

کشورهای حاشیه جنوبی خلیج فارس

بازار پویای گل و گیاهان زینتی ایران است

اشاره:

وجود مزیت نسبی خدادادی در هر کشوری قابل حصول و بهره‌گیری نیست. ایجاد این گونه مزیت‌ها به صورت مصنوعی، همواره با هزینه‌های سنگین سرمایه‌گذاری امکان‌پذیر می‌شود. اما در ایران اسلامی مزیت‌های نسبی بسیاری برای تولید انواع کالاها وجود دارد که متأسفانه هنوز نادیده گرفته می‌شوند و سرمایه‌گذاری‌ها و پشتیبانی‌های لازم برای بهره‌گیری مناسب از آنها در جهت رونق تولید و صادرات و ایجاد اشتغال صورت نگرفته است.

یکی از این مزیت‌های خدادادی، آب و هوا می‌باشد که امکان پرورش انواع محصولات زراعی و باغی را فراهم می‌آورد. ایران کشوری چهارفصل است که امکان کشت و پرورش انواع گیاهان از جمله گل‌ها و گیاهان زینتی در آن به وفور وجود دارد.

در خصوص مزیت‌های نسبی ایران برای پرورش و صادرات گل‌ها و گیاهان زینتی، مشکلات و تنگناهای موجود در این راه و راهکارهای رفع معضلات و رشد صادرات این بخش، خبرنگار نشریه «بررسی‌های بازرگانی» با آقای مهندس جلال عجایی رییس هیأت مدیره اتحادیه تعاونی‌های تولیدکننده گل و گیاه سراسر کشور و رییس اتحادیه فروشندگان گل تهران و عضو اتحادیه صادرکنندگان میوه، تره‌بار و گل و گیاه گفت‌وگویی دارد که با هم می‌خوانیم.

پارک‌ها وابسته بود، اقدام به جمع‌آوری گل خشک و گل تازه و صادرات آن کرد.

البته پس از مدتی این صادرات متوقف شد و براساس اطلاعات به دست آمده، اکنون سازمان پارک‌ها جایگزین شرکت گل‌شهر شده است.

■ با توجه به مشکلات مبتلابه تولید گل‌ها و گیاهان زینتی، آیا تولید و صادرات این محصول دارای مزیت نسبی است؟

کارگری و دیگر مخارج سنگین شهرداری‌ها است، تولیدات آنان هیچگاه مناسب برای بازار داخلی نبوده است.

شاید بتوان گفت فقط ۵ درصد تولید گل‌ها و گیاهان زینتی توسط بخش دولتی و ۹۵ درصد از سوی بخش خصوصی صورت می‌گیرد.

■ آیا شهرداری هنوز به صادرات گل و گیاهان زینتی مشغول است؟

ا | شهرداری به طور مستقل هیچگونه صادراتی ندارد، اما مدتی یک شرکت به نام شرکت «گل‌شهر» که به سازمان

■ میزان تولید گل و گیاهان زینتی توسط بخش خصوصی و دولتی را اعلام فرمایید.

ا | اصولاً گل و گیاه در ایران توسط بخش خصوصی تولید می‌شود و بخش دولتی هیچگونه سرمایه‌گذاری در این زمینه انجام نداده است و بالطبع تولیدی ندارد. البته مقادیری گل و گیاه زینتی توسط شهرداری‌ها برای سازمان پارک‌ها و پارک‌های مختلف شهر تولید می‌شود که آن هم به علت گرانی قیمت تمام شده که نشأت گرفته از هزینه بالای

۱۱ تولید گل و گیاهان یکی از سودآورترین محصولات کشاورزی است. محصولات گل و گیاهان در مناطقی که تولید محصولات کشاورزی رونق چندانی ندارد، می‌تواند جایگزین شود.

برای مثال، در برخی زمین‌ها که سنگی و شنی است، نمی‌توان گندم تولید کرد. در این زمین‌ها با ایجاد گلخانه‌های پیش‌ساخته و نیز گلخانه‌هایی که می‌توان آنها را آماده کرد، به تولید گل و گیاه مناسب پرداخت.

اصولاً تولید گل و گیاه نسبت به سایر محصولات کشاورزی مزیت بیشتری دارد.

