

در اولین دوره آموزشی تخصصی شورای جهانی مغزجات و خشکبار ارائه شد:

آموزش جامع تولید تا تجارت خشکبار

سحر نخعی

دبیر کمیته بازرگانی انجمن پسته ایران



امسال پیش از برگزاری اجلاس شورای جهانی خشکبار (INC)، اولین دوره آموزشی تخصصی مغزجات و خشکبار برگزار شد که در آن پکیج کاملی از «تولید تا تجارت مغزجات و خشکبار» ارائه گردید. هدف از برگزاری این دوره آشنایی فعالین علاقمند با مسائل کلیدی صنعت مغزجات و خشکبار بود؛ از موضوعات بنیادی از قبیل شرایط اقلیم و آب و خاک گرفته تا کاشت، داشت، برداشت، امنیت غذایی و تجارت در این دوره گنجانده شده بود. این دوره آموزشی در دو مرحله دروس آنلاین (۱۲ بهمن ۱۳۹۶ تا ۱۰ اردیبهشت ۱۳۹۷) و آموزش حضوری (۲۷ تا ۲۹ اردیبهشت ۱۳۹۷) برگزار شد. در مجموع ۴۰ نفر از کشورهای مختلف در دوره آموزشی امسال شرکت کردند. پیش نیاز دوره حضوری، گذراندن مرحله آنلاین بود. در پایان شرکت کنندگان موفق به اخذ گواهینامه پایان دوره شدند. سحر نخعی به نمایندگی از انجمن پسته در این دوره آموزشی شرکت کرد. از اعضای انجمن پسته ایران آقایان علیرضا دارچینیان (شرکت ویرامان) و علیرضا وثوقی جزو شرکت کنندگان این دوره بودند. در ادامه جزئیاتی از آنچه در این دوره آموزشی گذشت ارائه شده است.

آموزش آنلاین

آموزش آنلاین این دوره از ۱۰ واحد درسی تشکیل شده بود که هر درس شامل محتوا، منابع و ویدیوهای آموزشی متنوع بود. در پایان هر درس شرکت کنندگان موظف به پاسخ دادن به سوالات آزمون نهایی بودند و تنها در صورت کسب نمره قبولی مجاز به رفتن به مرحله بعد می شدند.

محتوای مربوط به معرفی پیشینه مغزجات و خشکبار و فیزیولوژی آنها توسط پروفسور آکسوی از ترکیه گردآوری شده بود. شرکت کنندگان در این مبحث با خصوصیات کلی مغزجات و خشکبار، انواع گونه‌ها، بیولوژی ساختاری و آناتومی گل و میوه آشنا شدند. درس اول راهکارهای مفید

اثر بخشی و مزایای بالقوه مصرف مغزجات بر سلامتی و بررسی ارزش غذایی هر یک بود. همچنین، بررسی تأثیر مصرف مغزجات برای حفاظت در برابر بیماری‌های مزمن جزو فصول آموزشی این درس بود. ■ موضوعات ضبط و فرآوری بعد از برداشت (پوست‌گیری، خشک کردن، پاک کردن و جداسازی) در ۱۶ زیر بخش، پنجمین مبحث ارائه شده در این دوره آموزشی بود که توسط آقای وینسنت ریگمن از آلمان آماده شده بود.

■ موضوع مهم امنیت غذایی و استانداردهای کیفی، ششمین مبحث آموزشی بود که بر جنبه‌های ضروری امنیت غذایی و مسائل کیفی مغزجات و خشکبار جهت کاهش یا جلوگیری از ایجاد خطرات بالقوه در سرتاسر زنجیره غذایی تمرکز داشت.

■ هفتمین مبحث به موضوعات تولید، تجارت و مصرف مغزجات و خشکبار اختصاص داشت که به معرفی مغزجات و همچنین کشورهایی

جهت مدیریت موفق و پایدار باغ‌ها را نیز ارائه داد.

