گفت‌وگو

# بازگشت به بازارهای شرق آسیا پس از دو سال رکود



**گفت‌وگو با مجید بازیان**

تاریخ انجام مصاحبه: ۱۴ بهمن ۱۴۰۳

**از آغاز سال تجاری جدید (مهرماه ۱۴۰۳) تا کنون، شرایط قیمتی، عرضه، و تقاضای بین‌المللی پسته ایران چگونه بوده است؟ به‌ویژه، روند فروش و صادرات مغز پسته ایران در این دوره چه خصوصیاتی داشته است؟ لطفاً این وضعیت را با عملکرد دو سال گذشته مقایسه کنید.**

■ اولِ امسال عرضه پسته خوب بود و قیمت پسته ایران و آمریکا فاصله معناداری پیدا کرده بود. بعد از حدود دو سال که ما بازار شرق آسیا، خصوصاً چین و هند را تقریباً واگذار کرده بودیم به رقیب، امسال با این وضعیت خوب قیمتی و عرضه مناسبی که انجام شد بازارها را دوباره به دست آوردیم. علی‌رغم اینکه امسال بازار اتحادیه اروپا دچار چالش و مشکلاتی شده، صادرات خوب سه، چهار ماه اخیر به بازارهای شرق آسیا وضعیت را جبران کرد و صادرات نسبتاً خوبی داشتیم. باتوجه‌به اینکه مغز پسته آمریکایی کیفیت آن‌چنانی ندارد، تقریباً تمام بازارها نسبت به مغز ایران عکس‌العمل خوبی نشان دادند و نظر به اینکه تقاضای جهانی برای مغز پسته ایران همواره بالا بوده، طی سه چهار ماه اخیر بازار مغز پسته نیز رونق خوبی داشته است. رقابت قیمتی بیشتر بین پسته ایران و آمریکایی دیده می‌شد و اختلاف قیمت چندانی بین مغز پسته ایران و آمریکا نبود. مغز پسته جایگاه خودش را دارد.

**امسال پسته و مغز پسته ایرانی و آمریکایی در بازارهای جهانی چگونه با هم رقابت می‌کنند؟**

■ پسته آمریکا امسال روی تنی ۸۵۰۰ دلار باز شد، باتوجه‌به اینکه امسال پسته ما ریزتر شد، اختلاف قیمت هم روی اونس اتفاق افتاد هم روی کیفیت و پسته ما خوب صادر شد.

**بر اساس گزارش انجمن پسته، تا پایان دی‌ماه سال ۱۴۰۳، از کل موجودی ۲۳۰ هزار تن پسته، حدود ۱۱۲ هزار تن (نیمی از مقدار) مصرف یا صادر شده است؛ شامل ۱۰۲ هزار تن صادرات و ۱۰ هزار تن فروش داخلی. باقیمانده موجودی به ۱۱۸ هزار تن خشک‌درپوست برآورد می‌شود. به نظر شما، چه عواملی می‌توانند بر فروش پسته ایران در ماه‌های آینده تأثیر بگذارند؟ روند صادرات و فروش داخلی چگونه خواهد بود؟**

■ ببینید طی سه ماه پاییز عرضه تقریباً بیشتر بود و به نسبت عرضه تقاضا هم خوب بود. اما در یک ماه گذشته، به دلیل افزایش ناگهانی قیمت ارز عرضه پسته در حال کم‌شدن است. انتظار تورمی و انتظار افزایش بیشتر نرخ ارز در ایران باعث شده کشاورزان عرضه را محدود کنند. خب وقتی عرضه محدود شود، صادرات هم کمتر می‌شود. وقتی مشتری خارجی تقاضای خرید داشته باشد، اما عرضه محدود باشد به طبع خریدی اتفاق نمی‌افتد. این عدم عرضه ناشی از افزایش قیمت ارز صادرات ما را تحت‌تأثیر قرار خواهد داد. ناگفته نماند که سنتاً در شش ماه دوم سال تجاری، پسته آمریکایی بازار را به دست می‌گیرد. ما به‌جای اینکه دنبال کاهش قیمت‌های پسته در بازار جهانی باشیم، باید سعی کنیم قیمت‌ها را به‌روز کنیم تا آن اختلاف قیمت پسته ایران و امریکا را کم کنیم. باید آن فاصله را جبران کنیم، عدم عرضه در یک ماه اخیر تا حدود زیادی دارد آن اختلاف قیمت را جبران می‌کند. امیدوارم که با مدیریت صحیح بتوانیم هم عرضه پسته خوبی در ماه‌های آتی داشته باشیم، هم به‌موقع به بازارهای جهانی کالا را برسانیم. وقتی قیمت بالا می‌رود ما باید بتوانیم آن را جا بیندازیم، باید بتوانیم در آن قیمت‌ها قدم‌به‌قدم عرضه کنیم، نباید خودمان را ناگهان از بازار بیرون بکشیم.