

دنیای سبزیجات

ماهنامه انجمن بسته ایران
سال پنجم - خرداد ۹۹ - شماره ۴۷





شرکت
پسته
پدیده
سیرجان

www.iran-pistachio.com

دفتر مرکزی: سیرجان، بلوار امام رضا (ع)، نبش خیابان
شهید هاشمی نژاد، پلاک ۶۶۹

کارخانه: سیرجان، کیلومتر ۱۲ جاده سیرجان - تهران
تلفکس: ۰۳۴-۴۲۲۴۶۷۱۳ همراه: ۰۹۱۳۳۴۷۹۲۴۱-۰۹۱۳۱۴۵۱۸۳۸

تلفن: ۰۳۴-۴۲۲۴۶۵۹۳ کد پستی: ۷۸۱۴۹۸۳۱۳۱

Central Office: No. 699, Imamreza blvd, Sirjan, Iran

Factory Add: 12th km of sirjan, Tehran road, Sirjan, Iran

Email: info@iran-pistachio.com Tel: +98 34 4224 6593

Mob: +98 913 145 1838 / +98 913 347 9241

Isfahan Plast Group

Tel: +98313 236 66 73

(10 line)

Fax: +98313 236 26 02

www.isfahanplast.com

Info@isfahanplast.com

Telegram: @lplastco

@lplast_filtration

Instagram: lplastco



- کاهش چشمگیر زمان و آب مصرفی در شست و شوی معکوس
- عدم نیاز به نیروی برق در مدل های هیدرولیکی
- قابلیت ارائه درجه فیلتراسیون متغیر به درخواست مصرف کننده (۵۰ الی ۸۰۰ میکرون)
- عدم نیاز به اپراتور
- تامین جریان آب دائمی در زمان انجام عملیات شست و شو
- قیمت و کیفیت رقابتی در مقایسه با نمونه های وارداتی
- نصب در محل، گارانتی و خدمات پس از فروش
- کارتریج (مش توری) داخلی از جنس استیل ۳۰۴
- کاهش چشمگیر فضای اشغال شده توسط ایستگاه فیلتراسیون
- افت فشار بسیار کم

گروه تولیدی اصفهان پلاست



نیوفیت

نسل جدید لوله های پلی اتیلن
دارای تاییدیه از جهاد کشاورزی

Iplastco

Iplast

www.isfahanplast.com

info@isfahanplast.com



NEWFIT



طراحی انحصاری





Sirjan Bonyad
Agricultural CO.

www.pistachio-tooka.ir

*The superior producer of pistachio in Iran
& the middle East*



شرکت کشاورزی سیرجان بنیاد

آدرس: کرمان-سیرجان-بلوار سید جمال الدین اسدآبادی صندوق پستی شماره ۴۶۱

تلفن: ۰۳۴)۴۲۳۰۱۱۸۳/۴۲۳۰۵۴۳۰

فاکس: ۰۳۴)۴۲۳۰۵۲۴۳



بازرگانه آریین شیمه

تامین کننده نهاده های کشاورزی

آریین شیمی تاباران شرق
ARIAN SHIMI TABARAN SHARGH

فروش و عرضه مستقیم

- سولفات آمونیوم ازبک • گوگرد بتونیت ۹۰ درصد
- دی آمونیوم فسفات رازی • گوگرد بتونیت ۷۵ درصد
- کلروپتاس ازبک • گوگرد پودری مش ۲۰۰
- کود پلیت مرغی • نیترات کلسیم
- سولفات آمونیوم ارومیه • نیترات پتاسیم
- سوپر فسفات ساده • نیترات آمونیوم مایع

۰۹۱۲۹۴۸۰۹۹۱ / ۰۵۱۳۸۶۹۵۳۹۱

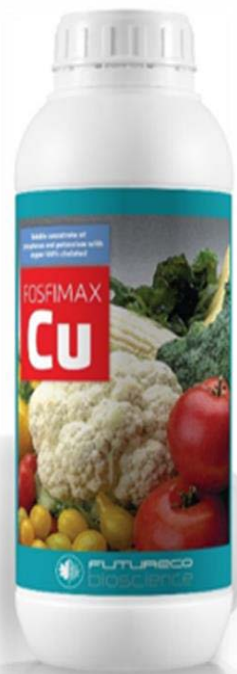
۰۹۱۲۹۴۸۰۹۸۱ • کاظمی

۰۹۱۲۹۴۸۰۹۸۲ • میرصدرایی

فسفیمکس مس (FOSFIMAX Cu)



محلول کود-سم، تولید شرکت فیوچراکو اسپانیا، مؤثر در پیشگیری و درمان بیماری‌های گموز، سرخشیدگی و آلترناریای پسته



ترمیم زخم گموز پسته پس از دو هفته



رشد رویشی سرشاخه پسته و رفع علائم

- محلول فسفیت پتاسیم به همراه یون مس (کلات EDTA)
- خاصیت قارچ‌کشی و باکتری‌کشی به همراه خواص تغذیه‌ای (عنصر مس و پتاسیم)
- خاصیت سیستمیک دو طرفه (انتقال از طریق آوند چوب و آبکش به تمام اندام‌های گیاه)
- اثرگذاری سریع به دلیل حلالیت و جذب بالا
- پیشگیری و درمان طیف وسیعی از بیماری‌ها شامل گموز، شانکر باکتریایی، آتشک سیب و گلابی، لکه‌غربالی، انواع بوته‌میری، آلترناریا، سفیدک‌های سطحی و داخلی، لب شتری هلو و آنتراکنوز و ...
- افزایش رشد رویشی، قطر سرشاخه و جوانه‌ها، درصد خندانی پسته و رفع عارضه ریزبرگی (قرمزو)
- افزایش تعداد گل، میوه و کیفیت محصولات
- دز پایین و کاهش هزینه مصرف
- عدم بروز مقاومت در بیمارگر
- فاقد دوره کارنس
- بهترین گزینه در مدیریت تلفیقی بیماری‌ها
- دارای گواهی استاندارد ISO9001، OMRI، BCS

☎ ۰۹۶۰۰۶۶۹ (۰۲۱)

✉ t.me/foroghedasht

📷 [foughdasht](https://www.foughdasht.com)

www.f-d-co.com

www.futurecobioscience.com



Momtazan Industrial Co.

شرکت صنایع ممتازان

شرکت صنایع ممتازان کرمان

اولین ابداع کننده سیستم فرآوری محصول پسته به روش تمام اتوماتیک و کاملاً بهداشتی با بیش از ۳۰ سال سابقه و تجربه، ترمینال های فرآوری زیر را عرضه می نماید.

- ترمینال های پوست گیری، پاک سازی، و جداسازی
- ترمینال های خشک کن پیوسته پسته
- ترمینال های برشته کن پسته
- ترمینال های خندان کن پسته (MO)
- ترمینال های مغز کن پسته
- دستگاه تولید باد، مقابله با سرمازدگی



- Pistachio Processing HL 6000 RW
- Continous Moving Drier CMD 8000 Model
- Storag AND Sorting

- A ترمینال فرآوری پسته مدل: HL 6000 RW
- B ترمینال خشک کن پیوسته مدل: CMD 8000
- C ترمینال ذخیره سازی و جداسازی: HL 6000 RW

Email: info@momtazan.com

Email: Tehran_office@momtazan.com

تلفن: ۰۲۱-۸۸ ۶۱ ۱۸ ۷۰-۷۸ : ۰۲۱-۸۸ ۶۱ ۱۸ ۶۹ : فکس
تلفن: ۰۳۴-۳۲ ۷۵ ۲۵ ۰۰-۶ : ۰۳۴-۳۲ ۷۵ ۲۵ ۰۷ : فکس

دفتر تهران: بزرگراه همت، خیابان شیراز جنوبی، نبش خیابان علیخانی، پلاک ۱۲
دفتر مرکزی و کارخانه: کرمان، کیلومتر ۵ جاده زنگی آباد

Tehran Office: No.12, Corner of Alikhani St, Southern of Shiraz Ave, Hemmat Highway, Tehran- IRAN Tel: (+9821) 88 61 18 70 - 78 Fax: (+9821) 88 61 18 69

Central Office & Factory: 5th Km of Zangiabad Road, Kerman-IRAN

Tel: (+9834) 32 75 25 00-6 Fax: (+9834) 32 75 25 07

آزمایشگاه آب خاک گیاه و کود

دکتر مسعودیان



شرکت دانش بنیان نویدنو

نویدنهادهگان نو قومن

تحلیل نتایج آزمایش برگ پسته به روش آمریکایی دریس
(Diagnosis Recommendation integrated System)

پیش بینی کمبود عناصر غذایی قبل از خسارت
یافتن عنصر غذایی محدود کننده عملکرد در باغ



- ۱۰ انجمن پسته عهده دار مدیریت وینار پسته؛ خبر وینار بین المللی شورای جهانی خشکبار
- ۱۰ فرصتی مغتنم برای گفت و گو؛ گزارش جلسه کمیته بازرگانی انجمن با صادر کنندگان پسته
- ۱۱ شرایط رفع تعهد ارزی صادرات پسته تسهیل شود؛ گزارش مطالبه انجمن در شورای گفت و گو
- ۱۲ پیشنهادات انجمن درباره تسهیل شرایط رفع تعهد ارزی؛ گزارش جلسه با رئیس کل بانک مرکزی
- ۱۳ درخواست تجدیدنظر در شیوه رفع تعهد ارزی صادر کنندگان؛ متن نامه به دکتر پورابراهیمی
- ۱۶ پیوند طلایی و درختان تخم طلا؛ تجربیات یک مدیر باغ
- ۱۸ تحقیق روی آفات در مجموعه‌ای ارزشمند؛ گفت و گو با یک محقق
- ۲۲ نکات کاربردی در مبارزه با علف هرز مرغ؛ تجربیات یک مدیر باغ
- ۲۴ در وینار پسته چه گذشت؟؛ گزیده ای از گفت و گوهای وینار پسته
- ۲۶ بازخوانی چالش‌ها و بررسی راهکارها؛ گزارش جلسه مجازی انجمن، اتحادیه و صادر کنندگان
- ۳۰ آشفته بازار؛ درد با درمان؛ رابطه باغدار و تاجر - نظرات یک باغدار
- ۳۲ همه ما از خانواده‌های پسته‌ای هستیم؛ رابطه باغدار و تاجر - نظرات یک خریدار پسته
- ۳۵ وضعیت گلدهی درختان پسته در آمریکا؛ گزارش پسته آمریکا
- ۳۶ چگونگی کاهش تقاضای آب؟ (قسمت اول)؛ خلاصه سیاستی برای مدیریت منابع آب کشور

ماهانامه دنیای پسته

صاحب امتیاز: انجمن پسته ایران
مدیر مسئول: حجت حسینی سعدی

سردبیر: ابوالفضل زارع نظری
هیئت تحریریه: سحر نخعی
حجت حسینی سعدی
بهار زنده‌رضوی
سفارش آگهی‌ها: فاطمه السادات حسینی صفت

صفحه آرا: نرگس بامری

چاپ: کارمانیا
لیتو گرافی: کتبیبه

www.iranpistachio.org
info@iranpistachio.org

کرمان / بلوار جمهوری اسلامی / خیابان شهید لاری نجفی (۲۰ متری نادر)
کوچه شماره ۲ / پلاک ۱۲ / کدپستی: ۷۶۱۹۶۴۳۱۴۹
تلفن: ۰۳۴-۳۲۴۷۵۷۴۹ / ۰۳۴-۳۲۴۷۸۵۵۳ / نمابر: ۰۳۴-۳۲۴۷۸۵۵۳

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

وبینار بین‌المللی شورای جهانی مغزجات و خشکبار (INC)

انجمن پسته عهده‌دار مدیریت وینار پسته

دبیرخانه انجمن پسته ایران

خشکبار برای مدیریت وینار پسته، از انجمن پسته ایران دعوت به عمل آورد و این وینار با موضوع «بررسی وضعیت فعلی و چشم‌انداز آینده تولید و مصرف پسته» روز چهارشنبه، ۱۴ خرداد، ساعت ۵:۳۰ بعدازظهر به وقت ایران برگزار شد.

بهروز آگاه، عضو هیئت امنای انجمن پسته ایران و نماینده دائمی انجمن در شورای جهانی خشکبار، مدیریت این وینار را از محل دفتر انجمن پسته ایران بر عهده داشت و پنلیست‌ها آقایان مایک هومن از شرکت واندرفول-آمریکا، پینو کالگانی از شرکت بسانا-ایتالیا، چنگ هونگ‌کی از شرکت سی‌اچ‌کی-هنگ‌کنگ و سرکان گرگولو از شرکت تیریاکی-ترکیه در وینار حضور یافتند. در بخش بازرگانی ماهنامه دنیای پسته خلاصه مباحث مطرح شده در این وینار آورده شده‌است.



Pistachios Webinar

با هدف بررسی آخرین وضعیت تولید و تجارت صنعت مغزجات و خشکبار گرفت. لازم به ذکر است که شورای جهانی

با لغو برگزاری سی و نهمین اجلاس شورای جهانی خشکبار در سال ۱۳۹۹ به علت شیوع ویروس کرونا، این شورا تصمیم به برگزاری وینارهایی

جلسه مشترک کمیته بازرگانی انجمن و جمعی از صادرکنندگان پسته

فرصتی مغتنم برای گفت و گو

دبیرخانه انجمن پسته ایران

در تاریخ ۲۴ اردیبهشت ۱۳۹۹ جلسه‌ای به میزبانی کمیته بازرگانی انجمن پسته ایران با حضور جمعی از صادرکنندگان پسته از سیرجان، کرمان، رفسنجان و تهران در محل اتاق بازرگانی کرمان برگزار شد. موضوع جلسه تحلیل وضعیت بازارهای اصلی پسته و هم‌فکری و هم‌اندیشی پیرامون شرایط کنونی ایران و جهان در دوران شیوع ویروس کرونا بود. در طول جلسه عده‌ای از تجار پسته که به صورت حضوری و جمعی به صورت مجازی از ایران و سایر کشورها حضور داشتند نظرات خود را پیرامون مسائل مختلف بیان کردند. در این جلسه که با حضور محمد صالحی رییس هیئت مدیره انجمن برگزار شد به مسائلی از قبیل لزوم دقت و شفافیت در ارائه آمار و اطلاعات، تجدید نظر در برخی رفتارهای نامعقول تجاری، لزوم تعریف نظام و چارچوبی مشخص برای تجارت بهینه، برنامه‌ریزی برای عرضه مانده محصول تا پایان سال تجاری ۹۹-۹۸ و تعریف ابزارهای درست برای حفظ بازارهای پسته ایران پرداخته شد. هر چند این جلسه نتیجه ملموس و قابل توجهی در پی نداشت اما به اذعان شرکت کنندگان، فرصت مغتنمی برای بیان دیدگاه‌ها راجع به شرایط امروز بازار و هم‌فکری در خصوص مسائل و مشکلات صادرات پسته بود. بسیاری از شرکت‌کنندگان در این جلسه از تکرار این قبیل جلسات جهت آشنایی و هم‌اندیشی بیشتر در مورد شرایط بازار استقبال کردند.

مطالبه انجمن پسته ایران در جلسه شورای گفت‌وگو

شرایط رفع تعهد ارزی صادرات پسته تسهیل شود

دبیرخانه انجمن پسته ایران



نهاده های کشاورزی که اثرات منفی را بر بخش باغبانی صنعت پسته گذاشته است، پیشنهاد شد در ترخیص نهاده های کشاورزی از گمرکات کشور تسهیل شود. ■ با توجه به گزارش انجمن ملی پسته ایران در مورد وضعیت پسته استان و خسارت وارده بر آن بر اثر کرونا و ویروس و همچنین مشکلات ناشی از رکود بر بخش باغبانی صنعت پسته از جمله مشکلات مالی در تأمین هزینه های تولید، پیشنهاد امهال یکساله برای تسهیلات صادرات محصولات کشاورزی با محوریت محصولات تره بار (۲ سال) و خشکبار (۱ سال) مطرح گردید و مقرر شد جناب آقای دکتر پورابراهیمی هماهنگی لازم را جهت برگزاری جلسه مشترک با بانک کشاورزی کشور و صندوق توسعه ملی با حضور مدیران ارشد استانی به عمل آورند. همچنین تسهیلات با نرخ مصوب شورای پول و اعتبار (۱۱ درصد) برای صادرات محصولات کشاورزی در نظر گرفته شود.

■ در راستای تسهیل در فرایند اخذ تسهیلات جهت صادرات و حمایت از صادرکنندگان پیشنهاد می شود صندوق ضمانت صادرات ایران بیمه نامه ها و ضمانت نامه های صادراتی را با تخفیف ۵۰ درصد حق بیمه های اعتبار صادراتی و ضمانت نامه های صادراتی صادر نمایند. ■ عرضه و واردات محصولات کشاورزی فرآوری نشده از پرداخت مالیات بر ارزش افزوده معاف هستند و محصولات فرآوری شده کشاورزی مشمول مالیات بر ارزش افزوده می باشند. در صورتی که صادرکنندگان محصولات فرآوری شده کشاورزی مدرکی دال بر برگشت ارز حاصل از صادرات خود را به سازمان امور مالیاتی ارائه نمایند، مالیات بر ارزش افزوده اخذ شده مسترد می گردد. پیشنهاد می شود مالیات بر ارزش افزوده صادرکنندگان محصولات فرآوری شده کشاورزی بدون در نظر گرفتن شرط بازگشت ارز حاصل از صادرات استرداد شود.

■ منظور ایجاد ثبات در مرزهای صادراتی، مقدمات تدوین پروتکل بهداشتی برای صادرات محصولات کشاورزی با هر کدام از بازارهای هدف، از طریق تشکیل کمیته ای متشکل از وزارت صنعت، معدن و تجارت، وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی، وزارت جهاد کشاورزی، اتاق بازرگانی ایران و وزارت امور خارجه پیگیری شود.

کمک کند، مستثنی شدن صادرات پسته از قانون تعهد ارزی را برابر با برطرف شدن بسیاری از مشکلات صادرات پسته، بهبود وضعیت کشاورزان و باغدارها و فروش مانده انبارهای پسته دانست.

در این جلسه پورابراهیمی نماینده مردم کرمان و راور ضمن توجه به درخواست انجمن و تشریح مفهوم پیمان سپاری ارزی، به ضرورت اصلاح روش اجرای تعیین تکلیف ارز ناشی از صادرات تأکید نمود و از انجمن پسته ایران خواست پیشنهادات خود را در زمینه نحوه ایفاء تعهد ارزی طی نامه ای به وی ارائه دهد.

برگزاری این نشست، مصوبات ملی و فراگیری در پی داشت که در ادامه آورده شده اند:

■ با توجه به گزارشی که در مورد وضعیت پسته استان و خسارت وارده بر آن بر اثر کرونا و ویروس و همچنین اثرات منفی رکود بر بخش بازرگانی صنعت پسته ارائه و پیشنهادهایی که در راستای کاهش و رفع این مشکلات مطرح شد، از جمله مستثنی کردن صادرات محصولات کشاورزی از مقررات تعهد ارزی، رایزنی خارجی جهت بازشدن هر چه سریع تر مرزهای گمرکی کشور مقرر گردید اتاق بازرگانی روش مورد نظر برای ایفاء تعهدات ارزی را دقیقاً کارشناسی و تدوین نماید تا در جلسه ای با حضور رئیس محترم انجمن پسته و آقایان آگاه و رمضانی، در بانک مرکزی بررسی و در مورد آن تصمیم گیری شود. (پیرو جلسات ۱۳۹۸/۰۷/۱۷ و ۱۳۹۸/۰۹/۱۴) ■ با توجه به اختلال در واردات و عرضه

جلسه شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی به ریاست فدایی استاندار کرمان و با حضور طیب زاده رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمان، پورابراهیمی نماینده مردم کرمان و راور در مجلس و مسئولین تشکلهای روز پنجشنبه مورخ ۲۵ اردیبهشت ماه ۱۳۹۹ در محل استانداری کرمان برگزار شد. دستور کار جلسه بررسی آسیب های وارده به بخش کشاورزی به علت شیوع و ویروس کورونا بود. نمایندگان انجمن پسته ایران حاضر در این جلسه فرهاد آگاه، عضو هیئت مدیره، حامد رمضانی، رئیس کمیته بازرگانی و حسین رضایی دبیر کل انجمن پسته ایران بودند که ضمن ارائه آماری وضعیت تولید و صادرات پسته ایران به بیان مشکلات، موانع و پیشنهادات انجمن برای حل مشکلات موجود پرداختند. نمایندگان انجمن ضمن تشریح دلایل مختلف کاهش صادرات، وضع قانون «تعهد ارزی» را علت اصلی رکود در صادرات پسته ایران برشمردند و آن را عامل ممانعت از اقتصاد آزاد و تجارت آزاد بین المللی دانستند.

