

اشاره:

صادرات محصولات کشاورزی به افزایش درآمد ارزی، رشد ارزش افزوده تولید ناخالص داخلی و ایجاد اشتغال برای روستاییان کشور، کمک بسزایی دارد.

بخش قابل توجهی از محصولات باغی صادراتی ایران به بازارهای جهانی، به صورت خشکبار عرضه می‌شود و از نظر طعم، مزه و کیفیت، شهرت دارد. صدور خشکبار به رشد ارزش افزوده در بخش کشاورزی و صنایع جنبی کمک می‌کند و از این رو تلاش برای برداشتن موانع فراراه، ضروری است.

اگرچه ایران در صدور خشکبار سابقه‌ای طولانی دارد، لیکن در سال‌های اخیر میزان صادرات این اقلام در حد توانمندی‌های موجود کشور نبوده و بخشی از درآمد ارزی که می‌توانست نصیب اقتصاد ملی شود، به دست نیامد.



کارشناسان در زمینه موانع صدور خشکبار، نظرات گوناگونی دارند و راه‌حل‌هایی را ارائه می‌دهند. خبرنگار نشریه «بررسی‌های بازرگانی» برای دستیابی به نظرات کارشناسی درباره نحوه برطرف ساختن تنگناهای صدور خشکبار، با آقای اسدالله عسکراولادی، نایب‌رئیس اتاق بازرگانی و صنایع و معادن تهران و نیز از صادرکنندگان

خشکبار به بازارهای اروپایی، گفت‌وگویی دارد که با هم می‌خوانیم:

# بازار پسته ارزش صادرات خشکبار در میدان دلار کاهش خواهد یافت

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی  
رتال جامع علوم انسانی

## در قیاس با ارقام مشابه در جهان چه رتبه‌ای دارند؟

□ عمده‌ترین محصولات خشکبار صادراتی کشور به ترتیب اهمیت عبارتند از: پسته، مغز پسته، کشمش، خرما، برگه زردآلو، مغز هسته میوه‌ها، برگه هلو، بادام کوهی، قیسی، آلبالو و آلو.

در سه محصول پسته، کشمش و خرما، ایران شهرت جهانی دارد و بالاترین میزان تولید و صادرات را به خود اختصاص داده است.

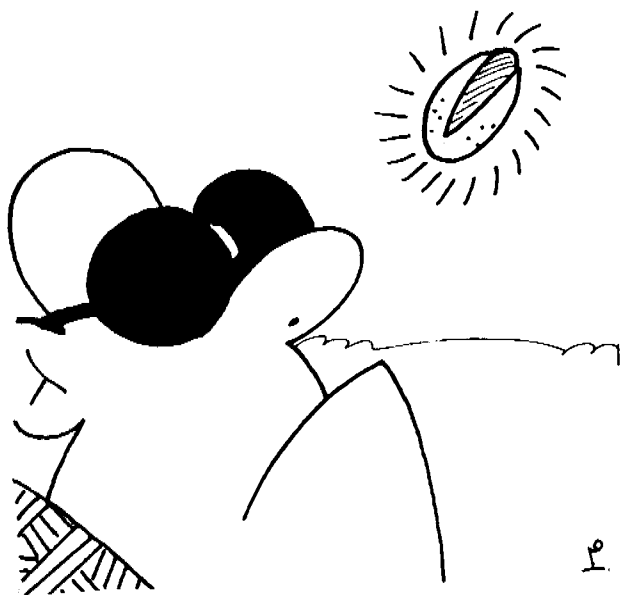
در زمینه پسته، ایران بزرگ‌ترین تولیدکننده و صادرکننده

## ■ در شروع بحث، لطفاً شمه‌ای درباره تاریخچه صدور خشکبار ایران ارائه فرمایید.

□ صادرات خشکبار ایران، سابقه‌ای طولانی دارد و قدیمی‌ترین رشته صادرات سنتی کشور است.

