

نیکولز در گفت‌وگوی اختصاصی با ماهنامه انجمن پسته ایران مطرح کرد:

مشکل اصلی پسته ایران آفلاتوکسین نیست!

کار تولید یک کار محلی است

ماهنامه پسته- انجمن پسته ایران در دومین گردهمایی خود، مهمانی هم از پسته کالیفرنیا داشت. چارلز نیکولز به همراه پسرش مهمان انجمن در کیش بودند تا باب تعامل با صنعت پسته آمریکا کلید بخورد. ماهنامه از آقای نوید ارجمند که در هنگام مصاحبه زحمت ترجمه را کشید، سپاسگزار است.

آقای نیکولز! برای شروع گفت‌وگو از سفر به کیش شروع کنیم. گردهمایی انجمن پسته ایران را چطور دیدند؟

خیلی جالب بود. پذیرایی و مهمان نوازی مسوولین انجمن و اعضای انجمن بسیار بسیار جالب و چشمگیر بود.

ارزیابی شما از محتوای گردهمایی چیست؟ صنعت پسته ایران صنعت بسیار قدیمی است ولی تشکلاتان نسبتاً تازه است و با توجه به جمعیتی که

امروز در اینجا حضور داشتند و تعاملی که بین بخش خصوصی و بخش دولتی ظاهراً وجود دارد و قصدی که برای ادامه این همکاری دارند، من جای امیدواری می بینم که بتوانید صنعت را به حد بالاتری از کارایی، بیش‌تر از چیزی که تا به حال داشتید، برسانید.

علاقتمندم بدانم که چه ذهنیت و قضاوتی درباره صنعت پسته ایران دارید؟

اشخاصی که من دیدم به طور کلی دلبستگی زیادی به این صنعت دارند. پایداری زیادی در مقابل مشکلاتی که وجود دارد، دارند و همه‌ی این‌ها نشان دهنده‌ی آینده خوبی برای صنعت است و این مطلب سازنده و امیدوارکننده است.

اشخاصی که در کیش حضور دارند اکثراً یا همه‌ی آن‌ها اعضای انجمن هستند، ولی عده‌ی زیادی در صنعت پسته‌ی ایران هستند که فعال هستند، که یا از حضور و فعالیت انجمن آگاهی ندارند یا اینکه دلیلی برای

همکاری و همراهی نمی بینند. شاید برای این است که اهمیت این تشکل را برای صنعت و دستاوردهایی که می‌تواند در آینده برایشان داشته باشد درک نمی‌کنند. **و شما عضویت اجباری را برای این دسته از فعالان صنعت پیشنهاد می‌کنید؟ با توجه به اینکه در کشورتان تجربه‌ی عضویت اجباری در انجمن را دارید؟**

با توجه به تجربه‌ای که من با تشکل‌های مشابه داشتم که حضور برای باغداران در آن‌ها اجباری بوده است، واضح است که لازم نیست همه چنین تشکل‌هایی را تایید کنند و بخواهند در این تشکل شرکت کنند تا این تشکل‌ها معنی‌دار باشند و بتوانند فعالیت کنند. چیزی که لازم است این است که اکثریت بزرگی، شاید بیشتر از ۸۰ درصد کل صنعت حاضر باشند در چنین تشکلی شرکت کنند. این اتفاق در کالیفرنیا افتاده که عده‌ای که حاضر نبودند در این تشکل‌ها شرکت کنند از آن تشکل

یک کالای غذایی خوب و سالم هزینه می‌کنند. این در شرایطی است که در حال حاضر به هر صورت تقاضا خیلی فراتر از عرضه است و ما با توجه به اینکه می‌دانیم در آینده این شرایط تغییر خواهد کرد، این کارها را انجام می‌دهیم. شرکت ما فعالیت زیادی در زمینه مارکتینگ می‌کند، به این معنی که کالا را در اختیار فروشندگان با قیمت‌های پایین‌تر گذاشتن و تشویق مصرف‌کننده به مصرف. این چیزی است که برای ما ادامه دار است و واضح است که نیاز است به طور مستمر روی آن کار شود.

