

دنیای
سبزی
ماهنامه انجمن پسته ایران
سال ششم | آذر ۱۴۰۰ | شماره ۶۴



سید محمود ابطی، فعال بازار پسته:

واسطه، لنگر بازار است

امسال ۱۳۵ هزار تن پسته
تولید شده است

حضور نمایندگان انجمن پسته ایران
در برجسته‌ترین نمایشگاه مواد غذایی آلمان

پسته ایران در آنوگا



NUTCRACKER

سامانه صادراتی نات



Fandoghi/NO/Size 30-32

7500 USD



مرجع قیمت پسته اینجاست!

کانال تلگرام قیمت پسته در بازار جهانی

مارا در تلگرام دنبال کنید و قیمت جهانی پسته را لحظه ای ببینید.



t.me/nutcrackersHK



🌐 www.nutcracker.store @nutcracker_store ☎ 0919 563 5263

صرافی خندان

KHANDAN

Exchange

شماره ثبت: ۴۵۶۳۵



شرکت تضامنی محسن خندان و شرکا
بامجوز رسمی از بانک مرکزی ایران

(+98) 9129360400 - (+98) 21-91070356 - (+98) 9121306937



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

...empowers to grow more.

مگا هومات پن

جانے دوبارہ بہ خاک با مصرف
مگا هومات در آبیاری زمستانه



pistachio

تهران، بلوار ارتش، شماره ۷۷
@beniznahadeh_iranian
☎ ۰۲۱-۷۴۴۹۷

 **Beniz**
بنیز نهاده ایرانیان



شرکت کاراکرمان

اولین طراح و سازنده دستگاههای فرآوری پسته

First Iranian Manufacturer & Designer of Pistachio Processing Machinery

www.karaco.ir

sales@karaco.ir

خطوط کامل فرآوری پسته با ظرفیت ۳ تا ۱۰ تن در ساعت

انواع خندان جداکن و خشک کن های پیوسته

خط جدید خندان کن پسته

دارای بزرگترین شبکه خدمات پس از فروش



همراه خدمات: ۰۹۱۳۱۴۳۰۹۹۷ همراه فروش: ۰۹۱۳۱۴۱۸۹۵۴

تلفن شرکت: ۰۳۴-۳۳۲۱۴۰۰۰

آدرس: کرمان، جاده جوپار، شهرک صنعتی شماره یک



کود اکامکس پلاس +

تجزیه ضمانت شده:

مقدار	عناصر
۷٪	آهن Fe
۵٪	روی Zn
۲٪	منگنز Mn
۰/۵٪	مس Cu
۷٪	نیترژن N
۰/۵٪	فسفر قابل استفاده P_2O_5
۲٪	پتاسیم محلول در آب K_2O
۳۰٪	گوگرد SO_4
۷٪	کلسیم CaO
۳/۵٪	کربن آلی OC

کود میکرو حاوی پودر ماهی و NPK

تولید به سفارش مشتری بر اساس آنالیز خاک



حاوی پودر ماهی

کود اکامکس مینرال

تجزیه ضمانت شده:

مقدار	عناصر
۵٪	آهن کل Fe
۳/۵٪	روی کل Zn
۷٪	نیترژن کل N
۰/۵٪	فسفر قابل استفاده P_2O_5
۲٪	پتاسیم محلول در آب K_2O
۴۲٪	گوگرد کل SO_4
۱۱٪	کلسیم کل CaO
۴٪	کربن آلی OC

کود میکرو حاوی پودر ماهی و NPK

تولید به سفارش مشتری بر اساس آنالیز خاک

کارشناسان فروش

آدرس: کرمان - رفسنجان - شهرک صنعتی شماره ۱
۰۳۴۳۴۲۹۴۵۱۰ ۰۳۴۳۴۲۹۴۵۱۱
@ akamax.ir www.akamax.ir

۳۴۲۸۵۹۰۸-۳۴۲۸۵۹۱۲
۳۴۲۸۵۹۲۵-۳۴۲۸۵۹۰۴
۰۹۱۳۰۵۰۸۰۵۳

آرزوی بهار

Made from Natural Organic Materials

کمپوست پایه هیومیکی

مجموع هیومیک و فولیک اسید (۱۰ الی ۱۵ درصد)

بزرگترین تولید کننده کمپوست در خاورمیانه
با ظرفیت ۴۰ هزار تن در سال

اصلاح کننده ساختار و بافت خاک
افزایش مقاومت به شوری و کاهش مصرف آب
حاوی درصد بالای ماده آلی، اسید های آمینه ضروری
(هیومیک و فولویک اسید)
افزایش ظرفیت نگهداری عناصر غذایی در خاک
فاقد هرگونه آلودگی میکروبی



Arezouye Bahar

تهیه شده از مواد ارگانیک کشاورزی

www.azbahar.ir

@azbahar

info@azbahar.ir

آدرس: قزوین، بوئین زهرا، شرکت آرزوی بهار

نماینده انحصاری فروش: شرکت کیمیا طراوت آسیا

تلفن: ۰۹۱۲۴۹۶۸۴۰۰





آرزوی بهار

آزمایشگاه مرجع خاک - برگ - آب - کود

آنالیز کامل نمونه های خاک، برگ، آب، کود
ارایه گزارش کامل و تحلیل نتایج
مشاوره و توصیه کودی

پیش بینی کمبود و سمیت عناصر غذایی در باغات و مزارع
مشاوره رایگان نمونه برداری و آماده سازی نمونه



جهت هماهنگی و ارسال نمونه با شماره های
دفتر مرکزی تماس حاصل فرمایید

آدرس دفتر مرکزی : تهران - بلوار شهدای
قنبرزاده - کوچه هشتم (مسجدالرضا) - پلاک ۲۰
تلفن: ۰۲۱۸۸۱۷۵۰۸۳
شماره واتساپ: ۰۹۲۲۰۶۸۸۶۹۳
کد پستی: ۱۵۳۳۸۳۴۶۷۱

www.azbahar.ir
[@azbahar](https://www.instagram.com/azbahar)
info@azbahar.ir

Arezouye Bahar



آفات و سرمازدگی را کنترل می کنیم

(ایستگاه خودکار هواشناسی)



Tree Logger



۵ سال خدمات
پس از فروش

یک سال
گارانتی

بی قید و شرط



سامانه هوشمند هواشناسی سهولان

دمای هوا، جهت وزش باد، رطوبت هوا، شدت نور، سرعت وزش باد، شدت اشعه فرابنفش، وقوع و میزان بارندگی

انجمن

- ۱۲ واسطه، لنگر بازار است
- ۱۶ جاذب شوک‌های قیمتی

باغبانی

- ۲۰ امسال ۱۳۵ هزار تن پسته تولید شده است
- ۲۲ بستری برای انتقال تجربه‌های تولید پسته
- ۲۲ فرصت‌ها و تهدیدها به هم پهلومی‌زنند
- ۲۴ ترویج بی‌پشتوانه، حاصلی ندارد!
- ۲۵ همکاری تخصصی، بستر انتقال تجربه
- ۲۶ انجمن پسته ما را تنها نگذارد
- ۲۷ تغذیه درختان پس از برداشت محصول
- ۳۰ چالشی به نام تغییرات جوی

بازرگانی

- ۳۲ پسته ایران در آنوگا
- ۳۳ آنوگا ۲۰۲۱: اهداف و دستاوردها
- ۴۰ قیمت پسته آمریکا؛ از نقطه آغاز تا واقعیات بازار
- ۴۲ قیمت برای همه مشتریان و اندرفول یکسان نیست
- ۴۳ آمریکایی‌ها از فروش نرفتن محصول شان می‌ترسند
- ۴۴ آخرین وضعیت صنعت پسته آمریکا

آب

- ۴۵ فرصتی برای مباحثه و مفاهمه
- ۴۸ تخمینی از نیاز خالص آبی درختان پسته
- ۵۲ کارکرد کمپسیون‌های مرتبط با آب کشاورزی در استان یزد



سال ششم

شماره ۶۴

آذر ۱۴۰۰

صاحب امتیاز: انجمن پسته ایران

مدیرمسئول: حجت حسینی سعدی

سردبیر: ابوالفضل زارع نظری

هیئت تحریریه: سحر نخعی، حجت حسینی سعدی، مریم حسینی سعدی، اعظم مرتضی‌پور.

سفارش آگهی‌ها: فاطمه السادات حسینی صفت

چاپ: انجم شعاع

نشانی: کرمان/بلوار جمهوری اسلامی / خیابان شهید لاری نجفی (۲۰ متری نادر)

کوچه شماره ۲ / پلاک ۱۲ / کدپستی: ۷۶۱۹۶۴۳۱۴۹

تلفن: ۳۲۴۷۵۷۴۹ - ۰۳۴ / نمابر: ۳۲۴۷۸۵۵۳ - ۰۳۴

www.iranpistachio.org

info@iranpistachio.org

انجمن پسته ایران در قبال صحت و سقم ادعاهای مطرح شده در آگهی‌ها، هیچگونه مسئولیتی ندارد.

استفاده از مطالب با ذکر مأخذ مجاز است.

دلالتان در صنعت پسته به عنوان
لنگر بازار بوده‌اند و بازار را نگه
داشته‌اند؛ چرا؟ به خاطر این که در
زمان نوسان قیمت پسته و در پایین
آمدن قیمت آن که ممکن است
تولیدکننده پسته‌اش را به راحتی
بفروشد، این افراد اگر جنسشان
را گران خریده باشند، به راحتی
نمی‌فروشند

ممکن است در یک داروخانه
واقع در یک کشور توریست پذیر،
قیمت هر دانه پسته یک دلار
باشد، نمی‌توان گفت قیمت یک
کیلو گرم پسته در اینجا باید هزار
دلار باشد! آیا کشاورز توانایی دارد،
برود آنجا و پسته‌اش را دانه دانه
بسته بندی بکند و دانه ای دو دلار
بفروشد!



صفحه ۲۴

اگر از لحاظ علمی و تجربی به
نقطه نظر شخصی نرسیم که
چگونه با چالش‌های محیطی،
خشکسالی و مدیریتی برخورد
کنیم و خودمان را آماده نکنیم،
به طور قطع آینده بسیار نگران
کننده‌ای پیش روی باغداری است

صفحه ۲۷

استفاده از کلسیم در خردادماه،
به خصوص در مناطق شور و قلیا،
بر افزایش خصوصیات کمی و
کیفی محصول تأثیر مثبت دارد،
ولی در کاهش آلودگی لکه
پوست استخوانی و عارضه داغو
اثری ندارد و نوشداروی بعد از
مرگ سهراب به حساب می‌آید

صفحه ۳۳

هیچ کس در دنیا برایش مهم
نیست که پسته ایران طعم دارد یا
ندارد، بهتر از پسته آمریکا است یا
بدتر؛ برای مشتری این مهم است
که ایران چقدر پسته می‌تواند
تأمین و با چه کیفیتی صادر کن

واسطه، لنگر بازار است



سید محمود ابطاحی

رئیس هیئت امنای انجمن پسته و فعال بازار

وقتی دو نفر بخواهند معامله‌ای انجام دهند، هر یک به دنبال این هستند که نفع خودشان را حداکثر کنند؛ فروشنده تلاش می‌کند که با بیشترین قیمت بفروشد و خریدار سعی دارد با کمترین قیمت بخرد. بنابراین، تا جایی که امکان داشته باشد و صدمه‌ای به معامله نخورد، عموماً طرفین به دنبال این هستند که نفع خودشان را حداکثر کنند. این رفتار در اقتصاد امری طبیعی است. اگر ما این موضوع را که پایه علم اقتصاد است قبول نداشته باشیم، اصلاً اقتصاد را نمی‌فهمیم. همین‌طور اگر این امر در مبادلات اقتصادی لحاظ نشود، قطعاً آن کار غیرعلمی است، به نتیجه نمی‌رسد و قطعاً با دوام نخواهد بود؛ مثل تصمیماتی که دولتی‌ها از بالا می‌گیرند و در قیمت‌گذاری دخالت می‌کنند. مثلاً این قبیل کارها نتیجه درستی در پی ندارند و باعث توسعه و افزایش سطح رفاه و اقتصاد نخواهند شد. بعضی اوقات گفته می‌شود که قیمت در حال بالا رفتن است و باید آن را کنترل کرد، در حالی که قیمت را خریدار و فروشنده و نه‌ایتاً عرضه و تقاضا تعیین می‌کند.

وقتی که خریدار و فروشنده، هریک در تلاشند تا سود خودشان را در معامله حداکثر کنند، نمی‌توانند ذهنیتشان را مستقیماً به یکدیگر بگویند، چون به این صورت معامله انجام نمی‌شود. اما دلال کسی است که با خریدار و فروشنده صحبت می‌کند و از ذهنیت آنها باخبر می‌شود و سعی می‌کند این ذهنیت‌ها را به هم نزدیک کند. به‌طور کلی، کلمه دلال به معنای راهنما است. در همه معاملات اگر دلال حضور داشته‌باشد، معامله خوب انجام می‌شود. در غیراین صورت معامله انجام نمی‌شود یا اگر انجام شود ممکن است بعداً با اشکال و ایراد روبه‌رو گردد. دلال در این کار تجربه دارد و می‌تواند این کار را درست انجام دهد. مواردی وجود دارد که فرد به‌خاطر اینکه پول به دلال ندهد، شخصاً اقدام به فروش ماشینش کرده و متضرر شده‌است. در صورتی

که اگر این شخص به یک بنگاه معاملات ماشین رفته‌بود و قولنامه‌ای تنظیم کرده‌بود، این اتفاق نمی‌افتاد. همین افرادی که امروز اعتقاد دارند که وجود دلال خیلی بد است، آیا حاضرند یک ماشین را از فردی غریبه و بدون وجود دلال بخرند؟! به‌همین نحو، در بازار پسته تعدادی از افراد به‌عنوان دلال فعال هستند که محل ثابتی ندارند، بین خریدار و فروشنده واسطه می‌شوند و پسته را معامله می‌کنند. معمولاً تولیدکننده‌های پسته با دلالان طرف نیستند، بلکه دلالان در معاملات بین تجار پسته نقش دارند. به‌طور کلی، دلالان پسته واسطه معاملات در درون گروه تجار داخلی و همچنین بین تجار داخلی و صادرکنندگان هستند. این افراد تعدادشان خیلی زیاد نیست و به‌ندرت بعضی از تولیدکنندگان پسته‌شان را به دلال می‌دهند.

در بازار تهران دلالان نقش پررنگ‌تری دارند و تقریباً هیچ معامله‌ای بدون واسطه انجام نمی‌شود. اکثر تولیدکننده‌ها پسته‌شان را به تاجران داخلی می‌فروشند. تعداد این تجار زیاد است؛ در رفسنجان شاید حدود هزار نفر باشند و در کل کشور تعدادشان بین ۲ هزار و ۵۰۰ تا ۳ هزار نفر است. اینها کسانی هستند که پسته را از تولیدکننده می‌خرند، بین خودشان معامله می‌کنند، مقداری به صادرکنندگان در استان کرمان می‌فروشند و مقداری از پسته را به بَنکداران، آجیل فروش‌ها و صادرکنندگان در تهران می‌فروشند. چرا تعداد تجار داخلی زیاد است؟ طبیعتاً به‌خاطر زیاد بودن تعداد تولیدکنندگان، تعداد فعالان این حوزه نیز زیاد است. باغدار پسته محصولش را به کسی می‌دهد که به او اعتماد کند و اطمینان داشته‌باشد که آن شخص درست کار می‌کند.

بعضی از باغداران بزرگ محصولشان را مستقیماً برای حق‌الملک‌کاران در تهران و یا صادرکنندگان نیز می‌فرستند. بنابراین، تولیدکنندگان کاملاً دستشان باز است که هر جور دوست داشته باشند کار کنند.

از سوی دیگر، یکی از دغدغه‌های تولیدکنندگان این است که آیا بعد از فروش محصولشان می‌توانند پول آن را بگیرند یا خیر؟ و غیر از اینکه خواستار فروش پسته‌شان با بیشترین قیمت هستند، می‌خواهند اطمینان داشته‌باشند که پولشان سوخت نمی‌شود، از بین نمی‌رود و حین نمونه‌برداری و قیمت‌زدن کلاه سرشان نمی‌رود.

در طول پنجاه سال گذشته که من به یاد دارم، دلالان جزو اقشاری در





صنعت پسته بوده‌اند که نسبت به آنها دید مثبتی وجود نداشته و هر کسی که در دولت مشغول به کار می‌شده، یکی از ایده‌هایش این بوده که دست دلالتان سودجو و واسطه‌ها را باید کوتاه کرد. اما به نظر من، اینها قشری هستند که سرمایه در این کار گذاشته‌اند و کسی کمک‌شان نکرده‌است؛ تقریباً مال کسی را نخوردند و یا کم خوردند؛ ضامن یکدیگر شدند و یا وام‌هایی را از بانک‌ها گرفتند و پول بانک‌ها را هم پس دادند؛ پسته‌ای را معامله کردند و سودی بردند. این‌طور نیست که فکر کنیم اگر اینها نبودند وضع بازار پسته بهتر می‌شد. به نظر من، اینها در صنعت پسته به‌عنوان لنگر بازار بوده‌اند و بازار را نگه داشته‌اند؛ چرا؟ به‌خاطر این که در زمان نوسان قیمت پسته و در پایین آمدن قیمت آن که ممکن است تولیدکننده پسته‌اش را به‌راحتی بفروشد، این افراد اگر جنسشان را گران خریده باشند، آن را به‌راحتی نمی‌فروشند. تولیدکننده با ارزان‌فروشی ضرر

می‌کند، ولی ضرر محسوسی نمی‌کند. واسطه‌ای که پسته را کیلویی ۱۰۰ هزار تومان خریده باشد، اگر قرار باشد به‌خاطر پایین آمدن بازار، آن را کیلویی هزار یا ۲ هزار تومان ارزان‌تر بفروشد، مقاومت می‌کند. بنابراین، اینها قیمت بازار را نگه می‌دارند.

متأسفانه، من در جلساتی شنیده‌ام که می‌گویند اینها محترکین پسته هستند! اینها چه احتکاری روی پسته کردند، غیر از اینکه آمدند با سرمایه، وقت و انرژی خودشان قیمت پسته را تا حدی نگه داشتند؟! این افراد ممکن است در بعضی از مقاطع زمانی به‌دلیل پایین آمدن بازار پسته، محصول را نفروشند و صادرکنندگان به آنها

محترک بگویند، اما فکر نمی‌کنم تولیدکننده‌ها از این امر ناراحت باشند، چون اگر ناراحت بودند به اینها پسته نمی‌فروختند.

بازار پسته یک بازار رقابت کامل است و خریدار و فروشنده همیشه به هم دسترسی دارند. در این بازار رقابت زیاد است و چون تعداد زیاد است، حاشیه سود پایین است؛ مثلاً کمیسیون تهران ۲ درصد و دلالت یک درصد است. حاشیه سود کارهای خرید و فروش پسته نیز حدود ۲ درصد است. فعالان بازار پسته در یک اقتصاد رقابتی کار می‌کنند و اگر سودشان بیشتر بود، تعداد افراد شاغل نیز بیشتر می‌شد.

برخی از افراد استدلال می‌کنند

کشاورز زحمت بسیار زیادی می‌کشد و باید سود بیشتری ببرد، اما این سوال را نیز باید پرسید، آیا کارگری که زمین را می‌کند بیشتر کار می‌کند یا مالک؟! بنابراین، مبنای کسب سود بیشتر زحمت‌کشی و کار فیزیکی نیست. مسئله این است که قیمت را عرضه و تقاضا در بازار تعیین می‌کند و این واقعیت اقتصاد است. همچنین، در تمام دنیا کسانی بیشترین سود را در زنجیره تولید ارزش می‌برند که سرمایه‌گذاری بیشتری کرده‌باشند. چه کسانی بیشترین میزان سرمایه‌گذاری را در پسته کرده‌اند؟ یکی تولیدکننده و دیگری توزیع‌کننده نهایی. بنابراین، بیشترین سود را این

محورهای مهم

۱ تصمیماتی که دولتی‌ها از بالا می‌گیرند و در قیمت‌گذاری دخالت می‌کنند، نتیجه درستی در پی نداشته و باعث توسعه و افزایش سطح رفاه و اقتصاد نخواهند شد

۲ دلال کسی است که با خریدار و فروشنده صحبت می‌کند و از ذهنیت آنها باخبر می‌شود و سعی می‌کند این ذهنیت‌ها را به هم نزدیک کند

۳ دلالان پسته واسطه معاملات در درون گروه تجار داخلی و همچنین بین تجار داخلی و صادرکنندگان هستند؛ این افراد تعدادشان خیلی زیاد نیست و به ندرت بعضی از تولیدکنندگان پسته‌شان را به دلال می‌دهند

۴ دلالان جزو اقشاری در صنعت پسته بوده‌اند که نسبت به آنها دید مثبتی وجود نداشته و هر کسی که در دولت مشغول به کار می‌شده، یکی از ایده‌هایش این بوده که دست دلالان سودجو و واسطه‌ها را باید کوتاه کرد

۵ دلالان در صنعت پسته به عنوان لنگر بازار بوده‌اند و بازار را نگه داشته‌اند؛ چرا؟ به خاطر این که در زمان نوسان قیمت پسته و در پایین آمدن قیمت آن که ممکن است تولیدکننده پسته‌اش را به راحتی بفروشد، این افراد اگر جنسشان را گران خریده باشند، آن را به راحتی نمی‌فروشند

۶ برخی از افراد استدلال می‌کنند کشاورز زحمت بسیار زیادی می‌کشد و باید سود بیشتری ببرد، اما این سوال را نیز باید پرسید، آیا کارگری که زمین را می‌کند بیشتر کار می‌کند یا مالک؟! بنابراین، مبنای کسب سود بیشتر زحمت‌کشی و کار فیزیکی نیست

۷ در تمام دنیا کسانی بیشترین سود را در زنجیره تولید ارزش می‌برند که سرمایه‌گذاری بیشتری کرده باشند



دو بخش می‌برند. پسته به هر قیمتی که باشد حدود ۲۵ تا ۳۰ درصد از قیمت فروش کالا به مصرف کننده نهایی، نصیب توزیع کننده نهایی می‌شود و بیش از ۵۰ درصد به تولیدکننده می‌رسد. باید توجه داشت که وجود همه این گروه‌های شغلی برای بازار، انجام معامله و روان شدن معاملات لازم بوده‌است؛ و اگر غیر از این بود این شغل‌ها ایجاد نمی‌شدند. ما باید به شعور آدم‌ها اعتماد کنیم و بدانیم در این کار نفعی وجود دارد که طرفین این کار را می‌کنند. اگر با عینک غیراقتصادی نگاه کنیم و بگوییم ما دلواپس پسته هستیم و قصدمان صرفاً خدمت است، به بیراهه رفته‌ایم.



جایگاه و کارکردهای کسبه در گفت‌وگو
با مجید علی‌نقی‌پور، فعال بازار پسته؛

جاذب شوک‌های قیمتی

پیشه‌وران نقدی کار می‌کردند؟
آن زمان کاسب‌های جزء و پیشه‌وران سرمایه‌چندانی نداشتند و گاهی از تجار بزرگ یا کسانی که پول بیشتری داشتند، مبالغی را می‌گرفتند و زمان زیادی طول نمی‌کشید که آن پول را پس می‌دادند.

پیشه‌وران با پسته‌هایی که می‌خریدند چه می‌کردند؟
پسته‌هایی که افراد مختلف و به‌صورت جزء جزء می‌آوردند و انواع مختلفی داشتند و عموماً دهن بست، زردو و نخودو داشتند را به‌صورت دستی بوجاری و تفکیک می‌کردند. هنوز هم اینکار اما با دستگاه توسط کاسب یا کشاورز انجام می‌شود. تعداد اندکی از صادرکنندگان نیز بار صادراتی را بر اساس تقاضای خارج می‌سازند و بعضاً آنها را مخلوط می‌کنند و تحویل مشتری می‌دهند.

چرا صادرکنندگان پسته‌های تفکیک شده را مجدداً مخلوط می‌کنند؟

این کار برای پاسخ به تقاضایی که وجود دارد انجام می‌شود. علاوه بر این، به نظر می‌رسد صادرکنندگان برای تعدیل سطح قیمت خریدشان مجبورند پسته خوب را در سطح قیمتی بالاتر بخرند و سپس پسته دهن بست بخرند، آن را آب‌خندان و قاطی بکنند تا قیمت‌هایشان مقداری تعدیل شود. مثلاً پسته با آنس درشت را می‌خرند، اما چون قیمت قراردادشان در آنس پایین‌تری شکل می‌گیرد، پسته توباری را نیز قاطی می‌کنند تا آنس مدنظر ساخته شود.

پس پیشه‌وران علاوه بر اینکه پسته را می‌خریدند، روی آن کار می‌کردند و پسته‌ها تفکیک می‌شدند؟ سپس این پسته را به چه کسی تحویل می‌دادند؟

بله، در گذشته که هنوز در استان‌های مختلف کشور پسته‌کاری نبود، پسته به بنکدارهای تهران، خراسان، مشهد و تبریز ارسال می‌شد، یا آنها خودشان می‌آمدند اینجا و چندصد عدل پسته را

نقش کسبه در اقتصاد همان کارکردی است که کمک فنر و یا ضربه‌گیر در خودروها دارد؛ خواه بازار پسته باشد، خواه غیرپسته. کسبه ضربه‌گیر بازار هستند، به این معنا که گاهی اوقات که بازار به دلایل سیاسی یا اقتصادی می‌خواهد به یک سمت حرکت غیرمعتارف کند، کسبه این حرکت را تعدیل می‌کنند و در مقابل بالا رفتن و پایین آمدن آن مقاومت می‌کنند. پیرامون مناسبات بازار پسته با مجید علی‌نقی‌پور، از کسبه قدیمی و فعال بازار پسته به گفت‌وگو نشستیم.

برادر دیگر از سال ۱۳۶۶ کار با پسته را شروع کردم. آن زمان هر کیلوگرم پسته حدود ۲۲۰ تومان بود. ما نه کاسب خیلی جزء بودیم و نه کاسب کل بودیم، اما پدرمان خیلی بیشتر از ما ریسک برمی‌داشت و خوشبختانه موفق بود و آن زمان این‌طور ایجاب می‌کرد. اما شخصاً با این شعار که: «هر و آن نیست که گهی تند و گهی خسته رود؛ رهرو آنست که آهسته و پیوسته رود»، خیلی با احتیاط عمل کردم.

آقای علی‌نقی‌پور! پیشه‌ور همان پيله‌ور است؟

نه، پیشه‌ورها معمولاً جایی ساکن می‌شدند، اما پيله‌وران محل کسب ثابتی نداشتند و سیار بودند؛ آنها کالای مورد نیاز روستاهای اطراف را از شهرها می‌خریدند، به روستا برده و به فروش می‌رساندند و محصولات تولیدی روستاها را می‌خریدند و به شهرها می‌آوردند.

