

دنیای پسته

ماهنامه انجمن پسته ایران
سال دوم - آبان ماه ۹۶- شماره ۲۰

GOLDONI



QUASAR 90



CLUSTER 70+

شرکت دیـزل موتـور بـاختر

نماینده انحصاری فروش و خدمات پس از فروش محصولات گلدونی ایتالیا

تلفـن : ۸۸ - ۶۶۳۴۳۷۸۵ نمـابر : ۶۶۳۴۳۷۰۷ www.dieselmotorbakhtar.com

AMIN FARMS

طرح شراکتی امین پدیدار

با بیش از ۱۰ سال سابقه اجرا

راه حل مدیریت نوسانات قیمت پسته

باهدف

بالا بردن سرعت فرآوری
جلوگیری از ضرر و زیان اقتصادی باغداران و صادر کنندگان
اطمینان از فروش پسته و دریافت وجه آن
کاهش اضطراب ناشی از نوسانات بازار
افزایش امنیت نگهداری محصول



از شما دعوت می شود به ۲۵۰ باغداری بپیوندید که هم اکنون در این طرح مشارکت دارند

رفسنجان، خیابان مطهری، نبش مطهری ۵۲

تلفن: ۰۳۴ ۳۴۳۲۰۵۶۰ فکس: ۰۳۴ ۳۴۳۲۲۲۸۶ همراه: ۰۹۱۳ ۱۹۱۲۱۲۱

email: a.alizadeh@aplgp.com website:www.aplgp.com



FERTINOX

فرتینوکس

FERTINOX
NPK 10- 50- 10



کود فرتینوکس

- تکامل جوانه های زایشی سال آینده و کاهش سال آوری
- تحریک ریشه زایی، افزایش گلدهی و افزایش تشکیل میوه
- حاوی اسیدهای آمینه که موجب تحریک رشد و افزایش سبزینگی می گردد.

FERTINOX
13- 40- 13



BENIZ TAJHIZ Co.
دارای تائیدیه از مؤسسه خاک و آب کل کشور

شرکت بنیز تجهیز

دفتر مرکزی: تهران، بلوار ارتش، شماره ۷۷، ساختمان کیمیا
واحدهای ۱۲، ۱۳، ۱۴، ۱۵
تلفن: ۵-۲۲۴۶۸۰۸۳ ۰۲۱
کد پستی: ۱۹۵۵۷۵۹۶۴۱
فکس: ۲۲۴۶۸۰۸۶-۰۲۱
www.beniztajhiz.com

S.N.P.CO

SIRJAN NAVID PISTACHIO Co.

شرکت بازرگانی نوید پسته سیرجان



Tel:+98 344 220 5800 +98 344 220 5801
Fax:+98 344 220 5620

KHANDAN

صرافی خندان

شیراز- معالی اباد- پاساژ کاتیگا- طبقه اول- واحد ۲۰۵
شرکت تضامنی خندان و شرکاء
تلفن:۰۹۱۹۷۱۱۸۲۷۵



انجمن پسته ایران:

تلفن : ۳۲۴۷۵۷۴۹-۰۳۴

نمابر: ۳۲۴۷۵۴۸۹ - ۰۳۴

نشانی: کرمان- بلوار جمهوری اسلامی- خیابان شهید لاری نجفی(۲۰ متری نادر)- کوچه شماره ۲- پلاک۱۲

کدپستی: ۷۶۱۹۶۴۳۱۴۹

سایت: www.iranpistachio.org

پست الکترونیکی: info@iranpistachio.org

ماهنامه ی دنیای پسته

صاحب امتیاز: انجمن پسته ایران

مدیرمسئول: حمید فیضی

سردبیر: ابوالفضل زارع نظری

صفحه آرا: نرگس بامری

چاپ: کارمانیا

لیتو گرافی: کتیبه

انجمن پسته ایران در قبال صحت و سقم ادعاهای مطرح شده در آگهی ها، هیچگونه مسئولیتی ندارد.
استفاده از مطالب با ذکر مأخذ مجاز است.

سال دوم - آبان ماه ۱۳۹۶

شماره ۲۰

دنیای پسته

فهرست

انجمن	اهم اقدامات انجمن پسته ایران	۸
	چهارمین گردهمایی خانواده پسته ایران	۱۰
	ممانعت از وضع تعرفه جدید	۱۱
	نمایشگاه آنوگا آلمان	۱۳
	گزارش تصویری نمایشگاه آنوگا آلمان	۱۴
باغبانی	حرص زمین نمی زنم، چون آب کم است	۱۶
	آبیاری قطره ای بهره برداری اصولی می خواهد	۲۰
	پیشگیری و مبارزه با آفات انباری	۲۶
	کاربردهای نخاله پسته	۳۰
بازرگانی	شفافیت، رمز موفقیت در بازار پسته چین	۳۱
	رموز بازار اروپا	۳۵
	امکان سنجی همکاری صنعت پسته ایران و آمریکا	۴۰
	سمت و سوی قیمت پسته	۴۴
آب	باغ های غیر اقتصادی را حذف کنیم	۴۵
	دولت عمق مسئله آب را درک نکرده	۴۷

گزارش عملکرد شش ماه ابتدای سال ۱۳۹۶ انجمن منتشر شد:

اهم اقدامات انجمن پسته ایران

برگزاری جلسات داخلی در جهت ایجاد هماهنگی بین اعضا و تقویت تعاملات به منظور تحقق اهداف انجمن

* برگزاری چهار جلسه هیأت مدیره؛
* برگزاری چهارمین جلسه هیأت امنا دور سوم فعالیت هیأت مدیره؛
* برگزاری یازدهمین جلسه مجمع عمومی عادی سالیانه انجمن؛
* برگزاری جلسه کمیته باغبانی با موضوع بررسی وضعیت تأمین نیاز سرمایی ارقام مختلف پسته؛
* برگزاری جلسه کمیته باغبانی با موضوع پیش بینی تولید محصول پسته سال جاری مناطق پسته خیز کشور؛
* برگزاری ششمین جلسه کمیته بازرگانی انجمن با موضوع تحلیل بازار سال محصولی آتی پسته؛
* برگزاری جلسات سیاست گذاری و هم اندیشی کمیته عضویت انجمن؛

مشارکت با سایر انجمن ها، تشکل ها، شرکت ها و موسسات داخلی و خارجی جهت اعتلای صنعت پسته

* شرکت نمایندگان انجمن در کنگره بین المللی شورای جهانی خشکبار (INC) در شهر چنای هندوستان (Chennai) و حضور در پانل های تخصصی B2B و شرکت در نشست ها؛
* حضور نماینده انجمن در کنفرانس بین المللی خشکبار چین (CFNA)
* تمدید عضویت انجمن پسته ایران با همت اعضای کمیته فروکام انجمن در اتحادیه تولیدکنندگان و واردکنندگان مغزجات و خشکبار اروپا (FRUCOM)؛
* سفر آقای لیون پلتس (Lieven Plets) مدیر فروش شرکت چند ملیتی واندرفول در اروپا، خاورمیانه و آفریقا به ایران و استان کرمان و برگزاری جلسه مشترک پیرامون وضعیت کنونی و آینده تجارت جهانی پسته؛
* ملاقات با رایزن اقتصادی و بازرگانی سفارت گرجستان در ایران با توجه به علاقمندی تعدادی از فعالان اقتصادی این کشور برای بازدید از باغات پسته ایران و باغ ریزی پسته در گرجستان؛
* همراهی در بازدید مدیران ارشد منطقه صحار کشور عمان از باغات پسته و ترمینال ضبط و فرآوری پسته؛
* ملاقات و مذاکره با هیأت علمی- بازرگانی بلژیکی معرفی شده از سوی سفارت بلژیک در محل انجمن؛ نشست مشترک با هیئت علمی- بازرگانی بلژیکی و اندیشکده تدبیر آب ایران، در تهران؛
* حضور و مشارکت فعال دبیرکل در نشست با حضور مدیرکل کشاورزی و توسعه روستایی کمیسیون اتحادیه اروپا و هیأت همراه در وزارت جهاد کشاورزی در تهران؛
* دیدار با دبیرکل اتاق بازرگانی یزد و



ارائه گزارش عملکرد انجمن و درخواست واگذاری یک اتاق و یک نفر پرسنل برای نمایندگی انجمن در یزد؛ دیدار با اعضای پیوسته و وابسته انجمن پسته ایران در استان یزد و ارائه گزارش عملکرد انجمن و گفتگو در خصوص مسائل و مشکلات صنعت پسته و انتظارات اعضا و نقد و بررسی عملکرد انجمن؛

* دیدار اعضای هیأت مدیره انجمن با جناب آقای مهندس شافعی ریاست محترم اتاق ایران (با حضور جناب آقای مهندس سیف)؛

* حضور دبیرکل در جلسه روسای تشکل ها با ریاست و اعضای محترم هیأت رئیسه اتاق ایران؛

برقراری ارتباط مستمر با سازمان های دولتی، مراجع ذیصلاح در سطح حفظ مصالح ملی و رعایت حقوق اعضا و همچنین مشارکت فعال در تصمیم سازی و تصمیم گیری

* مذاکرات درخواست ارسال مستندات از شرکت آب منطقه ای در خصوص اقدام اخیر این شرکت مبنی بر کاهش لیتراژ پروانه های بهره برداری؛

* شرکت در جلسه ستاد عالی پسته استان کرمان در محل استانداری با حضور مدیرعامل بانک کشاورزی کشور؛

* شرکت در جلسه بورس پسته استان کرمان با حضور آقای دکتر اسکندری از بورس کالا؛

* ۳ نوبت شرکت در جلسات سازمان توسعه تجارت و بررسی و داوری گزارش صادرکنندگان نمونه، بازار پسته و مشکلات شرکت در نمایشگاه های خارجی از ناحیه شرکت کنندگان ایرانی؛

* مذاکره با مدیرکل توسعه صادرات کالا در سازمان توسعه تجارت ایران و جلوگیری از صدور و ابلاغ بخشنامه محدود کردن گمرکات کشور برای صادرکنندگان پسته؛

* برگزاری جلسه هم اندیشی و همفکری جهت بررسی مسائل صادرات پسته ایران به اروپا؛

* حضور نماینده انجمن در جلسه توسعه صادرات محصولات خشکبار در محل دفتر ریاست سازمان صنعت، معدن و تجارت در کرمان؛

* شرکت رئیس کمیته بازرگانی انجمن در نشست با حضور ریاست محترم سازمان توسعه تجارت ایران و بحث و بررسی در خصوص راهکارهای توسعه صادرات؛

* شرکت دبیرکل در جلسه بررسی موانع و مشکلات صادرات محصولات خشکبار و تعیین برنامه های اجرایی مربوط به پروژه های سال جاری در محل دفتر مدیرکل دفتر هماهنگی صادرات محصولات کشاورزی و صنایع تبدیلی سازمان توسعه تجارت ایران؛

* شرکت در نشست تخصصی بررسی الزامات و نتایج یکسان سازی نرخ ارز کمیسیون بازار پول و سرمایه اتاق ایران؛

* شرکت در جلسات مدیرکل دفتر پسته و معاونت مربوط در وزارت جهاد کشاورزی؛

توسعه و استمرار خدمات اطلاع رسانی و جمع آوری اطلاعات

* پیگیری جمع آوری آمار ماهانه ۶ ماه ابتدای سال ۹۶ به تفکیک کشورهای مقصد از گمرک مرکزی و درج در وب سایت انجمن؛

* به روزرسانی وبسایت انجمن تا شهریورماه؛

* چاپ و توزیع ۵ شماره ماهنامه دنیای پسته؛ برگزاری جلسات شورای سیاست گذاری و هم اندیشی نشریه انجمن؛

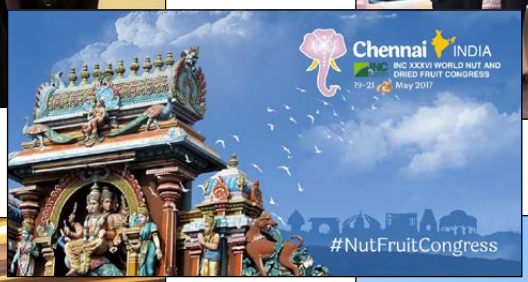
برگزاری تورهای تخصصی داخلی

*نشست های متعدد و همراهی در بازدیدهای شهرستانی و ملاقات با صاحب نظران و باغداران با خانم شارلوت فیلیپس دانشجوی دانشگاه تهران، محقق و پژوهشگر در مباحث آب؛

* برگزاری تور علمی- آموزشی بازدید از باغات و برداشت محصول و نحوه ضبط پسته در مناطق پسته خیز منطقه خراسان (فیض آباد- شمس آباد- قائن- نیشابور و سبزوار)؛













چهارمین گردهمایی خانواده پسته ایران

زمستان ۹۶– جزیره زیبای کیش

با حضور کارشناسان مطرح کشور و جهان

پیرامون آینده اقتصاد ایران، شناخت بازارهای مختلف بین المللی و مسائل مهم و اثرگذار صنعت پسته











تلاش و پیگیری نتیجه بخش انجمن:

ممانعت از وضع تعرفه جدید

اتحادیه خشکبار اروپا (FRUCOM) که از فعالان صنعت خشکبار و میوه های خشک در اروپا تشکیل شده، بستری مناسب برای تبادل اطلاعات مربوط به این صنایع و رایزنی با اتحادیه اروپا در زمینه تحولات مربوطه است. اخیراً با اطلاع رسانی به موقع فروکام و درک صحیح موقعیت، یکی از تهدیدهای بالقوه ای که می توانست چالش جدیدی برای صنعت پسته ایران رقم بزند، ختم به خیر شد. ضرب المثل علاج واقعه قبل از وقوع را بارها شنیده ایم؛ شاید اگر این ضرب المثل را سرلوحه کار صنعت قرار می دادیم بسیاری از چالش ها برای صنعت مان اصلا پیش نمی آمد که برای رفع آن نیاز به بسیج شدن تمام صنعت باشد. اما این بار موفق به علاج پیش از بروز واقعه شدیم. در همین رابطه با نوید ارجمند عضو هیأت امنا و نماینده کمیته فروکام انجمن به گفتگو نشستیم، تا از نظرات وی نسبت به چون و چرای مخالفت انجمن با پیشنهاد افزایش تعرفه سازمان گمرک جهانی (WCO) بر بادام زمینی پوست شده و ارتباط آن با پسته مطلع شویم. شایان ذکر است گروهی از دغدغه مندان عضو انجمن که اتفاقاً فعالین بازارهای با کیفیت پسته ایران نظیر اروپا و ژاپن هستند با همت عالی خود حامی انجمن پسته ایران برای تأمین هزینه های عضویت در اتحادیه خشکبار اروپا و هزینه های شرکت در جلسات آن شدند که در خور تقدیر و تشکر است.



دنیای پسته جناب ارجمند جریان افزایش تعرفه بادام زمینی در اروپا چیست؟

حدود یک سال پیش لایحه ای در مورد تغییر تعرفه گمرکی بادام زمینی پوست شده در سازمان گمرک جهانی مطرح شد. وظیفه این سازمان تعیین گمرک بر روی کالاهای مختلف در تجارت بین الملل است. این سازمان در مقطعی تصمیم داشت نحوه تعرفه گذاری بر بادام زمینی پوست شده را تغییر دهد و پوست کندن را به عنوان پروسه ای تعریف کند که باعث تولید ارزش افزوده و تغییر ماهیت بادام زمینی می شود؛ با همین منطق می‌خواستند تعرفه آن را بالا ببرند. تا قبل از ارائه این لایحه در سازمانی جهانی گمرک، تعرفه بادام زمینی پوست شده با بادام زمینی خام برابر بود.

این لایحه بسیاری از تجار بین المللی بادام زمینی را نگران می‌کرد، چرا که اعمال آن می توانست قیمت تمام شده بادام زمینی پوست شده برای مصرف کننده را بالا ببرد و نوعی سد در تجارت این کالا در بازار بین المللی ایجاد کند.

دنیای پسته ارتباط تعرفه بادام زمینی با صنعت پسته چه بود که موجب مخالفت انجمن با لایحه پیشنهادی شد؟

از ایران مغز پسته پوست شده (مغز سبز) هم صادر می شود و اتفاقاً از جمله کالاهای صادراتی ایران است که رقیب اصلی ما توانایی تولید آن را ندارد. با این اقدام امکان داشت مغز سبز نیز جزو کالاهایی تلقی شود که با لایحه پیشنهادی سازمان گمرک جهانی تعرفه اش بالا رود. اگر بادام زمینی این راه را می رفت، امکان داشت این وضعیت برای پسته، بادام، گردو و هر آجیل که مغز آن پوست می شود، پیش می آمد. بنابراین با طرح موضوع در کمیته فروکام انجمن پسته و درک صحیح تهدید، این





کمیته تصمیم گرفت از طریق فروکام که در اولین مقطع این اطلاع را به انجمن رسانده بود به این موضوع ورود کند. این موضوع در جلسه کارگروه مغزیات فروکام که در شهر بروکسل برگزار شد نیز مورد بحث و تبادل نظر بود و قرار شد که نظرات با ذکر دلایل به فروکام ارسال شوند. نامه ای از سوی انجمن ارسال شد که براساس آن، از دید انجمن پسته بادام زمینی پوست شده نباید تعرفه ای جز تعرفه بادام زمینی خام داشته باشد و همان چیزی که قبلاً حکمفرما بوده باید ادامه داشته باشد. استدلال های فنی مختلفی از جمله اینکه، روش پوست کردن به هیچ عنوان ماهیت جرمی و تغذیه ای بادام زمینی را عوض نمی‌کند و اگر در پروسه پوست کندن حرارت یا بخاری به مغز بادام زمینی داده می شود، این موارد اثری روی ماهیت تغذیه ای و ماهیت جرمی بادام زمینی ایجاد نمی کند، ارائه شد. منطقی که انجمن از آن استفاده کرد این بود که به هر حال عمده بادام زمینی که در بازار مصرف می شود به عنوان ترکیب با مواد خوراکی مصرف می شود. فروکام به نمایندگی از طرف انجمن پسته و انجمن های دیگری که عضو فروکام هستند موضع اعضا را پیگیری کرد و به گوش مسئولین اتحادیه اروپا که در سازمان گمرک جهانی حاضرند، رساند. خوشبختانه اخیراً خبری رسید که با اعتراض نمایندگان اتحادیه اروپا در سازمان گمرک جهانی، تعرفه بادام زمینی پوست شده را عوض نکرده اند و به عنوان بادام زمینی خام باقی مانده است.



آیا دولت ها هم در این مسئله دخیل بودند؟

البته فروکام از ما و دیگر اعضا، خصوصاً کشورهایی که صادرکننده بادام زمینی بوده اند یا به ترتیبی در این مطلب یک نوع نفع خاص اقتصادی داشتند درخواست کرد که از دولت هایمان بخواهیم که از یک دیدگاه مشترک حمایت کنند؛ یعنی دولت از موضع صنعت پسته ایران در این مورد دفاع کند؛ چون دولت ها عضو سازمان جهانی گمرک هستند.

انجمن پسته ایران در این راستا طی نامه هایی جداگانه به سازمان های مرتبط دولتی نظیر گمرک جمهوری اسلامی ایران، سازمان توسعه تجارت و وزارت جهاد کشاورزی در مورد این تهدید بالقوه برای صنعت مغز سبز هشدار داد و درخواست پیگیری کرد؛ ولی اینکه به کجا رسید و چه کاری در این مورد انجام داده اند، بنده اطلاعی ندارم. به هر حال موضع نمایندگان اتحادیه اروپا که پس از دریافت نظرات فعالان صنعت خشکبار اروپا نظیر فروکام اتخاذ می شود؛ در این مورد باعث شد تعرفه بادام زمینی پوست شده تغییر نکند. احتمالاً به جز اتحادیه اروپا کشورهای دیگری هم بوده اند که نسبت به تغییر تعرفه اعتراض کرده اند، ولی بنده جزئیات آن را نمی دانم؛ آنطور که در گزارش ها آمده در نوامبر ۲۰۱۷ مشخص می شود که چه کشورهایی اعتراض کرده و کدامیک با تغییر تعرفه موافق بوده اند.



حضور نمایندگان انجمن پسته در بزرگترین رویداد نمایشگاهی صنایع غذایی جهان:

نمایشگاه آنوگا آلمان

حجت حسنی سعدی - جانشین دبیرکل
سحر نخعی- مسئول روابط بین الملل



انجمن پسته ایران همگام با تحولات جهانی و با هدف معرفی و تبلیغ پسته ایران در نمایشگاه آنوگا که بصورت دو سالانه در شهر کلن آلمان برگزار می شود، حضور پیدا کرد. سی و چهارمین نمایشگاه آنوگا، امسال از تاریخ ۱۵ تا ۱۹ مهرماه سال جاری برگزار شد که به زعم فعالان صنعت یکی از برجسته ترین رویدادهای نمایشگاهی در صنعت مواد غذایی در جهان است. این رویداد در فضایی به وسعت ۲۸۰ هزار متر مربع برگزار شد و ۱۱ سالن پذیرای فعالان صنعت مواد غذایی از سرتاسر جهان بود. برخی از وجوه تمایز این نمایشگاه با دیگر دوره ها این بود که در این دوره بیش از ۷۵۰۰ شرکت از ۱۰۷ کشور در نمایشگاه حضور داشتند؛ این موضوع رکورد جدیدی از نظر تعداد غرفه ها در طول تاریخ برگزاری این نمایشگاه به شمار می آید. شایان ذکر است، طی ۵ روز بیش از ۱۶۵ هزار نفر بازدیدکننده از ۱۹۸ کشور دنیا از این نمایشگاه بازدید کردند و با تازه ترین محصولات و دستاوردهای صنعت مواد غذایی آشنا شدند.

غرفه انجمن پسته ایران در پاویون ایران واقع در سالن شماره ۲ برپا شد و پذیرای علاقمندان و بازدید کنندگان بود. رسالت انجمن در این نمایشگاه، معرفی پسته ایران و ۵ مزیت اصلی آن شامل طعم و مزه بی نظیر، تنوع ارقام، عیار بالاتر، تحمل دمای بالاتر در فرآیند برشته کردن و مزیت رقابت پذیری بدلیل تعدد صادرکنندگان پسته بود؛ این مزایا در پوسترها و کاتالوگ هایی از سوی انجمن ارائه شد.

دبیرخانه انجمن در این نمایشگاه تلاش کرد انجمن پسته و اعضای خود را به شایسته ترین نحو معرفی نماید؛ از این رو لیست کاملی از اعضا در اختیار بازدیدکنندگانی از کشورهای آلمان، انگلیس، ایتالیا، استرالیا، دانمارک، اسپانیا، جمهوری چک، مراکش، پرو، اردن، فلسطین، یونان، ترکیه، لهستان، هند، آذربایجان، چین، ارمنستان، عراق، لبنان و تایلند قرار داده شد تا از این طریق امکان ارتباط و تعامل تجاری برای اعضای انجمن که در نمایشگاه حضور نداشتند، فراهم گردد. شایان ذکر است این مورد با استقبالی بی نظیر مواجه شد. معرفی وب سایت انجمن به عنوان مرجعی برای دستیابی به آمار و اطلاعات پسته ایران نیز از دیگر فعالیت های کادر اعزامی به این نمایشگاه بود. همچنین غرفه انجمن پذیرای نمایندگان شرکت بادام و پسته واندرفول (Wonderful)، پرایمکس (Primex) و نیکولز (Nichols Farms) و هموطنان فعال در صنعت پسته بود که در خصوص آخرین اخبار و تحولات صنعت به گفتگو پرداختند. شایان ذکر است درخواست تعامل و همکاری برخی خبرگزاری ها و نشریات بین المللی از انجمن از نکات قابل تأمل در نمایشگاه بود.

