

صنایع تبدیلی، ضایعات و صادرات؛

فرصتهایی که از دست رفته، فرصتهایی که پیش رو داریم

این گزارش را با نقل دو ماجرا آغاز می‌کنیم:

● در بجهوه جنگ تحمیلی عراق علیه ایران، و در زمانی که کشور نیاز مبرم به منابع ارزی داشت، یعنی در سالهای ۶۶ و ۶۷ شرکت صید کیش برنامه‌ای تدوین کرد که ماهی‌های حرام گوشت خلیج فارس را در محدوده فعالیت خود، به کشورهای خواهان این نوع ماهی‌ها بفروشد. ماهی‌هایی نظیر کوسه، ماهی رگب و...

گوشت این ماهی‌ها در تعدادی از کشورهای اروپایی و نیز برخی از کشورهای شرق و جنوب شرقی آسیا - از جمله ژاپن - طرفداران پر و پا قرص دارد و جزو غذاهای گران قیمتی است که در رستورانهای لوکس این کشورها عرضه می‌شود.

تا آن زمان در صیدهای صنعتی و سنتی لاشه این گروه از ماهی‌های به آب افکنده می‌شد. به ویژه صیادان محلی زحمت حمل این نوع ماهی را به ساحل متحمل نمی‌شدند؛ زیرا جز در برخی نقاط ساحلی، آن هم در مقیاس ناچیز، حتی کارخانه‌ای که بتواند آنها را پودر کند و برای مصرف به عنوان مکمل غذایی دام و طیور آماده سازد، وجود نداشت.

سرانجام شرکت مزبور با یک شرکت از بخش خصوصی قراردادی برای بازاریابی و فروش این ماهیان منعقد کرد. آن شرکت بخش خصوصی توانست خریدار معتبری را در فرانسه بیابد که بسیار خواهان این نوع ماهی‌ها بود. قیمت‌های پیشنهادی هم که مورد توافق قرار گرفت مطلوب بود.

اگر این برنامه به مرحله اجرا گذاشته می‌شد هم صیادان جنوب کشور به ممر درآمد جدیدی دست می‌یافتند و هم منبع درآمد ارزی جدیدی ولو در چند میلیون دلار در سال، برای کشور ایجاد می‌شد. اما این قرارداد به سامان نرسید. علت هم عدم وجود امکانات و تأسیسات لازم برای انجماد، فرآوری (در حد ابتدایی، مثل زدن سر و دم ماهی)، بسته‌بندی و کامیونهای سردخانه‌دار برای انتقال به کشور مقصد بود. بدین لحاظ، پس از آن هم صیادان این ماهی‌های

به تور افتاده را که می‌شد به دلار تبدیل کرد، به دریا می‌انداختند!

● تولید سیب درختی در همان زمان به چنان میزانی رسیده بود که در وصف نمی‌گنجد. قیمت این محصول چنان تنزل کرد که برای خیلی از باغداران امکان نداشت از محل فروش آن بتوانند حتی دستمزد کارگرانی را که می‌باید برای چیدن و جعبه کردن سیب به خدمت گیرند، تأمین کنند. بنابراین می‌گذاشتند سیب‌ها روی درخت بماند بپوسد و از بین برود. در بعضی مناطق که دامداری رونق داشت، باغداران به چوپانان اجازه می‌دادند وارد باغ شوند، سیبها را بچینند و به مصرف خوراک دام‌های خود برسانند. در همین ایام یک صادرکننده تازه کار که چند محموله کوچک میوه را به اروپا صادر کرده بود طرحی ریخت تا بخشی از سیبهای درجه یک این باغات را در ازای پرداخت مبلغ کمی دست‌چین کند، و به بهای نازلی که بسیار پائین‌تر از قیمت‌های رایج در بازارهای خارجی بود، و می‌توانست توان رقابت از رقبای دیگر را سلب سازد به خریداران اروپایی بفروشد.