از سابقه کاری تان در پسته شروع کنیم

آشنایی‌ام با پسته از حدود سال ۱۳۳۸ است. آن زمان چهار یا پنج ساله بودم و پدر بزرگم پیشه‌ور بود. آن موقع تولید پسته خیلی کم بود و پیشه‌وران اجناس روستائیان از قبیل: پشم، تخم مرغ، مرغ و میوه‌جاتی را می‌خریدند و کالاهای مورد نیاز ساکنین روستا را به آنها می‌فروختند. پدر بزرگ من بیشتر در کار کرک، پشم و پنبه بودند و پسته تولیدی مناطقی از شمال، شرق و غرب رفسنجان را تا حدی می‌خریدند. پدرم نیز احتمالاً از همان سال‌های ۳۴، ۳۵ که من به دنیا آمدم و در سن چهار، پنج سالگی که کاملاً به یاد دارم، خرید و فروش پسته می‌کرد. پدرم از سال ۶۸ به دلیل بیماری نتوانستند کار را ادامه بدهند، اما من با همراهی دو

ثبات بخشیدن به بی‌ثبات‌کنندگان بازار نقش مهمی ایفا می‌کنند. اینها گروه‌های شغلی علاوه بر سرمایه مالی، سرمایه فکری دارند و توان دارند که فکر کنند و راهکار بدهند؛ عمدتاً علت ماندگاری این افراد این است که علاوه بر توان مالی، توان فکری دارند. گاهی اوقات مسائلی پیش می‌آید که ممکن است تعداد اندکی از کسبه قدم‌های سنگینی بردارند و به بازار ضربه بزنند، اما این موارد جزو استثنائات هستند.

فرض کنیم امروز نیرویی قادر باشد دست کسبه را از بازار پسته کوتاه کند! چه اتفاقی می‌افتد؟ اگر ماشین کمک فتر نداشته‌باشد و روی دست‌انداز برود، بالا و پایین می‌رود و چرخ آن کنده می‌شود یا سرنشینان داخل ماشین آسیب می‌بینند.

در صنعت پسته چنین تجربه‌ای را داریم؛ دو شرکت تعاونی بزرگ در یک شهر درست می‌شود، اما با یک اعمال مدیریت خاص و یا به هر دلیلی موفق نمی‌شوند که هیچ، در درازمدت نیز هر چه دارند را می‌فروشند و می‌گویند داریم بدهی‌های قبلی را می‌پردازیم!

یعنی انحصار بازار پسته توسط یک شرکت را ناموفق می‌دانید؟ واقعیات بازار به ما نشان داده که باید در بازار رقابت وجود داشته باشد و قانون ضد انحصار وضع شود؛ همان چیزی که در کشورهای اروپایی وجود دارد و رقابت‌شان تبدیل به مافیا نمی‌شود. در اروپا، قانون ضد انحصار وجود دارد و چهار شرکت بزرگ نمی‌توانند با هم سازش کنند و بگویند قیمت را بالا و یا پایین می‌بریم.

نمی‌دانم در ایران قانون ضد انحصار داریم یا نه! اگر چنین قانونی داشته‌باشیم، بازار باید رقابتی باشد. انحصار می‌تواند کنترل درست کند و شرکت‌های بزرگ، چه داخلی و چه چند ملیتی، باعث افزایش بیکاری می‌شوند و افراد باتجربه از دور خارج می‌شوند. نقش کسبه، تثبیت بازار است و یک کار ثابت شرعی به حساب می‌آید.

بود، یعنی مجموعاً ۵ درصد از قیمت فروش را برمی‌داشتند و این غیر از اسکوئنتی بود که گاهی از سرمایه خودشان انجام می‌دادند.

دلال در بازار پسته چکار می‌کند؟ دلال نمونه پسته را از فروشنده یا مالک می‌گیرد و متقاضی را شناسایی می‌کند و با او در ارتباط است؛ یعنی دلال با فروشنده و با خریدار در ارتباط است و مظنه قیمتی را از فروشنده می‌گیرد و روی یک قیمت با متقاضی خریدار به توافق می‌رسد و معامله انجام می‌شود. دلال پس از جوش خوردن معامله، خودش مبلغی را به‌عنوان حق دلالی برمی‌دارد. سابقاً دلال سهم خودش را از خریدار می‌گرفته، اما الان هم از خریدار و هم از فروشنده طلب می‌کند. گاهی اتفاق می‌افتد که اینجا دلال‌ها قیمت پسته را می‌گیرند و محصول را به خریدار می‌فروشند، ولی این قیمتی که اینجا می‌گویند با آن چیزی که آنجا می‌گویند متفاوت است، چک را هم به نام خودشان می‌گیرند؛ یعنی صرفاً به حق دلالی هزار یا ۵۰۰ تومان روی هر کیلو قانع نیستند.

سهم هر یک از این کسبه در بازار به لحاظ حجم محصولی که کار می‌کنند چقدر است؟ من پاسخ کمی این سوال را نمی‌دانم، اما فکر می‌کنم شاید در کل نقش این کسبه از سهمشان مهم‌تر باشد.

شما چه نقشی برای این گروه‌های شغلی قائل هستید؟ یک اصطلاح به نام «شوک ابزوربر» (Shock Absorber) یعنی جاذب شوک وجود دارد که در خودروها همان کمک فتر ماشین و یا ضربه‌گیر است؛ نقش کسبه در اقتصاد، خواه بازار پسته باشد، خواه غیر پسته نیز همین است. کسبه ضربه‌گیر بازار هستند، به این معنا که گاهی اوقات که بازار به دلایل سیاسی یا اقتصادی می‌خواهد به یک سمت حرکت غیرمتعارف کند، کسبه این حرکت را تعدیل می‌کنند و در مقابل بالا رفتن و پایین آمدن آن مقاومت می‌کنند. در مقیاس کل کشور، این کسبه سرمایه کلانی دارند و در

می‌خریدند و می‌پردند. پسته رفسنجان به شکلی که ما آماده می‌کردیم، می‌رفت به انبارهای حق‌العملکارهای تهران و بر اساس سه ماه و ده روز یا چهار ماه و ده روز پولش را می‌فرستادند یا اسکوئنت می‌کردند و همان موقع می‌فرستادند؛ مثلاً دو درصد ماهانه یا ۲۴ درصد سالانه یا حتی تا ۳۶ درصد سالانه از قیمت کم می‌کردند و پول را می‌فرستادند تا کاسب پول داشته‌باشد و بتواند خرید کند. الان این کار کمتر شده؛ به‌دلیل اینکه حوزه تولید به مناطق دیگر منتقل شده‌است.

امروز وضعیت در منطقه رفسنجان به چه شکل است؟

در حال حاضر، مقداری از پسته‌ای که از رفسنجان خریداری می‌شود به صادرکنندگان رفسنجانی داده می‌شود. صادرکنندگان پسته در حجم کم را کمتر می‌خرند، مگر اینکه مقدار پسته در آن سال خیلی کم باشد. اما وقتی که پسته زیاد است، صادرکنندگان سعی می‌کنند با تناژ بالا بخرند. معمولاً کسبه جزء، پسته را جمع می‌کنند و به صادرکننده می‌دهند. بنکدارها پسته را در بازار بین فروشندگان و آجیل‌فروشی‌ها توزیع می‌کنند. بنکداران در سایر شهرها معمولاً پسته را به شرط فروش به مشتری می‌دهند، یعنی طرف پسته را می‌برد و می‌گوید هر چه را فروختم پولش را می‌دهم و اگر نفروختم آن را برمی‌گردانم. اما چنین چنین روشی در رفسنجان متداول نبوده و نیست.

فرق بین بنکدار و حق‌العملکار چیست؟

بنکدار با سرمایه خودش کار می‌کند، بار را می‌خرد، انبار می‌کند و بر اساس تقاضا توزیع می‌کند. اما حق‌العملکار انبارش را در جایی اجاره می‌کند یا می‌خرد، اما پسته متعلق به خودش نیست، بلکه کسی برایش پسته یا نمونه را می‌فرستد و او در انبارش نگه می‌دارد و بعد می‌فروشد. وقتی حق‌العملکار پسته را فروخت، سهم خودش را برمی‌دارد؛ در گذشته سهم حق‌العملکار ۳ درصد و دلال ۲ درصد

”
نقش کسبه، تثبیت بازار است و یک کار ثابت شرعی به حساب می‌آید؛ کسبه با ایجاد مقاومت مثبت تلاش می‌کنند سرمایه و سابقه‌شان را حفظ کنند. جنس مال خودشان است و وقتی آن را گران خریده باشند، ارزان نمی‌فروشند و توان مالی‌شان این امکان را فراهم می‌کند تا بازار را حفظ کنند. درست است که به صورت جزء جزء و کوچک هستند، اما تعدادشان زیاد است و مجموعاً توان بزرگی را درست می‌کند“

چگونه کسبه بازار را نگه می‌دارند و جلوی ضربه و نوسان را می‌گیرند؟

کسبه با ایجاد مقاومت مثبت تلاش می‌کنند سرمایه و سابقه‌شان را حفظ کنند. جنس مال خودشان است و وقتی آن را گران خریده باشند، ارزان نمی‌فروشند و توان مالی‌شان این امکان را فراهم می‌کند تا بازار را حفظ کنند. درست است که به صورت جزء جزء و کوچک هستند، اما تعدادشان زیاد است و مجموعاً توان بزرگی را درست می‌کند.

چرا دلالان و واسطه‌ها را در اقتصاد کشور و با بازار پسته مذمت می‌کنند؟

در کل دلالی کار مذمومی نیست؛ حتی دلالی در ارتباط با گرفتن همسر هم به کار می‌رود و به شخص معرفی کننده، دلال یا دلاله می‌گویند. بعضی وقت‌ها عامه مردم به خاطر نوع رفتار دلالان که سعی می‌کنند به هر طریقی نظر طرفین را به هم نزدیک کنند و شاید حداقل‌های شرعی را زیر پا بگذارند، آنها را سرزنش می‌کنند. مثلاً ممکن است قیمت پسته را کتمان کنند و یا اینکه تدلیس کنند و محصول را نزد خریدار بهتر جلوه دهند و پیش فروشنده بگویند این پسته خوب نیست. مشهور بوده افرادی این کار را انجام می‌دهند از خواستگاه مذهبی خوبی برخوردار نیستند؛ در صورتی که همه این‌طور نیستند و دلال‌های خیلی خوبی داشته‌ایم.

اگر این کار خوب نیست، پس چرا این صنف به صورت قانونی ایجاد شده است؟

این کاری است که حتماً لازم بوده است؛ چون همه امکان ارتباط گرفتن با یکدیگر را ندارند. در حال حاضر، حتی دلالی به فضای مجازی نیز آمده و آنجا معامله انجام می‌شود. حتی شاید زمانی فرا برسد که هر کسی کالایش را به شکل مجازی در معرض فروش بگذارد.

چرا گاهی باغداران احساس

خسران می‌کنند و می‌گویند زحمت پسته را ما کشیدیم، اما دلالان سود بزرگ‌تری می‌خورند؟

آن دلالی که کشاورز مورد نظرش هست با دلالی که الان گفتیم تفاوت دارد. کشاورز حتی ما کسبه را هم به عنوان دلال می‌شناسد!

یکسری افراد هستند که واسطه خریدارهای بزرگ پسته هستند. اینها محصول روی درخت را به صورت «سلف» می‌خرند؛ در واقع پیش خرید می‌کنند. فرض کنید که آنها پیش‌بینی می‌کنند که در چهار ماه آینده قیمت هر کیلوگرم پسته خشک به ۲۰۰ هزار تومان می‌رسد و پسته کشاورز را ۱۶۰ هزار تومان و به قیمت روز روی درخت می‌خرند و پولش را می‌دهند. در چنین شرایطی، وقتی که باغدار چهار ماه بعد قیمت ۲۰۰ هزار تومانی محصول را می‌بیند، احساس خسران می‌کند. معمولاً کشاورزان رفسنجانی کمتر این صحبت را دارند.

گاهی باغداران به تجار نیز معترضند و می‌گویند اینها مال ما را ارزان می‌خرند و با سرمایه ما بازی می‌کنند!

واقعاً به شکل صد در صد نمی‌توانم چنین چیزی را تأیید کنم. با توجه به گسترش روز افزون فضای مجازی، کشاورزان در دورترین روستاها نیز از قیمت پسته اطلاع دارند. شخص با گوشی موبایلش سایت‌ها را نگاه می‌کند، وقتی می‌گویند قیمت فروش پسته امروز ۸ دلار است، آن را در دلار امروز که مثلاً ۲۷ هزار تومان هست، ضرب می‌کند و قیمت پسته را به دست می‌آورد. در کل صادرکنندگان، خصوصاً در بازار پسته، ظلمی به حق تولیدکننده نمی‌کنند.

پس استدلال‌های اینچنینی درست نیستند؟

نه، خصوصاً در بازار پسته که اختلاف قیمت خیلی کم است؛ یعنی من پسته را از کشاورز می‌خرم ۱۹۰ هزار تومان و نهایتاً ۱۹۵ هزار تومان می‌فروشم و شاید قیمت فروش صادرکننده آن ۲۲۰ هزار تومان باشد. بنابراین، این تفاوت خیلی کم است و در پسته ظلمی به

تولیدکننده نمی‌شود.

آیا ریسکی متوجه کسبه هست؟

بدون ریسک نیست؛ مقداری به رفتار خودشان برمی‌گردد و اینکه شاید مقداری پایشان را از گلیمشان بیشتر می‌برند.

به نظر می‌رسد کسانی مثل: دلالان، حق‌العملکاران، بنکداران، تجار داخلی و خارجی که در حوزه خرید و فروش پسته فعال هستند، به نحوی دارند به باغداران سرویس می‌دهند و برای محصول آنها بازاریابی می‌کنند.

بله، همین‌طور است. معمولاً کسبه پول باغدار را می‌دهند و محصول را می‌فروشند و دوباره که پول را گرفتند، مجدداً اقدام به خرید می‌کنند.

البته پسته به دو صورت مدت و نقدی خریداری می‌شود. ما اصلاً پسته را مدت نمی‌خریم، بلکه هر قدر توان مالی داشته باشیم همانقدر می‌خریم و می‌فروشیم، پولمان را که دادند، مجدد می‌خریم. این است که تعداد مشتریان ما محدود هستند. اما بعضی از صادرکنندگان پسته را بر اساس زمان چهار ماه و شش ماه می‌خرند، وقتی آن را بفروشند پول آن را برمی‌گردانند و با کشاورز تسویه حساب می‌کنند.

چه ارتباطی بین قیمت خرید پسته از باغدار و قیمت فروش آن به مصرف کننده نهایی در خارج از کشور وجود دارد؟

هیچ ارتباطی وجود ندارد؛ فرض کنید یک کیلوگرم سبزی نعنای را به قیمت ۱۰ هزار تومان بخریم و برای درمان درد معده، در کارخانه تبدیل به قطره شود که هر قطره‌اش به قیمت گزافی فروخته می‌شود. رساندن پسته به مصرف کننده نهایی نیز هزینه دارد و کارهایی روی آن انجام می‌شود، هزینه نقل و انتقال، برشته کردن و بسته‌بندی آن در کشور مقصد و به هزینه‌های آن کشور و سود کل این زنجیره را نیز در نظر بگیرید.

ممکن است در یک داروخانه واقع در یک کشور توریست‌پذیر، قیمت هر دانه پسته یک دلار باشد، نمی‌توان

”
ممکن
است در یک
داروخانه واقع
در یک کشور
توریست‌پذیر،
قیمت هر دانه
پسته یک دلار
باشد، نمی‌توان
گفت قیمت
یک کیلوگرم
پسته در اینجا
باید هزار
دلار باشد!
اگر کشاورز
توانایی دارد،
برود آنجا و
پسته‌اش را دانه
بکند و
دانه‌ای دو دلار
بفروشد!“

امکانی وجود ندارد. همین امسال که شاید تولید پسته کشور زیر ۱۵۰ هزار تن باشد، آمریکا حدود ۵۳۰ هزار تن پسته دارد. در حالی که، در آمریکا تولید پسته از نظر اقتصادی خیلی مقرون به صرفه‌تر از ما است. بنابراین، اگر ما صرفاً تأمین‌کننده نیاز کشورها نباشیم و بگوییم دیگر نمی‌فروشیم، کشورهای دیگر محصولشان را می‌فروشند.

در پایان، اگر نکته‌ای مدنظر تان است بفرمایید؟
به نظر من، تبلیغات قابل توجهی در داخل کشور برای افزایش مصرف پسته می‌توان انجام داد. مقدار مصرف کنونی با توجه به جمعیت ۸۵ میلیونی کشور می‌تواند بیشتر شود. بهتر است این کار از طرف صنف انجام شود و یا کسی که متولی پسته است در این مسیر گام بردارد. با تولید متوسط ۲۰۰ هزار تن پسته در سال، سرانه هر فرد ایرانی ۲٫۵ کیلوگرم است، یعنی ۲۵۰۰ دانه در سال و به‌طور متوسط روزی ۷ دانه پسته! به قیمت امروز، قیمت ۷ دانه پسته، ۱۴۰۰ تومان است. کاش در این مسیر گام برمی‌داشتیم.

فکر می‌کنید خودداری از فروش مسئله‌ساز است.

مقدار پسته کشور در سال‌های پر بار حدود ۳۰۰ هزار تن و در سال‌های کم بار حدود ۱۵۰ هزار تن بوده؛ پس عددی بین ۱۵۰ تا ۳۰۰ هزار تن است؛ حدود ده تا پانزده درصد آن که نهایت ۴۵ هزار تن می‌شود، به‌مصرف داخلی می‌رسد و بقیه آن صادر می‌شود؛ در صادرات نیز قیمت پسته به دلار است که در بازار جهانی معلوم می‌شود؛ نرخ دلار نیز مهم است. وقتی نرخ دلار تغییر نمی‌کند، نگه داشتن پسته چه صرفه اقتصادی دارد؟! مگر اینکه بگوییم امیدواریم دلار از ۲۰ هزار تومان به ۵۰ هزار تومان برسد! اما باید توجه داشت که امروز توان اقتصادی کشور در حدی است که قیمت دلار را روی ۲۷ هزار تومان نگه داشته‌اند.

شاید کشاورز تصور می‌کند اگر محصولش را نفروشد، صادرکننده مجبور بشود قیمت دلاری پسته را بالا ببرد.
من می‌گویم به این دلیل که صرفاً ما عرضه‌کننده پسته نیستیم، چنین

گفت قیمت یک کیلوگرم پسته در اینجا باید هزار دلار باشد! آیا کشاورز توانایی دارد، برود آنجا و پسته‌اش را دانه دانه بسته‌بندی بکند و دانه‌ای دو دلار بفروشد!

”

با تولید متوسط ۲۰۰ هزار تن پسته در سال، سرانه هر فرد ایرانی ۲٫۵ کیلوگرم است، یعنی ۲۵۰۰ دانه در سال و به‌طور متوسط روزی ۷ دانه پسته! به قیمت امروز، قیمت ۷ دانه پسته، ۱۴۰۰ تومان است

“

طی سال‌های اخیر مطرح می‌شود که باغداران، پسته را به موقع عرضه نمی‌کنند. آیا این واقعیت دارد؟ چرا چنین چیزی اتفاق می‌افتد؟
کشاورز جزء این توان را ندارد؛ یعنی کشاورز جزء، پسته‌اش را به دلیل نیاز مالی پس از برداشت می‌فروشد. کشاورزهای بزرگ‌تر که بیشتر از ۵۰۰ کیسه پسته دارند، سعی می‌کنند به مرور زمان و بر اساس قیمت بازار، پسته را بفروشند. گاهی دیده‌ایم فرد در حجم زیادی پسته دارد، اما از بانک وام گرفته، پسته‌اش را نفروخته، به بانک سود داده‌است و در مخیله‌اش این بوده که قیمت پسته باید صد درصد افزایش یابد! در حالی که، کیفیت پسته با قرص دادن بعد از گذشت دو سال کاهش می‌یابد، ضمن اینکه قیمتش هم تابع بازار است و نمی‌تواند به میل و مطابق با انتظارات ما افزایش پیدا کند.

تولید پسته



۴۵,۰۰۰

تن

حداکثر سهم مصرف داخلی
از کل پسته کشور



۱۵۰,۰۰۰

تن

پسته کشور
در سال‌های کم‌بار و نرمال



۳۰۰,۰۰۰

تن

پسته کشور در سال‌های پر بار
در ابتدای هر سال تجاری

تخمین کمیته باغبانی انجمن پسته ایران
از محصول پسته خشک کشور؛

امسال ۱۳۵ هزار تن پسته تولید شده است

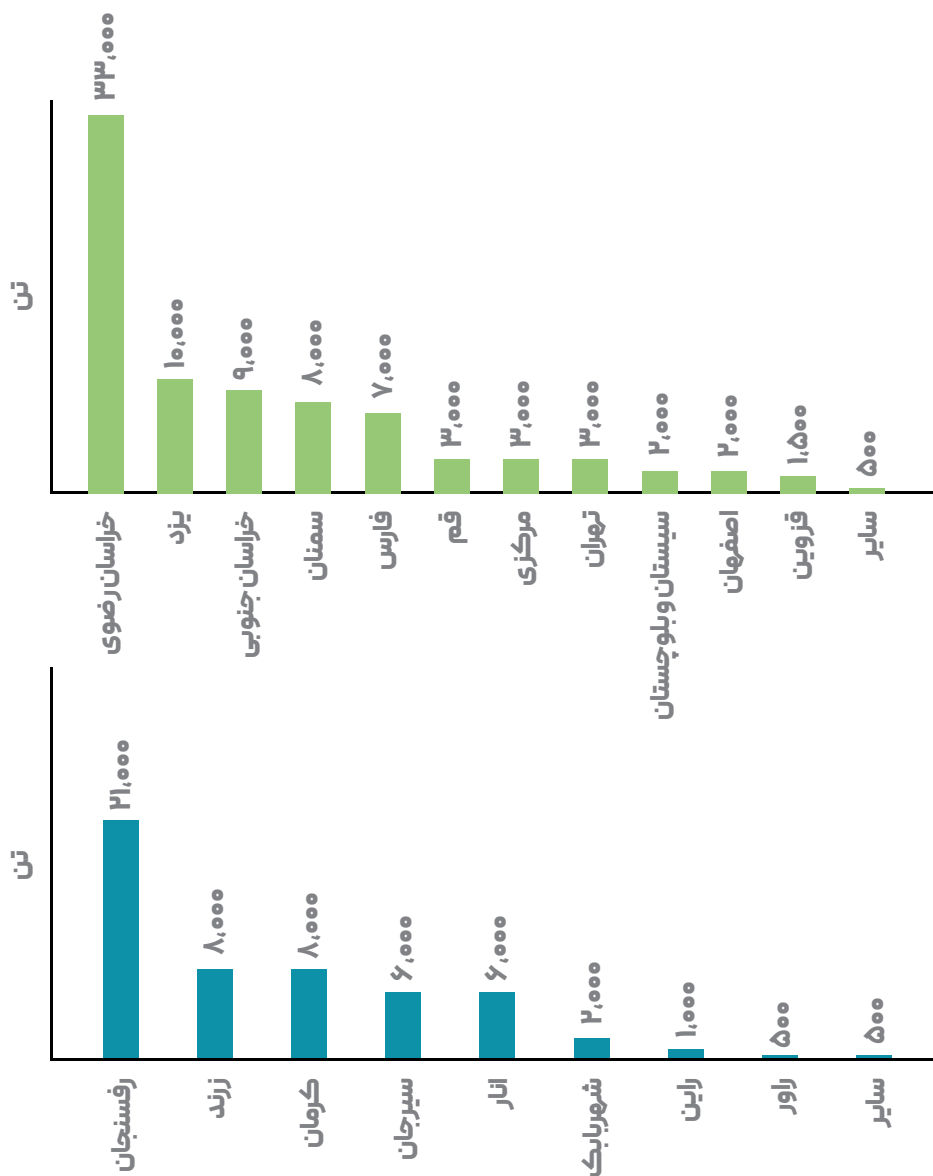
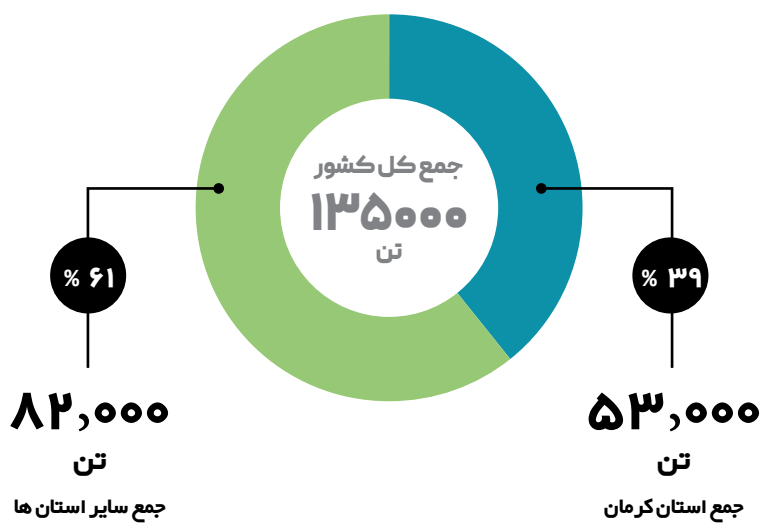
براساس جمع‌بندی کمیته باغبانی انجمن پسته ایران، امسال میزان تولید محصول پسته خشک کشور، ۱۳۵ هزار تن تخمین زده می‌شود. این تخمین با هدف بازبینی مقدار تولید پیش‌بینی شده در بهار امسال - که ۱۵۰ هزار تن گزارش شده بود - صورت گرفته است. همچنین، برآوردهای انجمن نشان می‌دهد که از ۱۳۵ هزار تن محصول تولیدی سال جاری، ۳۹ درصد احمد آقایی، ۲۹ درصد فندق، ۱۷ درصد اکبری و ۱۵ درصد کله قوچی باشد. لازم به ذکر است که در ارائه اطلاعات این تخمین، مجموعاً تعداد ۳۰۰ نفر از باغداران و واحدهای فرآوری سراسر کشور، به‌عنوان جامعه آماری، مشارکت داشته‌اند.

میزان تولید امسال در مقایسه با پیش‌بینی بهاره این انجمن بیانگر کاهش ۱۰ درصدی است. کارشناسان و محققین بر این باورند که کاهش تولید سال جاری به پدیده‌های جوی و کاهش کمی و کیفی آب آبیاری بستگی دارد؛ ایشان سرمای زودرس پاییز سال گذشته، سرمای بهاره سال جاری، افزایش دمای ناگهانی اول بهار، اثر متقابل دماهای بالا در ماه‌های گرم سال و کمبود آب و همچنین طغیان آفت پسیل را جزو عوامل موثر بر کاهش محصول عنوان کرده‌اند. به گفته برخی از کارشناسان، این عوامل علاوه بر محصول سال جاری، محصول سال آینده برخی از مناطق پسته‌کاری ایران را نیز تحت تأثیر قرار خواهد داد. این در حالی است که به‌نظر می‌رسد گسترش سطح زیرکشت پسته در مناطق مختلف کشور و تنوع ارقام پسته، موجب کاهش نوسانات تولید و فاصله بین سال‌های کم بار و پر بار شده‌است و با اینکه امسال کشاورزان استان کرمان سال کم‌باری را پشت سر گذاشتند، سایر مناطق پسته‌خیز کشور وضعیت امیدوارکننده‌ای را تجربه کرده‌اند. در مورد کیفیت محصول امسال می‌توان گفت، همه ارقام تجاری درصد پوکی بالاتری نسبت به سال قبل داشته‌اند و کیفیت محصول از حیث اونس، عیار و درصد دهن بست، نامطلوب بوده‌است. به نظر می‌رسد، نوسانات دمایی اول بهار و دماهای بالا در تیر و مرداد اثر قابل توجهی بر آفت وزن و کیفیت محصول پسته داشته، به‌طوری‌که نسبت ثر به خشک در محدوده ۳٫۵ به ۱ تا ۵ به ۱ قرار گرفته‌است؛ افزایش نسبت ثر به خشک، حاکی از ریزبودن محصول سال جاری است.

