

یک تجربه

جمعی کوچک برای تبادل دانش و تجربه

سید محمود ابطحی

عضو هیات مدیره انجمن پسته ایران

هم سود بیشتری ببریم. اگر هم از کار ما راضی بودید به دیگران هم بگویید".

استقبال کشاورزان خوب بود. اما بعد از مدتی اداره جهاد کشاورزی رفسنجان آمد و گفت شما پروانه ندارید. گفتیم خوب، پروانه می گیریم. گفتند ظرفیت شهر پر شده است و نمی شود پروانه بدهیم. در نهایت با پیگیری موضوع توانستیم پروانه بگیریم. پروانه گرفتن ما این حسن را داشت که ما را مجبور کردند یک کارشناس دائمی داشته باشیم.

طی یک سال گذشته بیش از ۲۰۰ نفر به دفعات در جلسه های ما شرکت کرده اند. به استثناء ماه رمضان و دو ماه فصل برداشت، در بقیه ایام سال هفته ای یک روز جلسه داریم. در هر جلسه حدود ۲۰ تا ۲۵ نفر شرکت می کنند.

در شروع جلسه، کارشناس ما راجع به مسائل روز کشاورزی پسته (کود دادن، سمپاشی و ...) صحبت کوتاهی می کنند. بعد از کشاورزان سؤال می کند شما چه می کنید؟ وضع باغات چطور است؟ وضعیت آفات چگونه است؟ بعد هم راجع به آفت خاص آن ایام توضیح می دهند. هدف ما آن است که جلسه به بحث فی مابین کشاورزان تبدیل شود و کارشناسان به این بحث ها جهت بدهند. هدف ما آن است که نتیجه این جلسات، جمع بندی تجربیات با دید علمی باشد. کارشناسان ما به این نتیجه رسیده اند که مطالب زیادی از کشاورزان یاد می گیرند. با وجود اینکه مدت کوتاهی است که این کار شروع شده اما کشاورزانی هستند که بطور مرتب در جلسات شرکت می کنند. در میان خرده مالکینی که مشتری ما هستند سال گذشته ۳۰ نفر آزمایش برگ دادند. البته نمونه برگ را ما برداشتیم اما هزینه آزمایش را خودشان دادند. ما برای کشاورزان عضو این گروه شناسنامه باگی داریم. هدف ما این است که کشاورزانی که با ما کار می کنند در آینده الگویی بشوند برای سایر کشاورزان. اگر اینطور بشود هم ما و هم کشاورزان به هدف خودمان خواهیم رسید.



باید نهاده خوب تهیه کنیم و برای این کار نهاده ها را با آزمایش تهیه کردیم. نکته مهم بعدی آن بود که این نهاده ها در موقع مناسب و به میزان درست مصرف شود. لذا به این رسیدیم که باید آدم مناسبی داشته باشیم که در تهیه نهاده مناسب و در نحوه استفاده آنها به ما کمک کند. این آدم را با در نظر گرفتن چهار ویژگی زیر انتخاب و به کار گرفتیم: اول آدم درستی باشد و اهل پورسانت گرفتن از کارخانجات سازنده نباشد. دوم باسواد باشد و خوب درس خوانده باشد. سوم تجربه کاری خوبی داشته باشد و در آخر اینکه ترجیحاً خودش تولیدکننده پسته باشد.

این مقدمات در اوایل سال ۱۳۹۱ آماده شد. از این زمان به بعد از بین کشاورزانی که مشتری ما و حدود ۲۰۰ نفر بودند، در هر جلسه ۲۰ تا ۲۵ نفر را به دفترمان دعوت کردیم. در هر جلسه ابتدا برای کشاورزان توضیح میدادیم که ما چه کار می خواهیم بکنیم و چرا می خواهیم این کار را بکنیم. روشن و شفاف می گفتیم که: "ما می خواهیم شما تولیدتان زیاد شود که سود بیشتری ببرید و پسته بیشتری هم به ما بفروشید که ما

از سالها قبل اینجانب به این نتیجه رسیده ام که عمده ترین مشکل پسته ایران عدم تبدیل علم به فرهنگ است. در پسته ایران محققان مطالعات خودشان را انجام می دهند و تولید کنندگان هم کار خودشان را می کنند. کار متخصصین صرفاً تئوری است و کار کشاورزان فقط بر تجربه متکی است. من درباره این مطلب خیلی فکر کردم و با اشخاص مختلف و زیادی هم صحبت کردم و با این ذهنیت مایل بودم که اگر بتوانم، کاری برای حل این مشکل بکنم.

از اواسط سال ۱۳۹۰ بعضی از کشاورزانی که به ما پسته می فروختند پیشنهاد می کردند حالا که ما پسته هایمان را به شما می دهیم شما هم کود و سم مورد نیاز ما را تأمین بکنید. به این منظور آمدیم بازار را بررسی کردیم و دیدیم در بازار انواع و اقسام نهاده ها وجود دارد. دیدیم اجناس زیاد و متنوعی توزیع می شود و هدف اصلی فروشندگان دریافت پورسانت و سود است. در این بازار تعداد زیادی (حدود ۲۰۰ نفر در رفسنجان) به کار توزیع مشغول هستند که به کیفیت کاری ندارند. اول آمدیم و کاری را که میخواستیم انجام دهیم تعریف کردیم. ما می خواستیم نتیجه کارمان این باشد که تولید پسته افزایش یابد زیرا با این کار کشاورزان مشتری ما پسته بیشتری تولید میکردند و در نتیجه پسته بیشتری به ما می فروختند. وقتی تولید آنها بالا رود رابطه آنها با ما محکم تر می شود. اگر کشاورزان از ما راضی باشند اولاً به کارشان با ما ادامه می دهند ثانیاً بطور مستقیم و غیر مستقیم باعث می شوند که ما مشتری جدید هم پیدا کنیم. در بازار پسته دو نوع رقابت وجود دارد: یکی رقابت در فروش و دیگری رقابت در خرید پسته دست اول (خرید از باغدار و نه از کاسب و تاجر) و برای اینکه در رقابت خرید از باغدار موفق شویم هم نفع خریدار (خودمان) را دیدیم و هم نفع کشاورزان را.

در اجرای این سیاست به این نتیجه رسیدیم که حتماً

