



همایش ملی و جشنواره‌ی علمی خرمای ایران در کرمان برگزار شد

صفحات ۲، ۴ و ۵ را ببینید.

[صفحه‌ی ۳]

گفت‌وگو با «علی اصغر شهبابا»؛ صادرکننده‌ی خرما

بهترین زمان پیشرفت، وقتی است که با وجود **مشکلات** کار می‌کنیم

[صفحه‌ی ۶]

گفت‌وگو با «فیروزه فاطمی»؛ صادرکننده‌ی خرما

صادرکنندگان در صف اول جهاد اقتصادی قرار دارند

[صفحه‌ی ۷]

گفت‌وگو با «محمدصادق حمیدیان»؛ نایب‌رییس هیات‌مدیره‌ی انجمن ملی خرمای ایران

عدم تعریف **مصرف** اصولی خرما در بازار

سخن سردیبر

مشروح سخنان مهندس «مهدی ایرانی کرمانی» در همایش ملی خرمای ایران

رابطه‌ی بخش خصوصی و دانشگاه باید گسترش یابد



حضرت امیر را به مورد اجرا می‌گذارم و نمونه‌های این روند مبارک از این قرارند:

۱. با همت هیات علمی دانشکده کشاورزی و همکاری و مشارکت فعال انجمن خرمای استان، این همایش برگزار شده و امید داریم، بل یقین داریم که دست‌اوردهایش شامل همه‌ی فعالان در صنعت خرما شود و نیز پیشنهاد می‌کنیم که این همایش سالانه برگزار شود. از همه‌ی دست‌اندرکاران همایش، به‌ویژه آقایان دکتر تکلوژاده و شیروانی سپاس‌گزاری می‌کنیم.

۲. برای برگزاری همایش مرمت و بازسازی ارگ بم که امیدواریم در سال ۹۲ برگزار شود اتاق بازرگانی و معماری هنر و معماری صبا همکاری می‌کند. ارگ بم بزرگ‌ترین جاذبه‌ی گردشگری جنوب‌شرق ایران بود و ما امیدواریم با مرمت و بازسازی آن طبق ضوابط اصالت بنا هرچه سریع‌تر بازسازی شود و صنعت گردشگری استان رونق دوباره بگیرد. از آقای مهندس کامیاب معاونت محترم استاندار که در این جلسه حضور ندارند و از آقای دکتر محمد ایرامنش رییس دانشکده‌ی هنر و معماری و همکاران‌شان سپاس‌گزاری می‌کنم.

۳. در جایی از دنیا و در جایی از ایران قرار گرفته‌ایم که باران به اندازه‌ی میانگین جهانی نداریم ولی تابش لایزال خورشید را برای حدود ۳۰۰ روز در سال داریم و بنابراین استان کرمان یکی از بهترین نقاط برای تولید انرژی‌های تجدیدپذیر است. البته که انرژی هسته‌ای حق مسلم ماست ولی آنچه به نظر ما غفلت شده یا به اندازه‌ی کافی و هم‌پای ظرفیت‌های بالقوه توجه نشده تولید انرژی‌های تجدیدپذیر است.

در این زمینه اتاق کرمان و اعضای آن در همایش انرژی‌های پاک که در تیرماه در Hi-tech برگزار شد مشارکت فعال داشته و یکی از برجسته‌ترین کارشناسان انرژی که رییس کمیسیون انرژی اتاق ایران نیز هست آقای دکتر علی شمس اردکانی از سخنرانان کلیدی آن همایش بود.

تولید برق پاک به صورت انبوه - نه به صورت واحدهای خانگی که البته بسیار چیز خوب و ارزنده‌ای است - نیاز به همکاری نزدیک جامعه‌ی دانشگاهی، بخش خصوصی و سازمان‌های ذی‌ربط دولتی دارد. نطفه‌ی تشکیل این مثلث با حضور دکتر رشیدی‌نژاد و همکاران‌شان از دانشگاه، نماینده‌ی شرکت برق شمال و ما به عنوان نماینده‌ی بخش خصوصی بسته شده و درصد ساخت یک Solar ۲۵ کیلوواتی هستیم و متأسفانه تجزیه‌ها سد راهمان شده‌اند. همین‌جا از استاد معظم جناب دکتر رشیدی‌نژاد و همکاران‌شان سپاس‌گزاری می‌کنم.

۴. مرکز تحقیقات و بررسی‌های اقتصادی اتاق کرمان با دانشکده‌ی اقتصاد و مدیریت همکاری نزدیک دارد و سه کارگروه تخصصی تشکیل داده‌اند:

- کارگروه مطالعات اقتصاد خرد و کلان با مسئولیت آقای دکتر جلالی
- کارگروه مطالعات اقتصاد کلان با مسئولیت آقای دکتر شکیبایی
- کارگروه آمار و فن‌آوری اطلاعات با مسئولیت آقای دکتر مهربانی

همچنین دانشکده‌ی اقتصاد در راهاندازی شورای پژوهشی اتاق کرمان با ما همکاری دارد و ۷ طرح پژوهشی زیر نظر و با نظارت ۷ استاد محترم این دانشکده در حال انجام است. بررسی وضعیت صنعت قالی دست‌باف در استان کرمان، بررسی صنعت گردشگری در استان، تدوین برنامه‌ی استراتژیک غیرنفتی استان کرمان، بررسی آثار شوک‌های ارزی بر اقتصاد استان و فضای کسب و کار در استان کرمان از جمله‌ی این طرح‌های پژوهشی هستند.

از آقایان دکتر دکتر جلالی، دکتر اکبری، دکتر مهربانی، دکتر بهمنی و دکتر پناهی سپاس‌گزاری می‌کنم. نتایج این پژوهش‌ها به‌زودی چاپ و منتشر خواهد شد.

۵. عارضه‌ی خشکیدگی خوشه‌ی خرما سال‌هاست که هستی و نیستی نخل‌داران را تهدید می‌کند و در سال‌های ۸۹ و ۹۰ بیش از ۱۰۰ میلیارد تومان به محصول خرمای استان لطمه زده است.

کمیته‌ای به سرپرستی استاد محترم جناب آقای دکتر غلامحسین شهیدی برای پرداختن به این مسأله تشکیل دادیم. آقای دکتر شهیدی و همکاران‌شان با کمک کارشناسان مراکز تحقیقات وزارت جهاد کشاورزی از همه‌ی استان‌های خرمای ۲۷ طرح پژوهشی را تهیه کردند که تقدیم

به نویبه‌ی خودم به حضار محترم، دانش‌زنان و دانش‌مردان، استاندار محترم، ریاست دانشگاه و همه و همه خوش‌آمد می‌گویم و از برگزارکنندگان این همایش، آقایان دکتر تکلوژاده رییس همایش، دکتر شیروانی دبیر همایش، ریاست کانون خرما جنوب آقای استاندار، هیات‌رییسه‌ی اتاق، جناب آقای جلال‌پور ریاست اتاق، جناب آقای مهندس رشیدفرخی رییس انجمن خرمای و بالاخره حامیان مالی همایش؛ صندوق بیمه‌ی بانک کشاورزی، شرکت پارسان دی‌سمبل و شرکت صنایع بم و خرما (رطب زهره) تشکر و سپاس‌گزاری می‌کنم.

چون مطالب کلی را جناب آقای استاندار و آقای دکتر تکلوژاده فرمودند و مطالب کارشناسی هم طرف دو روز همایش عرضه خواهد شد، من به آقای دکتر گرمای تأسی می‌کنم و کم‌تر راجع به خرما صحبت خواهم کرد، بلکه بیش‌تر به مطالبی می‌پردازم که مربوط به همکاری‌های اتاق به عنوان پارلمان بخش خصوصی با دانشگاه است...

خانم‌ها، آقایان! ما به مکتبی تعلق داریم که هرگز آنان را که می‌دانند با آنان که نمی‌دانند یکسان نمی‌شمارد؛ «هل یستوی الذین یعملون و الذین لایعملون». ما به مولای اقتدا می‌کنیم که فرمود: سزاوار است انسان عاقل، رأی خردمندان را به رأی خود بیفزاید و دانش دانشمندان را به دانسته‌های خویش اضافه نماید. ما به فرهنگ تعلق داریم که در باورهای کهن پیش از اسلام آن آفریننده‌ی بزرگ خود دانش است و سرور دانایی است.