نمایندگان انجمن با استناد به برخی مستندات قانونی خواستار مستثنی کردن صادرات محصولات کشاورزی از قانون تعهد ارزی شدند. انجمن پسته ایران ضمن اشاره به اینکه محصولات کشاورزی از کمترین کمک و یارانه دولتی بهره می گیرند، توسط بخش خصوصی تولید می شوند و گره گشایی از صادرات آنها می تواند به رونق و جهش تولید در کشور

پیشنهادات انجمن پسته ایران درباره تسهیل شرایط رفع تعهد ارزی

در جلسه مشترک انجمن پسته با رئیس کل بانک مرکزی

دبیرخانه انجمن پسته ایران



تجارت با ارائه کوتاژهای صادراتی و وارداتی برای رفع تعهد ارز حاصل از صادرات پسته و عدم نیاز به ارائه سند دیگری منجمده گواهی انتقال ارز از صادرکننده به واردکننده یا گواهی واریز ریال از سوی واردکننده به صادرکننده امکان رفع کامل تعهد ارزی صادرکنندگان

پسته به روش واردات در مقابل صادرات

ایجاد مسیر جدید سریع السیر **Fast Track** در ثبت سفارش و تخصیص ارز واردات کالاهای مجاز مشروط بر تأمین ارز آنها از محل صادرات پسته

لازم به ذکر است که پس از بحث و بررسی مفصل پیرامون پیشنهادات انجمن پسته ایران در جلسه مذکور و حسن نیت مقامات محترم بانک مرکزی در کمک به صادرکنندگان کشور در شرایط خطیر کنونی، کلیات پیشنهادات انجمن مورد تأیید ریاست محترم بانک مرکزی قرار گرفت و مقرر شد کمیته ای متشکل از رئیس اداره صادرات بانک مرکزی ایران و نمایندگان اتاق بازرگانی کرمان و انجمن پسته ایران نسبت به تدوین متن تفاهم نامه مورد نظر بر اساس تصمیمات متخذه در این جلسه اقدام نمایند. انجمن پسته ایران متناسب با پیشرفت کار، صادرکنندگان پسته را از تحولات بعدی در این زمینه مطلع خواهد کرد.

پیرو ارائه گزارش دبیرکل انجمن پسته ایران به نمایندگی از اتاق بازرگانی کرمان در نشست اخیر شورای گفتگوی دولت و بخش خصوصی استان کرمان پیرامون وضعیت وخیم کنونی صنعت پسته کشور و پیشنهاد استاندار محترم کرمان و جناب آقای دکتر پور ابراهیمی، نماینده محترم مردم کرمان و راور در مجلس شورای اسلامی، جهت ارائه راهکار از سوی انجمن به منظور اصلاح شیوه رفع تعهد ارزی صادرکنندگان پسته، روز سه شنبه مورخ ۳۰ اردیبهشت ماه ۱۳۹۹، جلسه ای با حضور دکتر فدایی، دکتر پور ابراهیمی، مهندس طیب زاده و جمعی از اعضای هیئت مدیره انجمن پسته ایران با ریاست کل و تنی چند از معاونان و مدیران بانک مرکزی ایران در محل دفتر ریاست کل بانک مرکزی ایران در تهران برگزار و نامه حاوی پیشنهادات انجمن پسته ایران در خصوص اصلاح شیوه رفع تعهد ارزی صادرکنندگان پسته به جلسه ارائه شد.

اهم سرفصل پیشنهادات ارائه شده توسط انجمن پسته ایران در این جلسه به شرح ذیل بود:

۱ فصل الخطاب قرار گرفتن ثبت تهاتر ارز صادرکننده و واردکننده در سامانه جامع

تاریخ: ۹۹/۰۲/۳۰

شماره: ۹۹/۸۰۷۴/۴۶

به نام خدا

جناب آقای دکتر پور ابراهیمی**نماینده محترم مردم****کرمان و راور****در مجلس شورای اسلامی**

موضوع: وضعیت وخیم صنعت پسته کشور و درخواست تجدیدنظر در شیوه رفع تعهد ارزی صادرکنندگان

با سلام،

حسب مذاکرات و مباحث فی‌مابین در جلسه‌ی اخیر شورای گفت و گوی استان کرمان پیرامون وضعیت وخیم صنعت پسته کشور و نیاز مبرم به تجدیدنظر در شیوه رفع تعهد ارزی صادرکنندگان پسته به منظور برون‌رفت از این وضعیت، انجمن پسته ایران ضمن تشکر وافر از پیشنهاد حضرت‌عالی و استاندار محترم استان کرمان جهت کمک به گره‌گشایی از شرایط بغرنج موجود، نکات زیر را جهت مزید اطلاع آن مقام محترم به استحضار می‌رساند.

بطور متداول حاشیه‌ی سود صادرات پسته‌ی ایران برای صادرکننده کمتر از دو درصد می‌باشد. بنابراین، غالباً بالغ بر ۹۸ درصد درآمد ارزی حاصل از این صادرات، صرف هزینه‌های خرید، فرآوری و صدور پسته می‌شود. حدود ۹۵ درصد از ۹۸ درصد مذکور، سهم هزینه‌های ریالی می‌باشد که جهت پوشش هزینه‌های خرید، فرآوری و لجستیک داخلی صادرات پسته باید ارز حاصل از صادرات پسته بوسیله‌ی صادرکننده تبدیل به ریال شود. بنابراین صادرکننده‌ی پسته‌ی ایران، هیچ‌توان و علاقه‌ای به بازگرداندن ارز حاصل از صادرات خود

به کشور ندارد و در صورت بازگرداندن ارز خود، دیگر قادر به تداوم کسب و کار خود نخواهد بود. گواه این مطلب، عملکرد صادرکنندگان پسته در تمام ادوار و همچنین دریافت وجوه حاصل از صادرات در حساب‌های ارزی بانک‌های کشور توسط ایشان پیش از شرایط تحریمی می‌باشد. ضمناً باید توجه داشت که به دلیل تخصصی بودن تجارت پسته، صادرکننده‌ی یکبار مصرف در صنعت پسته‌ی کشور نداشته و نداریم.

در شرایط موجود کشور، بازگرداندن ارز حاصل از صادرات پسته به کشور به طریقی که بانک مرکزی تعیین کرده، برای صادرکنندگان قانونی بسیار پرهزینه و مشکل است. این وضعیت، منجر به کاهش شدید صادرات پسته از کشور، انباشت حجم بی‌سابقه‌ای از پسته در انبارهای داخل کشور، کاهش شدید ارزآوری این محصول، افت شدید قیمت پسته، ضرر هنگفت کشاورزان پستهکار در ۲۶ استان کشور با سطح زیر کشت ۵۰۰ هزار هکتار باغ پسته و متأثر شدن قریب ۱۵ میلیون نفر از مردم کشور که معیشت آنها به این صنعت وابسته است، شده است. بنابراین لازم است تا جهت گشودن این معضل و پیشگیری از فاجعه‌ای قریبالوقوع، چاره‌ای توسط مسئولین امر - بالاخص در دولت محترم و بانک مرکزی - اندیشیده شود. جهت چاره‌جویی کار، باید ابتدا ریشه‌ی مشکل را شناخت:

۱. بدلیل شرایط تحریم ظالمانه‌ی خارجی علیه کشورمان، بالغ بر ۱۰ سال است که صادرکنندگان پسته با ایجاد شبکه‌ای مویرگی و پیچیده و البته با هزینه‌ی قابل توجه، امکان وصول ارز حاصل از صادرات خود از مشتریان‌شان، بازگرداندن آن به کشور و تبدیل آن به ریال را ایجاد کرده‌اند. بیشتر بخش‌های این شبکه‌ی مویرگی، غیرعلنی و غیررسمی است که در صورت اصرار به رسمی شدن آن، شبکه از کارکرد خود باز خواهد ایستاد. باید توجه کرد که بانک مرکزی، ضمن اطلاع از این موضوع، بدلیل الزامات کارکرد در شرایط تحریمی، تا پیش از سال ۹۷ به درستی ممانعتی از

کارکرد این شبکه به عمل نمی‌آورد. در این رابطه باید به این خصوصیت مهم و منحصر به فرد صنعت پسته نیز توجه کرد که تنها دو عرضه کننده پسته در بعد بین‌المللی در دنیا وجود دارند: ایران و آمریکا. تقریباً تمامی مشتریان پسته‌ای ایران، همزمان مشتری پسته‌ای آمریکا نیز هستند و اتکای زیادی به رقیب تجاری پسته‌ای ایران یعنی آمریکا دارند. بنابراین، درجه‌ی ترس و اهمه‌ی آنها از تحریم‌های آمریکا علیه تجارت با ایران بسیار بیشتر از ترس و اهمه‌ی سایر مشتریان خارجی کالاها و خدمات ایران است. وسواس مشتریان خارجی پسته‌ی ایران در مخفی نگه داشتن مرادوات تجاری و مالی خود با طرف‌های ایرانی‌شان بسیار زیاد بوده و از هر نوع مراوده‌ی رسمی با ایران گریزانند. در چنین شرایطی، اغلب صادرکنندگان پسته‌ی کشور، در ۱۰ سال اخیر جهت برگرداندن ارز خود به کشور بالاجبار به شبکه‌ی تجارت و صرافی‌های غیررسمی متوصل شده‌اند. برای صنعت پسته ایران، اصرار بانک مرکزی به انجام نقل و انتقالات ارزی صرفاً از طریق صرافی‌های مجاز، به معنای کاهش شدید صادرات رسمی و قانونی پسته از کشور خواهد بود؛ ضایعه‌ای که متأسفانه در دو سال اخیر اتفاق افتاده و منجر به سوق پیدا کردن صادرات پسته به سمت مسیرهای غیرقانونی و یا تراکشن‌ها و سندسازی‌های صوری در داخل و خارج کشور شده است.

۲. بدلیل حاشیه سود بسیار پایین صادرات پسته، در صورت اجبار صادرکننده به عرضه ارز حاصل از صادرات خود در نرخ‌ی پایین‌تر از نرخ ارز در بازار آزاد، صادرکننده‌ی قانونی قدرت رقابت با صادرات قاچاق یا از طریق کارت‌های بازرگانی اجاره‌ای را بطور کامل از دست خواهد داد. بعلاوه، تا

زمانی که حاشیه سود صادرات قاچاق و یا استفاده از کارت‌های بازرگانی اجاره‌ای قابل توجه باشد، امکان مقابله‌ی مؤثر با این دو پدیده وجود نخواهد شد. بنابراین، لازم است تا با اتخاذ سیاستی صحیح، سود توصل به این روش‌ها را از بین برد. این سود وقتی از بین خواهد رفت که نرخ فروش ارز صادرکننده‌ی قانونی پسته حداقل به اندازه‌ی نرخ ارز در بازار آزاد باشد. لازم به ذکر است که هم‌اکنون نرخ خریداری ارز حاصل از صادرات پسته نزدیک ۵۰۰ تا ۸۰۰ تومان کمتر از نرخ آزاد می‌باشد. این تفاوت به معنای هزینه‌ی اضافی قریب ۳ الی ۵ درصد روی فروشی با حاشیه سود ۲ درصد است!

اما راه چاره چیست؟

۱. پیشنهاد می‌شود بانک مرکزی ضمن حصول اطمینان از برگشت ارز صادرکنندگان، از اصرار بر کنترل نقل و انتقالات ارزی و ریالی مرتبط با صادرات پسته دست بردارد. بدین منظور، ثبت تهاثر ارز صادرکننده و واردکننده در سامانه‌ی جامع تجارت با ارائه‌ی کوتاژهای صادراتی و وارداتی برای رفع تعهد ارز حاصل از صادرات کافی و فصل الخطاب باشد و نیاز به سند دیگری جهت اثبات بازگشت ارز حاصل از صادرات به چرخه‌ی اقتصادی کشور - منجمله گواهی انتقال ارز از صادرکننده به واردکننده یا گواهی واریز ریال از سوی واردکننده به صادرکننده - نباشد. لازم به ذکر است هم‌اکنون نیز این گواهی‌ها بصورت صوری تنظیم می‌شوند؛ حال آنکه عملاً در اغلب موارد صادرکننده از طریق صراف خود و واردکننده از طریق صراف خود اقدام به خرید و فروش ارز می‌کنند. چنانچه آزادی عمل واردکننده و صادرکننده در خرید و فروش ارز هریک بصورت جداگانه از طریق صراف خود

فنی-مهندسی قائل شد. جهت تبیین بیشتر موضوع می‌توان یک کارخانه‌ی پتروشیمی و یک باغ پسته را به مثابه‌ی دو رقیب فرض کرد که هر دو مشغول تولید کالای واحدی به نام «دلار» هستند که پس از تولید آن (صادرات محصول خود) در یک بازار رقابتی کالای خود را عرضه می‌کنند. برای یکی (صاحب کارخانه پتروشیمی) هر واحد از تولید این کالای مشترک (دلار) حدود ۵۰ سنت هزینه‌ی تمام شده دربرداشته و برای دیگری (صادراکننده‌ی پسته) ۹۸ سنت. حال، بانک مرکزی به هر دو می‌گوید که بروید و در بازار فروش ارز حاصل از صادرات با هم رقابت کنید. بدیهی است در صورت عدم اصلاح این وضع، نتیجه‌ی کار چیزی جز دست کشیدن باغدار پسته از تولید پسته و پیوستن وی به خیل متصلین به سرچشمه‌های رانت انرژی در کشور نخواهد بود.

امید است در شرایط تحریم‌های ظالمانه دو سال اخیر آمریکا علیه کشورمان که باعث شده هر یک دلار صادرات امروز ارزش پنج دلار صادرات زمان قبل از آن را برای کشور داشته باشد، تسریع در رفع این معضل، بتواند زمینه برداشتن گامی مهم و درازمدت در راستای جهش تولید و اقتصاد ملی، کاهش وابستگی اقتصاد کشور به نفت و گاز، رشد چشمگیر اشتغال پایدار در بخش‌های مولد اقتصاد و افزایش درآمد کارگران و کشاورزان ایران را ایجاد کند. در صورت صلاحدید، نمایندگان انجمن پسته ایران آمادگی دارند جهت ادای توضیحات تکمیلی شرفیاب شوند. پیشاپیش از بذل توجه حضرتعالی که همواره دغدغه توسعه اقتصادی جای‌جای این سرزمین را داشته‌اید سپاسگزارم.

از آنها گرفته شود، کار آنها بسیار دشوار و عملاً متوقف خواهد شد؛ حال آنکه با تهاثر کوتاه‌ها اطمینان کامل از استفاده از ارز صادراتی جهت واردات حاصل شده و نیازی به سختگیری بیشتر نخواهد بود.

۲. جهت از بین بردن فاصله‌ی قیمت ارز آزاد و ارز حاصل از صادرات پسته و سایر محصولات کشاورزی، صنایع دستی و خدمات فنی-مهندسی، بهترین و ارزان‌ترین راهکار برای بانک مرکزی و کشور، هدایت تقاضاهای مجاز وارداتی مازاد بر ارزشهای با منشاء دولتی یا سوبسیدی به سمت ارز حاصل از صادرات کالاهای مورد اشاره است. بدین منظور پیشنهاد می‌شود سیاست‌های زیر اتخاذ گردد:

۱. تصویب امکان رفع کامل تعهد ارزی صادراکنندگان کالاهای کشاورزی، صنایع دستی و خدمات فنی-مهندسی به روش واردات در مقابل صادرات

۱. تسریع ۴۸ ساعته و عدم مداخله‌ی بانک مرکزی (ایجاد مسیر جدید سریع‌السير Fast Track) در ثبت سفارش و تخصیص ارز واردات کالاهای مجاز مشروط بر تأمین ارز آنها از محل صادرات کالاهای کشاورزی، صنایع دستی و خدمات فنی-مهندسی

لازم به ذکر است از آنجا که برخلاف کالاهای صادراتی کشور با پایه‌ی هیدروکربنی و معدنی، در تولید محصولات کشاورزی، صنایع دستی و خدمات فنی-مهندسی از سوبسید و رانت انرژی بسیار ناچیزی بهره برده شده است، تمایز پیشنهادی در امکان نحوه‌ی تهاثر ارز حاصل از صادرات آنها نسبت به سایر کالاهای صادراتی، کمترین امتیازی است که جهت جبران بخشی از رانت صنایع انرژی‌بر، می‌توان برای جهش تولید و صادرات کالاهای کشاورزی، صنایع دستی و خدمات

پیوند طلایی و درختان تخم طلا

علی کرمی زارع

مدیر باغ در منطقه رفسنجان و ارزوئیه



امکان پیوندزنی وجود دارد. در پیوند چپپ ضمن اینکه بخشی از پوست زیر پیوندک جدا می‌شود، بخشی از چوب درخت پیوندگیرنده هم باید جدا شود تا پیوندک بتواند در آن محل مستقر گردد.

در پیوند اسکنه، شاخه درخت را از وسط قاچ می‌کنند (شکاف می‌دهند). بعد یک شاخه دارای جوانه انتهایی را جدا نموده، آن را تیز می‌کنند و داخل شکاف ایجاد شده جای می‌دهند و با نایلکس محکم می‌بندند.

مزایا و معایب روش‌های پیوندزنی

یکی از مزیت‌های پیوند ماشوله این است که استحکام خوبی دارد و در مقابل وزش باد به راحتی نمی‌شکند. اما عیب این پیوند این است که مقدار ضایعات و تلفات بالاتری دارند، چون باید پیوندک با پایه دریافت‌کننده به نحوی انتخاب شوند که به لحاظ قطر متناسب باشند. در این روش شاید از هر ترکه حدود ۵۰ درصد از پیوندک‌ها را بتوان جدا کرد و مابقی آن تلف می‌شوند.

در تغییر پیوند درختان مسن، روی پوست کهنه و قدیمی که پوست سالم نیست، امکان زدن پیوند بدنی وجود ندارد. اگر فقط در خرداد ماه بخواهیم پیوند بزنیم به دلیل وجود گرما، خشکی و

زمان و مقدار سودآوری هر درخت پسته با میزان موفقیت‌آمیز بودن عملیات پیوندزنی، نوع پیوند و سابقه باردهی درختی که پیوندک از آن جدا می‌شود، ارتباط دارد. از این رو، در ادامه به معرفی انواع پیوند و شکل آنها، مزایا و معایب روش‌های مختلف پیوندزنی، نحوه انتخاب پیوندک و عوامل مهم در موفقیت‌آمیز بودن عملیات پیوندزنی پرداخته‌ایم.

معرفی انواع پیوند

انواع پیوندها شامل: پیوند لوله‌ای (ماشوله)، پیوند بدنی (خال)، پیوند ترکه یخچالی، پیوند چپپ و پیوند اسکنه‌ای هستند.

پیوند لوله‌ای و بدنی جزو پیوندهای مرسوم هستند که کم و بیش همه باغداران با آنها آشنایی دارند و جهت جلوگیری از طولانی شدن بحث، در این مطلب در مورد سایر روش‌ها توضیح داده می‌شود.

پیوند ترکه یخچالی همان پیوند بدنی است که بخشی از پوست زیر آن همراه با چشمه جدا شده باشد. ترکه‌ها معمولاً در زمان خواب درخت در اسفندماه جدا می‌شوند و پس از سلفون‌پیچی جهت حفظ رطوبت در یخچال با دمای صفر تا ۴ درجه سانتی‌گراد نگهداری می‌شوند و پس از مرحله متورم شدن جوانه‌ها،

فشار کم آبی، نهایتاً یک ماه وقت داریم. بنابراین، اگر بخواهیم از پیوند ترکه یخچالی استفاده کنیم، در این روش، از فروردین تا خرداد به مدت سه ماه فرصت پیوندزنی وجود دارد. هوا در این زمان خنک و آب فراوان است که روی گیرایی پیوند اثر دارد. و نیروی انسانی برای اجرای عملیات پیوندزنی هم ارزان‌تر است. همچنین در زمان گرفتن ترکه‌ها فرصت زیادی وجود دارد و تعداد ترکه فراوانی از سربرداری‌ها می‌توان به دست آورد.

اگر بنا باشد باغی را در فرصت یک‌ساله



پیوندک و ترکه یخچالی



پیوندک و پایه



پیوند شکمی (بدنی یا خال)

باشد، باغ تازه آب باشد، یک هفته بعد از پیوندزنی امکان آبیاری وجود داشته باشد، بارندگی حین عملیات پیوندزنی اول فصل وجود نداشته باشد، ترکه پیوند و درخت دریافت کننده پیوندک آفت زده نباشد. معمولاً نوع پایه دریافت کننده پیوندک هم در گیرایی پیوند اثر دارد، در تغییر پیوندها در صورتی که میان پایه رقم کله قوچی باشد، پیوند کمتر می گیرد و میان پایه های فندقی و احمدآقایی بهتر پیوند می خورند.

محصول دهی آن را بدانیم، انس محصول آن را بدانیم، میزان سال آوری آن را بدانیم و نوع رقم پسته آن را بدانیم. به عبارت دیگر، ترکه از درختانی انتخاب شود که ویژگی های آن شناخته شده و تأیید شده باشند و به اصطلاح از درختان «تخم طلا» انتخاب شود. این درختان باید در بهمن ماه سربرداری شوند تا بتوان در خرداد از آنها ترکه گرفت، و تعدادی از ترکه ها به اسم ترکه یخچالی در بهمن ماه از درخت جدا می کنیم.

معمولاً باغداران به شکل دیگری ترکه انتخاب می کنند، به این ترتیب که اگر ترکه پیوند اکبری بخواهند، به سراغ قطعه اکبری می روند و از ابتدای ردیف شروع می کند به جدا کردن ترکه از درختان مختلف، درحالی که ممکن است ترکه از یک درخت اکبری گرفته شود که بار دهی اش خوب نیست.

شرایط عمومی ترکه خوب این است که شیره زده نباشد، درخت قبل از ترکه گیری کودهای ازته نخورده باشد، خوش آب باشد، تا از تمام چشمه های ترکه گرفته شده بتوان استفاده کرد. به عنوان مثال، اگر درخت کود ازته خورده باشد، وارد فاز رویشی می شود و پوست آن به خوبی جدا نمی شود.

عوامل مهم در موفقیت آمیز بودن عملیات پیوندزنی

عوامل مهم در موفقیت آمیز بودن پیوندزنی و گیرایی پیوند این است که: پیوندزن ماهر باشد، دمای هوا مناسب

پیوند بزنیسم، تلفیقی از روش های مختلف پیوندزنی می تواند در رسیدن به این هدف خیلی کارگشا باشد. یعنی در ابتدا روش پیوند ترکه یخچالی به کار رود، سپس فرصت یک ماهه ای برای زدن پیوند با استفاده از ترکه های خردادماه وجود دارد، در مهرماه هم پیوند خواب را می توان زد. پیوند خواب روی پایه ورا (اهلی) خوب بوده و روی پایه یوسی بی وان هم جواب داده است. با تلفیق این روش ها می توان یک باغ ۱۰۰ هکتاری را در یک سال پیوند زد.

