

با ارزان‌فروشی می‌توان مصرف پسته در جهان و صادرات آن را رونق داد

اشاره

پسته، دومین کالای عمده غیرنفتی ایران است که به بازارهای جهانی عرضه می‌شود و سالانه میلیون‌ها دلار وارد اقتصاد کشور می‌کند. اما این محصول نیز در سال‌های اخیر با آسیب‌های جدی در بازارهای خارجی روبه‌رو شده است، به گونه‌ای که آینده درخشانی برای تداوم صادرات آن با شرایط کنونی متصور نیست.

صرف‌نظر از تبلیغات سوء رقابتی پسته ایران در خصوص افلاتوکسین پسته و ممانعت‌های برخی دولت‌ها به دلایل سیاسی، صادرات پسته با رقابت ناسالم صادرکنندگان داخلی و برخی مسایل دیگر روبه‌رو است.

در خصوص وضعیت تولید و صادرات پسته ایران و مسایل و مشکلات آن، خبرنگار نشریه «بررسی‌های بازرگانی» با آقای اسماعیل رحمانیان مدیرعامل شرکت «خشکبار سبز» از پیشگامان صادرات پسته ایران، گفت‌وگویی دارد که با هم می‌خوانیم.

■ صادرات پسته ایران از چه زمانی آغاز شد؟

■ صادرات پسته ایران از سال ۱۳۱۲ یا ۱۳۱۳ آغاز شد و سال ۱۳۱۹ دو تن از تجار، اولین محموله پسته ایران را به بازار آمریکا روانه ساختند.

بهترین خریدار پسته ایران از آغاز آمریکا بود و اروپاییان در چند سال اخیر پسته ایران را مصرف می‌کنند. پیش از آن مردم اروپا به دلیل آنکه پسته چربی دارد و باعث چاقی می‌شود، از مصرف آن پرهیز داشتند.

پسته ایران در گذشته به مقدار کم در هلند مصرف می‌شد. مردم هلند آن را در روغن سرخ و سپس مصرف می‌کردند. در

خاورمیانه به ویژه در کشورهای سوریه، لبنان، عراق و برخی دیگر کشورها، پسته ایران به مقدار زیاد مصرف می‌شده است، مردم کشورهای حاشیه خلیج فارس یعنی کویت، امارات و تا حدودی عربستان سعودی نیز پسته ایران را مصرف می‌کردند.

از سال ۱۳۱۹ به بعد، مصرف پسته ایران در دیگر کشورها اوج گرفت. در آن سال‌ها تولید پسته ایران حداکثر ۲۰۰۰ تن بود. مصرف پسته کم‌کم بین مردم جهان متداول شد و امروز ایران با تولید ۲۰۰ هزار تن پسته، اولین صادرکننده این محصول محسوب می‌شود.

■ آیا کشورهای دیگری به جز

آمریکا و ایران پسته تولید می‌کنند؟
■ استرالیا سالانه ۲۰۰۰ تن پسته تولید می‌کند. این میزان تولید به اندازه تولید ایران در سال ۱۳۱۹ است. آمریکا نیز دومین تولیدکننده پسته پس از ایران است و سالانه ۱۰۰ هزار تن پسته تولید می‌کند. یونان و ترکیه هر کدام ۵۰ تا ۶۰ هزار تن پسته تولید می‌کنند.

■ چرا صادرکنندگان پسته در بازارهایی که مردم آن صاحب قدرت خرید بالایی هستند، فعالیت نمی‌کنند؟

■ استرالیا پسته‌های بوداده و نم‌کنار ایران را از ۳۵ سال قبل خریداری می‌کرد، اما امروز با آوردن دستگاه‌های

مختلف، پسته خام خریداری می‌کند و آن را بو می‌دهد. البته استرالیا خود به تدریج جزو تولیدکنندگان پسته شده است و پسته‌های بسیار زیبایی با مغز بسیار سبز تولید می‌کند.