در زمینه صادرات نیز اگر تولیدات گل و گیاه با مواردی که به آنها اشاره شد، انجام پذیرد، نسبت به صادرات میوه و سبزی برتری خواهد داشت. البته به دلیل حساس بودن پرورش گل و گیاه و نیز مشکلات عذیده‌ای که بر سر راه صادرات این محصولات وجود دارد، فعالیت کمتری روی تولید و صادرات گل و گیاهان زینتی صورت می‌گیرد.

وضعیت تولید و صادرات گل و گیاهان زینتی از قبل از پیروزی انقلاب اسلامی را تشریح فرمایید.

□ ایران تا پیش از پیروزی انقلاب شکوهمند اسلامی، واردکننده گل‌ها و گیاهان زینتی بود.

در سال‌های ۵۶ و ۵۷ حدود ۱۰ میلیارد ریال گل و گیاه، بذر، نهال و پیاز گل وارد شد. با وجود کمبود مواد اولیه، در این زمینه کار تولید آغاز شد، البته در جریان انقلاب وقفه‌ای در امر تولید گل‌ها و گیاهان زینتی پدید آمد، اما با تعداد

بسیار کمی از گل‌های مختلف که از بقایای گل‌های وارداتی بودند، کار تولید آغاز شد و در فاصله‌ای حدود یک سال در تمامی زمینه‌ها تولید آغاز شد و تا سال ۱۳۶۱ به خودکفایی رسیدیم.

جنگ تحمیلی باعث شد گلخانه‌ها به طور اصولی بازسازی نشوند و در نتیجه با یک سیستم سنتی، تولید ادامه یافت. بر اثر بازسازی نشدن گلخانه‌ها، فقدان سرمایه‌گذاری در تولید گل و گیاه و نیز بنیه مالی ضعیف تولیدکنندگان، این بخش به مقدار زیادی از تولید روز جهانی عقب ماند.

با تمامی این مشکلات تعداد تولیدکنندگان گل و گیاهان که در سال ۵۷ و ابتدای سال ۵۸ حدود ۱۳۰ تا ۱۴۰ واحد بود، امروز به ۵ تا ۷ هزار واحد در سراسر کشور رسیده است.

این تکامل وسیع با همان فرهنگ و سیستم قدیمی تولید صورت گرفته است، در نتیجه جهشی که باید به دست آید، هنوز به دست نیامده است.

در سال ۱۳۷۶ طرح بازسازی گلخانه‌ها به وزارت کشاورزی تقدیم شد. در این رهگذر می‌بایستی ۷۰۰ هزار متر مربع گلخانه پیش‌ساخته و خودکار (اتوماتیک) از خارج وارد می‌شد و نیاز به ۴۸ میلیون دلار سرمایه‌گذاری داشت. اما در این زمینه همکاری لازم صورت نگرفت.

البته به وزارت کشاورزی پیشنهاد شده بود، این میزان سرمایه‌گذاری به صورت معاضه‌ای در اختیار تولیدکنندگان گل و گیاه قرار گیرد و پس از ۵ سال از محل ارز حاصل از

صادرات گل‌ها و گیاهان زینتی بازپرداخت شود.

تولیدکنندگان گل و گیاه هنوز هم به دنبال این طرح هستند، اما با قیمت هر دلار ۸۰۰۰ ریال سرمایه‌گذاری در این زمینه مقرون به صرفه نیست. امروز بازسازی آغاز شده و بخش‌های مختلف آماده سرمایه‌گذاری در رشته تولید گل و گیاه هستند، شاید بتوان در آینده نزدیکی جبران گذشته را کرد.

صادرات گل‌ها و گیاهان زینتی از چه سالی آغاز شد؟

۱۱ صادرات گل و گیاه از اوایل دهه ۱۳۶۰ آغاز شد. ابتدا گل‌های ایرانی به صورت نمونه به خارج ارسال شد. این امر تداوم یافت تا اینکه کم‌کم بازار کشورهای حاشیه جنوبی خلیج فارس به روی گل‌ها و گیاهان زینتی ایران باز شد. بخش خصوصی فعال در رشته تولید گل‌ها و گیاهان زینتی برای آنکه به بازارهای بین‌المللی دست یابند، در نمایشگاه‌های مختلف خارجی شرکت کردند و راه صادرات را برای گل و گیاهان ایران گشودند.