حماسه‌سرای بزرگ ما گفته: «توانا بود هر که دانا بود» و چقدر این، در دنیای معاصر مصداق دارد؛ دانش یعنی قدرت، و ناصر خسرو برآیند همه‌ی این سخنان نغز را بدین صورت می‌آورد که:

درخت تو گر بار داشت بگیرد، به زیر آوری چرخ نیلوفوری را

چه شد که ما در دو سه سده‌ی گذشته از قافله‌ی پیشرفت و تمدن وقت و توسعه‌ی صنعت و تولید ثروت عقب افتاده‌ایم؟ آیا دلیلی جز این داشت که به آموزه‌های دینی و پند و اندرزهای حکیمانه بزرگان‌مان در مورد علم و دانش توجه نکردیم؟ آیا جز این است که غفلت کردیم؟ کار به آن جا رسید که در اواخر دوره‌ی قاجار، مرحوم ذکاءالملک فروغی نوشت: «آخر الامر هر کس غیرت اسلامی دارد و عزت ایران را می‌خواهد باید بداند واجب‌تر از همه‌ی کارها این است که به زودی تمدن وقت در این مملکت منتشر گردد و مدار کارها عدل و داد و حرف حسابی شود. تخم فضل و دانش بکارند و فاضل و دانا به عمل آورند»

حال جای بسی خوش‌بینی است که تخم فضل و دانش می‌کاریم و می‌شنویم که جوانان این مرز و بوم و دانشگاه‌های ما با سرعتی شگرف تولید علم می‌کنند و تعداد مقاله‌های ISI ما سر به هزاران می‌زند.

در دنیای مدرن، مگر می‌شود بدون علم و دانش و فن‌آوری روز زنده ماند و اعتلا پیدا کرد؟ مگر می‌شود با تکنولوژی اطلاعات و اینترنت و فرایند جهانی شدن بیگانه بود؟ مگر می‌شود از چالش‌های بین‌المللی و ملی فرار، بدون بار دانش سرفراز بیرون آمد؟ مگر می‌شود انتظار توسعه‌ی فرهنگی، اجتماعی، سیاسی و اقتصادی داشت بدون آن که از آخرین دست‌اوردهای علم و دانش بهره برد؟

بخش خصوصی و اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی بر این باور است که خیر، نمی‌شود. ما بر این باوریم که محور توسعه و رشد - که رسالت اتاق است - علم و دانش است و به همین دلیل در چند سال گذشته تلاش کرده‌ایم که رابطه‌ی تنگاتنگی بین بنگاه‌های بخش خصوصی و دانشگاه برقرار کنیم و مضمون هستیم که این رابطه هرچه بیشتر گسترش یابد و امیدواریم پایدار و مستمر بماند.

ذکر یک نکته در این مورد لازم است: بخش بزرگی از منابع مالی دانشگاه‌های بزرگ جهان از طریق تحقیقاتی تأمین می‌شود که برای صنایع، بنگاه‌های خصوصی و نهادهای دولتی انجام می‌دهند. این روند باعث می‌شود که هم دانشگاه‌ها به پژوهش‌هایی بپردازند که مستقیماً مورد نیاز جامعه است، هم سازمان‌ها و بنگاه‌های سفارش دهنده بهره‌برند و هم برنامه‌های پژوهشی و آموزشی دانشگاه در سایه‌ی این تعامل شکل می‌گیرد و نتیجه‌اش این است که فارغ‌التحصیلان بیش‌تر و بهتر جذب بازار کار می‌شوند.

به هر صورت، اتاق و کمیسیون‌ها و انجمن‌های زیرمجموعه‌ی آن، نظیر انجمن خرما که یکی از برگزارکنندگان این همایش است، فرموده‌ی

ریاست محترم کانون خرما گردید. از آقای دکتر شهیدی و همکاران‌شان تشکر ویژه داریم و هنوز امید داریم که منابع مالی از جایی فراهم شود تا آن طرح‌ها را پیاده کنیم.

در همه‌ی این طرح‌ها اگر معاضدت و خیراندیشی دکتر نصرالله گرمای رییس دانشگاه نبود، چه بسا هیچ‌کدام از این‌ها که عرض کردم میسر نمی‌شد. ما بسیار علاقه‌مندیم که در محدوده‌ی امکانات اتاق، این همکاری‌ها گسترش یابد، تفاهم‌نامه‌ها رد و بدل شود، تا هرچه سریع‌تر فاصله‌ی بین کارفرینان اقتصادی و دانشگاه کم‌تر و کم‌تر شود.

اما این همایش مربوط به خرمات و امروز و فردا شاهد دهه‌ها مقاله‌ی ارزشمند از پژوهشگران دربار‌ی خرمای، این محصول مظلوم و مهجور خواهیم بود. ولی اگر آب نداشته باشیم نه خرمای داریم، نه پسته‌ای، نه محصولات جالیزی و نه محصولات گلخانه‌ای و نه گلی و نه گلابی. کرمان بهترین اقلیم برای پرورش گیاهان معطر و دارویی است، مشروط به آن که آبی باشد. دشت‌های خرمای استان با خطر از بین رفتن سفره‌های آبی روبه‌رویند؛ پدیده‌ای که در مناطق پسته‌خیز رخ داده. هر سال حدود ۱۰ هزار هکتار باغ پسته در شرف نابودی است.

توجه کنید که کشور ما و مخصوصاً استان ما در طول و عرض جغرافیایی‌ای قرار دارد که خشک است و این یک حالت دائمی است. علاوه بر آن، چندین سال است که با عارضه‌ی خشکسالی نیز روبه‌رو هستیم.

عوامل خشکسالی یا طبیعی‌اند یا انسان‌ساز و متأسفانه ما در استان کرمان با هر دو عامل مواجهیم و از میان عوامل انسان‌ساز، تخریب سفره‌ی آب زیرزمینی وضعیتی است که در دشت‌های خرمای استان با آن روبه‌رو هستیم. در هفت‌هشت سال گذشته بیش از هزار حلقه‌ی چاه غیرمجاز در منطقه‌ی بم و نرماشیر و ریگان حفر شده. حساب چاه‌های غیرمجاز در پست‌بوم جیرفت و کهنوج با کرام‌الکاتبین است.

دیری نخواهد پاید که آبی در سفره‌ی آبی این دشت‌ها باقی نماند و فقط رگه‌هایی از آب‌های زیرزمینی بماند. با این‌که از دستگاه‌های دولتی انتظار داریم با قاطعیت و به پشتوانه‌ی قانون جلوی این روند مخرب را بگیرند اما این بهره‌برداران قانونی و مالکان قنوت و چاه‌های مجاز هستند که باید به کمک دستگاه‌های دولتی بیایند و با تشکیل انجمن‌هایی برای حفظ و صیانت از سفره‌های آبی مدیریت کنند. راه‌های صرفه‌جویی را به کار بندند و اجازه ندهند حرص و آز، هستی و نیستی هزاران مالک ریز و درشت را به ورطه‌ی نابودی بکشاند.

«هسته‌ی ملی مطالعات آب در مناطق خشک» با همت مهندس کریمی‌پور رییس کمیسیون کشاورزی اتاق ایران در اتاق کرمان تشکیل شده و اطلاعات و آمار دقیق و تصویر جامعی از وضعیت آب در استان در این هسته وجود دارد.

بار دیگر بر علاقه‌ی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی به توسعه‌ی همکاری با دانشگاه تأکید می‌کنم و موفقیت همه‌ی دانشگاهیان را از درگاه حق تعالی خواستارم و بار دیگر از همه‌ی شخصیت‌هایی که باعث و بانی این همایش شده‌اند از صمیم قلب تشکر و سپاس‌گزاری می‌کنم.

گفت‌وگو

گفت‌وگو با «علی اصغر شهبابا» صادرکننده خرمای

بهترین زمان پیشرفت، وقتی است که با وجود مشکلات کار می‌کنیم



شما به عنوان یکی از بزرگ‌ترین صادرکنندگان خرمای پیارم، کار صادرات این رقم خرما را چگونه آغاز کردید؟
از سال ۱۳۶۶ یعنی زمانی که کشور هنوز درگیر جنگ تحمیلی بود، کار صادرات میوه و تره‌بار را به سایر کشورها آغاز کردیم. بعد از آن به مرور زمان، مبادرت به صادرات اقلام دیگر از جمله خشکبار نمودیم و از سال ۱۳۷۵ بیش‌تر روی صادرات خرما متمرکز شدیم.
اولین بار خرمای «پیارم» را ما به خارج از کشور صادر کردیم. پیش از آن، انار صادراتی ما به کشورهای امارات و دبی، به نام «انار مریم» شهرت داشت، وقتی از ما پرسیدند نام این رقم خرمایی که ارسال شده چیست؟ گفتیم «پیارم»، خریداران گفتند که «پیارم» نام سختی است و چون «انار مریم» در دبی و کشورهای امارات بسیار شهرت دارد، این خرما را نیز با نام «خرمای مریم» در کشور امارت توزیع می‌کنیم و یا به سایر کشورهای صادر می‌کنیم.