سیاه صنعت پسته آمریکا با صنعت پسته ایران یک چالش مشترک به نام کمبود آب دارند. برای مدیریت بحران آب و خشکسالی که در آمریکا حادث شده چه برنامه‌ای دارید و نگران این نیستید که تولیدتان دچار تهدید جدی شود؟

در کالیفرنیا ۳۰۰ نوع کالای مواد اولیه غذایی کشت می‌شود و مسئله آب زمانی مهم خواهد شد که قیمت کالاها پایین بیاید. اگر چنین اتفاقی بیفتد آن وقت صرفه تولید پایین خواهد آمد و بنابراین سطح زیر کشت پایین می‌آید و آن زمان است که عرضه کالا پایین خواهد آمد ولی فعلاً قیمت بالاست و تولید صرفه دارد و این چرخه به صرفه و تولید ادامه پیدا می‌کند چون اشخاصی که پسته تولید می‌کنند توان پرداخت هزینه آب را دارند و به یک ترتیبی به ضرر تعداد دیگری از تولیدات کشاورزی کالیفرنیا تمام می‌شود نه به ضرر پسته.

سیاه فارغ از رابطه دو دولت با هم، توسعه همکاری‌های بین دو صنعت چه اثراتی می‌تواند روی هر دو صنعت داشته باشد؟

شناخت بین دو گروه هنوز در بدو کار است. نمی‌دانم این مطلب به چه صورت پیش خواهد رفت. ولی در حال حاضر در کالیفرنیا تعداد زیادی ایرانی هستند که مشغول تولید پسته هستند و برعکس در حال حاضر صدق نمی‌کند یعنی هیچ آمریکایی در ایران نیست که مشغول کار تولید باشد. این را در آینده می‌بینم که یکسری کارهای بازاریابی و شاید همکاری در فروش بین بعضی از فعالان در ایران و آمریکا برای بازارهای خاص تحت شرایطی که هنوز تعریف نشده، باشد. شاید هنوز به اندازه کافی توانایی‌های یکدیگر را در این بازارها نمی‌شناسیم.

سیاه آیا دانشتان را در حوزه تولید می‌توانید با هم به اشتراک بگذارید؟

امکان دارد که یکسری کارهایی که در کالیفرنیا انجام می‌شود به درد بخور باشد ولی کار تولید یک کار محلی است و شرایط بسیار خاص دارد و چیزی است که خود ایران باید روی آن کار کند و در شرایط خاص خودش بتواند این مشکلات را حل کند. خیلی وقت‌ها جواب‌هایی که ما داریم برای شما معنی دار نخواهد بود و آزمایش ما جوابگو نخواهد بود.

سیاه روش‌ها متفاوت است ولی رقابت بر سر بازار است. در برخی جاها ایران و آمریکا بازار مشترک دارند. نوع رقابت با پسته ایران را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ ایران چقدر رقیب جدی در بازار است؟

درست است چنین بازاری در اروپا هست که در آنجا مساله آفلاتوکسین مهم و اثرگذار است. چیزی که من در بازارهایی که ما رقابت مشترک داریم بیشتر می‌شنوم این است که قراردادهایی که بسته می‌شود عموماً قراردادهایی است که طرف خریدار دوست دارد، بلند مدت باشد، کالا به موقع برسد و اشخاص به شرایط قراردادهایی که می‌بندند از نظر حجمی و زمانی پایبند باشند. شاید مشکل اصلی این باشد و نه فقط آفلاتوکسین.

در هر صورت، تجربیات خریدارها در این بازارها باعث شده که پسته کالیفرنیا را از نظر نحوه عملکرد صادرکننده‌های آمریکایی در مقایسه با صادرکننده‌های ایرانی قابل اطمینان‌تر بدانند و به هر صورت بازارهای دیگری هم هست که این محدودیت‌ها را کمتر دارد مثل بازار چین که حد مجاز آفلاتوکسین وجود دارد ولی من هیچ زمان نشنیده‌ام که کالا یا کانتینری از چین برگشت بخورد. مساله دیگری که ایران با آن روبرو هست مساله تحریم هست و تبعاً این تحریم‌ها صادرات و تبادل کالا را برای تولیدکننده و صادرکننده ایرانی سخت‌تر می‌کند. تحریم مساله‌ای است که ما نداریم.