این طرح هم اجرا نشد؛ زیرا مقررات دست و پاگیر گمرکی موجب شد یک محموله انار صادراتی صادرکننده مورد بحث که قرار بود بوسیله هواپیما

حمل گردد روزهای متوالی در فضای باز فرودگاه مهرآباد معطل بماند، فاسد شود و از بین برود و چنان زیان هنگفتی به وی بزند که عطای صادرات میوه و تره‌بار را به لقای آن ببخشد.

ده سالی از تاریخ وقوع این ماجراها گذشته است و دوران سسازندگی را هشت سالی است آغاز کرده‌ایم. یکی از پشتوانه‌های ما برای تدوین برنامه‌های دوره

سازندگی می‌باید بهره‌گیری از تجارب گذشته باشد. این دو خاطره و خاطره صدها مورد مشابه که به ما ثابت کرد تا وسائل بهره‌برداری از امکاناتمان را فراهم نیاوردیم، قادر به کسب درآمد از آنها نیستیم، می‌باید باعث می‌شد عزم راسخی در ما پدید آید که به صنایع تبدیلی محصولات کشاورزی، دامی و دریایی توجهی ویژه مبذول کنیم.

می‌باید از یاد نمی‌بردیم که صدور چند کامیون سیب، یا کنسانتره آن هم می‌تواند همچون صدور یک محموله نفت خام ارز عاید ما کند. با این تفاوت که نفت فروخته شده تجدید ناشدنی است. اما درخت سیب، سال بعد هم میوه می‌دهد. یا اگر از دریا ماهی صید و صادر می‌کردیم، ماهی‌ها باز هم تخم‌ریزی می‌کردند و منابع دریایی تجدید می‌شد، در حالی که نفت و گازی که ما از همین خلیج فارس استخراج می‌کنیم تجدید ناشدنی است!

نگاهی به بازارهای جهانی

در گزارشی که در همین شماره و همین بخش راجع به ضایعات مواد غذایی و محصولات کشاورزی چاپ شده، به محدودیت آب و خاک در کشورمان اشاره کرده‌ایم. اما این محدودیت چندان نیست که



شرکت یاسمن

(با مسئولیت محدود)

شرکت حمل و نقل بین‌المللی

حمل کالاهای صادراتی و وارداتی با کانتینر از ایران به بنادر و شهرهای اروپایی، آسیایی، کانادا و بالعکس.
حمل کالاهای ترانزیت با کامیون به کشورهای آسیای میانه و اروپا

تلفن: ۸۹۸۳۵۰ - ۸۸۹۹۵۲۰ - ۲۲۳۳۴۷ DJCO IR
فکس: ۸۹۸۳۵۰

دلار، عمدتاً آب سیب و گلابی، ترکیه (۱۳ میلیون دلار، بیشتر آب سیب و گلابی و پرتقال)، هند (۱۱ میلیون دلار) و کنیا (۱۰ میلیون دلار). جدول شماره یک صادرکنندگان عمده آب میوه و سبزیجات را در سال ۱۹۸۹ و سهم آنها را از این بازار نشان می‌دهد. ملاحظه می‌کنیم که ما در این بازار هیچ سهمی نداشته‌ایم.

تلخکامی تولیدکنندگان لیمو شیرین

انتظار می‌رفت در دوره سازندگی توجه به صادرات محصولات کشاورزی از طریق فراهم آوردن وسایل درجه بندی، بسته بندی و حمل و نیز بازاریابی رونق گیرد. همچنین می‌باید ما اکنون در شرایطی قرار داشته باشیم که بتوانیم مازاد محصولات باغی خود را به صورت آب میوه و کمپوت با رعایت استانداردهای بین‌المللی روانه بازارهای مصرف کشورهای مختلف کنیم؛ اما حرکت در این مسیرها بقدری کند، و کوشش برای رفع کمیوردها بقدری ناکافی بوده که می‌توان گفت ما در بسیاری موارد در همان جایگاهی ایستاده‌ایم که در سالهای قبل قرار داشتیم.

به عنوان مثال به وضع تولید لیمو شیرین طی سال

آب مرکبات دیگر تشکیل می‌دهد و علاوه بر آن برزیل یکی از صادرکنندگان اصلی آب آناناس و دیگر آب میوه‌های گرمسیری نیز هست.