شرکت در نمایشگاه‌های بین‌المللی گل و گیاه در کشورهای مختلف چه نمراتی را دربرداشت؟

□ حضور در نمایشگاه بین‌الملل گل و گیاه ژاپن باعث شد گل «گلایل» ایران مدال طلا، گل «استرلیزیا» مدال نقره و گل «سوسن» مدال برنز را کسب کند. این مدال‌ها بین ۸۵ کشور تولیدکننده و صادرکننده گل و گیاه جهان به ایران تعلق گرفت.

متأسفانه به دلیل دوری فاصله بین ایران و ژاپن، صادرات گل‌ها و گیاهان

درآمده و در آن انجمن نیز تدریس کرده است.

البته گل‌های استرلیزیا و برخی گل‌هایی که باید در مناطق حاره تولید شود، در اغلب نقاط کشور در زیر نایلون تولید می‌شود. علت آن گرمای فوق‌العاده بالای ایران، نور زیاد و روزهای طولانی

در طول سال است. اگر بخش تحقیقات گل و گیاه توسعه یابد و بتوان در مناطقی چون اهواز، بندرعباس، دزفول و چابهار که مستعد پرورش گل و گیاه حاره‌ای

هستند، سرمایه‌گذاری کرد، قادر خواهیم بود مانند کشورهای حاره‌ای در سطح وسیع گل و گیاه تولید و صادر کنیم.

کمبود سرمایه، رسیدگی نشدن به امر تحقیقات و نبود فناوری، امتیاز پرورش و متعاقب آن صادرات گل‌های حاره‌ای را از تولیدکنندگان ایرانی گرفته است.

■ آیا گل‌های ایرانی به اندازه گل‌های کشورهای عمده صادرکننده گل و گیاه در بازارهای جهانی ارزش دارد؟

اصولاً گل‌های ایرانی بی‌ارزش‌تر از گل‌های دیگر کشورهای صادرکننده نیست.

صادرکنندگان، هر نوع گلی که به بازارهای جهانی ارسال کرده‌اند، مورد استقبال خریداران قرار گرفته است.

گل خاصی که در کشورهای صادرکننده گل و گیاه تولید نمی‌شود، اما در ایران به وفور تولید می‌شود، گل مریم است.

□ تولیدکنندگان این رشته در فضای آزاد مناطق مستعد پرورش گل و گیاه اقدام به تولید کردند. بندرعباس، دزفول، چابهار، مازندران و... از جمله این مناطق بودند.

در بندرعباس، میناب و دزفول تمامی تولیدات زمستانی مانند رز، مریم، گلایل

اجرای طرح بازسازی گلخانه‌ها که به وزارت جهاد کشاورزی پیشنهاد شده است، مستلزم تأمین ۴۸ میلیون دلار سرمایه‌گذاری برای واردات ۷۰۰ هزار متر مربع گلخانه پیش‌ساخته و خودکار است که هنوز همکاری در این زمینه صورت نگرفته است.

و سایر گل‌های پیازی در فضای باز تولید شد و امروز در زمستان به هیچ‌وجه کمبود گل مشاهده نمی‌شود. البته مقادیر زیادی از این تولیدات نیز به خارج صادر می‌شود.

■ چرا در ایران گل‌های حاره‌ای که بازار جهانی آن مطلوب است، در سطح وسیع تولید نمی‌شود؟

۱۱ دلیل اصلی آن، نبود سرمایه‌گذاری است. البته یکی از سرمایه‌گذاران ایرانی در شمال کشور در زمینه گل «ارکیده» و گل‌های حاره‌ای سرمایه‌گذاری‌های قابل قبولی کرده است. این سرمایه‌گذار با ایجاد گلخانه‌های مناسب و با استفاده از رطوبت هوای شمال، یکی از موفق‌ترین مزارع تولید گل ارکیده در سطح جهان را ایجاد کرده است.

این سرمایه‌گذار که امروز در رده تولیدکنندگان معتبر گل ارکیده قرار دارد، به عضویت انجمن بین‌المللی گل ارکیده

زیستی ایران به این کشور آنطور که باید موفق نبوده است.

تولیدکنندگان گل و گیاه همچنین سعی کردند به بازارهای اروپایی نفوذ کنند و در نتیجه با حضور در نمایشگاه «پلان‌تک» آلمان موفق شدند، گل «مریم» ایران را عرضه کنند.