برخی اقلام خشکبار ایران، تقریباً پنج هزار سال پیش به عنوان هدیه به خارج از کشور رفته که پسته از آن جمله است. در دوره پیشدادیان در میان هدایایی که به فراغته مصر داده می‌شد، پسته حتماً بود.

## ■ عمده‌ترین محصولات خشکبار صادراتی ایران کدامند و



**اهداف دومین برنامه پنج‌ساله توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی کشور در زمینه صادرات اقلام مختلف خشکبار تا چه حد قابل تحقق می‌باشد؟ عملکرد سال گذشته چه رهنمودهایی را مطرح می‌سازد؟**

□ در اهداف برنامه دوم بر روی مجموع صادرات غیرنفتی تکیه شده که ۲۷/۵ میلیارد دلار منظور شده و بر روی صادرات اقلام خاص تکیه نشده است.

در سه سال نخست اجرای برنامه دوم (سال‌های ۷۶-۱۳۷۴) به رقم ۹/۹ میلیارد دلار از صدور کالاهای غیرنفتی می‌رسیم. یعنی در سال ۷۴ به میزان ۳/۱ میلیارد دلار، در سال ۷۵ به میزان ۳/۲ میلیارد دلار و در سال جاری ۳/۶ میلیارد دلار محقق می‌شود. به این ترتیب ۱۷/۶ میلیارد دلار از صدور کالاهای غیرنفتی طبق برنامه باقی می‌ماند که برای دو سال آینده است.

با رفتاری که دولت از سال ۷۴ در پیش گرفته است، به اهداف برنامه دوم نخواهیم رسید و علت آن نیز ثابت بودن نرخ ارز صادراتی و پیمان ارزی است. من از دولت توقع دارم به صادرات به‌عنوان «عزم ملی» و یک «باور عمومی» بنگرد. دولت باید در دوران آموزش یعنی دبیرستان و دانشگاه، بحث از صادرات کند و ائمه جمعه نیز در این زمینه سخنرانی کنند. صدا و سیمای جمهوری اسلامی ایران نیز باید برنامه‌های میزگرد صادرات را در ساعت‌های معقول پخش کند که مردم بتوانند آنها را ببینند. پیشنهاد می‌کنم که صداوسیما ۱۵ رشته اصلی صادراتی را در ۱۵ هفته به بحث و بررسی بگذارد.

در جهان است. در مورد کشمش، ایران پس از آمریکا و ترکیه، رتبه سوم در تولید و صادرات را دارد. در زمینه خرما نیز ایران اولین تولیدکننده و سومین صادرکننده عمده پس از عراق و آمریکا می‌باشد. در ایران سالانه ۸۰۰ هزار تن خرما به دست می‌آید.

**بازارهای عمده خشکبار صادراتی ایران، کدام کشورها می‌باشند؟**

□ ۱۵ کشور عضو جامعه اروپا بزرگ‌ترین خریدار پسته ایران می‌باشند و سالانه ۹۰ هزار تن پسته به جامعه اروپا صادر می‌شود. ژاپن، تایوان، کانادا، کشورهای عربی حاشیه جنوبی خلیج فارس نیز از بازارهای عمده پسته ایران می‌باشند. پسته ایران تقریباً به یکصد کشور جهان صادر می‌شود.

**○ برخی اقلام خشکبار ایران مانند پسته تقریباً پنج هزار سال پیش به عنوان هدیه به فراعنه مصر از کشور خارج شده است.**

در زمینه کشمش، کشورهای اروپای شرقی بزرگ‌ترین خریدار می‌باشند. روسیه، اکراین، قزاقستان و لهستان به‌طور سنتی از خریداران عمده کشمش ایران هستند. پس از این کشورها، در غرب اروپا، آلمان و انگلیس در ردیف خریداران بزرگ کشمش ایران می‌باشند.

در مورد بقیه اقلام خشکبار نیز می‌توان گفت کشورهای اروپایی و سپس کشورهای عربی از خریداران بزرگ محصولات ایران هستند.