این در حالی است که در اردیبهشت و خرداد، زمان بسیار کمی در اختیار است و استفاده از روش مرسوم در این ماه ها برای پیوند زدن تعداد درختان زیاد خیلی موثر نیست. در صورت استفاده از روش مرسوم، عملاً یک ماه فرصت وجود دارد، امکان دارد ترکه ها شیره زده باشند، نوبت آبیاری باغی که می خواهد پیوند بخورد نباشد و درختان تشنه باشند و یا بعد از پیوند زدن نتوان آبیاری انجام داد. همچنین با بروز موج های شدید گرما در تیرماه و خردادماه با توجه به نازک و ترد بودن پیوندک ها، امکان خشک شدن تعدادی از آنها وجود دارد. اما در اول فصل انعطاف بیشتری برای آبیاری وجود دارد و شرایط برای پیوندزنی خیلی بهتر است.

نحوه انتخاب پیوند مناسب

ترکه ای خوب است که از درختی انتخاب شود که چند سال قبل از سربرداری این درخت شناسایی شده باشد، پسته اش را چیده و وزن گیری کرده باشیم و مقدار



گفت‌وگو با قاسم عسکری، عضو هیئت علمی مرکز تحقیقات کشاورزی یزد

تحقیق روی آفات در مجموعه‌ای ارزشمند

ابوالفضل زارع نظری

سردبیر ماهنامه دنیای پسته



که ما بتوانیم یک کار دقیق، به‌ویژه در بحث سم‌شناسی آفات پسته داشته باشیم. قبلاً، مطالعات سم‌شناسی روی پسیل پسته فقط به ارزیابی کارایی سموم در مزرعه محدود می‌شد، که آن را هم معمولاً شرکت‌های تولید کننده و وارد کننده‌ی آفت‌کش‌ها، سازمان حفظ نباتات و مؤسسات تحقیقاتی برای ثبت سموم انجام می‌دادند. هر چند هدف نهایی کاربرد آفت‌کش‌ها در شرایط باغ هست اما آزمایشات باغی محدودیت‌هایی مانند: تأثیر فاکتورهای متعدد و غیر قابل کنترل محیطی روی آزمایشات، محدودیت زمانی انجام آزمایشات، ریسک آسیب به باغ در طی آزمایش، عدم امکان مطالعه چندین ترکیب روی آفات، عدم امکان انجام برخی مطالعات سم‌شناسی نظیر مطالعات مقاومت و اثرات جانبی سموم و همچنین هزینه‌های بیشتر آزمایشات باغی دارند. درحالی‌که مطالعات آزمایشگاهی معمولاً در شرایط کنترل شده تری انجام میشود و دقت بالاتری دارند؛ امکان بسیاری از مطالعات را در طول سال فراهم می‌کنند و حتی انجام برخی مطالعات که در مزرعه مقدور نیست (مثل مطالعه مقاومت

موجود در کوه‌های اطراف منطقه مهریز، به‌عنوان یک جمعیت حساس که سابقه مصرف سموم را ندارد، جمع‌آوری و به این مجموعه منتقل شد. کار پرورش و آزمون و خطا با این جمعیت ادامه پیدا کرد تا به تکنیک‌های پرورش این آفت به‌صورت انبوه دست پیدا کنیم و بتوانیم آزمایشات متعدد را روی آن انجام دهیم. خوشبختانه، در همان موقع شرکت بایر به عنوان یک حامی مالی برای انجام یکی از پروژه‌هایش این مجموعه را تا حدودی حمایت مالی کرد و این کلکسیون توانست آنجا پا بگیرد. بعد از آن که اولین جمعیت پسیل روی نهال‌ها مستقر شدند و ما به ریزه‌کاری‌های کار دست پیدا کردیم که چگونه می‌توانیم این جمعیت را در آزمایشگاه مستقر کنیم. پس از آن جمعیت‌های دیگری از پسیل را از نقاط مختلف کشور جمع‌آوری و به این مجموعه اضافه کردیم. سه جمعیت از استان کرمان (از شهرستان‌های زرنند، رفسنجان و سیرجان) سه جمعیت از خراسان (از تربت جام، بردسکن و فیض آباد) و دو جمعیت هم از استان یزد (از باغات پسته ابرکوه و مهریز) جمع‌آوری و به این مجموعه اضافه شدند. این جمعیت‌ها در این مجموعه در قفس‌های جداگانه نگهداری شدند.

این کلکسیون با چه هدفی تأسیس شده‌است؟ و واضحاً چه کاربردی دارد؟
شروع کار این مجموعه با این هدف بود

مرتباً این پیام از سوی افراد در زمینه تولید پسته شنیده می‌شود که می‌گویند در ایران به انجام تحقیقات پایه‌ای اهمیت‌ی داده نشده و نمی‌شود. این در حالی است که تحقیقات پایه‌ای آزمایشگاهی جایگاه ویژه‌ای در ارتقا دانش کاربردی دارند. از این رو به سراغ قاسم عسکری سرزیدی فارغ‌التحصیل دکتری گیاه پزشکی با گرایش سم‌شناسی آفت‌کش‌ها رفتیم تا با یکی از مراکز تحقیقاتی و چالش‌های پیش روی آنها آشنا شویم. عسکری از سال ۱۳۹۴ عضو هیئت علمی بخش تحقیقات گیاهپزشکی مرکز تحقیقات و آموزش کشاورزی و منابع طبیعی استان یزد می‌باشد. همچنین از سال ۱۳۹۶ به عضویت در انجمن پسته ایران در آمده است.

آقای دکتر! لطفاً مجموعه آزمایشگاهی/گلخانه‌ای مرکز تحقیقات کشاورزی یزد (کلکسیون حشرات) را معرفی فرمایید.

مجموعه آزمایشگاهی و گلخانه‌ای که ما به عنوان کلکسیون حشرات یا اینسکتاریوم حشرات داریم از آن استفاده می‌کنیم، در ایستگاه مرکزی مرکز تحقیقات و آموزش کشاورزی و منابع طبیعی استان یزد، در حومه شهر یزد واقع شده است. به‌طورکلی، این مجموعه شامل باغ انار و پسته، تعدادی واحد دامپروری، زمین زراعی و چند واحد گلخانه‌ای با شرایط مختلف است؛ از جمله یک گلخانه شیشه‌ای که برای پرورش حشرات و کارهای آزمایشگاهی دقیق از آن استفاده می‌شود. مضافاً دارای مجموعه آزمایشگاهی متنوعی نیز می‌باشد.

تاریخچه جمع‌آوری این کلکسیون به چه زمانی برمی‌گردد؟

استارت کار پرورش پسیل پسته جهت تحقیق روی آن از بهمن سال ۱۳۹۴ در این مجموعه زده شد. برای تکثیر گیاه میزبان که همان پسته باشد و شرایط نگهداری پسیل، آزمون و خطاهای متعددی انجام شده و تقریباً در اوایل اردیبهشت سال ۱۳۹۵ اولین جمعیت پسیل از بنه وحشی



معتبر بین‌المللی برای مبارزه با پسیل تولید کرده‌اند، بدون آزمایش روی آفات مقاوم توسط این شرکت‌ها بوده است؟ به عبارت دیگر این شرکت‌ها چنین کلکسیون‌های نداشته‌اند؟

در جاهایی از دنیا که تحقیق به عنوان یک اصل توسعه، چه برای سیستم‌های دولتی، چه خصوصی و چه شرکت‌ها تعریف می‌شود، خیلی انتظار ندارند که این کلکسیون‌ها هر روز یک خروجی کاربردی داشته‌باشد. در آنجا هزینه این کلکسیون‌ها را می‌دهند و سال‌های سال روی موضوعات مختلف و جنبه‌های مختلفی که مدنظرشان است کار می‌کنند، نهایتاً ایده اولیه یا مطالعات اولیه تحقیقاتی که آخر کار منجر به یک محصول یا یک روش می‌شود از چنین کلکسیون‌هایی می‌آید. به نظر من، تمام کسانی که به ویژه در بخش تولید آفت‌کش‌ها فعال هستند می‌توانند چنین کلکسیون‌هایی را حداقل به صورت غیرمستقیم داشته‌باشند و از آن استفاده کنند. این کلکسیون‌ها برای مطالعات اولیه در زمینه ارزیابی کارایی فرمولاسیون‌ها، برای ارزیابی کارایی ترکیبات جدید و هر ایده‌ای که در مورد کنترل شیمیایی آفت وجود دارد، می‌تواند استفاده شود. امروزه، حتی شرکت‌های موفق و بزرگ سم‌سازی دنیا که در کار تولید آفت‌کش‌ها هستند دیگر سم را نمی‌سازند و بعد به دنبال تست کارایی آن برونند، بلکه ابتدا در شرایط آزمایشگاهی، روی آفت، روی سیستم بدن آفت و شکل و نحوه عمل آفت‌کش‌ها کار می‌کنند؛ مثلاً آفت‌کش‌هایی را طراحی می‌کنند که بتواند یک آنزیم حیاتی را در بدن حشره از کار ببرد و یا حتی یک فعالیت حیاتی را در بدن حشره مختل کند، یا حتی امروزه بحث خاموشی زن مطرح است و شرکت‌ها در حال تحقیق و توسعه آفت‌کش‌هایی هستند که منجر به عدم بیان ژن‌های مربوط به یکسری پروتئین‌های خاص در بدن آن آفت باشد. در این روش، عملاً آفت پس از اینکه آن ژن‌ها در آن بیان نشد، نابود می‌شود. در تمام این مطالعات کارها در شرایط آزمایشگاهی و اینسکتراریوم‌ها انجام می‌شود.

قبلاً هم گفتم؛ معمولاً شرکت‌ها برای ثبت سموم‌شان یکسری پیش‌تست‌ها را خودشان انجام می‌دهند و بعد یکسری آزمایشات را سازمان حفظ نباتات یا مؤسسه گیاهپزشکی یا مؤسسه تحقیقات

اعتقاد دارند این کار شدنی نیست و یک عده هم معتقد هستند که ضرورتی برای این کار وجود ندارد.

به نظر شما چقدر ضروری است که بخش‌های تحقیق و توسعه شرکت‌های تولیدکننده سموم شیمیایی چنین کلکسیون‌های داشته باشند؟

به لحاظ کاربردی، این کلکسیون یا این مجموعه حشرات را می‌توان به عنوان یک رفرنس برای مطالعات پایه‌ای در زمینه سم‌شناسی، بیولوژی، رفتارشناسی، اکولوژی و هر چیزی که به پسیل پسته مربوط باشد، در نظر گرفت. خیلی از مطالعات دقیق روی آفات در باغ امکان پذیر نیست و محیط کنترل شده می‌خواهد. قبلاً من سعی کردم بعضی از این کارها را در باغ انجام دهم، ولی موفق نبودم. ارزیابی مطالعات مقاومت به آفت‌کش‌ها، ارزیابی کنترل کیفی سموم، ارزیابی فرمولاسیون‌های جدید یا سموم جدید روی این آفات، برهم‌کنش عوامل بیولوژیک و سموم یا به اصطلاح کاربرد توأمان اینها، استفاده از مواد غیرشیمیایی در کنترل پسیل پسته و هر طرحی در مورد پسیل پسته که فکرش را بکنید و در باغ قابل انجام است را می‌توان در اینجا با هزینه کمتر و با دقت بالاتر و به صورت مداوم در خارج از فصل و در طول سال انجام داد.

جدای از پسیل، تقریباً برای برخی دیگر از آفات پسته مثل مثل سن‌ها و دشمنان طبیعی آفات پسته نیز این کارها به راحتی در این مجموعه ممکن است.

آیا تاکنون سمومی را که شرکت‌های

به آفت‌کش‌ها) را ممکن می‌سازد. این کلکسیون با این هدف تأسیس شد و ایده‌های متعددی برای کارهای تحقیقاتی پایه‌ای در این مجموعه وجود داشت که بعضی از آنها به اتمام رسیده، بعضی‌ها در حال اجرا است و بعضی‌ها به صورت راکد باقی مانده‌اند.

آیا هیچ نمونه‌ای در دنیا که چنین کلکسیون‌های برای آفت پسیل پسته تأسیس کرده باشد، وجود دارد؟

نگهداری مجموعه حشرات زنده یا آفات زنده، به ویژه نگهداری سوبیه‌های حساس، در دنیا امری متداول است. در مراکز تحقیقاتی، دانشگاه‌ها یا حتی شرکت‌های بزرگ تولیدکننده آفت‌کش‌ها، یکسری آفات مهم و کلیدی را سال‌های سال در آزمایشگاه نگه می‌دارند. مثلاً جمعیتی از آفت کنه در دانشگاه گنت بلژیک بیش از پنجاه سال است که در آزمایشگاه نگهداری می‌شود؛ جمعیتی از مگس مینوز جالیز سبزی که از سال ۱۹۸۰ در دانشگاه فلوریدا و با حمایت مالی شرکت سینجنتا نگهداری می‌شود. بسیار متعدد هستند آفات بهداشتی دامپزشکی و کشاورزی که در دنیا به صورت یک مجموعه زنده نگهداری می‌شوند و کارهای تحقیقاتی پایه‌ای روی آنها انجام می‌گیرد. اما در مورد پسیل پسته، این آفت مهم دنیا نیست و مشکل کشور ما و برخی دیگر از کشورهای پسته خیز منطقه خاورمیانه است و تا آنجایی که من اطلاع دارم در کشور ما و سایر مناطقی که با این آفت درگیر هستند هیچ‌کس این کار را نمی‌کند و حتی در کشور ما خیلی‌ها



پسته انجام می‌دهد و معمولاً در یک یا چند مزرعه یا چند باغ در سراسر کشور، آزمایشات ثبت انجام می‌شود. از این رو، دیگر توجهی به سابقه مصرف آفت‌کش یا وضعیت مقاومت آن جمعیتی که مورد ارزیابی قرار گرفته، نمی‌شود. تا به حال در مورد پسیل پسته هم وضع همین بوده و مطمئن هستم که شرکت‌ها مثلاً برای آفت مقاوم به صورت تخصصی این کار را انجام نداده‌اند و اصلاً امکاناتش را هم نداشته‌اند.

فکر می‌کنید با وجود مبارزاتی که علیه پسیل پسته در سال‌های اخیر شکل گرفته‌است، مانند استفاده از گوگرد و سایر روش‌های فیزیکی بدون استفاده از سموم شیمیایی، حفظ چنین کلکسیونی توجیه اقتصادی داشته‌باشد؟ چرا؟

در مورد روش‌های جدیدی که نام بردید مثل استفاده از گوگرد، که البته یک روش فیزیکی نیست و یک روش شیمیایی است، ترکیب گوگرد می‌تواند معدنی، پالایشگاهی یا هر چیزی باشد. اتفاقاً همین اتفاقی که برای سایر سموم ممکن است بیافتد برای گوگرد هم ممکن است رخ دهد و گوگرد هم از این قاعده مستثنی نیست. چه بسا که ما گزارشاتی شنیدیم از اینکه بعد از دو، سه سال کاربرد گوگرد در بعضی از مناطق، آن نتیجه اولیه دیگر اتفاق نمی‌افتد. مضافاً، این مجموعه آزمایشگاهی می‌تواند چالش‌ها و یکسری گره‌هایی را که در مورد گوگرد وجود دارد را مطالعه و پیش‌بینی کند. به عنوان مثال: آیا مقاومت به گوگرد اتفاق می‌افتد یا خیر؛ اگر می‌افتد چقدر طول می‌کشد



این مقاومت اتفاق افتد؛ احتمال مقاومت تقاطع بین گوگرد یا سایر آفت‌کش‌ها وجود دارد یا ندارد؛ اگر جایی جمعیت مقاوم شد آیا احتمال برگشت مقاومت هست؛ آیا مقاومت وابسته به جنسیت حشره است؛ آیا امکان تحلیل مقاومت بین جمعیت‌ها وجود دارد.

باید توجه داشت که عیناً همان اتفاقاتی که برای سموم ممکن است بیافتد، برای گوگرد هم ممکن است. فقط ممکن است سرعتش متفاوت باشد. تصور اینکه ما به یک روش نهایی به نام گوگرد دست پیدا کرده‌ایم، تصور اشتباهی است. چون اولین مورد مقاومت به آفت‌کش‌ها که در دنیا گزارش شده، در سال ۱۹۱۳، مقاومت شیشک سن هوزه در کالیفرنیا به ترکیب کالیفرنسی که مخلوطی از گوگرد و آهک است، اتفاق افتاده؛ یعنی اولین گزارش مکتوب یا به اصطلاح منتشر شده رسمی در مورد مقاومت به آفت‌کش‌ها مربوط به همین گوگرد است. پس حداقل در این زمینه برای گوگرد نمی‌توانیم تفاوتی قائل شویم. مضافاً اینکه یکی از راه‌های مطالعه در زمینه استفاده از گوگرد یا هر ترکیب معدنی دیگری، ارزیابی کارایی آن محصول و بهبود بخشیدن به آن روش از طریق مطالعات آزمایشگاهی است. بنابراین، دستیابی به یک روش خاص نیاز ما را به چنین مجموعه‌هایی مرتفع نمی‌کند.

روند جمع‌آوری و مقاومت‌سازی حشرات این کلکسیون در مرکز تحقیقات یزد را توضیح دهید. مقاومت‌سازی چگونه انجام شده‌است؟ و آیا حشرات این کلکسیون نسبت به حشرات طبیعی داخل باغات پسته مقاوم‌تر هستند؟

همان‌طور که گفتم، در ابتدا جمعیت‌های مختلفی از پسیل پسته از مناطق کشور جمع‌آوری شد. سپس بلافاصله با یکسری سموم خاص و رایج در صنعت پسته مورد آزمایش قرار گرفتند. در مواردی که مقاومتی دیده نشد آن جمعیت‌ها بعداً منهدم شدند و در مواردی که مقاومت دیده شد، مطالعات بیشتر روی آن جمعیت‌ها متمرکز شد. ما در انجام مطالعات بعدی و تکمیلی که شامل مطالعات سینرژیستی، بیوشیمیایی و مولکولی بود، نیاز به جمعیت‌های مقاوم خالص‌تری داشتیم. بنابراین، وقتی مقاومت در مورد هر کدام از جمعیت‌ها به هر ترکیبی دیده شد، جمعیت تحت فشار آن

سم قرار گرفت؛ به نحوی که به صورت مرتب مثلاً ماهیانه طی دو یا سه بار با همان آفت‌کش، با دوز مشخصی که طبق آزمایشات قبلی به دست می‌آمد، سم‌پاشی در قفس چوبی و قفسی که تور داشت انجام می‌شد. پس از چند نسل دوباره زیست‌سنجی یا آزمایش سم‌شناسی روی آن انجام می‌گرفت. با توجه به پیشرفت مقاومت، دوز سم را مرتب بالا می‌بردیم، به نحوی که با هر بار سم‌پاشی بخشی از جمعیت حساس را حذف کردیم و فراوانی ژن‌های مقاوم را در جمعیت بالا بردیم.

اولین بار که این جمعیت‌ها از باغ آمده بودند، بعضی‌هایشان اصلاً مقاومتی نداشتند، یا به بعضی از سموم مقاوم نبودند، یا بعضاً مقاومت خیلی بالایی به سموم نداشتند. ما در اینجا جمعیت‌ها را تحت فشار سم مقاوم کردیم، به نحوی که امروزه ما جمعیت‌هایی داریم که مراتب مقاوم‌تر از جمعیت‌هایی هستند که در باغات موجود هستند. ما جمعیت‌های متعددی را امروزه در مورد این پسیل داریم.

یک جمعیت حساس است که هیچ‌وقت سابقه مصرف آفت‌کش‌ها را نداشته و سه سال است که در مجموعه ما نگهداری می‌شود. دو جمعیت مختلف مقاوم به حشره‌کش اسپیروتترامات (مونتو) داریم که می‌توانیم هر هفته اون را با سم مونتو ۲۵ در هزار سم‌پاشی کنیم، بدون اینکه این جمعیت از بین برود. یک جمعیت مقاوم به نئونیکوتونوئیدها (ترکیباتی نظیر ایمیداکلوپرید، استامی پرید، تیمتوکسام، تیاکلوپرید و دینوتفوران) که بعضی‌هایشان تا به حال در بازار ایران استفاده نشده‌اند.

این جمعیت مقاومت بسیار بالایی به این گروه از سموم دارند و می‌توانم بگویم تقریباً همه این سموم را می‌توان با دوز ۴۰ در هزار روی این جمعیت پاشید و باز این جمعیت پایدار بماند! یک جمعیت داریم که مقاوم به پایرتروئیدها است. مجموعه این گروه از سموم که استفاده از آنها در باغات پسته متداول است، مثل پرمترین، دلتامترین و فن والریت است. یک جمعیت مقاوم به سموم فسفره داریم که در رأس آنها کلروپایریفوس است. یک جمعیت داریم که به حشره‌کش دینوتفوران (سیوانتو) مقاوم است که وارد صنعت پسته نشد. اخیراً نیز یک جمعیت با مقاوم تقاطعی به انواعی از گروه‌های

سموم (فسفره، نئونیکوتینوئید، پایریتروئید و ...) و یک گروه تحت فشار گوگرد جهت ارزیابی امکان بروز مقاومت به این ترکیب- در این مجموعه مستقر شدند و متأسفانه همانطور که پیش‌بینی می‌کردم نتایج اولیه در امکان بروز مقاومت به گوگرد کمی نگران کننده است.