از دیگر فعالیت های انجام گرفته، بازدید از دیگر غرفه های مرتبط با صنعت پسته حاضر در نمایشگاه بود. بدین منظور از پاویون های ایتالیا، اسپانیا، آمریکا بازدید شد و در جهت حفظ تعاملات بین المللی انجمن پسته ایران با اعضای شرکت کننده در ضیافت اتحادیه خشکبار جهانی (INC) دیدارهایی صورت گرفت. قابل ذکر است، طی ملاقات هایی با آقایان جوزپی کالگانی (Giuseppe Calcagni) عضو هیأت رئیسه اتحادیه خشکبار جهانی، آقای برت ستیر(Bert Steir) نایب رئیس شرکت واندرفول، آقای آشوک کریشن (Ashok Krishen) مدیر عامل شرکت اولام (Olam)، آقای ریکاردو کالگانی (Riccardo Calcagni) مدیر شرکت بسانا و رئیس کارگروه مغزجات اتحادیه خشکبار اروپا (FRUCOM)، آقای مایکل هومان (Michael Hohman) و لیون پلتس (Lieven Plets) از شرکت واندرفول در زمینه صنعت پسته گفتگو شد. همچنین متن گفتگو با آقای یوخیم مان (Joachim Mann) از شرکت زی برگر (Seeberger) در شماره های آتی نشریه در اختیار اعضای انجمن قرار خواهد گرفت.

حضور در کشور آلمان امکان حضور در فروشگاه های عرضه کننده پسته در این کشور را نیز فراهم آورد. در این راستا از فروشگاه غوه (Rewe) و فروشگاه های همواره تخفیف نظیر آلدی (Aldi) و لیدل (Lidl) بازدید شد که بیش از ۹۰ درصد از مصرف پسته در آلمان از طریق خرید از این فروشگاه ها صورت می گیرد.

در شهر هامبورگ آقای فرگین مالک شرکت یورو فود (Euro Food) میزبان نمایندگان انجمن پسته ایران بود. پس از استقبال گرم وی و بازدید از مجموعه فرآوری این شرکت، گفتگویی حول محور پسته ایران با فرگین انجام شده که در شماره های آتی همین ماهنامه ارائه می شود.

گزارش تصویری نمایشگاه آنوگا آلمان



ورودی نمایشگاه آنوگا ۲۰۱۷



حضور مسئولان شرکت پسته و بادام واندرفول و صداقت در غرفه انجمن





بازدید ملیت های مختلف از غرفه انجمن



نیکولز، بازیان و کتابی در غرفه انجمن



علی امین مالک شرکت پرایمکس در غرفه انجمن



معرفی پسته ایران به بازدیدکنندگان



پوستر تبلیغاتی پسته ایران



بازدید نمایندگان انجمن از فروشگاه های عرضه پسته در آلمان



حضور شرکت های معتبر عرضه خشکبار در نمایشگاه آنوگا



ارائه انواع محصولات پسته در غرفه انجمن

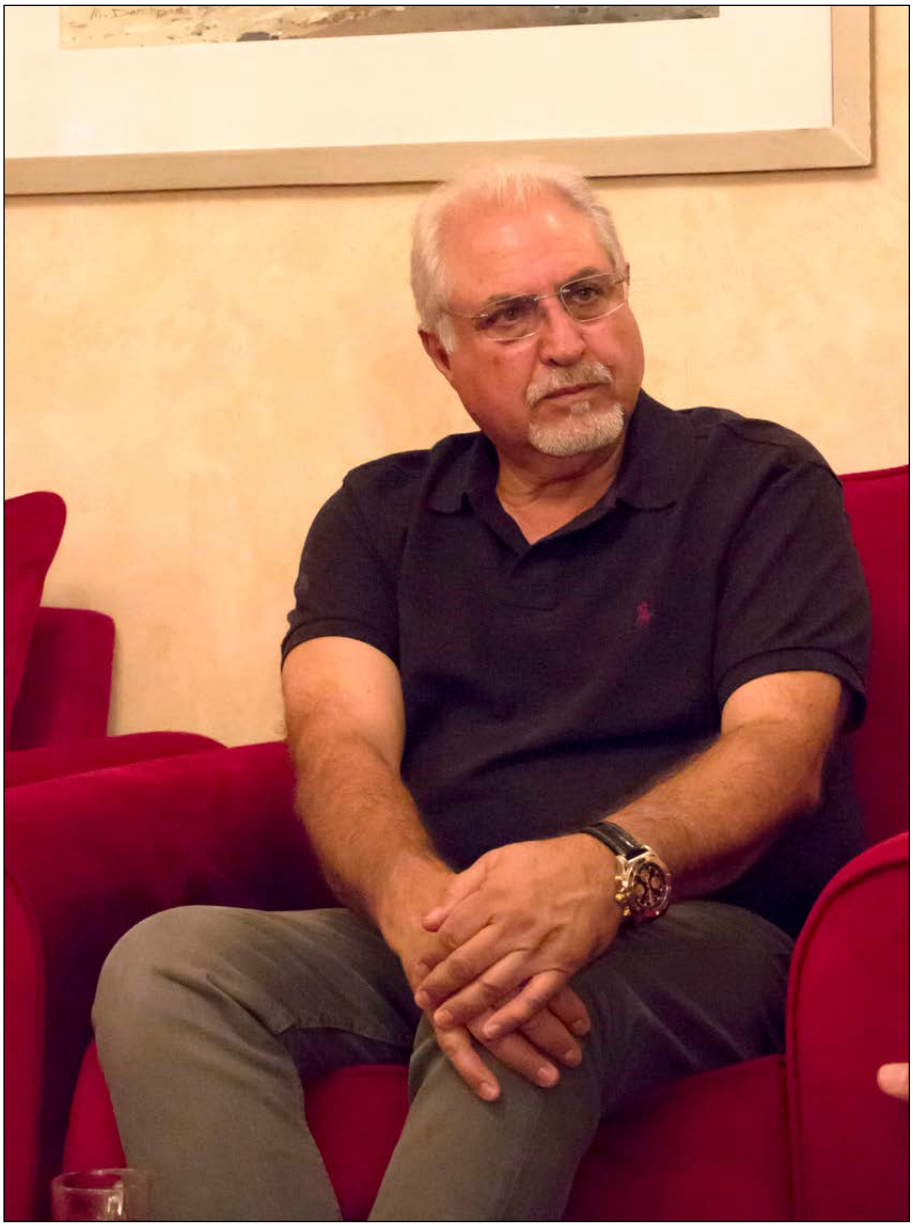


ملاقات با اعضای انجمن در نمایشگاه

انتقال تجربیات سیدعلی هجری، باغدار رفسنجانی در گفتگوی اختصاصی با دنیای پسته:

حرص زمین نمی زنم، چون آب کم است

امروز باغ ۶ ساله ی من نزدیک به قصبی دو مَن پسته می دهد! چیزی که وضع مالی را خوب می کند، برداشت عالی است، نه حرص زمین! نمی گویم همه مهندسین هر چیزی گفتند باید اجرا کرد و آنها هرگز اشتباه نمی کنند. این جمله ها و بسیاری دیگر، حاصل گفتگو با سیدعلی هجری یکی از باغداران باتجربه رفسنجان در حضور مهندس حسین رضایی مدیر جهاد کشاورزی این شهرستان است. در واقع، برداشت زیاد و باغریزی اصولی از خصوصیات باغ هجری هستند که جلب توجه می نمود و ما را به گفتگو با وی ترغیب کرد. در ادامه با جزئیات این گفتگوی خواندنی آشنا می شوید.



جناب هجری، خودتان را چگونه معرفی می کنید؟

من کشاورز کوچکی هستم، ولی در کل تلاش می کنم همان فعالیتی را که انجام می دهم به بهترین نحو انجام دهم. سی سال است که دارم روی این باغ ها کار می کنم. میانگین برداشتم خوب است. کشاورزان معتبرتر از من زیاد است، ولی من هم سعیم را می کنم. به نظرم اصل کشاورزی این است که تغذیه درخت درست باشد. باغ های سی ساله ای هم دارم که از پدر به ارث رسیده است و باردهی شان خوب نیست. سال هاست کسی به آنها نرسیده، خود من هم ایران نبودم، وقتی آمدم آسیب زیادی دیده بودند.

در زمینه کشاورزی پسته تحصیلات داشتید؟

نه هیچی! من در آمریکا یاد گرفتم که هر چیزی را می خواهید یاد بگیرید، لازم نیست تحصیلات داشته باشید، کافیست در مورد آن مطالعه کنید. می خواستم جواهر سازی کنم؛ رفتم کتاب گرفتم، خواندم و جواهر ساختم. من مکانیک نخواندم؛ ماشینی به نام «رنو گوردینی» داشتم؛ در آمریکا خراب شد؛ ۵۰۰ ماشین از این مدل بیشتر وارد آمریکا نشده بود؛ موتورش که خراب شد رفتم مطالعه کردم؛ موتور را باز کردم، بستمش؛ با استارت اول روشن شد. همه آدم هایی که فنی هستند با هوش معمولی این کار را می کنند. شما هم اگر بخوانید، یاد می گیرید و می توانید همه کار انجام دهید.

از چه سالی علاقه مند شدید برگردید به ایران و روی زمین پسته کار کنید؟

حقیقت این است من برگشتم ایران که بفروشم و بروم. آن زمان ۱۶ سال بود که به ایران نیامده بودم. درحالی که همه خانواده ام اینجا بودند. تنها بودم و تنهایی اذیت می کرد. من هم به فضای آمریکا خیلی سازگار بودم. تفریحات من، تفریحات بیرون از خانه بود. مثلاً در فصل بهار با قایق های کِنو (مدل قایق های سرخ پوستی) می‌رفتیم؛ خطرناک اما خیلی هیجان انگیز بود. هیچ کس فکر نمی کرد بتوانم آنجا زندگی کنم. وقتی آمدم دیدم ملکم را خراب کردند، خیلی به من برخورد؛ یعنی بدترین ملک مال من بود. بالاخره آمدم اینجا از این و آن پرسیدم، از مهندسین و آدم های

فنی کمک گرفتم.

شما فقط مدیریت باغ خود را به عهده دارید؟

فقط زمین خودم. پستهٔ زمین خواهرهایم را هم ضبط می کنم، چون کار ضبطم خیلی تر و تمیز است. دوستان زیادی می خواستند من برایشان مدیریت کنم، ولی به خاطر سنم و نبود بچه هایم در اینجا عملاً وقتی برای این کار نبود.

فرمودید اصل کشاورزی این است که تغذیه درخت درست باشد.

درخت یک موجود زنده است. باید نیازهایش را به درستی تأمین کرد. نمی شود به درخت گفت سالی که پسته نمی دهی به تو غذا نمی دهم. درست است که یک سال آور دارد و یک سال ناآور؛ در سال آور باید تغذیه شود تا بتواند محصول خوبی بدهد، در سال ناآور هم باید تغذیه شود تا بتواند قوی شود. تمام درخت هایی که می بینید برگ هایشان ریخته از ضعف تغذیه است، من هم مانند کودهای سایرین به باغم می دهم، ولی برگ های باغ من نمی ریزد.

من حرص زمین نمی زنم، چون می دانم آب کم است. اگر آب کم باشد، نمی شود خوب به درخت رسید. از تلمبه خودمان ۲۶ حبه داریم. از تلمبه های دیگر هم سهم دارم. به جای این که سطح زیر کشتم را بالا ببرم، برداشتم را بالا می برم. خاک اینجا رس سنگینی دارد، در این شرایط آب، هوا و غذا نمی تواند نفوذ کند.

همه باغات من خاکشان اصلاح شده است. باغ جدیدی که اینجا درست کردم ۱۸۰۰ قصب است. پیش از آن که در آن یک نهال پسته بزنم، ۱۰۰ میلیون خرج این باغ کردم. مجبور شدم این زمین را لودر بزنم، ماسه بیاورم و خاکش را اصلاح کنم. امروز باغ ۶ ساله ی من نزدیک به قصبی دو مَن پسته می دهد؛ یعنی هر هکتار نزدیک به ۲,۵ تن پسته خشک.

فقط باید دل این را داشته باشی که وقتی هیچ درختی نداری، این قدر هزینه کنی؛ سخت است. من به نتیجه ایمان داشتم. امروز هم می گویم اگر کسی باغ خوب می خواهد باید زمین را اصلاح کند؛ راه دیگری نیست. من از کود فروشی کود نمی خرم. من کود خیس مرغ را تازه می آورم. چون خیس است و قاطی ندارد. این یعنی باید انرژی صرف کنی. اگر کارتان پسته است باید کود خوب مصرف کنید، سم خوب بخرید و مشورت خوب بگیرید.

رضایی- در بحث تغذیه، جناب هجری هر سال کود آلی را می دهند. به هیچ عنوان کود آلی را حذف نمی کنند. برخلاف آن که بعضی ها در ایران اعتقاد دارند فقط می شود تغذیه را با کودهای شیمیایی انجام داد.

هجری- چیزی هم که باعث می شود من صرفاً به کود شیمیایی اعتقاد نداشته باشم این است که تعادل درخت را به هم می ریزد. مانع از این می شود که درخت کار خودش را انجام دهد. خاک ما اسیدیته (pH) بالایی دارد. در قدیم همه از کود گاو استفاده می کردند. کود گاو زمین را اسیدی می کند و اسیدیته را پایین می آورد. نیاز درخت باید از طریق این کودها برآورده شود. کود مرغی را با گاوی قاطی می کنم و روی آن فسفر می ریزم؛ کود را در جایی می ریزم که درخت بتواند جذب کند.

بعضی مالکان برداشتشان در واحد سطح کم است، ارزیابی شما چیست؟

هرکس هر عملی بکند، درخت جوابش را می دهد. مشکل اساسی، نداشتن اطلاعات کافی نسبت به کاری است که می کنیم. آدم وقتی کاری انجام می دهد باید دلیلش را بداند. مثلاً من می پرسم چه سمی و چرا بزنم، بعد هم گوش به حرف متخصصین می کنم؛ باید علمی کار کرد. از اطلاعاتی که در محل وجود دارد استفاده کرد. نمی گویم همه مهندسین هرچیزی گفتند باید اجرا کرد و آنها هرگز اشتباه نمی کنند. ولی بهترین راه، استفاده از آدم های حرفه ای است. همه جای دنیا همین کار را می کنند.

جناب مهندس رضایی، شما که با کشاورزان زیادی در تماس هستید ارزیابی تان در مورد باغ های آقای هجری چیست؟

انتخاب نهاده خیلی مهم است. اقلیم تغییر کرده است، کیفیت آب پایین آمده. در این میان کود خیلی تأثیرگذار است. در نهایت نسبت آب به زمین. این نسبت در این باغ بسیار خوب رعایت شده است. بستر سازی به درستی انجام شده. اگر بستر سازی اتفاق نمی اُفتاد چنین باغی درکار نبود.

جزییات بستر سازی چه بود؟

هجری- زمین را با لودری که اصطلاحاً پای آبی می گویند، کندیم. ماشین دو متر زمین را می کَنَد، خاک را جابه جا می‌کند. من از جایی که رودخانه می گذرد ماسه با خاک رس یا همان چیزی که اینجا به آن «لایی» می گویند آوردم و قاطی کردم. سخت لایه ها را شکافتیم. داخل لایه ای که باید درخت ریشه



کُنـد، خـاک لایـی ریختیـم و در آنجـا بسـتری سـاختیم کـه درخـت بـه خوبـی تغذیـه شـود. مـن هـر سـال بـه درختـی کـه چـه پسـته داشـته باشـد یـا نداشـته باشـد، چـه سـرما زده باشـد و چـه نـزده باشـد، کـود مـی دهـم. هکتـاری ۴۰ تـن کـود حیوانـی، ۲۰ تـا ۲۵ تـن کـود مرغـی مـی دهـم. اگـر قـرار باشـد از زندگـی خـودم بزنـم تغذیـه درخـت را تأمیـن مـی کنـم.

رضایـی- کشـاورزان همیشـه کمتریـن هزینـه را بـرای نهـال مـی کننـد؛ بـرای پایـه بـاغ. پایـه ای کـه اینجـا اسـتفاده شـد، پایـه اکبـری بـود. نهـال هـا رشـد یکسـان داشـتند. در کتـاب هـا فقـط از بادامـی زرنـد صحبـت مـی شـود، ولـی در رفسـنجان مـدل هـای بهتـری هـم پیـدا مـی شـود. سـال اول بـه نهـال هـا هـم کـود دادنـد. یعنـی از همـان سـال اول تغذیـه درخـت شـروع شـد.

درخت هایتان چند ساله اند؟

هجـری- مـن از درخـت ۳۰ و خـرده ای سـاله دارم تـا درخـت کوچـک ۶ سـاله.

باغـی کـه ۶ سـال دارد وضعیتـش چگونـه اسـت؟

ایـن بـاغ ۱۸۰۰ قصـب اسـت. تقریبـاً ۳ هـزار مـن پسـته کـرده اسـت؛ چیـزی حـدود هکتـاری دو تـن. پارسـال کـه پنـج سـالش بـود ۶۰۰ کیلـو. سـال اول فقـط بـه انـدازه یـک چـادر شـب پسـته داشـت، رفتـم آنجـا بـا دسـت چیـدم.

خیلـی از بـاغ هـا از قدیـم احـداث شـده انـد. بـا آنهـا چـه مـی تواننـد بکننـد؟

رضایـی- اصـلاح آن صـرف نمـی کنـد، مگـر ایـن کـه دوبـاره درختـش را عـوض کننـد. شـن و ماسـه بیاورنـد و خـاک جدیـدی درسـت بکننـد.

شـما ایـن کار را بـا وضعیـت آب و مشـکلات دیگـر توصیـه مـی کنیـد؟

رضایـی- بلـه، بـه نظـر مـن توجیـه دارد.

هجـری- کسـی کـه باغـش را رهـا نمـی کنـد اگـر دلـش بیایـد خـرج کنـد و بـه جـای ۲۰ هـزار قصـب بـاغ، ۷-۸ هـزار قصـب بـاغ خـوب داشـته باشـد، نتیجـه اش را مـی بینـد. چـون خـرج ۸ هـزار قصـب بـا ۲۰ هـزار قصـب خیلـی متفـاوت اسـت. چیـزی کـه وضـع مالـی را خـوب مـی کنـد، برداشـت عالـی اسـت. اگـر ۲۰ هـزار قصـب بـاغ داشـته باشـید همـه درآمدتـان را خـرج بـاغ تـان بکنیـد چیـزی تهـش نمـی مانـد. اگـر باغـی داشـته باشـی کـه خـوب درآمـد بدهـد مـی توانـی سـم و کـود بخـری، خـوب هـم مراقبـت کنـی.

کـم آبـی مسـئله ایجـاد نکـرده اسـت؟

هجـری- مـن حـرص نـزدم. بـا ایـن همـه آبـی کـه خریـدم فقـط ۶۵۰۰ قصـب بـاغ پسـته دارم. بـا ایـن آب مـی شـد ۱۵ هـزار قصـب بـاغ بریـزم. ولـی چـرا بایـد چنیـن کاری بکنـم؟ بـه نظـر مـن ظلـم اسـت آب را در زمینـی کـه قصبـی یـک کیلـو، دو کیلـو پسـته مـی دهـد، بریزیـد. بـا ایـن کـم آبـی واقعـاً انصـاف نیسـت.

کیفیت آب چه طور است؟

هجـری- EC در حـد ۴۰۰۰ اسـت. بـد نیسـت. ولـی پسـته درخـت بسـیار مقاومـی اسـت. حسـاس نیسـت. اگـر غـذای مناسـب و سـم بـه موقـع بدهیـد. شـوری ۵۰۰۰ را راحـت تحمـل مـی کنـد. بـا ۱۰ هـزار بـه بـالا مشـکلات شـروع مـی شـود.

میـزان برداشـت کـم برخـی از باغـداران را ناشـی از تغذیـه مـی دانیـد یـا آب؟

هجـری- هـم تغذیه و هـم آب. باغـداران مقـدار متنابهـی زمیـن دارنـد، امـا بـه همـان انـدازه آب ندارنـد. اکثـراً حـرص مـی زننـد. اگـر اینهـا آبیـاری تحت فشـار



استفاده کنند و زمین شان را اصلاح می کردند، محصول بهتر می شد. زمین های ما اکثراً دور و بر رفسنجان رس سنگینی دارند؛ باید آنها را اصلاح کرد؛ با ماسه بادی و گچ و گوگرد. به اندازه یک متر خاک زمین اصلاح شود، برای درخت کافی است. در حال حاضر کشاورز پسته کار با سه دسته مشکل روبه رو است. اولی، هواست؛ اقلیم عوض شده؛ امسال دقیقاً زمان تلقیح درختان باران داشتیم، بعد درجه حرارت بالای ۲۸ رفت، در این دما درخت تقلیح نمی کند. مسئله دوم، سم است. کنترل درستی روی سموم نیست. بی نام و نشان می‌آورند و از آن هم استفاده غلط می شود. هرکس هر کار دلش خواست می کند! من اگر درست استفاده کنم، ولی همسایه‌ام استفاده نکند از باغ او آفت می آید. مسئله آخر هم مشکل فرهنگی است؛ کشاورزان حاضر نیستند از آدم های حرفه ای و متخصص حرف شنوی داشته باشند؛ هیچ کس را قبول ندارند.

مسائل مربوط به کاهش لیتراژ پروانه ها یا خاموشی موتورها برای شما مشکل ایجاد نکرده اند؟

هجری- هنوز که کامل اجرا نمی شود، حتماً اگر بشود ما هم بیچاره می شویم.

با وجود این که شما سطح زیر کشت تان را کم کرده اید و می خواهید آبیاری تان را بهتر کنید، باز هم فکر می کنید دچار مشکلی خواهید شد؟

هجری- بله، برای ما هم مشکل پیش می آید. این آبی که به درخت ها می دهیم حساب و کتابی دارد. اگر من هم محدودش بکنم، می شوم مثل بقیه. فقط من حاضر نیستم بیایم اینجا قصبی یک ۱,۵ من بردارم. اگر کار به اینجا برسد رهایش می کنم.

راه حل شما برای حل مسئله آب وقتی که تحت فشار قرار گرفتید، رها کردن زمین است؟

راه دیگری نیست. پسته کم آب ترین درختی است که شما می توانید داشته باشید. درختی که ۳۵ تا ۴۰ روزی یکبار آب باید بدهید؛ کجای دنیا چنین درختی پیدا می شود؟ البته ما قنات ها را داشتیم. قنات هایی که صدها سال اینجا بودند. به طور طبیعی و بدون هیچ فشاری از آب بهره مندمان می کردند. اینجا می گویند لوله از چاه بیرون زده است! لوله که از چاه بیرون نمی زند. این نشست زمین است. آب از میان لایه ها بیرون رفته، زمین نشست کرده است. الان اگر بارندگی هم بشود دیگر مخزن های داخل زمین تغذیه نمی شوند. قبل از انقلاب بین برداشت آب و نزولات جوی تناسبی بود. ما بهترین سیستم آبیاری جهان را داشتیم، بدون مصرف انرژی آب جاری بود. ما قدر قنات ها را ندانستیم، الان هم قدر خیلی چیزها را نمی دانیم! ما حیات وحشمان را هم در معرض خطر قرار دادیم. ولی من تجربه یک کار جمعی موفق دارم. از سال ۸۷ گروهی را در رفسنجان جمع کردیم؛ ۹ سال آزگار از تعداد ۲۰۰ نفر چند صد میلیون جمع کردیم تا اولین قرق اختصاصی را در رفسنجان با وسعت ۱۲۵ هزار هکتار درست کردیم؛ قرق منصور آباد. اداره محیط زیست ایران را مجبور کردیم دستورالعملی که متعلق به دوران های قبل بود زنده کند. بگذارد مردم حفاظت بکنند، چون دولت از پس حفاظت بر نمی آمد. ما با حفاظت ۳۰ رأس حیوان شروع کردیم، امروز بر طبق آخرین سرشماری ۷۰۰ رأس حیوان در این منطقه زندگی می کند.



مدیر آب و خاک جهاد کشاورزی استان کرمان از جزئیات توفیق در آبیاری قطره ای می گوید:

آبیاری قطره ای بهره برداری اصولی می خواهد

در دیدار اعضای انجمن و فعالان صنعت پسته در خراسان در شهریور ماه امسال مسائل مختلفی مطرح شد که اهم آنها در ماهنامه مهرماه دنیای پسته ارائه شد. یکی از گزارش ها با عنوان «شیوه آبیاری نوین در خراسان جواب نداده» با این رویکرد که در استان خراسان باغداران این شیوه آبیاری را باور ندارند، به چاپ رسیده بود. این موضوع باعث شد به سراغ مهندس کهنوجی مدیر آب و خاک جهاد کشاورزی استان کرمان برویم تا با کم و کیف اجرای آبیاری قطره ای آشنا شویم. در ادامه این گفتگوی خواندنی به تفضیل ارائه شده است.



