاف قیمت باید معقول باشد، نه مثل الان که قیمت پسته ایران خیلی بالاتر از پسته کالیفرنیا است.

در حال حاضر پسته ایرانی و آمریکایی در کدام بخش از بازار اروپا در حال رقابت‌اند؟

به‌طورکلی، در اروپا کشورهای آلمان و فرانسه مشتری پسته



کالیفرنیایی هستند. همان‌طور که می‌دانید سوپرمارکت‌های بزرگ زنجیره‌ای در اروپا کانال‌های اصلی فروش پسته در اروپا هستند که با پسته کالیفرنیا کار می‌کنند و روی پسته ایران سرمایه‌گذاری نمی‌کنند. آنها اعتقاد دارند که پسته ایران هنوز مشکل افلاتوکسین دارد. هرچند الان این امکان وجوددارد که بتوان به‌صورت خیلی محدود و صرفاً با فعالیت‌های ترویجی وارد کانال سوپرمارکتی شد و مقداری پسته ایرانی هم فروخت، اما شک نکنید که تغییر الگوی پسته کالیفرنیایی به پسته ایرانی در فروش‌های روزانه و اصلی سوپرمارکت‌ها تقریباً ناممکن است؛ چرا که سوپرمارکت‌ها حجم قابل‌توجهی از پستهٔ عاری از افلاتوکسین نیاز دارند که در حال حاضر فقط صنعت پسته کالیفرنیا توان تأمین آن را دارد. برخی بازارها در اروپا وجوددارند که به‌صورت سنتی مشتری پسته ایرانی هستند و ملاحظات قیمتی دارند، مثل اسپانیا که حجم زیادی پسته ایرانی مصرف می‌کند، ولی در آلمان حجم بسیار کمی پسته خشک در پوست ایرانی مصرف می‌شود و فقط فروشگاه‌های سنتی خاص پسته ایرانی عرضه می‌کنند. البته این را بگویم که سوپرمارکت‌ها دنبال نوآوری هم هستند. آنها همان‌طور که یک محصول استاندارد برای فروش دارند، بعضی اوقات هم تحت شرایط و مناسبت‌های خاص دنبال ترویج محصولات خاص هستند. مثلاً، شاید بتوان پسته ایرانی با برچسب «از مبدأ ایران» را در یک مناسبت خاص، مثلاً با اسم هفتهٔ «هزار و یک شب» یا هفتهٔ «شرقی» برای ترویج در سوپرمارکت‌های بزرگ در اختیار مصرف‌کننده قرارداد.

وضعیت مصرف آجیلی مغز پسته به‌عنوان میان وعده که یکی دو سال است شروع شده، در بازار اروپا چگونه است؟

در اروپا حسابی رونق گرفته و باورنکردنی است. می‌دانیم که این نوع مصرف مغز یک مدل کاملاً جدید است. در اروپا ما این کار را با سوپرمارکت لیدل با بسته‌بندی‌های ۷۰ گرمی شروع کردیم، بعد از آن همه این موضوع را دنبال کردند و در حال حاضر مغز پستهٔ آجیلی در همه سوپرمارکت‌ها عرضه می‌شود و به‌عنوان یک دسته‌بندی جدید کالایی در حال رشد است. درحال حاضر، مغز پسته را در بسته‌بندی‌های ۱۰۰ گرمی به‌صورت برشته و شور و یا برشتهٔ بدون نمک بفروش می‌رسانیم. شرکت ما در حال حاضر بیش از هزار تن مغز طبیعی خریده و این دستهٔ جدید مصرفی در اروپا واقعاً رشد خوبی داشته‌است.

در مورد مغز سبز نیز بحث امکان‌پذیری مطرح است، چرا که مغز پسته کالای گرانی است، قیمتش دو برابر پسته خشک در پوست است. قبلاً مردم می‌گفتند که مغز پسته خیلی گران است و چه کسی می‌خواهد مغز پسته بخرد؟ ولی در حال حاضر می‌بینیم که اکثر تجار، مغز می‌خرند. به کلیت بازار مغز پسته که نگاه می‌کنیم می‌بینیم که رشد زیادی داشته‌است. قبلاً این بازار مختص برخی قومیت‌های خاص بود، ولی در حاضر حتی بین آلمانی‌های سیب‌زمینی‌خور که قبلاً سابقه نداشته نیز رواج پیدا کرده‌است.

> **وقتی کسی محصول با کیفیتی تولید می‌کند، مشتریانی در اروپا هستند که حاضرند برای آن حتی بالاتر از قیمت پسته کالیفرنیایی پول بدهند، اما این اختلاف قیمت باید معقول باشد، نه مثل الان که قیمت پسته ایران خیلی بالاتر از پسته کالیفرنیا است**

رقابت بین مغز پسته ایران و ترکیه در اروپا در حال حاضر چگونه است؟

زیاد نیست، چرا که مغز ترکیه مصارف خاص خودش را دارد و با داشتن روغن بیشتری نسبت به پسته ایران بیشتر توسط ترک‌ها در اروپا خریداری می‌شود و برای مصرف به‌عنوان ماده افزودنی در محصولاتی نظیر باقلوا استفاده می‌شود. پسته ترکیه در صنعت میان وعده و اسنک محصولی برای رقابت محسوب نمی‌شود و در کشور خودشان حجم زیادی مغز برای تأمین تقاضای داخلی‌شان نیاز دارند.

برای محصول سال جدید فکر می‌کنید قیمت پسته آمریکایی در چه سطحی باشد؟

پاسخ مشخصی به این سوال نمی‌دهم، چون ممکن است نادرست باشد و پیش‌بینی آن دشوار است. به‌طورکلی بعید می‌دانم قیمت پسته کالیفرنیا بالاتر برود. با توجه به حجم قابل توجه محصول پسته آمریکا و همچنین بر اساس قیمت‌های اعلامی اول فصل شرکت واندرفول طی دو سال اخیر که بسیار به هم نزدیک بوده، به‌نظر می‌رسد در قیمت پسته در سال محصولی جدید تغییر چندانی را شاهد نباشیم و پالسی مبنی بر افزایش قیمت‌ها وجودندارد.