عطر و بوی گل مریم ایران باعث معرفی این گل به کشورهای اروپایی شد. پس از آن سعی شد ایران به عضویت در اتحادیه بین‌المللی صادرکنندگان

واردکنندگان گل و گیاه در اروپا درآید. این تلاش بالاخره در سال ۱۳۷۵ ثمر داد و از آن پس ایران عضو این اتحادیه بین‌المللی شده است.

عضویت در این اتحادیه باعث شد تولیدکنندگان و صادرکنندگان بتوانند محصولات گل و گیاه خود را در بازار اروپا و کشورهای دیگر به فروش برسانند. البته به دلایل مشکلات مبتلابه صادرات گل و گیاه، این محصول ایرانی موفقیت زیادی در بازارهای اروپایی نداشته است. شاید بتوان در آینده با ایجاد امکانات لازم در امر صادرات، این بخش را فعال کرد و مازاد گل و گیاه را به کشورهای خارجی صادر کرد.

■ تولیدکنندگان گل‌ها و گیاهان زیستی برای جبران عقب‌ماندگی در زمینه سرمایه‌گذاری در گلخانه‌های با فناوری روز، چه سیاستی را دنبال کردند؟

البته به تازگی کشورهای اسپانیا و ایتالیا اقدام به پرورش گل مریم کرده‌اند، اما این گل یک گل بومی ایرانی است. عطر مریم ایرانی را کمتر گل کشورهای دیگر دارا است.

گل مریم ایران در نمایشگاه‌های اروپایی عرضه شد و جایگاه خاصی را برای خود به دست آورد.

گل‌های دیگر ایرانی نیز جزو گل‌های شاخص محسوب می‌شوند. اگر بتوان گونه‌های جدید رز را به ایران آورد، در زمینه این نوع گل نیز در بازارهای جهانی حرفی برای گفتن خواهیم داشت.

گلایل ایرانی در سطح بسیار بالایی عرضه شده است. این نوع گل در اروپا جزو گل‌های ارزشمند محسوب می‌شود.

گلایل ایران از گلایل سایر کشورها مرغوب‌تر و شاخص‌تر است، متناها به علت تنوع اندک رنگ‌بندی، خیلی موفق نبوده است.

اخیراً با وارد کردن پیاز گل گلایل تولید رنگ‌های متعدد، موفق شده‌ایم رنگ‌بندی گلایل ایرانی را تکامل بخشیم و اکنون گلایل ایران جایگاه بسیار مطلوبی در بازارهای جهانی کسب کرده است.

گل‌ها و گیاهان زینتی ایران به کدامیک از بازارهای جهانی به طور مستمر صادر می‌شود؟

۱۱ بازار پویای گل‌ها و گیاهان زینتی ایران، کشورهای حاشیه جنوبی خلیج فارس است. برای صدور گل‌ها و گیاهان زینتی ایران به دبی و کویت پروازهای هفتگی به‌طور مستمر در جریان است.

در آسیای میانه گل و گیاه ایرانی به صورت فصلی و مستمر صادر می‌شود.

البته استمرار صادرات گل به این بازارها کمتر است، اما در ایام ژانویه، گل ایران در سطح وسیعی وارد بازار کشورهای آسیای میانه می‌شود.

مشکلات مبتلابه تولید گل و گیاهان زینتی را اعلام فرمایید.

۱۱ در بخش تولید باید گفت پایه صادرات، تولید است. اگر تولید مرغوب، قابل عرضه و در سطح انبوه وجود نداشته باشد، صادرات مفهومی ندارد. خریداران خارجی هنگام مذاکره درخواست اقلام هفتگی بین ۱۰۰ تا ۲۰۰ هزار شاخه گل را دارند. بنابراین چنانچه ایران بخواهد صادرکننده موفق باشد، باید تولید وسیعی داشته باشد. به دیگر سخن باید تولید به صورت انبوه انجام شود.

تولیدکنندگان در زمینه‌های رز، گلایل، مریم و گل‌هایی که به صورت پیازی تولید می‌شوند، توانسته‌اند موقعیت تولید انبوه را حفظ کنند، اما در خصوص سایر گل‌ها مانند میخک، لاله، لیلیوم، زنبق، سنبل، زانکی (نرگس زرد که به صورت پیاله‌ای بزرگ است) و ایریس که در بازارهای جهانی مشتریان زیادی دارند، به دلیل آنکه در پرورش پیاز آنها ضعیف هستیم، باید پیاز آنها را وارد کنیم و نمی‌توانیم به‌طور مستمر آنها را در سطح انبوه تولید کنیم.