آقای مهندس! لطفاً خودتان را معرفی کنید.

بنده محمد کهنوجی مدیر آب و خاک استان کرمان هستم. حدود ۲۴ سال در زمینه سیستم های نوین آبیاری در استان به عنوان کارشناس، مسئول مطالعات، کارشناس مسئول آبیاری تحت فشار و معاون آب و خاک فعالیت داشتم.

کشاورزان چقدر از اجرای آبیاری قطره ای در باغ هایشان استقبال می کنند؟

در رابطه با سیستم آبیاری قطره ای خصوصاً روی باغات پسته نگرش خیلی مناسبی وجود نداشت؛ تمام مراکز تحقیقاتی دانشگاهی با اجرای سیستم های نوین آبیاری در باغات مقاومت هایی داشتند؛ به این دلیل که ریشه پسته عمیق و آب شور است و نسبت به اینکه آبیاری قطره ای جواب ندهد دچار شک و تردید بودند.

در واقع در سال ۱۳۷۶ معاونت آب و خاک وزارتخانه با سازمان خوار و بار جهانی (فائو) یک قرارداد همکاری منعقد کرد و یک کارشناس فائو که هندی الاصل بود به ایران فرستادند و با کمک ما در رفسنجان در دو باغ با شوری آب ۶ و ۸ دسی زیمنس بر متر با دورهای مختلف آبیاری این کار به مدت دو سال بهره برداری قرار گرفت و در فصول رشد از عمق های مختلف نمونه های خاک برداشته و از نظر شیمیایی مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفت.

در نهایت به این نتیجه رسیدیم که در آب های شور هم می توان آبیاری قطره ای اجرا کرد به شرطی که یک سری تمهیدات و راهکارهای مدیریتی در قبال آن انجام شود. یک طرح در منطقه کشکوئیه رفسنجان به اندازه ۲ هکتار اجرا کردیم و چون مالک شرایط رضایت بخش ظاهری را دید، مابقی ۷۰ هکتار باغش را نیز به آبیاری قطره ای تجهیز کرد.

پایه گذاری آبیاری قطره ای در ایران از چه سالی است؟

در ایران از اوایل دهه ۵۰؛ در سال ۵۲ و ۵۳ در رفسنجان برای پسته انجام شد و آن طرح الان جمع شده است و در همین اوایل دهه ۵۰ در جیرفت و جهرم در زمینه مرکبات آغاز شده بود. از سال ۵۷ و ۵۸ تا سال ۷۲ اجرای آبیاری قطره ای در ایران تقریباً تعطیل بوده است.

علت وقفه ایجاد شده در اجرای آبیاری قطره ای چه بوده است؟

به علت اینکه آبیاری قطره ای در آن سال ها بومی سازی نشده بود و به نظر می رسد طرح های انجام شده قبل از انقلاب توسط کارشناسان خارجی هدایت می شده است و هنگامی که انقلاب شد، در سال های اول شاید به دلیل کمبود مراوده های فنی، طرحی اجرا نشد. اجرای آبیاری قطره ای از سال ۷۲ استارت خورد که به مرور زمان از لحاظ فنی و علمی نیز پیشرفت کرد.

از سال ۷۲ که استارت آبیاری قطره ای زده شد، چه اقداماتی در زمینه پسته انجام دادید و آیا این اقدامات از طریق حمایت های جهاد کشاورزی و یا بخش تحقیقات صورت گرفته است؟

از سال ۷۲ شروع و در آن سال برای پسته حدود ۸,۵ هکتار طرح اجرا و در سال ۷۳ به حدود ۷۰ و ۸۰ هکتار رسید.

سال ۷۲ چه کسانی در اجرای این طرح نقش داشتند؟

ابتدا آقای کردی بود که در منطقه زرند اجرا کرد و با مسائل و مشکلات فنی رو به رو بود؛ نظیر نبود کارشناسان مرتبط و استفاده از قطره چکان هایی که داخل خط بودند. این قطره چکان ها نسبت به گرفتگی خیلی حساس بودند. در آن زمان خیلی کسی از نتایج آزمون، تفسیر و تجزیه و تحلیل آب و خاک اطلاعی نداشت و توان کارشناسی کم بود؛ در حالی که در دنیا سیستم

آبیاری قطره ای از سال ۱۹۶۴ میلادی کلید خورد.

اولین پروژه آبیاری قطره ای که می توان گفت در استان کرمان موفق بود مربوط به آقای سید جلال مرتضوی در شهرستان رفسنجان در منطقه حیدرآباد است که در سالهای ۷۵، ۷۶ اجرا شد و به عنوان یک پروژه موفق معرفی گردید.

مشکلات اجرایی تنها مشکلات پروژه ها نبودند، چون اجرای سیستم در واقع مثل لوله گذاری است و کسانی که لوله گذاری در آبرسانی شهر را انجام داده باشند می توانند قطره ای را هم انجام دهند. مشکل این بود که از بهره برداری اطلاعی نداشتیم و امکانات و تجهیزات کیفیت لازم را نداشتند؛ همه این عوامل باعث شدند که در ابتدا بخشی از پروژه ها موفق نباشند؛ اما آقای مرتضوی مدیریت خیلی خوبی داشت؛ برای کارگرهای آبیار خود چراغ قوه تهیه کرده بود که شب ها در کنار لوله های آبده حرکت کنند و هر جا که قطره چکانی آب نمی دهد، ضربه ای به آن وارد کنند یا قطره چکان را عوض کنند تا بتوانند درختان را آب دهند؛ با این سیستم کارش را رونق داد.

بحث طراحی به چه میزان مهم است آیا ممکن است به خاطر طراحی سیستم با استقبال رو به رو نشده باشد و یا طراحی بد منجر به عملکرد بد سیستم شده باشد؟

طراحی قطعاً رکن اساسی هر پروژه است؛ در آن زمان کیفیت طراحی و لوازم و تجهیزات زیاد مناسب نبود؛ خصوصاً لوله های فرعی که روی زمین قرار می گرفتند در آن زمان مواد اولیه شان از روسیه آورده می شد و در سال ۷۶ و ۷۷ لوله های ساخت کشور با این مواد اولیه وقتی در معرض آفتاب قرار می گرفتند بعد از ۱ سال مشکل پیدا می کردند و همه این عوامل دست به دست هم می دادند. قطعاً دانش و آگاهی کشاورز و کارشناسان در این زمینه نیز کافی نبود.

آن زمان موسسه تحقیقات پسته کشور وجود نداشت؟

هنوز اوایلی بود که موسسه تحقیقات شکل گرفته بود و در آن زمان تحقیقات زیادی روی سیستم آبیاری قطره ای انجام نشده بود. در مراکز دانشگاهی هم می گفتند که تا حداکثر شوری آب آبیاری ۴ دسی زیمنس بر متر می توان آبیاری قطره ای کرد، اما امروزه در منطقه راین کرمان یک طرح آبیاری روسطحی با شوری آب ۱۰ دسی زیمنس بر متر، حدود شش سال است که دارد کار می کند. اینکه در ذهن کارشناسان کشاورزی جا اُفتاده است که شوری باعث گرفتگی می شود، اینطور نیست؛ بلکه نوع نمک خیلی مهم است. اگر نمک ناشی از کلر و سدیم باشد این نوع نمک، نمک طعام است و در آب به صورت محلول می باشد و باعث گرفتگی نمی شود؛ بنابراین یکی از رمز های موفقیت آبیاری قطره ای مطالعات اولیه است که شامل بررسی دقیق آب از نظر گرفتگی، رسوب گذاری و همچنین نوع خاک که ارتباط نزدیکی با آب دارد. در دراز مدت در خصوص تجمع املاح و اینکه چه اتفاقی در خاک خواهد اُفتاد و بعد از در نظر گرفتن شرایط آب و خاک، طرح باید خوب طراحی شود.

بعد از اینکه پروژه خوب طراحی شد و همه جوانب آن در نظر گرفته شد با فرهنگ کشاورز نیز باید همخوانی داشته باشد. نظیر اینکه مدار آبیاری چگونه باشد؛ دور آبی چه میزان باشد؛ تقسیم باغات چگونه باید انجام شود؛ همچنین باید از امکانات و تجهیزات خوبی استفاده کنیم و عموماً این اتفاق هم افتاده است و کشاورزانی که از تجهیزات خوبی استفاده می کنند، طرح های آن ها موفق تر است. مهم تر از همه موارد، بهره برداری اصولی از سیستم است. یکی از مشکلاتی که در کل کشور در زمینه آبیاری قطره ای وجود دارد این است که سیستم آبیاری از سطحی که کارگر سواد چندانی ندارد یک مرتبه تبدیل می شود به سیستمی که نیاز به دانش فنی دارد و توقع داریم با همان مکانیزم قبلی در منطقه مدیریت شود؛ قطعاً دچار مشکل می شویم. ما اگر بخواهیم پروژه خوبی داشته باشیم باید حداقل سالی ۱ الی ۳ مرتبه ارزیابی کنیم؛ به این معنا که میزان خروجی قطره چکان ها به چه میزان است و یکنواختی توزیع آب ها چگونه است؛ فشار در سیستم مناسب است یا خیر؛ در بحث گرفتگی چه



اتفاقی می اُفتد؛ روند شوری خاک در چه وضعیتی است؛ همه این موارد باید مدیریت شود.

اکثر باغات پسته کشورمان در جایی قرار گرفته اند که آب شور است. ما تنها چیزی که توانستیم به صورت عامیانه جا بیاندازیم این بوده است که به عناوین مختلف مانند آبشویی به آنها اعلام می کنیم که باید دو سیستم آبیاری داشته باشند، زمانی که درخت برگ دارد از آبیاری قطره ای و زمانی که درخت برگ ندارد از آبیاری غرقابی باید استفاده شود تا تجمع املاح در خاک بالا نرود؛ این به عنوان یک توصیه کلی می باشد. حتی شاید در بعضی از جاها نیاز به آبشویی زمستانه در هر سال وجود نداشته باشد؛ ما برای اینکه کشاورزان دچار مشکل نشوند به تمام کشاورزانی که می خواهند طرح اجرا کنند این را توصیه می کنیم. اما باید روند شوری خاک بررسی و تعداد و حجم آب آبشویی در هر سال توسط کارشناسان محاسبه شود.

دنیای پسته در مورد باغ هایی که درختان مسنی دارند چه توصیه ای دارید؟

مهم این است که نیاز آبی درخت تأمین شود و اینکه از چه طریقی تأمین شود مهم نیست. ما باغاتی داریم با قدمت ۶۰ یا ۷۰ سال در منطقه جوادیه فلاح، درخت های با حجم سایه انداز بسیار زیاد، با فواصل کشت ۶ در ۴ متر که سطح بسیاری را اشغال کرده اند؛ برای درختان این باغ آبیاری قطره ای استفاده شده و عملکرد بسیار خوبی نیز داشته است. اگر سیستم متناسب با بافت خاک و کیفیت آب و اقلیم منطقه طراحی شود و متناسب با همه این شرایط بهره برداری شود با نتایج خوبی رو به رو می شویم.

دنیای پسته چه کسی باید این کار را انجام دهد؟

بخشی از این کار به سیستم طراحی و نظارت و بخش دیگر آن به سیستم بهره برداری بر می گردد. اگر این کار به درستی انجام شود، سن درخت در آبیاری قطره ای تأثیر چندانی ندارد، ولی در بهره برداری و طراحی تأثیر گذار است. اینکه ما بگوییم چون سن درخت بالا است، پس آبیاری قطره ای مشکل پیدا می کند، هیچ محدودیتی وجود ندارد. جاهایی که با مشکل مواجه شدیم جاهایی است که طراحی سیستم درست انجام نشده و یا در بهره برداری کوتاهی شده است. درختان باغ هر سایه اندازی داشته باشند و بافت امکان اجرای آبیاری قطره ای وجود دارد. فقط باید مطالعات اولیه به خوبی انجام شود.

دنیای پسته شرکت طراح باید این کار را انجام دهد؟

طراح باید کل جوانب کار را بسنجد؛ عواملی مثل وضعیت خاک، کیفیت آب، سن درختان، شرایط اقلیمی، بافت خاک، عمق خاک زراعی که در منطقه وجود دارد، شوری خاک و نوع املاحی که در آب آبیاری وجود دارد. همچنین متناسب با این موارد باید قطره چکان مناسبی را انتخاب کند و بر اساس آن، طرح را طراحی کند.

دنیای پسته نظارت بر کار طراح هم وجود دارد؟

طرح هایی که در سطح استان



انجام می شود ما در حد بضاعتمان این کار را انجام می دهیم و تعداد کارشناسان جهاد کشاورزی در این زمینه محدود است. تلاش بر این است که هیچ طرحی بدون بررسی و کنترل به مرحله اجرا نرود. طی چند سال گذشته تمام پروژه هایی که اجرا می شوند با انتخاب شخص بهره بردار و توسط مشاورین مجوز دار طراحی می شوند و جهاد کشاورزی در انتخاب طراح نقشی ندارد. ما کاری که انجام دادیم این است که همه طرح ها را در قالب نظام مهندسی کشاورزی سامان داده و از لحاظ فنی تمامی طراحی ها بررسی می شوند. در مرحله اجرا نیز به میزان بضاعتی که در دولت وجود دارد به تمام پروژه ها تسهیلات پرداخت شده و در حین اجرا نیز نظارت انجام می شود.

دنیای پسته در حال حاضر هزینه اجرای یک سیستم آبیاری در هر هکتار چقدر است؟

هزینه سیستم را برای هر هکتار نمی توان یک عدد خاص لحاظ کرد؛ به علت اینکه فواصل ردیف ها بسیار اهمیت دارد و همچنین سطح و شکل باغ خیلی مهم است؛ برای مثال برای پروژه ۱۰۰ هکتاری در باغات پسته نیاز به یک استخر و امتیاز برق داریم، ولی برای پروژه ۱۰ هکتاری هزینه های آن بیشتر می شود، چون در پروژه ۱۰۰ هکتاری سطح وسیع است و ما می توانیم با یک استخر کوچک هم باغ را آبیاری کنیم؛ اما در یک پروژه ۱۰ هکتاری کشاورز باید آب را در استخر بزرگتری ذخیره کند و در زمان طولانی تری آبیاری نماید. هر چه مساحت پروژه بالاتر باشد هزینه در واحد سطح کاهش پیدا می کند که هزینه عموم پروژه ها بین ۵۰ تا ۱۰۰ هکتار با توجه به شکل زمین و فواصل ردیف ها حول و حوش ۱۰ میلیون تومان در هکتار می باشد.

دنیای پسته جهاد کشاورزی تسهیلاتی برای اجرا داده است؟

هم اکنون به ازای هر هکتار آبیاری قطره ای در باغات پسته حداکثر مجوزی که دولت داده است، هر هکتار ۷ میلیون تومان می باشد.

دنیای پسته پرداخت ها به محض اجرا هستند یا در پایان کار؟

پرداخت ها بر اساس پیشرفت کار هستند. طبق تجربه می دانیم که در آبیاری قطره ای، کشاورزانی که در هزینه های پروژه نقش دارند، بهتر مدیریت می کنند؛ تا کسی که با پول دولتی کار را انجام می دهد.



عموماً در باغات پسته بین ۲۵ تا ۳۰ درصد کار می کنند و بعد با ضمانت نامه بانکی، دولت سهمش را آزاد می کند.

چند درصد از باغات پسته کل کشور و یا استان تحت آبیاری نوین هستند؟

آماری که در کشور وجود دارد حدود ۱,۶ میلیون هکتار از اراضی زراعی و باغی کشور به سیستم قطره ای و بارانی مجهز شدند. در استان کرمان در قسمت شمالی حدود ۷۰ هزار هکتار پروژه آبیاری قطره ای و بارانی اجرا شده است که از این ۷۰ هزار هکتار حدود ۷۰ درصد آبیاری قطره ای و حدود ۳۰ درصد آبیاری بارانی می باشد و آبیاری قطره ای اجرا شده برای باغات پسته در استان حدود ۲۵ هزار هکتار می باشد.

بنابراین تنها حدود ۱۰ درصد از باغات پسته استان به سیستم قطره ای مجهز هستند. ارزیابی شما از این میزان چیست؟

آبیاری قطره ای از سال ۷۲ در استان آغاز شد، ولی تا سال های ۷۵ و ۷۶ روی پسته به دلیل مسائل و مشکلاتی که وجود داشت خیلی کم اجرا شد و خیلی از مراجع علمی تأیید نمی کردند و دنبال آن نبودند. آن زمان که ما طرح فائو را کار کردیم کمی جرأت پیدا کردیم و کشاورزان تشویق شدند و هر چه به جلو می رویم به دلیل بحران آبی که وجود دارد و نکات فنی بیشتری در اختیار کارشناسان قرار گرفته است، طرح ها فنی تر شدند، کیفیت بالاتر رفته است، لوازم و تجهیزات بیشتر شده اند، سطح آگاهی کشاورزان بالا رفته و بحران آب جدی تر و تعداد متقاضیان آبیاری قطره ای بیشتر شده است. از طرف دیگر مشکلی که وجود دارد عمده مالکان ما در استان خیلی کم هستند و عموم باغات استان خرده مالک هستند. خرده مالکانی که در موتور پمپ ها گاهاً تعداد آنها تا ۱۸۰ نفر نیز می رسد و به نسبت آبی که در اختیارشان بوده است به طور یکنواخت درخت کاشت نکرده اند. مثلاً شخصی با یک حبه آب، نیم هکتار زمین و دیگری یک هکتار را زیر کشت برده است؛ حتی فواصل کشت آنها نیز یکسان نیست. تنظیم و تجمیع کردن این ها کار دشواری است که چند سال است که آنرا شروع کرده ایم. در این زمینه پروژه های موفقی هم داشته ایم؛ مانند توکل آباد رفسنجان که بالغ بر ۱۳۰ نفر مالک دارد. امسال روی یک پروژه نیز در سرآسیاب فرسنگی کار کردیم. یک پروژه هم در منطقه نوق رفسنجان با ۷۲ هکتار زمین متعلق به ۷۸ نفر بهره بردار است که در دست اقدام داریم.

در رابطه با زمین های خُرد چه کاری انجام می دهید؟

در سال ۹۴ طی یک بخش نامه ای دست ما باز بود و می توانستیم مبلغ بیشتری بگیریم. در سال ۹۵ به دلیل اینکه اعتباری که برای آبیاری تحت فشار منظور شده از محل صندوق توسعه ملی بوده و در این صندوق متوسط استان در نظر گرفته می شود، این میزان ۷ میلیون در هکتار می باشد؛ بنابراین ما نمی توانیم متوسط پرداخت بیش از ۷ میلیون در هکتار داشته باشیم.

در سال ۹۶ طبق آنچه که برای پروژه های خرده مالک در قانون پیش بینی شده است، احتمال این که میزان هزینه ها افزایش پیدا کند و سهم دولت پر رنگ تر شود وجود دارد.

نحوه اجرا برای خرده مالکان چگونه است؟

وقتی ۷۰ یا ۸۰ کشاورز در یک منبع آبی مالک هستند، اولاً کار طراحی خیلی مشکل است؛ باید طراح طی چندین جلسه کشاورزانی که با هم همخوانی بیشتری را دارند و قطعاتشان بهم نزدیک است را هم گروه کند. به عبارتی گروه های هم آب تشکیل دهند و قطعات آنها با هم آبیاری شود؛ مثلاً ۱۰ نفر که در یک شیفت آبیاری قرار می گیرند، باید با هم یک سری توافقات داشته باشند. طراح تا آنجایی که مسایل طراحی به او اجازه می دهد با تغییر فاصله قطره چکان ها باید به گونه ای تقسیمات را انجام دهند که ۲ فرد که به یک میزان حق آب دارند اما تعداد درخت هایشان کمتر و یا بیشتر است با تنظیم تعداد قطره چکان ها تقریباً



هر کسی سهم آب خود را داخل زمین خود مصرف کند.

این کار چقدر عملی شده است؟

مواردی داشتیم که در شهرستان رفسنجان، منطقه توکل آباد این کار انجام شده است و در حال استفاده است. تعداد بهره برداران آن حدود ۱۳۰ نفر می باشد. همان طور که ما آب را از چاه به صورت شراکتی بالا می آوریم، باید در سیستم قطره ای هم توافق کنیم. ما در بحث آبیاری هم از این زاویه باید نگاه کنیم. در آبیاری قطره ای ما باید اجازه بدهیم به گروه خرده مالک که یک سری چشم پوشی ها را داشته باشند تا طرح به صورت یکپارچه انجام شود و تا آنجایی که مسایل فنی اجازه دهد سهم آب هر نفر را به تناسب قطره چکان هایش در باغش تقسیم کنیم. بعد ۱ یا ۲ نفر آبیار بگماریم، بدون اینکه در نظر بگیرد که حق آب برای چه کسی است، از یک طرف باغ را آبیاری کند تا انتها؛ اگر برای خرده مالک این کار انجام شود، موفقیت زیادی همراه دارد.

چطور این ۱۳۰ نفر به این توافق رسیدند که آبیاری قطره ای را اجرا کنند؟

آقای مهندس انجم شعاع که در توسعه خوشه صنعتی پسته به عنوان تسهیلگر کار می کردند، طی جلسات متعددی که با کشاورزان داشتند و به دلیل کم آبی که کشاورزان با آن رو به رو بودند به این نتیجه رسیدند که این کار باید انجام شود. تا الان هم خیلی خوب عمل کردند و در طرحشان بسیار موفق هستند. در همین پروژه یک نفر از مالکین مخالفت کرد و در سیستم مشارکت نداشت که بعد از دو سال از بهره برداری دوباره تقاضا کرد و باغش را به آبیاری قطره ای مجهز نمود.

نقش جهاد کشاورزی و بقیه ارگان ها در اجرای این پروژه چه بوده است؟

جهاد کشاورزی آن کاری که از عهده اش ساخته بود را انجام داد و تسهیلات پرداخت کرد و بر پروژه نیز نظارت داشت. از لحاظ کارهای فرهنگی هم پیگیری کرد ولی در کل بهتر است که یک نفر از موتور پمپ، عهده دار این مساله باشد. برای مثال در منطقه سرآسیاب پروژه ای که به دست استاندار محترم نیز افتتاح شد، یکی از مالکین بیشتر از ۵۰ یا ۶۰ جلسه برگزار کرد تا بقیه کشاورزان را قانع کرد تا این سیستم عملی شود.

دلیل اینکه باید این تعداد جلسه گذاشته شود تا باغداران قانع شوند چیست؟

دلایل مختلفی مطرح می شود. یکی از دلایل آنها این است که می ترسند نسبت به سهم آبی که با آن باغ احداث کرده اند، آب به درستی تقسیم نشود. دلیل دیگر این است که بعضی از کشاورزان می خواهند باغ خود را کود بدهند و بعضی دیگر نمی خواهند این کار را انجام دهند، چون قیمت کود شیمیایی به نسبت بالا می باشد. وقتی باغ تحت سیستم قطره ای آبیاری می شود دیگر نمی توانیم یک قطعه را کود بدهیم و دیگری را ندهیم. وقتی که ۱۰ هکتار آبیاری می شود این ۱۰ هکتار ممکن است برای ۱۵ نفر باشد و ما باید بین این ۱۵ نفر توافق ایجاد کنیم؛ یا همه کود بدهند یا ندهند. اینها مواردی هستند که باید به اهمیت موضوع پی ببریم.



عضو هیأت علمی پژوهشکده پسته تشریح کرد:

پیشگیری و مبارزه با آفات انباری

پس از پایان فصل برداشت پسته و انتقال آن به انبار یکی دیگر از دغدغه های فعالان صنعت پسته آغاز می شود؛ خصوصاً کسانی که عجله ای برای فروش محصول ندارند بیشتر به این مسئله فکر می کنند؛ مبارزه با آفات انباری. در این زمینه گفتیم شاید بد نباشد سراغی از دکتر مهدی بصیرت عضو هیأت علمی پژوهشکده پسته بگیریم تا بدانیم راهکار مبارزه با این آفت چیست. وی ۲۲ سال در زمینه آفات پسته کار کرده است. در ادامه گفتگوی ماهنامه دنیای پسته با وی در خصوص نحوه پیشگیری و مبارزه با این آفت را می خوانید.