**■ درآمد ارزی حاصل از صادرات اقلام مختلف خشکبار چقدر است؟**

□ ارزش صادرات خشکبار ایران در سال گذشته از مرز ۸۵۰ میلیون دلار گذشت. در این سال ۱۴۰ هزار تن پسته به ارزش ۵۲۰ میلیون دلار، ۹۰ هزار تن کشمش به ارزش ۹۰ میلیون دلار و مقدار معتناهی خرما به ارزش ۵۰ میلیون دلار به خارج از کشور صادر شد. اقلام دیگر صادراتی نیز برکه زردآلو، قیسی، هلو و مغز هسته میوه‌ها بودند.

برای سال جاری نیز برنامه‌ریزی شده بود که یک میلیارد دلار محصولات خشکبار به خارج صادر شود که متأسفانه بحران «پسته» به‌وجود آمد. با این وصف به نظر می‌رسد ارزش صادرات خشکبار ایران در سال جاری به ۶۰۰ میلیون دلار برسد که کمتر از سال گذشته می‌باشد.

○ ایسران بزرگ‌ترین تولیدکننده و صادرکننده پسته، سومین تولیدکننده و صادرکننده کشمش و اولین تولیدکننده و سومین صادرکننده بزرگ خرما در جهان است.

گفتنی است که اگر مجموع صادرات غیرنفتی پنج کشور خاور دور را با مجموع درآمد صادراتی حاصل از نفت کشورهای خاورمیانه در سال ۱۹۹۵ مقایسه کنیم، می‌بینیم ارزش صادرات نفتی کشورهای خاورمیانه در این سال ۲۳۵ میلیارد دلار بود. در حالی که صادرات غیرنفتی پنج کشور خاور دور به حدود ۵۴ میلیارد دلار رسید. این کشورها سی سال پیش در انتهای جدول پیشرفت اقتصادی قرار داشتند. با این وصف از دولت این انتظار می‌رود که به صادرکنندگان اعتماد کند و سپس از آنها مسؤلیت بخواهد.

**■ مقررات کنونی حاکم بر صادرات غیرنفتی چه موانعی را برای صادرکنندگان به وجود آورده است؟**

دولت از سال ۷۴ نرخ ارز صادراتی را در سطح هر دلار معادل ۲۰۰ ریال تعیین و اعلام کرد. این تصمیم تا پایان دومین برنامه پنج‌ساله توسعه اقتصادی کشور ثابت خواهد بود.

اما بانک مرکزی میزان تورم کشور در سال ۷۴ را ۵۲ درصد و در سال ۷۵ حدود ۲۹ درصد اعلام کرد. در ضمن پیش‌بینی می‌شود میزان تورم در سال جاری حدود ۱۶ تا ۱۸ درصد باشد.

بهای کالاهای صادراتی نیز از فشارهای تورمی نمی‌توانند جدا باشند. با این وصف وقتی کالایی برای صادرات خریداری و بسته‌بندی می‌شود، هزینه تمام شده، متناسب با تورم افزایش می‌یابد. به عبارت دیگر اگر بخواهیم همان کالاهای سال ۷۴ را برای صادرات آماده کنیم، به‌طور متوسط ۴۰ درصد گران‌تر خواهد بود. در عین حال نمی‌توان به خریداران خارجی اعلام کرد که بهای اقلام صادراتی هر سال ۲۰ درصد افزایش می‌یابد. زیرا رقبای زیادی در بازار خشکبار وجود دارند و خریداران به سرعت به آنها مراجعه و کالای مورد نظرشان را خریداری می‌کنند.

این موضوع، از معادلات ناموزونی است که دولت باید آن را حل کند. در غیر این صورت با روش کنونی به اهداف دومین برنامه پنج‌ساله توسعه اقتصادی در زمینه صادرات غیرنفتی

می‌رسیم. بازبینی در ساختار پیمان ارزی یا حذف آن نیز ضروری است و دولت باید به این امر توجه کند.