این مشکل تنها خاص ایران نیست، بلکه کشورهای اسرائیل، کلمبیا و آفریقای جنوبی نیز این مشکل را دارند. اما آنها با امکانات وسیع خود از هلند و دیگر کشورهای اروپایی پیاز این گونه گل‌ها را وارد می‌کنند و پس از پرورش، به همان کشورها صادر می‌نمایند.

چنانچه پیاز این گونه گل‌ها را بتوان به مقدار مورد نیاز وارد کرد، پس از کاشت، گل‌های آن را می‌توان صادر کرد، سپس پیاز آن را تقویت کرده و پرورش داد و پس از چند نوبت به خودکفایی رسید.

تولیدکنندگان داخلی روی این موضوع فعالیت عمده‌ای انجام داده‌اند تا بتوانند مشکل کمبود تولید پیاز گل را مرتفع سازند.

مشکل دیگری که در زمینه گل‌ها و گیاهان زینتی در کشور به چشم می‌خورد، گرانی امکانات تولید مثل کود، سم و دیگر نیازهایی که برای تولید گل مرغوب وجود دارد، می‌باشد.

اگر کود و سم و دیگر امکانات تولید مثل دیگر کشورهای اروپایی به وفور در اختیار تولیدکننده ایرانی قرار گیرد، موقعیت تولید گل ایران بهبود می‌یابد و به راحتی وارد بازارهای جهانی خواهیم شد.

در دسترس نبودن فناوری روز و مشکل ساخت‌وساز گلخانه‌های مجهز باعث شده است تولید انبوه گل‌ها و گیاهان زینتی در ایران صورت نگیرد. مشکلات تولید بر روی صادرات به‌طور مستقیم اثر مستقیم دارد و یکی از مشکلات عمده صادرکننده ایرانی آن است که نمی‌تواند به تقاضای مشتری به موقع و مطابق با استانداردهای جهانی پاسخ دهند.

میزان تولید گل در ایران روزانه چقدر است؟

۱۱ در حال حاضر تولیدکنندگان ایرانی حداقل روزانه ۱/۵ میلیون شاخه گل تولید می‌کنند، اما به علت نبود

مشتري کافی در بازار داخلی، حداقل ۵۰ تا ۷۰ درصد این گل ها ضایع می شود. در مغازه های گل فروشی همیشه انبوه گل وجود دارد، در حالی که در هیچ کشور این صحنه دیده نمی شود. این امر به علت زیادی تولید است.

■ مشکلات مبتلابه صادرات گل ها و گیاهان زینتی را ذکر فرمایید.

۱۱ در بخش صادرات نیز مشکلات زیادی وجود دارد که مهمترین آنها عبارتند از:

الف) بسته بندی: بسته بندی گل و گیاه در ایران به هیچ وجه نمی تواند قابل رقابت با اروپا باشد. کارتن های صادراتی بسرای گل و گیاه جزو کارتن های پنج لایه است، اما به محض آنکه آب به این کارتن ها می رسد، از بین می روند.

کارتن های اروپایی از نوع استخوانی است و بسیار محکم می باشد. موضوع بسته بندی و مشکل کارتن، می تواند به صادرات لطمه بزند.

ب) موضوع قرنطینه نیز مشکلاتی را برای صادرات گل و گیاه پدید آورده است. صادرکنندگان گل ها و گیاهان زینتی نیاز به یک قرنطینه دایمی در این بخش دارند.

سازمان حفظ نباتات باید گل و گیاه را در مبداء مورد رسیدگی قرار دهد. گل باید در داخل گلخانه به صورت سالم تولید شود، زیرا اگر گل و پیروس دار از گلخانه خارج شود، به هیچ وجه نمی توان بیماری آن را از بین برد. بنابراین قرنطینه کشور باید با نظارت مستمر و مداوم بر

سیستم تولید داشته باشد تا با ارایه طرق صحیح از تولید محصول ناسالم جلوگیری کند. اگر تولید در مبداء سالم باشد، صادرات راحت انجام می شود.

صادرکننده ممکن است گل را خریداری کند، اما وقتی برای صدور به قرنطینه می برد، اشکالات زیادی را مشاهده می کند و مجبور می شود از صدور آن خودداری کند. در بازارهای جهانی نیز وقتی گل ایرانی را ناسالم ببینند، از تحویل گرفتن آن خودداری می کنند.