خرمای پیارم از دبی به کشورهای مثل هند، مالزی و بنگلادش با نام «خرمای مریم» ارسال شد، اما خرماهایی که از داخل کشور به کشورهای اروپایی صادر شد، با همان نام خرمای «پیارم» معرفی گردید.

در حال حاضر اگرچه همه‌نوع خرما را به خارج از کشور صادر می‌کنیم، اما تمرکز ما بیش‌تر بر روی این خرماسم و می‌شود گفت که بیش‌ترین صادرات خرمای پیارم را ما انجام می‌دهیم.

آیا هم‌اکنون نیز خرمای پیارمی که توسط شما صادر می‌شود، پس از ارسال به دبی به کشورهای دیگر فرستاده می‌شود؟
هدف ما در صادرات از همان ابتدا حذف واسطه‌ها بود، بنابراین اگرچه قبلاً بیش‌ترین صادرات به کشورهای امارات و دبی انجام می‌شد، اما چون دبی مصرف‌کننده خرمای نیست و بیش‌تر یک بازار واسطه است، سعی کردیم بازارهای هدف را در نظر بگیریم و بازار واسطه را حذف کنیم تا محصول، با قیمت مناسب‌تر به دست مشتری و مصرف‌کننده برسد.

صادرات به دبی برای شروع کار خوب است، چرا که از آن‌جا به راحتی می‌توان محصول را به سایر کشورهای صادر کرد، اما برای ما به این جهت که یک ربع قرن کار صادرات را انجام می‌دهیم بازارهای هدف از اهمیت بیش‌تری برخوردارند.

میزان صادرات خرمایی که توسط شما صادر می‌شود، چقدر است و آیا مسائل و مشکلات اخیر، از جمله تحریم‌ها و افزایش نرخ حمل‌ونقل، تأثیری بر میزان صادرات شما داشته است؟
مقدار صادرات متفاوت است اما معمولاً بالای ۵۰۰ هزار خرمای پیارم

را به خارج از کشور صادر می‌کنیم.
تحریم‌ها و سایر مشکلات پیش‌آمده نیز تأثیری در روند فعالیت‌های ما ایجاد نکرده و تاکنون هیچ مشکلی برای ما پیش نیامده است.

حتی در برگشت پول و یا باز کردن ال - سی؟
ما حتی در برگشت پول هم مشکلی نداریم و به راحتی پول خود را از مشتری دریافت کرده و وارد کشور می‌کنیم.

افزایش نرخ حمل‌ونقل چطور؟ آیا آن هم تأثیری در روند صادرات شما نداشته است؟

امسال هزینه‌های حمل‌ونقل، به‌ویژه هزینه کانتینرهای سردخانه‌دار افزایش یافت، اما بالا رفتن قیمت ارز و افزایش قیمت خرما در کشورهای مقصد، افزایش هزینه حمل‌ونقل را پوشاند. به‌طور کلی افزایش هزینه حمل‌ونقل به خاطر بالا رفتن نرخ ارز خودش را نشان نداد.

خوش‌بختانه شما با هیچ‌کدام از مشکلاتی که صادرکنندگان با آن‌ها روبرو هستند، مواجه نیستید، راهکار تان برای مقابله با این مشکلات چیست؟

مهم‌ترین کاری که ما انجام دادیم این بود که در کشورهای هدف یک پایگاه ایجاد و کارمندی را در آن‌جا استخدام کردیم؛ به این شکل بخش عمده‌ای از مشکلات ما حل شد. کارمندان ما در کشورهای هدف محصول را دریافت می‌کنند و به مشتری تحویل می‌دهند، حتی برای برگشت پول هم مشکلی نداریم، چون کارمند ما مستقیم پول را از مشتری دریافت و برای ما ارسال می‌کند؛ به این ترتیب تحریم‌ها دور زده می‌شود.
ما در زمان جنگ هم کار صادرات را انجام می‌دادیم، مشکلات در طول این مدت همیشه وجود داشته و حتی بعضی‌وقت‌ها شرایط بدتر هم بوده است.

بهترین زمان پیشرفت انسان وقتی است که با وجود مشکلات، کاری را انجام دهد. در آن زمان است که خلاقیت و نوآوری هر فرد برای برطرف کردن مشکلات، شکوفا می‌شود، و گرنه در زمانی که هیچ مشکلی وجود نداشته باشد، همه‌ی افراد می‌توانند هر کاری را انجام دهند.

در داخل کشور چطور؟ آیا در روابطی که به‌عنوان صادرکننده با برخی از دستگاه‌های اجرایی دارید، با مشکل مواجه نیستید؟

یک صادرکننده با گمرک سر و کار دارد که ما هیچ مشکلی نداریم و همیشه کار صادرات ما با همکاری گمرک به سهولت انجام می‌شود. دستگاه اجرایی دیگری که با آن رابطه داریم استاندارد و تحقیقات صنعتی است که در این رابطه هم، وقتی محصول ضد عفونی شود و هیچ‌گونه آلودگی نداشته باشد، دیگر مشکلی برای اخذ گواهی استاندارد وجود ندارد. نهاد دیگری هم که صادرکننده با آن سر و کار دارد بانک‌ها برای دریافت تسهیلات بانکی است که در این رابطه از قدیم گفته‌اند آدم خوش حساب، شریک مال مردم است. البته تنها مشکلی که امسال پیش آمده، افزایش سود تسهیلات است که متأسفانه با این وجود، نمی‌شود از تسهیلات بانکی استفاده کرد.

خرید شما در داخل کشور چگونه است؟ آیا برای خرید خرما در داخل کشور هم سعی کرده‌اید واسطه‌ها را از میان بردارید؟

در داخل کشور، خرما را مستقیماً از باغ‌دار می‌خریم. البته در برخی از روستاها که امکان خرید به شکل مستقیم وجود ندارد، بعضی افراد با مراجعه به روستاها خرما را از کشاورز خریداری می‌کنند و به ما تحویل می‌دهند؛ اما به این شکل نیست که خرما را بخرند و به ما بفروشند، بلکه خرما را با همان قیمتی که ما با کشاورز تعیین می‌کنیم، خریداری

اشاره، با ربع قرن سابقه صادرات، یکی از موفق‌ترین صادرکنندگان استان و حتی کشور محسوب می‌شود. از او شاید بتوان به‌عنوان بزرگ‌ترین صادرکننده خرمای پیارم نام برد که حتی تحریم‌های شدید و مشکلات مبتلابه آن، هیچ خللی در کار صادرات وی ایجاد نکرده است.
برای بررسی وضعیت صادرات و به‌ویژه صادرات خرما با «علی اصغر شهبابا» به گفت‌وگو نشستیم.

می‌کنند و به ما تحویل می‌دهند و ما مبلغی را به عنوان حق‌الزحمه به آن‌ها می‌پردازیم.
محور کار ما چه در خرید محصول و چه در فروش و صادرات آن، حذف واسطه‌ها است.

یکی از مشکلات تولیدکنندگان، وجود واسطه‌هاست؛ متأسفانه آن‌ها خرما را با قیمت بسیار ارزان از کشاورز می‌خرند و به مشتری و یا صادرکننده می‌فروشند، در واقع این کار شما، کار ارزشمندی است که بقیه صادرکنندگان نیز باید از آن الگوبرداری کنند...

تمام کشاورزانی که در ارتباط با ما هستند، قیمت تعیین شده توسط ما را می‌دانند. بنابراین جلوی این کار که واسطه‌ها خرما را خریداری و انبار کنند و پس از مدتی به ما بفروشند، گرفته می‌شود.

ما از واسطه‌هایی که خرما را انبار می‌کنند به هیچ وجه خرید نمی‌کنیم، به دو دلیل؛ اولاً این کار در سال‌های بعد مرسوم می‌شود، دوم این‌که نحوه نگهداری خرما توسط برخی از واسطه‌ها مطلوب نیست و ممکن است در مدت‌زمانی که خرما را نگهداری می‌کنند، محصول دچار آفت‌زدگی شود، بنابراین ما محصول را به‌طور مستقیم از سر درخت از کشاورز می‌خریم، خودمان نگهداری و به مرور به کشورهای هدف صادر می‌کنیم.