در گراف‌های صفحه بعد تخمین میزان تولید پسته در سال محصولی ۱۴۰۰ به تفکیک استان‌ها و مناطق پسته خیز کشور ارائه شده‌است.

در رابطه با اعداد تخمین محصول پسته توجه به دو نکته ضروری است:

- هر سال مقداری از پسته تر، عمدتاً محصول استان‌های خراسان رضوی و سمنان صرف ترخوری به صورت میوه تازه می‌شود که در مقادیر مندرج در جدول منظور نشده‌است.
- برآورد انجام شده صرفاً نمایان‌گر مقدار تخمین کمیته باغبانی انجمن پسته ایران بوده و احتمال خطا نسبت به مقدار واقعی محصول وجود دارد.





الزامات توسعه پسته در استان خراسان جنوبی

فرصت‌ها و تهدیدها به هم پهلومی‌زنند

حسین رضایی تاج‌آبادی
دبیرکل انجمن پسته ایران

آنجایی که سالانه باغریزی پسته در این منطقه در حال گسترش است و به گفته کارشناسان جهاد کشاورزی این استان، سالانه هزار هکتار باغ پسته جدید در حال اضافه شدن به سطح زیرکشت است، تشخیص مسئولین امر این بوده که این کار هر چه بهتر و به‌صورت اصولی انجام پذیرد. براساس مشاهدات بازدید اخیر و گفت‌وگوهای انجام شده با مسئولین و چندتن از کشاورزان فعال در مناطق بشرویه و فردوس، موضوعات قابل توجه را می‌توان در ۵ دسته‌بندی قرار داد:

۱. ظرفیت قابل توجه

در استان خراسان جنوبی قابلیت خیلی خوبی به لحاظ تولید پسته وجود دارد. یکی از نقاط قوت کشاورزی در این منطقه، تنوع وجود محصولاتی از قبیل: زرشک، عناب، زعفران، گل نرگس و انار است که اقتصاد منطقه را از حالت تک محصولی خارج کرده‌است. این موضوع می‌تواند نیاز به سرمایه‌گذاری بلندمدت در پسته را قابل تحمل کند. حتی می‌توان گفت که این محصولات نسبت به محصولات کشاورزی دیگر کم‌آبرتر و با صرفه اقتصادی نسبتاً بالایی هستند. کشت پسته نیز در این استان قدمت نسبتاً زیادی دارد. علاوه بر بشرویه که سطح زیرکشت پسته آن از سایر مناطق این استان بیشتر است، شهرستان‌های

طبق آخرین آمار سازمان جهاد کشاورزی استان خراسان جنوبی، حدود ۲۵ درصد از سطح زیرکشت محصولات باغی این استان متعلق به پسته است و طبق آمار انجمن پسته ایران، سطح زیرکشت باغات بارور پسته حدود ۱۲ هزار هکتار و غیربارور آن حدود ۸ هزار هکتار است. شاید در سال‌های اخیر باتوجه به سرعت گسترش سطح زیرکشت پسته در این منطقه، مجموع مساحت کل باغات پسته به ۲۵ هزار هکتار نیز رسیده‌باشد.

چندی پیش، در راستای پیشبرد برنامه‌های کمیته باغبانی انجمن پسته ایران، مبنی بر بازدید از مناطق پسته‌خیز کشور جهت افزایش تعاملات و ارتباطات با بخش‌های تولید و خدمات زنجیره ارزش پسته، امکان حضور در استان خراسان جنوبی فراهم شد. این برنامه از ابتدای سال جاری توسط آقای حمید ملانوری استاندار محترم این استان پیگیری شده‌بود و در آبان‌ماه با همکاری دست‌اندرکاران استانداری خراسان جنوبی عملی شد. درحال حاضر، موضوع پسته در مجموعه این استانداری ذیل ستادی به نام «ستاد توسعه خاوران» در حال پیگیری است. از

حمید ملانوری، استاندار خراسان جنوبی در نشست مشترک با نمایندگان انجمن تصریح کرد؛

بستری برای انتقال تجربه‌های تولید پسته



استاندار خراسان جنوبی، پنجم آبان ماه ۱۴۰۰ میزبان نمایندگان انجمن پسته ایران در سالن کنفرانس این استانداری بود. وی در این نشست بر لزوم انتقال دانش ضمنی و تجربیات صنعت پسته از استان کرمان به مناطق پسته‌خیز استان خراسان جنوبی تأکید کرد. در این نشست که در جمع فرمانداران و مسئولین جهاد کشاورزی شهرستان‌های استان خراسان جنوبی برگزار شد، علاوه بر حمید ملانوری، استاندار خراسان جنوبی، محمدعلی انجم‌شعاع رئیس کمیته باغبانی و حسین رضایی دبیرکل انجمن پسته ایران ضمن تشریح فعالیت‌های انجمن و وضعیت عرضه و تقاضای پسته در دنیا، آمادگی این انجمن را در به اشتراک گذاشتن اطلاعات صنعت پسته اعلام کردند. در روز پس از برگزاری این نشست از باغات مناطق بشرویه و فردوس بازدید به‌عمل آمد و با تعدادی از باغداران و فراوری‌کنندگان نیز ملاقات و گفت‌وگو شد.

۵. بسته‌بندی

بسته‌بندی پسته یکی از مشاغل چالش برانگیز در ایران است؛ ضمن اینکه این کار سرمایه در گردش بالایی می‌طلبد، پسته گاهی با نوسانات قیمتی نیز مواجه است، در حالی که به لحاظ فرهنگی، پست جهت مصرف داخل معمولاً به صورت خام و فله خریداری می‌شود؛ همچنین صادرات پسته بسته‌بندی شده با تعرفه بسیار بالایی مواجه است. بنابراین، مجموعه‌ای از عوامل، سهم بازار فروش پسته بسته‌بندی شده ایران را چه برای صادرات و چه برای مصرف در داخل ناچیز کرده است. در این سفر در مورد مشکلات و موانع موجود بر سر راه طرح‌های بسته‌بندی پسته گفت‌وگو شد و پیشنهادهای برای جذب وام‌های بانکی برای اجرای چنین طرح‌هایی با احتیاط عمل شود. براساس بازدیدها و گفت‌وگوهای صورت گرفته در جلسات فرمانداری و استانداری، به نظر می‌رسد تعاملات سازنده‌ای بین مجموعه‌های استانداری، فرمانداری، نظام صنفی کارهای کشاورزی، نظام مهندسی، صندوق توسعه بخش کشاورزی، ضابطان و باغداران نمونه این منطقه وجود دارد. یقیناً حفظ ارتباطات و تکمیل اطلاعات از طریق بازدیدهای دوره‌ای، ماهنامه و فضای رسانه مجازی انجمن پسته ایران نیز می‌تواند کمک شایانی برای تقویت انجمن و کاهش تکرار اشتباهات توسعه پسته در استان خراسان جنوبی باشد. در پایان این سفر، طبق پیشنهاد معاون اقتصادی استانداری خراسان جنوبی، آقای مشیرالحق عابدی، مقرر شد که از هر یک از شهرستان‌های استان خراسان جنوبی یک شخص به عنوان رابط با انجمن جهت همفکری و اشتراک اطلاعات معرفی شود.

کشور وجود دارد و باید مورد توجه قرار گیرد.

۳. پایه و پیوندک

عدم وجود پایه و پیوندک سازگار با شرایط هر منطقه جزو مشکلاتی است که معمولاً در استان‌هایی که تازه به بحث پسته ورود کرده‌اند، به چشم می‌خورد. در منطقه بشرویه چند نهالستان خوب ایجاد شده که تحت نظر مدیریت حفظ نباتات و تولیدات گیاهی به تولید نهال مشغول هستند. طبق ادعای مسئولین مربوطه، این پایه‌ها نسبت به نماد و سایر بیماری‌های خاکی آلودگی ندارند و به صورت دوره‌ای بازدید و بررسی می‌شوند. و نهال‌ها نیز با شرایط خاک منطقه سازگار هستند. باغداران باید توجه داشته باشند که انتخاب پایه مناسب، تصمیم بسیار مهمی در احداث باغ است. یکی از موضوعات چالش برانگیز دیگر، انتخاب پیوندک مناسب است. در منطقه بشرویه یک باغ سازگاری نیز به همت بخش خصوصی ایجاد شده که ارقام مختلفی در آن پیوند خورده است. به نظر می‌رسد، ارقام این مجموعه برای توسعه باغبازی در منطقه کارگشا باشد و می‌توان رقم برتر را با تکیه بر آمار بلندمدت، معرفی و تکثیر نمود.

۴. ضابط‌های پسته

ضابط‌های پسته اثر قابل توجهی بر رویت و متعاقباً بر قیمت پسته دارند. در منطقه خراسان جنوبی، ضابط‌های پسته خدماتی خوبی احداث شده است. به نظر می‌رسد، باتوجه به خواب سرمایه اولیه، مدیریت هزینه‌های ضابط‌های خدماتی با تعداد محدود بهتر از ضابط‌های خانگی باشد، ضمن اینکه این ضابط‌ها در افزایش کیفیت محصول تحویل شده به بازار نیز پتانسیل بالایی دارند.

فردوس، سرایان، قائنات و نهبدان و شش شهر و شهرستان دیگر نیز در تولید پسته این استان مشارکت دارند. طبق آمار انجمن پسته ایران، در سال ۱۳۹۷ که تولید پسته در کل کشور وضعیت خوبی نداشت، یک پنجم از مجموع محصول تولیدی متعلق به این استان بود. مقدار تولید پسته این استان عدد قابل توجهی است و درآمدزایی آن به اندازه مجموع درآمد حاصل از زرشک، عناب و زعفران است، در حالی که هنوز بسیاری از باغ‌های پسته غیرمثمر هستند.

۲. سازگار با شوری آب

شوری آب و خاک خصوصاً در شهرستان‌های بشرویه و فردوس در حال افزایش است و شاید کشت محصولات مقاوم به شوری مانند پسته بتواند گزینه خوبی باشد. به نظر می‌رسد، اولویت باغبانی پسته در این مناطق مدیریت شوری است. بنابراین، بهتر است تمرکز آموزش توسط بخش‌های دولتی و خصوصی بر این موضوع باشد؛ زیرا اگر در این کار موفق نباشند، احتمال حذف برخی از ارقام دور از انتظار نیست. در بازدیدها مشاهده شد که در برخی از باغات، پشته کوچکی در کنار طوقه درختان قرار گرفته است. این پشته محل تجمع نمک‌ها است و چنانچه بارندگی‌های سالانه این شوری‌ها را پای طوقه درختان ببرد، باعث خسارت می‌شود. بنابراین، در وهله اول این پشته‌ها باید از کنار درختان حذف شوند. در بشرویه سطح زیر کشت ارقام فندق و کله‌قوچی زیاد است. کله‌قوچی تحمل به شوری زیادی ندارد. بنابراین، باید برنامه تغییر این ارقام در دستور کار باشد. موضوع فقر مواد آلی، مسئله دیگری است که نه تنها در بیشتر مناطق پسته‌کاری این استان، بلکه در کل

فرصت‌ها

- کشت پسته نیز در این استان قدمت نسبتاً زیادی دارد
- در سال ۱۳۹۷ که تولید پسته در کل کشور وضعیت خوبی نداشت، یک پنجم از مجموع محصول تولیدی متعلق به این استان بود.
- مقدار تولید پسته این استان عدد قابل توجهی است و درآمدزایی آن به اندازه مجموع درآمد حاصل از زرشک، عناب و زعفران است
- شوری آب و خاک در حال افزایش است و شاید کشت محصولات مقاوم به شوری مانند پسته بتواند گزینه خوبی باشد
- چند نهالستان خوب ایجاد شده که تحت نظر مدیریت حفظ نباتات و تولیدات گیاهی به تولید نهال مشغول هستند
- ضابط‌های پسته اثر قابل توجهی بر رویت و متعاقباً بر قیمت پسته دارند. در منطقه، ضابط‌های خدماتی خوبی احداث شده است

چالش‌ها

- هنوز بسیاری از باغ‌های پسته غیرمثمر هستند
- در برخی از باغات، پشته کوچکی در کنار طوقه درختان قرار گرفته است؛ این پشته محل تجمع نمک‌ها است و چنانچه بارندگی‌های سالانه این شوری‌ها را پای طوقه درختان ببرد، باعث خسارت می‌شود
- در بشرویه سطح زیر کشت ارقام فندق و کله‌قوچی زیاد است؛ کله‌قوچی تحمل به شوری زیادی ندارد
- عدم وجود پایه و پیوندک سازگار با شرایط هر منطقه جزو مشکلاتی است که معمولاً در استان‌هایی که تازه به بحث پسته ورود کرده‌اند، به چشم می‌خورد
- بسته‌بندی پسته یکی از مشاغل چالش برانگیز در ایران است
- صادرات پسته بسته‌بندی شده با تعرفه بسیار بالایی مواجه است

شرایط منطقه رقم مقاوم‌تر تعیین و تکثیر گردد.

نظرتان در مورد بازدید اخیر دست‌اندرکاران انجمن پسته ایران با همراهی استانداری از منطقه خراسان جنوبی چیست؟ آیا ادامه این روند را موثر و مطلوب می‌دانید؟

همان‌گونه که خدمت دوستان عرض کردم، باغبانی در کل کشور رها است و به‌صورت خاص متولی ندارد؛ وضعیت دامداری و زراعت نیز به‌همین شکل است. به‌طور مثال، سال‌های متمادی مرکز تحقیقات و ترویج کشاورزی یک رقم گندم یا جو را معرفی می‌کند و بعد دیگر پشتوانه ندارد و کارشناسان به‌طور مستمر آن را رصد نمی‌کنند؛ تنها در حد یک عرضه محدود اتفاق می‌افتد و بعد از چندسال کارایی رقم پایین می‌آید و عملاً نیست و نابود می‌شود و ده‌ها ساعت وقت صرف‌شده برای کلاس‌های ترویجی هدر می‌رود. وضعیت باغبانی نیز به همین منوال است.

در کشورهای توسعه یافته مثل هلند، سه ضلع بخش خصوصی شامل: کشاورزی، دانشگاه و دولت در کنار هم کار می‌کنند. این سه ضلع وظایف خود را به‌درستی انجام می‌دهند و دو ضلع اصلی که دانشگاه و دولت هستند، به‌صورت مستقیم و بدون واسطه با بخش خصوصی همکاری مستمر دارند؛ نتایج تحقیقاتی که در دانشکده‌ها انجام می‌شود به کشاورزان توصیه می‌شود و در تمام مراحل



گفت‌وگو با باغدار منطقه بشرویه:

ترویج بی‌پشتوانه، حاصلی ندارد!

همزمان با بازدید دست‌اندرکاران انجمن پسته و استاندار خراسان جنوبی از باغات پسته استان، با سیدابوالفضل خاکساری باغدار منطقه بشرویه به گفت‌وگو نشستیم. وی ضمن استقبال از این برنامه، به ثمر نشستن این رویدادها را پشتوانه داشتن و ارائه رهاوردهای علمی و عملی می‌داند. مشروح این گفت‌وگو را در پی می‌خوانید.

سیدابوالفضل خاکساری مقدم باغدار و پسته‌کار شهرستان بشرویه استان خراسان جنوبی، به‌مدت ۹ سال دبیر اجرایی نظام صنفی کارهای کشاورزی شهرستان بوده و هم‌اکنون عضو مجمع ملی خبرگان کشاورزی کشور از استان خراسان جنوبی است.

شوری آب و خاک، گرمای هوا، وزش باد و مولفه‌های موثر بر تولید مدنظر قرار گرفته‌اند تا نهایتاً با توجه به

از سابقه خودتان در پسته شروع کنید؟ چه مدت است که در این حوزه فعال هستید؟

حدود ۱۳ سال است که باغدار پسته هستم و دو رقم بادامی نصرالهی و احمدآقایی را در باغم پیوند زده‌ام. در سال ۱۳۸۷ با همکاری جهاد کشاورزی شهرستان بشرویه یک سایت الگویی برای مقایسه عملکرد ارقام احداث کردیم و در آن ارقام فندق، کله قوچی، احمدآقایی، بادامی نصرالهی، اکبری و سفید فیض‌آباد را تحت شرایط یکسان، کشت و مدیریت کرده‌ایم. این سایت الگویی توسط کارشناسان جهاد کشاورزی در طول فصل رشد تا هنگام برداشت رصد می‌شود. در این بررسی‌ها فاکتورهای



محمد کیانی زاده، فعال پسته منطقه خراسان جنوبی
تاکید کرد:

همکاری تخصصی، بستر انتقال تجربه

همکاری‌های تخصصی، زمینه انتقال تجربه را فراهم کرده و در فرآیند تولید نهایی، اثرگذار خواهد بود. محمد کیانی، فعال کشت و صنعت و تجارت پسته در منطقه خراسان جنوبی در اشاره به سفر انجمن پسته به خراسان جنوبی، ضمن بیان مطلب فوق افزود: سفر اخیر اعضای انجمن پسته سفر ارزنده و قابل قبولی بود؛ هم در زمینه تخصص و هم تجربه نکات خوبی مطرح شد و قطعاً ادامه این روند مطلوب و مثمر ثمر خواهد بود. وی تأکید کرد: اگر این گونه همکاری‌های تخصصی ادامه داشته باشند، باعث انتقال تجربیات می‌شوند و در زمینه اصلاح باغات، استفاده از نهاده‌ها و در فرایند فرآوری به نتایج قابل قبولی خواهیم رسید.



را آماده نکنیم، به‌طور قطع آینده بسیار نگران کننده‌ای پیش روی باغداری است. اگر این ارتباطات توأم با دستاوردها و رهاوردهای علمی و عملی باشند، حتماً باغداران راغب خواهند بود که تعامل و همکاری بیشتری داشته باشند و این ارتباط دوسویه خواهد بود؛ یعنی اگر ما دستاوردی در این زمینه داشته باشیم حتماً به باغداران عزیز در کل کشور ارائه می‌دهیم و آنها هم اگر دستاوردی داشته باشند، حتماً ارائه خواهند داد. با وحدت، یکدلی و جلب دوباره اطمینان سلب شده، حتماً این فعالیت‌ها مثمر و نویدبخش روزهای بهتر، آینده و آفاق روشن‌تر خواهند بود. اما اگر این فعالیت نیز مثل بقیه اقدامات به‌صورت فرمایشی، تعارف و نمایشی اجرا شود، قاعده‌تاً مثل شرکت‌های تعاونی، اصناف، انجمن‌ها و تشکلهای غیردولتی مردم نهاد، رو به تحلیل خواهند رفت و بعد از آن کشاورز و باغدار هیچ علاقه‌ای به حضور در این جلسات، کارگروه‌ها و دوره‌های آموزشی نخواهد داد.

باغداران و کشاورزان لمس کنند که تیم و گروهی تشکیل شده، دلسوز و پای کار است و در سه مرحله کاشت، داشت و برداشت به‌صورت فنی کار می‌کند.

جهت تداوم این همکاری و اثربخش بودن این تعاملات چه پیشنهادهای دارید؟

ما تقریباً از دولت قطع امید کرده‌ایم؛ چون حداقل نهاده‌ای که ارائه می‌دادند نیز عملاً دارد متوقف می‌شود؛ پس دلخوشی از سمت دولت نداریم و روز به‌روز چالش‌هایمان بیشتر می‌شوند؛ به‌عنوان مثال، در موضوع آب‌های زیرزمینی که سال‌ها از نظر کمی و کیفی کنترلی روی آن نبوده‌است، ناگهان دولت به فکر افتاده که باید نصب کنتور هوشمند و کاهش میزان برداشت آب را در دستور کار قرار دهد؛ تصمیمات این‌چنینی فشار زیادی روی باغداران وارد می‌کنند.

اگر از لحاظ علمی و تجربی به نقطه نظر مشخصی نرسیم که چگونه با چالش‌های محیطی، خشکسالی و مدیریت بر خورد کنیم و خودمان

کاشت تا برداشت، مستقیماً توسط بخش دولتی حمایت‌های مالی و علمی از کشاورز و باغدار صورت می‌گیرد. ولی در کشور ما این حلقه جایگاهی ندارد. کارشناس به‌طور مقطعی می‌آید و توصیه‌ای می‌کند و می‌رود و دیگر هیچ پیگیری صورت نمی‌گیرد. الان یک ماه است که برداشت پسته انجام شده‌است، هیچ دغدغه‌ای در دولت‌مردان وجود ندارد که این محصول کجا می‌خواهد عرضه شود و چه کسی قرار است از ما بخرد. در فصل رشد نیز مشکلاتی به همین نحو وجود دارد؛ سموم و کودها به لحاظ کیفی کنترل نمی‌شوند و عرضه می‌شوند؛ ما طبق برچسب و برندی که در فروشگاه می‌بینیم آنها را می‌خریم، اما در پایان فصل می‌بینیم که هیچ نتیجه مطلوبی نداد.

در سفری که اخیراً دست‌اندرکاران انجمن پسته ایران به اینجا تشریف آوردند، یک کورسوی امید به باغدار می‌دهد که از بخش خودش و از بدنه خودش افراد دلسوزی حضور دارند که این خلأها را تا حدودی، آنهم نه خیلی زیاد، بلکه تا حد کمی التیام دهند و مرهمی بر زخم‌ها، دغدغه‌ها و نگرانی‌های باغداران باشند و صنعت پسته از مغفول و رها بودن نجات پیدا کند.

این سفرها مثمر هستند، به شرط اینکه در هر مقطعی، کارشناسان فعال و زنده دانسته‌ها و فعالیت‌شان را به‌صورت مستمر در اختیار قرار دهند و این روند ادامه‌دار باشد؛ به‌طوری که

حلقه کشاورزی، دانشگاه و دولت

در کشورهای توسعه یافته سه ضلع بخش خصوصی شامل: کشاورزی، دانشگاه و دولت در کنار هم کار می‌کنند و دو ضلع اصلی که دانشگاه و دولت هستند، به‌صورت مستقیم و بدون واسطه با بخش خصوصی همکاری مستمر دارند؛ نتایج تحقیقاتی که در دانشکده‌ها انجام می‌شود به کشاورزان توصیه می‌شود و در تمام مراحل کاشت تا برداشت، مستقیماً توسط بخش دولتی حمایت‌های مالی و علمی از کشاورز و باغدار صورت می‌گیرد؛ ولی در کشور ما این حلقه جایگاهی ندارد



علی خالقی مقدم باغدار منطقه بشرویه:

انجمن پسته ما را تنها نگذارد

بیشتر از هشتاد سال است که خانواده خالقی در منطقه بشرویه پسته می‌کارند. علی خالقی که به سیاق پدر و پدربزرگ کشت پسته را ادامه می‌دهد، معتقد است تلفیق علم روز با تجربه‌های قدیمی می‌تواند افزایش برداشت را به همراه داشته باشد. او که اکنون از پسته‌کاران پیشرو در منطقه است، در گفت‌وگویی به اثرات بازدید اخیر نمایندگان انجمن پسته ایران از مناطق پسته‌خیز استان خراسان جنوبی پرداخت.

خودمان منتقل کنیم. در حال حاضر، کشاورزان منطقه، من و پدرم را به‌عنوان پدر پسته در این منطقه می‌شناسند و معمولاً از ما می‌پرسند در زمینه مدیریت باغ‌هایشان چه کار باید بکنند. خوشبختانه، طی چندسالی که اینجا حضور داریم و با ارتباطی که داشتیم، تقریباً همه را راهنمایی کرده‌ام تا روزبه‌روز در صنعت پسته پیشرفت حاصل شود. از طرف دیگر، من در نظر دارم در آینده نه‌چندان دور، مکانی را در منطقه تعیین کنم و از اساتید به‌صورت دوره‌ای دعوت نمایم تا نحوه مدیریت باغات پسته را در منطقه ترویج دهند و از تجربیات آنها بهره ببریم. امید است که یک رابطه تنگاتنگ در زمینه تولید و فروش ایجاد شود تا بتوانیم در جهت سربلندی صنعت پسته ایران گام برداریم.

در پایان اگر نکته‌ای مدنظرتان هست، بفرمایید.

از انجمن پسته تشکر می‌کنم و می‌خواهم که ما را تنها نگذارد تا اتفاقاتی که در اثر نابسامانی و ناآگاهی در زمینه پسته‌کاری موجب کاهش عملکرد باغات در استان کرمان شدند، در اینجا حادث نشوند. امیدوارم که ما بتوانیم استفاده بهینه‌تری ببریم و در نهایت موجبات رونق اقتصادی خود، خانواده و مملکت‌مان شویم.

ارزیابی اولیه شما از بازدید اخیر نمایندگان انجمن پسته ایران از مناطق پسته‌خیز استان خراسان جنوبی چیست؟

بسیار خوب است؛ درست است که تجربیات پدر و پدربزرگم را یدک می‌کشم، اما خوشحال می‌شوم تجربیات سایر استان‌های همجوار که در زمینه پسته فعال هستند را با تجربیات خودم درهم آمیخته و با همفکری و هم‌اندیشی بیشتر بتوانیم محصولمان را با کیفیت بالاتری عرضه کنیم.

شما برای تداوم همکاری و اثربخشی این ارتباطات چه پیشنهادی دارید؟

ما در صدد برنامه‌ریزی هستیم تا گروهی از عمده مالکان منطقه از باغات پسته استان کرمان بازدید کنند و با مشاهده باغات پر بازده و گفت‌وگو با باغداران پیشرو، تجربیات آنان را به باغداران منطقه

از سابقه‌تان در کشت و تولید پسته شروع کنیم؟ ظاهراً پسته‌کاری شغل اجدادی شما است؟

حرفه پدر و پدربزرگم از حدود ۸۰ سال پیش، پسته‌کاری و پسته‌داری بوده‌است. بنده پس از بازنشستگی جهت کمک به پدرم وارد این عرصه شدم. حدود ۱۰ سال است که به‌طور مستمر و پیگیر در زمینه پسته‌کاری و احداث باغات جدید پسته با روش‌های نوین کاشت و پیوند با کارشناسان همکاری و مشورت دارم. از تجربه پدر در کنار علم روز استفاده می‌کنم و نتایج خوبی به دست آورده‌ام. درختان ما هرسال بارده هستند و میانگین برداشت از باغات ما ۳ تا ۴ تن پسته‌تر در هکتار است. هم‌اکنون به برداشت ۵ تن پسته‌تر در هکتار رسیده‌ایم و امیدوارم با روندی که در پیش داریم، بتوانیم میانگین برداشت را به ۱۰ تن پسته‌تر در هکتار برسانیم.