علت مخالفت صادرکنندگان با پیمان ارزی، ضرورت اصلاح ساختار آن می‌باشد. اگر سپردن پیمان ارزی، الزامی نباشد و دولت با قبول جواز صادراتی به عنوان مدرک صدور کالا، از صادرکنندگان بخواهد نرخ پیمان را خود تعیین کنند و در صورت بازگرداندن ارز حاصل از صادرات به نظام بانکی، از امتیاز قابل واگذاری واردات بهره‌مند شوند. ظرف ۴ تا ۶ ماه صادرکنندگان تمام ارز حاصل از صادرات کالاهایشان را به کشور برمی‌گردانند.

به‌طور اصولی تشویق، صادرکننده را به بازگرداندن ارز حاصل از صادرات به کشور و ادار می‌کند.

مابه‌التفاوت ارزی که صادرکننده به اقتصاد کشور برمی‌گرداند، با ارزی که صادرکننده دیگر بر نمی‌گرداند، هر دلار معادل ۱۰۰۰ ریال است. اگر دولت این رقم را در واردات به صادرکننده کمک کند، صادرکنندگان حتماً ارز حاصل از صادراتشان را به کشور برمی‌گردانند.

البته ضرورت دارد که انتقال ارز از سوی صادرکننده به واردکننده مجاز باشد. پیمان، عامل ترقی یا تنزل نرخ ارز نیست، بلکه عوامل دیگری در این زمینه دخالت دارند که دولت باید با آنها مقابله کند.

**■ تشریفات اداری تا چه حد در صادرات کالاهای غیرنفتی و به‌ویژه خشکبار اثر دارد؟**

تا بزرگ‌ترین مشکل تشریفات اداری از ساختار ناقص پیمان ارزی ناشی می‌شود که باید حل شود.

از سوی دیگر تخصصی کردن گمرکات کشور نیز مضر است. زیرا باید تمام گمرکات، قادر مجرب برای فعالیت‌های صادراتی داشته باشند و از هر گمرک همه نوع کالا صادر شود. البته در حال حاضر گمرک به صادرکنندگان خشکبار کمک‌های فراوانی می‌کند، ولی این موضوع که مثلاً پسته باید از گمرک کرمان صادر شود، ایراد دارد.

○ اگر بخواهیم همان کالاهای سال ۷۴ را آماده صدور کنیم، به‌طور متوسط ۶۰ درصد گران‌تر خواهد بود، اما با وجود رقبا در بازار، نمی‌توان به خریداران گفت که قیمت کالا هر سال ۳۰ درصد افزایش می‌یابد.

○ اگر فقط ۵۰۰ میلیون دلار برای واردات لوازم و ماشین آلات بسته‌بندی سرمایه‌گذاری شود، تمام خشکبار صادراتی ایران با بسته‌بندی مناسب راهی بازارهای خارجی می‌شود.

### ■ با این وصف چرا سرمایه‌گذاری از سوی صادرکنندگان انجام نمی‌شود؟

□ همان‌طور که اشاره کردم، سرمایه‌گذاری زیادی برای تأمین مواد و تجهیزات بسته‌بندی موردنیاز نیست، بلکه صدور مجوز کار اهمیت دارد. دولت باید اجازه دهد ماشین آلات و لوازم بسته‌بندی وارد کشور شود. حتی می‌تواند این مجوز را از طریق ارز حاصل از صادرات به صادرکنندگان بدهد. البته این توجه لازم است که لوازم بسته‌بندی هر کالایی با کالای دیگر متفاوت است.

### ■ مجموع سرمایه‌گذاری موردنیاز برای استمرار صادرات خشکبار چقدر است و دولت در تأمین این سرمایه‌گذاری چه نقشی باید داشته باشد؟

□ سرمایه‌گذاری موردنیاز خیلی زیاد نیست. از آنجا که خشکبار از صادرات سنتی است، بالطبع صادرکنندگان نیز سرمایه لازم را دارند. اما آنچه آنها را برای هجوم به بازار جهانی گرفتار می‌کند، آن است که مجبور هستند کالاهایشان را با شرایط خاص، نسیه بفروشند. این عمل باید به‌گونه‌ای از سوی مؤسسات مالی تأمین اعتبار شود. بانک توسعه صادرات یا بانک‌های دیگر اگر به‌راحتی صادرکننده خشکبار را حمایت کنند و معادل ۸۰ درصد اسناد صادراتی به آنها وام دهند (آنها را اسکونت کنند)، مشکل صادرکنندگان خشکبار به‌ویژه صادرکنندگان پسته حل خواهد شد.