هزینه ساخت و آماده به کار کردن چنین کلکسیون به قیمت‌های امروز چقدر است؟ هزینه‌های جاری سالانه برای حفظ و نگهداری این کلکسیون به قیمت‌های امروز تقریباً چقدر است؟ از لحاظ هزینه‌های ساخت یا نگهداری چنین کلکسیونی، من عدد و رقم دقیقی نمی‌توانم بگویم. ولی می‌توان گفت که یک کلکسیون موجودات زنده، یک ساختمان بتنی و فولادی نیست، یک ماشین نیست، بلکه یک موجود زنده است و نگهداری از موجود زنده همیشه دردسرهای خاص خودش را دارد. اندکی غفلت در نگهداری می‌تواند زحمات چند ساله شما را بر باد دهد. این جمعیت‌ها نسبت به دما، رطوبت، نور و گیاه میزبان‌شان که مرتب باید تأمین شود، حساس هستند. اگر این شرایط لازم برایشان رعایت نشود، کلکسیون از دست می‌رود، مخصوصاً وقتی قرار باشد ده جمعیت از این آفت را داشته باشید، فصل سرما را داشته باشید که تأمین نهال برایشان سخت است. این کلکسیون به نیروی انسانی یا تکنیسین ماهر نیاز دارد که این کار را انجام دهد. جدا از این موارد، تقریباً می‌توانم بگویم مراقبت شبانه روزی می‌خواهد. چه بسا که برای ما این اتفاق افتاده که در زمستان سرد، در یک روز

تعطیل سیستم گرمایش خراب شده و ما خسارت شدیدی سر این موضوع دیدیم. فارغ از بحث مقاوم‌سازی، زمان زیادی هم باید سپری شود. با توجه به تجربه‌ای که ما داریم، عملاً برای دستیابی به چنین کلکسیونی حداقل دو سال زمان نیاز است. فکر می‌کنم با شرایط فعلی، نگهداری همین کلکسیون، شاید سالانه بیش از صد میلیون تومان هزینه داشته‌باشد. ولی اگر بخواهید آزمایشات متعدد انجام دهید و نمونه‌های جدید به آن اضافه کنید، آفات جدید به آن اضافه کنید و در طول فصل امکان آزمایش وجود داشته‌باشد، یعنی همیشه جمعیت‌ها را بالا نگه دارید، این هزینه بیشتر از اینها خواهد بود. منظور از کلمه طول فصل که چند جای دیگر هم استفاده کردم طول سال است، یعنی ما در این مجموعه الان امکان آزمایش روی پسیل پسته را در هر زمان از سال از فروردین تا اسفند داریم. ما با دستکاری محیط، تغییر شرایط نور، تغییر شرایط دمایی، اجازه نمی‌دهیم که همه جمعیت آفت به زمستان‌گذرانی بروند. حتی اگر یک بخشی از آنها را به زمستان‌گذرانی بفرستیم، این امکان را داریم که زود بیدارشان کنیم و کار را انجام دهیم.

آیا ممکن است روزی حفظ این کلکسیون برای موسس آن چالش برانگیز باشد؟ منشأ این چالش‌ها چه می‌تواند باشد؟ یعنی ممکن است بی‌ارزش شود؟

متأسفانه چالش‌های متعددی برای نگهداری چنین کلنی‌هایی وجود دارد. در رأس آنها

نبود منابع مالی است که بتواند هزینه‌های جاری این مجموعه را تأمین کند. تأمین نیروی انسانی بحث اول ما است. هزینه‌های انرژی مصرفی (آب، برق، گاز) یک هزینه عمده دیگری دارد. روزانه ۲۵ تا ۳۰ نهال پسته به عنوان گیاه میزبان، نیاز است که به نرخ امروز چیزی نزدیک ۸۰ تا ۱۰۰ هزار تومان در روز می‌شود. این در شرایطی است که حداقل مصرف را داریم، چون جمعیت‌ها را در حد پایین و فقط برای بقا نگه داشته‌ایم. اگر بخواهیم کار آزمایشی انجام دهیم باید جمعیت‌ها زیاد شوند و ممکن است روزانه تا صد نهال مصرف داشته‌باشیم، یعنی به نرخ امروز چیزی حدود ۳۰۰ هزار تومان هر روز باید پول نهال بدهیم. مجموعه این موارد هزینه بر، ممکن است که از طرف مجموعه ما قابل تأمین نباشد و در واقعاً الان این امکان وجود ندارد و شرایط کار برای ما سخت شده‌است. شاید بگویم فقط علاقه و سماجت بنده است که این اینسکتاریوم را نگه داشته‌است.

به لحاظ باارزش بودن یا بی‌ارزش شدن، متأسفانه این کلنی‌ها هم می‌توانند مثل هر چیز با ارزشی که در این مملکت بی‌ارزش جلوه داده می‌شود، بی‌ارزش تلقی شود. ولی برای کسانی که مفهوم تحقیق، مفهوم علمی کار کردن را می‌دانند می‌تواند یک مجموعه فوق‌العاده با ارزش باشد. البته این انتظار که هر روز یک نسخه کاربردی از این مجموعه بیرون بیاید نباید وجود داشته‌باشد. ولی مطمئناً در طولانی مدت، با انجام مطالعات پایه‌ای دقیق، می‌تواند به کمک شرکت‌های تولیدکننده سموم، کشاورزان بزرگ، توزیع کننده‌های نهاده‌های کشاورزی بیاید. این امکان وجود دارد که متقاضیان ترکیبات مدنظرشان را برای مجموعه بفرستند و مورد آزمایش قرار دهند؛ ترکیبات تولید شده جدید را مورد آزمایش قرار دهند؛ اگر از کاربرد برخی سموم در باغات‌شان نتیجه نمی‌گیرند می‌توانند برای بررسی وضعیت مقاومت آفت به آن سموم از این مجموعه کمک بگیرند و موارد متعدد دیگری که همه اینها در کنار هم می‌تواند در پیاده کردن مدیریت تلفیقی آفت به ما کمک کند، استفاده نماییم.



نکات کاربردی در مبارزه با علف هرز مرغ

علیرضا خالقی

مدیر باغ در منطقه زرنند استان کرمان



زیاد می‌شود و درختانی که شاخه‌هایشان پایین است دچار آسیب ناشی از بخارات سم می‌شوند. اما در اواخر شهریور و مهر که هوا رو به خنک شدن می‌رود، علف مرغ دوباره شروع به رشد رویشی می‌کند و این زمان بهترین زمان استفاده از علف‌کش است. زمان مبارزه از منظر مرحله رشد علف، زمانی است که این علف شاداب باشد، چون باید ریشه سم را جذب کند. پس اگر پاشیدن علف‌کش بعد از آبیاری باشد، سریع‌تر جذب ریشه می‌شود و علف زودتر خشک می‌شود. البته ناگفته نماند که مبارزه با این علف در مرحله گل خیلی موثر است، ولی معمولاً در سطوح زیاد و به دلیل سم‌پاشی و محلول‌پاشی در این مرحله، فرصت مبارزه با علف‌های هرز پیش نمی‌آید.

علف‌کش‌های تماسی مثل پاراکوات سریعاً علف‌های هرز یکساله را حذف می‌کنند، اما علف‌کش‌های سیستمیک که برای نابود کردن علف هرز مرغ کاربرد دارند باید جذب ریشه شود،

مبارزه با سمی که جذب ریشه شود و بتواند این علف را از ریشه خشک کند. در حال حاضر، استفاده از علف‌کش گلایفوزیت مرسوم است.

طبق تجربه، مقدار استفاده از علف‌کش سیستمیک باید بین ۱۶ تا ۱۸ لیتر در هزار لیتر آب باشد، چون اولاً نمی‌توان خیلی از کیفیت علف‌کش‌ها مطمئن بود و ثانیاً این علف بسیار مقاوم است. دیده شده که در دوزهای پایین‌تر علف خشک می‌شود، ولی در سال بعد دوباره از میان علف‌های خشک، شروع به رشد می‌کند. بنابراین، بنا به تجربه، مهم‌ترین نکته در مقدار مصرف سم این است که سعی کنیم به هیچ عنوان در دوز علف‌کش صرفه‌جویی نکنیم! چون با این کار کل هزینه‌ای که کرده‌ایم بر باد می‌رود و مجبور به دوباره کاری خواهیم شد. ما در بعضی از نقاط باغ به دلیل گستردگی ریشه علف هرز مرغ، دوز ۲۰ در هزار استفاده کردیم و در مبارزه موفق بودیم.

در مورد زمان استفاده از علف‌کش، آنچه که به تجربه به دست آمده، استفاده در شهریور و مهرماه است. چون در ماه‌های اردیبهشت و خرداد باغداران درگیر سم‌پاشی علیه آفات و محلول‌پاشی عناصر غذایی هستند؛ وزش باد زیاد است و با گرم شدن هوا در خردادماه تبخیر

ما در سطحی حدود ۶۰۰ هکتار به مبارزه با علف هرز مرغ پرداخته‌ایم و در این کار موفق بوده‌ایم. از این رو، تجربیات شخصی خود را که در زمینه مبارزه با این علف هرز سمج و از طریق آزمون و خطا در منطقه خودمان به دست آمده‌است را به اشتراک می‌گذارم. باید توجه داشت که در راه مبارزه با این علف هرز، توجه به یکسری از نکات خاص احتمال موفقیت را افزایش می‌دهد.

ویژگی‌های علف هرز مرغ

این علف که به نام‌های محلی هریز و مور نیز شناخته می‌شود، جزو مهم‌ترین علف‌های هرز چند ساله است که در اکثر باغ‌های پسته کشور یافت می‌شود. این علف خیلی سریع از طریق بندها و ریشه‌هایش گسترش پیدا می‌کند و سطح باغ را می‌گیرد؛ به همین دلیل در باغ‌هایی که جوی‌های آبرسانی، خاکی باشند و آبیاری به روش غرقابی صورت گیرد، مسیرهای آب و کرت‌های منتهی به آنها مملو از این علف می‌شود. یک مثل قدیمی می‌گوید: کلاغی یک ریشه یا بند هریز به لانه‌اش برده و این علف دوباره از آنجا گسترش پیدا کرده! یعنی گسترش آن اینقدر سریع است. مرغ به شدت در جذب مواد غذایی خاک با درخت رقابت می‌کند. حتی گفته می‌شود ریشه‌های این علف، سمی از خود تراوش می‌کند که می‌تواند روی درخت پسته اثر بگذارد. معمولاً، زیر محل رشد این علف مکان مناسبی برای لانه موش و جونده‌ها است. یکی از خطرات وجود این علف در باغ، قابلیت اشتعال بالای آن است. در فصل‌های پاییز و زمستان که اندام هوایی آن خشک می‌شود، اگر به هر دلیلی جرقه‌ای به آن برسد، ظرف مدت چند دقیقه، می‌تواند باعث آتش‌سوزی در یک منطقه وسیع شود.

بهترین روش مبارزه با علف هرز مرغ

به نظر من تنها و بهترین راه مبارزه با این علف هرز، مبارزه شیمیایی با استفاده از علف‌کش‌های سیستمیک است؛ یعنی





تا هم لانه‌های موش تخریب گردد و هم باعث آتش‌سوزی نشوند.

۱ استفاده از علف‌کش در سطوح زیاد با تانکر و لانس امکان پذیر است، ولی اطراف نهال‌ها را با سمپاش کوله پشتی باید پاشید تا باعث خسارت به نهال‌ها نشود. می‌توان برای در امان بودن نهال‌ها از آسیب علف‌کش از قرار دادن لوله‌های پی وی سی یک متری روی نهال‌ها استفاده نمود. بعضی وقت‌ها گسترش علف‌های هرز از طریق انتقال نهال‌هایی است که از باغ‌ها و یا نهالستان‌های آلوده می‌آیند. بنابراین، در صورت مشاهده علف هرز پس از انتقال نهال‌ها باید با آن مبارزه نمود. ۲ اگر علف‌کش سیستمیک روی تنه درخت پاشیده شود، ممکن است مقدار آن به حدی نباشد که درخت را خشک کند، ولی مطمئناً به درخت شوک می‌دهد. برگ درختان ضعیف‌تر به شکل درخت زبان گنجشک در می‌آید و باریک می‌شود و درخت یکی، دو سال درگیر شوک می‌شود.

۳ اثر علف‌کش‌های تماسی روی درخت به شکل ریزش برگ بروز می‌کند، ولی سال بعد این مشکل رفع می‌شود. اما علف‌کش‌های سیستمیک از طریق شاخه و تنه جذب ریشه می‌شوند و در سال بعد هم اثرشان روی درخت قابل مشاهده است.

۴ اضافه کردن کود سولفات آمونیوم به تانکر حاوی محلول علف‌کش به مقدار ۱۰ کیلوگرم در هزار لیتر آب، کارایی اثر علف‌کش را افزایش می‌دهد.

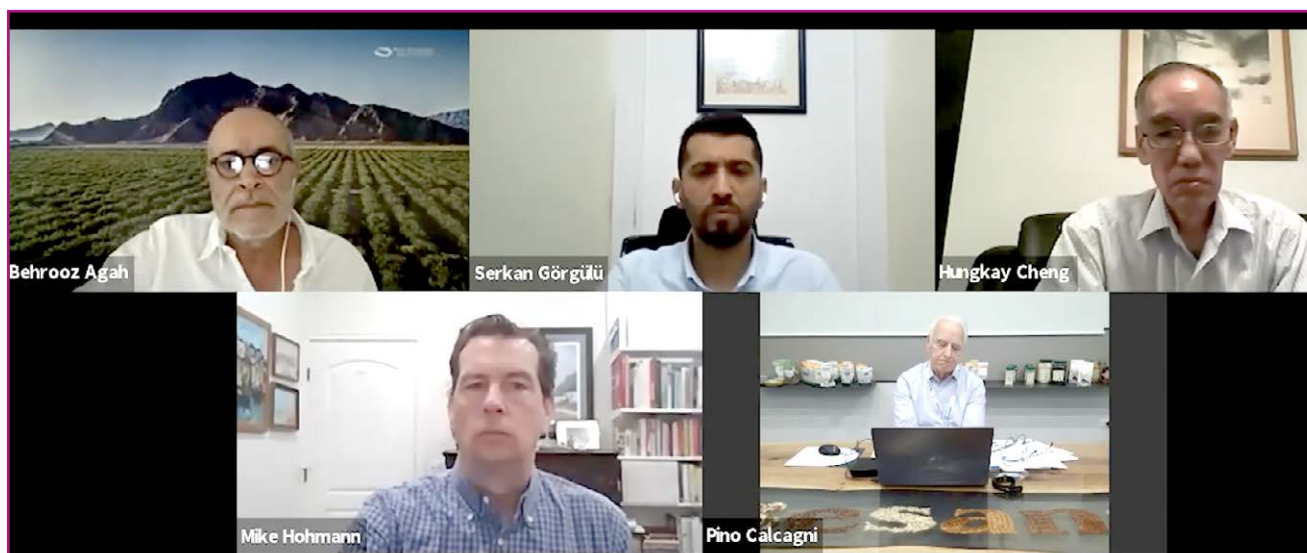


بنابراین یک هفته تا ده روز زمان می‌برد تا علف خشک گردد. **ملاحظات مبارزه با علف هرز مرغ**

۱ یکی از اشتباهات رایج در بین کشاورزان این است که با این علف مبارزه فیزیکی انجام می‌دهند؛ یعنی با تیلر کردن یا با بیل این علف را می‌کنند! اما نکته مهم این است که تکثیر این علف به وسیله بندهای ساقه و ریشه‌هایش است. در واقع، کشاورزان از طریق مبارزه فیزیکی این علف را تکثیر می‌کنند.

۲ اگر در سطح باغ علف‌های هرز یک‌ساله با علف هرز مرغ به صورت مخلوط رویده باشند، خیلی موثر است که در اوایل فصل، یعنی اواخر فروردین و در طول ماه اردیبهشت، با استفاده از یک علف‌کش تماسی مثل پاراکوات که دوز مصرفش پایین است، مثلاً ۵ لیتر در هزار، سطح باغ پاشیده شود. در نتیجه، علف‌های هرز یک‌ساله خشک می‌شوند، ولی علف‌های هرز چند ساله مثل مرغ یک ماه بعد دوباره رشد می‌کنند و سبز می‌شوند. در این حالت خیلی بهتر می‌توان با استفاده از علف‌کش‌های سیستمیک، نقاطی را که علف مرغ رویده را لکه‌گیری کرد. ضمن اینکه مبارزه با علف‌های هرز با استفاده از یک علف‌کش سیستمیک در شرایطی که علف‌های هرز یک‌ساله و چند ساله با هم در سطح وسیع موجود هستند، هزینه خیلی بالایی در پی دارد.

۳ پس از اینکه این علف به واسطه مبارزه شیمیایی خشک شد، بهتر است حتماً درو یا پاییل شوند و یا از باغ خارج گردند،



در وینار پسته چه گذشت؟

مروری بر گفت‌وگوهای وینار پسته شورای جهانی خشکبار (INC)

سحر نخعی

دبیر کمیته بازرگانی و مسئول روابط بین‌الملل انجمن پسته ایران

انتظارات از میزان محصول جدید آمریکا شده است.

- اقدامات احتیاطی مختلف جهت کنترل بیماری کوید-۱۹ در مراکز تولید و فرآوری آمریکا در جریان است.

- تغییر الگوی مصرف در آمریکا به سمت خرید پر حجم سوپرمارکتی بوده است.

پینو کالگانی (ایتالیا)

- نسبت یورو به دلار در دو سال اخیر حدود ۱,۰۵ تا ۱,۱۵ دلار بوده است. واردکنندگان و توزیع‌کنندگان اروپایی برای جلوگیری از نوسانات قیمتی همیشه این تفاوت ۱۰ درصدی را در نظر می‌گیرند.

چنگ هونگ کی (چین)

- در حال حاضر، حدود ۲۵ تا ۳۰ هزار تن پسته ایرانی و آمریکایی فروخته نشده در چین موجود است.

- لازم است برای انتقال این حجم از موجودی به بازار ظرف سه چهار ماه آینده، تقاضا

محصول سال جدید، ۱۷۰ هزار تن می‌باشد.

- مقررات سخت‌گیرانه و افزایش کنترل باقیمانده سموم در بازارهای سخت‌گیر موجب افزایش آگاهی تولیدکنندگان بزرگ پسته در ایران شده است.

- صادرات پسته ایران تا پایان ماه هشتم تجاری (اردیبهشت‌ماه) ۱۱۳ هزار تن بوده و کاهشی ۱۷ درصدی نسبت به سال محصولی ۹۶-۹۷ به شمار می‌آید.

- روند صادرات مغز پسته ایرانی افزایشی بوده و تا پایان اردیبهشت‌ماه ۱۵ هزار تن صادر شده است.

مایک هومن (آمریکا)

- مانده انتقالی از محصول سال ۲۰۱۹ آمریکا به سال محصولی جدید ناچیز است.

- پیش‌بینی اولیه از میزان محصول ۲۰۲۰ آمریکا به عنوان سال آور آمریکا بیش ۴۵۰ هزار تن می‌باشد.

- عدم هماهنگی در گلدهی باعث کاهش

وینار پسته شورای جهانی خشکبار (INC) که بهروز آگاه به نمایندگی از انجمن پسته ایران مدیریت آن را عهده‌دار شد در تاریخ ۱۴ خردادماه امسال برگزار گردید. دو موضوع بررسی وضعیت فعلی تولید و مصرف پسته و همچنین بررسی چشم‌انداز آینده تولید و مصرف پسته محورهای این گفت‌وگو بودند. در ادامه گزیده‌ایی از اظهارات بهروز آگاه، مایک هومن از آمریکا، پینو کالگانی از ایتالیا، چنگ هونگ کی از چین و سرکان گرگولو از ترکیه، آورده شده است.

۱. بررسی وضعیت فعلی تولید و مصرف پسته

بهروز آگاه (ایران)

- تخمین مانده انتقالی از سال محصولی ۹۹-۹۸ به سال محصولی جدید ۵۰ هزار تن است.

- پیش‌بینی اولیه انجمن پسته ایران از میزان

برای مصرف پسته در فستیوال «مون» چینی ایجاد شود.

- سهم فروش سال نوی چینی نسبت به کل مصرف سالانه پسته در چین بین ۶۰ تا ۷۰ درصد است.

- سال نوی چینی پرمصرفترین زمان برای مصرف پسته در چین محسوب می‌شود.

- بازار پسته چین خواستار، عرضه پایدار و ثبات در کیفیت از سوی ایران است.

- در دو سال اخیر عرضه محدود رقم پسته خشک در پوست «آنتپ» ترکیه به بازار چین وجود داشته است.

سرکان گرگولو (ترکیه)

- میزان محصول ۲۰۲۰ ترکیه، بیش از ۳۰۰ هزار تن برآورد می‌شود.

- سطح زیرکشت پسته ترکیه، ۱۸۰ هزار هکتار و عملکرد درختان، ۱،۸۰۰ کیلوگرم در هکتار است.

۲. بررسی چشم‌انداز آینده تولید و مصرف پسته

مایک هومن (آمریکا)

- افزایش حقوق کارگری و هزینه آب‌های زیرزمینی در آینده منجر به بالا رفتن هزینه تولید پسته در کالیفرنیا خواهد شد.

- صنعت پسته آمریکا با تأکید بر خواص و مزایای پسته برای سلامتی، موفق به تحریک تقاضا و افزایش مصرف پسته شده است.

- روش‌های افزایش و تداوم مصرف پسته؛ ۱. عرضه پایدار پسته جهت ایجاد حس اطمینان در مصرف‌کننده از در دسترس بودن پسته. ۲. تلاش برای حفظ یکنواختی و ثبات در کیفیت است.

- افزایش روزافزون مصرف مغز پسته به عنوان آجیل و اسنک به دلیل ۱. راحت خوردن مغز. ۲. قابلیت راحت برشته کردن مغز با طعم‌های گوناگون بوده است.

- شرکت واندرفول در داخل آمریکا توانسته عرضه موفق مغز پسته با طعم‌های جدید را تجربه کند.