یونان نیز جزو تولیدکنندگان پسته است، اما قبلاً پسته مصرفی خود را از ایران خریداری می‌کرد. تجار یونانی به اصطلاح بدحساب هستند و تجار ایرانی رغبت به معامله با آنان ندارند.

سوریه، یونان و ترکیه اکنون تولیدکننده پسته شده‌اند و کمتر خریدار پسته خارجی هستند. آمریکا که

دومین تولیدکننده پسته بعد از ایران است، نیز اکنون در فهرست صادرکنندگان عمده این محصول قرار دارد.

تصور می‌کنم تا دو یا سه سال آینده پسته آمریکا حرف اول را در بازارهای جهانی خواهد زد. محصول پسته ایران تا سه یا چهار سال آینده به ۵۰۰ هزار تن خواهد رسید، اما با وجود این تولید زیاد، ایران مجبور است در بازار جهانی به دنبال پسته آمریکا حرکت کند. زیرا پسته آمریکا امروز به راحتی با قیمت‌های مناسب در بازارهای جهانی جذب می‌شود، اما برای پسته ایران باید به دنبال مشتری گشت.

متأسفانه سیستم صادراتی ایران در بازارهای جهانی روش صحیحی را دنبال نمی‌کند، در نتیجه بازارهای این محصول از دست صادرکنندگان خارج می‌شود.

■ به نظر می‌رسد با دام زهمینی جای پسته را در بازارهای جهانی پر کرده است. برای اینکه بازار پسته گسترش یابد و ارزش قبلی خود را در کشورهای مصرف‌کننده به دست آورد، چه باید کرد؟

□ اقتصاد دنیا امروز با دام زهمینی را جایگزین مصرف پسته کرده است. با دام زهمینی میان ملل مختلف مصرف زیادی دارد و در رستوران‌ها و مجامع عمومی مصرف می‌شود. کشورهای صاحب پسته مانند ایران که تولیدشان امروز به ۲۰۰ هزار تن در سال و تا ده سال آینده متجاوز از ۵۰۰ هزار تن خواهد بود، باید روی قیمت تمام‌شده تولید این محصول برنامه‌ریزی کنند.

○ علاوه بر ایران، آمریکا، یونان و ترکیه به تولید پسته می‌پردازند، تولید پسته آمریکا سالانه ۱۰۰ هزار تن، یونان و ترکیه هر کدام ۵۰ تا ۶۰ هزار تن است.

تولیدکنندگان پسته استفاده کلانی بر روی هر کیلو پسته می‌برند. در این زمینه دولت باید فکری به حال قیمت تمام‌شده تولید پسته بکند و باغداران را مجبور به پایین آوردن قیمت پسته خام کند.

اگر قیمت خرید پسته از تولیدکننده پسته کاهش یابد، مردم چین، اسپانیا، ژاپن، تایلند، تایوان و سراسر خاور دور مصرف‌کننده عمده آن خواهند بود. زیرا با قیمت کنونی، مردم این کشورها قادر به خرید آن نیستند. مسؤولان دولتی هنوز هم پسته را یک محصول تشریفاتی می‌پندارند. در صورتی که پسته زمانی یک محصول تشریفاتی بود که تولیدکننده آن به میزان سالانه ۱۰ هزار تن فقط ایران بود. در آن زمان پسته ایران هر تن ۷ هزار دلار به فروش می‌رفت، اما امروز آن را به بهای ۲۵۰۰ دلار به زور می‌خرند.

مالکان باغ‌ها و برخی شرکت‌های تعاونی پسته، در واقع نمی‌خواهند وضع تولید و صادرات پسته سامان یابد. بررسی‌های انجام شده نشان می‌دهد هر کیلو پسته به بهای ۵۰۰۰ تا ۶۰۰۰ ریال

تولید می‌شود، نباید این محصول پسته به نوع و اندازه آن به بهای ۱۰۰۰۰ تا ۴۰۰۰۰ ریال در هر کیلو به صادرکننده فروخته شود. قیمت پسته برای مصرف در بازارهای داخل و خارج به هیچ وجه عادلانه نیست.