ج) نداشتن سیستم حمل و نقل صحیح و کامل نیز از جمله مشکلات مبتلابه صادرات است. به علت حساس بودن گل ها و گیاهان زینتی تنها راه حمل محموله های صادراتی با توجه به دور بودن مسیر، هوایما است، اما چون سرویس منظمی در حمل و نقل بار هوایی وجود ندارد، در نتیجه از هوایماهای مسافری استفاده می شود.

هوایماهای مسافری نیز به دلیل آنکه اغلب مواقع بار مسافران زیادتر از حد معمول است، از حمل بارهای صادراتی ممانعت می ورزند و گل و گیاهان صادراتی در فرودگاه می ماند. این امر باعث از بین رفتن محموله می شود و صادرکننده با ضرر جبران ناپذیری مواجه می شود.

اگر یک صادرکننده در سال دو بار با چنین مشکلی مواجه شود، انگیزه صادرات در او از بین می رود، در نتیجه صادرکنندگان در این رشته که مخاطره پذیری آن زیاد است، حاضر به سرمایه گذاری نمی شوند

دولت باید در دادن سرویس حمل و نقل هوایی و بیمه محصولات، صادرکنندگان گل و گیاه را یاری دهد و امکانات صادرات را برای آنها فراهم سازد تا صادرکننده به راحتی گل و گیاه را صادر نماید.

د) مشکل دیگر صادرات گل و گیاه، فقدان یک پایانه صادراتی است. برای احداث پایانه صادراتی سال های متعددی است که کوشش شده است، اما بر اساس مشکلاتی که در امر صدور پروانه از طریق شهرداری و نیز فقدان همکاری برخی سازمان ها وجود دارد، هنوز مجوز ساخت این پایانه صادر نشده است.

نجد چنین پایانه ای، حرکت صادرات گل و گیاه را در عمل با مشکل مواجه ساخته است. اگر این پایانه که شامل بخش های قرنطینه، گمرک، هوایمایی، بانک، بیمه و بقیه سرویس ها است، ایجاد شود، کلیه تولیدکنندگان واقعی گل ها و گیاهان زینتی محصولات خود را به این محل می آورند و از آنجا صادرکنندگان محصول مورد نیاز صادرات خود را خریداری و پس از بسته بندی، صادر می کنند. در هلند بیش از ۷ پایانه صادراتی وجود دارد که هر کدام روزانه ۲۰۰ تا ۴۰۰ میلیون دلار گل و گیاه را ظرف ۳ ساعت منتقل می کنند.

چنین پایانه ای می تواند ۱/۵ میلیون شاخه گل تولیدی در روز را به صادرات تبدیل کند و در نتیجه صادرات رونق می گیرد.

وجود پایانه های صادراتی، واسطه های بین تولیدکننده و صادرکننده را نیز از بین می برد. بسیاری از صادرکنندگان از این امر گله دارند که

در بازار هر شاخه گل قیمت پایینی دارد، اما وقتی بخواهند آن را صادر کنند، باید هر شاخه گل را با قیمت بالایی خریداری کنند. نبود پایانه صادراتی باعث می‌شود

گل و گیاه کمتر از یک درصد مجموع صادرات این بخش است و علت اصلی آن نیز نبود خدمات بانکی برای صادرات است.

صادرات گل و گیاه در برنامه دوم توسعه اوج گرفت. در سال‌های ۷۱ تا ۷۴ نمایشگاه گل و گیاه در ایران تشکیل شد و این نمایشگاه باعث شد ارزش

واسطه‌ها قیمت هر شاخه گل را در حد چشمگیری افزایش دهند. پایانه صادراتی اصولاً

خریداران خارجی دست‌کم متقاضی دریافت ۱۰۰ تا ۲۰۰ هزار شاخه گل در هفته می‌باشند. اگر ایران بخواهد صادرکننده موفق‌تری باشد، باید در زمینه تولید انبوه سرمایه‌گذاری کند.

صادرات گل و گیاهان ایران که در سال ۱۳۷۱ حدود ۵۰۰

حلقه‌ای بین تولیدکننده، صادرکننده و مصرف‌کننده داخلی است.