دومین صادرکننده بزرگ این محصول در میان کشورهای در حال توسعه آرژانتین بوده که در سال ۱۹۸۹ با فروشی برابر ۱۰۷ میلیون دلار حدود ۲۷٪ کل بازار جهانی را به خود اختصاص داده. صادرات آرژانتین علاوه بر آب مرکباتی از قبیل لیموترش، پرتقال و گریپ فروت، عمدتاً شامل آب میوه‌های منطقه معتدل مثل سیب و گلابی بوده است. سومین صادرکننده بزرگ این کالا در بین کشورهای رو به توسعه مکزیک بوده که در سال ۱۹۸۹ با فروشی برابر ۷۱ میلیون دلار ۱۸٪ کل را به خود اختصاص داده است. صادرات مکزیک عمدتاً آب پرتقال بوده ولی شامل آب آناناس و دیگر میوه‌های گرمسیری مثل انبه نیز می‌شده است.

صادرکنندگان بزرگ دیگر در میان کشورهای در حال توسعه در سال ۱۹۸۹ عبارت بوده‌اند از تایلند (مبلغ فروش، ۴۸ میلیون دلار) مراکش (۴۷/۵ میلیون دلار)، فیلیپین (۴۷ میلیون دلار) بلژ (۲۴ میلیون دلار، بیشتر آب پرتقال و گریپ فروت)، شیلی (۱۷ میلیون

اجازه ندهد ما به یکی از صادرکنندگان مطرح تعدادی از محصولات کشاورزی (مرکبات-سیب-صیفی جات و سبزیجات) و محصولات تبدیل شده کشاورزی، باغی و دامی (رب، کنسرو، کمپوت، مربا و...) تبدیل شویم.

برای آن که دانسته شود در همان سالهای جنگ که ما با محدودیت شدید درآمد ارزی مواجه بودیم، و سیب‌ها و مرکبات و سایر محصولاتمان می‌پوسید چه موقعی هائی را از دست می‌دادیم فقط به بازار جهانی صادرات آب میوه در همان سالها نظری می‌افکنیم:

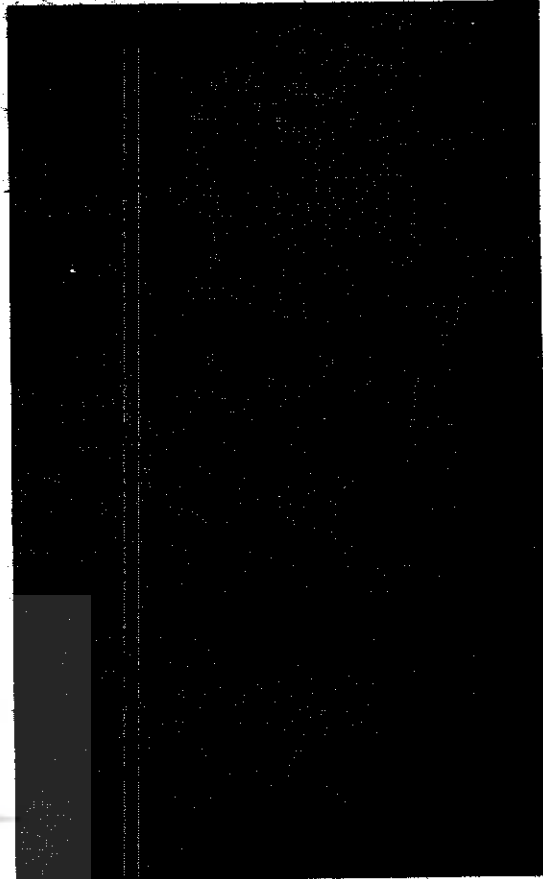
صادرات آب میوه و سبزیجات جهانی که در سال ۱۹۸۵ معادل ۲/۶ میلیارد دلار بوده در سال ۱۹۸۸ به ۴ میلیارد دلار و در سال ۱۹۸۹ با مختصری کاهش به ۳/۹ میلیارد دلار رسید. سهم کشورهای در حال توسعه در صادرات این محصول طی سالهای ۱۹۸۵ تا ۱۹۸۹ بین ۲۳٪ و ۴۸٪ بوده است. (۱)