کشورهایی چون تایوان، چین و هنگ‌کنگ به دلیل گرانی پسته ایران، فقط پسته دهان‌پسته خریداری می‌کنند. تجار عربستان سعودی نیز به صادرکنندگان

ایرانی می‌گویند «شما پسته ارزان به ما بفروشید تا ما به جای مغز پسته، پوست آن را هم ببریم.»

کله‌توچی و اکبری اکنون در بازارهای جهانی خریداری ندارند. اگر برای مثال امروز ۱۰۰ تن پسته به بازار عربستان سعودی برود، ۵۰۰ کیلو تا یک تن آن پسته اعلا است.

تمامی این کشورها به جز ژاپن پسته ارزان خریداری می‌کنند و بیشتر ارزش غذایی آن مدنظرشان است. کشورهای اروپایی نیز به دنبال پسته ارزان هستند و پسته گران‌قیمت در آن کشورها خریدار ندارد. کشور لبنان به دنبال پسته گران ایرانی است، چرا که مردم این کشور مانند ایرانی‌ها به ظواهر امر اهمیت می‌دهند.

اگر قیمت هر کیلو پسته خریداری شده از باغدار حداکثر به ۲۰ هزار ریال برسد، احتمال آنکه صادرات این محصول دوباره رونق بگیرد و بازارهای جهانی را تسخیر کند، وجود دارد.

■ مصرف‌کنندگان پسته ایران در بازارهای خارجی غالباً از کهنه بودن این محصول گله دارند. نظر شما چیست؟

□ برخی صادرکنندگان در قالب

فروشگاه‌های این کشور می‌شود، در حالی که پسته آمریکا بدون هیچ‌گونه مانعی در فروشگاه‌های استرالیا عرضه می‌شود.

پسته آمریکا در استرالیا فقط یک بار آزمایش می‌شود، اما پسته ایران ۸ بار.

عوامل مختلف در

دنیا سعی دارند با

صادرات پسته

ایران مقابله کنند.

در اروپا نیز این

مشکل وجود دارد.

خریداران

پسته در اروپا در

آغاز سال برای خرید پسته مورد نیاز خود از آمریکا کرده‌اند. با وجود علاقه مشتریان و مصرف‌کنندگان به پسته ایران، مأموران بهداشت در کشورهای اروپایی گاهی تا ۱۰ بار پسته ایران را از فروشگاه‌ها خارج و آزمایش می‌کنند. علاقه مصرف‌کنندگان اروپایی به پسته ایران تا حدی است که اگر در فروشگاه‌های ۱۰۰ کیلو پسته ایران در کنار پسته آمریکا عرضه شود، پسته ایرانی ظرف یک روز و پسته آمریکایی ظرف یک هفته به فروش می‌رود.

بنابراین مشکلات سیاسی در بازرگانی خارجی پسته وجود دارد و باید وزارت امور خارجه ایران این مشکلات را مرتفع کند.

چرا پسته ایران به صورت فله و خام به بازارهای جهانی صادر می‌شود؟

□ کشورهای واردکننده برای پسته بوداده حقوق گمرکی بالایی اخذ می‌کنند. علت آن است که کشورهای خارجی درصدد ایجاد بازار کار هستند. آنها پسته را به صورت فله و خام خریداری می‌کنند و با ایجاد کارگاه‌های بودادن و بسته‌بندی پسته، برای مردم خود کار ایجاد می‌کنند. ضمناً پسته بوداده پس از مدتی طعم

گران‌تر از دیگر نقاط ایران است، اما متأسفانه مرکز قیمت‌گذاری پسته ایران، «رفسنجان» تعیین شده است.