وینار باغبانی انجمن پسته ایران برگزار شد:

تغذیه درختان پس از برداشت محصول

اعظم مرتضی پور

دبیر کمیته باغبانی

وینار باغبانی انجمن پسته ایران با عنوان «تغذیه بعد از برداشت در باغات پسته» با حضور مجید بصیرت عضو هیئت علمی موسسه آب و خاک کشور، سیدجواد حسینی فرد عضو هیئت علمی پژوهشکده پسته کشور، وحید مظفری عضو هیئت علمی دانشگاه ولیعصر رفسنجان و حسین حکم آبادی مروج ارشد پسته در روز دوشنبه ۱۲ مهر ۱۴۰۰ برگزار شد. گزیده مباحث طرح شده این نشست را در ادامه می خوانید.

در ابتدای این وبینار محمدعلی انجم شعاع رئیس کمیته باغبانی انجمن پسته ایران با طرح نظرات موافق و مخالف پیرامون تغذیه بعد از برداشت باب گفت‌وگو را باز کرد. سپس، مجید بصیرت، محقق حوزه باغبانی ضمن تشریح اهمیت نقش کلسیم در درختان پسته، مراحل جذب کلسیم را این‌گونه توصیف نمود: «زمانی که ریشه‌های درخت شروع به رشد می‌کنند و بافت ریشه حالت پنبه‌ای و سفید دارد می‌تواند کلسیم را به خوبی جذب کند؛ معمولاً این اتفاق در دو مرحله می‌افتد؛ یکی در اول بهار، ۳ هفته قبل از اینکه جوانه‌ها باز شوند و تورم جوانه اتفاق بیفتد و مرحله دوم بعد از برداشت پسته است که دوباره ریشه‌ها به دلیل تخلیه شدن برگ‌ها، جهت جبران ذخیره‌سازی عناصر غذایی برای سال آینده، شروع به رشد می‌کنند.

هر عاملی که رشد ریشه را متوقف کند، جذب کلسیم را هم کاهش می‌دهد؛ عواملی مانند: آهکی بودن خاک؛ کاهش کیفیت آب به واسطه افزایش میزان شوری و سدیمی و منیزی می‌شدن آب؛ کوددهی زیاد با کودهای پتاسیم، سدیم، منیزیم و آمونیوم در جذب کلسیم اختلال ایجاد می‌کنند.

بصیرت، مکانیسم جذب کلسیم در گیاه را این‌گونه توضیح داد: «معمولاً عناصر تحت مکانیسم‌های مختلفی جذب می‌شوند؛ کلسیم مانند فسفر و تا حدودی مانند پتاسیم، هم از طریق انتشار و هم از طریق تبادل تماسی با ریشه جذب می‌شود. بررسی‌ها نشان داده‌اند که تبادل تماسی با ریشه نقش بیشتری در جذب کلسیم دارد؛ به همین دلیل بایستی کلسیم را در باغات هم به شکل خاکی و هم به شکل محلول‌پاشی استفاده کرد.»

این محقق موارد عدم جذب و نحوه انتقال کلسیم در گیاه را بررسی نمود و عوامل موثر بر کاهش جذب کلسیم را این‌گونه برشمرد: «سرعت جذب و انتقال کلسیم

بسیار پایین است؛ هنگامی که در بهار هوا خنک و رطوبت آن بالا باشد، با پایین آمدن تبخیر و تعرق، جذب و انتقال کلسیم از ریشه به اندام‌های هوایی کاهش می‌یابد و این مسئله می‌تواند عارضه داغو را شدت بخشد. همچنین، بسته ماندن روزنه‌های برگ در هوای خیلی خشک نیز حرکت کلسیم در گیاه مختل می‌کند.»

او با ذکر اینکه عناصری مانند کلسیم، روی، منگنز و مس کم تحرک هستند محلول‌پاشی این عناصر را موثر خواند و افزود: «در اوایل فصل رشد، خصوصاً در ماه‌های فروردین و اردیبهشت، غلظت کلسیم در گیاه بسیار پایین است و با مصرف خاکی و محلول‌پاشی در ابتدای بهار و همچنین پس از برداشت می‌توان میزان غلظت عنصر کلسیم را بالا برد. کلسیم نقش زیادی در حفاظت از ریشه دارد و وقتی غلظت کلسیم در ریشه کاهش پیدا می‌کند، بیماری‌های پوسیدگی ریشه افزایش می‌یابند. بنابراین، استفاده از کلسیم به صورت کود آبیاری، موجب توسعه و رشد ریشه می‌شود.»

مجید بصیرت در پایان سخنان خود هم‌افزایی عناصر کلسیم و بور در درخت پسته را تأیید نمود و در خصوص عدم استفاده از کودهای به فرم نترات کلسیم در فصل‌هایی که گیاه به نیتروژن احتیاج ندارد، هشدار داد.

در ادامه، سیدجواد حسینی فرد در مورد بهترین زمان محلول‌پاشی جهت میوه‌نشینی (فروت ست) موفق در درختان پسته، گفت: «طبق مطالعات انجام شده در پژوهشکده پسته کشور، استفاده از سولفات روی در هنگام تورم جوانه‌ها موجب افزایش تراکم خوشه و در نهایت افزایش ۱۰ درصدی عملکرد شده‌است؛ با افزودن بور به ترکیب سولفات روی در زمان تورم جوانه‌ها، عملکرد ۲۴ درصد افزایش یافت؛ محلول‌پاشی کلات و یا نترات کلسیم در زمان تورم جوانه‌ها می‌تواند تأثیر بسیار

”
بصیرت:
کلسیم نقش
زیادی در
حفاظت از ریشه
دارد و وقتی
غلظت کلسیم
در ریشه کاهش
پیدامی‌کند،
بیماری‌های
پوسیدگی
ریشه افزایش
می‌یابند.
بنابراین،
استفاده
از کلسیم
به صورت کود
آبیاری، موجب
توسعه و رشد
ریشه می‌شود
“

”
حسینی فرد:
طبق مطالعات
انجام شده در
پژوهشکده
پسته کشور،
استفاده از
سولفات روی در
هنگام تورم
جوانه‌ها موجب
افزایش تراکم
خوشه و در
نهایت افزایش
۱۰ درصدی
عملکرد شده و
با افزودن بور به
ترکیب سولفات
روی در زمان
تورم جوانه‌ها،
عملکرد ۲۴
درصد افزایش
یافت
“

زیادی بر کاهش ریزش جوانه‌های زایشی و همچنین افزایش تعداد دانه در خوشه و در نتیجه افزایش عملکرد داشته‌باشد.»

وی همچنین تصریح کرد: «باتوجه به نتایج حاصله، بهترین زمان محلول‌پاشی میوه نشینی با کودهای حاوی روی و اوره در زمان تورم جوانه‌ها (اواخر اسفند تا اواسط فروردین) است که بسته به رقم و شرایط آب و هوایی متفاوت است. اگر بنا به دلایلی باغدارها نتوانستند در زمان تورم جوانه‌ها محلول‌پاشی را انجام دهند، می‌توانند از محلول‌پاشی بعد از برداشت استفاده کنند که آن هم بی‌تأثیر نیست، ولی اثرش کمتر از زمان تورم جوانه‌ها است.»

حسینی فرد درخصوص کودآبیاری بعد از برداشت محصول اذعان داشت که در ایران تحقیقات قابل اتکایی که نتایج آن در دسترس همگان باشد وجود ندارد و تنها در یکی، دو سال اخیر مطالعاتی شروع شده که نتایج آن هنوز به مرحله انتشار نرسیده است. این محقق پژوهشکده پسته کشور ضمن تأکید بر لزوم انجام آزمایش اثر بخشی تغذیه پس از برداشت روی ارقام تجاری پسته ایران به نتایج تحقیقات انجام شده در آمریکا اشاره کرد و گفت: «طبق تحقیقات انجام شده در آمریکا، جذب و تقسیم کودها در کودآبیاری بعد از برداشت سهم کمی را به خودش اختصاص داده‌است. البته این موضوع باید در رابطه با ارقام پسته ایرانی و در شرایط کشور ما بررسی شود. در این زمینه پژوهشکده پسته کشور با همکاری انجمن پسته ایران آزمایشی را در رابطه با بررسی اثر کود مرغی و اوره بعد از برداشت در باغات پسته شروع کرده‌است که نتایج حاصل از آن در اختیار عموم قرار خواهد گرفت.»

در ادامه این وبینار، وحید مظفری روند تحقیقات انجام شده در زمینه تغذیه پس از برداشت توسط یکی از دانشجویان خود را این‌گونه تشریح کرد: «در طرح تحقیقاتی محلول‌پاشی ترکیبات عناصر میکرو

”

مظفري:
محلول پاشي
پس از برداشت
به ميزان
۴۰ درصد و
محلول پاشي
در زمان تورم
جوانه ها
به ميزان ۶۰
درصد افزايش
عملکرد را موجب
شده است.

“

آهن، روی و مس در سه زمان پس از برداشت، تورم جوانه‌ها و اردیبهشت ماه انجام شده‌است. بررسی نتایج حاکی از این است که محلول پاشی پس از برداشت به میزان ۴۰ درصد و محلول پاشی در زمان تورم جوانه‌ها به میزان ۶۰ درصد افزایش عملکرد را موجب شده‌است. توصیه من این است که محلول پاشی هم پس از برداشت و هم زمان تورم جوانه‌ها صورت گیرد و اگر باغداران نمی‌توانند در زمان متورم شدن جوانه‌ها محلول پاشی کنند، پس از برداشت حتماً آن را انجام دهند.»

مظفري در خصوص استفاده از عنصر بور در محلول پاشی ابتدای فصل و نگرانی سمیت این عنصر تصریح کرد: «بور در داخل گیاه پسته حرکت نمی‌کند؛ گاهی میزان بور در برگ تا میزان ۱۰۰۰ پی‌پی‌ام می‌رسد که نشان دهنده سمیت شدید است، اما به دلیل عدم حرکت بور از برگ به سمت جوانه‌های گل و یا خوشه، غلظت بور در این اندام‌ها کمتر از حد بهینه است و گیاه با مشکل کمبود بور مواجه می‌شود؛ بنابراین، طبق تحقیقات انجام شده توصیه می‌کنم که در محلول پاشی پس از برداشت و میوه نشینی در زمان تورم جوانه‌ها مقداری بور به محلول اضافه شود.»

”

حکیم آبادی:
استفاده از
کلسیم در
خرداد ماه،
به خصوص در
مناطق شور و
قلیا، بر افزايش
خصوصيات
کمی و کیفی
محصول تأثیر
مثبت دارد،
ولی در کاهش
آلودگی
لکه پوست
استخوانی و
عارضه داغو
اثری ندارد و
نوشداروی بعد
از مرگ سهراب
به حساب می‌آید

“

مس، مخصوصاً کلات‌ها، می‌توانند نقش مهمی در تشکیل میوه داشته باشند.

حسین حکیم آبادی به عنوان آخرین عضو حاضر در پانل، نتایج حاصل از تحقیقات مرتبط با میوه‌نشینی در درختان پسته که از سال ۱۳۹۲ در مجموعه کشاورزی پیستات انجام شده‌اند را با شرکت کنندگان به اشتراک گذاشت. وی مدعی شد که طبق نتایج به دست آمده، تعداد دانه در خوشه و عملکرد ارقام مختلف با محلول پاشی میوه‌نشینی در زمان زنبوری شدن و تورم جوانه‌ها افزایش می‌یابد. وی همچنین در رابطه با زمان محلول پاشی میوه‌نشینی توصیه کرد: «اگر باغ کوچک است و امکان محلول پاشی در زمان تورم جوانه‌ها وجود دارد، بهتر است که این کار در آن زمان صورت گیرد، چون حدوداً ۲۰ درصد اثر بهتری نسبت به محلول پاشی پس از برداشت دارد. اما در صورتی که باغ بزرگ باشد، می‌توان آن را به دو بخش تقسیم کرد: بخشی که پتک (جوانه زایشی) کمتری دارد را در پاییز محلول پاشی نمود و بخشی که پتک بهتری دارد را در زمان تورم جوانه‌ها محلول پاشی نمود. در مناطقی که احتمال بارندگی و ناپایداری جوی در زمان تورم جوانه‌ها زیاد است و ممکن است محلول پاشی میوه‌نشینی در زمان تورم جوانه‌ها به تعویق افتد، بهتر است این عمل در پاییز هنگامی که ۵۰ درصد برگ‌ها ریزش کرده‌اند، انجام شود.»

حکیم آبادی در رابطه با نظرات مختلف در مورد مصرف کلسیم در زمان‌های مختلف رشد گیاه اذعان داشت: «برخی از همکاران می‌گویند کلسیم در فروردین و اردیبهشت جذب نمی‌شود و باید در خرداد مصرف شود؛ به نظر من استفاده از کلسیم در خرداد ماه، به خصوص در مناطق شور و قلیا، بر افزایش خصوصیات کمی و کیفی محصول تأثیر مثبت دارد،

ولی در کاهش آلودگی لکه پوست استخوانی و عارضه داغو اثری ندارد و نوشداروی بعد از مرگ سهراب به حساب می‌آید؛ بنابراین، بایستی نیترات کلسیم در زمان‌های پس از برداشت و همچنین در فروردین ماه، قبل از گلدهی، به صورت کودآبیاری استفاده شود تا میزان عارضه لکه پوست استخوانی کمتر شود. طبق بررسی‌های انجام شده، محلول پاشی کلسیم در پاییز نیز می‌تواند میزان کلسیم در جوانه‌ها را افزایش دهد.»

حکیم آبادی در رابطه با مبارزه با آفات و تغذیه بعد از برداشت توصیه کرد: «در صورتی که پس از برداشت، برگ سالم است و پوره پسپیل روی برگ دیده می‌شود، زمانی که میانگین تعداد پوره‌های پسپیل قبل از شروع سن پنچ پوره‌گی به ۱۵ عدد روی برگ رسید، می‌توان با ترکیب صابون سه لیتر در هزار لیتر آب برای کاهش جمعیت پسپیل زمستان گذران و پنج تا شش کیلوگرم سولوپتاس در هزار لیتر آب جهت انجام بهتر تخلیه متابولیت‌های برگ به ساقه، اقدام به محلول پاشی نمود. اگر پسپیل بر روی برگ دیده نمی‌شود و برگ‌ها سالم هستند، تنها محلول پاشی سولوپتاس انجام شود. در این زمان می‌توان مقدار ۲۵ تا ۷۵ کیلوگرم نیترات کلسیم را به صورت کودآبیاری تزریق نمود. در صورتی که محلول پاشی میوه‌نشینی در پاییز مدنظر بود، می‌توان در آبان ماه، زمانی که ۵۰ درصد از برگ‌ها ریزش کردند، این کار را انجام داد.»

در پایان، این مروج ارشد پسته پیشنهاد داد که همکاران پژوهشکده پسته کشور و مرکز تحقیقات کشاورزی بر روی اثربخشی کودهای ازته، پتاسه و سایر کودها بعد از برداشت مطالعات و بررسی‌های بیشتری انجام دهند تا با استفاده نادرست از این مواد به محیط زیست آسیب وارد نیاید. فیلم کامل این وبینار در کانال آپارات انجمن پسته ایران قابل مشاهده است.



چرایی افت کمیت و کیفیت پسته

چالشی به نام تغییرات جوی



محمد پورابراهیمی

دانشجوی دکتری فیزیولوژی تولید و پس از برداشت

در کنار این کاهش عملکرد، کیفیت محصول تولیدی نیز به شدت کاهش یافته است. در سال جاری این موضوع با شدت بیشتری ظاهر شد، به طوری که در کنار کاهش شدید عملکرد، کیفیت محصول تولیدی نیز به شدت پایین آمده و درصد میوه های پوک، ناخندان و نیم مغز افزایش یافت. در این نوشته سعی بر این است که دلایل این موضوع از جنبه های مختلف بررسی و راهکارهایی جهت بهبود وضع موجود ارائه گردد.

کاهش یافته و تولید این محصول ارزشمند، به ویژه در استان کرمان، دچار مشکلات متعددی شده است.

در سال های اخیر به دلایل گوناگون، عملکرد محصول پسته در مناطق مختلف پسته کاری،

هستند در معرض خسارت باد و پرنندگان قرار بگیرند. موارد ذکر شده، مهم‌ترین دلایل افت کمیت و کیفیت محصول در سال جاری هستند. در اینجا لازم می‌دانم که در این حوزه چندین پیشنهاد به کشاورزان و بهره‌برداران و حتی کارشناسان ارائه نمایم. اولاً اینکه روش‌های تولید و مدیریت باغات در سال‌های اخیر متفاوت شده‌است و با توجه به افزایش شدید هزینه‌های تولید محصول پسته اعم از: سموم، نهاده‌ها و هزینه کارگری، هیچ راهی به جز استفاده از تکنولوژی‌های جدید و رعایت اصول علمی در مدیریت باغات جهت تولید بیشتر و در نهایت افزایش عملکرد، وجود ندارد. در این راستا، توجه به موضوع تغییرات اقلیمی و مدیریت این تغییرات در راستای کاهش خسارت‌های احتمالی بسیار مهم هستند. در این رابطه اگر در اواخر فصل رشد، یعنی در پاییز، طبق پیش‌بینی‌های هواشناسی، سرمای زودرس وجود داشته باشد، مدیریت تغذیه و آبیاری باغات باید به گونه‌ای باشد که باعث تحریک رشد نشود؛ چون باعث فعال‌تر شدن جریان شیره گیاهی و بیدار شدن درخت می‌گردد و در نتیجه باعث تشدید خسارت سرخشکیدگی و ریزش جوانه‌های زایشی در شروع فصل رشد بعدی خواهد شد. در شروع فصل رشد نیز با توجه به دور آبیاری باغ، اگر شروع کوددهی طبق پیش‌بینی‌های هواشناسی در زمان مناسب انجام گیرد و از ترکیبات استارتر مناسب استفاده شود، حتماً رشد و عملکرد بهبود خواهد یافت. همچنین، طبق پیش‌بینی‌های هواشناسی، در اوایل اردیبهشت ماه میزان بارندگی و روزهای ابری زیاد باشد، استفاده از کودهای کلسیمی جهت تولید محصول مناسب و جلوگیری از وقوع بسیاری از عوارض فیزیولوژیکی ضروری است.

باتوجه به اینکه تاریخ و زمان وقوع خسارت سرمازدگی بسیار مهم است، چنانچه این پدیده در اوایل شروع رشد که هنوز درختان خیلی فعال نشده‌اند رخ دهد، میزان خسارت کمتر خواهد بود. اما متأسفانه در سال جاری این پدیده جوی در تاریخی روی داد که اکثر ارقام حتی ارقام دیرگل نیز رشد رویشی‌شان آغاز و درختان از رکود زمستانه خارج شده‌بودند. این امر باعث شد که میزان خسارت تشدید و افزایش یابد. موضوع دیگر، کیفیت پایین محصول باقیمانده است؛ در واقع زمانی که خسارت سرمازدگی رخ می‌دهد حساس‌ترین قسمت به سرما، جنین پسته است که به شدت در اثر سرما دچار خسارت می‌شود. در این شرایط، در بعضی از مواقع پوست میوه کمتر دچار خسارت می‌شود و میوه شکل ظاهری خود را حفظ می‌کند، در صورتی که جنین در معرض زوال و نابودی قرار می‌گیرد. با این اوصاف، امسال جنین محصول باقیمانده به درجات مختلف دچار خسارت شد. مضافاً، درختان پسته در سال جاری افزایش زود هنگام دمای هوا در خردادماه را به‌طور غیرمنتظره‌ای تجربه کردند. بنابراین، جنین‌هایی که در اثر سرما خسارت دیده‌بودند، بسته به میزان صدمه، با سرعت‌های متفاوتی به رشد خود ادامه دادند و چون درصد قابل توجهی از آنها رشد مناسبی نداشتند در مواجهه با خسارت گرمای زود هنگام در خردادماه رشدشان کاملاً متوقف گردید. در این شرایط، عدم رسیدن همزمان محصول نیز رخ می‌دهد، چون بسته به میزان درجه صدمه جنین، سرعت رشد متفاوت خواهد شد و جنین‌های سالم‌تر با سرعت بیشتری رشد می‌کنند و مغز میوه‌های آنها زودتر پُرمی‌شود. این موضوع باعث می‌شود میوه‌هایی که زودتر پُر شده‌اند و سنگین‌تر



به نظر می‌رسد، مهم‌ترین دلیل کاهش عملکرد محصول تولیدی در سال جاری وقوع خسارت سرمازدگی در فروردین ماه باشد؛ به این معنا که افت ناگهانی دما در محدوده زمانی ۱۶ تا ۱۹ فروردین ماه سال جاری در مناطق مختلف پسته‌کاری استان کرمان باعث از بین رفتن بخش زیادی از محصول گردید. طبق گزارشات واصله از مناطق مختلف، در برخی مناطق دما تا ۴ درجه سانتی‌گراد زیر صفر نیز کاهش پیدا کرده‌بود.



حضور نمایندگان انجمن پسته ایران
در برجسته‌ترین نمایشگاه مواد غذایی آلمان

پسته ایران در آنوگا

نمایندگان انجمن پسته ایران در نمایشگاه آنوگای آلمان که از ۱۷ مهرماه تا ۲۱ مهرماه ۱۴۰۰ برپا بود حضور یافتند. امسال در غرفه انجمن، مراد مرتاض عضو هیئت امناء و سحر نخعی مسئول روابط بین‌الملل انجمن میزبان بازدیدکنندگان بودند. همچنین، حسین مهرابی دیگر عضو هیئت امناء، نمایندگان انجمن را در این نمایشگاه همراهی نمود.

نمایشگاه آنوگای آلمان به‌عنوان برجسته‌ترین نمایشگاه مواد غذایی و آشامیدنی جهان شناخته می‌شود. نمایندگان انجمن پسته ایران در این نمایشگاه معتبر به معرفی انجمن پسته ایران، ارائه محتوای تبلیغاتی اعضای انجمن به بازدیدکنندگان، معرفی مزایای پسته ایران، پاسخگویی به سوالات بازدیدکنندگان در رابطه با پسته ایران، ارائه آمار و اطلاعات پسته ایران و میزبانی فعالین بین‌المللی صنعت پسته در غرفه انجمن پرداختند.

مواد غذایی و آشامیدنی دنیا است که هر دو سال یک بار در شهر کلن برگزار می‌شود. از عمر این نمایشگاه ۱۰۱ سال می‌گذرد. غرفه‌دارانی که در این نمایشگاه حضور پیدا می‌کنند اساساً از تولیدکننده‌های مواد غذایی، واردکنندگان مواد غذایی به کشورهای مختلف و عمده‌فروشان هستند که در صنایع مختلف غذایی کار می‌کنند. امسال این نمایشگاه میزبان حدود ۴ هزار و ۶۴۰ غرفه‌دار بود.

مرتاض: در پاسخ به این سوال که چرا انجمن باید در نمایشگاه آنوگا شرکت کند از دیدگاه خودم به عنوان تولیدکننده پسته و تجربیاتی که در این زمینه داشتم، باید بگویم حضور انجمن در این نمایشگاه در وهله اول باعث معرفی و شناخت می‌شود؛ علی‌رغم اینکه ما یکی از تولیدکنندگان اصلی پسته در دنیا هستیم، اما خیلی شناخته شده نیستیم. خیلی از بازدیدکنندگانی که به غرفه انجمن می‌آمدند فقط یک سری اطلاعات پایه‌ای از صنعت پسته ایران داشتند. انجمن با حضور در این نمایشگاه کمک می‌کند که صنعت پسته ایران را به دنیا بشناساند که به نظرم این یک نقطه قوت است؛ حضور انجمن در نمایشگاه آنوگا به معنای به‌روزرسانی این اطلاعات هر دو سال یکبار است. به علاوه، فرصت دیدار، تبادل نظر و حفظ ارتباط با هم‌تایان صنعت پسته آمریکا مثل شرکت‌های واندرفول، پرایمکس و نیکولز هم به نظرم نقطه قوت دیگری در این نمایشگاه است و ضرورت دارد که این ارتباطات سازنده ادامه پیدا کند.

مهرابی: من به ماهیت نمایشگاه کلی‌تر نگاه می‌کنم. جدای از موضوع خاص نمایشگاه آنوگا ما باید ببینیم ماهیت نمایشگاه چیست و چه کارکردی دارد. من این موضوع را در ذهنم به دو دسته تقسیم می‌کنم: یک قسمتش این است که این نمایشگاه یک فرصت دیدار حضوری و تبادل نظر برای افراد، مشتریان، عرضه‌کنندگان، تقاضاکنندگان، تأمین‌کنندگان مواد غذایی مهیا



در نشستی با حضور نمایندگان انجمن بررسی شد؛

آنوگا ۲۰۲۱؛ اهداف و دستاوردها

طی سال جاری پس از حضور نمایندگان انجمن پسته ایران در نمایشگاه بین‌المللی آنوگای آلمان، تلاش شد تا با ایشان در خصوص اهداف، دستاوردها و آثار شرکت در چنین نمایشگاه‌هایی گفت‌وگو شود. به همین رو نشستی با حضور سحر نخعی مسئول روابط بین‌الملل انجمن و مراد مرتاض و حسین مهرابی از اعضای هیئت امنای انجمن که در این نمایشگاه شرکت کرده‌بودند و به میزبانی ماهنامه پسته برگزار شد. گزارش نشست را در پی می‌خوانید.

ماهنامه پسته: جایگاه نمایشگاه آنوگا چیست؟ حضور در این نمایشگاه چه کارکردی برای انجمن دارد؟ و برای فعالان صنعت پسته چه

اهمیتی دارد؟

نخعی: نمایشگاه آنوگا، به‌طور کلی و آن‌طور که برگزارکنندگان آن اذعان دارند، بزرگ‌ترین نمایشگاه تجاری

و این زمان برایش اهمیت دارد و خود مرکزیت آلمان هم از جنبه جغرافیایی. بنابراین، بله همه این عوامل مهم‌اند شاید حتی مسائل و پارامترهای دیگری هم باشد.

ماهنامه پسته: حضور انجمن در نمایشگاه چه آثار و دستاوردهایی برای انجمن، اعضای انجمن و صنعت پسته می‌تواند داشته باشد؟

نخعی: در مورد این سوال که اثرگذاری حضور انجمن در نمایشگاه روی صنعت پسته چه می‌تواند باشد، من فکر می‌کنم رسالت اصلی انجمن، که از سال ۲۰۱۱ در نمایشگاه آنوگا به‌عنوان غرفه‌دار حضور داشته، معرفی و ترویج جایگاه پسته ایران بوده‌است. در راستای این مهم، یکسری اهداف و فعالیت‌ها برای حضور در نمایشگاه تعریف شده‌است، از جمله معرفی مزایای پسته ایران که از طُرُق مختلف به بازدیدکنندگان توضیح داده می‌شود. از لحاظ اثرگذاری روی صنعت پسته ایران این قطعاً تنها عامل نیست، اما عامل خیلی مهمی است.

یکی دیگر از اهداف حضور انجمن در نمایشگاه آنوگا، معرفی اعضای انجمن است. با توجه به اینکه خیلی از بازدیدکنندگان متقاضی پسته هستند و دقیقاً با هدف یافتن مشتریان جدید و خرید پسته به نمایشگاه می‌آیند ما از چند سال قبل رویکردی اتخاذ کردیم که براساس آن علاوه بر معرفی همه اعضای انجمن، به‌طور خاص صادرکنندگان عضو انجمن را در نمایشگاه معرفی می‌کنیم و از دید تجاری به نوعی تسهیل‌گر ارتباط بین خریدار یا بخش تقاضا و فروشنده یا بخش عرضه هستیم.