■ دومین مبحث به شرایط اقلیمی، خاک و نیاز آبی مغزجات و خشکبار اختصاص داشت که شرکت کنندگان با تأثیر شرایط اقلیمی بر محصولات مختلف، عوامل تعیین کننده رشد گیاه، نیاز دمایی و آبی محصولات مختلف و معرفی بهترین نوع خاک برای رشد بهینه هر محصول آشنا می شدند. محتوای این درس توسط تیم INC ارائه شد.

■ سومین مبحث آموزشی که توسط پروفسور آکسوی تهیه شده بود، به معرفی وارته‌های اصلی و نحوه توزیع جغرافیایی گونه‌های مغزجات و خشکبار در کشورهای تولیدکننده مربوط می شد.

■ چهارمین مبحث آموزشی به فاکتورهای تغذیه اختصاص داشت که توسط پروفسور چوردی سالوادو از اسپانیا تهیه شده بود. محور اصلی این درس تمرکز بر میزان

کردیم. در ترمینال ضبط بادام این شرکت ابتدا بادامها پوست‌گیری اولیه می‌شدند و در مرحله دوم شستشو انجام می‌شد. در مرحله سوم آب با درجه حرارت بالا اضافه می‌شد تا پوست سوم از مغز جدا شود. خط چهارم شامل جداسازی بادام‌های شکسته شده و در نهایت انتقال مغزهای سالم بادام به بسته‌بندی‌های ۱۰۰ کیلوگرمی می‌شد.

روز سوم

در روز آخر در دو نوبت صبح و عصر آموزش اصول و استراتژی‌های مدیریت توسط پروفیسور میگل مدیالوا و معرفی اصول و مقدمات مذاکرات تجاری توسط پروفیسور کاندراپ مهتا ارائه شد. پروفیسور مدیالوا بعد از معرفی اصول مدیریت و استراتژی‌های اجرایی از شرکت‌کنندگان خواست به بحث و تحلیل دو مطالعه موردی بپردازند: ۱- بحران شرکت خودروسازی پورشه در سال ۱۹۹۲ و ۲- پروژه فنی‌کس شرکت جرقیل‌سازی پسون اسپانیا. پروفیسور کاندراپ در ابتدای جلسه به معرفی اصول مذاکرات تجاری پرداخت. در بخش بعدی شرکت‌کنندگان را به گروه‌های دو نفره شامل خریدار و فروشنده تقسیم کرد و با معرفی یک شرکت فرضی که در مرز ورکشکستی بود از شرکت‌کنندگان خواست بنابر اصول آموزش داده‌شده و بهترین تاکتیک‌های موجود به مذاکره برای خرید و فروش بپردازند. بخش آخر جلسه چالش برانگیزتر بود؛ شرکت‌کنندگان به گروه‌های چهار نفره تقسیم شدند که می‌بایست طبق دستورالعمل مشخص پروفیسور کاندراپ تصمیم به مذاکرات مشارکتی (برد-برد) یا رقابتی (برد-باخت) بگیرند و با ریسک‌های هر تصمیم مواجه شوند.

سرانجام، اولین دوره آموزشی INC عصر روز شنبه، ۲۹ اردیبهشت ماه در مراسمی با سخنرانی آقای مارک ماریانی، ریاست شورای جهانی خشکبار و تقدیر از شرکت‌کنندگان و اهدای گواهینامه پایان دوره توسط تعدادی از اعضای هیأت مدیره INC پایان یافت.

خوش‌آمدگویی با پخش ویدیویی به معرفی فعالیت‌های این شرکت پرداخت، سپس به گروه اجازه بازدید از مراحل مختلف تولید شیرینی داده‌شد. شیرینی‌های سنتی مانند کادو با طعم‌های مختلف و بعضاً با مغز بادام به مصرف‌کنندگان ارائه می‌شوند. بعد از اتمام بازدید، گروه سفر خود را به مقصد شهر گرانادا ادامه داد.