بر اساس گزارش وزارت جهاد کشاورزی امروز ۴۰۰ هزار هکتار باغ پسته در ایران وجود دارد. چنانچه این

○ باید با مطالعه و برنامه‌ریزی صحیح، دنبال افزایش مصرف پسته در جهان و یافتن مصرف‌کننده بود. اگر مصرف‌کننده پسته در دنیا نباشد، صادرات آن در مد شعاع فواید بود. با ارزان‌فروشی می‌توان مصرف پسته در جهان را افزایش داد.

باغ‌ها به محصول بنشینند و هر هکتار حتی یک تن پسته تولید کند، در آینده نزدیکی ایران سالانه ۴۰۰ هزار تن پسته تولید خواهد کرد. مصرف این پسته در کجا خواهد بود؟ دولت باید فکری برای این موضوع بکند و مصرف‌کننده این میزان پسته را در سراسر جهان پیدا کند. چنانچه قیمت پسته ایران کاهش یابد، می‌توان به آینده صادرات آن امیدوار بود. قیمت این محصول در بازارهای جهانی باید از بادمزمینی نیز کمتر باشد تا مصرف شود.

■ آیا قیمت پسته ایران در بازارهای خارجی ثبات کافی دارد؟

۱- پیش از این پسته ایران در سطح سالانه ۱۰۰ تا ۵۰۰ تن به خارج صادر می‌شد و خریداران به راحتی آن را جذب می‌کردند. اما امروز به صورت کانتینری صادر می‌شود. این در حالی است که مشتریان معتقدند به دلیل نزول قیمت پسته ایران در بازار، نباید به‌طور عمده خرید کرد.

در همین حال، مخالفت‌هایی از سوی دولت‌ها برای فروش پسته ایران وجود دارد. برای مثال اداره بهداشت استرالیا به بهانه وجود سم افلاتوکسین در پسته ایران، مانع از فروش آن در

تعاونی‌های حمل‌کننده پسته به خارج هستند. آنها صادرکننده واقعی این محصول نیستند. این گونه تعاونی‌ها با داشتن انبار با اجاره کردن آن در کشورهای خارجی، پسته ایران را انبار می‌کنند و همیشه پسته کهنه دارند.

در برخی مواقع

موجودی پسته این

گونه صادرکنندگان

حتی ۲ یا ۳ سال در

انبار می‌ماند تا به

تدریج فروش برود.

صادرکننده واقعی

پسته ایران را ۲۶۰۰

تا ۲۷۰۰ دلار صادر می‌کند، اما صادرکنندگانی که پسته را در انبارهای آن سوی مرزها خوابانده‌اند، پسته را به قیمت ۲۵۰۰ دلار و حتی کمتر به مشتریان صادرکنندگان واقعی پیشنهاد می‌کنند. این رقابت ناسالم وضعیت صادرات پسته ایران را به مخاطره انداخته است.

■ دلیل عمده افزایش ناگهانی

تولید پسته ایران چه می‌باشد؟

□ تولید پسته ایران در سال ۱۳۷۸ حدود ۷۰ هزار تن بود. این تولید در اثر به محصول نشستن باغات جدید در سال جاری به ۲۰۰ هزار تن می‌رسد و تا ۱۰ سال آینده به مرز ۶۰۰ هزار تن خواهد رسید. دلیل عمده این افزایش تولید، بهای گران خرید پسته از باغدار است. باغداران پسته در اثر گرانی قیمت خرید پسته، تشویق به ایجاد و گسترش باغ‌های پسته شده‌اند، بدون آنکه به فکر بازار فروش آن در خارج از مرزها باشند.