مرتاض: وقتی یک تاجر می‌خواهد از طرف ایرانی پسته بخرد، دانستن وضعیت پسته ایران و آگاهی از یک سری و آمار و اطلاعات قطعاً برایش اهمیت دارد. زمانی که من در دانشگاه دیویس بودم، برای آمار مربوط به پسته ایران همه به آمار اداره کشاورزی استناد می‌کردند که به نظر من این آمار ۱ درصد هم قابل اطمینان نیست. امروز یکی



پسته ایران و انجمن پسته که می‌شود اعضای انجمن. به هر حال، من فکر می‌کنم شاید اگر انجمن کارکردهای اصلی‌اش را در نمایشگاه‌ها مشخص‌تر، دقیق‌تر و منظم‌تر تبیین کند، بهتر باشد.

ماهنامه پسته: اینکه نمایشگاه آنوگا یا سیال در دنیا برای صنعت پسته اهمیت دارد، آیا دلیلش می‌تواند همزمانی ابتدای فصل تجاری ما با این نمایشگاه‌ها باشد؟ **مهرابی:** قطعاً این هم می‌تواند یکی از مسائل مهم و تأثیرگذار باشد. جنبه جغرافیایی که عرض کردم یک بُعد قضیه بود. بله ابعاد دیگری هم دارد که یکی همین همزمانی با شروع فصل پسته و کار پسته و عقد قراردادهای، حتی برای پسته آمریکایی هم که فروشش در احجام بزرگ و به‌صورت قراردادی است این موضوع

می‌کند. بخش دومش هم می‌شود آشنایی‌های جدید و رابطه ساختن‌ها و ارتباطات جدید. فکر می‌کنم سه نمایشگاه اصلی داریم که متصل با داستان پسته هستند؛ یکی آنوگای آلمان است که هر دو سال یک‌بار (سال‌های فرد) و دیگری سیال فرانسه است که آن هم هر دو سال یک‌بار (سال‌های زوج) برگزار می‌شود و سوم، نمایشگاه سالانه گالفود دوی را داریم. فکر می‌کنم این سه مورد جزو نمایشگاه‌های اصلی باشند که برای پسته اهمیت دارند و از آنجا که در سال‌های نه چندان دور مقصد اصلی صادرات پسته ایران بازار اروپا با مرکزیت آلمان بوده، شاید یکی از دلایلی که نمایشگاه آنوگا برای حضور انجمن انتخاب شده همین موضوع بوده‌است، چرا که فرصت مناسبی است برای معرفی صنعت

من اعتبار انجمن است. بنابراین، در ساده‌ترین حالت ممکن باید بگویم همین که نام انجمن وارد سابقه آنوگا می‌شود تأثیرگذار است و قطعاً منکر آن تأثیر نیست، اما معتقدم در تأثیری که در دنیا داریم می‌گذاریم باید سعی کنیم حداکثر بهره‌وری را هم داشته باشیم.

درست است که آنوگا تجربه و تصویر زنده‌ای از شرایط صنعت پسته به ما می‌دهد و حضور فیزیکی و حقیقی در نمایشگاه کمک می‌کند تا بتوانیم عیناً این تجربه و تصویر زنده را به مخاطب‌مان ارائه دهیم، اما من می‌خواهم به این موضوع با دید انتقادی هم نگاه کنم. من فکر می‌کنم انجمن باید یک مقداری هدفش از حضور در نمایشگاه (هر نمایشگاهی) را دقیق‌تر و مشخص‌تر کند. شاید سال ۲۰۱۱ که انجمن در این نمایشگاه حضور پیدا کرد، معرفی پسته، صنعت پسته ایران و مزایای خاص پسته ایران به مخاطب اهمیت و جایگاه ویژه‌ای داشت، اما آیا امروز هم هنوز همانقدر اهمیت دارد؟ من فکر می‌کنم بالای ۹۰ درصد غرفه‌داران یا بازدیدکنندگان نمایشگاه حضورشان جنبه تجاری و بازاریابی دارد و شاید کمتر از ۱۰ درصد سازمان‌هایی مثل انجمن می‌آیند که کارشان غیرتجاری و فقط برای شناساندن، معرفی یا پیشبرد چنین اهدافی است. به همین دلیل کار برای این گروه یک مقدار سخت‌تر است.

برای شخص من خیلی جالب بود که عده‌ای از بازدیدکنندگان غرفه انجمن اولین سوالی که می‌پرسیدند این بود که آیا پسته برای فروش دارید؟ و با دیدن اسم انجمن پسته ایران فکر می‌کردند که انجمن یک تعاونی پسته در ایران است و کارش فروش پسته است. یک عده از بازدیدکنندگان اما با توجه دقیق به لغت انجمن، دنبال یک تاجر خوب بودند یا برای تجار و صادرکنندگان ایرانی تضمین اعتبار می‌خواستند. اکثر تقاضاها در این دو بخش خلاصه می‌شد. شاید بهتر باشد انجمن یک بازنگری در حضورش در

به‌عنوان مرجع آمار شفاف از تولید و تجارت پسته ایران حضور مستمر در نمایشگاه‌های بین‌المللی مواد غذایی دارد.

ماهنامه پسته: آقای مهربانی! علاوه بر نظرات دوستان، آیا هیچ دستاورد دیگری از حضور انجمن در نمایشگاه آنوگا کسب می‌شود؟

مهربانی: انجمن پسته ایران امروز در دنیا یک اعتبار و جایگاه ویژه دارد که شخصاً آن اعتبار را در این نمایشگاه از نزدیک دیدم؛ یک بخش از اعتبار انجمن اعضایش هستند، یک بخش از آن صنعت پسته است و یک بخش هم فعالیت‌های انجمن. یکی از فعالیت‌های مهم انجمن در دنیا همین حضور فعال در نمایشگاه‌ها و رویدادهای بین‌المللی است. من این را به عنوان یک دستاورد بسیار مثبت می‌بینم. در دنیا به آمار و ارقامی که انجمن برای پسته ایران ارائه می‌دهد، اتکا می‌کنند و اهمیت می‌دهند. ولی صرف این نبوده که انجمن فقط برود آماری در وبسایتش نمایش دهد. یکی از نتایج مهم همین حضور از سال‌ها قبل و همین تبادل‌نظرها و صحبت‌ها از نظر

از فعالیت‌های انجمن، ارائه آمار صحیح و شفاف به دنیا و نشان دادن وضعیت درست تولید و تجارت پسته ایران به دنیا است. به‌نظر من این خیلی ارزشمند است، چون ندانستن این اطلاعات یا سخت پیدا کردن آن برای تجار سرتاسر دنیا می‌تواند اثر منفی روی صادرات پسته ما بگذارد. درست است که تجار خودشان سعی می‌کنند این اطلاعات را به مشتری‌ها بدهند و مشتری‌ان هم احتمالاً یک سری اطلاعات کلی از پسته ایران دارند، ولی باز هم رفتن به نمایشگاه و حضوری صحبت کردن و ارائه اطلاعات یک چیز دیگر است؛ چرا که در برخورد حضوری مطمئناً سوالات دیگری هم پیش می‌آید که این خودش خیلی کمک می‌کند. بنابراین، انجمن به‌عنوان یک مرجع آماری معتبر باید شرکت کند که همیشه قابل استناد بماند. من فکر می‌کنم دانستن اطلاعات شفاف صنعت پسته ایران برای رقیب اصلی (شرکت واندرفول) مفید است و خیلی کمک می‌کند که بهتر بتوانند بازار را تنظیم کنند؛ این هم به نفع ما است، هم به نفع خودشان. دنیا باید بداند در ایران انجمنی وجود دارد که

سحر نخعی، مسئول روابط بین‌الملل انجمن:

- نمایشگاه آنوگا، بزرگ‌ترین نمایشگاه تجاری مواد غذایی و آشامیدنی دنیا است
- رسالت اصلی انجمن، که از سال ۲۰۱۱ در نمایشگاه آنوگا به‌عنوان غرفه‌دار حضور داشته، معرفی و ترویج جایگاه پسته ایران بوده است
- یکی دیگر از اهداف حضور انجمن در نمایشگاه آنوگا، معرفی اعضای انجمن است
- در طول ۵ روز نمایشگاه، غرفه انجمن حدود ۹۰ بازدیدکننده داشت و بیشتر بازدیدکنندگان از کشورهای اروپایی و خاورمیانه بودند
- یکی از فعالیت‌های ترویجی که امسال برای اولین بار در نمایشگاه انجام شد، معرفی ارقام تجاری پسته بود
- ارائه تبلیغات حامیان مالی حضور انجمن در نمایشگاه یکی دیگر از فعالیت‌هایی بود که از ماه‌ها پیش برای اجرای آن برنامه‌ریزی جدی کرده بودیم
- یکی دیگر از فعالیت‌هایی که امسال انجام شد، پخش چند فیلم در غرفه انجمن بود
- شاید انتظار داشتن از نهادهای دولتی برای اینکه اهمیت و شأن انجمن پسته به‌عنوان یک نهاد ملی در صنعت پسته ایران را درک کنند، انتظار نابه‌جایی باشد!

نمایشگاه‌ها بکند و ببیند که آیا هنوز همان اهداف قبلی که فقط معرفی، شناساندن پسته ایران و ترویج مزایای خاص پسته ایران بود را باید حفظ بکند یا براساس هدف گذاری جدید پیش برود؟ به نظر من اهداف حضور در نمایشگاه باید خیلی مشخص و دقیق باشد که تمرکز، انرژی و توان نمایندگان انجمن در لحظه حضور در نمایشگاه براساس آن اهداف باشد.

ماهنامه پسته: از نظر تعداد غرفه‌داران و بازدیدکنندگان، امسال استقبال از نمایشگاه چگونه بود؟
نخعی: در طول ۵ روز نمایشگاه، غرفه انجمن حدود ۹۰ بازدیدکننده داشت. امسال بیشتر بازدیدکنندگان از کشورهای اروپایی و خاورمیانه بودند، در حالی که برخلاف دوره‌های گذشته از کشورهای چین و هند بازدیدکنندگان کمتری آمده بودند. این موضوع احتمالاً به خاطر محدودیت‌های کرونا و معدود واکسن‌های قابل قبول برای ورود به

اتحادیه اروپا بود. به‌طور کلی، به دلیل محدودیت‌های بهداشتی ناشی از کرونا امسال فضای نمایشگاه از نظر متراژ نسبت به سال‌های قبل کمتر بود. این شرایط باعث شده بود برخی حضور نداشته باشند و برگزاری بعضی از گردهمایی‌ها محدود شده بود. اما نکته جدیدی که امسال اتفاق افتاد امکان حضور مجازی غرفه‌داران و بازدیدکنندگان در نمایشگاه آونگا بود. **مهرابی:** در تأیید فرمایشات دوستان، باید اضافه کنم که نمایشگاه آونگای امسال اولین نمایشگاه جدی بعد از ۲ سال پشت سر گذاشتن پاندمی کرونا بود. به اذعان خیلی از دوستانی که امسال در نمایشگاه شرکت کرده بودند، تعداد بازدیدکنندگان جدی و هدفمند و کسانی که واقعاً نیازمند به تجارت بودند خیلی بیشتر از افراد رهگذری بود که معمولاً برای تفریح به نمایشگاه‌ها سر می‌زنند.

ماهنامه پسته: با فعالین بین‌المللی پسته چه صحبت‌هایی رد و بدل و چه بازدیدهایی انجام شد؟

نخعی: به پایون شورای جهانی خشکبار (INC) سر زدیم و در آنجا با آقای جوزپی کالگانی، نایب رئیس شورای خشکبار صحبت کردیم و نظرات ایشان در رابطه با مسائل صنعت خشکبار را شنیدیم. همچنین، از غرفه شرکت واندرفول در پایون آمریکا بازدید کردیم. نمایندگان شرکت واندرفول نیز طبق سنت قدیمی از غرفه انجمن بازدید کردند و در این دیدارها در مورد مسائل مختلف پسته بحث و گفت‌وگو شد. غرفه انجمن میزبان علی امین، مدیر شرکت پسته پرایمکس هم بود که مثل همیشه از غرفه انجمن بازدید کردند و در مورد مسائل مهم صنعت پسته و اخبار روز بازار با ایشان صحبت شد.

ماهنامه پسته: امسال انجمن چه فعالیت‌هایی را در این نمایشگاه انجام داد؟ چگونه سعی کردید به اهداف مدنظر نزدیک شوید؟

نخعی: فعالیت‌هایی که از قبل تعریف شده، معرفی مزایای پسته ایران در راستای ترویج و تبلیغ جایگاه پسته ایران، ارائه آمار و اطلاعات صنعت پسته ایران، ملاقات و معاشرت با همتهای بین‌المللی صنعت پسته و معرفی اعضای انجمن است که این فعالیت‌ها امسال هم مثل دوره‌های گذشته به‌طور شایسته انجام شد. ضمناً، اطلاعات تماس کلیه بازدیدکنندگان غرفه انجمن که متقاضی پسته ایران بودند، ثبت و ضبط شد تا بعد از نمایشگاه در اختیار حامیان مالی انجمن قرار بگیرد. چنانچه سایر اعضای محترم انجمن هم علاقه‌مند به دریافت این اطلاعات باشند، می‌توانند با تماس با دبیرخانه از شرایط آن اطلاع کسب کنند.

یکی از فعالیت‌های ترویجی که امسال برای اولین بار در نمایشگاه انجام شد، معرفی ارقام تجاری پسته بود؛ ۴ رقم تجاری پسته به صورت بوده و بسته‌بندی شده به همراه یک بروشور کوچک حاوی معرفی ارقام و اونس‌های پسته ایرانی در غرفه ارائه و با استقبال

مراد مرتاض، عضو هیات امنای انجمن:

- حضور انجمن در این نمایشگاه در وهله اول باعث معرفی و شناخت می‌شود
- انجمن با حضور در این نمایشگاه کمک می‌کند که صنعت پسته ایران را به دنیا بشناساند که به نظرم این یک نقطه قوت است
- وقتی یک تاجر می‌خواهد از طرف ایرانی پسته بخرد، دانستن وضعیت پسته ایران و آگاهی از یک سری و آمار و اطلاعات قطعاً برایش اهمیت دارد
- امروز یکی از فعالیت‌های انجمن، ارائه آمار صحیح و شفاف و نشان دادن وضعیت درست تولید و تجارت پسته ایران به دنیا است
- دانستن اطلاعات شفاف صنعت پسته ایران برای رقیب اصلی (شرکت واندرفول) مفید است و خیلی کمک می‌کند که بهتر بتوانند بازار را تنظیم کنند؛ این هم به نفع ما است، هم به نفع خودشان
- هیچ کس در دنیا برایش مهم نیست که پسته ایران طعم دارد یا ندارد، بهتر از پسته آمریکا است یا بدتر؛ برای مشتری این مهم است که ایران چقدر پسته می‌تواند تأمین و با چه کیفیتی صادر کند
- بیشترین سوالی که تکرار می‌شد این بود که کدام یکی از این صادرکنندگان را به ما پیشنهاد می‌دهید؟ کدام یک قابل اطمینان‌تر است؟ انجمن کار کدام صادرکننده را تضمین می‌کند؟ واضح است که از نظر اخلاقی ما نمی‌توانستیم کسی را معرفی کنیم. انجمن باید فکری به حال این موضوع بکند

هر سال تکرار کنیم. الان باید برویم به نسبت نیاز روز بازار، مزایای جدید برای پسته ایرانی تعریف کنیم. در توضیح مزایای پسته ایران باید توجه کنیم که مخاطبان کیست و بحث مزایا چه اهمیتی برایش دارد. امروز به طعم و مزه پسته ایرانی خیلی کم اهمیت می‌دهند؛ در عوض برای مشتری پسته مسائلی مثل اینکه چطور می‌توانیم پسته تأمین کنیم؟ چطور حمل کنیم؟ چطور تضمین کیفیت کنیم؟ چطور قرارداد ببندیم؟ و هزار موضوع دیگر بیشتر اهمیت دارد تا موضوع خاص طعم پسته.

شاید امروز بتوانیم به جای تمرکز بر برتری طعم پسته ایرانی نسبت به پسته آمریکایی، ببینیم رقیبان چه کار انجام می‌دهد که ما نمی‌کنیم؟ و در جایگزین آن چه داریم؟ مثلاً امروز رقیب ما یک پسته یک شکل و یکنواخت و یک سایز و یک مدل بیشتر ندارد. این نوع تولید برای ما سخت است. اتفاقاً امروز می‌توانیم روی این تنوع رقم و سایز و اندازه و شکل پسته ایرانی برای مخاطبها و مصارف مختلف تبلیغ کنیم. تبلیغ به این صورت انجام گیرد که برای متقاضی پسته ایرانی واضح شود که یک کالای صنعتی یک شکل و یکنواخت تحویل نمی‌گیرد؛ بلکه اگر پسته کشیده بخواهید هست، پسته گرد بخواهید هست، پسته ریز بخواهید هست. رقیب ما نمی‌تواند پسته را به این صورت تولید کند. در نهایت، به نظر من باید مواظب باشیم که دچار این ضرب‌المثل "خود گویم و خود خندم" نشویم که فقط بگوییم پسته ما خوش طعم‌تر از پسته رقیب است.

مرتاض: این درست است که اکثر مخاطبان ما کاملاً پسته ایران را می‌شناختند و برایشان هم مهم نبود طعم پسته ایران بهتر از پسته آمریکا است. واقعیت قضیه این است که هیچ کس در دنیا برایش مهم نیست که پسته ایران طعم دارد یا ندارد، بهتر از پسته آمریکا است یا بدتر. برای مشتری این مهم است



تجارت صنعت پسته ایران، معرفی محصول مغز سبز پسته ایران، معرفی وبسایت انگلیسی انجمن که مرجع آمار و اطلاعات صنعت پسته ایران است نیز از قبل تهیه و پخش شد. این هم به نظر من جزو فعالیت‌هایی است که اهمیت و تأثیرگذاری دارد.

مرتاض: یکی دیگر از فعالیت‌هایی که انجام شد پاسخ به سوالات بازدیدکنندگان در خصوص مسائل مربوط به تولید و تجارت پسته ایران بود که توسط نمایندگان انجمن انجام شد.

مهرابی: اهداف، فعالیت‌ها، بازخوردها و نتایجی که خانم نخعی و آقای مرتاض توضیح دادند همه درست و به جا است و عواملی است که ارزش و اهمیت و جایگاه و اعتبار انجمن را بالا می‌برد. اما توصیه من این است که در حضور در نمایشگاه‌ها غیر از جنبه اعتباری، جنبه‌های دیگر را هم ببینیم و برایشان برنامه‌ریزی کنیم. حالا که داریم کاری می‌کنیم، هزینه‌ای می‌کنیم و وقت صرف می‌کنیم، پس تلاش کنیم نتایج بهتری برداشت کنیم.

در بحث مزایای پسته باید یک مقدار با دید دقیق‌تر و موشکافانه‌تر نگاه کنیم. نباید همان شعارهای قدیم را

زیاد بازدیدکنندگان روبه‌رو شد. هدف از این فعالیت آشنا کردن بازدیدکنندگان با دو مزیت طعم استثنائی و ارقام متنوع پسته ایرانی بود.

ارائه تبلیغات حامیان مالی حضور انجمن در نمایشگاه یکی دیگر از فعالیت‌هایی بود که از ماه‌ها پیش برای اجرای آن برنامه‌ریزی جدی کرده بودیم. بعد از اطلاع‌رسانی انجمن در این زمینه، اعضای که تمایل داشتند محتوای تبلیغاتی خود را در اختیار ما قرار دادند. برای اجتناب از هرگونه محدودیت در ارائه محتوای تبلیغاتی اعضا، یک وبسایت اختصاصی به این منظور طراحی شد و اطلاعات کامل تبلیغاتی اعضا اعم از معرفی شرکت، زمینه فعالیت، معرفی مدیرعامل، بازارهای صادراتی، معرفی محصولات شرکت، بروشورها و کاتالوگ‌ها به همراه سایر محتوای تصویری و ویدئویی شرکت در این وبسایت بارگزاری و در اولین روز نمایشگاه آنوگا از آن رونمایی شد و در اختیار همه بازدیدکنندگان قرار گرفت. وبسایت حامیان مالی انجمن به مدت یکسال فعال خواهد بود.

یکی دیگر از فعالیت‌هایی که امسال انجام شد، پخش چند فیلم در غرفه انجمن بود. فیلم‌های معرفی بخش‌های تولید، فرآوری و

که ایران چقدر پسته می تواند تأمین و با چه کیفیتی صادر کند. اما پیرو صحبت خود شما که گفتید امسال خیلی از بازدیدکننده‌ها جدی و هدفمند بودند، باید گفت که این قبیل بازدیدکننده‌ها از قبل همه چیز را در مورد پسته ایرانی می‌دانند. درست نیست که بگوییم چون مخاطب ما خیلی از این اطلاعات را از قبل دارد، صحبت از مزایای پسته ایران یا انجام فعالیت‌های ترویجی بی‌فایده است. باید فرض کنیم این فعالیت‌های تبلیغاتی برای ۱۰ یا حتی ۵ درصد از بازدیدکنندگان مفید بوده، پس به هر حال ارزش خودش را دارد. این قبیل فعالیت‌ها برای آن دسته از مخاطبانی که هیچ اطلاع و آشنایی با پسته ایرانی نداشتند یا کسانی که واقعاً علاقه داشتند اطلاعات بیشتری کسب کنند، انجام شد.

این داستان مثل مقدمه‌ای است که

همه کتاب‌ها دارند. یا وقتی شما یک مقاله می‌خوانید حتماً یک مقدمه کوچکی دارد برای کسانی که واقعاً اطلاعات کافی از آن موضوع ندارند. هر مطلب یک تعریف و مقدمه کوچکی لازم دارد که خواننده بتواند با خواندن آن با موضوع آشنا شود، بعد برود مابقی مقاله را بخواند. بنابراین، من فکر می‌کنم علاوه بر فعالیت‌های همیشگی باید یک سری فعالیت‌های جدید برای حضور در نمایشگاه آنوگا تعریف شود. مثلاً بعد از ارائه اطلاعات اعضای انجمن به بازدیدکنندگان بیشترین سوالاتی که تکرار می‌شد این بود که کدام یکی از این صادرکنندگان را به ما پیشنهاد می‌دهید؟ کدام یک قابل اطمینان‌تر است؟ انجمن کار کدام صادرکننده را تضمین می‌کند؟ واضح است که از نظر اخلاقی ما نمی‌توانستیم کسی را معرفی کنیم. انجمن باید فکری به حال این موضوع بکند.

ماهنامه پسته: ارزیابی شما از آثار شرکت در این نمایشگاه هم از بُعد خارجی (مشتریان خارجی) و هم از بُعد داخلی چیست؟

مهرابی: به نظر من، انجمن یک وظیفه‌ای اول در قبال اعضا و سپس ذینفعان صنعت پسته دارد و آن این است که در هر دوره‌ای که تیم انجمن در یک نمایشگاه یا رویدادی شرکت می‌کند باید یک چیزهایی با خودش ببرد و یک چیزهایی با خودش بیاورد. در این دنیای پر تغییر و تحول و سریع امروز هر دو سال یک بار که برای آنوگا می‌رویم باید با دست پر برگردیم. باید اعضا و ذینفعان صنعت را از آخرین تغییرات، جهت‌ها و روندهای صنعت پسته دنیا مطلع کنیم و نسبت به آن حساس‌سازی کنیم.

ماهنامه پسته: در این زمینه با روند یا نکته جدیدی در نمایشگاه امسال برخورد داشتید؟

مهرابی: بله، در سال‌های اخیر روند همه صنایع در دنیا از جمله صنایع غذایی، که به کار ما مربوط می‌شود، رفته‌رفته از سیستم توزیع سنتی دارد فاصله می‌گیرد و به سمت سیستم فروش صنعتی یعنی توزیع در فروشگاه‌های زنجیره‌ای خیلی بزرگ در حال حرکت است. در طول چهار، پنج سال اخیر روند این تغییر را به شدت در جامعه خودمان هم داریم می‌بینیم. این تغییر پارادایم یک تبعاتی دارد که ساده‌ترین‌اش بحث تأمین ماده اولیه است. یک فروشگاه زنجیره‌ای که دارد در یک لحظه، پسته یا هر کالای دیگری را مثلاً در نصف اروپا توزیع می‌کند، نمی‌تواند خرید موردی خرد و لحظه‌ای انجام دهد، بلکه مجبور است کالایش را به‌صورت قراردادی یعنی در حجم بالا، با قیمت ثابت و کیفیت یکنواخت بخرد. تأمین‌کنندگان این بخش که صادرکنندگان ما باشند، باید از این روند تغییر در دنیا و الزامات آن آگاهی داشته‌باشند. این تغییر روند دارد در کل بازارهای دنیا اتفاق می‌افتد. شما

حسین مهرابی، عضو هیات امنای انجمن:

نمایشگاه هم فرصت دیدار حضوری و تبادل نظر برای افراد، مشتریان، عرضه‌کنندگان، تقاضاکنندگان، تأمین‌کنندگان مواد غذایی مهیا می‌کند و هم فرصت آشنایی‌های جدید و رابطه ساختن‌ها و ارتباطات جدید

سه نمایشگاه اصلی داریم که متصل با داستان پسته هستند؛ یکی آنوگای آلمان است، دیگری سیال فرانسه و سوم، نمایشگاه سالانه گالفود دوی

انجمن پسته ایران امروز در دنیا یک اعتبار و جایگاه ویژه دارد؛ یک بخش از اعتبار انجمن اعضایش هستند، یک بخش از آن صنعت پسته است و یک بخش هم فعالیت‌های انجمن

بالای ۹۰ درصد غرفه‌داران یا بازدیدکنندگان نمایشگاه حضورشان جنبه تجاری و بازاریابی دارد و شاید کمتر از ۱۰ درصد سازمان‌هایی مثل انجمن می‌آیند که کارشان غیر تجاری و فقط برای شناساندن، معرفی یا پیشبرد چنین اهدافی است

بازدیدکنندگان اما با توجه دقیق به لغت انجمن، دنبال یک تاجر خوب بودند یا برای تاجر و صادرکنندگان ایرانی تضمین اعتبار می‌خواستند

نمایشگاه آنوگای امسال اولین نمایشگاه جدی بعد از پشت سر گذاشتن پاندمی کرونا بود و تعداد بازدیدکنندگان جدی و هدفمند و کسانی که واقعاً نیازمند به تجارت بودند خیلی بیشتر از افراد رهگذری بود که معمولاً برای تفریح به نمایشگاه‌ها سر می‌زنند

برای مشتری پسته مسائلی مثل اینکه چه‌طور می‌توانیم پسته تأمین کنیم؟ چه‌طور حمل کنیم؟ چه‌طور تضمین کیفیت کنیم؟ چه‌طور قرارداد ببندیم؟ و هزار موضوع دیگر بیشتر اهمیت دارد تا موضوع خاص طعم پسته



مخاطب پسته ایرانی را بشناسیم.