مهم‌ترین کاری که ما انجام دادیم این بود که در کشورهای هدف یک پایگاه ایجاد و کارمندی را در آن‌جا استخدام کردیم؛ به این شکل بخش عمده‌ای از مشکلات ما حل شد. کارمندان ما در کشورهای هدف محصول را دریافت می‌کنند و به مشتری تحویل می‌دهند، حتی برای برگشت پول هم مشکلی نداریم، چون کارمند ما مستقیم پول را از مشتری دریافت و برای ما ارسال می‌کند.

نوسان قیمت خرما نیز یکی از مشکلات مهم بازار این محصول محسوب می‌شود، شما با این مشکل چگونه کنار آمده‌اید؟

نوسان قیمت، مشکل اصلی در رابطه با خرمای پیارم نیز هست، به این شکل که به‌طور مثال در منطقه، یک نفر یک کامیون خرما با قیمت بالا می‌خرد و بقیه تولیدکنندگان هم می‌گویند قیمت همان است که آن فرد خریده، در حالی که در واقع این‌گونه نیست.
درست است که قیمت ارز افزایش یافته و یا از طرف دیگر، تورم زیاد شده، اما هر کالایی یک قیمتی دارد، وقتی که قیمت یک کالا خیلی افزایش یابد، از سبب کالای خانوار حذف می‌شود، کشور واردکننده هم دیگر محصول را نمی‌خرد و محصولات دیگر را جایگزین می‌کند.

آیا نمی‌شود قیمت را به گونه‌ای کنترل کرد؟

عرضه و تقاضا قیمت هر محصول و کالا را مشخص می‌کند، وقتی قیمت یک محصول خیلی افزایش پیدا کند، دیگر کم‌تر کسی آن محصول را می‌خرد، تا نرخ محصول به قیمت واقعی خود برگردد.

بسته‌بندی محصولات صادراتی شما به چه شکل است؟
ما همه‌نوع بسته‌بندی از ۲۵۰ گرم تا ۸۰۰ گرم، تا ۱۰ کیلوگرم داریم، در واقع بسته‌بندی محصولات بر اساس سفارش و سلیقه مشتری و کیفیتی که مد نظر خریدار است، صورت می‌گیرد.

گزارش

استاندار کرمان در همایش ملی و جشنواره علمی خرمای ایران:

باید تلاش کنیم برداشت خرما در واحد سطح افزایش یابد



همایش ملی و جشنواره علمی خرمای ایران ۱۲ و ۱۳ شهریورماه به همت پژوهشکده باغبانی دانشگاه «شهید باهنر» کرمان، انجمن خرمای کرمان و کانون دانش و صنعت خرمای ایران در دانشگاه شهید باهنر کرمان برگزار شد. این همایش در محورهای فیزیولوژی پس از برداشت، آفات و بیماری‌ها، به‌زادی و بیوتکنولوژی، مباحث مربوط به بازار، فن‌آوری‌های نوین در تولید و فرآوری، مباحث مربوط به فرآوری و بسته‌بندی، ارزش دارویی و تغذیه‌ای و راهکارهای فرهنگی برای توسعه مصرف خرما برگزار شد و محققان استان‌های خرمای‌کشور به بیان مقالات خود در مقاله‌های ذکر شده، به صورت شفاهی و پوستر پرداختند.

در بخش جنبی این همایش ملی نیز، انجمن خرمای استان کرمان اقدام به برپایی غرفه‌ای کرده بود که در آن، توانمندی‌های استان کرمان را در خصوص این محصول به نمایش گذاشت.

تاکید استاندار کرمان بر افزایش برداشت خرما در واحد سطح

استاندار کرمان در مراسم افتتاح این همایش، بر تلاش برای افزایش برداشت محصول خرما در واحد سطح تاکید کرد و گفت: کشاورز نمونه‌ی استان در سال ۹۰ در واحد سطح ۳۰ تن محصول برداشت کرده، در حالی که متوسط برداشت در ایران ۶۵۰۰ کیلوگرم است، بنابراین باید تلاش کنیم تا برداشت خرما در واحد سطح افزایش یابد.

اسماعیل نجار ادامه داد: باید با انجام کار علمی، واریته‌های مناسب هر منطقه که محصول بیش‌تری می‌دهند و نیاز به آب کم‌تری دارند، کاشته شود. استاندار همچنین بر مکانیزه کردن عملیات کاشت، داشت و برداشت خرما تاکید کرد و گفت: امروز اگر بخواهیم در صنعت خرما با دنیا رقابت کنیم و کشاورزی رونق داشته باشد، باید بتوانیم با مکانیزه کردن عملیات به‌زراعی خرما و کاهش هزینه‌های تولید، توان رقابت خودمان را با دنیا بالا ببریم.

وی به بسته‌بندی محصول خرما نیز اشاره و خاطر نشان کرد: علی‌رغم تلاش‌های محدود صورت‌گرفته در رابطه با بسته‌بندی خرما، کار اساسی چندانی در این رابطه انجام نشده و بسته‌بندی خرما در کشور اصلاً مطلوب نیست.

اسماعیل نجار افزود: در رابطه با ایجاد صنایع تبدیلی و فرآوری محصول خرما نیز کارهای خوبی انجام شده ولی کافی نیست.

استاندار کرمان، بر توجه ویژه به صادرات خرما نیز اشاره و تاکید کرد: باید خرمای با کیفیت بالا به خارج از کشور صادر شود تا صادرات خرمای ما یک‌بار برای همیشه نباشد.

وی افزود: تامین منابع مالی برای صادرکننده‌ها نیز از جمله مواردی است که باید مورد توجه قرار گیرد و بانک‌ها در این بخش باید همکاری بیش‌تری داشته باشند.

اسماعیل نجار جلوگیری از حمل محصول خرما به شکل فله به خارج از کشور، رعایت استانداردهای ملی و بین‌المللی، رعایت دقیق موارد بهداشتی، متناسب بودن تعرفه و حقوق گمرکی، پرداخت به‌موقع جواز صادراتی، توجه ویژه به آفات این محصول، به‌ویژه عارضه‌ی خشکیدگی خوشه‌ی خرما و زنجری خرما و آفات انباری و عدم حمل بار توسط کامیون‌های بدون یخچال را از جمله مواردی عنوان کرد که دستگاه‌های مربوط باید برای برطرف شدن این چالش‌ها، نهایت تلاش خود را به کار گیرند.

وی در عین حال خاطر نشان کرد: البته قبل از هر چیز، در رابطه با خرما با هر محصول غذایی دیگر، امنیت غذایی از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است و باید مورد توجه ویژه قرار گیرد.

اسماعیل نجار همچنین با بیان این‌که خرما محصولی است که زکات به آن تعاقب می‌گیرد، اظهار داشت: خرما محصولی است که باید زکات آن داده شود، بنابراین بروز خشک‌سالی و یا آفات و عارضه‌هایی مثل خشکیدگی خوشه‌ی خرما، بی‌ارتباط با عدم پرداخت زکات نیست.

استاندار کرمان، همچنین گفت: انتظار این است که در این همایش، نکات

مفید و ارزشمندی برای ارتقای صنعت خرما عنوان و سپس عملیاتی شود.

ارسال ۲۰۰ مقاله به دبیرخانه همایش

معاون برنامه‌ریزی استاندار و رئیس همایش ملی خرمای ایران نیز در آیین افتتاح این همایش گفت: علی‌رغم کارهای تحقیقاتی صورت‌گرفته در رابطه با محصول خرما، هنوز ابهام‌ها و اشکال‌های زیادی در رابطه با این محصول داریم و نکات مبهم و تاریکی در این خصوص وجود دارد.

محمد تکلوزاده از جمله سوال‌هایی از جمله بهترین رقم برای هر منطقه چیست، بهترین تغذیه‌ی خرما چیست، در مقایله با آفات و بیماری‌های این محصول از جمله عارضه‌ی خشکیدگی خوشه‌ی خرما چه کرده‌ایم، آیا برای برداشت مکانیزه‌ی خرما وسیله‌ای طراحی کرده‌ایم، آیا شیوه‌های شست‌وشو و بسته‌بندی این محصول در داخل کشور مناسب است، وضعیت بازاریابی و صادرات و همچنین فروش خرما در داخل کشور چگونه است، و چرا هنوز نتوانستیم این گونه که باید، بازارهای خرمای دنیا را به دست بگیریم، اظهار داشت: همه‌ی این مسائل و مشکلات، انگیزه‌ای شد تا همایش علمی در رابطه با خرما برگزار شود که امیدواریم این همایش نتایج مطلوبی برای ارتقای وضعیت محصول خرما و رفع مشکلات این محصول به‌همراه داشته باشد.