امروز در برخی نقاط ایران مانند تربت حیدریه، احداث باغ پسته هیچ‌گونه خرجی ندارد و حداکثر خرج در باغ‌های ایران شاید به ۶۰۰۰ ریال برای هر کیلو برسد. البته تولید پسته در رفسنجان به دلیل گران بودن آب و کود در منطقه،

خود را از دست می‌دهد، لذا اگر حتی خریدار خارجی پسته بوده از صادرکننده ایرانی بخواهد، نباید به وی فروخته شود.

■ **معاملات جهانی پسته به چه صورتی انجام می‌شود؟**

اصولاً

معاملات پسته به صورت عرضه و تقاضا است و بورس خاصی ندارد. در سال جاری که محصول پسته ایران زیاد است، یک گروه خریدار از ایتالیا به ایران آمدند

و هنگامی که پسته هنوز روی درخت بود، مطالعات لازم را در روی باغ‌های کرمان، سیرجان و رفسنجان انجام دادند تا روی آن قیمت‌گذاری کنند.

این گروه با دیدن افزایش تولید پسته در سال جاری، حاضر نشدند آن را با قیمت بالا خریداری کنند، چرا که متوجه می‌شوند محصول پسته امسال ایران نسبت به سال قبل افزایش دارد.

■ **پسته به صورت گشایش اعتبار صادر می‌شود یا امانی؟**

پسته خام به نحوی صادر می‌شود که پس از چهار ماه پول آن وصول می‌شود. مشتریان پسته ایران نقدی معامله نمی‌کنند، بلکه اکثر قریب به اتفاق معاملات آنان به صورت مدت‌دار است. به ندرت برای واردات پسته ایران، گشایش اعتبار می‌شود.

■ **توصیه شما به صادرکنندگان پسته چیست؟**

صادرکنندگان پسته باید به میل مشتریان رفتار کنند. اما اغلب آنها میل و سلیقه مشتریان خارجی را در نظر نمی‌گیرند. مشتریان خارجی همواره در پی دریافت پسته‌های یک اندازه

(یکنواخت) از صادرکنندگان ایرانی هستند. اما اکثر صادرکنندگان ایرانی به جای ارزان تمام کردن پسته‌های درشت که وزن پوست آن بیشتر است، این گونه پسته‌ها را همراه با پسته‌های ریزتر به مشتری خارجی تحویل می‌دهند.

پسته ایران، فشار سیاسی است و ۵۰ درصد بقیه واقعی. موضوع افلاتوکسین یک موضوع جدی است. من پیشنهاد کرده‌ام شرکت تعاونی پسته به جای تجارت و رقابت با صادرکنندگان واقعی، با وزارت جهاد کشاورزی همکاری کند و

در زمینه داشت و برداشت پسته به فعالیت بپردازد. در این صورت است که پسته ایران سرپا خواهد ماند و از بی‌سلاهی افلاتوکسین مصون می‌ماند.

اگر سم

افلاتوکسین که در پسته قرار دارد، از این محصول جدا شود، فروش پسته در دنیا آسان‌تر خواهد شد.

■ **به چه نوع تبلیغاتی برای صدور هر چه بیشتر پسته به بازارهای خارجی اعتقاد دارید؟**

بهترین تبلیغ برای صادرات پسته، ارزان فروشی آن است. زمانی که هر تن پسته با قیمت ۷۰۰۰ دلار صادر می‌شد، این محصول مصرف‌کننده کمی داشت. اما هنگامی که قیمت پسته به هر تن ۲۵۰۰ دلار کاهش یافت، مصرف آن به شدت بالا رفت. عرضه پسته در دست فروشگاه‌های زنجیره‌ای در جهان است. آنها با مردم طرف هستند و اگر ارزان بفروشند، مردم خریدار پسته خواهند بود.