پینو کالگانی (ایتالیا)

- تولید پسته در اروپا رو به افزایش است. سطح زیر کشت پسته در اسپانیا از زیر هزار هکتار در سال ۲۰۰۹ به بیش از ۳۰ هزار هکتار در سال ۲۰۱۹ رسیده است. انتظار می‌رود سطح زیرکشت پسته در ایتالیا به ۱۰ هزار تن برسد.

- اروپا از تأثیر شیوع ویروس کرونا بر وضعیت اقتصادی نگران است و این موضوع بر معیشت و رفتار مصرف‌کنندگان اثر می‌گذارد.

- لازم است که تعادل بین قیمت و مصرف پایدار پسته ایجاد گردد.

- ترویج پسته مستلزم بازاریابی خوب و حفظ کیفیت برای تقویت و افزایش مصرف است.

- چالش اصلی پیش رو، ترویج و افزایش مصرف پسته و تبدیل آن از یک آجیل لوکس به بخشی از وعده غذایی روزانه است.

- بازار اروپا یک پتانسیل برای مصرف روغن تمامی مغزیجات محسوب می‌شود.

چنگ هونگ‌کی (چین)

- بازار پسته در چین ظرفیت و پتانسیل بالایی دارد و میانگین صادرات پسته به این منطقه در سال‌های اخیر ۱۰۰ هزار تن بوده است.

- قیمت‌های منطقه‌ای و ثبات در کیفیت می‌تواند باعث پتانسیل افزایش ۱۰ تا ۲۰ یا ۳۰ درصدی مصرف پسته در چین شود.

- مبدأ و منشأ پسته برای مصرف‌کنندگان چینی اهمیت ویژه‌ای دارد. در حال حاضر پسته «ایرانی» به اندازه پسته «آمریکایی» در چین شناخته شده نیست.

- مصرف پسته به صورت آجیل سهم ۹۵ درصدی از بازار دارد و سهم مصرف مغز به عنوان ماده افزودنی در صنایع غذایی ناچیز اما به تدریج در حال افزایش است.

- الگوهای مصرف پسته در نواحی مختلف کشور پهناور چین متفاوت است.

سرکان گرگولو (ترکیه)

- با توجه به افزایش سطح زیر کشت پسته

در ترکیه انتظار آن می‌رود که تولید در این کشور به ۵۰۰ هزار تن برسد.

- افزایش عرضه جهانی پسته می‌تواند باعث جذابیت در قیمت‌ها و متعاقباً افزایش مصرف سرانه پسته گردد.

- سهم مصرف مغز پسته به عنوان ماده افزودنی در بازارهای جهانی در حال حاضر ۵ تا ۱۰ درصد است و پتانسیل رشد بالایی دارد.

- مصرف سالانه پسته در ترکیه ۱۵۰ هزار تن است.

بهرز آگاه (ایران)

- در سال‌های اخیر شاهد بهبود زنجیره تأمین (تولید، فرآوری و تجارت) بوده‌ایم.

- پراکندگی کشت پسته در مناطق مختلف ایران و تنوع ارقام، باعث پایداری و کاهش افت شدید تولید پسته ایران شده است. در حال حاضر ۲۷ استان از مجموع ۳۱ استان ایران زیر کشت پسته است.

- روند تولید پسته ایران طی ۱۰ سال گذشته، نشان دهنده ثباتی است که در آینده ادامه پیدا خواهد کرد.

- روند رو به رشد احداث باغات جدید، جوانسازی باغات قدیمی و تغییر پیوند از ارقام گرد به کشیده (احمدآقایی و اکبری) موجب عرضه بیشتر محصول و رقابتی شدن قیمت خواهد شد.

جمع بندی جلسه:

- تولید پسته رو به افزایش است و لازم است تلاش بیشتری برای افزایش تقاضا صورت گیرد.

- لازم است ترویج مصرف محصولات جانبی پسته در صنایع غذایی مثل شیر پسته و روغن پسته در دستور کار قرار گیرد.

- لازم است هم‌افزایی و تلاش مشترک بین کشورهای تولیدکننده پسته جهت مواجهه با مسائل و چالش‌های فعلی و آینده صنعت مدنظر قرار گیرد.



IPA

انجمن پسته ایران

جلسه مشترک انجمن پسته ایران و اتحادیه صادرکنندگان خشکبار ایران

بازخوانی چالش‌ها و بررسی راهکارها

دبیرخانه انجمن پسته ایران

مشکلات پیش رو در زمینه تعهد ارزی

در ابتدا، محمد صالحی رئیس هیئت مدیره انجمن پسته ایران، ضمن ابراز خرسندی از برقراری ارتباط با اعضای اتحادیه صادرکنندگان خشکبار، بر حفظ تعامل و تداوم همکاری فی مابین تأکید نمود. سپس، وی در مورد اختلاف‌نظرهای پیش آمده در زمینه راهکارهای ارائه شده در مسئله پیمان‌سپاری ارزی از سوی بخش خصوصی به بانک مرکزی طرح موضوع کرد. صالحی ضمن اینکه خواستار هماهنگی بیشتر در این خصوص شد، در نظر داشتن منافع کل جامعه پسته‌ای در ارائه راهکارها را یادآوری نمود و افزود: «راهکارهایی که از سوی بعضی صادرکنندگان در پایتخت که ارتباطات بیشتری با بانک مرکزی دارند ارائه می‌شود، گره‌ای از مشکلات صادرکنندگان پسته که در سایر استان‌ها مقیم هستند، باز نمی‌کند. ما به هر صرافیه که بانک مرکزی معرفی کرده، مراجعه می‌کنیم، می‌گویند ما نمی‌توانیم ارز را در هنگ کنگ یا اروپا تحویل بگیریم. لطفاً اگر در این زمینه راهکاری دارید، بفرمایید و همه را راهنمایی نمایید.»

در ادامه بهرام آگاه عضو هیئت امنای این سوال را مطرح کرد: «آیا هیچ یک از شما از یک منبع موثق اطلاع دارید که در کل صنعت پسته از روزی که قوانین تعهد ارزی وضع شده‌اند، چقدر از ارز پسته تسویه شده؟»

صالحی در پاسخ به سوال آگاه گفت: «من به نقل از مسئولین بانک مرکزی شنیده‌ام که حدود ۸۰ درصد خشکباری‌ها تسویه کرده‌اند. این مطلب را آقایان بازیان، یارمحمدی و فرشچیان که از سوی اتحادیه صادرکنندگان خشکبار ایران طرف مذاکرات با بانک مرکزی هستند،

بر اساس مصوبه جلسه هیئت مدیره مورخ ۲۶ فروردین ۱۳۹۹، به منظور همکاری بیشتر و همفکری پیرامون مشکلات بازرگانی داخلی و صادرات پسته، جلسه مشترکی بین انجمن پسته و اتحادیه صادرکنندگان خشکبار ایران روز ۱۵ اردیبهشت ماه به صورت مجازی برگزار شد. حامد رضوانی رئیس کمیته بازرگانی، سحر نخعی دبیر کمیته بازرگانی و حسین مهرابی عضو هیئت امنای انجمن پسته ایران، راهبری این جلسه را از محل دفتر انجمن پسته بر عهده داشتند.

دستور کار اعلام شده به مدعوین این جلسه شامل: بررسی زمینه‌های همکاری با اتحادیه خشکبار، پرداختن به مسائل و مشکلات حال حاضر صادرات پسته، تعهد ارزی، مشکلات اقتصادی جهان پس از کورونا و شرایط سخت تجارت پسته و همچنین بررسی آخرین وضعیت مرزهای گمرکی و مسیرهای مراسلاتی و راههای پیش رو، بود.

شایان ذکر است که در جزئیات مطرح شده، علاوه بر موارد دستور کار جلسه به مسائلی از قبیل: اثر مانده محصول و پسته جدید آینده ایران و آمریکا، آثار رقابت منفی قیمتی، اثر کارت‌های اجاره‌ای بر تجارت پسته، بررسی وضعیت مرزها و حمل و نقل ریلی و ایده طرح تجمیع مدیریت فروش پسته پرداخته شد که اهم این مطالب گزینش و آورده شده‌است.

می‌توانند بیشتر توضیح دهند.» مجید بازیان عضو هیئت مدیره اتحادیه صادرکنندگان خشکبار ایران در تکمیل توضیح صالحی عنوان نمود: «هفته گذشته از مسئولین سازمان توسعه تجارت شنیدیم که آقای پناهی، معاون ارزی بانک مرکزی در جلسه‌ای که در فروردین ماه امسال برگزار شده بود و معاونین وزیر و سران سه قوه حضور داشتند، حد میانگین در تسویه ارزی در بین صادرکنندگان گروه‌های مختلف کالایی را ۷۰ درصد اعلام کرده‌است، اما به‌طور میانگین در صنعت خشکبار حدود ۸۰ درصد تسویه انجام شده که خیلی خوب بوده‌است. در آن جلسه آقای کریمی معاون صادراتی بانک مرکزی گفتند که دستیابی به این موفقیت به دلیل تعاملات خوبی بوده که بین صادرکنندگان، اتحادیه خشکبار و بانک

مرکزی وجود داشته‌است.»

بهرام آگاه در واکنش به اظهارات بازیان گفت: «با توجه به صحبت‌های موردی که من با برخی از آقایان داشتم، شک دارم که بیش از ۱۰ درصد تسویه صورت گرفته باشد! آیا این تسویه به طریقی که دولت اعلام کرده بود، انجام شده‌است؟» بازیان در این خصوص توضیح داد: «بانک مرکزی هنوز رویه مشخصی در این موضوع ندارد. آنها سرجمع صادرات انجام شده و ارز برگشتی را می‌گیرند و در یک فرمول می‌گذارند و ما از این فرمول و محاسبات آن باخبر نیستیم.»

محمدرضا فرشچیان عضو اتحادیه صادرکنندگان خشکبار ضمن اینکه سوال مطرح شده از سوی بهرام آگاه را اساساً اشتباه ارزیابی نمود، بیان داشت: «به نظر من، ما اول باید بدانیم به چه دلیل سوال می‌پرسیم و این سوال چه گرهایی از مشکل باز می‌کند. تا آنجایی که من اطلاع دارم، عمده صادرکنندگان پسته در استان‌های دیگر و صادرکنندگان پسته مقیم تهران توانسته‌اند ارز خود را منتقل کنند. اگر واریز نکرده بودند اسامی آنها جزو نفراتی نبود که از مالیات ضریب صفر بهره برده‌اند. از آنجایی که الان بسیاری از صادرکنندگان می‌توانند از مالیات خوش حسابی استفاده کنند، به دلیل تسویه کردن ارزشان است. بنابراین، این مهم نیست و مشکلی از ما حل نمی‌کند که بدانیم صفر درصد یا صد درصد تسویه صورت گرفته‌است.»

گذشته، مصرف پسته در اروپا در سطح سوپرمارکتی افزایش داشته‌است.»

فرشچیان در تأیید سخنان آگاه تشریح نمود: «در اروپا به دلیل شیوع کورونا در همان ماه‌هایی که این اتفاق افتاد، خشکبار و مغزيجات نایاب شد. چون پسته جزو کالاهای ماندگار است، مردم سوپرمارکت‌ها را خالی می‌کردند. اما الان کالاهای جای خودشان هستند و مشکلی وجود ندارد. نکته مهم دیگر این است که در بازار اروپا این اتفاق برای پسته آمریکایی افتاده، نه ایرانی! ضمناً، با توجه به اینکه صنعت توریسم در دنیا تعطیل شده و همچنین سینماها و سایر مکان‌های تفریحی بسته هستند، چه کسی باید پسته بخورد؟! اما در مورد بازار چین آقای شمس الهدا توضیحات بیشتری می‌دهند.»

محمدرضا شمس الهدا عضو اتحادیه صادرکنندگان خشکبار ایران در توضیح وضعیت بازار چین گفت: «پسته با تأخیر به بازار آمد و عرضه شد. با توجه به تأخیر در رسیدن پسته به مقصد چین و شیوع کورونا، خیلی از بارهای چینی‌ها که با قیمت بالایی خریده بودند، روی دستشان مانده و مصرف در چین خیلی پایین آمده‌است. در این شرایط، قیمت پسته ایرانی و آمریکایی افت بالایی دارد. در بازار چین قیمت پسته آمریکایی حدود ۸ دلار بوده‌است. الان ما ماه ژوئن و جولای را در پیش داریم که اگر بخواهیم کاری در این بازار بکنیم و توانی به این بازار بدهیم در این دو ماه است. اما الان بازار چین در کما به سر می‌برد. در سطح سوپرمارکتی خیلی مصرفی وجود ندارد.»

وی در تشریح وضعیت بازار روسیه گفت: «در این بازار به احتمال زیاد زمان تعطیلی‌ها به دلیل شیوع ویروس تمدید شود و متأسفانه فکر نمی‌کنم روی تقاضا از روسیه بتوان حساب کرد.»

بهرام آگاه در تکمیل صحبت‌هایش افزود: «در آمریکا یک شوک اولیه به وجود آمده و مصرف مردم در سطح سوپرمارکتی افزایش داشته‌است، اما همه نگران این موضوع هستند که آیا بعد از این اتفاقات، باتوجه به وضعیت اقتصادی در اثر تعطیلی و بیکاری‌ها، مصرف ادامه پیدا می‌کند یا خیر؟»

آگاه در ادامه در خصوص بازار هند توضیح داد: «امسال چون قیمت‌های بین‌المللی دائماً در حال کاهش بود، هندی‌ها خیلی

بینی تولید در سال بعد توضیحاتی داده شود. وی در خصوص لزوم نیاز به آمار در پسته گفت: «ما باید بدانیم وضع محصول چطور است و چقدر از محصول پارسال تا امسال باقیمانده؛ چون بانک مرکزی آماری از من خواسته بود که باید آن را تهیه کنیم. ما سال پیش طبق این آمار به تعهد عمل کردیم. من به آنها گفتم که حدود ۳ میلیارد دلار تحویلشان می‌دهیم و الان فکر می‌کنم از این مقدار حدود ۲ میلیارد و ۷۰۰ میلیون دلار را طبق آماری که خودشان دادند، به آنها تحویل داده‌ایم.»

شمس فرد ضمن اشاره به اختلاف بین بانک مرکزی و وزارت دارایی در مورد معافیت‌ها تصریح کرد: «ما در حال پیگیری اعمال معافیت‌ها در سال‌های ۹۸ و ۹۹ مطابق سال ۹۷ هستیم و از بانک مرکزی خواهش کردیم که به‌خاطر شیوع کورونا و تعطیلی دو ماهه اتحادیه اروپا مهلت برگشت ارز را به آبان یا آذر منتقل کند تا کمکی به صادرکننده‌ها شود.»

وی در مورد ارزش صادراتی پسته اظهار داشت: «ما روی نرخ پسته ثبت شده در گمرک اعتراض داریم، چون نرخ فعلی ۹ دلار بوده در صورتی که صادرکننده ۷ دلار فروخته و این تفاوت را نمی‌تواند بیاورد. بنابراین، بایستی نرخ این شش ماهه به نرخی که شب عید گذاشته شد، برگردد.»

بررسی عرضه و تقاضای پسته

شمس فرد مقدار پسته در دسترس در اول سال تجاری بعد از این گونه ارزیابی کرد: «طبق آماری که من از گمرک دارم، حدود ۹۱ هزار تن تا شب عید صادر شده و اگر حدود ۱۰۰ هزار تن دیگر موجود باشد، با پیش‌بینی تولید ۲۵۰ هزار تن محصول سال ۹۹، حدود ۳۵۰ هزار تن در اول سال تجاری بعد در دسترس خواهد بود که بایستی با این گرفتاری‌ها، با این تحریم‌ها و با وجود کورونا آن را صادر کنیم که احتمالش خیلی ضعیف است. در نتیجه برای صادراتش خیلی باید کوشش کنیم.»

بهرام آگاه با طرح این سوال که آیا کسی از آقایان مطلع است وضعیت فروش پسته در کانال‌های سوپرمارکتی در کشور چین بعد از اتفاقات اخیر و شیوع ویروس کورونا چگونه بوده‌است؟ توضیح داد: «همزمان با اتفاقات اخیر، در دو ماه

وی در واکنش به اظهارات محمد صالحی در ارتباط با ارائه راهکارها به بانک مرکزی پیرامون پیمان ارزی، پاسخ داد: «از شما خواهش می‌کنم جلسه با بانک مرکزی را که همه شما آنجا حضور داشتید را به یاد آورید. ما برای بانک مرکزی هیچ خط و خطوطی تعریف نکرده‌ایم. بنابراین، یکی از اقدامات اتحادیه خشکبار این بوده که ۴۴ درصد از ۱۰۰ درصد لیست تعهد ارزی را کاهش داده‌ایم و به ۵۶ درصد رسانده‌ایم که اگر ۳۰ درصد را بر مبنای ۲۰ درصد از ۱۰۰ درصد تسویه کردید، بتوانید از مالیات ضریب صفر بهره ببرید. دومین اقدام ارائه سه راهکار از اتحادیه به بانک مرکزی شامل: ۱- واردات در مقابل صادرات، ۲- انتقال ارز از صادرکننده به واردکننده و ۳- دریافت اسکناس در تهران، دبی و یا هر کشور دیگری، بوده است.»

مورد سوم این بوده که اتحادیه به بانک مرکزی گفته است نرخ ارز نیمایی نرخ معقولی نیست و ما در سیرجان، کرمان و سایر استان‌ها داریم پسته را به نرخ ارز آزاد می‌خریم. بنابراین، آنچه را که اتحادیه پیشنهاد داده‌است هیچ ربطی به این ندارد که شخص تهرانی است یا شهرستانی، بلکه یک تصمیم واحد برای همه بوده‌است. آیا الان ما می‌توانیم ارز خودمان را در شرایطی که قیمت ارز نیمایی پایین‌تر از ارز بازار است، به وارد کننده بدهیم؟!»

یار محمدی عضو هیئت مدیره اتحادیه صادرکنندگان خشکبار ایران در تأیید سخنان فرشچیان گفت: «هیچ ارتباط خاصی بین اتحادیه و بانک مرکزی وجود ندارد که بخواهد شخصی را بر شخص دیگر ارجح بداند. آقایان در بانک مرکزی تعدادی صراف را به ما معرفی و ما را به امان خدا رها کرده‌اند و ما به سختی توانستیم این ارزها را برگردانیم. من که ۵۶ درصد از تعهداتم را ایفاء کرده‌ام، حدود ۷۰۰ میلیون تومان مابه تفاوت نرخ ارز را از دست داده‌ام. شب عید، من با سختی فراوان توانستم به آنها ارز تحویل دهم و ۱۷ روز بعد با پایین‌ترین نرخ بانک مرکزی، به من ریال تحویل دادند.»

در ادامه محمدحسن شمس فرد رئیس اتحادیه صادرکنندگان خشکبار ایران خواستار شد که در خصوص مقدار محصول صادر شده تاکنون، مانده محصول انتقالی به سال آینده و پیش

خرید نداشتند و برنامه‌ای هم برای خرید بالا نداشتند. البته داخل کشور هند مسائلی وجود داشته که باعث کاهش مصرف شده‌است و بارهایی که از اسفند صادر شده‌اند در جاهای مختلف و در گمرکات مانده‌اند. تا زمانی که بارهایی که در ورودی هند وجود دارند، ترخیص شوند، حتماً مصرف همین پسته‌ها حدود یک ماه زمان می‌برد. به نظر من، در تابستان مقداری خرید برای جشن دیوالی انجام خواهد شد، اما پسته جدید ایران تا آن زمان نمی‌رسد. این بازار فقط محدود به پسته رقم احمدآقایی است و تقاضا در این بازار روی بقیه ارقام اثری ندارد. مطمئن نیستم که خرید امسال به خوبی سال‌های پرمحصول اخیر باشد. اما در تابستان حتماً مقداری مصرف خواهد بود.»

شمس الهدا در تکمیل سخنان آگاه افزود: «جشن دیوالی امسال در تاریخ ۲۴ آبان است و روی خرید هندی‌ها تأثیر می‌گذارد و خرید سال نوی چینی ۱۲ روز دیرتر و در ۵ بهمن خواهد بود.»

در ادامه حامد رضانی رئیس کمیته بازرگانی انجمن پسته ایران با طرح دو سوال مدیریت جلسه را ادامه داد؛ او پرسید: «اگر پاییز مجدداً شیوع ویروس کورونا اتفاق افتد، چه می‌شود؟ و حجم پسته ایران و آمریکا در سال تجاری آینده و مانده انبار انتقالی به سال بعد چه تأثیری بر قیمت‌ها خواهد گذاشت؟»

فرشچیان در پاسخ به رضانی تصریح کرد: «سیاست کاهش قیمت جواب نمی‌دهد و بدترین اتفاقی که اخیراً افتاد نامه آقای علی نظری بود که گفتند پسته ۱۰ دلاری دارد ۵٫۵ دلار به فروش می‌رسد! همه نظر‌ها نباید به صورت عمومی منتشر شود، چون از طریق شبکه‌های اجتماعی اثر منفی روی فروش پسته می‌گذارد.

درست است که کورونا وجود دارد، اما آیا پسته آمریکایی به خفت پسته ما دچار شده‌است؟! آیا اگر شما جای خارجی‌ها بودید، پسته از ایران می‌خریدید؟! به نظر من، باید سیاست‌گذاری شود که قیمت پسته در داخل ایران محکم شود و قیمت از این پایین‌تر نیاید. نظر شخصی من به دوستانی که پسته‌شان را به خیال اینکه قیمت دلار بالا می‌رود، نمی‌فروشنند، این است که به دلیل جذابیتی که بورس دارد، قیمت دلار

خیلی بالاتر از این نخواهد رفت، چون دلارها و طلاهای خانگی دارند در بورس، صرف خرید سهام می‌شوند.»