وی با بیان این‌که این همایش با دیگر همایش‌های علمی که برگزار می‌شود یک وجه تمایز دارد، گفت: وجه تمایز این همایش با سایر همایش‌های علمی این است که در کنار برگزاری همایش از ارائه مقالات، نشست‌های تخصصی با حضور صاحب‌نظران، تجار، کشاورزان و فعالان خرما برپا می‌شود.

تکلوزاده نقشه‌ی راه خرما، صادرات، بیمه‌ی خرما، بسته‌بندی خرما و استانداردهای کیفیت خرما را از جمله عناوین این نشست‌های تخصصی برشمرد و از تجلیل از برگزارکنندگان این همایش در جشنواره علمی خرما که بیستم مهرماه سال جاری در شهرستان بم برگزار می‌شود، خبر داد.

وی همچنین با بیان این‌که پس از ارسال فراخوان، ۳۰۰ نفر در سایت همایش ثبت‌نام کردند، گفت: ۲۰۰ مقاله به دبیرخانه‌ی همایش ارسال شد که ۱۲۰ مقاله توسط ۳۶ عضو هیات علمی به عنوان داور، انتخاب شد که به صورت شفاهی و پوستر در همایش ارائه خواهد شد.

تکلوزاده همچنین به اهمیت غذایی خرما نیز اشاره کرد و گفت: این میوه‌ی بهشتی که در ۲۷ آیه و ۱۶ سوره‌ی قرآن از آن نام برده شده و در بسیاری از کشورهای به عنوان درخت زندگی از آن یاد می‌شود، در مقابل بسیاری از بیماری‌ها، از جمله سرطان‌های روده و معده بازدارنده است.

وی افزود: بیش از ۱۰۰ میلیون نفر نخل خرما در دنیا داریم که در یک میلیون و ۱۵۸ هزار هکتار کشت شده است.

تکلوزاده ادامه داد: ایران در سطح زیرکشت خرما، رتبه‌ی دوم را با ۲۴۴ هزار هکتار سطح زیر کشت و از نظر میزان تولید نیز پس از کشور مصر رتبه‌ی دوم را داراست.

تکلوزاده همچنین با اشاره به نقش خرما در بین محصولات صادراتی، گفت: طبق آمار سال ۸۹ حدود ۱۰۵ هزار تن خرما با قیمت متوسط به ازای هر کیلوگرم ۱۳۲۰ تومان یعنی معادل ۴۰ میلیارد تومان، صادرات خرما صورت گرفته است.

همایش ملی خرمای ایران می‌تواند راه‌گشای مشکلات صنعت خرما باشد

همچنین رئیس دانشگاه شهید باهنر کرمان در مراسم افتتاح این همایش گفت: همایش ملی و جشنواره علمی خرمای ایران که با همت پژوهشکده باغبانی دانشگاه شهید باهنر کرمان، انجمن خرمای کرمان و کانون دانش و صنعت خرمای ایران برگزار شده، می‌تواند راه‌گشای مشکلات صنعت خرما باشد.

نصرالله گرمای با بیان این‌که ۲۰ سال پیش نیز چنین همایشی در رابطه با خرما برگزار شد و تاکنون همایشی در خصوص خرما نداشته‌ایم، اظهار داشت: این‌که در ۲۰ سال گذشته همایش علمی در رابطه با خرما برگزار نشده، نشان

از مظلومیت خرما در زمینه‌ی مباحث علمی مربوط به آن است. وی افزود: اگرچه استان کرمان در زمینه‌ی تولید خرما رتبه‌ی اول را دارا است، اما در زمینه‌ی مسائل تحقیقاتی و برگزاری همایش‌های علمی از این دست، این‌گونه نبوده است.

گرمای همچنین با اشاره به این‌که پژوهشکده باغبانی دانشکده کشاورزی دانشگاه شهید باهنر کرمان، در سال ۶۲ با نام «انستیتوی تحقیقاتی خرما» مجوز گرفت، گفت: با تلاش همکاران «انستیتوی تحقیقاتی خرما» این انستیتو به پژوهشکده باغبانی ارتقا پیدا کرد و اکنون در زمینه‌ی خرما، پسته، بادام، گردو و گیاهان دارویی فعالیت می‌کند.

وی افزود: این پژوهشکده، مراکز هم در جیرفت و بم دارد و به‌زودی شعبه‌ای هم در بافت در رابطه با گردو ایجاد خواهد شد.

گرمای همچنین خاطر نشان کرد: دانشگاه شهید باهنر با پتانسیلی که دارد، آماده‌ی هر نوع همکاری در زمینه‌های صنعت، معدن و کشاورزی با بخش‌های مختلف است.

۷۲ درصد غرامت پرداختی صندوق بیمه، مربوط به عارضه‌ی خشکیدگی خوشه‌ی خرما است

عضو هیات‌مدیره صندوق بیمه کشاورزی هم در این همایش گفت: ۷۲ درصد از کل غرامت پرداختی صندوق بیمه کشاورزی در رابطه با خرما، به عارضه‌ی خشکیدگی خوشه‌ی خرما تعلق دارد.

جوادیان افزود: پرداخت غرامت ۲۴۴ میلیارد تومان طی ۱۰ سال گذشته به پدیده‌ی خشکیدگی خوشه‌ی خرما، مسأله‌ی مهمی است که این همایش باید به آن بپردازد.

وی ادامه داد: در سال گذشته غرامت پرداختی به ۵۰۰ هزار تن محصول خرما، ۱۸۵ میلیارد تومان بوده که ۷۵ میلیارد تومان آن سهم عارضه‌ی خشکیدگی خوشه‌ی خرما بوده است.

جوادیان اظهار داشت: صندوق بیمه کشاورزی آمادگی هر نوع سرمایه‌گذاری مطالعاتی و تحقیقاتی برای کاهش پدیده‌ی خشکیدگی خوشه‌ی خرما را دارد.

وی همچنین حجم بالای خسارات عارضه‌ی خشکیدگی خوشه‌ی خرما، مشکل تامین منابع مالی برای توسعه‌ی بیمه‌ی باغ‌ها، محدودیت مشارکت و همکاری سازمان‌های مربوطه در عملیات اجرایی بیمه‌ی کشاورزی، خردمالکی و عدم بهره‌مندی کل باغ‌های کشور از سیستم‌های مکانیزه را از جمله چالش‌های پیش‌رو برای توسعه‌ی بیمه‌ی کشاورزی در کشور عنوان کرد.

جوادیان گفت: در این رابطه راهکارهایی از جمله توسعه‌ی تحقیقات و مطالعات بیمه‌ای با اولویت زیربخشی باغ‌ها، همکاری با سازمان‌های مربوط برای ارائه‌ی راهکارهای اجرایی در جهت کاهش خسارات به‌ویژه خشکیدگی خوشه‌ی خرما، واقعی‌تر نمودن تعرفه‌های بیمه‌ای، تهیه‌ی شناسنامه‌ی باغ‌ها، گروه‌بندی محصولات مختلف، مکانیزه کردن فعالیت‌ها، توسعه‌ی طرح‌های تحقیقاتی، تدوین و اجرای شیوه‌های جدید بیمه‌ای، استمرار و تداوم آموزش و اطلاع‌رسانی به‌منظور فراهم نمودن سنتر فرهنگی مناسب، بهره‌گیری از توانایی‌ها و تخصص‌های بخش خصوصی، استفاده از تجارب و پتانسیل‌های علمی دانشگاه‌ها و بررسی طرح پلاک شناسایی برای نخیلات کشور بر اساس بیمه‌نامه‌های صادر شده برای باغ‌ها، باید مدنظر قرار گیرد.

وی همچنین به پرداخت یارانه‌ی دولت به بیمه‌ی کشاورزی خرماداران نیز اشاره کرد و گفت: یارانه‌ی دولت به بیمه‌ی خرما ۹۱ درصد است و تنها ۹ درصد توسط خرماداران پرداخت می‌شود.

جوادیان بر پُرسش بودن محصول خرما اشاره کرد و گفت: پُرسش بودن این محصول به عنوان یک پدیده، اجتناب‌ناپذیر است و باید در موضوعات و تحقیقات علمی مدنظر قرار گیرد.