آقای دکتر! آفات انباری پسته چه هستند؟

دو آفت انباری روی پسته وجود دارد؛ یکی شب پره هندی و دیگری شب پره خرنوب. ما یک طرح در رابطه با این آفات انباری کار کردیم. قبلاً هم کارهای جزئی روی شب پره هندی توسط آقای جلیل وند کار شده است. آفات انباری از این لحاظ مهم هستند که می توانند در نهایت نتیجه کار کشاورز را از بین ببرند. به عنوان مثال اگر سن اول فصل بزند، کشاورز هنوز زحمتی نکشیده، زمان دارد که جبران کند؛ سمپاشی کند؛ ولی مشکل آفات انباری این است که کشاورز همه کارها را انجام داده، برداشت کرده و به انبار آورده است و این آفات محصول نهایی را از بین می برند. لذا آفات انباری هم در ایران و هم در دنیا خیلی مهم هستند. جاهایی مانند هند و کشورهای دیگر که رطوبت بالا و بارندگی زیاد است، خسارت آفات انباری آنها بیشتر می شود؛ چون قارچ ها هم وارد می شوند.

می شود توضیح بیشتری درباره این آفات بدهید.

بله. اول شب پره خرنوب را خدمت تان توضیح می دهم. این حشره، آفت باغ و انبار است. یعنی اول از باغ شروع می شود و خسارت می زند و پسته که برداشت می شود وارد انبار می شود و به خسارت ادامه می دهد. ما به این حشره شب پره خرنوب می گوییم، اما در اصل در ایران به اسم کرم گلوگاه انار معروف است و عمدتاً پسته میزبان دومش است. می توانیم بگوییم این آفت چند نسلی است؛ یکی دو نسل روی میزبان های دیگر طی می کند و تقریباً از موقعی که دانه های پسته باز می شوند و مغز پیدا می شود، این شب پره روی پسته می آید و در شکاف خندانی تخم گذاری می کند و از مغز پسته تغذیه می کند. تقریباً می توان گفت که از اوایل شهریورماه بسته به رقم ظاهر می شود؛ البته قبل از شهریور یعنی از مرداد ظاهر می شوند، ولی عمده تخم ریزی و خسارت از اوایل شهریور شروع می شود. وقتی که روی پسته تخم گذاری کرد، لارو که باز می شود از مغز تغذیه می کند. این لارو به زودی تبدیل به پروانه نمی شود که نسل دیگری را در باغ ایجاد کند. وقتی که پسته را برداشت می کنیم جایی که خسارت زیاد باشد می بینیم که داخل پسته ها لارو آفت وجود دارد؛ یا حتی بعضی جاها که زود خسارت زده باشد، شفیره آفت هم داخل پسته ها وجود دارد؛ لذا ما برای پیشگیری از خسارت می گوییم که باغداران زود محصول را برداشت کنند. یعنی جاهایی که احتمال خسارت آفت وجود دارد، پسته را نگذارند که زیادرس شود. هر چه که پسته بیشتر روی درخت بماند آلودگی بیشتر می شود.

بهترین کار و اولین کاری که می توانیم انجام دهیم برداشت به موقع است. اگر جایی جمعیت آفت بالا بود و درختان انار کنار باغ پسته هستند که صرفه اقتصادی هم ندارد باید این درختان را حذف کنیم؛ چون این درختان واسطه میزبان آفت برای پسته هستند.

زمان برداشت پسته، لارو همراه پسته ها برداشت می شود. در این مرحله تا آنجایی که می توانیم باید پسته های خراب را جدا کنیم. اگر لاروها وارد انبار بشوند به تغذیه خود ادامه می دهند و پروانه از انبار بیرون می آید، دوباره تخم ریزی می کند و دوباره خسارت می زند.

آیا تحقیقی انجام شده است که این آفت در مراحل ضبط از بین می رود یا خیر؟

دو سال پیش ایستگاه مرکز تحقیقات را به شخصی اجاره داده بودند که به همین مشکل برخورده بود. با اینکه پسته ضبط شده بود و در خشک کن رفته بود تا رطوبتش کاهش یابد، اما باز هم در پسته هایش این آفت وجود داشت.

پس در خشک کن هم بطور کامل از بین نمی رود؟

اگر دما بالای ۴۵ درجه بیاید از بین می رود. آقای جلیل وند که روی شب پره هندی کار کرده است، مدت زمانی که باید دما روی ۴۲ درجه نگه داشته شود تا آفت کشته شود، ذکر کرده اند. به هر حال ما بعد از ضبط هم دیده ایم که لاروها زنده هستند. اگر در جایی آلودگی خیلی شدید بود قبل از اینکه این پسته ای که مثلا ۲ درصد ۵ درصد آلوده است و احتمال دارد به انبار برود و خسارت بزند و تکثیر شود، بهتر است که آن را گاز بدهیم یا قرص فستوکسین بدهیم و بعد داخل انبار ببریم.



چطور قبل از اینکه به انبار ببریم گاز بدهیم؟

ببینید! اگر پسته آلوده به شب پره خرنوب باشد، این آفت مانند شب پره هندی نیست که فقط در انبار خسارت بزند. شب پره خرنوب از باغ به انبار می رود. اگر پسته ما از باغ آلوده بیاید تا آنجایی که می توانیم دانه های خسارت دیده را جدا و معدوم می کنیم. اگر باز می بینیم که احتمال آلودگی وجود دارد باید روی پسته ها را با پلاستیک بپوشانیم و گاز بدهیم؛ سپس هوادهی کنیم و در نهایت به داخل انبار ببریم.

با سمپاشی در باغ نمی توان با این آفت مبارزه کرد؟

خیر، هیچ کاری نمی شود انجام داد. وقتی این آفت داخل تاج انار تخم ریزی می کند، هیچ سمی داخل تاج نمی رود. هیچ سمی برای انار توصیه نمی شود و فقط مبارزه مکانیکی صورت می گیرد؛ به این معنی که انارهایی که روی درخت مانده را جمع می کنند و می سوزانند. اگر باغ انار در کنار باغ پسته باشد، باید باغ انار را بیشتر تحت نظر داشته باشیم و در طول فصل هرچه انار پوسید و آفت زد آنها را جمع کنیم و معدوم کنیم که جمعیت پروانه پایین بیاید. روی پسته کاری انجام نشده است ولی اگر جمعیت بالا باشد می شود تست کرد و یک سمپاشی در پیک تبدیل تخم به لارو انجام گیرد. بهترین کار برداشت به موقع است که می تواند جمعیت آفت را پایین آورد.





راه شناسایی آفت چیست؟

می توان فرمون جنسی در باغ گذاشت که ببینیم اصلا آفت وجود دارد یا خیر. این کار روی انار خیلی بیشتر از پسته کار شده است؛ چون آفت اصلی انار است. با مشاهده هم می توانیم متوجه شویم. در باغ پسته در زمان برداشت آفتی نداریم که لارو به داخل برود و مغز را بخورد؛ اگر لاروی را دیدیم که مغز را خورده است؛ می فهمیم که شب پره خرنوب است. در انبار به راحتی هر متخصصی می تواند تشخیص دهد که شب پره خرنوب است یا هندی.

این تخم اول شیری رنگ است و بعد کامل قرمز می شود. روی پسته آفتی به اسم شب پره کراش هم وجود دارد که تخمش کامل قرمز نمی شود. شکل تخم هم کاملا فرق می کند و بیضی شکل و پولک مانند است. وقتی قرمز می شود زمانی است که می خواهد باز شود.



چقدر طول می کشد تا تخم باز شود؟

بستگی به شرایط آب و هوایی دارد؛ حدود یک هفته از زمانی که تخم می گذارد. اما دوره باز شدن تخم مهم نیست. در دوره خروج حشره کامل که یک دوره بیست روزه است، این حشرات کامل در باغ وجود دارند. توصیه نمی کنیم نزدیک برداشت به دلیل مسئله باقیمانده سموم از سم استفاده شود.

در بحث آفات انباری اگر ما آستانه حرارتی هر آفتی را بدانیم و دمای انبار

را پایین بیاوریم می توانیم از رشد آفت جلوگیری کنیم. آستانه ای که برای آفت شب پره خرنوب محاسبه کرده ایم، ۱۰ درجه سانتی گراد است. اگر دمای انبار ۱۰ درجه باشد این آفت اصلا رشد نمی کند. در این دما تخم باز نمی شود یا زمان می برد تا باز شود. لارو تغذیه ندارد و رشد متوقف می شود؛ آفات در انبار در این دما نمی میرند ولی فعالیتشان متوقف می شود.



آیا میزان خسارت آفت شب پره خرنوب با شب پره هندی متفاوت است؟

آفت اصلی انباری پسته شب پره هندی است؛ شب پره خرنوب آفت انباری خیلی مهمی نیست و در انبار جمعیت خیلی زیادی نمی تواند ایجاد کند؛ در انبار هم مانند شب پره هندی نمی تواند فعالیت کند؛ لذا آفت اصلی شب پره هندی است. این آفت در همه جا وجود دارد؛ جایی نیست که بگوییم وجود ندارد و به بیش از ۸۰ محصول خسارت می زند. اگر از قبل محصولی در انبار بوده و می خواهیم از این انبار برای پسته استفاده کنیم، حتماً باید توجه کنیم که انبار آلوده نباشد.

از نظر شکل ظاهری این حشره کاملاً مشخص است و مانند شب پره خرنوب نیست که شک کنیم آیا این شب پره خرنوب است یا پروانه معمولی است که تصادفی به داخل آمده است. پروانه ای نداریم که به شکل پروانه هندی باشد. دو سوم بیرونی بال جلوی حشره کامل این شب پره رنگ قهوه ای مایل به قرمز دارد و یک سوم ابتدایی به رنگ



خاکستری است.

این حشرات، شب پره هستند؛ یعنی اینکه شب فعالیت می کنند؛ اگر روز به داخل انبار برویم چون پرواز نمی کنند، نمی توانیم آنها را پیدا کنیم. بنابراین شب باید به داخل انبار برویم و وقتی چراغ ها را روشن کنیم می بینیم که در حال پرواز کردن هستند و براحتی می توانیم متوجه شویم که این آفت در انبار ما وجود دارد یا خیر.

اول تخم است، بعد تبدیل به لارو می شود، لارو پیله می تند و داخل شفیره می شود و در نهایت به حشره کامل تبدیل می شود و بیرون می آید.

چند سن لارو دارند و خسارتشان چقدر است؟

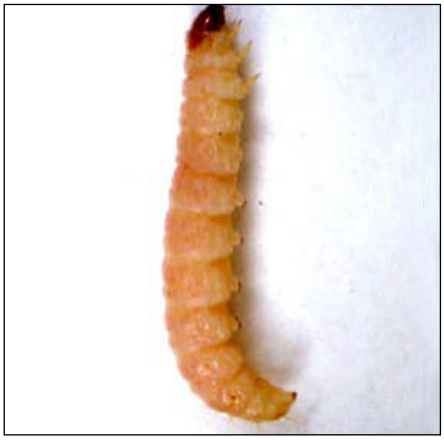
اکثر پروانه ها لاروشان پنج سن دارد. اول ریز هستند بعد هر چه که بزرگتر می شوند تغذیه شان بیشتر می شود و خسارت می زنند. خسارت هم از نظر کمی و هم از نظر کیفی است.

وقتی که تار، پیله، فضولات شب پره داخل پسته دیده شود، موقع فروش به مشکل برمی خوریم. اگر دست کمی نم داشته باشد و روی گونی پسته بکشید، اگر جمعیت آفت خیلی کم هم بوده باشد، فضولات به دست می چسبند. بهترین کار برای اینکه متوجه شویم که آفت در انباری وجود دارد یا خیر این است که از چند تله شب پره هندی استفاده شود.

یک انبار خوب علاوه بر اینکه از نظر دما و رطوبت قابل تنظیم است باید قابلیت نگهداری گاز را داشته باشند.

قابلیت نگهداری گاز یعنی اینکه ما بتوانیم فضا را کامل ببندیم که گاز بتواند برای مدتی در انبار بماند؟

کاملاً درست است. آستانه حرارتی این آفت ۱۳ درجه سانتی گراد می باشد. یعنی در دمای ۱۳ و زیر ۱۳ اصلا تغذیه ندارد و تخم ها باز نمی شوند و هیچ خسارتی نداریم. زیر دمای ۱۵ درجه اصلا نمی تواند جفتگیری کند. تقریباً انبار کردن پسته از آبان ماه شروع می شود. از آبان تا اسفند هم می توانیم دمای انبارها را با حالت طبیعی زیر ۱۵ درجه نگه داریم. ما به خیلی از کشاورزان می گوییم که اگر دما را خیلی پایین نگه دارید خسارت بوجود نمی آید؛ اما برخی کشاورزان می گویند الان زمستان است پس چرا پسته ما خسارت خورده؟ در پاسخ به این سوال باید گفت، داخل انبار خود به خود دما یک مقداری بالا می رود. مثلاً در آبان در شب دما به ۵ درجه یا ۱۰ درجه می رسد، اما اگر روز دما ۳۰ درجه باشد، دمای انبار به حدود ۲۰ تا ۲۵ درجه می رسد.



برای جلوگیری از افزایش دما چه کاری باید انجام شود؟

بهترین کار این است که فن های قوی بگذارند تا در زمستان هوای داخل انبار را عوض کند و خنک شود. اگر حدود ساعت ۴-۵ صبح فن روشن شود و حدود سه تا چهار ساعت فن کار کند، هوای داخل انبار خنک می شود؛ ولی اگر انبارها بسته باشند و هیچ راهی برای عبور هوا وجود نداشته باشد، دمای انبار بالا می رود؛ بخصوص در آبان، آذر و اسفند که دمای هوا بالا می رود و هوا گرم می شود، دمای انبار بالا است. بهتر است در انبار دماسنج وجود داشته باشد. باید توجه داشت از همین دستگاه ها یا فن هایی که

می گذاریم احتمال دارد پروانه هم داخل بیاید و آلودگی ایجاد کند؛ می توان با زدن توری مانع شد که پروانه ای داخل انبار بیاید.

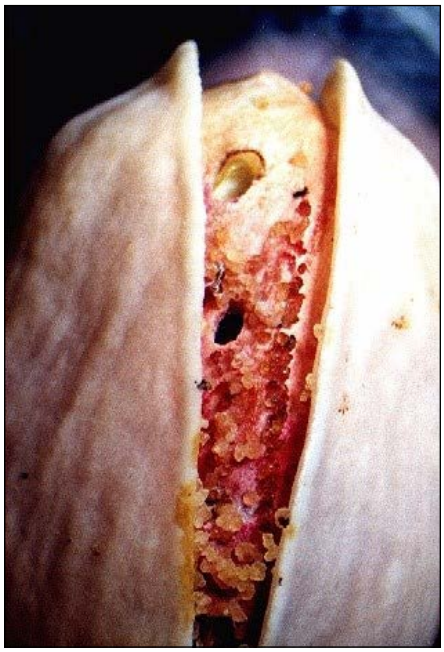
در تابستان و فصل گرم راه حل چیست؟

ببینید! دما تا یک حدی هم اگر بالا برود باز هم حشره نمی تواند خسارت بزند؛ ولی بهترین کار این است که اگر از عید به بعد خواستیم پسته مان را نگه داریم مرتب انبار را بازدید کنیم؛ یعنی از عید به بعد بازدیدها بیشتر شود، شبانه به داخل انبار برویم، بازدید کنیم، تله بگذاریم و دقت کنیم که آفت داخل انبار جمعیتش کم باشد. اگر آفت وجود داشت و جمعیت آن بالا بود وارد بحث مبارزه داخل انبار و پسته های انبار شده می شویم.

حد جمعیت از چه مقدار نباید بیشتر باشد؟

آفت انباری مثل آفت باغی نیست که برای آن آستانه جمعیت جهت مبارزه تعریف کنیم. در آفات انباری جمعیت باید تقریباً نزدیک به صفر باشد؛ یعنی اصلا نباید بگذاریم انبار آلوده شود. اگر انبار آلوده شود باید گاز بدهیم. میزان تخم ریزی و تکثیر این آفت خیلی زیاد است. اولین قدم قبل از انبار کردن، رعایت بهداشت انبار است. انبار را بصورت کامل تمیز کنیم و اگر لازم دیدیم انبار را سمپاشی





کنیم و اینکار باید ۱۰ روز قبل از آوردن پسته ها به داخل انبار باشد. همچنین پس از سمپاشی باید درها را باز کنیم.

پسته ها را نباید روی زمین بگذاریم؛ بلکه اساس کار این است که پسته را روی پالت بگذاریم و کنار دیوار نگذاریم. سموم پاراتوئید در باغ به مقدار نیم تا یک در هزار استفاده می شود، اما در انبار خالی مقدار آن را ده برابر می کنیم. به عبارت دیگر، در صد لیتر آب، نیم لیتر سم می ریزیم. می توان از سم مالاتیون استفاده کرد که یک سم فسفره است و خیلی زود اثراتش تمام می شود و هیچی باقی نمی ماند.

ممکن است به مرحله ای برسیم که همه اینکارها را انجام داده ایم، اما باز محصول ما در انبار آلوده شده است. اگر بتوانیم فضای انبار را کاملاً مسدود کنیم، داخل انبار قرص می اندازیم. اگر نمی توانیم باید پسته را بیرون بیاوریم و روی آن پلاستیک بکشیم و یا داخل انبار پلاستیک بکشیم و قرص بیاندازیم. برای قرص دادن فرمولاسیون مختلفی وجود دارد. قرص از نظر سلامتی برای انسان خطرناک است. یک و نیم قرص سه گرمی می گذاریم و مدت زمان گازدهی بستگی به دما دارد؛ اگر دمای انبار پایین و بین ۱۲ تا ۱۵ درجه بود باید پنج روز قرص داخل انبار باشد؛ اگر دما بین ۱۶ تا ۲۰ آمد، چهار روز و بیشتر از ۲۰ درجه سه روز کافی است. بعد از این مدت در انبار را باز می کنیم و اگر تهویه دارد روشن می کنیم که گاز کامل خارج شود.



کاربردهای نخاله پسته

کتایون ایروانی
کارشناس مسئول صنایع کشاورزی شهرستان سروستان

همه ساله بیش از یک پنجم فراورده های غذایی کشورهای جهان سوم به صورت ضایعات بر اثر فساد ناشی از عوامل گوناگون فیزیکی، شیمیایی و بیولوژیکی در مراحل مختلف کاشت تا برداشت، توزیع و مصرف از بین می رود که این رقم در برخی از کشورهای جهان سوم حتی به ۵۰ درصد نیز می رسد و مثلاً در کشور ما این ضایعات حدوداً ۳۰ درصد برآورد گردیده است.

پسته نیز یکی از محصولات مهم کشاورزی است که بررسی ضایعات آن با توجه به سطح بالای زیر کشت که به خود اختصاص داده است، حائز اهمیت می باشد. ضایعات محصول پسته در مراحل مختلف کاشت تا برداشت و پس از آن ایجاد شده و باعث افزایش هزینه های کشاورز و در نتیجه کاهش عملکرد محصول می گردد. شهرستان سروستان با داشتن سطح زیر کشت بالغ بر ۴ هزار هکتار باغ پسته (۲۶۰۰ هکتار بارور و ۱۴۰۰ هکتار غیر بارور) بدون شک یکی از قطب های مهم پسته کشور محسوب می گردد که طی بررسی های صورت گرفته میزان پسماند حاصل از باغات پسته و ترمینال های ضبط پسته آن بیش از ۲۰ درصد گزارش شده است. این آمار بالای ضایعات، باعث به وجود آمدن این تفکر گردید تا تدابیری اندیشیده شود که بتوان از طریق بازیافت، فرآوری مجدد و مصرف بهینه ضایعات کشاورزی به طرز مناسبی جهت تولید محصولات با ارزش افزوده بالا بهره گرفت.

در همین راستا واحد صنایع کشاورزی شهرستان سروستان با همکاری واحد ترویج شهرستان و حمایت های مدیریت محترم صنایع کشاورزی استان فارس، کارگاهی با موضوع مدیریت پسماند و فرآوری ضایعات پسته در محل جهاد کشاورزی شهرستان برگزار نمود و از عمده باغداران پسته کار و صاحبان ترمینال های ضبط پسته شهرستان جهت بهره مندی از کلاس دعوت به عمل آمد. به دلیل طرح موضوعات جدید ارائه شده برای نخستین بار در ارتباط با فرآوری ثانویه این موضوع مورد استقبال گسترده شرکت کنندگان قرار گرفت که در این مقاله چکیده ای از مباحث مطرح شده در کلاس جهت استفاده خوانندگان محترم ارائه می گردد:

تعریفی از پسماند پسته

به مجموعه موادی اتلاق می گردد که هنگام پوست گیری از پسته تازه در دستگاه با چرخ پوست گیری و پس از جدا شدن از دانه پسته باقی می ماند و ترکیبی از پوسته نرم و رنگین پسته، خوشه های پسته و برگ درخت می باشد. از آنجایی که این بقایا طبیعتی با فسادپذیری بالا دارند، پس از گذشت چند روز از باقی ماندن آنها بر روی زمین سیاه، گندیده و کپک زده می گردند و باعث هجوم حشرات مزاحم در اطراف خود می گردند و آلودگی های زیست محیطی فراوانی به وجود می آورند. همچنین بستری مناسب جهت زمستان گذرانی اسپور قارچ اسپرژیلوس می باشد. امروزه یکی از متداول ترین موارد استفاده از این بقایا به عنوان کود می باشد که متأسفانه باعث گسترش افلاتوکسین در محصول باغ می گردد؛ زیرا اسپور قارچ که از انباشته شدن این ضایعات در اطراف باغات و یا ترمینال های پسته ایجاد می گردد به وسیله باد انتشار یافته و باعث شیوع بیماری می گردند.

از موارد استفاده از پوست سبز پسته می توان از رفع بوی بد دهان، التیام زخم های دهان از طریق جویدن، استحکام لثه ها و رفع سکسکه نام برد.

شایان ذکر است موارد کاربرد صنعتی پوست سبز پسته عبارتست از: تولید آنتی اکسیدان، تولید اسانس، تولید مواد ضد قارچی و میکروبی، استفاده در رنگرزی، استفاده به عنوان بستر قارچ خوراکی، استفاده در تهیه مربا و ترشی. از پوست سخت و استخوانی پسته نیز که در کشور ما زباله محسوب می شود می توان با ایجاد عملیاتی بر روی آن، مواد قابل استفاده تولید نمود. با انجام عملیات تجزیه شیمیایی در حرارت بالا می توان ترکیبات مفیدی از پوست سخت پسته تولید نمود که این فرآیند با احداث واحدهای صنعتی محقق نمود. کاربردهای صنعتی پوست سخت پسته در صنعت عبارتند از تولید قطران و تولید کربن فعال.

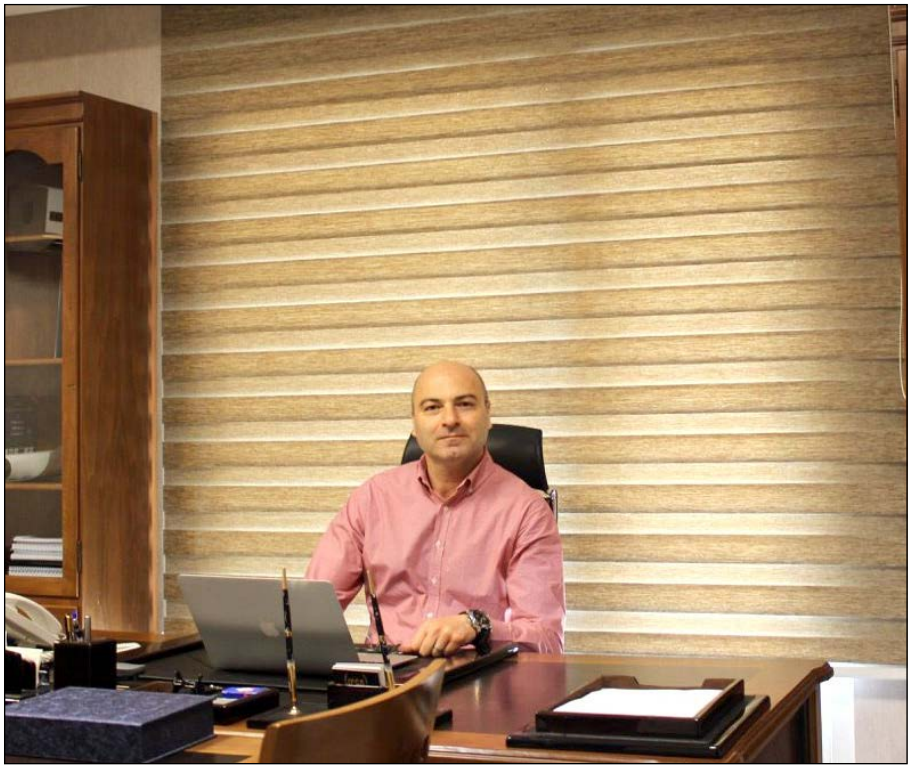
به طور کلی از پسماند پسته (شامل برگ ها ، خوشه ها و همچنین پوست سبز پسته) می توان برای تغذیه دام، استخراج روغن، تولید کمپوست، تولید اسید لاکتیک از بیوماس تحت تخمیر، تولید بیوگاز و تولید فورفورال استفاده نمود.