روز دوم

روز دوم با حرکت به سمت شهر گودیکس در ۵۰ کیلومتری شرق گرانادا آغاز شد. این روز به بازدید از شرکت تجاری بورخس (Borges Agricultural & Industrial) یکی از باسابقه‌ترین شرکت‌های فعال در زمینه تولید، فرآوری و تجارت مغزجات در اسپانیا اختصاص داشت. این شرکت دارای ۷ ترمینال ضبط و فرآوری و بسته‌بندی در شهرهای مختلف (۶ ترمینال در اسپانیا و ۱ ترمینال در کالیفرنیا) با حداکثر ظرفیت ۳۰ هزار تن در سال می‌باشد. طبق برنامه‌ریزی مسئولین اجرایی شورای جهانی خشکبار از یکی از املاک این شرکت که شامل باغات پسته، بادام و گردو می‌شد، بازدید به عمل آمد که ۳۰ هکتار از سطح زیرکشت به پسته، ۹۳ هکتار به گردو و ۷ هکتار به کاشت بادام اختصاص داشت. باغ‌ها به سیستم آبیاری قطره‌ای مجهز بودند و طبق قانون منطقه، میزان آب مجاز مصرفی برای هر هکتار درخت پسته یک چهارم میزان مجاز آن در کالیفرنیا بود. ۱۴ درصد از سطح زیرکشت منطقه را درختان بالای ۳۰ سال که به باروری اقتصادی رسیده بودند، تشکیل می‌داد و ۳۶ درصد درختان بین ۱۰ تا ۳۰ سال سن داشتند و ۵۰ درصد از منطقه شامل باغریزی‌های جدید می‌شد. میانگین برداشت پسته در این منطقه ۲ تن در هکتار و پیش‌بینی مجموع میزان محصول پسته سال جدید در این منطقه بین ۱۸۰۰ تا ۲۲۰۰ تن اعلام شد.

در ادامه برای بازدید از شرکت ضبط و فرآوری بادام آلمندراس (Almendras de Almería) به سمت شهر آلمریا در ۱۰۰ کیلومتری جنوب شرقی گودیکس حرکت



که بیشترین تولید، صادرات و واردات هر کدام از این محصولات را دارند می‌پرداخت. بررسی روندهای مصرف، شناخت الگوهای رفتاری خریدار و جذب فرصت‌های بازار مبحث دیگر این دوره آموزشی بود که توسط خانم مایلا ساتوس از استرالیا ارائه شده بود.

موضوع دآوری توسط خانم کلودیا توسان از «اتحادیه وارن فرآین» تهیه شده بود. لازم به ذکر است وارن فرآین هامبورگ، اتحادیه‌ای ملی در کشور آلمان است که جهت تسهیل تجارت داخلی و بین‌المللی در زمینه مغزجات و محصولات غذایی ارگانیک فعالیت می‌کند. هدف از ارائه این مبحث آشنایی شرکت‌کنندگان از قوانین دآوری و دادرسی، قوانین دادگاه‌ها و مسائل مرتبط با عقد قراردادهای تجاری بود. تمام جنبه‌های قانونی که امکان دارد در طول روابط تجاری برای تجار پیش آید در این مبحث بررسی شده بود. آگاهی از اقدامات قانونی که باید با دقت زیاد طی مراحل مختلف تجاری انجام داد از اهداف این محتوای آموزشی بود.

معرفی اصول مذاکرات تجاری و استراتژی‌ها و مهارت‌های ضروری برای انجام مذاکرات موفق آخرین مبحث این دوره آموزشی بود که توسط پروفیسور کاندراپ مهتا، استاد دانشگاه بیزنس بارسلونا آماده شده بود.

آموزش حضوری

برنامه آموزش حضوری طی ۳ روز فشرده از ۲۷ تا ۲۹ اردیبهشت ۹۷ برای بازدید از باغ‌ها، واحدهای فرآوری، کارخانجات صنایع تبدیلی مغزجات و در نهایت گذراندن محتوای آموزشی مربوط به اصول و استراتژی‌های مدیریت و راهکارهای مذاکرات تجاری برنامه‌ریزی شده بود.

روز اول

در این روز برنامه آموزش حضوری با حرکت به سمت شهر استیا برای بازدید از کارخانه تولید شیرینی لافورتالزا آغاز شد. این کارخانه از دیرباز به تولید انواع شیرینی‌های سنتی اسپانیا (مانتکادو به معنی ترد و شکننده) مشغول است. آقای خوزه آنتونیو مدیر بازرگانی بعد از