لازم به ذکر است صندوق بیمه بانک کشاورزی، شرکت پارسان‌دی‌سمبل و شرکت صنایع بم و خرما (رطب زهره) حامیان مالی این همایش بودند.



گفت‌وگو

گفت‌وگو با «فیروزه فاطمی»؛ صادرکننده‌ی خرما صادرکنندگان در صف اول جهاد اقتصادی قرار دارند



اشاره: شرکت به‌پروران مشکان توسط زنده‌یاد سید مظفر فاطمی در سال ۱۳۸۰ با بالا بردن کیفیت و کمیت خرمای بم تأسیس شد و مهندس فاطمی توانست با تلاش فراوان طرح به‌پروری خرما را - که همان تُنک کردن خوشه می باشد - ترویج دهد. وی پس از آن به کار صادرات پرداخت و توانست در سال‌های ۸۶ و ۸۷ عنوان صادرکننده‌ی نمونه‌ی استانی و در سال ۸۷ نیز عنوان صادرکننده‌ی نمونه‌ی کشوری را به خود اختصاص دهد.

متأسفانه مهندس فاطمی در سال ۸۸ به رحمت ایزدی پیوست، اما پس از ایشان همسر وی که وکیل پایه‌یک دادگستری هم می‌باشد، با داشتن ۱۶ سال سابقه‌ی کار وکالت، مدیریت شرکت را برای ادامه‌ی راه مهندس فاطمی بر عهده گرفت و او نیز توانست در سال ۸۹ مقام صادرکننده‌ی نمونه استانی را به دست آورد. برای آشنایی با چگونگی فعالیت شرکت به‌پروران مشکان و همچنین مشکلات تولید و صادرات خرما با خانم «فیروزه فاطمی» به گفت‌وگو نشستیم.

که مهم‌ترین آن میزان خرمای به‌دست‌آمده در سال است. زمانی که خرمای زیادی تولید شود و برداشت خرما زیاد باشد قیمت آن کاهش می‌یابد و در سالی که به دلیل آفت‌زدگی و شرایط نامناسب آب و هوا خرمای کم‌تری برداشت شود قیمت آن افزایش می‌یابد. وجود بیماری‌ها و آفات و همچنین خشکیدگی خوشه‌ی خرما از مهم‌ترین مشکلات پیش روی تولید خرما است، بنابراین از آن‌جا که شرق استان کرمان مناطقی خرمایز است مسئولان باید مساعدت‌های لازم را در زمینه‌ی مرتفع کردن مشکلات موجود انجام دهند تا تولیدکنندگان خرما که برای اکثر آن‌ها تولید خرما برای گذراندن امورات معیشتی است، با مشکلات کم‌تری مواجه باشند؛ به این ترتیب وقتی محصول باکیفیت و با قیمت مناسب تولید شود، امکان رقابت برای صادرکنندگان نیز در بازارهای جهانی آسان‌تر خواهد شد.

توقع شما به عنوان یک بانوی ایرانی که در زمینه‌ی صادرات فعال است، از مسئولان چیست؟

واقعیت این است که صادرکنندگان در صف اول جنگ اقتصادی کشور قرار دارند. از طرفی محصول خرما نیز یک سرمایه‌ی ملی محسوب می‌شود، بنابراین باید فعالان این محصول در زمینه‌های مختلف تولید و صادرات مورد حمایت جدی قرار بگیرند، به نحوی که این محصول در سردخانه‌ها نماند، بلکه با قیمت مناسب توسط توزیع‌کنندگان داخلی و صادرکنندگان خریداری شود، ضمن این‌که باید مساعدت‌های لازم برای تجار جهت صادرات نیز در نظر گرفته شود. این مساعدت‌ها می‌تواند در اعطای جواز صادراتی و پرداخت تسهیلات مناسب باشد. همچنین خواهشی که از تمامی همکاران محترم دارم، این است که اخلاق تجاری را همیشه مد نظر قرار بدهند.

شما در سال ۸۹ به عنوان صادرکننده‌ی نمونه انتخاب شدید، این انتخاب نشان می‌دهد در ادامه‌ی فعالیت همسر تان موفق بوده‌اید، انگیزه‌ی شما برای ادامه‌ی فعالیت همسر تان در شرکت به‌پروران مشکان چه بود؟

انگیزه‌ی اینجانب از این‌که کار همسر مهندس فاطمی را ادامه دادم این بود تا تلاش‌هایی که آن مرحوم انجام داده و به ثمر رسانده بود ادامه یابد. خدا را شکر می‌کنم که در این راه موفق بودم و حاصل آن بعد از سه سال تلاش مستمر و دست و پنجه نرم کردن با مشکلات این بود که به عنوان صادرکننده‌ی نمونه استانی انتخاب شدیم. البته این موفقیت‌ها مرهون تلاش فرزندانم، کارکنان شرکت، حمایت بی‌دریغ کشاورزان و همچنین حمایت اتاق بازرگانی کرمان، به‌ویژه مهندس جلال پور، دکتر علوی، مهندس ایرانی و مهندس رشیدفرخی است.

رطب مضافتی به دلیل این‌که میوه‌ی تازه‌ای است، باید توسط کانتینرهای یخچال‌دار حمل شود و در حال حاضر به خاطر افزایش قیمت حمل و نقل توسط کانتینرهای یخچال‌دار، قیمت تمام‌شده‌ی محصول افزایش یافته است. البته چون حمل محصول از طریق هوایی مقرون‌به‌صرفه نیست و راه‌آهن هم کامل نشده است، بیش‌ترین میزان صادرات نیز از طریق دریا انجام می‌شود که حمل و نقل دریایی نیز مشکلات خاص خودش را دارد.

نکته‌ی دیگری که در خصوص مشکلات تولیدکنندگان باید گفت این است که با توجه به موقعیت کشور ایران در زمینه‌ی تولید میوه‌های مختلف، واردات بی‌رویه باعث آسیب‌دیدگی و زیان فراوان برای کشاورزان و تولیدکنندگان ایرانی شده است و جا دارد که مسئولان ذی‌ربط نظارت بیش‌تری در این زمینه داشته باشند.

بسته‌بندی نامناسب خرما هم یکی از معضلات این بخش محسوب می‌شود که مشکلاتی را نیز برای صادرکنندگان در رقابت با سایر کشورهای خرمایز به وجود آورده است. به نظر شما در این خصوص چه باید کرد؟

در حال حاضر در زمینه‌ی بسته‌بندی خشکبار نسبت به قبل شرایط بهتری به وجود آمده است، ولی برای بسته‌بندی خرما با توجه به این‌که یک میوه‌ی تازه محسوب می‌شود باید دقت بیش‌تری کرد. ما باید تلاش کنیم که با بسته‌بندی عالی توان رقابتی خود را در بازارهای جهانی بالا ببریم.

نوسان قیمت خرما هرساله مشکلات زیادی برای دست‌اندرکاران این بخش، به‌ویژه صادرکنندگان ایجاد می‌کند، به نظر شما دلیل این نوسان قیمت چیست؟ عوامل زیادی در قیمت تمام‌شده‌ی خرما و بروز نوسان قیمت موثرند

خرمای مضافتی بم از جمله محصولاتی است که می‌تواند به عنوان یک مزیت اقتصادی برای استان کرمان و حتی کشور محسوب شود و در راه حرکت به سمت صادرات غیر نفتی و عدم وابستگی کشور به فروش نفت نیز صادرات این خرما می‌تواند نقش مهمی ایفا کند. نظر شما به عنوان یک صادرکننده در این خصوص چیست؟

خرمای مضافتی بم از جمله محصولات مطرح استان کرمان است که نه‌تنها در ایران مشهور است، بلکه شهرت جهانی دارد. این محصول به دلیل طعم عالی و ارزش غذایی بالا علاوه بر مردم کشورمان، مردم سرزمین‌های دیگر را خواهان خود ساخته و توانسته است جای خود را در سبد محصولات صادراتی به‌خوبی باز کند و از جایگاه خوبی برخوردار شود.

خرمای تولیدشده در استان کرمان نقش مهمی در اقتصاد این استان ایفا می‌کند و هم‌ساله مقدار قابل توجهی از این محصول توسط شرکت‌های مختلف به کشورهای دیگر صادر می‌شود.