لازم به ذکراست که پس از اتمام کارگاه نیز به اتفاق دکتر جوکار و آقایان نصیری و پورتولری و آقایان نعمت اله زاده عضو انجمن پسته ایران و بیگدلی از باغداران پیشرو از یکی از باغات پسته شهرستان بازدید به عمل آمد.



تاجر تازه پیوسته به خانواده انجمن از تجربه اش در بازار چین می گوید:

شفافیت، رمز موفقیت در بازار پسته چین



گاهی اوقات در جلسات بازرگانی انجمن پسته ایران برخی می گویند عواملی از قبیل بی نظمی، عمل نکردن طبق تعهدات و عدم تصمیم گیری طبق یک برنامه ی مشخص و مدون باعث شده تا خریداران پسته، بعضی از تجار ایرانی را باور نداشته باشند و مشتریان آنها سردرگم و دلزده شوند. این بار کوروش فاضل زاد، تاجر تازه پیوسته به جمع خانواده انجمن پسته ایران، طبق تجربه شخصی اش بر وجود این عوامل صحه می گذارد و از حساسیت های بازار چین می گوید. وی به تجارت از پنجره ای جدید می نگرد و توجه به جزئیات را اساس کار ذکر می کند. در تور بازدید از باغ های پسته ی استان خراسان در تاریخ ۱۳ شهریورماه ۱۳۹۶ فرصت مغتنمی دست داد تا محمد علی انجم شعاع عضو هیأت امنا انجمن گفتگویی با فاضل زاد داشته باشد. در ادامه این مطلب خواندنی پیش روی شما است.

پسته لطفاً در مورد سابقه ی فعالیت خودتان توضیح دهید.

شرکت پرشین پریمیوم (Persian Premium) در سال ۲۰۱۵ تأسیس شد. بنیانگذار این شرکت بنده هستم. قبل از تأسیس این شرکت، حدود یکسال برای نوشتن طرح تجاری وقت صرف کردیم. در این طرح آمده است که چه نوع محصولاتی می خواهیم از ایران صادر کنیم و چرا علاقمندیم سراغ این کار برویم. در ابتدا نقاط قوت محصولات کشاورزی ایران را در مقایسه با سایر کشورها از جمله آمریکا ارزیابی کردیم و یک سبد کالا در نظر گرفتیم. با صادرات مقدار کمی از محصول کار خود را آغاز کردیم، چون می خواستیم با قانون های کشور چین آشنا شویم و به طور قانونی با آنها کار کنیم. محصول ما مستقیماً به پکن ارسال شد و شعار تبلیغاتی شرکت ما سبک زندگی ۲ است (Lifestyle 2) و ۲ مخفف ۲۰۰ میلیون می باشد، چون هدف شرکت ما در چین این است که به ۲۰۰ میلیون نفر از قبیل هنرمندان، ورزشکاران، قشر تحصیل کرده و اشخاصی که به سلامتی شان اهمیت می دهند و دنبال اجناس با کیفیت هستند، سرویس بدهیم. بازار هدف ما شامل ۲۰۰ میلیون نفر در چین است. در سبد کالای ما باید جنس های با کیفیت بالا قرار داشته باشد و ارقام مختلف پسته، عسل تبریز، زعفران مشهد، گز بدون شکر خوانسار، گلاب و گل محمدی کاشان به چین صادر کرده ایم. در ضمن صنایع دستی ایران از قبیل کارهای قلم کاری، میناکاری و خاتم نیز از طریق شرکت ما صادر شده است. این فعالیت ها به صورت تدریجی و به مدت یکسال ادامه داشت تا ما با سلیقه این ۲۰۰ میلیون نفر و بازخوردهایشان آشنا شویم و بر این اساس برنامه ریزی کنیم، تا اینکه پس از گذشت یکسال به این نتیجه رسیدیم چه محصولاتی باید صادر شود. همچنین یکی از اهداف شرکت ما این است که به کمک رایزن اقتصادی در چین که خیلی به ما کمک می کند پسته ی ایرانی را ترویج کنیم.

پسته تجارت پسته در چین با چه مشکلاتی روبه رو است؟

ما در این بازار با مشکلات بزرگی مواجه شدیم. این مشکلات از سمت ما نبودند بلکه از سمت تجار ایرانی بود که قبلاً این کار را انجام داده بودند. اجازه دهید که نام این افراد را نبرم. ما زمانی که می خواهیم کالایی تهیه کنیم از شخص تأییدیه محصول می خواهیم، اما تجار ایرانی که قبلاً این کار را انجام داده بودند، هیچ تأییدیه محصولی دریافت نکرده بودند و پسته ها را داخل گونی های ۵۰ کیلویی ریخته بودند و به هنگ کنگ یا سایر بنادر ارسال می کردند. البته توجه داشته باشید که از ۱۰۰ درصد محصول ارسالی بیش از ۹۵ درصد به هنگ کنگ می رود و برخی از محموله ها از هنگ کنگ به ویتنام ارسال شده بودند تا از پرداخت مالیات فرار کنند. ویتنام امتیازات ویژه ای دارد و کالای ارسالی از ویتنام به چین شامل برخی از مالیات ها نمی شود. این کالاهای ارسال شده، پسته های کم کیفیتی بودند که با سایر پسته ها در چین مخلوط می شدند و با قیمت پایینی به فروش می رسیدند. در آنجا خریداران با خصوصیات پسته ی مکانیک و آب خندان آشنا نبودند و محموله ها حاوی ارقام مختلفی ارسال می شد. همه ی این مسائل باعث شدند که ما درگیر مشکلات متعددی شویم. هم اکنون ما از طریق فرودگاه امام خمینی و بصورت

هوایی پسته صادر می کنیم. ۹۵ درصد از صادرت ما بصورت هوایی است و از ۲۷ تا ۳۷ درصد متحمل پرداخت هزینه ی عوارض گمرکی شده ایم. به عنوان مثال عوارض گمرکی انجیر ۳۷ و پسته ۲۷ درصد است. تمام تلاش ما این بوده که بر اساس یک اصول و شفافیت کاری پیش رویم.

فکر می کنید صادرات مجدد پسته از هنگ کنگ و ویتنام تداوم پیدا خواهد کرد و با روش فعلی بازار چین را حفظ می کنیم؟

طبیعتاً دولت چین اقدامات جدی برای جلوگیری از این روش اتخاذ کرده است. ما در پیش بینی ها و ارزیابی ها به این نتیجه رسیده ایم که در آینده نزدیک جلوی این روش گرفته خواهد شد. چون دولت چین شدیداً نیاز دارد که تمام مواد غذایی مایحتاج مردم را با گواهی های بین المللی و آنالیزهای صحیح و ارزش غذایی مطابق با واقعیت وارد بازارشان کند. بارها پیش آمده است که ارزش غذایی محصول صادر شده اشتباه بوده است. به عنوان مثال یکبار در پسته ی ارسالی ما به پکن، مقدار سدیم آنالیز شده توسط مأمور گمرک بیش از مقدار گزارش شده در گواهی ما بود و به همین دلیل مجبور به پرداخت جریمه شدیم. این موضوع نشان می دهد که در بازار چین نسبت به ورود محصولات حساسیت وجود دارد.

به جرأت می توانم بگویم که دولت چین در جلوگیری از ورود مواد غذایی آلوده به کشورش جدی است. چندی پیش مدیرعامل یک شرکت تولید شیر آلوده اعدام شد و کسانی که در این زمینه رشوه دریافت کرده بودند نیز اعدام شدند و من خبر موثق در این مورد دارم. البته شرکت های زیرزمینی وجود دارند که از ترس جانشان مرتباً در حال جابجا شدن هستند. ما این حساسیت گمرک چین را می دانیم و چون کالای ما به صورت قانونی وارد چین می شود، نتیجه ی کامل بررسی هایشان را به ما ارائه می دهند.

یعنی چینی ها کم کم دارند آماده می شوند تا جلوی تمام فعالیت های تجاری غیرقانونی در این حوزه را بگیرند.

بله. یک مثال بزنم. توت سفید و قیصی نمی تواند به چین وارد شود، چون یک نوع آفت دارد؛ اما از طریق هنگ کنگ به چین صادرات مجدد می شود. ما هیچ وقت چنین کارهایی انجام نمی دهیم.

ممکن است در آینده از هنگ کنگ به چین این کار انجام نشود؟

بله. اگر شخصی را در این رابطه دستگیر کنند، جریمه های سنگین و زندان در پی خواهد داشت.

جمع بندی صحبت های شما این است که اگر کار قانونی و اصولی انجام شود این امکان وجود دارد که ما بازار چین را حفظ کنیم، ولی به شکل فعلی قابل دوام نخواهد بود و طبق پیش بینی شما طی چند سال آتی شاهد یک نقطه ی عطف در تجارت با چین خواهیم بود.

صد در صد. من هفته ی آینده یک میهمان از کشور چین دارم؛ از شرکت کوفکو (Cofco). این شرکت سومین شرکت بزرگ چین و یکصد و بیستمین شرکت در بین پانصد شرکت مطرح جهان در زمینه ی محصولات غذایی است. نماینده این شرکت به ایران می آید و من قصد دارم ایشان را به استان کرمان بیاورم تا باغ های پسته را ببینند. به منظور شفافیت در کار، از باغداری که به زبان انگلیسی مسلط است درخواست کرده ام که درباره ی کاشت و تولید پسته، زحمات و اصول و روشی که در این کار وجود دارد توضیح دهد. چینی ها به دنبال کشف جزئیات و شفافیت در تجارت هستند.

ببینید! شهر شیان در چین یک شهر مسلمان نشین است و اگر آنجا تشریف ببرید نشانه هایی از جاده ابریشم وجود دارد. شهر اصفهان و شهر شیان به دلیل تشابهات فرهنگی از طرف دولت چین به عنوان دو خواهر معرفی شده اند و دولت چین می خواهد که فعالیت در جاده ابریشم، مجدداً از شیان آغاز شود. شرکت ما یکی از شرکت هایی است که از تلویزیون مرکزی چین (CCTV) به عنوان ارائه دهنده ی کالاهای غذایی برتر معرفی و مصاحبه شده است. از منطقه ی خاورمیانه شرکت ما به عنوان شرکت منتخب بوده است، چون بر اساس یک اصول مشخص کار می کنیم. ما تمام گواهینامه ها را دریافت می کنیم و سپس کار صادرات را انجام می دهیم.

متأسفانه فعالیت ایران بسیار ضعیف است. سال گذشته در نمایشگاه مواد غذایی شانگهای چین، کشور ترکیه ۴۸ غرفه داشت؛ در حالی که ایران تنها یک غرفه داشت و ترکیه در روابط تجاری با چین کاملاً قانونی و شفاف عمل می کند.

با توجه به نحوه ی فعالیت شما و همچنین تمرینی که در صادرات پسته به چین انجام داده اید، آیا قصد دارید در بازار ژاپن هم فعالیت کنید؟ چون بازار ژاپن از نظر بهداشتی مقررات سختگیرانه ای دارد و صادرات پسته ایران طی ۵ سال اخیر به این مقصد بیش از ۲۰۰ تن نبوده است.

بله. ما همکارانی در ژاپن داریم که از طریق شرکتمان در چین در حال رایزنی هستند. این همکاران ژاپنی عمدتا تقاضای خلال و کره ی پسته دارند.



پیشنهاد من به انجمن این است که سیستمی برای تأیید آنالیزها و معرفی مشخصات فنی تعریف کند تا به عنوان یک مرجع مورد استفاده قرار گیرد. بهتر است انجمن پسته به عنوان یک مرجع امین، از باغداران و صادرکنندگان بخواهد که مشخصات محصولشان را طبق یک فرمت ارائه دهند و این می تواند کمک خیلی بزرگی به صنعت باشد. در دنیا بر اساس یک استاندارد واحد در مورد مواد غذایی عمل می شود. در اردیبهشت ماه امسال تیم حرفه ای شرکت کفکو جهت بازدید به ایران آمده بودند؛ من آنها را به اردبیل بردم و به سمت کوه های سبلان رفتیم؛ اعضای این تیم از رنگ خاک و گل می توانستند تشخیص دهند که میزان بارش های اسیدی در این منطقه چقدر بوده است! در شبستر از باغ ها بازدید کردند و در مورد نژاد زنبور ملکه سوال پرسیدند؛ این مسائل نشان از حساسیت در خصوص استانداردها و اصول دارد. در بازدید از صنایع دستی اصفهان نیز با ریزبینی تمام بررسی کردند که کارها حتماً توسط دست انجام شده باشند نه بصورت چاپی. قبل از برداشت گل محمدی در در قمصر کاشان از گلزارهای گل محمدی بازدید کردند و می خواستند بدانند که آیا در زمان گلاب گیری ماده دیگری افزوده می شود یا خیر. این موارد نشان می دهد که دولت چین و شرکت های بزرگ مانند کوفکو که یک شرکت دولتی در چین است، در زمینه ی سالم بودن مواد غذایی حساسیت خاصی دارند.



نماینده ی این شرکت که برای بازدید از باغ های پسته می آید شرایط خاک و آب و هوا و منطقه را بررسی خواهد کرد و بهتر است با ویژگی های کار ما آشنا شوند. باید در رفت و آمدها متوجه شوند که کار ما چقدر دشوار است تا دلیل گرانی پسته و موادغذایی را درک کنند.

توضیح کلی تری در خصوص فعالیت های تجاری ایران و چین ارائه می کنید؟ چینی ها در کدام زمینه ی تجاری قرار است با ایران کار کنند؟

چون هدف شرکت ما فرهنگی است هر کالایی که در رابطه با ارائه ی فرهنگ ما به چین باشد، تجارتش امکان پذیر است. از جمله فرش های دستباف، صنایع دستی مربوط به شهرهای مختلف، کوزه، منبت کاری ها، نقاشی ها و تابلو فرش ها در چین خریدار دارد. به این بازارها، بازارهای خاص (Niche market) می گویند و افراد با روحیه های خاصی این کالاها را می خرند.

چینی ها خودشان تقریباً همه چیز تولید می کنند. دلیل اینکه خودشان محصولات غذایی مورد نیاز را تهیه نمی کنند چیست؟

به این دلیل که آب و خاک در چین آلوده است. چینی ها از ۲۵ سال پیش با صنعتی شدن کشورشان با آلودگی آب و خاک مواجه شدند و این تهدیدی برای زندگی شان محسوب می شود. حتی از بنده این سوال را می پرسند که آیا می شود از ایران شیر و ماست وارد کرد؟! من به آنها گفته ام که این کار امکان پذیر است، اما طبیعتاً حمل و نقل آن دشوار است. تمایل به خرید محصولات ارگانیک نیز در بازار خاصی از چین که شامل ۲۰۰ میلیون نفر می شود زیاد است.

ایران چه کاری در این خصوص می تواند انجام دهد؟

سوال خیلی خوبی است. بزرگترین مشکل ایران نداشتن استاندارد است. تجار ایرانی به واسطه سنتی کار کردنشان بازار را خراب کرده اند. من از انجمن هایی مانند انجمن پسته ایران خواهش دارم استانداردی بوجود آورد. متأسفانه از نظر بسته بندی و استاندارد بسیار ضعیف هستیم.

منظور شما از تدوین استاندارد، تعیین حد و حدودی برای روانسازی تجارت است، نه استاندارد ملی. درست متوجه شدم؟

بله. استاندارد مورد نظر من یعنی ارائه ی مشخصات فنی کالا طبق یک فرمت واحد. مثلاً انواع و اقسام بادام وجود داردکه اندازه های متفاوتی دارند؛ مشکل این است که بادام مورد نظر بنده را هر تاجری نمی تواند ارائه دهد؛ یا اینکه تهیه ی کشمش که تعداد مشخص دانه در هر صد گرم داشته باشد کار دشواری است و معمولاً وقتی از فروشنده در این خصوص سوال می شود، ناراحت می شود!

این کار بسیار ساده است. تجار ترکیه همه ی مشخصات و آنالیزهای محصولات



شان را دارند. این موارد را سریعاً به تجار چینی ارائه می دهند و آنها تصمیم می گیرند که محصول را بخرند یا خیر. حالا طرز عمل ایرانی ها چگونه است؟! اگر بخواهند با تجار ایرانی کار کنند این کار ساده سه ماه به طول می انجامد؛ همین کاری که در عرض نیم ساعت می توان آنرا انجام داد. به نظر من استانداردها را انجمن پسته باید تعریف و تدوین کند. آنچه مورد نیاز خریداران است باید توسط انجمن به تجار معرفی شود. این باعث می شود خریدار با اطمینان خاطر خریدش را انجام دهد، نه با ترس و لرز. مثلاً یک محموله ی پسته به آلمان صادر می شود، اما به دلیل باقیمانده سموم برگشت می خورد! چرا این موارد از مبدأ کنترل و اصلاح نمی شوند؟! به قول انگلیسی ها موشک که نمی خواهیم هوا کنیم؛ این کار خیلی ساده ای است؛ تنها یک کار تیمی می طلبد. بهترین کار این است که انجمن یک استاندارد بوجود آورد و طبق آن عمل شود.

در پایان می خواهم چند سوال درباره رابطه شما با انجمن پسته داشته باشم. از چه زمانی و چگونه با انجمن آشنا شدید؟

من از دو سال پیش با انجمن آشنا بودم اما عضو نشدم. در حقیقت یکی از دوستان چینی ارتباط بین بنده و انجمن شما را برقرار کرد. وی به من گفت یک سازمان به نام انجمن پسته ایران پیدا کرده ام که می توان با عضویت در آنجا از اطلاعاتشان استفاده کنید.

فکر می کنید اشکال انجمن چه بوده است که شناختی از ما نداشتید؟ باید چکار می کردیم؟

اطلاع رسانی. رادیو و تلویزیون، برگزاری همایش ها در تهران و گرد هم آوردن همه ی تولیدکنندگان و تجار بزرگ و شبکه سازی. به عنوان مثال سازمان روسای جوان (YPO) سازمانی است که کلیه ی نخبگان در زمینه ی کسب و کار و کارآفرینی را گرد هم آورده است و در نقاط مختلف جهان گردهمایی برگزار می کند. از ایران نیز افرادی عضو این سازمان هستند. همین توری که امروز از طرف انجمن برگزار شده است یک شکل از شبکه سازی است که می تواند در مقیاس بزرگتری برگزار شود. انجمن در وهله ی اول باید بصورت کوچک اما حرفه ای وارد شود و سپس در نقاط مختلف کشور گردهمایی های بزرگتری برگزار کند.

انجمن پسته ی ایران تجربه ی برگزاری سه دوره گردهمایی با حضور فعالان صنعت پسته در جزیره ی کیش را دارد و قرار است امسال چهارمین دوره را نیز برگزار کند. در این گردهمایی ها بزرگان آجیل و خشکبار دنیا، صاحبنظران و کارشناسان داخلی نیز حضور داشتند.

برگزاری گردهمایی ها یکی از ابزارها است. شما می توانید از ابزارهای دیگری استفاده کنید. باید بررسی کنید که چه ابزارهایی بهترین تأثیر و کارکرد را دارند.

شما امسال در اجلاس گوانگجو حضور داشتید؟

شخصاً حضور نداشتم اما نماینده ی شرکتم به این اجلاس رفته بود.

نماینده ی انجمن پسته ی ایران در این اجلاس پسته ی ایرانی را معرفی کرد. تحلیل همکار شما از نحوه معرفی پسته ی ایران توسط وی چه بود؟

ایشان نحوه ی معرفی را خیلی خوب ارزیابی کردند و حتی فایل آنرا برای من ارسال نمودند که از کیفیت خوبی برخوردار بود.

امیدوارم صحبت های شما باعث شود کسانی که قصد دارند به تجارت با چین وارد شوند و همچنین متقدمین بتوانند ایده بگیرند.





در گفتگوی مدیر خرید شرکت اروپایی اینترسنک و نمایندگان انجمن، بررسی شد:

رموز بازار اروپا



امسال در اجلاس شورای جهانی خشکبار (INC) در چنای هند، بهرام آگاه و سحر نخعی به عنوان نمایندگان انجمن حضور داشتند. نمایندگان انجمن در حاشیه این نشست گفتگویی با مسئول ارشد خرید پسته و دیگر اقلام شرکت اینترسنک (Intersnack)، آقای سون بکینگ (Sven Bekking) ترتیب دادند. شرکت اینترسنک یکی از بزرگترین و باسابقه ترین تولیدکنندگان اسنک و آجیل شور در اروپا است. بکینگ در این گفتگو به تفضیل سابقه ی مصرف پسته در اروپا، الگوهای مختلف مصرف در کشورهای اروپایی، کانال های فروش و توزیع پسته در اروپا، وضعیت فروش برندها و جایگاه پسته در بخش خرده فروشی بازار اروپا را شرح داده است. در ادامه با جزئیات این گفتگوی خواندنی آشنا می شوید.

بهرام آگاه- هدف از انجام این مصاحبه تبادل اطلاعات در خصوص جزئیات بازار پسته اروپا و شناخت دغدغه ها، چالش ها و فرصت های این بازار است. همچنین مایلیم نقطه نظرات شما راجع به صنعت پسته ایران را بشنویم.

با یک معرفی شروع می کنم. برای مردم اروپا پسته محصولی با سابقه و تاریخچه طولانی است. یکی از مغزیات اصلی است که اولین بار به عنوان میان وعده مورد استفاده قرار گرفت، پس سابقه آن به گذشته ی دور برمی گردد و خاستگاه آن هم ایران است. نگاه به بازار اروپا را می توان در ۳ بخش تعریف کرد؛ جنوب، شمال و شرق. در جنوب اروپا مردم به مصرف پسته عادت دارند چرا که خودشان تولیدکننده اند، مثل ایتالیا و اسپانیا. آنها هنوز طرفدار پر و پا قرص طعم پسته ایران هستند، چرا که شباهت زیادی با تولید خودشان دارد. مردم شمال اروپا سابقه کمتری در مصرف پسته دارند و به دلیل تحریم ها در طول ۱۵ سال گذشته بیشتر پسته ی آمریکا مصرف کرده اند، بنابراین ذهنیت آنها در حال حاضر بیشتر تمرکز بر پسته ی آمریکا دارد. در نهایت در مورد اروپای شرقی باید گفت که تا دهه ۹۰ میلادی اصلاً دسترسی به پسته نداشتند و در حال حاضر نیز پسته برایشان یک محصول لوکس محسوب می شود و هنوز تا حدی ناشناخته است.

برای ما به عنوان یک شرکت همیشه اهمیت داشته که هم پسته ایران و هم پسته آمریکا را در محصولاتمان داشته باشیم و این چیزی است که همیشه تلاش می کنیم مدیریت کنیم. حتی زمانی که با چالش های زیادی روبرو بودیم (مثلاً وقتی که مجبور به رعایت قوانین سختگیرانه اتحادیه اروپا در خصوص حدود افلاتوکسین بودیم)، معدود مشتریانی داشتیم که می توانستند پستهٔ با کیفیت ایرانی به ما عرضه کنند. خوشبختانه در همکاری با عرضه کنندگان ایرانی منتخب مان، تا حدی موفق بوده ایم که حتی توانستیم در مقایسه با محموله هایی که از آمریکا می رسید به ریجکتی های (مردودی های) کمتری از افلاتوکسین دست یابیم. البته هنوز هم به دلیل پیشینه ی خرده مالکی پسته ایران در مقابل باغداری صنعتی آمریکا، برای برآورده ساختن نیازهای بازار اروپا همچنان برای تأمین پسته ی خام از ایران با چالش هایی روبرو هستیم.