ذکر این نکته ضروری است که پسته ایران در فروشگاه‌های ژاپن هر تن تا ۲۰ هزار دلار به فروش می‌رسد، در صورتی که فروشگاه‌ها آن را حداکثر تنی ۳۰۰۰ دلار خریداری می‌کنند. علت این اختلاف قیمت آن است که سیستم اقتصادی ژاپن اقتضا می‌کند در هر رشته یک گروه کار کنند. برای مثال بنکداران

○ **پسته خام به صورت مدت‌دار به مشتریان عرضه می‌شود و آنها پس از فروش آن به فروشگاه‌ها، پس از چهار ماه قیمت آن را به صادرکننده ایرانی می‌دهند. اگر صادرکننده به میل مشتری توجه نکند، پولش را دریافت نخواهد کرد و فروش پسته در بازارهای خارجی دشوار است.**

اگر صادرکنندگان به خواسته‌های خریداران دقت کنند، و آنسجه که خریداران می‌خواهند تحویل دهند، استاندارد پسته موضوع تعیین‌کننده‌ای نخواهد بود.

■ **استاندارد پسته چه نقشی در صادرات پسته دارد؟**

استاندارد پسته نزد خریداران خارجی معنایی ندارد. استاندارد پسته همان «مارک» صادرکننده است. هنگامی که پسته نامرغوب به خریدار خارجی فروخته شود، وی پول آن را پرداخت نمی‌کند. زیرا خریداران همان‌طور که گفته شد، به صورت مدت‌دار خریداری می‌کنند. آنان اگر بتوانند پسته را به مصرف‌کننده جزء یا فروشگاه‌ها بفروشند، آن زمان پول آن را پرداخت می‌کنند.

فروش پسته در بازارهای خارجی بسیار مشکل است. ایستادگی برای صادرات پسته، نیاز مبرمی به مماشات با مشتری خارجی دارد.

■ **خریداران پسته ایران چه ایرادهایی به پسته ایران دارند؟**

۵۰ درصد ایرادهای خریداران

چگونه ارزیابی می‌کنید؟

□ برخی ارگان‌ها وارد معاملات پسته شده‌اند و با صدور آن، کالای خاصی را وارد می‌کنند. این ارگان‌ها به دلیل آنکه وارد به کار نیستند و تخصص لازم را ندارند، مجبور می‌شوند یک تومان را پنج ریال بفروشند و سپس با ورود یک کالای مصرفی، زیان حاصله را از مردم اخذ کنند. این امر به بازار پسته در خارج از کشور به نحو چشمگیری لطمه زده است. پسته ایران در سال‌های قبل ارج و قرب داشت، اما امروز پسته ممتاز ایرانی در بازار دبی ارزان‌تر از داخل کشور است. این امر در اثر لطماتی است که صادرکنندگان غیرواقعی به این محصول با ارزش صادراتی زده‌اند.

■ آیا دولت برای صادرات پسته تسهیلاتی ایجاد کرده است؟

□ دولت تصویب کرده است که از صادرکننده عوارض دریافت نشود، اما استاندار کرمان این تصویبنامه را نادیده گرفته و با دریافت عوارض از صادرکنندگان پسته، قیمت تمام‌شده محصول صادراتی را افزایش داده است. تسهیلات ارایه شده از سوی دولت برای صادرکنندگان تهرانی که محصول خود را از باغ‌های کرمان خریداری می‌کنند، تا امروز بی‌نتیجه بوده است.

این تسهیلات برای صادرکنندگان پسته که کرمانی هستند، نتایج مثبتی به همراه داشته است. صادرکنندگان پسته که محل فعالیت آنها تهران است، یک نوع عوارض به نام «عوارض حمل کالا به خارج از رفسنجان» پرداخت می‌کنند که این عوارض بسیار ناعادلانه است. این نوع عوارض باید از مالک و زارع پسته در رفسنجان گرفته شود نه از صادرکننده این محصول.

ضروری نیست، زیرا مارک فروشنده، خود بهترین استاندارد است.