شرکت مشکان نیز یکی از شرکت‌های موفق در زمینه‌ی صادرات رطب مضافتی بم در استان کرمان است. این شرکت همواره در فعالیت خود این مطلب را مد نظر قرار داده است که همه‌ی شرکت‌های صادرکننده‌ی محصول خرما در استان و حتی کشور با یکدیگر همکار هستند و نه رقیب، بنابراین باید با تعامل صحیح با دیگر همکاران صادرکننده، بتوانیم بازارهای خارجی را حفظ کنیم، چرا که در غیر این صورت با مشکلاتی که به خاطر تحریم‌های سنگین با آن‌ها روبه‌رو هستیم، قادر به رقابت با دیگر کشورهای خرمایز نخواهیم بود.

یکی از مشکلاتی که صادرکنندگان با آن مواجه هستند، موانعی است که در زمینه‌ی حمل و نقل شاهد آن‌ها هستیم، نظر شما در این باره چیست؟

تلفن سفارش آگهی: ۴۴۷۵۶۴۴

استان‌های خرمایز کشور

– کمیسیون کشاورزی مجلس

– استانداری‌های سراسر کشور


دانشگاه‌ها و مراکز آموزشی

استان کرمان

– نمایندگان استان کرمان در مجلس

– اتاق‌های بازرگانی سراسر کشور

با گسترده‌ی توزیع سراسری در:



پذیرش آگهی در

گفت‌وگو

گفت‌وگو با «محمدصادق حمیدیان»؛ نایب‌رئیس هیات‌مدیره‌ی انجمن ملی خرما ایران

عدم تعریف مصرف اصولی خرما در بازار

اشاره: «محمدصادق حمیدیان» نایب‌رئیس هیات‌مدیره‌ی انجمن ملی خرما ایران، میهمان همایش ملی خرما ایران در کرمان بود؛ همایشی که به همت پژوهشکده‌ی کشاورزی دانشگاه شهید باهنر کرمان، انجمن خرما کرمان و کانون هماهنگی دانش و صنعت خرما کشور برگزار شد. این رخداد پهنه‌ای شد تا با وی به گفت‌وگو بشینیم و در خصوص دلایل ایجاد انجمن ملی خرما ایران و موضوعات مرتبط با خرما گفت‌وگو کنیم.



تأثیر سیاست‌های نادرست دولت قرار گرفته است. به عنوان مثال سیاست تثبیت نرخ ارز در سال‌های گذشته، چه ضربه‌های سنگینی بر صادرات خرما وارد کرده است. یا افزایش قیمت تمام‌شده هر سال مشکل به وجود می‌آورد و از طرف دیگر، قدرت خرید مردم نیز به خاطر این افزایش قیمت، کاهش یافته و بازار داخلی را دچار مشکل کرده است.

در زمینه بسته‌بندی و فرآوری خرما نیز باید حجم قابل توجهی سرمایه‌گذاری داشته باشیم که افزایش قیمت ارز در یک‌سال گذشته باعث شده که روند رشد ما را دچار مشکل کند. البته در زمینه نرخ ارز، نه موافق سیاست تثبیت نرخ ارز بوده‌ایم و نه موافق افزایش یک‌باره قیمت، بلکه موافق یک سیاست تعدیل قیمت ارز مبتنی بر یک برنامه‌ی جهت‌دار علمی هستیم. حالا ما چه اندازه در میز خرما کشور به این اهداف دست پیدا کرده‌ایم و چه میزان از این اهداف در اختیار سیاست‌گذار و قانون‌گذار است، بحث بسیار مفصلی می‌طلبد.

به بحث بسته‌بندی اشاره کردید؛ یکی از معضلات صادرات خرما، بسته‌بندی نامطلوب آن است، نظر شما در این رابطه چیست؟

معمولاً در کشور عادت کرده‌ایم گناه را به گردن دیگری بیندازیم و در خرما هم فعلاً گناه به گردن بسته‌بندی افتاده است. ولی اگر به آمارهای جهانی نگاه کنیم و ببینیم کشوری به عنوان بزرگ‌ترین تولیدکننده‌ی وزنی خرما و صادرکننده‌ی این محصول، چگونه خرما را بسته‌بندی و صادر و ارزآوری می‌کند، به این نتیجه می‌رسیم که مشکل اصلی ما بسته‌بندی نیست بلکه ما فاقد یک استراتژی بلندمدت در زمینه‌ی صادرات خرما هستیم.

هم‌اکنون شاهد برگزاری همایش ملی و جشنواره‌ی علمی خرما در کرمان هستیم. به نظر شما برپایی این‌گونه همایش‌ها برای رسیدن به وضعیت مطلوب خرما چه تأثیری می‌تواند داشته باشد؟
اتفاقی که در استان‌ها در زمینه‌ی برگزاری چنین همایش‌هایی می‌افتد مصداق آن شعر دکتر مصدق است که «من اگر برخیزم، تو اگر برخیزی، همه برمی‌خیزند». به هر حال برگزاری این همایش‌ها باعث جلب توجه مسئولان به موضوع خرما می‌شود که حضور استاندار کرمان از آغاز مراسم در این همایش تا ظهور نشان‌دهنده‌ی این موضوع بود و قطعاً مسئولان با حضور در این همایش‌ها نسبت به موضوع حساسیت پیدا می‌کنند و این می‌تواند کمک بسیاری به وضعیت خرما بکند، چرا که در سطح ملی نیز میز خرما با حضور استاندارهای استان‌های خرماخیز تشکیل می‌شود و آشنایی استانداران با مباحث خرما می‌تواند به تعالی وضعیت این محصول ارزشمند کمک کند.

که در بازار خرما وجود دارد و رقابت منفی که وارد خرما می‌شود، بعضی‌ها در سال‌های اول به دلیل ناآشنایی با بازار و پایین بودن میزان نقدینگی و سرمایه، زیان‌های زیادی به خود بازار می‌زنند و باعث نوسان قیمت خرما می‌شوند.
بخش دیگر نیز مربوط به خشکسالی‌هایی است که طی دوازده‌سال گذشته باعث شده که در برخی مناطق با کاهش شدید تولید مواجه شویم. زلزله‌ی بم نیز به نوبه‌ی خود تأثیر منفی در زمینه‌ی خرما داشت که اثرات آن تا سال‌های اخیر نیز وجود داشته. بنابراین این منحنی‌های سینوسی که در بازار خرما می‌بینیم باعث می‌شود با افزایش و یا کاهش قیمت در بازار مواجه شویم.

نکته‌ی دیگر عدم تعریف مصرف اصولی خرما در بازار است، به این مفهوم که آیا سرانه‌ی مصرف خرمایی که ما در کشور به نسبت دنیا تعریف کرده‌ایم چه قدر است؟ و آیا اگر این مصرف سرانه را به‌خوبی تعریف کرده بودیم اصلاً خرمایی زیاد می‌آوردیم تا صادر کنیم؟ یا این‌که در بازار صادرات نیز هیچ‌گاه سرانه‌ی مصرف را به صورت پایدار ندیدیم؛ یک‌سال ممکن است حجم زیادی از محصول را صادر کنند که باعث خراب شدن بازار می‌شود و یک‌سال ممکن است آن قدر کم محصول صادر شود که کمبود آن در بازار احساس شود و در نتیجه، قیمت افزایش پیدا کند. بنابراین نبود یک برنامه‌ی اصولی بلندمدت و مبتنی بر بازار مصرف، باعث شده که این نوسان را در بازار داشته باشیم.

نکته‌ی دیگر عدم تعریف مصرف اصولی خرما در بازار است، به این مفهوم که آیا سرانه‌ی مصرف خرمایی که ما در کشور به نسبت دنیا تعریف کرده‌ایم چه قدر است؟ و آیا اگر این مصرف سرانه را به‌خوبی تعریف کرده بودیم اصلاً خرمایی زیاد می‌آوردیم تا صادر کنیم؟ یا این‌که در بازار صادرات نیز هیچ‌گاه سرانه‌ی مصرف را به صورت پایدار ندیدیم؛ یک‌سال ممکن است حجم زیادی از محصول را صادر کنند که باعث خراب شدن بازار می‌شود و یک‌سال ممکن است آن قدر کم محصول صادر شود که کمبود آن در بازار احساس شود و در نتیجه، قیمت افزایش پیدا کند.