از آنجا که اکثر فعالین پسته در اروپا از میزان تنوع محصول در بازار ایران

خبر ندارند، فکر می کنند کل پسته های صادر شده از نظر کیفی یکسان اند، خواه آن محصول را از صادرکننده ای که صرفاً در بازار اروپا کار می کند تهیه کنند یا از صادرکننده ای که متمرکز در بازار چین است؛ همه ی پسته ها را به یک چشم می بینند؛ زمانی که محصول نامرغوب ریجکت شده و موفق به ورود به بازار اروپا نمی شود به تصویر عمومی پسته ی ایران خدشه وارد می شود.

ما و شرکت های نظیر ما برای عبور از سد الزامات سخت گیرانه ی کیفی فقط با تعداد خاصی از فرآوری کنندگان منتخب، تجارت می کنیم؛ اما متأسفانه در بازار با عرضه کنندگانی که قیمت پایین ارائه می دهند مقایسه می شویم که معنی آن عدم تعادل در رقابت است. البته می توانیم به نحوی این اختلافات قیمتی را توضیح دهیم، ولی اگر قیمت ها خیلی بالا باشند بنا بر دلایل اشتباه تصمیمات نادرستی گرفته می شود که می تواند درک کلی از پسته ی ایران را تحت تاثیر قرار دهد و من فکر می کنم این بسیار مساله ی مهمی است.

خوشبختانه تقاضا برای پسته ایران دوباره در حال افزایش است، چرا که در سال های اخیر به لحاظ عرضه محدودیت هایی وجود داشته، مثلاً پسته ی ایران به دلیل تحریم ها و پسته ی آمریکا به دلیل خشکسالی با چالش هایی مواجه بودند، در نتیجه قیمت ها بالا رفت و برای تجارت پسته عملاً حاشیه سودی وجود نداشت. اما در حال حاضر با قیمت های جدیدی که از سال گذشته تعیین شده پسته مجدداً سودآور شده است. همچنین می بینیم که تولید افزایش پیدا کرده و این موجب می شود که نیاز به فروش محصول پیش آید، این مساله از میزان استقبال عرضه کنندگان در اجلاس سال جاری شورای جهانی خشکبار (INC) کاملاً روشن است. بنابراین حالا که فرصت و فشار بیشتری برای فروش حجم بیشتر به وجود آمده باید سازماندهی جامعی صورت گیرد که از این فرصت با در نظر گرفتن چالش ها به درستی استفاده کنیم، پس به نظر من موقعیتی که امروز داریم فرصتی کلیدی است که صنعت پسته ایران واقعاً باید بر آن متمرکز باشد.



سحر نخعی- لطفاً در مورد الگوی مصرف پسته در اروپا توضیح دهید.

خوب از آنجا که اروپا فقط یک بازار واحد نیست، چندین الگوی مصرف وجود دارد. من خریدار هستم نه فروشنده و به همین دلیل تمام جزئیات بازار را نمی دانم؛ اما این را بدانید که زمان ترویج پسته در کشورهای اروپایی متفاوت است. به عنوان مثال در فرانسه بازار فصل تابستان خیلی داغ است و در شمال اروپا تقریباً تمام سال کسب و کار جریان دارد، اما در کریسمس و عید پاک حجم مصرف افزایش پیدا می کند. در بریتانیا رونق شدیدی از سپتامبر تا دسامبر می بینیم به طوری که کریسمس دوره ی اوج مصرفشان است. بنابراین همانطور که نیاز این کشورهای مختلف را تأمین می کنیم تقاضا هم به همان نسبت تقریباً یکسان است. اما در چین که تمرکز زیادی بر سال نوی چینی در ژانویه دارند داستان فرق می کند.



بهرام آگاه- در ادامه ی سوال قبل لطفاً در مورد کانال های فروش و توزیع در اروپا توضیح دهید. آنچه ما در طول بیست سال گذشته، از اواخر دهه ۹۰ میلادی شاهدیم این بوده که با پا گرفتن کالا با آرم خصوصی (private label) در فروشگاه های زنجیره ای (همواره تخفیف) اروپا، اساساً اهمیت برندها کاهش پیدا کرده است، در حالی که تا اواخر دهه ۹۰ تجارت پسته ایرانی مورد مصرف برندها در حجم های بزرگ صورت می گرفت؛ اما در سال های اخیر به دنبال رونق گرفتن کالا با آرم خصوصی و کم اهمیت شدن برندها، حجم کمتری از پسته ایران وارد بازار اروپا شده و بسیاری از فرآوری کنندگان و بسته بندی کنندگان در ایران از این تغییر اطلاع ندارند.

اجازه بدهید ابتدا سوالتان در مورد کسب و کار برندها را جواب بدهم. نسبت به دیگر محصولات می بینیم که در حال حاضر بیشتر بازار مغزیات با آرم خصوصی داغ است، به این دلیل که تجارت کالا با آرم خصوصی افزایش یافته است و درصد کمی از بازار به برندها تعلق دارد، چرا که تنوع در ارائه برندها تبدیل به یک چالش شده است و مردم به مساله امنیت غذایی بیشتر اهمیت می دهند تا برند. کانال های فروش در اروپا به شدت متمرکز عمل می کنند به طوری که در حال حاضر تنها ۱۰ فعال اصلی در بخش خرده فروشی با قراردادهای بزرگ مشغول به کار هستند.

بهرام آگاه- ممکن است راجع به میزان حجم این قراردادهای بزرگ توضیح دهید؟

این قراردادهای بزرگ شامل هزاران تن از محصول است که در یک زمان و همگی در حدود ماه سپتامبر منعقد می شوند. این استراتژی بازار آمریکا در سال های اخیر بوده و معمولاً زمانی انجام می شود که ۹۰ درصد محصول برداشت شده باشد. بنابراین همه ی فعالان بازار، قرارداد خرید با قیمت ثابت را معمولاً تا آن موقع به تعویق می اندازند و سپس ۸۰ درصد خرید بازار پسته اروپا در بازه ی زمانی اعلام قیمت پایه تا ۲ هفته بعد از آن انجام می شود، زیرا به دلیل رقابتی که در بازار وجود دارد هیچ کس ریسک افزایش قیمت ها را نمی پذیرد.

بهرام آگاه- این قراردادها اساساً با قیمت ثابت برای تحویل ۶ ماهه تا یک ساله بسته می شوند؟

بله، عموماً دوره ی قراردادها با قیمت ثابت، ۱۲ ماهه است. در نظر داشته باشید که خریداران صنعت خرده فروشی فقط در زمینه ی پسته فعال نیستند، بلکه در طیف گسترده ای از محصولات نظیر سایر مغزیات، چیپس، کلوچه و بیسکوییت هم فعالیت دارند، مثلاً در تقویم خریدار، ماه سپتامبر برای پسته، اکتبر برای سایر مغزیات و ماه نوامبر برای محصولی کاملاً متفاوت از پسته در نظر گرفته شده است. بنابراین خریدار زمان کمی برای تمرکز کامل روی پسته دارد؛ این بدین معنی است که خریدار خرده فروش تغییرات بازار را سال به سال با هم مقایسه می کند نه اینکه در کل طول سال روی پسته متمرکز باشد. این مساله از نقطه نظر قیمتی هم خیلی اهمیت دارد، زیرا قیمت تعیین شده در ماه سپتامبر یا اکتبر، برای سال آینده هم برای خریدار خرده فروش ذهنیت ایجاد می کند.

مثلاً در طی ۶ ماه گذشته قیمت ها بالا رفته اند و حتی اگر الان قیمت ها ۵ درصد پایین تر پیشنهاد شوند به هرحال از منظر خریداری که با قیمت های سپتامبر سال گذشته مقایسه می کند این نشان دهنده ی افزایش قیمت ها است. بنابراین بازار اروپا از این لحاظ با سایر مقاصدی که در طول سال قیمت ها تغییر می کنند کاملاً فرق می کند و نسبت به این مساله انعطاف پذیر نیست.

بهرام آگاه- درست است اگر بگوییم حداقل ۵۰ درصد از کل مصرف اروپا را فروشگاه های اصلی همواره تخفیف پوشش می دهند؟

بله، در اروپا دو نوع خرده فروشی داریم؛ خرده فروشی سنتی که از دهه ۶۰ و ۷۰ میلادی مشغول به فعالیت است و فروشگاه های این بخش هم برند می فروشند، هم کالای بدون برند و خدمات متنوعی هم ارائه می دهند. سوپرمارکت های لوکس هم جزو این بخش به حساب می آیند مثل کارفور (carrefour)، ادکا (Edeka) و غوه (Rewe). اما از ۲۰ سال پیش تا کنون نقش فروشگاه های زنجیره ای (همواره تخفیف) افزایش به سزایی پیدا کرده است. در گذشته خرید از این نوع فروشگاه ها مرسوم نبود و تصور می شد که افراد سطح پایین جامعه از این فروشگاه ها خرید می کنند، ولی در حال حاضر می بینیم که مصرف کنندگان، علاوه بر فروشگاه های سنتی از فروشگاه های همواره تخفیف که طی سال های اخیر خدمات بیشتری ارائه می دهند

نیز خرید می کنند.
این فروشگاه های همواره تخفیف بخش بسیار وسیعی برای ارائه مغزجات دارند و در واقع روند بازار برای بخش خرده فروشی سنتی را هم آنها تعیین می کنند. امروز می بینیم که بصورت روز افزون محصولات فروشگاه های همواره تخفیف، مرجع خدمات فروشگاه های سنتی قرار می گیرند در حالی که در گذشته وضعیت برعکس بود؛ یعنی فروشگاه های همواره تخفیف خدمات فروشگاه های سنتی را کپی می کردند.

بهرام آگاه - بطور تقریبی حجم معاملات پسته ی سوپرمارکت های آلدی و لیدل (Aldi & Lidl) مجموعاً چقدر است؟

حدود ۲۰ هزار تن.

سحر نخعی- یعنی حدود ۳۰ درصد کل مصرف پسته در اروپا.

بله، به عنوان دو مشتری اصلی و تنها دو هفته فرصت برای مذاکرات مربوط به خرید پسته.

بهرام آگاه- پس اساساً این دو کانال (آلدی و لیدل) یک سوم کل مصرف اروپا را تأمین می کنند. تا جایی که به تجارت مربوط می شود فکر کنم مردم متوجه این تغییرات شده اند. حالا من می خواهم این تغییرات را به خود پسته ارتباط دهم، منظورم خصوصیات پسته ی ایران و آمریکا است که در این تغییر پیش آمده به خوبی خود را نشان می دهند. زمانی که تجارت تحت الشعاع برند بود، حجم فروش های شما کم بود و یک قرارداد بزرگ نهایتاً می توانست دو هزار تن باشد. اما در حال حاضر با توجه به نیاز بازار به نظر شما چه نوع تغییری یا چه الزاماتی باید برای ارائه محصول رعایت شود؟

موضوع مهمی که باید در نظر گرفته شود این است که این سوپرمارکت ها با استاندارد کار می کنند. آنها می خواهند محصولی که در طول سال مثلاً در اسپانیا می فروشند با همان مشخصات در نروژ هم بفروشند. این بدین معنی است که کیفیت باید خیلی یکنواخت و مطابق با مشخصات



باشد. در گذشته تعداد عرضه کنندگان زیاد بود ولی در حال حاضر قرارداد باید با یک مشتری خاص و با یک استاندارد مشخص برای ۱۲ ماه سال بسته شود.

بهرام آگاه- آیا می توانید این میزان تقاضا را به تفاوت های بین پسته ایران و کالیفرنیا ربط دهید؟ برای ویژگی های هر کدام از این دو صنعت چه مزایایی می بینید؟ هم برای برندها و هم کالا با آرم خصوصی.

بله اگر از منظر استانداردسازی به قضیه نگاه کنید، می بینید که پسته کالیفرنیا از استاندارد بیشتری برخوردار است؛ چرا که تعداد محدودی تولیدکننده و فرآوری کننده پسته در کالیفرنیا وجود دارند و تنها یک واریته اصلی دارند، بنابراین کیفیت محصول یکنواخت است و به راحتی قابل کنترل است. همه ی فرآوری کنندگان بطور مشابه فرآوری می کنند و همه از یک استاندارد تعیین شده توسط وزارت کشاورزی ایالات متحده (USDA) پیروی می کنند، بنابراین همه سازمان یافته عمل می کنند. اما در ایران با وجود سیستم خرده مالکی و با هزاران باغدار و صدها فرآوری کننده، بدون استاندارد و سنتی کار می کنند که این نوع پسته بیشتر برای فروشگاه های خاص و لوکس مناسب است.

بهرام آگاه- فکر می کنم برای برندهای خاص هم مناسب باشد.

آن هم یک گزینه است، ولی ایده آل نیست .

بهرام آگاه- وقتی مثلاً در فروشگاه غِوه (Rewe) قدم می زنید کلی برند آنجا می بینید، اتفاقاً برند واندرفول هم هست، اما هیچ تفاوت کیفی بین این برندهای مختلف پسته وجود ندارد.

بله، درست است.

بهرام آگاه- به نظر من مفهوم فروش برند یعنی اینکه آن برند ارزش خاص و یا مزایای رقابتی داشته باشد!

موافقم. اتفاقاً اینکه پسته ایرانی ارقام مختلف و سایزهای مختلف دارد که مشتری بتواند از بین آنها انتخاب کند، خیلی خوب است؛ ولی بعد از انتخاب رقم و نوع، مهم ترین مساله توانایی ارائه ی کیفیت منسجم و یکنواخت تا ۱۲ ماه آینده است! داشتن تنوع در انتخاب نباید بدین معنی باشد که امروز پسته احمد آقایی عرضه کنید و فردا کله قوچی! انعطاف پذیری باید اینگونه تفسیر شود که به مشتری بگویید ما یک کیفیت اختصاصی برای شما داریم که می توانیم تا ۱۲ ماه آینده آن را تأمین کنیم و می توانیم برای مشخصه های توافق شده تضمین هم بدهیم.

تفکیک پذیری یکی از مزایایی است که پسته ی ایران می تواند داشته باشد و اینجاست که دوباره بر می گردیم به این موضوع که اروپا شامل ۳ بازار مختلف است، بدین معنی که سایز و رقم یک برند مثلاً در لهستان می تواند با یک برند در اسپانیا فرق داشته باشد؛ چون اسپانیایی ها بیشتر پسته مصرف می کنند و در مورد آن اطلاعات بیشتری دارند و حاضرند که قیمت های متفاوتی پرداخت کنند.

سحر نخعی- برای بازاریابی بهتر و توسعه تجارت در بازار اروپا، به صادر کنندگان ایرانی چه توصیه ای می کنید؟

توصیه می کنم که تولید و فرآوری محصول خود را به درجه ای از کیفیت برسانند که بتوانند عرضه ی کل سال را تضمین کنند، در این صورت توانایی تأمین پسته برای فروشگاه های همواره تخفیف را خواهند داشت و اینگونه بقیه بازار را نیز به خرید پسته ایرانی ترغیب خواهند کرد.

بهرام آگاه- بنابراین عملکرد پسته ایران در اروپا با ورود به فروشگاه های همواره تخفیف می تواند تغییر کند.

بله، ولی همه چیز باید شفاف باشد؛ زیرا ورود به این قسمت از بازار بسیار دشوار است.

بهرام آگاه- یعنی قیمت بسیار رقابتی است و تقاضا برای کیفیت بهتر، بیشتر است.

دقیقاً! و انعطاف پذیری این بازار بسیار کم است.

بهرام آگاه- به نظرم همین مساله است که برگشت پسته ایران در حجم زیاد به بازار اروپا را دشوارتر می کند.

دقیقاً! آن زمان که ایران بازار اروپا را از دست داد، تمرکز بیشتر بازار بر فروشگاه های زنجیره ای کوچکتر بود و روی قراردادهای بزرگ یکساله کمتر متمرکز بود، اما سمت و سوی حرکت بازار از آن زمان تا کنون کاملاً تغییر کرده است.

بهرام آگاه- بنابراین آنطور که من متوجه شدم، اکثریت بازار مصرف از طریق این معاملات با حجم بزرگ پوشش داده می شود و این اتفاق تنها در طول یک هفته باید بیافتد. بنابراین اگر معامله طی یک هفته صورت نگیرد فرصت دوم به ۱۲ ماه آینده موکول می شود؟

بله، ولی شما نمی توانید مباحث را صرفاً در هفته ای که باید تصمیم گیری کنید، شروع کنید؛ باید مقدمات را از قبل فراهم کنید و قبلاً (شش ماه قبل تر) در مورد شرایط و امکانات بحث کنید. مطمئناً خیلی سخت و دشوار خواهد بود، خصوصاً در نظر داشتن این نکته که قیمت پسته ایران کمی بالاتر است، من قیمت امروز پسته را با قیمت سپتامبر مقایسه نمی کنم، ولی قیمت سپتامبر تا سپتامبر را مقایسه می کنم که گرانتر است.

بهرام آگاه- این مورد امسال پیش آمد.

دقیقاً! به دلیل محصول کم ایران و محصول زیاد آمریکا.

بهرام آگاه- اگر به ۵ سال گذشته نگاه کنیم، اتفاقی که امسال افتاد واقعاً استثنایی بود.

به نظر من در حال حاضر طرف ایرانی باید درک کند که از این به بعد باید با تولید روز افزون پسته کالیفرنیا رقابت کنیم.

بله، بواسطه ی محبوبیت پسته از ۱۰ سال پیش (قبل از خشکسالی)، باغرزی در آمریکا افزایش یافته است و پیش بینی می شود که در یکی دو سال آینده تولیدشان به ۱ میلیون پوند برسد؛ یعنی تقریباً ۴۵۰ هزار تن که می توان گفت حدود دو برابر تولید کنونی ایران خواهد بود.

بهرام آگاه - به نظرم مصاحبه امروز حداقل یک درک خوب از چگونگی وضعیت عمده بازار فعلی اروپا می دهد، زیرا اکثریت صادر کنندگان پسته ایرانی بیشتر با ۱۰ هزار تن بازار جنوب اروپا که در مورد آن صحبت کردیم مطلع و مرتبط اند و نه بقیه ی بازار. از اینکه که برای ارائه توضیحات مفید و اساسی راجع به بخش اصلی بازار اروپا و بررسی تحولات آن وقت صرف کردید قدردانی می کنیم.

باعث افتخار من است و امیدوارم که بتوانیم متقابلاً آن قسمت از بازار را با پسته ایران بسازیم.



گفتگوی نمایندگان انجمن پسته با مسئولین شرکت واندرفول در اجلاس شورای جهانی خشکبار:

امکان سنجی همکاری صنعت پسته ایران و آمریکا






در اجلاس شورای جهانی خشکبار که امسال در شهر چنای هند برگزار شد بهرام آگاه و سحر نخعی به عنوان نمایندگان انجمن با مسئولین شرکت پسته و بادام واندرفول، آقایان لیون پلتس و مایکل هومن گفتگو کردند. در این گفتگو امکان همکاری بین صنعت پسته ایران و آمریکا مورد سنجش قرار گرفته است. در ادامه جزئیات این موضوع خواندنی پیش روی شماست.

بهرام آگاه- به عنوان نمایندگان انجمن پسته ایران اعتقاد داریم که تبادل اطلاعات و دغدغه ها بین صنعت پسته ایران و آمریکا در بلند مدت منافع هر دو طرف را به همراه دارد. رقابت و همکاری سالم در بلند مدت مزایای زیادی برای طرفین خواهد داشت و باعث می شود چالش ها و دغدغه های طرف مقابل را درک کنیم.

ما برای بررسی این موضوع اینجا نشسته ایم. یقیناً با توجه به تسلط، سابقه و تجربه شرکت واندرفول، برای انجمن پسته ایران یا صنعت پسته ایران نگاه به صنعت پسته کالیفرنیا بدون درک دغدغه ها و چالش های این شرکت و مسائلی که با آنها روبرو است بی معنی خواهد بود؛ بنابراین خلاصه و اساس ملاقات امروز ما این است که نقطه نظرات شما در مورد صنعت پسته ایران را بشنویم. چالش های صنعت پسته ایران را چه می دانید؟ و به نظر شما در چه محدوده ای هر دو صنعت می توانند منفعت ببرند؟

مایکل هومن- دانستن میزان کل عرضه در دوره ای ۲ ساله بزرگترین فرصت برای همه ما است. در کالیفرنیا پیش بینی میزان عرضه هر سال دشوار است، هر چند در بلند مدت با نگاه به میانگین های چندین ساله می بینیم که اعداد ما صحیح بوده اند. به عنوان مثال ما سطح زیر کشت را می دانیم، حجم تولید سال آینده را می دانیم و در مورد یک سال خاص حد و حدود را می دانیم، بنابراین می توانیم تخمین مان از وضعیت عرضه در سال ۲۰۱۷ را با شما به اشتراک بگذاریم. مثلاً امسال که سال ناآور ما است؛ دانستن حد و حدود وضعیت عرضه بهترین بستر برای برنامه ریزی بیشتر است.

بهرام آگاه- پس اساساً منظور شما شفافیت و وضوح در ارائه آمار و اطلاعات تولید از طرف دو صنعت است.

مایکل هومن- دقیقاً.

بهرام آگاه- با شما هم عقیده ام. مثلاً این به طرفین در تصمیم گیری برای بازاریابیِ بهتر می تواند کمک کند.

لیون پلتس- عرضه مسائل زیادی را پیش می برد، برای تصمیم گیری در مورد هر موضوعی از قبیل قیمت گذاری، تصمیمات بازاریابی و اولویت بندی بازارها باید از میزان عرضه آگاه بود.

بهرام آگاه- حالا که صحبت از بازاریابی شد، آیا هیچ فضایی برای همکاری ورای رقابتی که بین دو صنعت وجود دارد، می بینید؟

مایکل هومن- به نظرم بهترین راهِ رقابت کردن، تصمیم گیری بر مبنای دغدغه های صنعت خودتان است.

لیون پلتس- از آنجا که ما برند هستیم، رویکرد تجاری ما و تلاش هایمان معطوف به برند خودمان است.

بهرام آگاه- اجازه دهید این طور سوالم را بپرسم؛ پسته ایران را فراموش کنید. آیا جای هیچ نوع همکاری با دیگر بازیگران صنعت پسته کالیفرنیا در زمینه بازار می بینید؟ چرا که اگر این مسئله امکان پذیر باشد، می توان بحث کرد که

بطـــور مشـــابه بتـــوان آن را بـــه منافـع دو صنعـت و مصـرف جهانـی پســته تعمیـم داد.

مایـکل هومـن- بـر اسـاس تجربیـات مـا در کالیفرنیـا ایـن مساله امـکان پذیر نیسـت. بـه اعتقـاد مـا تـا وقتـی کـه شـما سـاختار کمیتـه ای داشـته باشـید نمـی توانیـد بـه نتایـج خوبـی برسـید. در نهایـت تصمیماتـی مـی گیریـد کـه سـازش کارانـه اسـت و ممکـن اسـت رضایـت سـایرین را در پـی داشـته باشـد. تجربـه بـه مـا ثابـت کـرده ایـن نـوع طـرح هـا کار نمـی کنـد و همانطـور کـه لیـون گفـت مـا بـه عنـوان یـک شـرکت فعالیـت هایـی کـه انجـام مـی دهیـم مربـوط بـه برنـد واندرفـول اسـت و برنـد مـا راهـی اسـت کـه از آن مـی توانیـم تولیـد پـول و از آن پـول بـرای بازاریابـی هزینـه کنیـم و تبلیغاتـی کـه مـا روی برندمـان مـی کنیـم، نفـع صنعـت مـان را نیـز مـی توانـد بـه همـراه داشـته باشـد. ایـن رویکـرد مـا اسـت.