### ■ در زمینه عمل‌آوری خشکبار و بسته‌بندی، چگونه می‌توان مشکلات عمده را از پیش پای صادرکنندگان برداشت؟

□ مشکل عمده آن است که واردات لوازم بسته‌بندی، گاهی در اثر نظارت بر واردات ممنوع می‌شود. صادرکنندگان خشکبار از دولت توقع دارند که واردات لوازم بسته‌بندی را در مقابل استفاده از ارز حاصل از صادرات، مجاز کند. در ۲۹ قلم کالای مجاز برای واردات در مقابل صادرات، لوازم بسته‌بندی جای ندارد. برای بسته‌بندی خشکبار، کارتن، کیسه پلاستیک، جعبه، سلفون و ماشین بسته‌بندی ضروری است.

■ بخش زیادی از خشکبار صادراتی ایران در خارج از کشور بسته‌بندی و به بازارهای مصرف عرضه می‌شود. آیا صدور خشکبار به‌صورت فله کاری صحیح و اقتصادی است؟  
□ از آنجا که ابزار و لوازم بسته‌بندی مناسب خشکبار در ایران نیست، خریداران خارجی خشکبار را به‌صورت «فله» خریداری و در کشورهای خود بسته‌بندی می‌کنند. این امر در کشورهای خریدار اشتغال ایجاد می‌کند و ارزش افزوده ناشی از بسته‌بندی نیز بالا می‌رود.

○ ارزش صادرات خشکبار ایران در سال گذشته از مرز ۸۵۰ میلیون دلار گذشت و انتظار می‌رفت در سال جاری به یک میلیارد دلار برسد. اما بحران پسته سبب شده که صادرات خشکبار به ۶۰۰ میلیون دلار برسد.



به‌طور اصولی ۲۰ درصد ارزش کالا صرف بسته‌بندی آن می‌شود، در حالی که بسته‌بندی خشکبار در ایران فقط در کونی انجام می‌شود.

اگر فقط ۵۰۰ میلیون دلار در زمینه خرید و واردات لوازم و تجهیزات بسته‌بندی سرمایه‌گذاری شود، تمام خشکبار ایرانی با بسته‌بندی مناسب به بازارهای خارجی عرضه می‌شود. البته نیازی نیست که دولت این سرمایه‌گذاری را انجام دهد، بلکه صادرکنندگان خشکبار می‌توانند به فراخور عملکرد خود، این سرمایه‌گذاری را انجام دهند.



### تبلیغات وسیعی داشت. نظر شما در این باره چیست؟

□ اطمینان می‌دهم که پسته ایران، سالم‌ترین پسته جهان است. موضوع افلاتوکسین که عنوان شده، به هیچ وجه در حدی که برای انسان مضر باشد، در پسته ایران دیده نمی‌شود.

پسته ایران به‌طور متوسط ۱۰ واحد در میلیارد افلاتوکسین دارد، در حالی که برای پسته دیگر کشورها با افلاتوکسین ۲۰ واحد در میلیارد نیز اجازه ورود می‌دهند. اروپا حد مجاز افلاتوکسین را یک باره تصمیم گرفت که به ۴ و بعد ۲ واحد در میلیارد پایین آورد و این امر مشکلاتی را برای پسته ایران به‌وجود آورد.

تولیدکنندگان پسته در ایران از ده سال پیش، حذف مقدار افلاتوکسین در پسته را شروع کردند. ده سال پیش میزان افلاتوکسین پسته ایران ۴۰ واحد در میلیارد بود که اینک به ۱۰ واحد رسیده است.