غرفه انجمن حضور داشت؛ هم به لحاظ اشراف به موضوعات، آمار و اطلاعات، هم به لحاظ تسلط نمایندگان انجمن به مسائل کشاورزی و تجاری به سوالات بازدیدکنندگان غرفه انجمن به‌طور کامل پاسخ داده شد.

می‌دانیم که اکثر غرفه‌گذاران در نمایشگاه، برای عرضه کالا یا خدمات می‌آیند اما انجمن که عرضه کالا ندارد، بلکه برای معرفی صنعت پسته، ارائه آمار و اطلاعات و به نمایندگی از اعضایش در نمایشگاه حضور پیدا می‌کند. بنابراین من فکر می‌کنم حضور انجمن در نمایشگاه حتماً باید یک فرقی با بقیه غرفه‌داران داشته باشد. به‌نظر من، اگر انجمن بتواند خارج از پایون ایران یک فضای بزرگ در نمایشگاه بگیرد و به اعضایش غرفه اجاره دهد، ایده بسیار خوبی است، مثل همان کاری که شورای جهانی خشکبار (INC) می‌کند. این کار می‌تواند برای انجمن بسیار مفید باشد، هم از لحاظ تبلیغاتی که یک پایون بزرگ به نام انجمن پسته ایران ساخته می‌شود و اعتبار انجمن به اعتبار حضور اعضا در پایون می‌افزاید و هم از این جهت که حضور غرفه‌های اعضای انجمن باعث رونق پایون انجمن می‌شود.

ماهنامه پسته: سوال آخر اینکه انجمن برای شرکت در این دوره از نمایشگاه با چه مسائلی، مشکلات و نقاط ضعف و قوتی در خارج از انجمن روبه‌رو بود؟ فکر می‌کنید برای سال‌های بعد باید چه ترتیباتی اتخاذ گردد؟

نخعی: فکر می‌کنم به نقاط قوت حضور انجمن در نمایشگاه امسال در سوالات قبل پاسخ داده شد. انجمن امسال هم طبق روال دوره‌های گذشته در پایون ایران به عنوان غرفه‌دار حضور داشت. شرکت سهامی نمایشگاه‌های بین‌المللی ایران مجری برگزاری پایون ایران در نمایشگاه آنوگا است. با توجه به جمیع مسائل پایون ایران، از جانمایی غرفه‌ها گرفته تا کیفیت غرفه‌سازی، من فکر می‌کنم ضروری است انجمن برای نحوه حضورش در آینده به‌عنوان غرفه‌دار در نمایشگاه آنوگا، تجدیدنظر جدی بکند. شاید انتظار داشتن از نهادهای دولتی برای اینکه اهمیت و شأن انجمن پسته به‌عنوان یک نهاد ملی در صنعت پسته ایران را درک کنند، انتظار نابه‌جایی باشد!

مهرابی: این را اضافه کنم که به نظر من امسال تیم خوبی در

نمی‌توانید جلوی آن سوپرمارکت با آن حجم بالای کار بنشینید و بگویید طعم پسته ما خارق‌العاده است! سوپرمارکت از شما می‌پرسد چطور می‌توانی پسته من را در فلان حجم تأمین کنی؟ با چه کیفیت و قیمتی می‌توانی تأمین کنی؟ بدیهی است که در آن سطح از کار، طعم اولویت نهم یا دهم را دارد.

این تغییر پارادایم در تجارت محصولات غذایی در دنیا دارد اتفاق می‌افتد و در خیلی از کشورها خیلی وقت است که اتفاق افتاده و برای ما یک سری تبعاتی به دنبال دارد، هم از لحاظ تجارت و صادرات کالای ما، هم از لحاظ فرآوری آن در داخل کشور و هم از لحاظ تولید که ما باید همه اینها را سلسله‌وار ببینیم. کشاورز ما، فرآوری‌کننده ما و صادرکننده ما همه باید تلاش کنند خود را با این تغییرات تطبیق دهند و ببینند کجای این داستان هستند.

موضوع جالب‌تر این است که این تغییر پارادایم یک شکافی ایجاد کرده بین نحوه فروش صنعتی سوپرمارکت‌ها و فروشگاه‌های لوکس. نباید فراموش کنیم که ما هنوز بازارهای خاص، مشتری‌های کوچک خاص طرفدار محصولات لوکس و برندها را داریم. هنوز در دنیا مشتریانی هستند که نمی‌روند کالا با آرم اختصاصی از فروشگاه‌های زنجیره‌ای بخرند بلکه دوست دارند برند خاص آن کالا را بخرند مثل قهوه که مثال خیلی رایجی است. در مورد پسته هم همین‌طور است و این آنجایی است که پسته ایرانی با شرایط خاص و انواع و اقسام واریته‌ها باب طبع سلاقی مختلف، می‌تواند جای مانور داشته باشد.

آن تکه‌ای از صنعت پسته ما که توانایی تأمین پسته به فروشگاه‌های زنجیره‌ای بزرگ دارد باید خود را به آنها وصل کند، آن تکه‌ای هم که می‌تواند تأمین‌کننده برندها و فروشگاه‌های لوکس باشد باید برود روی مزیت‌های خاص پسته ایرانی تبلیغ، ترویج و تمرکز کند. نباید دلمان فقط خوش باشد که پسته ایرانی عرضه می‌کنیم، بلکه باید

قیمت پسته آمریکا؛ از نقطه آغاز تا واقعیات بازار

سحر نخعی،

دبیر کمیته بازرگانی انجمن پسته ایران

پسته در بازارهای جهانی طی سال‌های اخیر قیمت‌های مختلفی را به خود دیده‌است؛ از اوج ۱۲ دلار تا کف ۵ دلار! شکل‌گیری قیمت جدید نیز در هر سال معمولاً در آغاز فصل فروش پسته، یعنی بعد از برداشت محصول، ضمن هیجان برانگیز بودن، چالش برانگیز است و منتظران زیادی دارد؛ چرا که بین ساختارهای مختلف تولید و فروش پسته در دنیا تفاوت‌های اساسی و غیرقابل انکاری وجود دارد که این امر را حساس و زمان‌بر می‌کند. این موضوع به تنهایی کافی است که تشابهی بین چگونگی شکل‌گیری قیمت پسته ایرانی و آمریکایی و همچنین تطابق زمانی

بین این دو وجود نداشته باشد. اما به‌طور کلی، چشم همه منتظران به دهان قیمت‌گذار آغازین یعنی استورات رزنیک، مالک شرکت پسته و بادام واندرفول در آمریکا دوخته شده‌است.

امسال قیمت مدنظر رزنیک در روز دوشنبه ۱۲ مهرماه ۱۴۰۰ اعلام شد و هر کیلوگرم پسته آمریکایی درجه یک اونس ۲۷-۲۱، حدود ۸,۳۶ دلار قیمت خورد. اما بحث‌های پیرامون قیمت اعلام شده در حاشیه نمایشگاه آنوگای امسال و در پایون ایران حسابی داغ بود و شنیده می‌شد که معاملاتی که در عمل صورت می‌گیرد، طیفی از قیمت‌های ۸,۱۵ تا ۷,۷ دلار را شامل می‌شود. بنابراین، با توجه به اهمیت و آثار موضوع

آمریکا و بازارهای پسته در کشورهای مختلف جهان عرضه می‌کند. واندرفول به دلیل احاطه‌ای که روی عمده حجم پسته آمریکایی دارد، در ابتدای هر سال محصولی در میانه فصل برداشت، قیمت اولیه فروش پسته خام فله خود را اعلام می‌کند.

بنابراین، در سال‌های اخیر، زمانی که صحبت از قیمت اول فصل یا به اصطلاح «opening price» پسته آمریکایی می‌شود، منظور، قیمت‌گذاری این شرکت است. تصمیم‌گیری راجع به قیمت فروش پسته بعد از لحاظ کردن عوامل و پارامترهای مختلف مثل میزان محصول، مانده انبارها، عرضه و تقاضای بازار و ارزش دلار نسبت به سایر ارزها، منحصر به واسطه مالک این شرکت انجام می‌شود. بقیه عرضه‌کنندگان پسته آمریکایی نیز بعد از اعلام قیمت توسط شرکت واندرفول، براساس سیاست‌ها و ملاحظات تجاری خود وارد مذاکره برای فروش پسته به مشتریان خود می‌شوند.

به‌طور کلی، قیمت فروش اول فصل پسته آمریکایی برای دو رده محصول ارائه می‌شود؛ یک قیمت عادی که برای پسته‌های رده عادی درجه یک و با خصوصیات کیفی مشخص اعلام می‌شود؛ قیمت دوم تحت عنوان «یوروسپک» که چند سنت بالاتر است و برای رده محصول باب طبع بازارهای سخت‌گیرتر که حساسیت‌های بهداشتی (مربوط به افلاتوکسین و باقیمانده سموم) بالاتری دارند ارائه می‌شود؛ مثل بازارهای اروپا، ژاپن، استرالیا و کانادا. به‌علاوه، چنانچه حجم سفارش یک مشتری خیلی بالا باشد، شرکت واندرفول ممکن است برای دادن تخفیف با آن مشتری خیاص وارد مذاکره شود که در این صورت معمولاً مقدار تخفیف قیمتی محرمانه می‌ماند.

یک مدل پسته آمریکایی هم وجود دارد که پسته «هالران» نام دارد. این پسته که به پسته میدانی یا مخلوط معروف است، به لحاظ کیفی با پسته عادی درجه یک آمریکایی متفاوت است، از این رو چند سنت پایین‌تر از قیمت پسته عادی به فروش می‌رسد. مشتریان این مدل پسته عمدتاً از بازار چین هستند.

قیمت‌گذاری پسته آمریکا در آغاز هر سال تجاری، در این شماره از ماهنامه دنیای پسته واقعیت‌های حاکم بر این رویداد در قالب این یادداشت ارائه می‌شود. همچنین، در ادامه نقطه نظرات و دیدگاه‌های دو تن از صادرکنندگان پسته عضو انجمن که در نمایشگاه به‌عنوان غرفه‌دار حضور داشتند، نیز منعکس شده است.

در ابتدا بیان این موضوع از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است که در صنعت پسته آمریکا، بخش فرآوری و فروش همچون بخش تولید از نظام اقتصادی و ویژگی صنعتی تأثیر گرفته و خود را با آن تطبیق داده‌اند. واحدهای فرآوری با توجه به نیاز به سرمایه‌گذاری هنگفت، هزینه‌های جاری بالا و دوره فعالیت خیلی کوتاه در طی سال، بهینه‌سازی شده و در مقیاس صنعتی و ظرفیت بالا شکل گرفته‌اند. در چنین شرایطی، ترمینال‌های فرآوری از یک طرف باید به اندازه کافی برای جذب باغداران جذابیت ایجاد کنند تا بتوانند با حداکثر ظرفیت فعالیت کنند و از طرف دیگر باید بتوانند برای فروش محصول تحویل گرفته شده به بهترین قیمت بازاریابی کنند.

این مسئله باعث شده در ساختار صنعت پسته آمریکا، فرآوری و فروش محصول به‌صورت یکپارچه انجام شود. بنابراین، فرآوری‌کنندگان محصول را به‌صورت تدریجی از باغداران می‌خرند و پس از فرآوری، آن را در بازار داخل می‌فروشند یا به مقاصد صادراتی ارسال می‌کنند. به‌علت هزینه‌های قابل توجه بخش فرآوری و فروش در صنعت پسته آمریکا، حدود ۲۵ درصد قیمت تجاری پسته خام فله آمریکایی، متعلق به این بخش است و باغدار آمریکایی به‌طور معمول تنها ۷۰ درصد قیمت تجاری پسته فله را از فرآوری‌کننده‌ای که پسته‌اش را به وی تحویل داده، دریافت می‌کند.

در حال حاضر، بزرگ‌ترین تولیدکننده، فرآوری‌کننده و عرضه‌کننده پسته در آمریکا شرکت واندرفول است. این شرکت به تنهایی عرضه نزدیک به ۶۰ درصد پسته آمریکا را در اختیار دارد و آن را به دو صورت فله و خرده‌فروشی (تحت برند واندرفول)، در بازار داخل

”

باغدار آمریکایی به‌طور معمول تنها ۷ درصد قیمت تجاری پسته فله را از فرآوری‌کننده‌ای که پسته‌اش را به وی تحویل داده، دریافت می‌کند

“

”

در ساختار صنعت پسته آمریکا، فرآوری و فروش محصول به‌صورت یکپارچه انجام شود. بنابراین، فرآوری‌کنندگان محصول را به‌صورت تدریجی از باغداران می‌خرند و پس از فرآوری، آن را در بازار داخل می‌فروشند یا به مقاصد صادراتی ارسال می‌کنند

“

با محمدرضا فرشچیان، صادرکننده پسته در حاشیه نمایشگاه آنوگا:

قیمت برای همه مشتریان واندرفول یکسان نیست

باید با حداکثر قیمتی که می‌شود به او بدهیم، تا آنجا هم که می‌شود به سرش می‌گویند تا بتواند این جنس را ببرد. اما آمریکایی‌ها برای مشتری که متقاضی حجم بالای پسته است و دارد ریسک بزرگ‌تری برمی‌دارد، احترام قائل‌اند.

قیمت ۷,۷ دلار به ازای هر کیلو هم شنیده می‌شود. نظر تان در مورد آن چیست؟

من تا امروز این قیمت را نشنیده‌ام. قیمت واقعی پسته‌ای که الان آمریکایی‌ها دارند می‌فروشند بین ۸,۳۸ و ۸ دلار است؛ در سقف قیمت هنوز کسی از آنها نخریده است و قیمت ۸ دلار برای تناژ بالا است که دارد خرید و فروش می‌شود. البته آمریکا یک مدل پسته دارد به نام جنس میدانی که بعد از چیدن از درخت به علت محدود بودن ظرفیت فرآوری به همان صورت بار می‌شود و عمدتاً هم برای چین فرستاده می‌شود. این مدل پسته ممکن است یک مقدار درجه‌اش پایین‌تر باشد و شاید در قیمت ۷,۷ دلار هم معامله شده باشد.

وضعیت محصول امسال پسته آمریکا چگونه است؟

میزان دهن بست کل محصول امسال پسته آمریکا ۶ درصد گزارش شده و امسال به خاطر ریز بودن پسته‌ها اونس اصلی پسته درجه یک آمریکایی ۲۷-۲۱ تعریف شده است. محصول سال قبل آمریکا ۴۰۰ هزار تن بود، امسال ۴۶۰ هزار تن پسته دارند. برای سال آینده نیز پیش‌بینی ۶۰۰ هزار تن محصول دارند. پس چه دلیلی دارد قیمت را بالا ببرند؟

من به دوستان عزیز می‌گویم که فکر می‌کردند آمریکایی‌ها قیمت پسته را تا ۹ یا ۹,۳ بالا می‌برند گفتم هر وقت می‌خواهید بدانید طرف مقابل تان قرار است چه کاری انجام دهد، خودتان را جای او بگذارید. از آنها پرسیدم اگر شما امسال محصول بزرگ داشتید و محصول سال آینده تان هم بزرگ‌تر بود، قیمت را بالا می‌بردید؟ کدام آدم عاقلی این کار را می‌کند؟

«آمریکایی‌ها پسته را بر مبنای منطق بازار قیمت‌گذاری می‌کنند.» این گزیده مصاحبه با محمدرضا فرشچیان، صادرکننده پسته است. در حاشیه نمایشگاه آنوگا با او به گفت‌وگو نشستیم.



شنیده می‌شود که قیمت‌های اول فصل اعلام شده پسته آمریکایی در عمل و گفتار با هم متفاوت هستند. دلیل این امر چیست و قیمت اول فصل پسته آمریکا بر چه اساس تعریف می‌شود؟

هر ساله قیمت‌گذاری پسته آمریکایی براساس پارامترهای مهمی از جمله مقدار محصول تولیدی آن سال، پیش‌بینی میزان فروش محصول آن سال، حجم محصول سال آینده و میزان مانده انبار انتقالی هر سال محصولی به سال بعد انجام می‌شود؛ براین اساس برنامه‌ریزی می‌کنند و قیمت می‌گذارند.

دوستانی که در آنجا هستند پسته را بر مبنای منطق بازار قیمت‌گذاری می‌کنند. برای هر کیلوگرم پسته درجه یک آمریکایی اونس ۲۷-۲۱، قیمت اول فصل شرکت واندرفول امسال ۸,۳۸ دلار اعلام شد، اما این تعریف برای همه مشتری‌های واندرفول یکسان نیست! اگر مشتری ۵۰۰ کانتینر بیشتر خرید کند، برای او تخفیف خاص قائل می‌شوند. مثلاً در بازار چین چون بزرگ‌ترین بازارشان است، به این صورت عمل می‌کنند که اولاً با پنج مشتری بیشتر کار نمی‌کنند؛ برای آن پنج مشتری نیز براساس همان قیمت تعریف‌شده اول فصل، مثلاً به شرط سفارش حداقل ۵۰۰ کانتینر، چند سنت روی هر کیلو تخفیف می‌دهند. این یک طرف قضیه است. طرف دیگر این است که با توجه به اینکه واندرفول همیشه روی حدود ۷۰ درصد بازار احاطه دارد، سایر شرکت‌های آمریکایی این شرکت

را مانند یک چتر برای خودشان قرار می‌دهند؛ قیمت شرکت واندرفول می‌شود قیمت حداکثری و سایر شرکت‌ها معمولاً همیشه ۵ الی ۱۰ سنت زیر قیمت واندرفول شروع به فروختن می‌کنند.

پس قیمت‌های ۸,۳۸ تا ۸ به عنوان تلورانس بازار نسبت به ظرفیت فروش و ظرفیت خرید قلمداد می‌شوند؛ بنابراین منطق تعریف شده این است که اگر مشتری در بازار امروز دارد قرارداد برای ۵۰۰ کانتینر می‌بندد، باید با کسی که ۱۰ کانتینر بیشتر نمی‌خواهد، فرق داشته باشد. بنابراین، آمریکایی‌ها ریسک بازار را به این صورت برای مشتری توجیه می‌کنند.

اما در مملکت ما متأسفانه هنوز منطق بازار و منطق خرید و فروش بازار تعریف نشده و بیشتر حالت احساسی - جنجالی دارد. مثلاً اگر مشتری در بازار ما پیدا شود که بخواهد ۱۰۰ کانتینر پسته بخرد، می‌گویند قطعاً

بود، اما الان دیگر قیمت پسته آمریکایی در بازار هند، چین و اروپا یکنواخت شده است. من احساس می‌کنم حتی قیمت پسته با روندی که طی می‌کند پایین‌تر از ۸ دلار نیز بیاید، ولی چه مسئله‌ای به وجود می‌آورد؟ ایجاد استرس بیش از حد باعث عدم اعتماد مشتری نسبت به خرید می‌شود و این تشویش در مشتری به وجود می‌آید که ممکن است قیمت پسته پایین‌تر هم بیاید و این موضوع تمایل به خرید مشتری را کاملاً سرد می‌کند.

وضعیت تقاضای پسته در بازار چین

در حال حاضر، بازار پسته وضعیت بیمارگونه‌ای دارد. هیچ‌گونه تقاضایی در بازار برای خرید پسته ایرانی وجود ندارد و علت آن نیز بالاتر بودن قیمت پسته ایرانی نسبت به پسته آمریکایی است. وقتی مشتریان قیمت‌ها را مقایسه می‌کنند، انتظار دارند قیمت پسته ایرانی پایین بیاید. هم اکنون خریداران سعی می‌کنند فقط بر اساس نیازشان خرید کنند و زمانی که بازار یک ثبات گرفت، جدی‌تر خرید کنند.

آمریکایی‌ها پسته درجه یک اونس ۲۷-۲۱ را در بازار چین زیر ۷٫۸ دلار هم فروخته‌اند. در مقابل باید توجه داشت به قیمت‌هایی که ما به مشتریان پیشنهاد داده ایم! واضح است که مشتریان چینی پسته آمریکایی می‌خرند. حتی شنیده می‌شود که ممکن است آمریکایی‌ها از ترس ماندن حجم زیادی از محصول، قیمت را پایین‌تر نیز بیآورند. طبق شنیده‌ها، آمریکایی‌ها در شهر بومرماه حجم زیادی پسته نافرورش را بدون قرارداد به چین ارسال کرده‌اند.



دیدگاه محمد رضا شمس الهدا، صادرکننده پسته در حاشیه نمایشگاه آنوگا

آمریکایی‌ها از فروش نرفتن محصول‌شان می‌ترسند

به‌طور کلی، برای دو نوع پسته آمریکایی قیمت‌گذاری انجام می‌شود؛ یک - پسته درجه یک با استاندارد کیفی مشخص و دوم پسته‌ای با مخلوط ۱۵ درصد که گاهی ۲۰ درصد دهن بست آن به ۲۰ درصد نیز می‌رسد و در بازار چین آن را به نام هالیران (میدانی) می‌شناسند.

امسال استراتژی کاملاً اشتباهی که آمریکایی‌ها در پیش گرفتند این بود که از اواسط تیرماه حمل و فروش پسته به چین را با نرخ ۸٫۶ دلار برای کیلوگرم پسته شروع کردند؛ سپس در اواسط مهرماه شرکت واندرفول نرخ ۸٫۳۸ دلار در هر کیلو را به‌عنوان قیمت اول فصل پسته اعلام کرد! و این باعث بروز مشکلاتی برای آنها شد. همان مشتریان چینی که پسته را از آنها با قیمت ۸٫۶ دلار خریده بودند، پس زدند و تمایلی به تحویل گرفتن محموله‌ها نشان ندادند. اعتراض چینی‌ها به این بود که چرا محصول پارسال را با قیمت ۸٫۶ دلار فروختند، اما محصول جدید را ۱۰ سنت پایین‌تر باز کردند. چینی‌ها انتظار داشتند و پیش‌بینی می‌کردند که قیمت اول فصل با قیمت ۴ دلار باز شود، اما برعکس آن اتفاق افتاد.

این اقدام شرکت واندرفول باعث شد که سایر شرکت‌های آمریکایی به‌خاطر ترس از فروش نرفتن آن حجم زیاد از محصول شروع به زیرفروشی کنند. طی سه، چهار روز شرکت واندرفول نیز شروع کرد به پایین آوردن نرخ پسته در چین تا اینکه قیمت به ۸ دلار در هر کیلو رسید. حتی خیلی جالب است که همیشه قیمت پسته آمریکایی در بازار اروپا بالاتر



Wonderful
PISTACHIOS

شرکت پسته واندرفول تشریح کرد

آخرین وضعیت صنعت پسته آمریکا

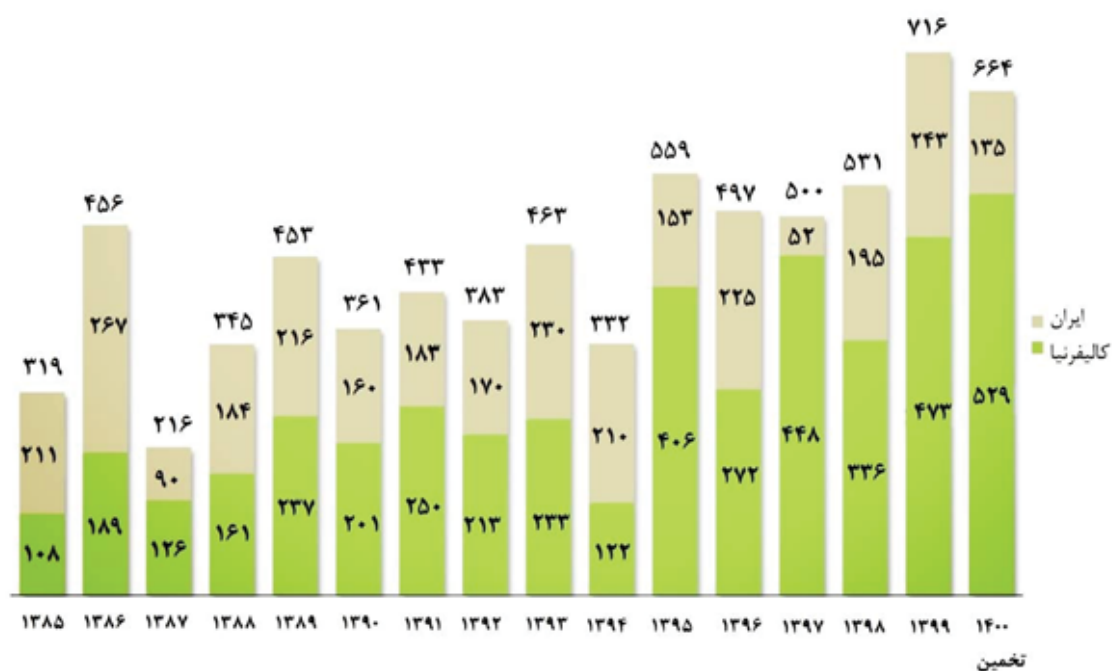
شرکت پسته و بادام واندرفول در گزارش ماه اکتبر خود توضیح طرف تقاضای پسته آمریکا عنوان کرد: «فروش قابل توجه پسته آمریکا در ماه اکتبر برای پوشش جشن سال نوی چینی و مصرف پسته در داخل آمریکا بوده است.»

واندرفول کیفیت محصول جدید پسته آمریکا را اینگونه توصیف کرد: «محصول پسته سال ۲۰۲۱ آمریکا ۵۲۹ هزار تن ثبت شد. اونس‌ها بالاتر از حد معمول و درصد دهن بست به نسبت پایین گزارش شده است.»

این شرکت در ادامه وضعیت تولید پسته ایران و آمریکا را طی ۱۵ سال گذشته به تصویر کشیده است.



تولید ایران و آمریکا در یک نگاه (برحسب هزار تن)



هیئت امنای پسته ایران به ارائه پیشنهادات و نقطه نظراتشان پیرامون نحوه اثرگذاری مؤثر انجمن پسته ایران در پیشبرد مسائل حوزه آب و دغدغه های باغداران بیان نمودند.

اولویت بندی پیشنهادات

قبل از ورود به بحث و ارائه نظرات و پیشنهادات، فرهاد آگاه عضو هیئت مدیره انجمن، توجه حاضرین را به دو نکته جلب کرد و گفت: «اول اینکه انجمن پسته ایران یک انجمن ملی است و باید به مسائل هر منطقه به میزان سهم آن در تولید پسته بپردازد، بنابراین تنها به معضلات یک منطقه یا استان نباید پرداخته شود؛ دوم اینکه انجمن با محدودیت های بودجه ای، زمانی و حتی توانی نیز روبه روست، از این رو در ارائه پیشنهاد باید اولویت بندی داشته باشیم.»

کشت پسته در ۲۷ استان

سید احمد علوی دبیرکل اندیشکده تدبیر آب ایران، نظرات خود را با این موضوع مطرح کرد که ۲۷ استان در کشور درگیر کشت پسته هستند؛ بنابراین، در پیشبرد مسائل باغداران پسته باید از ظرفیت سایر استان ها نیز استفاده کرد. وی در این زمینه به اقداماتی که در راینزی با مسئولان وزارت نیرو و وزارت جهاد در هفته های گذشته برای حل برخی معضلات کشاورزی و آبی داشت، اشاره کرد و وصول نتیجه را منوط به پشتیبانی سایر استان ها دانست. وی در ادامه پیشنهاد داد که در زمینه برخی مسائل آب، انجمن می تواند از ظرفیت اندیشکده تدبیر آب ایران نیز استفاده ببرد.