■ بازارهای خارجی چه نوع پسته‌ای را می‌پسندند؟

□ دنیا و خریداران پسته ایران با جنس درجه یک و ممتاز مخالف است. خریداران پسته اصولاً به دنبال جنس ارزان هستند. خریداران خارجی به کیفیت غذایی پسته ایران توجه دارند و هر نوع پسته‌ای را می‌خورند. آنها توجهی به بزرگ و کوچک بودن پسته ندارند. در ۳۰ سال قبل برای آنکه بازارهای خارجی نسبت به پسته ایران شناخت پیدا کنند، پسته‌های درجه یک و ممتاز صادر می‌شد. اما امروز خریداران خارجی فقط دنبال پسته ارزان هستند. اما مؤسسه استاندارد و تحقیقات صنعتی ایران معتقد است که باید پسته درجه یک صادر شود.

■ کاهش نرخ ارز به صادرکنندگان چه زبانی وارد کرد؟

□ صادرکنندگان در اثر کاهش نرخ ارز، زیان‌های چشمگیری داشتند. وقتی دلار بالا برود، دولت مابه‌التفاوت می‌گیرد، اما وقتی دلار کاهش قیمت پیدا کند، تفاوت این کاهش را نمی‌دهد. در اثر کاهش قیمت دلار، بسیاری از تجار صادرکننده لطمه شدیدی خوردند و برخی ورشکست شدند.

■ آیا تشکل صادراتی خشکبار کمکی به حال صادرکنندگان پسته است؟

□ این تشکل برای صادرکننده و صادرات پسته به بازارهای جهانی تا امروز کار مهمی انجام نداده است. اما برای ایجاد تسهیلات بین دولت و صادرکنندگان و رفع اشکالات، مفید بوده و عملکرد خوبی داشته است.

اگر این تشکل کارت صادراتی را به تجار در دستکار و واقعی بدهد، وضعیت صادرات پسته به مراتب بهتر خواهد شد.

■ لطمات وارده به صادرات پسته از سوی صادرکنندگان غیرواقعی را

بوده‌اند پسته، بسته‌بندی کننده این محصول ... گروه‌های مختلفی هستند. در نتیجه این سیاست، کار ایجاد می‌شود. لذا وقتی پسته به دست مصرف‌کننده می‌رسد، قیمت آن بالا خواهد بود.

اگر ایران بتواند پسته را ارزان به بازارهای جهانی صادر کند، پسته ارزان به دست مصرف‌کننده خارجی می‌رسد و مصرف آن بالا خواهد رفت.

■ آیا صادرات پسته مشمول پیمان‌سپاری می‌شود؟

□ بله، برای صادرات پسته پیمان‌سپاری لازم است. البته امروز که بین قیمت دلار در بازار و ریزنامه و معاملات غیررسمی اختلاف وجود ندارد، پیمان‌سپاری بی‌مورد است و گرفتاری صادرکنندگان واقعی این محصول را موجب شده است.

این امر نیز ثابت شده که وقتی پیمان‌سپاری حذف گردیده، باز هم تمامی ارز حاصل از صادرات برگشت شده است. اما وقتی پیمان‌سپاری برقرار شده، ثقل شروع شده و تمام ارزهای حاصل از صادرات وصول نشده است. به‌طور اصولی پیمان‌گذاری به ضرر دولت و بانک مرکزی است.

■ مشکل عمده صادرات پسته چیست؟

□ بر اساس مقررات گمرک، صادرکنندگان پسته باید آن را نزد یک شرکت خاص بیمه کنند، در حالی که بیمه امری اختیاری است.

به‌طور اصولی، خریداران پسته از ایران خود اقدام به بیمه کالا می‌کنند و نیازی به بیمه دوباره آن در گمرکات ایران نیست. حضور شرکت‌های ترخیص کالا در بنادر نیز مخارج گزافی را برای صادرکننده ایرانی دربردارد.

استاندارد و دریافت مهر آن برای کالاهای داخلی امری ضروری است، اما برای کالاهای صادراتی به‌ویژه پسته