لیـون پلتـس- هـر شـرکتی اسـتراتژی و رویکـرد بـازار خـاص خـود را دارد. اسـتراتژی مـا برنـد محـور اسـت و حتـی اگـر بـه صنعـت پسـته کالیفرنیـا هـم نـگاه کنیـد مـا نسـبت بـه سـایر فـرآوری کننـدگان بسـیار متفـاوت هسـتیم و روشـی کـه بـرای محصولاتمـان بازاریابـی مـی کنیـم، پاسـخی اسـت بـه اینکـه چـرا بـرای مـا داشـتن اهـداف عمومـی سـخت اسـت.

بهـرام آگاه- منظـور شـما را درک مـی کنـم و سـوال مـن راجـع بـه ترجیحـات و اولویـت هـا یـا نحـوه برخـورد شـما بـا فـرآوری کننـدگان و تولیـد کننـدگان ایرانـی و حتـی بعضـاً بـا تـرک هـا نیسـت؛ بلکـه منظـورم شـفافیت داشـتن بیشـتر در تبـادل اطلاعـات بـود، کاری کـه مـا انجـام مـی دهیـم. مـن دقیقـاً بـازار هنـد را مثـال مـی زنـم؛ در حـال حاضـر اتفاقاتـی مـی افتـد کـه نشـان مـی دهـد عملکـرد مـا در فهـم و تحلیـل واقعیـات ایـن بـازار بهتـر اسـت و بازارهایـی نیـز وجـود دارد کـه جایـگاه شـما قـوی تـر اسـت. سـوال مـن ایـن اسـت؛ آیـا جایـی بـرای ایـن نـوع تبـادل ایـده هـا و اطلاعـات بـه جـای هـر گونـه همـکاری واقعـی بـه روش مشـخص مـی بینیـد؟

مایـکل هومـن- بـه نظـر مـن بهتریـن کاری کـه مـی توانیـم بکنیـم ایـن اسـت کـه اطلاعـات آمـاری بازارهـا را کـه بصـورت عمومـی در دسـترس اسـت بـه اشـتراک بگذاریـم و سـپس هـر کـدام برداشـت خودمـان را از آن اطلاعـات داشـته باشـیم.

بهـرام آگاه- حتـی اگـر مربـوط بـه مسـائل مالـی نباشـد؟

مایـکل هومـن- مـا بایـد خیلـی محتـاط باشـیم. مطمئنـاً مـی توانیـم در مـورد تبـادل آمـار عمومـی کـه در دسـترس همـه هسـتند، از قبیـل آمـار تولیـد و صـادرات در ارتبـاط باشـیم، ولی بـه دلیـل محدودیـت هـای قانونـی اگـر بخواهیـم جلوتـر از ایـن برویـم دچـار دردسـر خواهیـم شـد. بـا ایـن حـال اگـر همـه مـا تـلاش کنیـم تـا آمـار صحیـح و بـا کیفیـت بـالا از وضعیـت عرضـه و صـادرات و بـازار ارائـه کنیـم، بعـد مـی توانیـم بـا نـگاه بـه آنهـا هـر کـدام برداشـت خـاص خـود را از ایـن آمـار داشـته باشـیم.

بهـرام آگاه- پـس در مـورد دغدغـه هـای مشـترکی کـه قبـلاً اشـاره کـردم کـه هـم در ایـران و هـم در کالیفرنیـا وجـود دارد در حـال حاضـر در ایـن سـطح از همـکاری بهتـر اسـت صرفـاً تبـادل اطلاعـات خـام باشـد و در مـورد آنالیـز داده هـا و برداشـت هایمـان در مـورد تحـولات، «مـا» یـی وجـود نـدارد.

مایـکل هومـن- بله، دقیقاً.

بهـرام- آیـا در مـورد پسـته ایـران دغدغـه ای داریـد؟ مـا مـی خواهیـم بدانیـم اساسـاً در چشـم انـداز جهانـی پسـته ایـران را چگونـه مـی بینیـد؟

مایـکل هومـن- مـن از دغدغـه هـا نمـی گویـم. آنچـه کـه مـن مـی گویـم فقـط بـه بحـث بـازار بـر مـی گـردد. اگـر عرضـه ایـران زیـاد باشـد، عرضـه و فـروش آمریـکا بـا مشـکل مواجـه مـی شـود و ایـن تنهـا یـک مکانیسـم سـاده و اقتصـادی اسـت کـه هـر چـه عرضـه بیشـتر باشـد تمایـل بیشـتری بـرای ارائـه قیمـت هـای پاییـن تـر وجـود دارد. همانطـور کـه مـا و شـما مـی دانیـم اگـر پسـته بطـور کلـی در بـازار جهانـی وجـود داشـته باشـد مصـرف کننـده آن را مـی خـرد و ایـن رابطـه منطقـی بـرای هـر دو صنعـت خـوب اسـت.

بهـرام آگاه- بنابرایـن زمیـن بـازی مشـترک مـا در هـر بـازار هـدف جایـی اسـت کـه بایـد تکمیـل کننـده نقـش یکدیگـر باشـیم؛ مثلاً در بـازاری کـه طـرف مقابـل بـه هر دلیـل نمـی توانـد حضـور داشـته باشـد، طـرف دیگـر حضـور فعـال دارد و بـه نظـر شـما ایـن اساسـاً نتیجـه حداقلـی بـرای هـر کـدام از مـا اسـت.

مایـکل هومـن- درسـت اسـت. بهتریـن راه ایـن اسـت کـه روش هـا و مکانیسـم هـای ورود بـه هـر بـازار محـدود بـه خـود آن شـرکت باشـد، چـرا





که هر فعال بازار توان نسبی خود را دارد و اهداف خاص خودش را دنبال می کند.

بهرام آگاه- بنابراین به عقیده شما این مساله تنها مختص تصمیم گیری یک شرکت مستقل است و ربطی به کل آن صنعت ندارد؟ پس مثلا به صنعت پسته ترکیه پیشنهاد نمی دهید که وارد کدام بازار شود یا به صادرات کدام محصول خاص بپردازد؟

مایکل هومن- این تجربه ما است. بهتر است هر شرکتی به طور مستقل راه و روش خود را داشته باشد. در حال حاضر مسائل مشخصی وجود دارد که صنعت پسته باید انجام دهد یا بهتر است انجام دهد، به عنوان مثال تحقیقات در زمینه سلامتی؛ فعالیتی که انجمن بادام کالیفرنیا انجام داده بسیار خوب بوده و آن انجام تحقیقات در زمینه بررسی فواید بادام برای سلامتی بوده است. صنعت پسته کالیفرنیا نیز اقدامات مهمی در این زمینه انجام داده است.

لیون پلتس- فعالیت دیگری که می تواند به نفع صنعت باشد تدوین استاندارد پسته است، چون توافق پیدا کردن بر استانداردهای مشابه و استانداردهای کیفی که قابل تعمیم به کل صنعت باشد، می تواند به تجارت کمک شایانی بکند.

بهرام آگاه- جدا از برتری هایی که به دنبال داشته، فکر نمی کنید پسته کالیفرنیا در بخش فرآوری زیادی صنعتی شده باشد؟ چرا که امروزه برخی بازارهای خاص وجود دارند که نیاز به محصول خیلی خاص دارند.

مایکل هومن- خیر، این جایی است که ما با هم اختلاف عقیده داریم.

لیون پلتس- تکرار می کنم که این موضوع بخشی از استراتژی مشخص هر شرکت است که آیا بخواهد دنبال یک بازار خاص (niche market) برود و بخواهد آن شکاف ها را پر کند یا خیر.

مایکل هومن- تجربه ما در بازارهایی که فعال بوده ایم این است که مشتریان عموماً نسبت به سه موضوع اصلی دقت نظر دارند؛ ۱. عدم وجود آفت، ۲. نبود ضایعات بد رنگ، ۳. تمایل به یکنواختی اندازه. البته این ۳ موضوع دقیقاً با مشخصاتی که وزارت کشاورزی مشخص کرده مطابقت ندارند، چون اگر پسته مثلاً ۲۵-۲۱ باشد، برای مصرف کننده مهم نیست که ۲۱ یا ۲۲ یا ۲۵ باشد، نکته حائز اهمیت برای مشتری کیفیت منسجم و پایدار است. این موضوعی است که طی چندین سال آموخته ایم و جزئی از تجربه ما محسوب می شود.

بهرام آگاه- عمده ی فروش واندرفول چه نوع پسته ای را شامل می شود؟

مایکل هومن- عمده بازار داخلی آمریکا در اختیار برند واندرفول است. بیش از ۹۰ درصد صادرات آمریکا عمدتاً بصورت فله انجام می شود و مشتریان ما اغلب فرآوری کنندگان کوچک یا بزرگ هستند و بطور کلی با این واحدها مستقیماً کار می کنیم (به غیر از تجار). این واحدها ممکن است که بازار خاص خود را با ارم و ویژگی های خاص مورد نظر مشتریان و بسته بندی های خاص یا نوع برشته کردن داشته باشند.

دیگران نیز برند خودشان را به بازار خرده فروشی عرضه می کنند و استراتژی ما این است که اجازه دهیم مشتریان برای خودشان تصمیم بگیرند.

بهرام آگاه- منطقی است. تا جایی که به تولید مربوط می شود ما در ایران فکر می کنیم که افزایش تولید ما به دلیل شرایط کم آبی و دیگر مسائل محدود است. در حال حاضر تصور ما این است که افزایش تولید کالیفرنیا و عرضه آن با شتاب بیشتری در سال های آینده ادامه پیدا خواهد کرد. آیا این موضوع تاثیر اساسی در نحوه عرضه پسته به بازارهای جهانی پسته خواهد داشت؟

مایکل هومن- منظورتان این است که آیا این مساله سهم ما از صادرات را افزایش خواهد داد؟

بهرام آگاه- بله، چون شاهد تغییراتی در نحوه ی عرضه هستیم.

مایکل هومن- بله، ما این موضوع را تأیید کرده ایم و متوجه این تغییر نیز شده ایم. در مورد نکته ای که در مورد وضعیت تولید گفتید در کالیفرنیا هم محدودیت هایی وجود دارد. افزایش سطح زیر کشت حدود ۵ درصد در سال است و پیش بینی می کنیم تا ۷ سال آینده هم ادامه پیدا می کند. بنابراین می دانیم که سطح زیر کشت در حال افزایش است، اما از طرف دیگر میزان عملکرد در هکتار خیلی پیش بینی ناپذیر است.

بهرام آگاه- پس از لحاظ استراتژی بازار هیچ تغییر اساسی نمی بینید؟

مایکل هومن- خیر.

بهرام آگاه- بطور کلی شما و صنعت پسته کالیفرنیا چطور



می خواهید اضافه تولید را در بازار به مصرف برسانید؟

لیون پلتس- مکانیسم های زیادی وجود دارد. ما می دانیم کدام روش کار می کند و کدامیک جواب نمی دهد. بنابراین به نظر من باید مطمئن باشیم که از تمام ابزارهایی که برای ترویج پسته لازم است استفاده کرده ایم و باید بودجه بازاریابی را با زمان و میزان تبلیغات تطبیق دهیم.

بهرام آگاه- آیا هیچ تغییری پیش روی ترکیب بازارهای هدفتان می بینید؟

مایکل هومن- جواب کوتاه، نه است. علت آن نیز برمی گردد به اینکه عمده ی بازار آمریکا در اختیار برند واندرفول است، ما رابطه خوبی با خرده فروشان در ایالات متحده داریم و آنها در بازار آمریکا بیشتر از هر خرده فروشی در دنیا به این برند وفادار هستند. پس بازار آمریکا پتانسیل زیادی برای پذیرش برندهای موفق دارد و ما این نکته را در دیگر نقاط دنیا نمی بینیم. در دیگر بازارها بیشتر کالا با آرم خصوصی رواج دارد و به نظر من ساختارشان یکپارچگی لازم را ندارد.

بهرام آگاه- با نوع تخمین هایی که در طول جلسه امروز شنیدیم، آیا هیچ تخمین یا تقریبی از قیمت های پایه امسال در کالیفرنیا یا حداقل قیمت باغدار دارید؟

مایکل هومن- خیر، تا قبل از دانستن میزان دقیق محصول جدید نمی توانیم به این سوال پاسخ دهیم.

بهرام آگاه- شرکت واندرفول برای تصمیم گیری در خصوص قیمت پایه چه پارامترهایی را در نظر می گیرد؟

مایکل هومن- اولاً، تصمیم گیری ها صرفاً مربوط به شرکت واندرفول هستند.

دوماً، تصمیم گیری ها را براساس تخمین مان از میزان عرضه انجام می دهیم، به همین سادگی.

سحر نخعی- پسته ایران و آمریکا در چه زمینه هایی با هم رقابت می کنند؟

مایکل هومن- رقابت در بازارهای متعددی وجود دارد و بر اساس عواملی مثل قیمت، کیفیت محصول و سطح خدمات ارائه شده صورت می گیرد.

بهرام آگاه- البته رقابت در همه بازارها صورت نمی گیرد، بازارهایی هستند که پسته ایران و آمریکا لزوماً رقابت چندانی با هم ندارند.

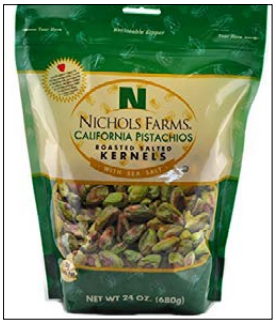
مایکل هومن- اگر بازار آمریکا را کنار بگذاریم ما اعتقاد داریم تقریباً در هر بازاری با ایران رقابت داریم که ممکن است در بعضی سال ها کمتر یا بیشتر باشد.



نیکولز در دو گزارش اخیر خود بررسی کرد:

سمت و سوی قیمت پسته







زمان برداشت محصول پسته امسال آمریکا رو به اتمام است، در حالی که کیفیت و کمیت آن امیدوارکننده نیست. در بازار داخلی و بازارهای خارجیِ هدف پسته آمریکا، قیمت ها تقویتَ شده اند و در بازارهای حساسیِ همچون اروپا و ژاپن این موضوع کاملاً ملموس است. مقدار محصول دریافت شده توسط ضباطان تا ۸ مهرماه حدود ۲۵۰ هزار تن بوده است و احتمالاً حجم کل پسته سال تجاری ۱۸-۲۰۱۷ به ۲۷۲ تا ۲۹۵ هزار تن خواهد رسید.

از ۶ مهرماه برداشت پسته از مجموعه باغ هایی که محصولشان را به ضبط نیکولز تحویل می دهند، شروع شده و انتظار می رود بین ۱۹ تا ۲۳ مهرماه کل محصول آن برداشت شود. از ابتدا مشاهده می شد که میزان خسارت کرم گلوگاه انار و لکه های تیره روی پسته ها بیشتر از حد متعارف است. انس پسته ها خوب بود، اما طبق گزارش باغداران، حجم پسته نارس، روآبی و پوک بیش از حد انتظار است و ۵ هفته است که وضع به همین منوال ادامه دارد. خسارت کرم گلوگاه انار ۱۰ درصد بیش از سال گذشته است که امری بی سابقه در تاریخ پسته آمریکا به شمار می آید. درصد پسته های دهن بست نسبت به سال گذشته کمتر شده، اما نسبت به میانگین دراز مدت بیشتر است. همچنین درصد پسته های وازَد (پسته هایی که به دلیل کم کیفیت بودن باید مغز شوند) در بیشترین مقدار ثبت شده در تاریخ پسته آمریکا است. روی هم رفته، کیفیت محصول امسال مانند پارسال است که به طور قابل توجهی بدتر از انتظارات ما است. با اینکه سرمای زمستانه خوب، بارش زیاد و شکوفه دهی یکنواخت بود، اما با گرمایی که در ماه های مرداد و شهریور داشتیم، حجم قابل توجهی از محصول دچار مشکل شد؛ خصوصاً در باغ هایی که محصول زیادی داشتند. باغ هایی که پتانسیل تولید ۵,۵ تا ۷ تن پسته خشک در هکتار داشتند به میزان ۳۰ درصد کمتر از حد انتظار، محصول خواهند داد. ما فکر می کنیم به دلیل گرمای هوا در این دو ماه حدود ۱۰ تا ۱۵ درصد از کل محصول کاهش خواهد یافت.

با اضافه شدن ۱۲۵ هزار تن مانده محصول انتقالی از سال گذشته به امسال، ضبط حجم زیاد این پسته در اول سال برای صنعت یک چالش اساسی خواهد بود. لازم به ذکر است در گزارشات رسمی مقدار مانده پسته منتقل شده به امسال حدود ۱۱۳ هزار تن ذکر شده است، اما ما معتقدیم این گزارش دقیق نیست.

طبق برآوردهای ما تقریباً ۴۰۸ هزار تن پسته در اول سال موجود خواهد بود، به عبارت دیگر، محصول امسال ۴۵ هزار تن کمتر از سال قبل عرضه می شود. پیش بینی می کنیم حجم محصول سال آینده آمریکا بسیار زیاد باشد؛ بنابراین مطلوب است که مقدار پسته قابل انتقال به سال تجاری آینده ۴۵ هزار تن کمتر از آنچه به سال تجاری امسال وارد شده، باشد. مقدار زیادی مغز از سال قبل به حجم محصول امسال اضافه می شود و احتمال دارد به همین میزان از محصول امسال به تولید مغز اختصاص یابد. در حال حاضر فروش مغز زیاد و در حال افزایش است و قیمت هر کیلوگرم مغز باکیفیت حدود ۱۶,۲۰ دلار می باشد.

اما قیمت ها و تحرکات بازار در آینده چه سمت و سویی به خود خواهند گرفت؟ شکی در این نیست که در بازار پسته، روند فروش صعودی است. مشتری های خرده فروش راضی هستند؛ همچنین واردکنندگان و خرده فروشان سال پرسودی را تجربه کرده اند. قیمت خرده فروشی بادام هندی که یکی از رقبای قدرتمند پسته در آمریکا است از پسته پیشی گرفته است. یکی دیگر از عواملی که به تقویت قیمت پسته کمک خواهد کرد عدم مرغوبیت محصول امسال است و امکان دارد کمبود عرضه پستهٔ باکیفیت باعث افزایش قیمت گردد. در حال حاضر نرخ قیمت عمده فروشی حدود یک دلار بالاتر از سال گذشته است و تقاضای چینی ها نسبت به سال گذشته کمتر است.

در سوی دیگر بازار، محصول امسال ایران وضع بهتری دارد و مقدار قابل توجهی از خرید چینی ها از ایران خواهد بود تا از آمریکا. همانطور که قیمت بالای اول سال ممکن است باعث کاهش تقاضای مصرف کننده شود، قیمت ها در سطح خرده فروشی نیز بالاتر خواهند رفت. سرانجام باید به این نکته توجه داشت که در زنجیره عرضه پسته آمریکا، هیچ کس نمی خواهد موجودی برای سال تجاری آینده داشته باشد، بنابراین انتظار آن می رود که امسال عرضه پسته بیشتر باشد و قیمت ها پایین تر بیایند.

ما به این مسئله اشراف داریم که پسته یک ماده غذایی عالی است که همواره در سطح مصرف کننده با افزایش تقاضا مواجه است. اما مطمئن هستیم طی چند سال آینده با افزایش تولید در صنعت پسته، عرضه نیز افزایش خواهد یافت؛ البته گهگاهی تقاضا بر عرضه پیشی خواهد گرفت.

باغ های غیر اقتصادی را حذف کنیم

محمد کهنوجی
مدیر آب و خاک جهاد کشاورزی استان کرمان

هدف از آبیاری قطره ای در کل دنیا صرفه جویی در مصرف آب است. هم اکنون به دلیل کمبود آب، بحث از صرفه جویی گذشته است و کشاورزان زمانی که دور آبی باغات به ۳ ماه می رسد، عملکرد اقتصادی چندانی نمی توانند بدست بیاورند؛ بنابراین با روی آوردن به آبیاری قطره ای، تنها می توانند بخشی از کم آبیاری باغات خود را جبران کنند.

در کشور ما با اجرای آبیاری قطره ای صرفه جویی چندانی در مصرف آب نمی توان داشت، اما می توان بهره وری آب را افزایش داد. حسن آن این است، در جاهایی که آبیاری قطره ای انجام می دهند کم آبی را می توانند جبران کنند و میزان محصولشان در هکتار و به ازای هر متر مکعب آب مصرفی، افزایش پیدا می کند.

ما چه در زمینه آب های زیرزمینی و چه در مصارف شخصی باید به اندازه دخل خود خرج کنیم؛ هر زمان بین درآمد و هزینه فاصله بیافتد قطعاً دچار مشکل می شویم. در استان کرمان توان سفره ها در یک حد معقول بوده است؛ اما اکثر سفره های زیرزمینی در دهه ۵۰ ممنوعه اعلام شدند؛ بعد از انقلاب به دلیل ایجاد اشتغال بعضی از موتور پمپ ها را واگذار کردند و همچنین افزایش قیمت پسته در یک دهه باعث افزایش باغریزی و متعاقباً مصرف بی رویه آب شد.

آن دهه ای که قیمت پسته افزایش پیدا کرد، باعث شد مردم انگیزه پیدا کنند و به برداشت از سفره های آب زیرزمینی روی آورند. همچنین یکسری از قوانین اضافه شد؛ برای مثال چاهی که ۵ سال یا ۱۰ سال غیر مجاز بود را مجوزدار کردند.

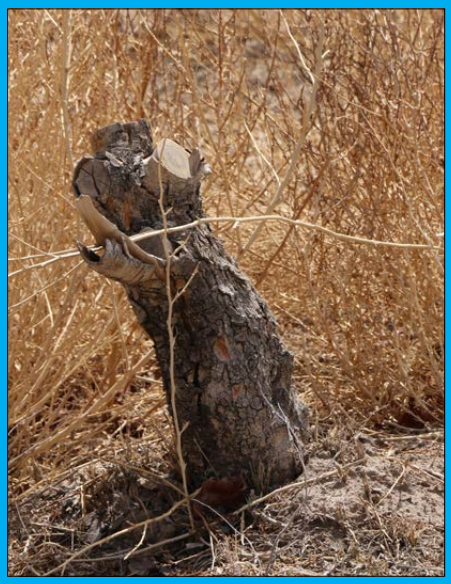


وزارت نیرو هم تابع یک سری از قوانین و مقرراتی است که در مجلس تصویب می شود و طبق قانون موظف شده است به یک سری از چاه ها پروانه بدهد. یکی از مشکلات ما این است که ما به صورت حجمی آب را به کشاورزان نداده ایم؛ در تمام مناطق بهره برداری در منطقه رفسنجان و زرند یک دبی و یک ساعت کار مجاز قید شده است. متأسفانه اکثر کشاورزان این مساله را رعایت نکردند و مکانیزمی هم وجود نداشت که وزارت نیرو جلوی آن را بگیرد. حتی در زمان بارندگی چاه ها روشن هستند و آب را بالا می آورند. قطعاً همه ما متأثر از بحران آب در استان هستیم و لازم است تک تک افراد، چه کشاورزان، چه کارشناسان وزارت جهاد کشاورزی و وزارت نیرو همه با هم همکاری لازم را داشته باشند تا این بحران آسیب کمتری را به بخش تولید و اشتغال استان بزنند. اگر قرار باشد همین روند ادامه پیدا کند مسائل و مشکلات اجتماعی بیشتری گریبانگیر مردم خواهد شد. هر جا جلوی ضرر را بگیریم منفعت است؛ ما باید تا آنجایی که امکان دارد جلو اضافه برداشت های احتمالی را بگیریم؛ باغ های غیر اقتصادی را حذف کنیم؛ با کاهش سطح و افزایش عملکرد در واحد سطح، تولید را در سطح معقول و منطقی نگه داریم و از هدر دادن میزان آبی که وجود دارد جلوگیری نماییم. اگر فرضاً ۵۰ درصد باغات استان حذف شوند و عملکرد ما ۲ برابر شود، منفعت اقتصادی زیادی خواهیم برد، اما پذیرش آن بسیار مشکل است. ما اگر در یک مجموعه باغ ۱۰۰ هکتاری از هر هکتار ۶۰۰ کیلو برداشت کنیم، می شود ۶۰ تن؛ اگر این ۶۰ تن را از ۳۰ هکتار برداشت کنیم در این شرایط هم می توانیم هزینه ها را کاهش دهیم و کنترل کنیم و همچنین با اجرای آبیاری قطره ای بخشی از کم آبی را جبران نماییم؛ حداقل اگر صرفه جویی اتفاق نمی اُفتد درآمد کشاورز در یک حد معقول و منطقی نگه داشته می شود.