شمس الهدا در توضیح قیمت پسته در چین افزود: «هم اکنون ۱۳۵ کانتینر از صادرکنندگان مختلف در بنداری مثل فوشان و شانگهای وجود دارد، اینکه ما همه‌مان از فردا با هم قیمت را بالا ببریم جواب نمی‌گیریم. شرایط بازار باید جا بیفتد و با گذر زمان بازار خودش را پیدا خواهد کرد. الان هر کسی باید شروع به فروش کند و این مدیریت فروش باید پلکانی انجام شود تا کم کم وضع بهبود یابد و بازار خودش را ریکاوری کند.»

آگاه با اشاره به اینکه نسبت به فروش رفتن حجم زیادی از محصول طی چندماه آینده خوش بین نیست، دغدغه خود را این چنین مطرح کرد: «اگر فرض بگیریم که فروش ماه‌های آینده خوب پیش نرود و ۷۰، ۸۰ هزار تن پسته باقی بماند که به سال تجاری بعد منتقل شود، اثر این باقی‌مانده بر روی محصول جدید چه خواهد بود؟»

کارت‌های اجاره‌ای، وضعیت مرزی، ارزش صادراتی محصول و مشکلات حمل و نقل ریلی

مجید بازیان در خصوص اختلالاتی که کارت‌های یکبار مصرف یا اجاره‌ای در بازار ایجاد کرده‌اند توضیح داد: «تا زمانی که کارت‌های یکبار مصرف وجود دارند، وضع همین است. عده‌ای در بانک مرکزی دارند رایزنی می‌کنند که مشکلات را حل کنند، اما برخی با این کارت‌های یک بار مصرف دارند کار می‌کنند و در واقع با صادرکنندگان بزرگ رقابت می‌کنند و قیمت را پایین می‌آورند. وقتی که ما در صنعت به این بزرگی و با صادرکنندگان به این بزرگی نمی‌توانیم از پس این کارت‌های یکبار مصرف برآییم، نمی‌توانیم ۱۰۰ کانتینر بفروشیم در حالی که شخص مزاحم دیگری می‌رود و با ۲ کانتینر کار شما را خراب می‌کند. اتفاق بازرگانی، انجمن، اتحادیه و صادرکنندگان نمی‌توانند از پس این موجودی که رخنه کرده و دارد کار را خراب می‌کند برآیند.»

جلیل کاربخش در واکنش به اظهارات بازیان توضیح داد: «در دی ماه بانک مرکزی یک لیست فرستاده که به اتفاق بازرگانی کرمان هم ابلاغ شده و اخطار

داده کسانی که کارت اجاره‌ای داشته‌اند به تعهداتشان عمل نکرده‌اند. به نظر می‌رسد داریم به نقطه‌ای می‌رسیم که کارت‌های اجاره‌ای به نوعی حذف خواهند شد. همین بحث در اتاق کرمان و اتاق ایران مطرح شده با این موضوع که محدودیت‌هایی برای متقاضیان این کارت‌ها وضع شود. با وجود این کارت‌ها، صادرکنندگان بزرگ و صاحب برند از بازار حذف خواهند شد.»

وی ادامه داد: «موضوع دیگری که مایلیم در مورد فضای کسب و کار مطرح کنم این است که باید ارزش گمرکی محصول را تعیین کنیم که من آن را برای انجمن پسته فرستاده‌ام. نهایتاً دوستان در اتحادیه یک نرخ ریلی داده بودند و فکر می‌کنم ۱۵ درصد کاهش نرخ داشته که در اسفندماه ابلاغ شده. الان این کاهش ارزش را داشته‌ایم و آنچه من فرستاده‌ام ملاک عمل قرار گرفته. دوباره از سوی صادرکنندگان این تقاضا مطرح شده که مجدداً کاهش ارزش داشته باشیم. به نظر شما آیا باید مجدداً کاهش ارزش را داشته باشیم یا خیر؟!»

محمد صالحی در رابطه با اظهارات کاربخش گفت: «شناسایی این افراد کار سختی است و تعدادشان هم زیاد است و این کار راهکار خیلی مناسبی نیست. الان قیمت پسته به ۶٫۵ دلار رسیده است و راه حل آن دست ما نیست. با هیچ مکانیزمی نمی‌توان با کسانی که کارت اجاره‌ای دارند برخورد کرد.»

کاربخش توضیح داد: «در حقیقت امکان شناسایی این افراد وجود دارد، اما ما فعلاً به این موضوع ورود نکرده‌ایم. همچنین کاربخش به عنوان یکی از اعضای کمیته ارزی در اتاق بازرگانی ایران گفت: «لازم است اتحادیه خشکبار و انجمن پسته به عنوان یک انجمن تخصصی به بحث ایفاد تعهدات ارزی ورود کنند و خواستار شوند که ایفاد بیش از ۵۰ درصد تعهدات ارزی در دستور کار بانک مرکزی نباشد. چون صنایع بزرگ پتروشیمی گفته‌اند ما بیشتر از ۵۰ درصد را متعهد نمی‌شویم!»

مجید بازیان در مورد وضعیت مرزها این چنین گفت: «مرز بازرگان الان دو ماه است که بسته شده است. آقایان در انجمن و اتحادیه! باید یک کاری در این رابطه انجام بدهیم. سکوت کردیم و الان بار ما به آلمان بعد از دو ماه و نیم می‌رسد.»

کوچک با هم یکی می‌شوند، چون منافعیشان در بزرگ شدن است. در این ادغام، صادرکننده‌ها می‌توانند با باغدارها شریک شوند، همان کاری که آقای امین در رفسنجان پایلوت کوچکش را انجام داد.»

بهرام آگاه در نظر مخالف این طرح عنوان کرد: «دقیقاً حرف اصلی اینجاست که صنعت کشاورزی ما به‌طور اساسی با بقیه صنایع کشاورزی پیشرفته‌تر یا بزرگتر در دنیا تفاوت دارد. مسئله فقط حجم شرکت یا گردش مالی آن نیست. بلکه مدل روابط زنجیره تأمین در صنعت پسته ما به شدت متناقض است؛ یعنی به‌طور عمومی منافع تاجر، باغدار و فرآوری‌کننده پسته ایران عملاً در بیشتر مواقع متناقض است، نه هم جهت. من شخصاً اصلاح زنجیره تأمین را شدنی‌تر و واقع‌بینانه‌تر می‌دانم تا تأسیس شرکت بزرگ. شرکت بزرگ حتی اگر خصوصی باشد، حتی اگر خیلی هم خوب مدیریت شود، تمام ساختار قانونی و اجرایی قانون در ایران علیه آن است که من وارد جزئیات این بحث نمی‌شوم. این ایده خیلی خوبی است و چند بار در ایران سعی شده، ولی مسائل واقعی در اجرا دارد.»

فرشچیان ضمن تأیید سخنان بهرام آگاه گفت: «به نظر من صحبت شما در مورد اصلاح زنجیره تأمین کاملاً منطقی است. اگر انجمن روی این موضوع کار کند و یک الگوی واقعاً تعریف شده‌ای بیرون بدهد، خیلی خوب است.»

بهرام آگاه در این باره توضیح داد: «ما به سبک خودمان مشغول این کار هستیم. ولی واقعیت این است که این کار زمان می‌برد. در ایران ساختن این ساختارها، گفتنش آسان‌تر از انجام دادنش است!»

رضائی کریم در واکنش به اظهارات صالحی عنوان کرد: «خیلی به آرزوها دل نبندید چون فکر نمی‌کنم به این زودی‌ها راه حلی برای آن مشکلات داشته باشیم. من فکر می‌کنم در مباحثی که الان با هم داشتیم، در دو بحث، یکی بحث یافتن راهکاری برای کارتهای اجاره‌ای و دیگری در مورد تغییر نرخ اعلامی به گمرک ما می‌توانیم یک همکاری‌هایی را با اتحادیه شروع کنیم.»

این جلسه مجازی پس از دو ساعت بحث و تبادل نظر با قدردانی حامد رضائی از حاضرین به اتمام رسید.



برتر کشور تبدیل شود. به این معنا که هر یک از پنجاه شرکت، با خریدن تنها سهام یک شرکت، خودشان از پسته کنار بروند و این شرکت با یک مدیرعامل کار را شروع کند. فکر می‌کنم تنها راه حلی که امروز وجود دارد که تا حدی بتوانیم با شرکت‌های آمریکایی رقابت کنیم، همین است.»

شمس فرد در خصوص طرح صالحی یادآوری کرد: «قبلاً شرکت تعاونی پسته رفسنجان وجود داشت و بعد هم شرکت‌های دیگری را تأسیس کردند، این شرکت‌ها پول دولت را گرفتند و از بین بردند. این شرکت‌ها پابرجا نخواهد بود.»

صالحی در دفاع از طرح خود گفت: «یکی از این شرکت‌ها دولتی بود و هیئت مدیره شرکت تعاونی پسته رفسنجان هم صادرکننده نبودند. به نظر من، اگر پنجاه شرکت بیايند و هیئت مدیره یک شرکت را ایجاد کنند، خیلی می‌تواند فرق کند.

البته طرح من یک رویا است.»

فرشچیان در این خصوص گفت: «شاه بیت مشکلات پسته، شرکت‌های کوچک هستند! آقای شمس فرد می‌گویند در آینده یک مدیرعامل می‌آید و می‌خورد و می‌ریزد. آقای آگاه نظرشان این است که ترجیح می‌دهند که هرچه تعداد صادرکننده بیشتر باشد، بهتر است. ولی اگر ما تعریف و امتیازبندی کنیم و به شرکت‌هایی که از ۱۰۰ میلیون دلار بیشتر صادر می‌کنند، امتیاز بدهیم، باعث می‌شود که شرکت‌ها ادغام شوند و منافع با هم یکی شود. الان در دنیا همین اتفاق دارد می‌افتد و بانک‌ها، شرکت‌های حمل و نقل و شرکت‌های

کاربخش در پاسخ به بازیان افزود: «ما مرتباً پیگیر مسئله مرزها هستیم. اما تا امروز مرز ترکیه باز نشده، اما در باز شدن سایر مرزها گشایشی اتفاق افتاده. به هرحال نیاز غذایی مردم کشورها باعث شده که مرزها باز شوند.»

رضائی در رابطه با حمل و نقل ریلی پسته طرح موضوع کرد و در این زمینه گفت: «با صحبت‌هایی که با اتاق بازرگانی داشتیم، پیشنهاد شده است که کانترینرهایی را به صورت پلمپ شده و طبق خواست اتحادیه اروپا از طریق ریلی ارسال کنیم. نظر سایر دوستان در این زمینه که آیا این روش می‌تواند روش خوب و جایگزینی باشد تا آن را پیگیری کنیم، چیست؟»

کاربخش در این خصوص اظهار داشت: «هزینه حمل و نقل در این صورت کمتر از هزینه زمینی می‌شود و قبلاً از طریق راه آهن احمدآباد رفسنجان انجام می‌شده است و این امکان در مشهد، سرخس و کرمان هم وجود دارد. اگر مشکلی در این عرصه وجود داشته باشد، اتاق بازرگانی کرمان آمادگی پیگیری مشکلات را دارد و می‌دانم که امکان بازدید در محل هم وجود دارد و نیازی به باز کردن کیسه‌ها و یا میل زدن آنها در راه آهن نیست.»

طرح تجمیع مدیریت فروش پسته

صالحی در پایان جلسه طرح تجمیع مدیریت فروش پسته را اینگونه تشریح کرد: «یک ایده در ذهن من نجات بازار پسته وجود دارد. آن ایده این است که بازار پسته امروز به یک شرکت ابرقدرت، تشکیل شده از ۵۰ صادرکننده

نقطه نظرات یک باغدار

آشفته بازار؛ درد با درمان

محمود رضا مهدوی اناری

باغدار منطقه انار استان کرمان



صنعت پسته می‌بینند؛ یعنی می‌گویند بقای باغدار متضمن بقای من است و تجار بزرگ عمدتاً به این شکل به قضیه نگاه می‌کنند و باید از اینگونه تجار حمایت کرد.

دسته‌بندی دوم بحث تبحر است. باغداری که نتواند عملکرد در واحد سطح خود را در حدی قابل قبول حفظ کند از عرصه تولید حذف می‌شود. در مقابل تنها راه تأمین منابع مالی برای پرداخت هزینه‌های کشاورز فروش محصولش است. یک زمانی می‌رسد که کشاورز به حدی گرفتار می‌شود که مجبور می‌شود جنس‌اش را به هر نرخی که گفتند بفروشد تا چک پاس کند. متأسفانه مفت فروشی کشاورز تابع قیمت‌های بازار است و در کل ضرر می‌دهد. کما اینکه ظرف چهار، پنج سال گذشته کمتر باغداری دیده‌ایم که اموال اضافه کند. برعکس اموالش را فروخته و هزینه باغ کرده! همین باغدار تا زمانی که فکر کند در قیمت‌گذاری محصولش نقشی ندارد، حس می‌کند که مورد اجحاف و غبن واقع شده و همیشه تلاش می‌کند که رأساً وارد فروش و صادرات شود. ولی ورود مستقیم باغدار به عرصه بازرگانی اصلاً به صلاح این صنعت نیست. برای اینکه باغدار دست از این کار بکشد نیاز به یک اهرم ایجاد کننده توازن در بازار حس می‌شود. یک تشکل سالم بایستی همیشه در بازار وجود داشته باشد تا توازنی بین تجارت سنتی و سیستم صنعتی همیشه برقرار باشد. وقتی چنین توازنی به هم می‌خورد باغدار احساس غبن نموده و خود وارد صادرات می‌شود و طبیعتاً چون تبحر و اشراف به قواعد فروش و بازارپردازی و مخصوصاً تجارت بین‌المللی ندارد معلوم نیست که چه خطاهایی مرتکب و کل صنعت را گرفتار کند. اگر یک تشکل حرفه‌ای وجود داشت که باغدار احساس می‌کرد حافظ منافعش هست هرگز خودش رأساً وارد کار صادرات نمی‌شد.

قیمت پسته همیشه و علی‌الخصوص این روزها موضوع بحث فراوان بین باغدار و تاجر بوده. این در حالی است که تولید و تجارت لازم و ملزوم یکدیگر هستند. تعامل و درک متقابل توسط هر دو گروه متضمن استمرار موفقیت یک صنعت است و در مقابل اگر جو بی‌اعتمادی حاکم شود به نفع هیچ‌کدام نخواهد بود. مقاله زیر که نقطه نظرات شخصی اینجانب می‌باشد به بررسی موشکافانه تنش‌های ناشی از این ارتباط و ارائه راهکارهای عملی برای رفع موانع می‌پردازد.

چندین دسته‌بندی برای فعالان عرصه تأمین و بازرگانی قابل تعریف است:

دسته‌بندی اول بحث تعهد به صنعت پسته است. فرهنگ تاجر و باغدار از لحاظ تعهد باید یکسان باشد. در بخش تأمین، چیزی به نام دغدغه تعهد به صنعت پسته وجود ندارد. چون باغداری که نزدیک ۱۰ سال هزینه کرده تا به اولین فروش یا سود برسد حتی اگر به همسرش هم متعهد نباشد، به پسته متعهد است! چاره‌ای جز تعهد ندارد. اما تمام فعالان بخش بازرگانی این تعهد را ندارند. بعضاً صرفاً سود و هدف خود را می‌بینند، فرق ندارد چه کالایی خرید و فروش می‌کنند و تجارت پسته برایشان صرفاً یک معامله است. به این‌گروه باید شرایط و قیمت را محکم دیکته نمود و اگر مذاکرات به جایی نرسید حتی الامکان کانال‌های خرید پسته توسط آنها را مسدود کرد. پر و بال دادن به کسانی که سود آنی را دیده و به اصطلاح بازار، اهل نوسان‌گیری و کم فروشی هستند، اشتباه است و این‌گونه افراد در صنعت پسته ماندگار نیستند. در مقابل می‌توان راه را برای بازرگانانی که منافع خود را با منافع طولانی مدت باغدار گره می‌زنند و متعهد به صنعت پسته هستند هموار نمود. تجار متعهد با دیدگاه طولانی مدت استمرار تجارت خودشان را در استمرار حیات

بخش بازرگانی هم باید در بازارپردازی تبحر کافی داشته باشد. صادرکنندگان ناشی بعضاً رفتارهایی از خود بروز می‌دهند که پیکره صنعت پسته کشور را بدنام و یا گرفتار می‌کند. رفتارهایی مانند بدعهدی یا دامپینگ یا عدم تطابق کالا با سفارش یا رقابت منفی با سایر تجار و زیرفروشی و غیره. برخی تجار از طریق دستکاری کیفیت پسته و یا بهره‌گیری از شیوه‌های ناسالم تجاری مانند قاچاق یا رانت یا بازی با سود حاصل از ارز صادراتی از طریق واردات یا تخصیص ارز به سایرین یا نوسانات نرخ ارز و غیره به دنبال افزایش سهم خود در بازارهای صادراتی هستند. آیا نوسانات شدید قیمتی در بازارهای جهانی، سرمایه گذاری در پسته ایرانی را تبدیل به یک امر پرخطر برای بانکداران خارجی نمی‌کند؟ آیا مفت فروشی پسته توسط برخی تجار ایرانی باعث رقابت منفی با صنعت پسته آمریکا نمی‌شود؟ آیا صنعت پسته آمریکا هم ناچار نمی‌شود قیمت‌هایش را کاهش دهد؟ یک سوال مهم دیگر، در شرایطی که آمریکایی‌ها عملکرد در واحد سطح بالاتر و قیمت تمام شده کمتر از ما دارند، آیا واقعاً عاقلانه است که برخی تجار، صنعت ما را وارد بازی رقابت منفی با آمریکایی‌ها کنند؟ اگر رقیب آمریکایی بیفتد سر لج یا به هرعلتی تصمیم بگیرد ما را از بازار حذف کند، نمیتواند قیمت جهانی‌اش را

بیاورد روی قیمت تمام شده ما و تصمیمش را عملی کند؟ با آن حاشیه سود بالا اگر فقط مقداری قیمتشان را کاهش دهند و دو سال روی قیمت تمام شده ما بفروشند، حداقل هفتاد درصد باغات پسته ما از حیز انتفاع ساقط می‌شود. هر تجارتی که در دام رقابت منفی گرفتار شود، محکوم به فنا است. همیشه به یاد داشته باشیم که تاجر حرفه‌ای هرگز سر شاخه نمی‌نشیند و بُن ببرد. صادرکننده حرفه‌ای که اصول و مبانی صادرات را بلد باشد، همیشه عرف‌ها را رعایت نموده و هرگز با حرکات غیرمتعارف بازار را متلاطم نمی‌کند. شناسایی تاجر متبحر و کارکشته با امکانات اطلاع‌رسانی امروزی کار سختی نیست و بهترین راه برای کانالیزه نمودن جریان دادوستد از طریق آنان می‌باشد.

دسته‌بندی سوم به توان مالی برمی‌گردد. باغدار که تکلیفش روشن است و از فروش محصول خود ارتزاق می‌کند. ولی تاجر پسته باید توان تأمین منابع مالی سنگین را داشته باشد. بعضاً تاجر وزنه سنگین‌تر از توان خود برمی‌دارند و مدتی هم با انواع حربه‌ها مانند این کلاه-آن‌کلاه و خرید گران‌مدت‌دار و فروش نقد ارزان و غیره تعهدات خود را اجرا می‌کنند، ولی بالاخره در نقطه‌ای که وزنه بیش از حد سنگین می‌شود زیر بار فشار شکسته و خود و سایرین را نابود می‌کنند. متأسفانه اعتبارسنجی تاجر در سیستم تجارت سنتی امری نشدنی است و تنها راه، سیستماتیک نمودن کار است.

پس از دسته‌بندی صحیح فعالان، هر بازاری را می‌توان مدیریت نمود. اول با روش‌های بازدارنده و تنبیهی که بیشتر جنبه مُسکن دارد. دوم با ایجاد سیستم که جنبه درمان دارد. فروش یک علم است و اگر بتوان با ایجاد سیستم، راه‌های حرکات غیرحرفه‌ای را بست و چنین حلقه‌های زنجیره تأمین را به شکلی طراحی نمود که باعث شفافیت شود خودبه‌خود تمام مسائل حل می‌گردد.

مثلاً اگر بخواهیم کف یا سقف قیمت داشته باشیم سیستم لازم داریم و نمی‌توان

دیگته کرد. متأسفانه ما شرایطی در کشور داریم که نه بازار آزاد به معنای واقعی است و نه بازار کاملاً دستوری است! بنابراین، نه کف و نه سقف نمی‌توانیم تعریف کنیم. هیچ کاری دستوری نمی‌شود. اگر صادرکننده‌های ما مثل کشور آمریکا مثلاً چهارتا، پنج تا، ده تا بودند، می‌شد مدیریت بازار را با توافق مشترک در دست گرفت. حتی می‌شد با آمریکایی‌ها هماهنگ‌کار کرد که همه سود ببریم. منتهی زمانی که چنین وضعیتی نیست و تکثر تاجر را داریم این وضعیت پیش می‌آید. چون پای منافع هم در میان است در شرایط غیر رنج، خواسته‌ها غیرمنطقی می‌شود که نیازمند ایجاد تعادل است. وقتی بازار کششی است بخش تأمین عرضه و تقاضا را بهانه گران‌فروشی می‌کند. وقتی بازار فشاری است خریدار همین بلا را سر تأمین کننده می‌آورد. نتیجه اینکه تعادل نیست و عدم تعادل ما را در برابر رقبای خارجی ناتوان می‌کند. چاره‌ای هم به جز مدیریت بحران نیست یعنی در شرایط بازار کششی که تقاضا از عرضه بیشتر است از تاجر حمایت شود و در شرایط بازار فشاری که عرضه از تقاضا بیشتر است از باغدار حمایت شود که حتی الامکان تعادل ایجاد شود و هردو بخش سرپا بایستند. در شرایط بازار رنج هم فقط باید تماشاچی بود.