به میز خرما کشور و تعامل بخش خصوصی با دولت در رابطه با خرما اشاره کردید، این تعامل را چگونه می‌بینید و تأثیر آن بر بهبود وضعیت خرما چگونه است؟

تعامل بخش خصوصی و دولت پس از این‌که سازمان برنامه و بودجه اجازه داد طرح خرما در سال ۸۵ اجرا شود با این دلیل که بار سنگینی را از دوش دولت برداشت، افزایش پیدا کرد. اما این اتفاق چندان خواسته‌ی بخش خصوصی را پوشش نداد، به این مفهوم که خرما همواره از جمله کالاهایی است که تحت

فلسفه‌ی ایجاد و فعالیت انجمن خرما ایران چیست؟
از حدود سه سال قبل به خاطر موازی‌کاری در زمینه‌ی تشکل‌ها و همچنین ورود افراد غیرمصلح در حوزه‌ی خرما، اتاق‌های بازرگانی استان‌های خرماخیز طی اجلاسی تصمیم گرفتند، تا مجوز ثبت انجمن خرما ایران را از اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران تقاضا کنند و اتاق بازرگانی نیز به این خواسته لیبیک گفت. این انجمن سه سال قبل با حضور نمایندگان هفت استان خرماخیز در هیات‌مدیره‌ی آن، تشکیل شد و یک هیات‌امنانی سی‌نفره نیز از مقامات استانی درگیر خرما در قالب مجمع عمومی این تشکل، فعالیت خود را آغاز کردند.

فعالیت‌های این انجمن طی این سه سالی که از عمر آن می‌گذرد چه بوده است؟

این تشکل در طول حیات خود اقدام به ثبت و تشکیل شعبه‌های استانی کرد و در حال حاضر در اکثر استان‌های خرماخیز، انجمن خرما شکل گرفته است. اساس‌نامه‌ی انجمن به‌گونه‌ای طراحی شده که اختیار تام را برای فعالیت‌های موضوعی خرما به تشکل‌های استانی داده و در عین حال، مدیریت کلان را در سطح کشور خودش به دست دارد.
در زمینه‌ی اجرایی نیز بحث جامع تولید خرما در حال پی‌گیری است، ضمن این‌که در چند نمایشگاه نیز انجمن حضور فعال داشته است.

جشنواره‌ی ملی خرما هم سال گذشته در محل نمایشگاه بین‌المللی تهران برگزار شد، همچنین شعب استانی تشکیل شده و اقدام به برگزاری سمینارها و همایش‌های استانی کرده‌اند که از آن جمله، برگزاری همایش در خوزستان، شادگان و این همایش در کرمان است.

علاوه بر این، حضور فعال و موثر انجمن در میز کشوری خرما است که معمولاً به ریاست وزیر صنعت، معدن و تجارت تشکیل می‌شود و همواره کارگشای خیلی از مشکلات خرما، از جمله تداوم موضوع خرید توافقی خرما و عدم حضور دولت در زمینه‌ی خرید تضمینی که از معضلات اساسی خرما تلقی می‌شود، بوده.
همچنین روند رو به رشد قیمت خرما در بازارهای جهانی نسبت به قیمت ثابت خرما در سال‌های قبل، از اثرات جهت‌دار شدن موضوع عرضه و صادرات خرما است، هرچند تا رسیدن به نقطه‌ی مطلوب فاصله‌ی زیادی داریم، اما امیدواریم که بزرگ‌ترین معضل خرما که همان رقابت منفی تجار و صادرکنندگان خرما است، با تلاش تشکل‌ها و انجمن‌های خرما در استان‌های خرما خیز و جهت‌دادن به سمت رفاقت و رقابت مثبت بتوانیم باعث ارزآوری بیشتر در سطح کلان کشور در رابطه با محصول خرما شویم.

دلیل این رقابت منفی تجار چیست؟ ضمن این‌که ما همواره با نوسان قیمت شدید خرما مواجه هستیم، برای جلوگیری از نوسان قیمت چه باید کرد؟

ذات تجارت خرما، تجارتی است که در حال حاضر دچار یک گردش مالی بسیار پایین است. به عنوان مثال در پسته ممکن است چهار تا پنج‌بار شاهد گردش مالی باشیم، اما در خرما چنین اتفاقی رخ نمی‌دهد. گردش مالی خرما معمولاً یک‌بار در طول سال است و آن هم در ماه مبارک رمضان. بنابراین تجار مجبورند خرما را خریداری و در بازار نگهداری کنند. عموماً به دلیل ضعفی

می خواهید مزرعه و باغ خود را از طریق اینترنت و عکسهای ماهواره ای کنترل کنید؟



شرکت فنی و مهندسی هدیش کارمانیا
آماده ارائه خدمات نقشه برداری GPS با قابلیت
بروزرسانی و انطباق نقشهها بر روی عکسهای
هوایی Google با نازلترین قیمت به شما می باشد
تلفن تماس: ۰۹۱۳-۳۹۷-۹۸۲۰



شرکت
فنی و مهندسی
هدیش کارمانیا
تبت ۱۳۶۲ کرمان

بازتاب

قیمت خرما

سردبیر محترم خبرنامه یوزین «خرما» با سلام، در خبرنامه ی شماره ۱۱ مطلبی تحت عنوان «قیمت واقعی خرما» آمده بود که لازم دیدم در مورد آن چند خطی خدمتتان عرضه بدارم، چنانچه صلاح دیدید، در شماره ی بعدی نشریه چاپ شود.

نویسنده ی محترم عنوان کرده اند که «سال ۹۱، سال انتقام تولیدکنندگان از دلان، تجار، صادرکنندگان و خریداران خرما است.» این گفته، تداعی کننده ی این مطلب است که در سالهای قبل، تولیدکنندگان مورد ظلم اقشار مذکور در بالا بوده اند که این فکر به هیچ وجه درست نیست، زیرا قدرت چانه زنی تولیدکنندگان خرما به واسطه ی توان نگه داری طولانی مدت، همیشه بالا بوده و هست. خرما مثل میوه های دیگر نیست که تولیدکنندگان آن میوه ها بعد از برداشت مجبور به فروش باشند زیرا اگر محصول خود را به بازار عرضه نکنند، بعد از مدت کوتاهی محصول خراب خواهد شد و این قدرت چانه زنی نخل داران، بسته به شرایط روز، توان مدیریت کردن معامله را به نفع آنها بالا می برد.

اگر در سالهایی قیمت خرما به دلایلی پایین بوده، مقصر را تجار و صادرکنندگان و خریداران بدانیم پس در سال قبل که قیمت افزایش قابل

توجهی داشت یا این افراد در بازار حضور نداشتند یا اگر بودند عامل افزایش نیز این افراد خواهند بود. البته در هر قشری افراد سودجو وجود داشته اند، چنانچه در قشر پزشکان نیز تعداد معدودی پیدا می شوند که به مردم ظلم می کنند ولی این دلیل نمی شود که تمام پزشکان محترم و زحمتکش را متهم به ظلم کرد. علاوه بر این، چنانچه تجار، صادرکنندگان و خریداران خرما را حذف کنیم فکر می کنید چه حادثه ای رخ می دهد؟

در بخش دیگری چهار عامل برای بالابردن قیمت خرما نوبر ذکر شده بود: ۱. گرانی قبل از فصل برداشت. ۲. ورود بازرگان جدید. ۳. گفتار مسئولان. ۴. تورم و قیمت دلار. در این مطلب با نویسنده موافقم و چهار مورد بالا با درصدهای متفاوتی در قیمتها موثر بوده اند. البته روی گفتار مسئولان حرف دارم که از آن می گذرم، ولی نویسنده ی عزیز از مهم ترین عامل غفلت نموده اند و آن خالی بودن بازار از خرما (نبود عرضه) و تقاضای شدید به واسطه ی همزمانی فصل برداشت با ماه مبارک رمضان است. بار دیگر متذکر می شوم عرضه و تقاضا و نیاز مالی تولیدکنندگان، اصلی ترین عامل تعیینی قیمت بوده و می باشد.

محمدحسین اکبری

قیمتها مربوط به هفته ی پایانی شهریور می باشد. نقل قیمتها با هماهنگی انجمن خرما کرمان بلامانع است.

قیمت (برای هر کیلو)
۳۴۰۰ - ۳۲۰۰ تومان
۲۷۰۰ - ۲۴۰۰ تومان
۱۸۰۰ تومان

نوع بسته بندی
بسته بندی ۸۰۰ گرمی، مادر کارتن ۹ کیلویی، ۴۸ دانه
در بسته بندی ۸۰۰ گرمی
در بسته بندی ۱۰ کیلویی

بازار خرما
رقم خرما
مضافتی درجه یک
مضافتی معمولی
ربی درجه یک

www.parsunday.com

پارسون

P A R S U N



• صادرکننده نمونه
• اولین دارنده نشان استاندارد ایران برای ۷ واریته خرما
• دارنده گواهی ایزو ۹۰۰۱، ایزو ۲۲۰۰۰ و HACCP از توف نورد آلمان