هدف انجمن از حل مسائل آب

در این نشست، محمدعلی انجم شعاع دیگر عضو هیئت مدیره انجمن، پاسخ به این سوال که هدف انجمن از حل مسائل آب چیست؟ را مهم دانست و افزود باید در ارائه راهکارها مشخص کنیم که راهکار پیشنهادی تنها منجر به بالابردن بهره وری می شود یا اینکه در کنار بهره وری، کاهش برداشت را نیز در پی دارد.



نشست مجازی کمیته آب انجمن پسته ایران برگزار شد؛

فرصتی برای مباحثه و مفاهمه

مریم حسنی سعدی

دبیر کمیته آب انجمن پسته ایران

کمیته آب انجمن پسته ایران به منظور معرفی فعالیت های این کمیته و دریافت نقطه نظرات اعضای هیئت امنای انجمن پیرامون مسائل و دغدغه های موجود، نشست مجازی «بحث و تبادل نظر پیرامون مسائل آب» را با حضور تعدادی از این اعضا در تاریخ چهارشنبه ۱۲ آبان ۱۴۰۰ برگزار کرد.

اهداف و وظایف کمیته آب

در ابتدای جلسه، سهیل شریف رئیس کمیته آب انجمن، گزارشی از اهداف و وظایف پیش بینی شده کمیته آب و فعالیت های آن از بدو آغاز به کار تا به امروز ارائه داد. همچنین، وی ضمن

اعلام مواضع و تلاش های انجمن در مورد مسائل مهم حوزه آب، به خصوص لایحه قانون آب، پیرامون برنامه این کمیته در راستای ارائه خدمات مشاوره حقوقی به اعضای انجمن توضیح داد. در ادامه این جلسه، هر یک از اعضای



حفظ نگاه تخصصی

همچنین، امید ناصری عضو هیئت امناء، ضمن ابراز خرسندی از برگزاری این نشست، استفاده از ظرفیت‌های استان‌های دیگر را مهم دانست و پیشنهاد داد که انجمن می‌تواند در استان‌های دیگر نیز کمیته آب تشکیل دهد. وی به‌منظور ارائه پیشنهادها، کوتاه و بلندمدت در زمینه آب، حفظ نگاه تخصصی به این مسائل را خواستار شد.

اقدامات فرافانونی وزارت نیرو

سپس، بهروز آگاه عضو هیئت امنای انجمن، ضمن اشاره به دلایل تحمیل اقدامات فرافانونی وزارت نیرو به کشاورزان، این موضوع را ناشی از عدم همبستگی و اتحاد کشاورزان در مقابله با اقدامات اینچنینی ذکر کرد.

بهره‌گیری از تجربیات

در این جلسه، مریم حسینی سعدی دبیر کمیته آب به برخی اقدامات کمیته در برقراری و حفظ ارتباط با سایر استان‌ها و بهره‌گیری از تجربیات آنها توضیحاتی را عنوان نمود.

معضل مصرف آب برای حفظ مالکیت

حسین نجف آبادی پور عضو هیئت امنای انجمن، ضمن اشاره به معضل مصرف آب برای حفظ مالکیت زمین، حل آن را نیازمند چاره‌اندیشی دانست. وی در ادامه، تجربه تشکیل کمیته‌های محلی برای مدیریت آب در منطقه سیرجان را تشریح کرد و افزود: «متأسفانه این کمیته‌ها که قدم مثبتی برای استفاده از ظرفیت بهره‌برداران برای مدیریت آب بودند، فعالیتشان به دلیل عدم اختصاص بودجه متوقف شده است.»

تلاش‌های اندیشکده تدبیر آب ایران

در ادامه، فرهاد آگاه در پاسخ به موضوع مطرح شده نجف آبادی‌پور، شرح مختصری از تلاش‌های اندیشکده تدبیر آب ایران برای معضل ائتلاف آب در راستای حفظ مالکیت ارائه داد و گفت: «قسمت مطالعه کتابخانه‌ای و بررسی قوانین این طرح تکمیل شده و بخش دوم طرح در مرحله تهیه و جمع‌بندی داده‌های آماری

می‌باشد.

مشاوره حقوقی در زمینه آب

محمودرضا مهدوی عضو هیئت امنای انجمن، بحث آب را بسیار گسترده دانست و مهم‌ترین رویکرد را در نحوه تعامل با دولت‌ها ذکر کرد. همچنین، وی ارائه مشاوره حقوقی در زمینه آب در انجمن پسته را یکی از اقدامات مفید ارزیابی کرد و گفت: «با توجه به اینکه بسیاری از کشاورزان به حقوق خودشان آگاه نیستند، این اقدام می‌تواند اثر گذار باشد. البته، کشاورزان باید به یک راهکار منطقی برسند که خودشان سفره‌ها را حفظ کنند و جز بالابردن بهره‌وری چاره‌ای ندارند.»

صدور قبض برای کشاورزان

مراد مرتاض عضو دیگر هیئت امنای استان یزد ضمن اشاره به موضوع صدور قبض برای کشاورزان جهت دریافت هزینه برداشت آب از سوی وزارت نیرو اشاره کرد و از کمیته آب انجمن خواست تا این موضوع را بررسی و پیگیری نماید.

حل مشکل از جیب کشاورز

امیر اعتصام ادیب عضو هیئت امنای انجمن از استان خراسان رضوی با بیان اینکه در حال حاضر وزارت نیرو می‌خواهد از جیب کشاورزان مشکلات موجود را جبران کند افزود: «در منطقه خراسان تمديد پروانه‌ها را منوط به پرداخت قبض کرده‌اند، در حالی که طبق تحقیقات من تمديد پروانه ارتباطی به پرداخت یا عدم پرداخت قبض ندارد و

اداره آب از عدم آگاهی کشاورزان سوء استفاده و گرو کشی می‌کند.» او در ادامه گفت: «اداره آب شهرستان سبزوار اعلام کرده که در صورت عدم پرداخت قبض، پروانه‌ها تمدید نمی‌شود و هیچ‌گونه خدماتی نیز ارائه نخواهد شد. تاکنون اعتراض کشاورزان راه به جایی نبرده است.» همچنین، وی سکوت جهاد کشاورزی که در واقع می‌بایست حامی بخش کشاورزی در راستای اقدامات تحمیلی شرکت‌های آب منطقه‌ای باشد را مایه تأسف دانست.

ادیب در این نشست پیشنهاد داد: «یکی از موضوعاتی که می‌توان در کمیته آب انجمن به آن پرداخته شود آگاهی در زمینه تغییر آبیاری غرقابی به روش‌های نوین آبیاری با هدف افزایش بهره‌وری است.» در ادامه این عضو هیئت امنای انجمن به تجربه خود در منطقه خراسان اشاره کرد که به دلیل ضعف مدیریت و یا عدم اجرای درست سیستم‌ها، استفاده از این روش هنوز جایگاهی پیدا نکرده است. ادیب ورود اثرگذار به مسائل آب را نیازمند یک حرکت جمعی دانست و بیان داشت که اقدام چند کشاورز نمی‌تواند تغییری ایجاد کند.

نقد بدون راهکار

سپس، علوی به دلیل عدم توفیق در دفاع از درخواست‌ها اشاره کرد و گفت: «ما همیشه نقد کرده‌ایم و راهکار ارائه نداده‌ایم. در حال حاضر، به جای اینکه نگران لایحه و طرح‌های جدید از سوی مسئولان در موضوع آب باشیم، باید پیشنهادهایی داشته باشیم تا بتوانیم قوی عمل کنیم.»

اجماع و ادبیات مشترک

در ادامه، سهیل شریف رئیس کمیته آب اظهار داشت: «تقدیر کردن شاید ساده‌ترین راه باشد و داشتن پیشنهاد، خیلی خوب است؛ اما در این مورد خاص پیشنهاد دادن با توجه به نگرش‌های متفاوتی که حتی در بین اعضای انجمن پسته نیز وجود دارد، مستلزم بحث و مباحثه بیشتری است تا به اجماع و ادبیات مشترک دست یابیم.»

انتقال آب درون حوضه‌ای

محمد سعیدی دیگر عضو هیئت امنای انجمن ضمن اینکه یکی از موضوعات مهم را انتقال آب درون حوضه‌ای ذکر کرد، توضیح داد: «در صورتی انجمن می‌تواند رسالتش در برابر آب را انجام شده تلقی کند که به‌جای پرداختن به موضوعات مختلف، روی یک موضوع مهم که بین همه مشترک است تمرکز کند و پر قدرت پیش رود و حتی از طریق وکلا پیگیری کند تا به نتیجه برسد.»

اضافه برداشت و بهره‌وری پایین

فرهاد آگاه در پاسخ به پیشنهاد سعیدی تصریح کرد: «در بحث آب با دو مسئله روبه‌رو هستیم؛ یکی اضافه برداشت از منابع آبی و دیگری بهره‌وری پایین. این دو مسئله ارتباطی با هم ندارند؛ بدین معنا که با انتقال آب و ایجاد بازار بهره‌وری بالا می‌رود، ولی این تصمیم تأثیری روی اضافه برداشت ندارد. برای حل مشکل اضافه برداشت، راه حل خیلی بزرگی وجود دارد که آن هم حذف یارانه انرژی از تمام بخش‌های اقتصاد ایران است. اگر فقط یارانه برق کشاورزی حذف شود و سایر بخش‌ها این اتفاق نیافتد آب می‌رود به سمت کارخانه‌های انرژی‌بری همچون فولاد.»

آگاه مسئله اضافه برداشت را تراژدی بهره‌برداری از منابع مشترک دانست و گفت: «حل این مسئله هیچ چاره‌ای در بخش خصوصی ندارد و تنها نیاز به قوه قهریه دولت است که جلوی آن بایستد. در واقع دولت باید به یک مشروعیت اجتماعی دست یابد تا بتواند جلوی اضافه برداشت را بگیرد.» همچنین، وی افزایش بهره‌وری در آب را به احترام به حق مالکیت آب و زمین مرتبط دانست. این عضو هیئت مدیره انجمن در مورد

پیشنهاد درگیر کردن ۲۷ استان برای حل مشکلات صنعت پسته، عنوان کرد: «این کار دشوار است و چنانچه صورت پذیرد بسیار خوب است و می‌توان از ظرفیت نظام‌های صنفی استان‌ها برای پیشبرد مسائل آب بهره‌بریم و همکاری داشته‌باشیم.»

دریافت حق النظاره از کشاورزان

در این نشست، کمال اصفهانی عضو هیئت امنای با بیان اینکه بحث دریافت حق النظاره از کشاورزان موضوع مهمی است که باید مورد بررسی قرار گیرد، افزود: «در مورد بحث انتقال آب در بخش کشاورزی، در واقعیت امکان اجرای آن مبهم است؛ چرا که در اغلب مناطق با توجه به وضعیت زمین‌ها و لوله‌های آبیاری عملی شدن انتقال، پیچیده و مشکلاتی به‌همراه خواهد داشت.» وی بحث کاهش پروانه‌ها را موضوع مهم دیگری دانست که باید به آن پرداخته شود و کاهش دبی پروانه در موتور پمپ‌هایی که برداشت محصول در حد اقتصادی دارند را ضربه به تولید ذکر کرد.

آسان شدن تغییر کاربری

در ادامه، محمودرضا مهدوی، آسان شدن تغییر کاربری را نیز یکی از راه‌های جلوگیری از اتلاف آب در زمین‌های کم بهره و انتقال آب به زمین‌های با بهره‌وری بالاتر دانست و بیان داشت که در ارائه پیشنهادات هدفمان باید حفظ تمدن در این مناطق باشد.

نیازمند راه حل عملی

علی قاسم‌علی‌زاده عضو هیئت مدیره انجمن با بیان اینکه کمیته آب باید برای آینده برنامه داشته باشد، مطرح کرد: «راه حل عملی برای کاهش برداشت آب چیست؟ آیا باید نوع مصرف را تغییر داد؟ ادامه حیات کشاورزی چگونه امکان پذیر است؟ ما در واقع نیازمند راه حل عملی هستیم که با حرف درست نمی‌شود.»

آگاهی به حقوق و مطالبه‌گری بهره‌برداران

در پایان این جلسه هم‌اندیشی، دبیر کمیته آب ضمن تشکر از ارائه نظرات حاضرین در این نشست، عنوان کرد: «شناخت و آگاهی به حقوق و مطالبه‌گری

بهره‌برداران، مهم‌ترین رکن اثرگذاری در حل مسائل آب است. از همین رو، در کمیته آب تمرکز را روی آگاهی بخشی و آشنایی با حقوق بهره‌برداران گذاشته‌ایم. وی گفت: «هنوز در مورد مسئله آب ادبیات مشترکی بین فعالان بخش کشاورزی شکل نگرفته و برای این موضوع باید گفتگو کنیم.»

معضل استفاده از فناوری‌های نوین

به‌دلیل طولانی شدن جلسه و ضیق وقت، فرصت ارائه نظرات به سایر شرکت‌کنندگان در جلسه نرسید و مقرر شد برای کسب نظرات با آنها تماس گرفته شود. طی تماس تلفنی با محمد شهنوازی عضو هیئت امنای انجمن از استان سیستان و بلوچستان، وی به معضل استفاده از فناوری‌های نوین برای استفاده بهتر از آب اشاره کرد و گفت: «کشاورزان سیستان و بلوچستان نیازمند استفاده از روش‌های نوین آبیاری در باغات خود هستند.»

سردرگمی در مساله آب

ماندانا صحبتی دیگر عضو هیئت امنای نیز بیان کرد: «با توجه به گفتگوی صورت گرفته در نشست، به‌نظر می‌رسد که در مسئله آب هنوز سردرگمی وجود دارد و اکثر این مسائل را همه می‌دانیم، اما گره‌هایی وجود دارد که باعث می‌شود نتوان مسیر درستی را برای حل آن مشخص کرد.»

تمرکز روی موضوع خاص

احمد رضوی عضو هیئت امنای انجمن مطرح کرد که باید روی یک موضوع خاص تمرکز کنیم. او پیگیری‌های حقوقی در این زمینه را مهم دانست و پرداختن به موضوع تعهد اجباری برای شارژ کنتور و تمدید پروانه را از موضوعات مهم ذکر کرد.

بهره گرفتن از کانال‌های مجازی

مهدی امین زاده عضو دیگر هیئت امنای از استان خراسان رضوی پیشنهاد داد: «در راستای پیگیری مسائل آب در سایر استان‌ها می‌توان از کانال‌های مجازی بهره‌برد و با آگاهی دادن نسبت به مسائل، در هر منطقه از کشاورزان خواست تا پیگیر حل آنها شوند.»



تخمین نیاز خالص آبیاری استان
کرمان

صداقتی در این مقاله از داده‌ها و اطلاعات دو منبع بهره برده‌است؛ یکی کتاب "برآورد آب مورد نیاز گیاهان زراعی و باغی" آقای دکتر فرشی و همکاران (۱۳۷۶) و دیگری کتاب "نیاز آبی گیاهان در ایران" آقای دکتر امین علیزاده و دکتر کمالی (۱۳۸۷) است. در این مقاله بعد از بررسی داده‌های هر کدام از این دو منبع و شناسایی نواقص و ایرادات آنها با استفاده از اطلاعات نرم‌افزار اُپتی وات (OPTIWAT) اقدام به گرفتن میانگین درصد افزایش نیاز خالص آبیاری در استان‌های پسته‌خیز کشور برای تخمین

تخمینی از نیاز خالص آبی درختان پسته

در مکاتبه با ناصر صداقتی، عضو هیئت علمی پژوهشکده پسته کشور

در شماره پیشین ماهنامه دنیای پسته مقاله‌ای از ناصر صداقتی عضو هیئت علمی پژوهشکده پسته کشور با عنوان «اعداد عجیبی که مورد استناد قرار می‌گیرند» ارائه شد. در این مقاله اعداد و اطلاعات ارائه شده در نرم افزار نت وات درباره محصول پسته در استان‌های پسته‌خیز کشور بررسی شده بودند. بررسی‌ها نشان داد که اعداد ارائه شده برای محصول پسته در کرمان در این نرم افزار نادرست است. در این شماره به بخش دیگری از این تحقیق که تخمینی از نیاز خالص آبیاری محصول پسته در استان کرمان و برآورد نسبت بهینه زمین به آب و هیدرومدول آبیاری است، می‌پردازیم. اصل مقاله به دلیل مفصل و تخصصی بودن در وبسایت انجمن پسته ایران قرار خواهد گرفت.



می‌دارد که برای به‌دست آوردن نسبت بهینه زمین به آب و هیدرومدول آبیاری برای شش استان مورد اشاره، باید نیاز ناخالص آبیاری را بر حسب متر مکعب در هکتار و در طول فصل رشد، محاسبه نمود. برای این کار باید به سه نکته توجه داشت:

- در روش‌های آبیاری غرقابی که کل سطح خاک خیس می‌شوند، با ضرب مقدار نیاز آبی در عدد ۱۰، حجم آب مورد نیاز بر حسب متر مکعب به‌دست می‌آید.

به‌طور مثال اگر نیاز خالص آبیاری درختان پسته در استان کرمان را بر اساس کتاب آقای فرشی و همکاران، معادل ۶۹۷ میلی‌متر در نظر بگیریم، نیاز خالص آبیاری برابر با ۶۹۷۰ متر مکعب در هکتار خواهد شد.

- نیاز ناخالص آبیاری از حاصل تقسیم نیاز خالص آبیاری بر راندمان کل آبیاری به‌دست می‌آید. به‌طور مثال برای نیاز خالص آبیاری ۶۹۷۰ متر مکعب در هکتار در استان کرمان با راندمان فرضی آبیاری ۵۰ درصد، نیاز ناخالص آبیاری برابر با ۱۳۹۴۰ متر مکعب در هکتار خواهد شد.

- هیدرومدول آبیاری در واقع مقدار آب مورد نیاز بر حسب لیتر بر ثانیه برای تامین نیاز آبی ناخالص یک هکتار کشت گیاه مورد نظر می‌باشد. عکس هیدرومدول نیز مقدار سطح زیر کشت بهینه بر حسب هکتار به ازای هر لیتر بر ثانیه آب در دسترس را نشان می‌دهد.

- در محاسبه هیدرومدول آبیاری درختان پسته، طول فصل رشد را هشت ماه اول سال (۲۴۶ روز) و طول ساعات شبانه روز را ۲۳

نیاز خالص آبیاری استان کرمان کرده است؛

میانگین درصد افزایش نیاز خالص آبیاری در استان‌های پسته‌خیز کشور بر اساس منابع موجود نشان داد که نیاز خالص آبیاری در این شش استان پسته‌خیز در طی سال‌های ۱۳۷۶ تا ۱۳۸۷، بین حداقل ۳۸ درصد تا حداکثر ۸۱ درصد افزایش یافته است. میانگین مقدار افزایش نیز حدود ۶۲ درصد می‌باشد. بر اساس همین مقدار میانگین افزایش، نیاز آبی خالص درختان پسته در استان کرمان حدود ۱۱۳۰ میلی‌متر بازسازی گردید. بنابراین، اعداد ستون سوم و چهارم که به‌صورت زیرخطدار مشخص شده‌اند، اعداد تخمینی می‌باشند که بر اساس میانگین افزایش نیاز آبی استان‌ها (۶۲ درصد)، در فاصله سال‌های ۱۳۷۶ تا ۱۳۸۷ بدست آمدند. رتبه‌بندی استان‌ها نیز از نظر نیاز خالص آبیاری، استان کرمان را تقریباً هم‌ردیف با استان یزد و تنها پایین‌تر از استان سیستان و بلوچستان قرار داد که کاملاً منطقی به نظر می‌رسد.

هیدرومدول آبیاری

در این تحقیق صداقتی بیان



جدول ۱- میانگین درصد افزایش نیاز خالص آبیاری در استان‌های پسته‌خیز کشور بر اساس منابع موجود

درصد افزایش نیاز خالص آبیاری منبع (۲) نسبت به منبع (۱)	منبع (۲) نیاز آبی گیاهان در ایران (علیزاده و کمالی، ۱۳۸۷)	منبع (۱) بر آورد آب مورد نیاز گیاهان زراعی و باغی (فرشی و همکاران، ۱۳۷۶)	استان
	نیاز خالص آبیاری (IR.Req.) بر حسب میلی‌متر		
	از نرم‌افزار OPTIWAT	از نرم‌افزارهای CROPWAT و IRSIS	
۸۱	۱۰۹۹ (۴)	۶۰۷ (۵)	اصفهان
۷۳	۱۰۸۴ (۵)	۶۲۶ (۴)	سمنان
۳۸	۱۱۳۲ (۱)	۸۲۰ (۱)	سیستان و بلوچستان
۶۹	۹۹۲ (۶)	۵۸۷ (۶)	قزوین
۶۲	۱۱۳۰ (۲)	۶۹۷ (۳)	کرمان
۴۹	۱۱۲۷ (۳)	۷۵۶ (۲)	یزد
۶۲	۱۰۹۴	۶۸۲	میانگین

● اعداد داخل پراتر رتبه منطقه از نظر نیاز خالص آبیاری از زیاد به کم می‌باشد.



ساعت در نظر گرفته شد. یک ساعت از شبانه‌روز را نیز برای خاموشی‌های احتمالی در اثر خرابی تاسیسات پمپاژ آب در نظر گرفته شد. بر این اساس حجم آب حاصل از یک لیتر بر ثانیه در مدت ۲۴۶ روز، معادل ۲۰۳۶۹ متر مکعب به‌دست می‌آید.

بنابراین، با در نظر گرفتن این سه نکته، برای محاسبه نیاز ناخالص آبیاری درختان پسته در استان‌های پسته‌خیز با استفاده از جدول ۱، نیاز به راندمان کل آبیاری داریم.

نتایج حاصل از تحقیقات اشرفی و همکاران در مؤسسه تحقیقات فنی و مهندسی کشاورزی (۱۳۸۵) نشان داد که میانگین راندمان آبیاری سطحی در استان کرمان

در یک دوره زمانی ده ساله (۱۳۷۰ تا ۱۳۸۰) حدود ۵۰ درصد بوده‌است. اما در طی این ۲۰ سال که از نتایج این تحقیق می‌گذرد، اصلاحات زیادی در مدیریت آبیاری درختان پسته انجام شده که از مهم‌ترین آن‌ها می‌توان به جایگزینی جوی‌های خاکی و لوله‌های سیمانی فرسوده انتقال و توزیع آب تا ابتدای قطعات آبیاری با لوله‌های پی‌وی‌سی و پلی‌اتیلن، استفاده از روش‌های آبیاری با کاهش عرض نوار در جهت کاهش تلفات تبخیر سطحی و اصلاح پارامترهای دیگر آبیاری سطحی نظیر دبی ورودی به کرت، مدت آبیاری و ... اشاره نمود. این اصلاحات به‌طور قطع و یقین راندمان آبیاری را در باغ‌های پسته افزایش داده‌است. از طرفی در بحث راندمان کاربرد آب در آبیاری سطحی، تلفات آب شامل رواناب سطحی و نفوذ عمقی می‌شود که در باغ‌های پسته عملاً رواناب سطحی وجود ندارد و از طرفی نفوذ عمقی نیز در

بسیاری از باغ‌ها به دلیل کمبود شدید آب در منطقه، در عمل ناچیز بوده و در صورت وجود، به‌دلیل شوری آب، به مصرف آبشویی املاح می‌رسد. بنابراین، با توجه به این فرضیات، در نظر گرفتن راندمان‌های ۶۰ درصد و بالاتر نیز دور از ذهن نیست. با این وجود محاسبات نیاز ناخالص آبیاری، نسبت بهینه زمین به آب و هیدرومدول آبیاری برای استان‌های پسته‌خیز کشور با راندمان‌های آبیاری ۵۰، ۶۰ و ۷۰ درصد، برای دو منبع مورد بررسی در جداول ۲ و ۳ آمده است.

* البته باید در نظر داشت که اعداد و ارقام ارائه شده تا اینجا برای نیاز آبی درختان بارور پسته با استفاده از سیستم آبیاری غرقابی و سطح خیس‌شده کامل می‌باشد.

* نکته آخری که باید در نظر گرفت این است که در محاسبه هیدرومدول و نسبت بهینه زمین



جدول ۲- نیاز خالص و ناخالص آبیاری، نسبت بهینه زمین به آب و هیدرومدول آبیاری برای استان‌های پسته‌خیز کشور بر اساس منبع شماره ۱۵ (فرشی و همکاران، ۱۳۷۶)

استان	نیاز خالص آبیاری (m ³ /ha)	راندمان آبیاری ۵۰ درصد			راندمان آبیاری ۶۰ درصد			راندمان آبیاری ۷۰ درصد		
		نیاز ناخالص آبیاری (m ³ /ha)	هیدرومدول (lit/ha)	نسبت زمین به آب (ha/lit)	نیاز ناخالص آبیاری (m ³ /ha)	هیدرومدول (lit/ha)	نسبت زمین به آب (ha/lit)	نیاز ناخالص آبیاری (m ³ /ha)	هیدرومدول (lit/ha)	نسبت زمین به آب (ha/lit)
اصفهان	۶۰۷۰	۱۲۱۴۰	۰٫۶۰	۱٫۶۸	۱۰۱۱۷	۰٫۵۰	۲٫۰۱	۸۶۷۱	۰٫۴۳	۲٫۳۵
سمنان	۶۲۶۰	۱۲۵۲۰	۰٫۶۱	۱٫۶۳	۱۰۴۳۳	۰٫۵۱	۱٫۹۵	۸۹۴۳	۰٫۴۴	۲٫۲۸
سیستان و بلوچستان	۸۲۰۰	۱۶۴۰۰	۰٫۸۱	۱٫۲۴	۱۳۶۶۷	۰٫۶۷	۱٫۴۹	۱۱۷۱۴	۰٫۵۸	۱٫۷۴
قزوین	۵۸۷۰	۱۱۷۴۰	۰٫۵۸	۱٫۷۳	۹۷۸۳	۰٫۴۸	۲٫۰۸	۸۳۸۶	۰٫۴۱	۲٫۴۳
کرمان	۶۹۷۰	۱۳۹۴۰	۰٫۶۸	۱٫۴۶	۱۱۶۱۷	۰٫۵۷	۱٫۷۵	۹۹۵۷	۰٫۴۹	۲٫۰۵
یزد	۷۵۶۰	۱۵۱۲۰	۰٫۷۴	۱٫۳۵	۱۲۶۰۰	۰٫۶۲	۱٫۶۲	۱۰۸۰۰	۰٫۵۳	۱٫۸۹
میانه	۶۸۲۰	۱۳۶۴۰	۰٫۶۷	۱٫۴۹	۱۱۳۶۷	۰٫۵۶	۱٫۷۹	۹۷۴۳	۰٫۴۸	۲٫۰۹

به آب حتما باید نیاز آبی درختان پسته را در شرایط بالغ در نظر گرفت. متأسفانه بسیاری از باغداران با توجه به نیاز آبی کمتر نهال پسته در سنین قبل از رشد کامل، اقدام به کشت سطوح وسیع باغ می‌نمایند. اما به تدریج و با افزایش سن درختان و به تبع آن افزایش نیاز آبی آن‌ها، با مشکل کم‌آبی و ایجاد تنش در درختان مواجه می‌شوند.