سیاه حد مجاز آفلاتوکسین که افزایش پیدا کرد. از طرفی برندهای معتبری هم دارد در ایران شکل می‌گیرد که به تعهدهایشان پایبند هستند. شما فکر می‌کنید چقدر طعم و مزه پسته ایرانی یا نسبت وزن مغز به وزن کل پسته و... می‌تواند تهدیدی برای بازار پسته آمریکا حساب شود آیا ویژگی‌های ۴ گانه پسته ایرانی در معادلات بازار مطرح است؟

این سوال مشکلی برای جواب دادن است. چون تا به حال تقاضا برای کالا خیلی بیشتر از عرضه بوده و برای اینکه بتوانیم بفهمیم که مصرف‌کننده به کدام سمت خواهد رفت در شرایطی این مطلب به طور واضح جواب می‌دهد که عرضه کالا بالا باشد. یعنی هم ایران و هم آمریکا در یک سال مشخص تولید بسیار بالایی داشته باشند و آن زمان باشد که عرضه از تقاضا پیشی بگیرد تا ما بدانیم که وقتی که مصرف‌کننده انتخاب دارد به کدام سمت خواهد رفت.

سیاه با توجه به تحولاتی که ممکن است در آینده در میزان عرضه پسته اتفاق بی‌افتد و آمریکا سهمش در عرضه افزایش پیدا کند، برنامه‌ای برای بازاریابی پیش‌بینی کرده‌اید؟

بله هم APG و هم پارامونت مقدار زیادی هر سال برای دو بخش یعنی بازاریابی و تبلیغ پسته به عنوان

شکایت کردند برای همین درصد بسیار بالایی نیاز داریم که چنین چیزی را واقعی کنیم و این درصد احتمالاً باید بالاتر از ۸۰ درصد باشد.

سیاه جلب مشارکت را با چه مکانیزم‌هایی توصیه می‌کنید؟

به نظر من شما فعلاً دارید کار درستی را انجام می‌دهید، اینکه به صورت داوطلبانه عضویت و مشارکت انجام می‌شود. ولی برای اینکه بتوانید چنین تشکلهایی را ایجاد کنید باید نشان بدهید که در زمینه‌هایی موفقیت‌های چشمگیری داشته‌اید تا مردم راغب به عضویت شوند.

سیاه ارزیابی شما از انجمن پسته ایران چیست و فکر می‌کنید که این تشکل چقدر توانمند است؟

سنجش کیفیت کار، راه خیلی مشخصی دارد. برای مثال برنامه‌ای برای ترویج و آموزش روش‌های کشت و داشت به صورت علمی بین بخش خصوصی و دولتی در باغاتی به صورت نمونه، که صحبتش هست - می‌تواند نشان بدهد که این توانمندی وجود دارد تا میزان تولید را از چیزی که هست بالا ببرند و به حدی برسانند که مردم را راغب کند در این تشکلهای عضو شوند و یک نتیجه مثبت از فعالیت‌شان ببینند و نشان بدهید که توانمندی این را دارید که روند نزولی تولید صنعت را به طرف بالا بیاورید و این فقط با نشان دادن توانمندی بالا بردن کارایی در هکتار زمین و کارایی در آب است که می‌شود مردم را متقاعد کرد که بیایند و ببینند و پرداخت اجباری و وجه به چنین تشکلی را قبول کنند.

سیاه علاقمند هستم تحلیل شما از صنعت پسته آمریکا و ایران را بدانم. تمایزها و تفاوت‌های این دو صنعت را در چه می‌بینید؟

به طور واضح تفاوت‌های بسیار زیادی بین ما هست. ولی بازار دنیا بازار بزرگی است. کشورهایی هستند مانند هند، شوروی، روسیه، آمریکای جنوبی و آسیای جنوب شرقی که پتانسیل‌های عظیم دارند. در ضمن خیلی خوب است که یک صنعت مثل پسته در یک موقعیت جغرافیایی خاص تولیدش انجام نشود و در دنیا برای امنیت صنعت پخش باشد. این مطلب مثبتی است چون ایران و آمریکا در دو نقطه‌ی مختلف دنیا هستند و دارند تولید انجام می‌دهند و ریسک برای کل صنعت پسته برای ورود به بازار کم می‌شود. به هر حال روش کار ما از نظر بازاریابی و نحوه‌ی برخورد ما با بازارها فرق می‌کند و من نمی‌بینم که این تفاوت روش، در آینده‌ای نزدیک تغییر خاصی پیدا کند. شاید در آینده این تغییرات به وجود آید ولی فعلاً چنین تغییری را خیلی ممکن نمی‌بینم. در ضمن ایجاد ارتباط بیشتر بین ما در آینده مستلزم این است که دولت‌های ما به هم نزدیک شوند تا موانعی که در حال حاضر برای همکاری بین صنعت‌های دو کشور وجود دارد برداشته شود و تحت این شرایط است که می‌توانیم همکاری نزدیک‌تری در بازار بین‌الملل داشته باشیم.