ایجاد پایانه صادراتی باعث می‌شود هر صادرکننده در آن پایانه یک دفتر صادراتی داشته باشد و تولیدکنندگان محصول خود را یک جا و در این پایانه عرضه و صادرکنندگان نیز نیازهای خود را از این محل تأمین کنند.

هـ) در امر صادرات در سال‌های گذشته موفقیت‌های زیادی کسب شده است، اما سیستم بانکی مددکار صادرکنندگان نیست، در نتیجه صادرات گل و گیاه فقط با اعتماد به خریدار خارجی صورت می‌گیرد و سیستم پیله‌وری بر آن حکمفرما است. این امر ضایعات و سوخت‌وسوز فراوانی برای صادرکننده دارد و اغلب صادرکنندگان متضرر شده‌اند.

چند درصد صادرات گل و گیاهان زینتی ایران با گشایش اعتبار اسنادی انجام می‌گیرد.

ا) عمده صادرات گل و گیاهان زینتی به صورت امانی انجام می‌گیرد. میزان گشایش اعتبار در رشته صادرات

البته در زمینه واردات مایحتاج این رشته نیز بانک‌ها مشکلاتی را برای فروشنده ایجاد می‌کنند. آنها جنس را ارسال می‌کنند، اما پول آن را شش ماه بعد دریافت می‌نمایند، کمتر فروشنده‌ای حاضر به این نوع معامله با طرف ایرانی است.

آیا تولیدکنندگان گل و گیاهان زینتی مایحتاج خود را به راحتی وارد کشور می‌کنند؟

ا) در امر واردات مشکلات زیادی وجود داشت، اما با همکاری صمیمانه وزارت کشاورزی در چند سال گذشته، موافقت‌های لازم برای ورود نیازهای تولید از سازمان حفظ نباتات دریافت شد.

البته با بالا رفتن نرخ ارز، واردات کالاهای موردنیاز مقرون به صرفه نیست، اما برای ادامه تولید با کیفیت بالا به اجبار واردات محصولات موردنیاز مانند پیاز گل صورت می‌گیرد.

میزان صادرات گل و گیاه در برنامه دوم را اعلام فرمایید.

هزار دلار بود، به مرز ۵ و بالای ۵ میلیون دلار در سال‌های ۷۴ و ۷۵ برسد. در واقع ارزش صادرات گل و گیاهان زینتی در برنامه دوم ۲/۵ برابر شد و ظرف ۵ سال ۱۲/۵ میلیون دلار گل و گیاهان زینتی صادر شد.

پیش‌بینی شما برای صدور گل و گیاه در برنامه سوم توسعه چیست؟

ا) اگر دولت بتواند امکانات لازم را برای صادرات فراهم آورد تا از ضایعات این محصولات جلوگیری شود، پیش‌بینی می‌شود صادرات به بیش از ۳۰ میلیون دلار در طول ۵ سال برسند. تحویل مستمر و به صورت انبوه به خریداران خارجی، بازارهای بی‌ارزایی را برای گل و گیاه ایران ایجاد خواهد کرد.

آلمان بر اساس یک قرارداد سالانه ۳۰۰ میلیون دلار گل و گیاه از ایران درخواست دارد که به دلیل نبود تولید انبوه، نمی‌توان این میزان گل را به کشور یادشده صادر کرد.

هدف صادرکنندگان واقعی گل و گیاه صدور ۱۰۰ میلیون دلار از این محصولات در سومین برنامه پنج‌ساله توسعه اقتصادی کشور است، اما

گل ایران نباید با کامیون به باکو و ارمنستان صادر شود، زیرا در مقصد «گل» استاندارد به دست مصرف کننده نمی‌رسد.

صادرکنندگان نباید گل را به صورت فله‌ای صادر کنند، چرا که کیفیت گل تا ۶۰ درصد کاهش می‌یابد. صادرکنندگان باید گل را دانه دانه جدا کرده و در کارتن‌های مقاوم بسته‌بندی کنند، سپس روانه بازارهای بین‌المللی بنمایند.

صادرات باید از سیستم فله‌ای و مرزنشینی خارج شود و به صورت صادرات صنعتی مطابق با فناوری روز انجام گیرد.

اتحادیه صادرکنندگان گل و گیاه چه کمک‌هایی به صادرکننده کرده است؟

اتحادیه صادرکنندگان گل و گیاه کمک‌های زیادی به صادرکنندگان کرده است، به طوری که این کمک‌ها خارج از انتظار این قشر بوده است.