* نکته آخر اینکه اعداد و ارقام ارائه‌شده تا اینجا مربوط به نیاز ناخالص آبیاری درختان پسته در طول فصل رشد بوده و شامل نیاز آبخوئی نمی‌باشد. با توجه به اینکه عمده پسته‌کاری‌های کشور در مناطقی هستند که به

دلیل شوری آب و خاک، امکان کشت گیاهان دیگر امکان‌پذیر نیست، بنابراین پسته به میزان شوری آب و خاک در مناطق مختلف کشور، باید بین ۱۵۰۰ تا ۳۰۰۰ متر مکعب در هکتار در فصل زمستان برای آبخوئی نیز در نظر گرفت.

صدافتی در پایان مقاله بیان داشته که نتایج این بررسی نشان می‌دهد که در خوشبینانه‌ترین حالت که استفاده از اطلاعات کتاب آقای فرشی و همکاران و راندمان آبیاری ۷۰ درصد می‌باشد، متوسط کشوری نیاز ناخالص آبیاری درختان پسته در حدود ۹۷۵۰ متر مکعب در هکتار در طول فصل رشد می‌باشد که در این صورت با هیدرومدول در حدود ۰٫۵ لیتر

بر هکتار، حداکثر ۲ هکتار باغ به ازای هر لیتر بر ثانیه آب در دسترس، می‌توان احداث نمود. ضمن اینکه نیاز ناخالص آبیاری درختان پسته در استان کرمان در حدود میانگین کشوری می‌باشد. اما در صورت استفاده از کتاب آقای علیزاده و کمالی با اطلاعات جدیدتر و کاهش احتمالی راندمان آبیاری تا ۵۰ درصد، متوسط کشوری نیاز ناخالص آبیاری درختان پسته تا حدود ۲۱۹۰۰ متر مکعب در هکتار افزایش می‌یابد. در این صورت با افزایش هیدرومدول آبیاری تا حدود ۱٫۱، سطح بهینه زمین به آب تا کمتر از یک هکتار (۰٫۹۳ هکتار) به ازای هر لیتر بر ثانیه آب در دسترس، خواهد رسید.

جدول ۳- نیاز خالص و ناخالص آبیاری، نسبت بهینه زمین به آب و هیدرومدول آبیاری برای استان‌های پسته‌خیز کشور بر اساس منبع شماره ۲ (علیزاده و کمالی، ۱۳۸۷)

استان	نیاز خالص آبیاری (m ³ /ha)	راندمان آبیاری ۵۰ درصد			راندمان آبیاری ۶۰ درصد			راندمان آبیاری ۷۰ درصد		
		نیاز ناخالص آبیاری (m ³ /ha)	هیدرومدول (lit/ha)	نسبت زمین به آب (ha/lit)	نیاز ناخالص آبیاری (m ³ /ha)	هیدرومدول (lit/ha)	نسبت زمین به آب (ha/lit)	نیاز ناخالص آبیاری (m ³ /ha)	هیدرومدول (lit/ha)	نسبت زمین به آب (ha/lit)
اصفهان	۱۰۹۹۰	۲۱۹۸۰	۱٫۰۸	۰٫۹۳	۱۸۳۱۷	۰٫۹۰	۱٫۱۱	۱۵۷۰۰	۰٫۷۷	۱٫۳۰
سمنان	۱۰۸۴۰	۲۱۶۸۰	۱٫۰۶	۰٫۹۴	۱۸۰۶۷	۰٫۸۹	۱٫۱۳	۱۵۴۸۶	۰٫۷۶	۱٫۳۲
سیستان و بلوچستان	۱۱۳۲۰	۲۲۶۴۰	۱٫۱۱	۰٫۹۰	۱۸۸۶۷	۰٫۹۳	۱٫۰۸	۱۶۱۷۱	۰٫۷۹	۱٫۲۶
قزوین	۹۹۲۰	۱۹۸۴۰	۰٫۹۷	۱٫۰۳	۱۶۵۲۳	۰٫۸۱	۱٫۲۳	۱۴۱۷۱	۰٫۷۰	۱٫۴۴
کرمان	۱۱۳۰۰	۲۲۶۰۰	۱٫۱۱	۰٫۹۰	۱۸۸۳۳	۰٫۹۲	۱٫۰۸	۱۶۱۴۳	۰٫۷۹	۱٫۲۶
یزد	۱۱۲۷۰	۲۲۵۴۰	۱٫۱۱	۰٫۹۰	۱۸۷۸۳	۰٫۹۲	۱٫۰۸	۱۶۱۰۰	۰٫۷۹	۱٫۲۷
میانه	۱۰۹۴۰	۲۱۸۸۰	۱٫۰۷	۰٫۹۳	۱۸۲۳۳	۰٫۹۰	۱٫۱۲	۱۵۶۲۹	۰٫۷۷	۱٫۳۰

گفت‌وگو با سیدعلی اصغر مصطفوی،
کارمند بازنشسته جهاد کشاورزی استان یزد

کارکرد کمیسیون‌های مرتبط با آب کشاورزی در استان یزد

علی اصغر مصطفوی، فوق لیسانس رشته آبیاری و کارمند بازنشسته سازمان جهاد کشاورزی استان یزد است که سابقه ۲۶ سال حضور در کمیسیون رسیدگی به صدور پروانه‌های شرکت آب منطقه‌ای این استان را دارد. پای صحبت او نشستیم تا از ساختار و کارکرد کمیسیون‌های مرتبط با آب کشاورزی بدانیم.

اعضای این کمیسیون‌ها چه کسانی هستند؟

در مجموع، تعداد اعضا هر کمیسیون سه نفر است؛ یک کارشناس کشاورزی است، یک کارشناس امور آب (کارشناس فنی) و دیگری کارشناس حقوقی است.

آیا کارشناس حقوقی از شرکت آب منطقه‌ای است؟

کارشناس حقوقی کمیسیون تعدیل از شرکت آب منطقه‌ای است، ولی کمیسیون صدور برای سایر مجوزها از دانشگاه است که جزو هیئت علمی دانشگاه و رشته حقوق می‌باشد.

تصمیم‌گیری‌ها در این کمیسیون‌ها چگونه صورت می‌پذیرد و چنانچه کارشناس کشاورزی مخالف باشد چگونه تصمیم‌گیری می‌شود؟

معمولاً اجماع است. مواردی ممکن است که با رأی اکثریت تصمیم‌گیری شود. از لحاظ اجرا، رأی با اکثریت مصوب می‌شود ولی نظر مخالف کارشناس کشاورزی ثبت می‌شود.

صدور مجوز در کمیسیون حدوداً چقدر زمان می‌برد؟

از زمانی که درخواست داده شود و پرونده مدارکش کامل باشد، حداکثر بیست روز تا یک ماه بیشتر طول نمی‌کشد. اگر پرونده گزارش کارشناسی داشته باشد، بیشتر از یک هفته در کمیسیون صدور پروانه معطل نمی‌ماند.

این پرونده‌ها باید شامل چه



کمیسیون رسیدگی به صدور پروانه‌ها در مورد چه موضوعاتی تصمیم‌گیری می‌کند؟

این کمیسیون، مجوز صدور پروانه حفر، نصب منصوبات و پروانه بهره‌برداری از چاه‌ها، کفشکنی و لایروبی چاه‌ها و قنوات، جابه‌جایی چاه‌ها، حفر پیش‌کار قنوات و مجوز حفر چاه به‌جای قنات و گالری در چاه‌ها، بغل‌بری مسیر قنوات، تعیین نوع مصرف آب و تعیین میزان برق مورد نیاز طرح‌های آبیاری تحت فشار را بر عهده دارد.

در شرکت آب منطقه‌ای یزد چه تعداد کمیسیون رسیدگی به صدور پروانه مستقر است؟

استان یزد چند سالی است که دو عدد کمیسیون صدور پروانه دارد؛ یک کمیسیون صدور پروانه که بیشتر روی اصلاح و تعدیل پروانه‌ها کار می‌کند و کمیسیون دیگر که بیشتر در رابطه با مجوزهایی که عرض کردم فعالیت دارد و من سابقه حضور در کمیسیون دوم را دارم.

مدارکی باشند که تکمیل تلقی شوند؟

بررسی پرونده‌ها یک فرآیند دارد. معمولاً کشاورزها و متقاضیان بایستی از طریق پیشخوان‌هایی که مشخص شده درخواستشان را ارائه کنند و بعد از ثبت درخواست با متقاضی هماهنگی می‌شود و برای کارشناسی نوبت می‌دهند. سپس کارشناس یا کارشناسان آب منطقه‌ای بازدید می‌کنند و بعد از آن گزارش بازدید به همراه پرونده به کمیسیون ارائه می‌شود. مدارک مورد نیاز مربوط به مالکیت اراضی و چاه و ذی سمت بودن در ارائه درخواست و در مورد طرح‌های تولیدی و عمرانی داشتن موافقت از دستگاه‌های متولی نیز لازمست.

با توجه به استقرار کمیسیون‌ها در مرکز استان آیا روند رسیدگی طولانی نشده‌است؟

در مورد بعضی استان‌های بزرگ با گستردگی جغرافیایی وسیع و با تعداد منابع آبی زیاد، واقعاً تمرکز کمیسیون‌ها در مرکز استان می‌تواند مشکل ساز باشد و به نظر من لازم است از چند کمیسیون با توزیع مناسب در سطح استان و به‌صورت منطقه‌ای عمل شود. ولی در استان یزد به‌خاطر اینکه تعداد منابع محدود است، فکر می‌کنم این دو کمیسیون تا الان جوابگو بوده‌است. ضمن اینکه در حال حاضر امور از طریق سامانه الکترونیکی (ساماب) مورد پیگیری و اقدام قرار می‌گیرد و تصمیمات کمیسیون در سامانه ثبت و همان لحظه متقاضی و کشاورز از تصمیمات کمیسیون مطلع می‌شوند و نیاز به مراجعه حضوری به اداره و مرکز استان نمی‌باشد.

نحوه رسیدگی کمیسیون برای کفشکنی و جابه‌جایی چاه‌ها چگونه است؟

بیشتر دستورالعمل‌های وزارت نیرو حاکم است. در رابطه با جابه‌جایی چاه‌ها یا باید نقص فنی داشته باشند که در این‌صورت در کمترین زمان ممکن و در نزدیک‌ترین محل به چاه فعلی مجوز جابه‌جایی

صادر می‌گردد. چنانچه درخواست جابه‌جایی چاه به دلیل کاهش آبدهی باشد، میزان کاهش بایستی فاحش باشد تا مجوز جابه‌جایی صادر گردد. همچنین، فاصله جابه‌جایی در داخل اراضی تحت شرب چاه مشروط به این است که در حریم منابع آبی مجاور قرار نگیرد و در صورتی که چاه در خارج از اراضی شرب واقع باشد با جابه‌جایی آن در خارج از اراضی حداکثر تا فاصله صد متر از چاه فعلی موافقت می‌شود.

در رابطه با کف‌شکنی چاه‌ها بیشتر بحث کاهش فاحش مدنظر قرار می‌گیرد؛ کاهش فاحش یعنی آبدهی فعلی ۶۰ درصد کمتر از دبی مجاز باشد. اگر کاهش آبدهی فاحش نباشد مجوز صادر نمی‌شود.

دربری استان‌ها محدودیت کف‌شکنی مطرح می‌شود آیا در صدور مجوز کف‌شکنی محدودیتی در کمیسیون وجود دارد؟

محدودیتی برایش مشخص نشده‌است، ولی سعی بر این است که در کف‌شکنی مجوز خیلی عمیق داده نشود و رعایت ملاحظات فنی برداشت آب از سفره انجام شود.

کاهش فاحش به چه صورت تشخیص داده می‌شود؟

کارشناس امور آب از چاه بازدید و آبدهی فعلی آن را با میزان تعیین شده در پروانه بهره‌برداری مقایسه می‌کند، اگر ۶۰ درصد نسبت به مجوز کاهش داشته باشد برایش مجوز مربوطه صادر می‌شود.

آیا در کمیسیون رسیدگی به صدور پروانه‌ها با موضوع آب شیرین‌کن برخوردی داشته‌اید؟
در استان یزد فعلاً دو مورد بیشتر نداریم که آنها قبل از اینکه ممنوعیت از سوی وزارت نیرو اعلام شود مجوز گرفتند. اخیراً نظر وزارت نیرو راجع به آب شیرین‌کن در بخش کشاورزی تغییر کرده‌است و این ممنوعیت به شرط تأیید سازمان محیط زیست برداشته شده‌است.

کشاورزان برای نصب آب شیرین‌کن باید چه مواردی را در نظر بگیرند؟

باید مصالح محیط زیستی را رعایت کنند؛ به این‌صورت که پساب به شکلی دفع شود که به محیط زیست ضربه نزند و تأییدیه محیط زیست داشته‌باشد.

فعالیت کمیسیون صدور در بحث اصلاح و تعدیل از چه زمانی آغاز شده است و مبنای برای تصمیم‌گیری در مورد تعدیل و اصلاح پروانه چیست؟

از حدود سال ۹۵ این کمیسیون تشکیل شده‌است. بر اساس دستورالعمل‌های ابلاغی وزارت نیرو عمل می‌شود. در مرحله اول اصلاح و سپس یک ضریب تعدیل که برای دشت‌ها از طرف وزارت نیرو اعلام شده‌است را اعمال می‌کنند. استان به استان خیلی فرق نمی‌کند و در نهایت هدف این است که برداشت از سفره نباید از آب تجدیدپذیر آن دشت بیشتر باشد.

آیا تعدیل پروانه‌ها با اطلاع کشاورزان انجام می‌شود؟

در کمیسیون پروانه همه چاه‌ها به نوبت مورد بررسی و کارشناسی قرار می‌گیرند و در کمیسیون مربوطه مورد اصلاح و تعدیل قرار می‌گیرند و به متقاضی اعلام و ابلاغ می‌شود تا چنانچه اعتراضی داشته باشند اعتراض خود را به کمیسیون رسیدگی به امور آب‌های زیرزمینی استان ارائه نمایند.

اصولاً اصلاح فقط به معنای کاهش نیست، چنانچه اصلاح مد نظر باشد ممکن است جایی نیاز به تأمین آب بیشتر نیز باشد. این‌طور نیست؟

مشکلی که ما در استان داریم این است که تقریباً همه دشت‌هایمان ممنوعه یا ممنوعه بحرانی است و هیچ‌کدامشان امکان افزایش پروانه ندارند و این اصلاح تمامی در راستای کم شدن پروانه است.

پس عنوانی که روی آن گذاشتند در راستای اصلاح نیست به گونه‌ای

همان تعدیل و کاهش است!
بله، در واقع کاهش است.

از تصمیم‌گیری‌هایی که کمیسیون صدور پروانه می‌گیرد چه میزان مورد اعتراض قرار می‌گیرد؟

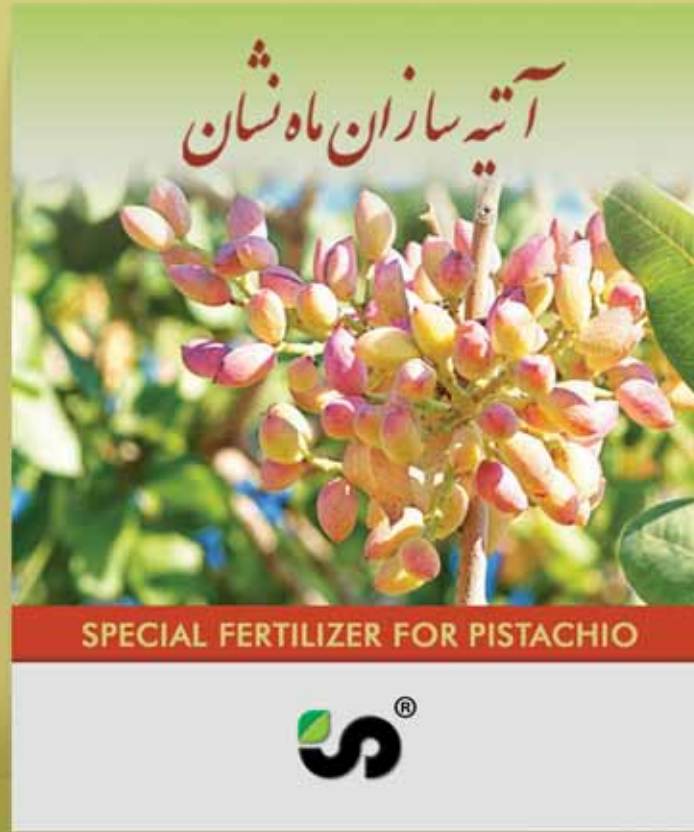
در رابطه با کمیسیون صدور پروانه‌ها که مجوزها را بررسی می‌کند می‌توان گفت حدود ۱۰ درصد بیشتر معترض ندارند. در رابطه با کمیسیون صدور پروانه‌ها که بحث تعدیل و کاهش پروانه دارد، تعداد معترضین بیشتر است. در مجموع حدود ۳۰ درصد نسبت به تصمیمات کمیسیون رسیدگی به صدور پروانه اعتراض می‌شود.

آیا تا به حال شرکت آب منطقه‌ای به رأی کمیسیون صدور پروانه اعتراض کرده است؟

کمیسیون صدور پروانه‌ها نه، ولی به کمیسیون رسیدگی به امور آب‌های زیرزمینی اعتراض می‌کند.

شما چه ایرادات و اشکالاتی به کمیسیون رسیدگی به صدور وارد می‌دانید؟

از جمله ایرادات که می‌توان اشاره کرد این است که درواقع عضو کشاورزی کمیسیون‌ها به‌عنوان نماینده دستگاه اجرایی بخش کشاورزی نیست؛ کارشناس کشاورزی با هماهنگی جهاد کشاورزی و با ابلاغ شرکت آب منطقه‌ای عضو این کمیسیون می‌شود و درواقع کارشناس کمیسیون می‌شود و سمت نمایندگی سازمان یا بخشی را ندارد. تنها جایی که جهاد کشاورزی نماینده رسمی دارد و خودش کارشناس تعیین می‌کند و راساً برایش ابلاغ صادر می‌کند، کمیسیون رسیدگی به امور آب‌های زیرزمینی است؛ دوم اینکه واقعاً شرح وظایف مشخص و متقنی برای کارشناسان در این کمیسیون‌ها در نظر گرفته نشده‌است که مثلاً هر عضوی باید چه بررسی‌های خاص مربوط به خودش را انجام دهد و آیین‌نامه مشخصی هم برای آن نیست.



The Pioneering Modern Agriculture



NPK 10 - 4 - 10 + TE



NPK 7 - 4 - 7 + TE

- بهترین چالکود باغات پسته
- حاوی عناصر ماکرو و میکرو
- قابلیت جذب تدریجی توسط گیاه (آهسته رهش)

با توجه به نیاز مشتریان شرکت بانه سبز اقدام به افزایش خطوط فرآوری توسط دستگاه های تمام اتوماتیک با ظرفیت ۳۰۰ تن در روز کرده است.

امکانات و خدمات

- ترمینال فرآوری پسته تازه با ظرفیت ۳۰۰ تن در روز
- فرآوری پسته تر و تبدیل به پسته خشک توسط خشک کن های مجهز
- انجام کلیه خدمات پسته خشک

سورت و جداسازی بر اساس درخواست مشتری

- جدا کردن دهن بست-نخودی-زیرچرخ و پسته های لکه دار از پسته های خندان توسط دستگاه اتوماتیک

انبارش در انبارهای مجهز و استاندارد

- نگهداری در شرایط بهداشتی و استاندارد منطبق با اصول انبارداری (چیدمان مناسب- استفاده از تهویه مناسب و کنترل دما و رطوبت جهت حفظ ایمنی و بهداشت در بین های پلاستیکی و کاملاً بهداشتی)
- کدبندی محصول
- ردیابی سریع و دقیق محصول

فرآوری مغز سبز

- دوپوسته کردن
- خشک کردن
- امکان رنگبندی (Grade S,A,B,C,D) بر اساس درخواست مشتری توسط دستگاه الکترونیکی و تمام اتوماتیک بدون دخالت دست

دستگاه هلیوس

- دستگاه مکانیزه با قابلیت جداسازی پسته های آلوده به آفلاتوکسین در حد مجاز اتحادیه اروپا

بسته بندی

- توزین اتوماتیک کالا
- مجهز به دستگاه های مدرن بسته بندی پسته و مغز پسته (وکیوم-شرینک-Metal detector)

بسته بندی صادراتی

- امکان بسته بندی جامبو
- بسته بندی فول اتوماتیک
- بسته بندی وکیوم خشکبار با قابلیت وکیوم ۵ تا ۲۵ کیلوگرمی

شکست پسته دهن بست و کالک

- شکست پسته و ساینده مغز توسط دستگاه های مدرن و به روز منطبق با اصول کیفی و بهداشتی





شرکت دانش بنیان نویدنو

نوید نهادگان نو قومس

آزمایشگاه آب خاک گیاه و کود

دکتر مسعودیان

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



میکرونو



Microno

ثبت کدی: ۴۰۸۸۱



مخلوط عناصر ریز مغذی آهن ۱۵٪ - روی ۵٪ - منگنز ۴٪

مناسب برای چالکود

◀ حلالیت بسیار بالا

◀ مناسب برای چالکود توام با کودهای آلی و دامی

◀ بهترین فرمولاسیون برای غنی کردن کودهای دامی در سیلوی

فرآوری کود

پسته و گردو و درختان میوه:

۷۵ - ۱۰۰ کیلو در هکتار

۱۰۰ کیلوگرم برای ۱۰ تن کود دامی در سیلوی فرآوری کود

دفتر مرکزی: ۰۲۳ - ۳۵۲۳ ۹۶۸۲ - ۰۳۴ ۱۸۲۹ - ۰۹۱۰

سیرجان: ۰۹۱۳ ۳۴۵ ۷۴۵۹

استان خراسان: ۰۹۱۵ ۳۰۳ ۷۸۶۳

کرمان: ۰۹۱۳ ۱۴۳ ۳۰۴۶

کوکسیل نویدنو

ثبت کدی: ۶۷۴۶۶



(کود - قارچکش)

حاوی ۲۹٪ مس

◀ مبارزه با بیماریهای قارچی و باکتریایی نظیر بوته میری، گموز پسته

و مرکبات، پیچیدگی برگ هلو، آتشک درختان میوه دانه دار و....

◀ فاقد ریسک سوزندگی در طول فصل

توصیه مصرف: ۵/۱ - ۱ کیلوگرم در هزار لیتر آب

زمان مصرف: بعد از خزان بعد از هرس

در طول فصل طبق نظر کارشناس

بهترین گچ کشاورزی را از ما بخواهید

گچ شیرین با خلوص و عیار بالا

فواید استفاده از گچ (Gypsum) در کشاورزی

تا کنون بیش از ۴۰ اثر مفید گچ در کشاورزی مشخص شده است، گچ دارای ۴ نقش

کلی در خاک میباشد که شامل:

- نقش گچ به عنوان کود
- اصلاح کننده خواص فیزیکی خاک
- اصلاح کننده خصوصیات شیمیایی خاک
- بهبود خواص بیولوژیکی خاک

با توجه به قلیائیت و آهکی بودن خاک در بیشتر زمینهای کشاورزی گچ یکی از بهترین و ارزاترین روشهای اصلاح خاک می باشد. کاهش اسیدیته خاک، کاهش شوری خاک، کاهش SAR (نسبت جذب سدیم)، افزایش نسبت Ca/mg و پیشگیری از مسمومیت منیزیم و جلوگیری از مسمومیت بزرگ از اهم فواید کاربردی گچ میباشد.



تمویل گچ به صورت کاملاً پودر شده

شرکت پارس معدن یوتاب

آدرس شرکت: خیابان هزاریکش، کوچه ۱۱، میثم ۱۶، نبش پلاک ۱ شماره تماس: ۰۳۴-۳۲۴۵۸۶۰۲

دفتر نمایندگی فروش: کرمان، بلوار جهاد، بین کوچه ۸۱ و ۸۳، خدمات کشاورزی دانشمند

شماره تماس: ۰۳۴-۰۹۱۰۹۸۱۸۰

شماره همراه: ۰۹۱۳۱۴۱۶۰۴۰ (آقای دانشمند) - ۰۹۳۵۳۵۵۸۱۸۰ (خدمات کشاورزی دانشمند)

E-mail: youtabcompany@yahoo.com



پخش کشاورز

جنوبگان
JONOORGAN

دوست
کالک



آهای ریشه ها! غذا حاضره.
هیومیسول جنوبگان

جنوبگان تولید کننده بیش از ۶۰ نوع کود کشاورزی
پخش کشاورز تامین و توزیع نهاده‌های برتر صنعت کشاورزی

 jonoobgan

 @kzagro

۰۳۴-۳۲۲۶۱۷۳۳

www.jonoobgan.com



بیش از یک قرن تجربه موفق عرضه ی پسته باغداران در

شرکت امین پدیدار



PURE SOURCE
SIMPLE CHOICE

دفتر شرکت یارا کشاورز امین: رفسنجان، خ مطهری، نبش مطهری ۵۴
کارخانه: رفسنجان، کیلومتر ۳۰ جاده رفسنجان انار، احمد آباد دثفه،
بلوار امین، امین فارمز
پل ارتباطی با کشاورزان: ۰۹۱۳۵۸۰۳۴۳۶

دفتر رفسنجان: خیابان مطهری، نبش مطهری ۵۲
تلفن: ۰۳۴۳۴۳۲۰۵۶۰ فکس: ۰۳۴۳۴۳۲۲۲۸۶
همراه: ۰۹۱۳۱۹۱۲۱۲۱
ایمیل: commercial@aminpadidar.com
جهت هماهنگی خرید و فروش ۰۹۱۳۵۸۰۳۴۳۶

www.iran-pistachio.com



**PADIDEH
PISTACHIO
OF SIRJAN**

پدیده
پسته
سیرجان



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

دفتر مرکزی: سیرجان. بلوار امام رضا (ع)، پلاک ۶۶۹
کارخانه: سیرجان. کیلومتر ۱۲ جاده سیرجان - تهران
تلفکس: ۰۳۴-۴۲۲۴۶۷۱۳ همراه: ۰۹۱۳۳۴۷۹۳۴۱-۰۹۱۳۱۴۵۱۸۳۸
تلفن: ۰۳۴-۴۲۲۴۶۵۹۳ کد پستی: ۷۸۱۴۹۸۳۱۳۱



+989133479241



Padideh Pistachio CO.

Export of pistachios and pistachio kernels Worldwide by Ships and trucks





SHOKOOH TIA Co.

One & Only Farm to Table
Pistachio Value Chain Co.

WhatsApp (+98) 912 345 7777

- ✓ Producing
- ✓ Processing
- ✓ Packaging
- ✓ Branding
- ✓ Exporting



WWW.SHOKOOHNUTS.COM
EX00RT@SHOKOOHNUTS.COM

کارخانه: سیرجان، جاده نجف شهر، مجتمع فراوری پسته جلال آباد
دفتر سیرجان: سیرجان، منطقه ویژه اقتصادی گمرک، بانک صادرات سابق
دفتر تهران: خیابان فاطمی، خیابان شهید گمنام، ابتدای خیابان جهان آرا، کوچه بهار (۱۳)