ایران تعهد اخلاقی دارد و تلاش می‌کند میزان متوسط افلاتوکسین پسته را در سه سال آینده به ۳ واحد در میلیارد در هفت سال آینده به صفر برساند. در این زمینه تلاش می‌کنیم و توفیق نیز خواهیم یافت و ارقام پسته موردنظر به‌دست می‌آیند. برای این کار، نیاز به آموزش باغداران در محل می‌باشد و برای آن نیز تدارکات و برنامه‌هایی فراهم می‌آید.

در این زمینه وزارت کشاورزی، مؤسسه استاندارد و تحقیقات صنعتی ایران کوشش می‌کنند و اتحادیه خشکبار و اتاق بازرگانی در کنار استانداری کرمان در تلاش هستند تا ارقام پسته موردنظر را به‌دست آورند.

برای مثال، دولت معتقد است که پسته به‌صورت «بوداده» صادر شود، در حالی که این نوع پسته به بسته‌بندی مدرن و مطابق سلیقه بازار نیاز دارد تا از ضایع شدن پسته جلوگیری شود. اگر پسته بوداده در گونی صادر شود، کیفیت آن از بین می‌رود. این نوع پسته برای بسته‌بندی به سلفون و ماشین نیاز دارد که اجازه ورود آنها را نمی‌دهند.

### ■ ارزش صادرات پسته که عمده‌ترین خشکبار صادراتی

#### کشور است، در سال جاری چه تغییری می‌کند؟

□ پسته ایران در سال جاری با دو بحران مواجه شد. اول آنکه سرمای آخر فروردین ۷۶ محصول پسته را از ۲۲ هزار تن به ۸۰ هزار تن کاهش داد. دوم آنکه تبلیغات سوء بازار مشترک اروپا درباره پسته ایران، لطمه زیادی به صادرات آن زد.

اگر این دو بحران پیش نمی‌آمد، امسال ۱۵۰ هزار تن پسته به ارزش ۷۰۰ میلیون دلار صادر می‌شد. اما اکنون درآمد حاصل از صدور پسته به مرز ۳۰۰ میلیون دلار می‌رسد.

○ پسته ایران در سال جاری با بحران سرمازدگی اواخر فروردین و کاهش تولید از ۱۲۰ به ۸۰ هزار تن و نیز تبلیغات سوء جامعه اروپا درباره میزان افلاتوکسین روبه‌رو شد.

### ■ جامعه اروپا درباره میزان بالای افلاتوکسین پسته ایران

ایران، صادرات غیرنفتی متولی واقعی ندارد.

باید در نمایشگاه‌هایی که در داخل یا خارج کشور برگزار می‌شود، از خریداران خارجی دعوت شود که این امر می‌تواند در پیشبرد اهداف صادرات، مؤثر باشد. باید در کشور «هفته صادرات» برگزار شود و هر روز آن به یک موضوع اختصاص یابد. اگر یک روز به خشکیار اختصاص یابد و نمایشگاهی نیز با دعوت از بازرگانان و خریداران خارجی برگزار شود، مؤثر خواهد بود.

○ میزان افلاتوکسین پسته ایران از ۰.۰۰۰۰۰۰ واحد در میلیارد در ده سال پیش، اکنون به ۱.۰۰۰۰۰۰ واحد تقلیل یافته است. ظرف سه سال آینده این میزان به ۳ واحد در میلیارد و در هفت سال آینده به صفر خواهد رسید.

### ■ برای پیشبرد صادرات خشکبار به صادرکنندگان بخش

#### خصوصی چه توصیه‌هایی دارید؟

□ بالا بردن کیفیت، بهبود بسته‌بندی، تحویل به موقع کالا و انجام تعهدات. اجرای این سه مورد را پیشنهاد می‌کنم.