اتحادیه در کشورهای آلمان، ارمنستان، امارات متحده عربی، کویت، ژاپن، جمهوری آذربایجان و روسیه نمایشگاه‌های تخصصی تشکیل داده است تا صادرات گل و گیاهان زینتی ترویج یابد.

در جریان برپایی این نمایشگاه‌ها، اتحادیه بودجه‌های لازم را در اختیار صادرکنندگان قرار داد و در برخی موارد حتی برای خرید گل آنان نیز، هزینه کرد. البته به تازگی درآمد اتحادیه کاهش یافته است در نتیجه حضور در نمایشگاه‌ها نیز تا حدودی متوقف شده است.

البته اگر حضور یک صادرکننده در نمایشگاه خاصی ضروری باشد، اتحادیه به کمک آن صادرکننده می‌رود و زمینه را برای حضور وی در آن نمایشگاه فراهم می‌سازد.

آیا پیمان‌سپاری برای صادرات گل و گیاه را مثبت تلقی می‌کنید؟

به طور کلی پیمان ارزی در زمینه گل و گیاه زیاد نبوده است، اما اگر پیمان نباشد، بهتر است. دولت باید مطمئن باشد صادرکنندگان واقعی گل و گیاه برای آنکه مخارج تولید خود را تأمین کنند، حتماً دلار حاصل از صادرات را به کشور بازمی‌گردانند.

در مقابل صادرات، نیازهای فناوری و محصولات مورد درخواست تولیدکننده در این رشته وارد کشور می‌شود. پیمان ارزی امری دست‌وپاگیر است و باید حذف شود.

آیا در زمینه صادرات گل و گیاه از روش‌های نوین تجاری استفاده می‌شود؟

این امر به تازگی آغاز شده است، برخی برای صدور تولیدات خود از اینترنت استفاده می‌کنند، اما هنوز عرضه کالا روی اینترنت مقدور نیست، چرا که تولیدکننده ایرانی هنوز حرفی برای گفتن ندارد.

توصیه شما به صادرکنندگان گل و گیاهان زینتی چیست؟

صادرکنندگان باید اتحادیه صادرکنندگان گل و گیاه را تکمیل کرده و خود را با استانداردهای بین‌المللی تطبیق دهند.

صادرکنندگان باید خودشان جلوی صادرات متفرق و بازارخراب‌کن را بگیرند.

کمیته‌ها اجازه دستیابی به این ارقام را نمی‌دهد.

آیا نمایشگاه‌های بین‌المللی گل و گیاه برای عرضه گل و گیاهان زینتی ایران مفید هستند؟

نمایشگاه‌های بین‌المللی گل و گیاه در جهان پایه‌های صادرات این محصولات هستند. حضور در نمایشگاه‌های خارجی، تولیدکنندگان و صادرکنندگان ایرانی را با جهش‌ها و تحولات صورت گرفته در زمینه تولید گل و گیاه آشنا می‌سازد.

حضور در این نمایشگاه‌ها، تولیدکنندگان را با بازارهای صادراتی و سلیقه خریداران خارجی آشنا می‌کند.

ورود به نمایشگاه‌های خارجی باعث می‌شود خط تولید بهبود یابد و صادرات افزایش پیدا کند، اما متأسفانه به دلیل وجود کمیته‌هایی که اشاره شد، برای حضور مستمر در بازار با مشکل روبه‌رو هستیم.

صادرکنندگان و تولیدکنندگان گل و گیاه ایران نیاز مستمر به حضور در نمایشگاه‌های داخلی و خارجی دارند، اما چون تمکن مالی ندارند، این حضور با وقفه انجام می‌گیرد.

اتحادیه طی چند سال گذشته برای حضور تولیدکنندگان و صادرکنندگان در نمایشگاه‌های خارجی کمک‌های زیادی کرد، اما برخی سازمان‌ها مشکلاتی را برای اتحادیه به وجود آوردند.

سازمان‌های ذیربط نمایشگاهی نیز امروزه حضور در نمایشگاه‌های خارجی را با دید کاسبکارانه می‌نگرند، در نتیجه برای یک صادرکننده صرف ندارد، در نمایشگاه‌های خارجی شرکت کند، زیرا هزینه این حضور به قدری گزاف است که از عهده آن بر نمی‌آید.