الان باغدارانی که از ۱۰۰ هکتار مالک هستند چقدر محصول برداشت می کنند؟ فقط دوست داریم بگوییم چقدر باغ داریم و هیچ کس نمی گوید چقدر پسته برداشت می کنیم. غیر از این است؟ به نظر من اگر در یک موتور پمپ ۳۰ درصد از باغ را حذف کنیم هیچ اتفاقی نمی اُفتد. بعضی ها را می شناسم که یک در میان ردیف های درختانشان را بدلیل کم آبی حذف کرده اند؛ چون آب ندارند. واقعاً برداشت ۶۰۰ کیلو در هکتار مقرون به صرفه نیست.

خرده مالکی که دارد ۶۰۰ کیلوگرم برداشت می کند، بخشی از مشکلش بخاطر کم آبی است. اگر یک هکتار را به نیم هکتار کاهش دهد و باز همان ۶۰۰ کیلوگرم را برداشت کند، خیلی راحت تر است؛ چون باغ کمتری را باید سمپاشی کند، داشت و برداشت محصولش در سطح کوچکتر است و هزینه هایش کاهش می یابد. قطعاً این ایده در حال حاضر از سوی بهره برداران قابل پذیرش نیست و احتمالاً مورد نقد هم خواهد بود. ولی وضعیت بحران آب روز به روز جدی تر می شود و ناچاریم علیرغم میل باطنی جهت جلوگیری از هدر رفت سرمایه های انجام شده در سنوات گذشته که برای احداث باغات انجام شده است و کاهش هزینه ها بعضی شرایط را بپذیریم.







در گفتگو با دکتر عبدالهی عضو هیأت علمی پژوهشکده پسته کشور مطرح شد:

دولت عمق مسئله آب را درک نکرده

روزانه به شمار افراد ناراضی که می گویند دولت به بحران آب اهمیت نمی دهد، افزوده می شود. در بخش کشاورزی اما برخی از عمده مالکان و خرده مالکان یکدیگر را متهم می کنند! عده ای هم می گویند همه ما چه دولت و ملت مقصریم و دست در جیب نسل های آینده فروبرده ایم و با ولعی مثال زدنی در حال ارتزاق هستیم. اما معاونت پژوهشی پژوهشکده پسته کشور، دکتر محمد عبدالهی اذعان دارد که دولت دست پیش گرفته تا پس نیفتد و اگر تقصیری هم باشد، متوجه دولت است. در ادامه نقطه نظرات وی در به تصویر کشیدن وضع حال اجتماع درگیر با بحران آب را می خوانید.



جناب دکتر، وضع آب را چه طور ارزیابی می کنید؟

در بحث آب همه ناراضی اند؛ چه عمده مالک و چه خرده مالک. عمده مالک بحششان این است که این آب طبق قانون شرع، عرف و حاکمیت، اول به ما مجوز داده شده و از سال ۵۲ به این سمت هر مجوزی داده شده غیرقانونی و غیر شرعی است.

می گویند اول به ما پروانه دادند بعد که دشت ممنوعه شد، بعد از انقلاب خیلی ها چاه زدند، حق ما است که خورده می شود. خرده مالکان از طرف دیگر می گویند دولت به ما پروانه داده ۱۲ لیتر در ثانیه؛ عمده مالک ۶۰ لیتردر ثانیه. این چه عدالتی است؟! چه طور قانونی است؟ ما جبهه رفته ایم؛ شهید داده ایم؛ بنابراین هر دو طرف ناراضی اند. در نتیجه انتظاراتی که از دولت دارند، انتظارات واقعی نیست؛ مثل انتقال آب، وام بلاعوض برای سیستم های تحت فشار. چه خرده مالک و چه عمده مالک از حاکمیت راضی نیستند و همه اتفاقات پیش آمده را ناحق می دانند.

همین سیستم های کنتور هوشمند از چه زمانی هست که می خواهند انجام دهند، همه را نصب کرده اند از پارسال می گویند اجرا می کنیم ولی هنوز نمی توانند اجرایش کنند.

جزئیات طرح کاهش پروانه چیست؟

فرض کنید برای چاهی با ۱۲ لیتر در ثانیه ۴۰۰ هزار لیتر در سال مجوز دارند، با ۳۰۰ مالک اگر کنتور روی آن بگذارند با آن چه می توان کرد. ممکن است به هر فرد ۳ تا ۴ تانکر آب سهم برسد. هیچ کاری با این مقدار آب نمی شود کرد، اگر این طرح اجرا شود دردسر اجتماعی بزرگی اتفاق می اُفتد. قصد دارند از همه چاه ها ۴۰ درصد کم کنند که هنوز اجرایی نشده است. عمده مالکان در گذشته از آب استفاده کرده اند، منافعاش را هم برده اند. الان هم لیتراژ پروانه هایشان بالا است، اما خرده مالک پروانه هایشان کم است، زمین هایشان هم سند ندارد! از آن طرف اداره آبیاری هم طلبکار شده که شما منابع آب زیرزمینی را تخریب کرده اید. نامه می دهد دو، سه میلیارد خسارت بر آبخوان می خواهد. این نامه ها را به ما نشان می‌دهند. دولت دست پیش می گیرد پس نیفتد. آیا برای تخریب منابع آب مردم فقط مقصرند؟ اگر تقصیری باشد متوجه دولت هم هست. مردم چرا باید خسارت بر آبخوان بپردازند؟ آنها که مجوز چاه های غیر مجاز را داده اند وقتی می دانستند آب نیست، وقتی پروانه ۱۲ لیتری دادند؛ چرا کنترل نکردند؟!

از نظر شما راه حل چیست؟

این وضعیت خیلی پیچیده است و از نظر من تنها راه این است که مردم باشند و این اراده را پیدا کنند که آب را کنترل کنند. اگر مردم به میدان نیایند هیچ مشکلی حل نمی شود. کنتور هم مسئله را حل نمی کند.



فرض کنید مردم به میدان بیایند، در قدم اول چه باید بکنند؟

بحثی که پیش می آید همین است. همه کشاورزان منافع شخصی خودشان را دنبال می کنند. بعد از آن همه خرده مالکان معتقدند، عمده مالکان چاه بیشتری دارند، آب بیشتری برداشت می کنند. من معتقدم دیگر راهی نیست، باید با هم کنار بیایند. الان دعوایی هم بین خرده مالک و عمده مالک وجود دارد. ما هم معمولاً با خرده مالکان در تحقیقات شهرستان سر و کار داریم. می گویند عمده مالکان سرچاه ها نیستند؛ کرمانند؛ تهران اند؛ خارج هستند. ما اصلاً آنها را نمی بینیم. خرده مالکان می گویند ما آب نداریم، چاه هایمان جا به

جایی نمی تواند بگیرد.
مشکل دیگر این است که این مردم بد تربیت شده اند! نمی توانند دور هم جمع شوند و یک تشکل بسازند. دائماً کسی باید باشد که جمعشان کند. خودشان جمع نمی شوند برای مسئله راه حل پیدا کنند. مثلاً همین الان خیلی از شوراهای روستایی جلساتشان تا امروز تشکیل نشده است. ۵ نفر آدم انتخاب شده اند، هنوز نتوانسته اند دور هم جمع شوند و رئیس شورا را انتخاب کنند. همه انتظار دارند دولت همه مسائل را حل کند. دولت بد مردم را عادت داده است. انتظار دارند دولت دعوای عمده مالک و خرده مالک را حل کند.

اگر ۵۰ چاه در بالادست توسط دولت زده شود و به کارخانه فولاد واگذار کند مشکلی پیش می آید؟! دولت هر زمان بخواهد آب را به یک کارخانه تخصیص بدهد این کار را به راحتی انجام می دهد. چرا ملت به حفر و انتقال آب دولت انتقادی ندارند؟

چون مردم نمی دانند؛ مطلع نیستند؛ دیر خبردار می شوند. تا وقتی بحث وام دادن برای سیستم های آبیاری نبود کسی نمی دانست زمین سند می خواهد؛ الان متوجه شده اند. یا فرض کنید در مورد پروانه ها تا قبل از بحث کنتورها کسی متوجه نبود ۴۰۰ ساعت در سال یعنی چه؛ همه داشتند هرچه آب در چاه بود می کشیدند. قبلاً فرق پروانه ها مشخص نبود؛ مثلاً دو چاه کنار هم با مقدار اراضی مشابه، یک پروانه ۱۲ لیتری با ۴۰۰ ساعت، دیگری ۶۰ لیتری با ۷۰۰۰ ساعت. زمانی که همه بخواهند طبق پروانه مصرف کنند آن وقت وضعیت معلوم می شود.

امکان این نیست که بتوانند کمبود آبشان را با خریدن آب جبران کنند؟

فعلاً که در مورد بازار خرید و فروش آب چیزی معلوم نیست.

الان استانداری در جریان اتفاقات هست؟ یا در جریان طرح های مرتبط با آب که در شهرهایی مثل نیشابور انجام می شوند، قرار می گیرند؟

در مورد مسئله آب من واقعاً نمی دانم بقیه جاها به اندازه منطقه ما پیچیده است یا نه. اینجا واقعاً پیچیده است. چاه ها هیچ کدام از نظر مقدار پروانه، تعداد مالک و سطح درآمد مانند هم نیستند.

مقصر این مسائل چه کسی است؟

دولت! ولی دیگر دولت نمی تواند وضعیت را اصلاح کند. بیاید چه بگوید؟ بگوید به اسم حمایت از مستضعفین چاه دادم؛ ولی پروانه ندادم. بگوید تازه همین مقداری را هم که دادم می خواهم کم کنم؟

آیا خرید آب کمکی می کند؟

این گروهی که من از آنها حرف می زنم پول ندارند. فرض کنید بازار آب هم درست شود، انتقال آب هم آزاد شود. برای چاهی که ۳۰۰ مالک دارد و از آب غیر قانونی استفاده می کند؛ تولیدی هم ندارد که پولی در بیارود و آب بخرد. اینجاست که دعوا راه می افتد، دشمنی پیش می آید. برای همین هم هست که دولت کاهش پروانه را اجرا نمی کند. چون قرار بود اول فروردین امسال حتماً همه کنتورها که با پولی که از خود مردم گرفته اند نصب شود. هنوز هیچ اتفاقی نیفتاده. شاید در استان های دیگر پیچیدگی که در این استان باشد وجود نداشته باشد.

با وضعی که پیش آمده، از نظر شما خطر بیشتر برای دولت است یا مالکان؟

کسی که بیشترین آسیب را در این وضعیت می بیند خرده مالک است.

عواقب دیگری ندارد؟

خرده مالک دعوای اجتماعی راه می اندازد. ولی باز هم دولت نسبت به خرده مالکی که همه چیزش را از دست داده ضرری نمی کند. عمده مالک ها هم که اکثراً اینجا نیستند. بحثی که در اقتصاد داریم این است که زمین نهادی متفاوت از کود و سم و بذر است. زمین علاوه بر نهاد تولید، بستری برای زندگی گیاه است. در این حالت هم خرده مالک بستر زندگیش را از دست می‌دهد. خرده مالکی که هیچ چیز دیگری در زندگیش ندارد، همه چیزش را از دست می دهد. برای دولت فقط امنیت از بین می رود. عمده مالک هم با از دست دادن امنیت تولیدش به خطر می افتد، ولی ضرر اصلی متوجه خرده مالک است.

به نظر شما دولت پذیرفته است که کشاورزان مشکل دارند؟

به نظر من دولت عمق مسئله آب را درک نکرده است. در حال حاضر منطقه انار و رفسنجان بدترین وضعیت را در



کشور دارند. هرکس بخواهد در مورد آب کار کند از دانشگاه تهران و شیراز به اینجا می آید. اندیشکده تدبیر آب با اینجا کار می کند، اما مسئله به نظر من کم آبی نیست. ما به اندازه افراد محدودی که اینجا زندگی می کنند، آب داریم. مشکل آب از نبود سیاست واحد و پیچیدگی مسئله است و کسی هم نیست بیاید مسائل را باز کند. مردم انتظار دارند کس دیگری بیاید مشکلاتشان را حل کند. کسی هم نیست که بیاید مشکلاتشان را حل کند.

چه طور می شود که خودشان متوجه شوند که باید مشکلشان را حل کنند؟

هر وقت آب تمام شد متوجه می شوند! دولت هم می داند مسئله پیچیده است برای همین دست نمی زند. پاییز ۹۵ در فرمانداری جلسه داشتیم برای خاموشی چاه ها؛ همه مسئولان قسم می خوردند که در اول فروردین ماه کنتورها کار خواهند کرد. به نظر من الان مسئله فنی نیست؛ اجرایی است. آنها جرأت نمی کنند کنتورها را راه بیاندازند.

چطور امکان دارد کسی بیاید و بگوید شما فردا مالک نصف زمینتان نیستید، پروانه هم به همین شکل است. چه طور این قضیه کاهش پروانه قانونی محسوب می شود؟

دقیقاً مسئله همین است. برای همین می گویم تشکل ها باید شکل بگیرند. در حال حاضر، موسسه تحقیقات پسته و اندیشکده تدبیر آب ایران، پروژه مدیریت مشارکتی در مناطق مختلف تشکیل جلسه می دهند و پیگیر هستند. اتفاقات زیادی در سطح کلان می اُفتد. تشکل ها شکل می گیرند، ولی در روستاها خبری نیست. هر نوبتی که ما به سراغ روستاها می رویم از نهاد های مختلف مثل بسیج، شوراهای اسلامی، هیأت امنای مساجد و... درخواست می کنیم که تشکیل جلسه بدهند. یکی از مسائلی که بررسی می کنیم آن است که کدام گروه مردم را بهتر جمع می کنند. مردمی که از طرف هر کدام از این نهادها دعوت می شوند چه ویژگی هایی دارند. اطلاعات مردم در مورد تشکل ها خیلی کم است. در روستاها کسی خانه کشاورز یا انجمن پسته را نمی شناسد. بالای ۷۰ درصد از کشاورزان اطلاعات خود را از کشاورز دیگری می گیرند و هیچ ارتباطی با کلاس های ترویج جهاد، مراکز خدمات کشاورزی، بخش تخصصی مثل کلاس های آقای ابطحی ندارند.



عامل این ناآگاهی چیست؟

یک تشکلی در مورد آب بران می خواست تشکیل جلسه بدهد، از کرمان پیگیر بودند؛ در جلسه ای که من دعوت شدم سوال شد چگونه اعضا را مشخص کنیم. ما اسامی کشاورزان را دادیم؛ از کشاورز ۲۰ قصبی تا ۲۰ هکتاری. پیشنهاد هم دادم که هیأت موسس را از میان این کشاورزان انتخاب کنید. آقایان دولتی تشکیل جلسه دادند و درنهایت گفتند اگر این طور انتخاب کنیم که دیگر ما انتخاب نمی شویم. ساده بگویم تمایلی ندارند کار دست مردم بیافتد.

خیلی از کشاورزان را هر جا که می رویم، می بینیم هستند. آدم های سرشناسی که کشاورز هم نیستند؛ دلال اند. تعاونی تولید می رویم، مدیرعامل اند. شورا می رویم، رئیس شورا هستند. در بسیج رئیس اند. در مسجد رئیس هیأت امنا هستند. در واقع نگذاشته اند از دستشان در برود و جایی دست مردم بیافتد. مردم به تشکل های موجود و دولت بی اعتمادند. پیشنهاد من این است که هر چاه یک نماینده داشته باشد. نماینده‌ای که مالکان چاه بشناسند و هر موقع خواستند بتوانند تغییرش



دهند. با نماینده چاه موتورها می توان تشکلی ساخت که کشاورز ۲۰ قصبی هم احساس کند حرفش را می فهمند.

پسته از نظر شما این تشکل چه ویژگی باید داشته باشد؟

قصد نداریم تشکل جدید به وجود بیاوریم. همین ۵ تشکل که در حال حاضر هستند فعال شوند و نماینده بدهند. تشکل هایی مثل هیأت امنای مسجد، تعاونی ها، بسیج، شوراهای اسلامی و نمایندگان چاه موتورها. نمایندگان تشکل ها از وزارت کشور مجوز بگیرند و دولت هم تصمیمات سطح روستا را منوط کند به تصمیم این تشکل ها. مثلاً اگر قرار است در مورد آب تصمیمی گرفته شود از دروازه این تشکل بگذرد. این تشکل در بازی های اداری نیافتد. همیشه این نکته را به کشاورزان می گویم شما برای هر چاهی می‌توانستید یک متصدی انتخاب کنید. متصدی یا به قول بعضی مناطق مدیر عامل و این چاه ها سالهاست که دارند می‌چرخند؛ از مردم پول می گیرند. تصور کنید اگر دولت متصدی چاه ها را انتخاب می کرد؛ شما یک روز هم نمی توانستید این چاه ها را نگه دارید.

این متصدی‌ها را شما معرفی کردید، انتخاب کردید و هر وقت هم ناراضی بودید عوض می کنید. تشکل ها هم باید این چنین باشند. الان تعاونی تولید را ببینید به چه درد می خورند. سم و کود می فروشند؛ این کار را که هر کسی می تواند بکند. پس چرا رأی دادیم و هیأت مدیره انتخاب کردیم. قرار بود تعاونی ها خیلی کارهای جهاد را به عهده بگیرند، ولی این چنین نشد.

دردی که خیلی از تشکل ها به آن گرفتار می شوند. درد رسمی شدن و فانتزی شدن است. نباید بگذاریم تشکل ها به چنین دردی گرفتار شوند.

پسته مدتی پیش در نشریه اقتصاد کرمان مطلبی چاپ شده بود از میزگردی با حضور آقایان جلال پور، مرعشی و باهنر؛ مطلبی با عنوان درس های کمبود منابع. آقایان متفق القول بودند که ما روزی روناس می کاشتیم، روناس تمام شد. پنبه کاشتیم، پنبه تمام شد؛ پسته کاشتیم، پسته تمام شود می رویم سراغ معدن و کارهای صنعتی. اگر آن هم جواب نداد، خدمات. نظر شما در مورد این ایده چیست؟

برای تعریف فعالیت در یک منطقه، تنها یکی از مسائل بحث اقتصادی است. وقتی بخواهیم این فعالیت یا محصول را در سطح بازار عرضه کنیم به مزیت نسبی آن نگاه می‌کنیم؛ فاکتورهای دیگری هم وجود دارد. فاکتورهای استراتژیک بودن تولید و مصرف آن. آب اولین محصول استراتژیک است. اگر آب خوردن نباشد بقیه مسائل



بی معنی می شوند. آشامیدن منفعت اقتصادی ندارد، ولی در اولویت است. برای همین در بحث آب حفظ منابع مهمترین مسئله است.

یکبار با آقای مهدی آگاه صحبت بر سر همین بود؛ من استدلال می کردم که از آب برای تولید محصول استراتژیک مانند گندم نباید استفاده کنیم؛ ایشان می گفتند استراتژیک تر از آب وجود ندارد. باید اول آب را حفظ کنیم بعد به بقیه مسائل فکر کنیم. درکنار این، مسائل دیگری هم هست مثل اشتغال و مهاجرت. وقتی فاکتورها را مقایسه می کنیم، متوجه می شویم ممکن است یک فاکتور اقتصادی نباشد، ولی به لحاظ اشتغال زایی اهمیت داشته باشد. شاید تولید پسته در مقایسه با یک کار خدماتی مقرون به صرفه نباشد، اما از نظر افرادی که در این تولید مشغول به کار می شوند، زیاد باشد. در بلند مدت می شود کاری کرد، ولی در کوتاه مدت نیروی کار کشاورزی را نمی توان به صنعت داد. در سال های ۷۰ تب صنعت ایجاد شد، ولی بعد همه کارخانه ها رها شدند. اگر بخواهیم کاری کنیم، بلند مدت باید فکر کنیم. حفظ منابع آب بسیار اهمیت دارد. در کوتاه مدت نمی توان صنعت را جایگزین کشاورزی کرد و این مسئله را بسیار ساده تلقی کرد. خیلی ها الان این طرح را می‌دهند که بیایید چاه ها را از کشاورزان بخریم و ازشان بخواهیم وارد کسب و کار دیگری شوند؛ درحالی که این اتفاق نمی افتد. اگر این اتفاق رخ دهد پول ملت تمام می شود و کسب و کار دیگری برای کشاورز ایجاد نخواهد شد!











MIC

شرکت صنایع ممتازان
Momtazan Ind. Co.

شرکت صنایع ممتازان کرمان اولین ابداع کننده سیستم پیوسته فرآوری محصول پسته به روش تمام اتوماتیک و کاملا بهداشتی با بیش از ۲۸ سال سابقه و تجربه ترمینال های فرآوری زیر را عرضه می نماید.

- ترمینـال هـای پوسـت گیـری، پـاک سـازی و جداسـازی
- ترمینـال هـای خشک کن پیوسته پسته
- ترمینـال هـای برشته کن پسته
- ترمینـال هـای خندان کن پسته (MO)
- ترمینـال هـای مغز کن پسته



آدرس کارخانه: کرمان، کیلومتر پنج جاده زنگی آباد
دفتر تهـــران: بزرگراه همت، خیابان شیراز جنوبی، نبش خیابان شهید علیخانی پلاک ۱۲

تلفـن: ۳۲۷۵۲۵۰۰ (۰۳۴) فاکس: ۳۲۷۵۲۵۰۷ (۰۳۴)
تلفـن: ۸۸۶۱۱۸۷۰ (۰۲۱) فاکس: ۸۸۶۱۱۸۶۹ (۰۲۱)



فرآوری صادرات پسته جلال آباد

دارای بزرگترین ترمینال پسته و مجهزترین واحد فرآوری و بسته بندی پسته در منطقه

کرمان- سیرجان- یک کیلومتر بعد از نجف شهر- ترمینال

ضبط پسته جلال آباد ۷ - ۰۳۴۴۲۲۵۱۱۹۴ - ۰۹۱۳۳۴۵۱۳۹۹

Kubota

شرکت دیـزل موتـور بـاختر

نماینده انحصاری فروش و خدمات پس از فروش محصولات کوبـوتـا ژاپن

تلفـن : ۸۸ - ۶۶۳۴۳۷۸۵ نمـابر : ۶۶۳۴۳۷۰۷ www.dieselmotorbakhtar.com

تراکتـور
L 4508



45 hp

- چهار چرخ محرک (جفت دیفرانسیل) ، ضد آب
- کیفیت برتر و قابلیت اطمینان در عین سادگی
- بهره گیری از موتور۴ سیلندر برای عملیات سنگین تر
- باک گازوییل بزرگتر
- فرمان هیدرولیک
- چند منظوره
- سبکتر از دیگر تراکتورهای هم قدرت
- درپوش و کاور های فلزی بدنه و موتور
- سرویس و نگهداری آسان
- یکسال گارانتی و ۱۰ سال خدمات پس از فروش

تراکتـور
B 2420

24 hp



- چهار چرخ محرک (جفت دیفرانسیل) ، ضد آب
- توان کافی موتور۳ سیلندر آب خنک با صدا و لرزش کم
- امکان مانور در فضاهای تنگ با عرض ۱/۱۰ متری
- قابلیت فرمانگیری مطلوب با شعاع دور زدن ۲ متری
- فرمان هیدرولیک و طراحی مدرن داشبورد
- قابلیت استفاده در کلیه باغات مرکبات ، پسته ، شالیزار و زعفران
- درپوش و کاور های فلزی بدنه و موتور
- هزینه کمتر سرویس و نگه داری آسان
- یکسال گارانتی و ۱۰ سال خدمات پس از فروش

نگین سیاره سبز

تنها ارائه‌دهنده خدمات پسته و مغز پاک
بدون مشکل افلاتوکسین
با تضمین قبولی تست مکرر افلاتوکسین

ارائه انواع خدمات پسته خشک و مغز
به باغداران، صادرکنندگان و تجار

کارگاه رباط کریم، شهرک صنعتی نصیرآباد / کارگاه کرمان، جاده تهران
شماره بخش بازاریابی و فروش: ۰۳۴-۳۲۶۱۲۸۴۰