اگر ما بتوانیم بین حلقه‌های زنجیره تأمین شرایطی به وجود بیاوریم که تداخل و منافات در منافع حذف شود و هرکس به کار خودش برسد، این سیستم موفق خواهد بود. ولی اگر قرار باشد باغدار خودش بیاید و خرده‌فروشی هم بکند، هم از کار خودش می‌ماند و هم در این کار هیچ سر رشته‌ای ندارد. اگر قرار باشد که بیاید در کار خرده‌فروشی، سیستم خودش هم بهم می‌ریزد. باید توجه داشت که باغدار خرده‌فروش نیست. تجارت پسته به طور کلی یک رشته کاملاً جدا از تولید پسته است. اگر باغدار بخواهد رأساً وارد فروش مستقیم **b2c** شود آن‌موقع وضعیت صادرات غیرحرفه‌ای تکرار خواهد شد. یعنی تکثر فروشندگان غیرحرفه‌ای را در بازار داخلی خواهیم داشت که گرفتار چرخه رقابت منفی خواهند شد و

اوضاع از الان خیلی بدتر می‌شود. کشاورز می‌تواند بلاواسطه به بازرگان داخلی و خارجی کالا بفروشد، مشروط بر اینکه سیستمی وجود داشته باشد که این دو را با یکدیگر لینک کند. زیر ساخت‌هایی لازم دارد که شاید تا کنون خیلی نبوده، ولی الان هست. ما چند سال است که داریم روی پروژه **b2b** کار می‌کنیم و اگر قرار باشد که درست انجام شود باید به جزئیات خیلی زیادی توجه کرد و به اصطلاح باگ‌ها را رفع نمود. مثلاً شاید درصد بزرگتری از تولید را بتوان جهت مصرف داخل فروخت. برای اینکه مصرف داخلی افزایش پیدا کند قیمت مصرف کننده باید کاهش پیدا کند. اگر قیمت مصرف کننده بخواهد کاهش پیدا کند، باید در زنجیره تأمین واسطه‌های اضافی و هزینه‌های مربوطه کاهش یابد. واسطه‌ها دو نوع هستند. برخی روی پسته عملیات فرآوری و سورتینگ انجام می‌دهند که فعالیتشان مفید و ارزشمند است. ولی گروهی از واسطه‌ها فقط ارزان می‌خرند و گران‌تر می‌فروشند که حذف اینها به گسترش حجم بازار داخلی کمک می‌کند. اینکار صرفاً با وجود هم همین الان آماده است و مشغول استارت آن هستیم. فکر می‌کنم اگر دوستان انجمن هم بخواهند وارد یک کار تجاری مشترک شوند، این کار خوبی است و می‌توانیم تعامل کنیم.

به نظر من امروزه در جهان سیستم‌های متمرکز با ترکیب تجارت الکترونیک خیلی موفق عمل کرده‌اند. روشی که در تمام جهان جواب داده در ایران هم جواب خواهد داد، چون از دنیا منفک نیستیم. یعنی ارتباط بین تأمین و عمده فروش پسته باید از سنت به سمت صنعت برود. در آن صورت شاهد حداقل تقابل و حداقل تعامل بین دویخش تأمین و فروش خواهیم بود. اگر باغدار و تاجر هردو متوجه شوند که ادامه کار فقط با ثبات و تعادل در بازار میسر است در طولانی مدت برنده‌ایم.

نظر عبدالکریم امین زاده، ضباط منطقه خراسان درباره ارتباط تاجر و باغدار

همه ما از خانواده‌های پسته‌ای هستیم

ابوالفضل زارع نظری

سر دبیر ماهنامه دنیای پسته



مشکلات ما یکی، دو تا نیست! حمل و نقل، تعهد ارزی و عدم ثبات قیمت دلار است. در اول سال تجاری یعنی مهرماه سال گذشته، دلار یک قیمتی داشته، بعد ۲ هزار تومان نوسان داشته‌است. همین بالا رفتن‌ها و عدم ثبات قیمت ارز برای تجار مشکل ایجاد می‌کند.

بیشتر توضیح می‌دهید که نوسان قیمت ارز چه مشکلی ایجاد می‌کند؟

اکثراً می‌گویند اگر قیمت دلار بالا برود به نفع تجار است. اصلاً چنین چیزی نیست! مثلاً اول سال قیمت صادراتی پسته ۸ دلار بوده و قیمت دلار در آن مقطع زمانی ۱۲ هزار تومان بوده، اما وقتی قیمت دلار بالا رفته و شده ۱۴ هزار تومان به نفع صادرکننده نیست، چون برای صدور بار جدید، رقابت منفی قیمتی بین تجار شکل می‌گیرد و قیمت روی ۷ یا ۶٫۵ دلار می‌آید و بازار آن‌طرف خراب می‌شود. چرا تجار چنین کاری می‌کنند؟ چرا قیمت ۸ دلاری قبلی را پیشنهاد نمی‌دهند؟ به خاطر اینکه بتوانند مشتری بیشتری جذب کنند و بارشان را بفروشند. شما الان بروید و بگویید تجاری که روی قیمت ۶٫۵ دلار فروختند، ۸ دلار بفروشند!

اگر قیمت کاهشی شود، ممکن است مشتری به خیال اینکه هنوز قیمت پایین‌تر می‌آید، دست نگه دارد و خرید نکنند. آیا این‌طور نیست؟

تمام مشتری‌هایی که با پسته ایران کار می‌کنند، بازار ایران را می‌شناسند. زمانی که دلار پایین می‌آید، آنها هم سریع نظرشان را می‌آورند پایین‌تر! این عدم ثبات دلار لطمه زیادی به پسته می‌زند؛ یعنی خریدار چینی زمانی که دلار ۱۲ هزار تومان است، پسته را به قیمت ۸ دلار می‌خرد، به محض اینکه می‌بیند قیمت

الشعاع قرار داده، مرزها بسته هستند و خریدار قرص و محکمی نیست. در این شرایط صادرکننده چطور می‌تواند تصمیم بگیرد که پسته را به هر قیمتی بخرد؟! ما در همین اواخر سال گذشته باری فرستادیم تا از مرز ترکیه صادر شود، قرار بود بار چهارشنبه آنجا باشد، اما نشد و پنجشنبه رسید، مرزها را بستند و بعد گفتند که راننده‌های ترک باید بار را ببرند. این یک مورد.

مورد دیگر اینکه، می‌دانید بحث برگشت پول واقعاً سخت است، مشکل حمل و نقل وجود دارد و از همه مهم‌تر اینکه در حال حاضر تعداد خریداران در اروپا و در چین خیلی کم است. در سال‌های گذشته، مجموع صادرات پسته در ماه‌های بهمن و اسفند ۲۰ هزار تا ۳۰ هزار تن بود. اما در بهمن و اسفند سال تجاری امسال خیلی رقم ناچیزی صادر شده و این یعنی اینکه خریداری در دنیا نیست! من فکر می‌کنم عمده‌ترین مشکلی که ما الان داریم کورونا و عدم تقاضا برای خرید است.

منشأ این عدم تقاضا چیست؟ به دلیل پرشدن بازار از پسته آمریکایی است یا اینکه کلاً تقاضا برای پسته در دنیا کم است؟

کلاً تقاضا برای پسته کمتر است.

اما اول سال تجاری یعنی در مهر و آبان ۹۸ که مشکل کورونا وجود نداشت، باز هم حجم صادرات نسبت به مدت مشابه سال‌های نرمال قبل کمتر بود.

بله، در اول سال ماهانه حداقل ۱۵ هزار تن پسته کم و بیش صادر می‌شد، ولی من این آخر سالی را عرض می‌کنم که در دو ماه اخیر که خیلی بازار افت کرده، عمده‌ترین مسئله‌اش همین بیماری کورونا بوده‌است.

اما به‌طور کلی، کاهش صادرات نسبت به دوره‌های قبل به دلیل مشکلات بانکی برای برگشت پول و تعهد ارزی است.

عبدالکریم امین زاده بعد از اتمام دوره دانشگاه در سال ۱۳۷۶، با بررسی‌هایی که در منطقه خراسان انجام می‌دهد، متوجه می‌شود که قرار است سطح زیر کشت پسته در این استان افزایش یابد و در آینده به‌عنوان یکی از نقاط پسته خیز ایران مطرح گردد. وی با این اطلاع و توجه به این نکته که هیچ فعالیتی در زمینه ضبط پسته در این منطقه انجام نشده، یک ضبط کوچک را در همان سال ۱۳۷۶ راه اندازی می‌کند. امین زاده سال به سال با افزایش پسته‌کاری و تولید پسته، مجموعه خود را گسترش می‌دهد و از مقدار خرید ۱۰۰ تن پسته در سال‌های اولیه تأسیس ضبطش به خرید حدود ۵ هزار تن در سال‌های اخیر می‌رسد. او مدعی است که سبک و شیوه جدیدی در خرید پسته پایه‌گذاری کرده که با همه جای ایران متفاوت است. امین زاده در این خصوص می‌گوید: «آقای مهدی آگاه حدود ۱۰ سال قبل در بازدیدی که به همراه تعدادی از اعضای انجمن از پسته خراسان داشتند، خیلی به ما روحیه دادند و گفتند خرید پسته به این سبک و شیوه، جدید است.»

عبدالکریم امین زاده به نحوی حلقه اتصال بین باغدار و تاجر است و در این بین سخنان هر دو طرف را شنیده و تحلیلی از نوع برخورد طرفین دارد. از این رو به سراغ وی رفتیم تا در مورد بحث قابل توجهی که امروز در ارتباط بین تاجر و باغدار در جریان است، نظرش را جویا شویم.

آقای امین زاده! موضوعی که این روزها بحثش داغ است، این است که باغداران می‌گویند تاجر پسته ما را زیر قیمت می‌خرند. واقعاً چنین موضوعی صحت دارد؟

واقعاً بحث کورونا تمام بازار را تحت

دلار ۱۶ هزار تومان شده، می‌گوید پسته به قیمت ۶,۵ دلار می‌خواهیم؛ یعنی آنها هم محاسبه می‌کنند.

امروز یک پکیج از مشکلات وجود دارد که باعث شده پسته به این روز بیافتد و گرنه ما همه از خانواده‌های پسته‌ای هستیم.

گفتن همین دلایل به کشاورزان و قانع کردن آنها کار خیلی سختی است. ما هم خیلی دوست داریم که پسته را به ۹ دلار و در قیمت‌های خوب بفروشیم که جلوی کشاورز سرفراز باشیم، ولی زمانی که این مشکلات وجود دارند، کشاورز هم باید این مسائل را درک کند.

من گاهی در جمع کشاورزها می‌گویم روزی که پسته در قیمت ۸ و ۹ دلار فروش برود ما هم بهتر می‌توانیم با یکدیگر ارتباط داشته باشیم، چون وقتی که قیمت پایین می‌آید یک بدبینی در کشاورز ایجاد می‌شود و یک عده‌ای خیال می‌کنند صادرکننده در حق‌شان اجحاف می‌کند.

با یکی از باغداران که گفت و گو می‌کردم، معتقد بود که بعضی از این تجار فقط تاجرند و اینها دغدغه آینده پسته کشور را ندارند. و اصلاً این کاره نیستند و فقط پسته را می‌خرند و صادر می‌کنند و از سودش لذت می‌برند و تمام ناکامی‌ها متعلق به باغدار است! ارزیابی شما از این استدلال‌ها چیست؟

من به این حرف‌ها خیلی اعتقاد ندارم! در پسته آمریکا شانس‌ی که وجود دارد این است که تعداد تولیدکننده‌هایشان محدود است و تعداد فروشنده‌هایشان هم خیلی محدودتر است؛ یعنی چند نفر تعیین کننده قیمت هستند. اما در ایران با توجه به مالکیت زمین پسته و ساختار خُرد املاک پسته، و اینکه مالکیت بسیاری از باغ‌ها از یک هکتار پایین‌تر است، اصلاً قیمت‌گذاری پسته شدنی نیست و نمی‌توان تصور کرد که چند نفر محدود و به‌صورت انحصاری بیایند و پسته ایران را بفروشند.

ما نمی‌خواهیم بگوییم همه صادرکننده‌ها باید نسبت به پسته ایرانی تعصب داشته باشند، بلکه صادرکننده‌هایی وجود دارند که صرفاً به دنبال منفعت شخصی خودشان هستند، مثل آنچه در تمام

دنیا مرسوم است. صادرکننده می‌بیند با بالا رفتن قیمت دلار، می‌تواند زیر قیمت صادرکننده‌های دیگر بفروشد و این باعث شود که خریدار از او بخرد، از طرف دیگر خیلی از کشاورزها هم زمان زیادی پسته را نگه داشته‌اند و الان برایشان امکان نگهداری در سردخانه نیست و مجبور می‌شوند بفروشند. در این شرایط صادرکننده می‌آید و به قیمت پایین‌تر می‌خرد، این طبیعی است. ولی نمی‌توانیم بگوییم همه صادرکننده‌ها این طور عمل می‌کنند.

امسال شرایط ما خیلی شرایط خاصی است. بنابراین، هم باغداران باید درک کنند و هم اینکه صادرکننده‌ها یک مقدار پسته ایرانی را به قیمت بهتری بفروشند. من اصلاً اعتقادی به این ندارم که صادرکننده‌ها باید قیمت‌های هم را بشکنند و زیر قیمت بیاورند. ولی اصلاً هیچ مکانیزمی را نمی‌توان مقرر کرد که بتواند جلوی این کار را بگیرد.

برخی راهکار می‌دهند که باید با این تاجر باید برخورد شود! فکر می‌کنید عملاً چنین چیزی ممکن است؟

ابداً هیچ کاری نمی‌شود کرد. شما چه مکانیزم و چه مقرراتی می‌توانید تعیین کنید؟! مگر جایی ثبت می‌شود؟! مگر در ثبت سفارشی که می‌خواهید بدهید مشخص می‌شود؟! نمی‌شود مقرراتی وضع کرد که آنها را از این کار منع کنیم. طرف در ایمیلش به مشتری اعلام می‌کند که من پسته‌ام را به این قیمت به شما می‌دهم، به هیچ کس هم ربط ندارد. این واقعیت وجود دارد و شاید من هم این را اصلاً قبول نداشته باشم! ولی اینکه بگوییم این کار نکنید، با موعظه نمی‌شود و یک نفر پیدا می‌شود که سریعاً به قیمت پایین‌تر می‌فروشد.

پس راه حل چیست؟
قبلاً هم در ماه‌های شهریور و مهر، در انجمن بارها و بارها این موضوع را گفتیم که باید به باغداران اطلاع دهیم که ما امسال محصول زیاد داریم. علاوه بر این، اوج زمان صادرات یک بازه زمانی خاص است که اگر از این زمان بگذریم و پسته صادر نشود به مشکل برمی‌خوریم. الان می‌بینیم که همین اتفاق افتاد و کرونا هم بالای دست آن آمد و این معضل

درست شد. اگر در مهرماه انجمن یا اتاق بازرگانی به کشاورزان می‌گفتند، کشاورز پسته‌اش را می‌فروخت.

البته یک نکته دیگر را هم عرض کنم؛ به مشکلاتی که باعث شد که وضع امروز این چنین باشد، این را هم اضافه کنید که در سال تجاری امسال پسته دیرتر به بازار آمد. هر سال معمولاً از اواسط شهریور پسته وارد بازار می‌شد، اما امسال پسته به دلایل اقلیمی و آب و هوا یک ماه دیرتر به‌دست آمد و از نیمه مهرماه، عمده پسته وارد بازار شد.

کار انجمن دادن اطلاعات شفاف و صحیح و آموزش است و توصیه‌ای نمی‌کند. افراد در تحلیل این اطلاعات آزاد هستند. شما می‌فرمایید انجمن توصیه کند که کشاورزان بفروشند یا نفروشند؟!

به نظر من، اگر محصول در اول سال خوب رد می‌شد و مانده انبارها اینقدر زیاد نبود، می‌توانستید به کشاورزان بگویید که الان پسته‌تان را نفروشید. ولی چون احتمالاً مانده انبار به سال بعد حداقل ۱۰۰ هزار تن پسته باشد و سال آینده هم سال پر باری است، همه اینها دست به دست هم داده که این مشکل درست شود.

شما در کار خودتان چه راهکاری دارید و ارتباطتان با باغداران چگونه است؟

سیک ما کاملاً با هر جای ایران متفاوت است. اولاً اینکه ما تا الان حتی یک کیلو پسته را به صورت کارمزدی ضبط نکرده‌ایم، چون باغداران در این منطقه، ملکشان خُرد است؛ یعنی مشتری‌ها از کمتر از یک تن پسته تُر برای ما می‌آورند تا ۲۰۰ تن. اگر ما بخواهیم پسته کم را ضبط کنیم و بعد تحویل بدهیم، اصلاً امکان‌پذیر نیست. در واقع راندمان کار پایین می‌آید و از سوی دیگر کیفیت پسته ضبط شده خوب نمی‌شود. بنابراین، پسته تُر صد درصد کارشناسی می‌شود و آن را از کشاورز می‌خریم و بعد یک تعهد پرداختی نسبت به کشاورز داریم که آن انجام می‌شود.

ما در سال‌هایی که مقدار پسته از ظرفیت ضبط مان بیشتر بوده قیمت را پایین نیاوردیم، چون کشاورز نسبت به ما بدبین می‌شده‌است. ما در کلاس‌های

توجهی که برگزار می‌کنیم واقعیت را به کشاورز می‌گوییم. به کشاورزان گفتیم به هیچ وجه نمی‌خواهیم حقی از شما ضایع شود، اما واقعیت این است که امسال به دلیل تحریم بانکی برگشت پول سخت‌تر است، وضع حمل و نقل و تعهد ارزی مشکل ساز شده‌است. عده‌ای از کشاورزها فکر می‌کردند که ما پسته آنها را خیلی ارزان خریدیم، ولی الان که مقایسه می‌کنند می‌بینند با کسانی که خودشان پسته‌شان را ضبط کرده‌اند و فروخته‌اند، عایدیشان تفاوتی نداشته و هیچ حقی از هیچ کشاورزی ضایع نشده‌است.

ما نمی‌آییم یک کلاس توجیهی بگذاریم و بگوییم امسال می‌خواهیم پسته را از کشاورز بخریم و بعد به جای ۱۰۰ هزار تومان، پسته را ۷۰ هزار تومان بخریم. اگر این کار را انجام بدهیم، تمام گفته‌های ما جلوی کشاورز دروغ جلوه می‌کند و شاید سال بعد یک کیلو پسته را هم برای ضبط نیاورند. اینجا اصطکاک بین کشاورز و صادرکننده را نداریم و دوستانه کار را پیش می‌بریم.

در سال ۹۷ که پسته خیلی کم بود، ما خیلی کم پسته ضبط کردیم، یعنی حدود ۱۵۰۰ تن. من به باغداران می‌گفتم اگر خودتان ضبط کنید و بفروشید به نفع‌تان است، نه اینکه بخواهم بگویم ما آدم خوبی هستیم، بلکه به‌عنوان یکی از اصول تجارت این را می‌گفتم. مردم برای تحویل بار ۵ ساعت در صف می‌ایستند تا پسته را به ما تحویل بدهند، در حالی که رقبه‌های ما در باغ‌های پسته دنبال فروشنده پسته می‌گردند.

اگر فاصله بین صادرکننده و تولیدکننده پر نشود، به همه ما لطمه می‌خورد. کشاورز پارسال بعد از برداشت محصول گارد گرفت و بعد صادرکننده و تولیدکننده با هم سرشاخ شدند و کار انجام نشد. اگر تجار می‌آمدند و به کشاورزان می‌گفتند پسته را برای خودتان صادر می‌کنیم یا قراردادهای مشارکتی می‌بندیم، بخشی از مشکلات حل می‌شد. آن زمانی که صادرکننده‌ها جنس لازم داشتند، کشاورزها فروختند؛ حالا که کشاورزها می‌فروشند، صادرکننده کاری نمی‌تواند بکند.

قرارداد مشارکتی که نام بردید چیست، بیشتر توضیح می‌دهید؟ زمانی که قیمت دلار نوسان داشت و



قیمت رسیده بود به ۱۱ هزار تومان، کشاورز می‌گفت اگر دلار ۱۷ هزار تومان یا ۲۵ هزار تومان بشود، آنوقت چه می‌شود؟! به همین دلیل ما با همکاری خود کشاورز یک سبک را به تازگی شروع کرده‌ایم و با بعضی از کشاورزها به صورت دلاری کار می‌کنیم. فکر می‌کنم اگر بحث فروش پسته به صورت دلاری در بین مالکان عمده اجرا شود و باب شود، فاصله بین تولیدکننده و صادرکننده کم می‌شود.

یعنی دلار به باغدار می‌دهید؟!

نه! باغدار پسته‌اش را به دلار به ما می‌فروشد، مثلاً کیلویی ۸ دلار، و در روز سر رسید قیمت دلار هر چه باشد کارمزدش کسر می‌شود و مبلغ ریالی معادل آن پرداخت می‌شود. ما با تعداد محدودی از مالکان عمده این سبک را اجرا کردیم. در این شرایط اگر دلار روی ۱۱ هزار تومان برود، طرف نمی‌تواند حرفی داشته باشد. اگر قیمت دلار ۱۸ هزار تومان هم شود، ما ادعایی نداریم. با این شیوه می‌شود حساسیتی که کشاورز دارد را از بین برد. در واقع ریسک نوسانات دلار به خود باغدار منتقل می‌شود که بعداً نتواند ما را متهم کند و ادعا کند که داریم پسته را ارزان می‌خرید.