صادرکنندگان هنگامی که جنسی به مشتری خارجی فروختند، باید حتماً به تعهد خود عمل کنند. حتی اگر قیمت جنس افزایش یابد، باید بدانند که کالا مال آنها نیست و باید به موقع آن را حمل کنند و به دست مشتری برسانند. به عبارت دیگر، حرفی را که به مشتری خارجی می‌زنند، باید عمل کنند. باید به ارتقاء کیفیت و بهبود بسته‌بندی توجه کنند. با این شیوه می‌توانند با رقبای خارجی مقابله کنند و به‌طور مستمر در بازار حضور داشته باشند. با ارایه کالای با کیفیت نه تنها شهرت و اعتبار صادرکننده، بلکه اعتبار کشور بالا می‌رود.

### ■ به عنوان صادرکننده خشکبار چه انتظاری از دولت

#### دارید؟

□ هیچ انتظاری از دولت نداریم، جز آنکه نظارت و ارشاد کند، ولی در کار صادرات دخالت نکند.

دولت باید از صدور بخشنامه‌ها و وضع قوانین به‌طور لحظه‌ای پرهیز کند و فقط صادرکننده را آموزش دهد. ثبات مقررات حاکم بر صادرات دست‌کم برای یک سال ضروری است. نرخ ارز نیز متناسب با تورم برای یک سال تعیین شود.

○ انتظار می‌رفت در سال جاری ۱۵۰ هزار تن پسته به ارزش ۷۰۰ میلیون دلار صادر شود. اما با بحران پیش آمده، این رقم به ۳۰۰ میلیون دلار تقلیل یافته است.

### ■ آیا میزان بالای افلاتوکسین در پسته زیان‌آور و

#### سرطان‌زا می‌باشد؟

□ این موضوع را اروپا می‌گوید و من اطمینان دارم که درست نیست. زیرا در استان کرمان بالاترین میزان مصرف پسته در جهان وجود دارد. ولی هرگز سرطان کلیه و کبد در میان ساکنان این استان دیده نشده است.

موضوع افلاتوکسین پسته با مسایل سیاسی مخلوط شده است، در حالی که باید مسایل سیاسی از اقتصادی جدا باشند. از بازار مشترک نیز توقع داریم که با موضوع به‌طور صرف اقتصادی، تخصصی و بهداشتی برخورد کند.

اخیراً یک هیأت از بازار مشترک به ایران آمد و حدود یک هفته در نقاط مختلف کشور به تحقیق پرداخت و آزمایشگاه‌ها و برداشت پسته را از نزدیک مشاهده کرد و سرانجام نیز تأیید کرد که پسته ایران از هر نظر از استاندارد جهانی جلوتر است. اطمینان می‌دهم که مصرف پسته ایران هیچ خطری ندارد.

### ■ به نظر جنابعالی، علت به‌راه افتادن این تبلیغات کذب

#### برای پسته ایران چه بود؟

□ یکی از کشورهای رقیب ایران، امسال ۷۰ هزار تن محصول پسته دارد و شرکت‌هایی که محصول این کشور را در اروپا عرضه می‌کنند، سعی کردند با این تبلیغات، مصرف پسته ایران را کاهش دهند تا پسته رقیب جایگزین آن شود.

این کشور رقیب، آمریکاست که پس از این تبلیغات خود نیز دچار خسارات سنگینی شد، زیرا هنگامی که تبلیغات سوء برای پسته ایران به‌کار گرفته شد، گریبان تمام تولیدکنندگان پسته را گرفت. با این تبلیغات، خانه‌دارانی که برای خرید به فروشگاه‌ها می‌رفتند، به‌طور کلی از خرید پسته صرف‌نظر می‌کردند، بدون آنکه توجه کنند که پسته مال کدام کشور است؟ البته آنها از ایران خواسته‌اند که به‌طور مشترک جلوی تبلیغات سوء را بگیرند.

### ■ نظر جنابعالی درباره نحوه معرفی خشکبار صادراتی

#### ایران در بازارهای جهانی چیست؟

□ برای معرفی خشکبار ایران حضور در مجامع بین‌المللی از جمله نمایشگاه‌های خارجی بسیار مؤثر است. متأسفانه در