اول سال بورس قیمت بالایی اعلام کرده بود، باغداران نمی‌توانستند پسته را گران‌تر به بورس بفروشند؟

خوب شد اشاره کردید! سال گذشته ما یک مشکل دیگری هم داشتیم و آن بحث نماد پسته در بورس بود. یک عده‌ای درست یا نادرست که از نظر من ۱۰۰

درصد نادرست بود، در روزی که صادرات پسته داشت خوب انجام می‌شد و قیمت روی ۹۱ تا ۹۳ هزار تومان بود و همچنین تقاضا خوب بود و صادرکننده مشتاقانه سراغ پسته را می‌گرفت تا خرید کند، بحث بورس را عنوان کردند. بورس قیمت پسته را کیلویی ۱۰۵ هزار تومان و ۱۰۷ هزار تومان و فروش آتی آن را روی ۱۲۰ هزار تومان اعلام کرد. با این کار ذهن کشاورز را خراب کردند. این مسئله بورس خیلی به پسته لطمه زد. من فکر می‌کنم، امسال قبل از برداشت محصول، کشاورز باید توجیه شود که ورود پسته به بورس یک سودی است برای عده‌ای خاص. شما ده کشاورز را نام ببرید که رفتند پسته‌شان را به قیمت ۱۰۵ هزار تومان به انبارهای بورسی تحویل دادند! اصلاً چنین مسئله‌ای وجود ندارد. ولی اسم بورس اسم خیلی بزرگی است!

باغداران می‌گویند هزینه تولید ما بالا است، چرا تجار دارند از ما اینقدر ارزان می‌خرند. در این داستان کشاورز چکار باید بکند؟

بهتر است کشاورز موقعیت سیاسی ایران، مشکل تعهد ارزی، تحریم‌های بانکی و مشکلات برگشت پول، مشکلات حمل و نقل، نوسانات قیمت دلار، مقدار عرضه و تقاضای پسته در دنیا، مشکل کورونا و بسته شدن مرزها، اعلام قیمت خیالی بورس را در نظر بگیرد و یک مقدار خواسته‌هایش را تعدیل کند. الان طوری شده که پایین گفتن قیمت پسته جرم محسوب می‌شود!

با تشکر از فرصتی که در اختیار ماهنامه دنیای پسته گذاشتید. اگر در پایان صحبتی دارید بفرمایید.

من معتقدم با توجه به مانده انباری که برای سال آینده می‌ماند، مقدار تولید سال آینده ایران و اینکه گشایشی هم در بازارهای مقصد اتفاق نیفتاده و همچنین تبعات کورونا که از حالا به بعد نمایان می‌شود، باید یک مقداری در قیمت‌ها تجدید نظر کرد و این شاید به مذاق خیلی از کشاورزها خوش نیاید. من نمی‌گویم قیمت باید ۶ دلار باشد، ولی کشاورزها باید امسال را یک سال استثنایی بدانند و قرار نیست هر سال این اتفاق بیافتد. امسال کشاورزها باید کمی انعطاف نشان دهد.

وضعیت گلدهی درختان پسته در آمریکا

سحر نخعی

دبیر کمیته بازرگانی انجمن پسته ایران

بیشترین میانگین تابش روزانه خورشید را داشتند. تحقیقات جدید نشان می‌دهد که بروز علائم سرمای ناکافی به علت کاهش کربوهیدرات ذخیره‌شده در درخت است. وقتی دما و میزان تابش خورشید بالا باشد باعث تعریق درخت می‌شود و کربوهیدرات از دست می‌دهد و در نتیجه علائم سرمای ناکافی در درخت بروز می‌کند.

بروز علائم سرمای ناکافی دلایل دیگر هم می‌تواند داشته باشد. هر عاملی که جذب کربوهیدرات در فصل خواب درخت را محدود کند (مثل حجم بالای محصول و فوتوسنتز) می‌تواند عامل این مسئله باشد. مدیریت آبیاری، وضعیت خاک، پستی و بلندی زمین و نزدیک بودن باغ به جاده ظاهراً بیشترین تأثیر را در بروز علائم سرمای ناکافی دارند.

شناخت علت اصلی بروز علائم «سرمای ناکافی» دشوار است. می‌دانیم که در ارتفاع‌های بالاتر فشار کاهش می‌یابد که خود باعث آبرسانی کمتر به درخت و کاهش فوتوسنتز و تجمع کربوهیدرات در طول زندگی باغ پسته می‌شود. به‌طور کلی در ارتفاعات بالاتر دمای فصل زمستان هم بالاتر است. به هر حال در مورد اینکه چرا درختان امسال اینگونه رفتار کردند سؤالات زیادی وجود دارد که برایشان پاسخ یا فرضیه‌های زیادی نداریم.

در فصل گل امسال شاهد یک پدیده دیگر هم بودیم و آن تأثیر سرمای زمستان بر گلدهی بود. گرمای ماه فوریه باعث شد خیلی از درختان شروع به بیدار شدن کنند، اما سرد شدن هوا و بارندگی در اوایل ماه مارس (۱۱ اسفند تا ۱۱ فروردین) جلوی بیدار شدن درختان را گرفت. در طول ماه مارس تقریباً هر روز دما به زیر میانگین همیشگی می‌رسید و این موضوع باعث تأخیر در بیدار شدن درختان شد.

به‌طور کلی بروز علائم سرمای ناکافی روی تولید محصول امسال کالیفرنیا تأثیر منفی خواهد گذاشت، خصوصاً باغات نیمه غربی ایالت کالیفرنیا (با بالاترین حجم از تولید پسته) بیشتر متضرر شده‌اند و به احتمال زیاد عملکرد تولید این باغات در هکتار کاهش خواهد داشت.

حداقل یکنواختی بیشتری در سرتاسر باغات مشاهده می‌شود. از جهاتی وضعیت امسال با سال ۲۰۱۵ فرق می‌کند؛ یک تفاوت، استفاده از روغن ولک برای «بیدار کردن» درختان در ماه فوریه (۱۲ بهمن تا ۱۰ اسفند) سال ۲۰۱۵ بود که به نظر می‌رسید استفاده از روغن علائم سرمای ناکافی را تا حدی تشدید کرد. ما شنیده‌ایم که باغداران امسال از روغن استفاده کرده باشند، برای همین است که خیلی از باغات علائم کمتری از سرمای ناکافی بروز داده‌اند.

اگر بخواهیم به علل تأمین نشدن نیاز سرمایی اشاره کنیم، بهتر است بگوییم که اولاً زمستان ۲۰۱۹/۲۰۲۰ خیلی سرد نبود. نوامبر ۲۰۱۹ (۱۰ آبان تا ۱۰ آذر) گرم‌ترین ماه نوامبر در ۱۰ سال گذشته شناخته شد؛ دوم اینکه پاییز و زمستان

شواهد حاکی از آن است که نیاز سرمایی بسیاری از باغات پسته در ایالت کالیفرنیا تأمین نشده‌است، نشانه‌اش هم تأخیر در تورم جوانه در خیلی از مناطق بوده است. علائم رایج «سرمای ناکافی» را می‌توان در سایه‌انداز درخت پسته دید که در صورت بروز این علائم در قسمت پایین درخت برگ‌دهی کامل‌تری نسبت به بالای درخت مشاهده می‌شود. تصویر شماره ۱ نشانه‌های جدی تر این موضوع را نشان می‌دهد. درختی که در تصویر مشاهده می‌کنید مربوط به باغ ۹ ساله واریته کرمان است که در سال ۲۰۱۵ دچار خسارت شدید محصول شد و عملکرد آن ۲۰۰ کیلو در هکتار بیشتر نبود.

تأمین نشدن نیاز سرمایی ظاهراً در سال ۲۰۱۵ بدتر از امسال بود، اما امسال





خلاصه‌سیاستی
برای مدیریت
منابع آب کشور:

چگونگی کاهش تقاضای آب؟

(قسمت اول)

سروش طالبی اسکندری

تحلیلگر حوزه آب و توسعه و محقق اندیشکده تدبیر آب ایران

مسئله چیست و چگونه ایجاد شده است؟

مسئله آب کشور را می‌توان در عدم تعادل بین منابع و مصارف تصویر کرد که ناشی از علل متعدد و در هم پیچیده است. به گواهی اطلاعات موجود، اگرچه بخشی از این کمبود به کاهش نزولات جوی در سال‌های اخیر باز می‌گردد، اما عامل اصلی آن رشد تقاضای آب است که با تغییر سبک زندگی و توسعه اقتصادی با هدف ارتقای رفاه و امنیت جامعه

شکل گرفته است. افزایش جمعیت، رشد تولیدات کشاورزی و اشتغال در این بخش و توسعه شهرها و صنایع و همین‌طور تغییر سبک زندگی در خوراک و بهداشت همگی موجب رشد تقاضا شده‌اند. جامعه دیروز و امروز درک متفاوتی از امکان تأمین منابع آب دارند. جامعه‌ای که در گذشته محدودیت‌های فناوری و اقتصادی در بهره‌برداری بیشتر از آب داشت، نمی‌توانست در ذهن خود به افزایش منابع آب در دسترس بیندیشد و از همین‌رو تقاضای خود را با امکانات و سطح منابع آب موجود وفق می‌داد، اما جامعه امروز به واسطه تصور دسترسی به آب و حمایت‌های آشکار و پنهان مختلف در تأمین آن، به مرور زمان مفهوم محدودیت منابع آب را به دست فراموشی سپرده است.

سیاست‌های تأمین آب و ارائه آن به صورت ارزان طبیعتاً موجب رشد تقاضا می‌شود و منطقاً هم نباید انتظار توقف رشد تقاضا را داشت. اما این تصور که تقاضای جدید برای آب حد و مرز و سقفی دارد و در صورت تأمین آن تقاضا، نیازهای جامعه به آب فروکش می‌کند، تصور غلطی است. در مناطق خشک و نیمه خشک که بخش وسیعی از پهنه سرزمین ایران را پوشش می‌دهد، آب منجر به خلق ثروت می‌شود و عطش برای دستیابی به منابع بیشتر به راحتی برطرف نمی‌شود. اگر به گذشته نزدیک نگاه کنیم با پیش‌فرض رفع نیازهای جامعه

به آب و گره زدن توسعه کشور به تأمین آب، پروژه‌های تأمین آب متعددی مانند سدسازی، احداث شبکه آبیاری و انتقال آب در بخش کشاورزی و شرب انجام شده است. اما گذر زمان اثبات کرده که متناسب با تأمین آب، تقاضای جامعه افزایش پیدا کرده است. لذا همواره کمبود آب (اختلاف بین عرضه و تقاضای آب) به روش افزایش عرضه آب در

کوتاه مدت مرتفع شده است؛ اما این افزایش عرضه آن چنان بی‌مهابا و همراه با شعارهای بلندپروازانه صورت گرفته که توهمات زیادی از مهیا بودن آب را نیز به بار آورده و حتی تقاضا از آنچه که به صورت پایدار قابل تأمین باشد، پیشی گرفته است. طبیعتاً در این شرایط، کاهش بارندگی عاملی ثانویه و تشدیدکننده است و اگر نخواهیم نگاه متوهمانه را رد کنیم، تقصیرها را به گردن کاهش

نزولات جوی خواهیم انداخت. در مجموع، این وضعیت مشابه ورشکستگی یک فرد است که بیش از منابع خود هزینه کرده و متعهد شده است و اکنون باید برای خروج از ورشکستگی تدبیری بیاندیشد. علاوه بر تجربه شکست‌آمیز گذشته در استفاده از منابع آب جدید برای رفع پایدار مشکل کمبود آب، امروز محدودیت‌های جدیدی نیز در ادامه رویکرد تأمین منابع آب جدید وجود دارد. در گذشته پروژه‌های تأمین آب که توجیه اقتصادی بیشتری داشته‌اند، در گوشه و کنار کشور اجرا شده‌اند و اکنون مهار آب‌های جدید و یا استفاده از منابع آب غیرمتعارف بسیار محدود، گران و غیر بهینه هستند و اکثراً فشار زیادی بر محیط‌زیست نیز وارد می‌کنند. علاوه بر این موارد، در شرایطی که پارادایم تأمین آب جدید هیچ‌گاه نمی‌تواند نیاز ذی‌نفعان مختلف متقاضی آب را برطرف کند، این کار به افزایش احساس بی‌عدالتی در دستیابی به آب دامن می‌زند و تنش‌ها خواهد بود.

به همین جهت رویکرد واقع‌بینانه به مواجهه با چالش آب، ایجاد تعادل بین منابع و مصارف و کاهش در مصارف آب است. مسئله عدم تعادل بین منابع و مصارف موضوع امروز نیست و البته از نگاه متولیان اداره امور کشور نیز دور نبوده و تدابیر مختلفی برای این موضوع اندیشیده شده است که تقریباً هیچ یک از آنها اثربخشی لازم را نداشته‌اند. این موضوع در سیاست‌های کلان آب کشور (مصوب ۱۳۷۹) و استراتژی‌های بلندمدت آب (مصوب ۱۳۸۳) مورد توجه قرار داشته است. همین‌طور در برنامه‌های توسعه چهارم، پنجم و ششم موضوع بیلان منفی آبخوان‌های کشور مورد توجه قرار گرفته‌اند. مصوبه ضوابط ایجاد تعادل بین منابع و مصارف

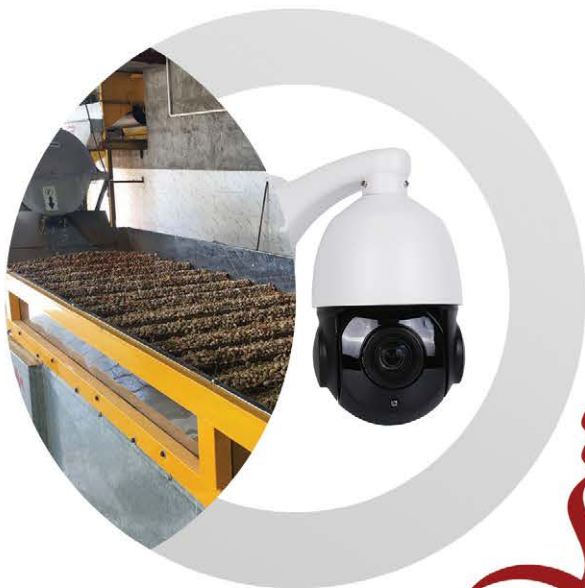
در سال ۱۳۸۷ نمونه دیگری از این تدابیر هستند. تشکیل شورای عالی آب در سال ۱۳۸۱ به عنوان مرجعی برای هماهنگی و سیاست‌گذاری در زمینه تأمین، توزیع و

مصرف آب کشور، یا همین‌طور تشکیل کارگروه سازگاری با کم‌آبی در اواخر سال ۱۳۹۶ با هدف تعادل منابع و مصارف را می‌توان تدابیر دیگری در این زمینه دانست. حتی طرح‌های بزرگی همچون طرح احیا و تعادل بخشی منابع آب زیرزمینی یا طرح ستاد احیای دریاچه ارومیه را نیز می‌توان مصادیق دیگر این تدابیر برشمرد. اما متأسفانه تمامی این تدابیر همگی به مرور زمان کم‌رنگ و محو شده‌اند.

لزوم کاهش مصرف آب در حالی مطرح می‌شود که با افزایش جمعیت و الزامات توسعه صنعتی، همچنان تقاضاهای جدیدتری برای آب به وجود می‌آید. کشورهای جهان پس از گذار از مرحله تأمین بیشتر آب، در مواجهه با کمبود آب و افزایش تقاضای آن، دو مرحله دیگر را دنبال کرده‌اند. مرحله اول صرفه‌جویی و ارتقا بهره‌وری آب و مرحله دوم بازتخصیص منابع آب است. هدف از مرحله صرفه‌جویی و ارتقا بهره‌وری آب استفاده بهتر از منابع آب در مصارف موجود است. برای مثال کاهش هدررفت شبکه‌های آب کشاورزی و شهری، بازچرخانی آب، تکنولوژی‌های کاهش مصرف، سیاست‌های قیمت‌گذاری و سهمیه‌بندی و بهبود مدیریت سدها و کانال‌ها از این دست هستند. در وضعیت کنونی مدیریت منابع آب ایران ظرفیت‌هایی برای دنبال کردن راهکارهای مشابه به ویژه در بخش شرب و صنعت وجود دارد. الگوی مصرف آب در بخش شرب متناسب با وضعیت منابع آب کشوری خشک مانند ایران نیست و باید سرانه مصرف به استانداردهای جهانی نزدیک شود. بخش صنعت نیز عموماً دغدغه‌ای برای استفاده از تکنولوژی جهت کاهش مصارف نداشته‌است. اما در بخش کشاورزی، به دلیل توسعه بسیار زیاد اراضی آبی -که فزاینده‌تر از ظرفیت منابع آب است- در اکثر مناطق کشور محصولات کشاورزی با کم‌آبیاری مواجه هستند؛ به گونه‌ای که آب کمتر از نیاز گیاه تأمین می‌شود. بنابراین، نمی‌توان به روش‌های مرسوم افزایش بهره‌وری، مانند آبیاری تحت فشار برای مواجهه با مسئله کمبود آب خوش بین بود. تجربه استفاده از روش‌های آبیاری تحت فشار در ایران و سایر مناطق خشک نشان می‌دهد که پس از تغییر سیستم آبیاری، کشاورزان آب کمتری برداشت نمی‌کنند و در عمل به جای نفوذ آب به زمین، آب بیشتری را به محصولات خود رسانده‌اند و در واقع تبخیر و تعرق اراضی کشاورزی - و مصرف آب-افزایش هم پیدا می‌کند.

اسپید دام

نظارت جزء به جزء
باغات پسته با
نصب دوربین های



مجموعه صقري



برای ما برزند مهم نیست، کیفیت مهم است

نظارت جزء به جزء باغات پسته، محل ضبط پسته،
انبار پسته و بالا بردن بهره وری نیروی انسانی

◀ کرمان - خیابان امام - ساختمان آفتاب - طبقه دوم

+98 343223 0091

+98 343223 2001

+98 343223 6001

باسکولهای دیجیتال جادهای پند



مقاوم در برابر
فرکانسهای رادیویی



مقاوم در برابر
شوکههای الکتریکی



ضد آب



مقاوم در برابر
خوردگی و زنگ زدگی



کارکرد مناسب در
شرایط دمایی نامساعد

لودسل Loadcell



نمایشگر دیجیتالی PU850



حافظه نامحدود با
دو نمایشگر مجزا



باسکول بتن-فلز

- نصب سریع و آسان
- استحکام فوق العاده
- قیمت تمام شده پایین
- قابلیت نصب بصورت همسطح و برجسته
- دارای فریم فلزی (OPTIONAL)
- حداقل خاکبرداری جهت نصب باسکول
- فونداسیون پیش ساخته (شناژ ورودی و خروجی)
- مقاومت بالا در برابر بارهای دینامیکی و استاتیکی
- قابلیت جابجایی در کوتاهترین زمان ممکن
- دسترسی آسان به قسمتهای مختلف باسکول جهت تمیزکاری و تعمیرات
- مناسب برای شرایط آب و هوای سخت و محیطهای شیمیایی

کرمان، بلوار شهید صدوقی (جاده تهران)، حد فاصل اتورفسنجان و چهارراه فیروزه، روبروی والفجر جنوبی

۰۹۱۳۱۴۳۳۸۳۲ - ۰۳۴)۳۲۵۲۸۵۶۱-۶۳ سعید

دفتر تهران: ۰۲۱-۸۳۸۰۲۰۰۰

www.pandcaspian.com

شرکت آبین کویر مهر رفسنجان

Abin Kavir Mehr Rafsanjan Company



مجری سیستم های نوین آبیاری (قطره ای ، بارانی و زیر سطحی)
خطوط انتقال آب و استخرهای پلیمری
دارای رتبه ۴ از وزارت جهاد کشاورزی

آدرس : رفسنجان ، میدان امیرکبیر ، برج شیشه ای ، طبقه اول ، واحد ۵۶۷

Email: abinkavir@gmail.com

۰۹۱۳۱۹۱۶۲۹۱ مهندس رنجبرزاده واحد اجرایی

۰۹۱۳۹۹۳۹۶۴۰ دکترایمانی زاده واحد طراحی



شرکت دانش بنیان نویدنو

نویدنهادهگان نو قومس

سیلیکات پتاسیم

۳۵٪ سیلیسم - ۱۷٪ پتاس



- کنترل آفتاب سوختگی
- کنترل سقط جنین پسته
- افزایش مقاومت به شوری و تنش گرمایی
- افزایش مقاومت گیاه در برابر آفات
- افزایش فتوسنتز و سبزینگی

سولفونو

گوگرد مایع ۳۵٪ حاوی پتاس ۳۱٪

- قارچکش بسیار قوی
- کنترل آفات
- بهبود کیفیت محصول
- کنترل سقط جنین (پتاس بالا)



کرمان : ۰۳۴- ۳۲۷۳ ۴۷۱۰ - ۰۹۱۳ ۲۴۰ ۹۶۷۱

سیرجان : ۰۹۱۳ ۳۴۵ ۷۴۵۹

دفتر مرکزی : ۰۲۳- ۳۵۲۳ ۹۶۸۲

استان خراسان : ۰۹۱۵ ۳۰۳ ۷۸۶۳ - ۰۹۱۵ ۹۱۱ ۰۹۰۳



طرح شراکتی امین پدیدار

از سال ۱۳۸۰ تا کنون

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 ۳۵۰ باغداری بپیوندید که هم اکنون در این طرح مشارکت دارند

رفسنجان، خیابان مطهری، نبش مطهری ۵۲

همراه: ۰۹۱۳ ۱۹۱۲۱۲۱

فکس: ۰۳۴ ۳۴۳۲۲۲۸۶

تلفن: ۰۳۴ ۳۴۳۲۰۵۶۰

website: www.aplgp.com

email: a.alizadeh@aplgp.com

صرافی خندان

KLANDAN

Exchange



شرکت تضامنی محسن خندان
باجوز رسمی از بانک مرکزی ایران

Naghmeh Building, beside of Sarmayeh Bank, Allay 17, Maali Abad, Shiraz, Iran

شیراز - معالی آباد - نبش کوچه ۱۷ - جنب بانک سرمایه - ساختمان نغمه

(+98) 2191070356 - (+98) 7136230315