در تمام این مدت برزیل نه تنها بزرگترین صادرکننده آب میوه در میان کشورهای در حال توسعه بوده، بلکه با داشتن سهم ۳۳٪ بزرگترین صادرکننده این محصول در کل جهان شناخته شده است. بخش عمده صادرات برزیل را آب پرتقال غلیظ منجمد و



NIK
Nik International

تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۰۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۰۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۰۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۰۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۰۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۰۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۰۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۰۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۰۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۰۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۱۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۱۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۱۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۱۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۱۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۱۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۱۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۱۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۱۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۱۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۲۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۲۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۲۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۲۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۲۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۲۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۲۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۲۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۲۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۲۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۳۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۳۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۳۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۳۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۳۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۳۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۳۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۳۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۳۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۳۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۴۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۴۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۴۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۴۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۴۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۴۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۴۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۴۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۴۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۴۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۵۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۵۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۵۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۵۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۵۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۵۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۵۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۵۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۵۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۵۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۶۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۶۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۶۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۶۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۶۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۶۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۶۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۶۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۶۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۶۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۷۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۷۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۷۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۷۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۷۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۷۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۷۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۷۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۷۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۷۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۸۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۸۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۸۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۸۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۸۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۸۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۸۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۸۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۸۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۸۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۹۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۹۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۹۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۹۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۹۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۹۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۹۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۹۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۹۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۳۹۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۰۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۰۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۰۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۰۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۰۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۰۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۰۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۰۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۰۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۰۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۱۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۱۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۱۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۱۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۱۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۱۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۱۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۱۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۱۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۱۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۲۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۲۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۲۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۲۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۲۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۲۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۲۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۲۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۲۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۲۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۳۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۳۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۳۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۳۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۳۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۳۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۳۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۳۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۳۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۳۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۴۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۴۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۴۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۴۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۴۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۴۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۴۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۴۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۴۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۴۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۵۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۵۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۵۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۵۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۵۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۵۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۵۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۵۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۵۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۵۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۶۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۶۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۶۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۶۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۶۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۶۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۶۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۶۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۶۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۶۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۷۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۷۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۷۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۷۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۷۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۷۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۷۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۷۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۷۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۷۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۸۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۸۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۸۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۸۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۸۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۸۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۸۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۸۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۸۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۸۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۹۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۹۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۹۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۹۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۹۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۹۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۹۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۹۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۹۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۴۹۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۰۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۰۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۰۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۰۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۰۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۰۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۰۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۰۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۰۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۰۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۱۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۱۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۱۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۱۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۱۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۱۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۱۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۱۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۱۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۱۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۲۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۲۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۲۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۲۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۲۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۲۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۲۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۲۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۲۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۲۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۳۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۳۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۳۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۳۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۳۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۳۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۳۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۳۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۳۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۳۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۴۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۴۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۴۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۴۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۴۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۴۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۴۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۴۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۴۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۴۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۵۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۵۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۵۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۵۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۵۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۵۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۵۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۵۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۵۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۵۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۶۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۶۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۶۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۶۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۶۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۶۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۶۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۶۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۶۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۶۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۷۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۷۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۷۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۷۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۷۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۷۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۷۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۷۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۷۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۷۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۸۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۸۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۸۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۸۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۸۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۸۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۸۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۸۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۸۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۸۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۹۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۹۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۹۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۹۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۹۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۹۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۹۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۹۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۹۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۵۹۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۰۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۰۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۰۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۰۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۰۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۰۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۰۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۰۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۰۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۰۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۱۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۱۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۱۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۱۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۱۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۱۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۱۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۱۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۱۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۱۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۲۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۲۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۲۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۲۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۲۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۲۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۲۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۲۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۲۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۲۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۳۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۳۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۳۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۳۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۳۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۳۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۳۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۳۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۳۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۳۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۴۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۴۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۴۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۴۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۴۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۴۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۴۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۴۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۴۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۴۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۵۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۵۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۵۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۵۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۵۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۵۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۵۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۵۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۵۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۵۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۶۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۶۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۶۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۶۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۶۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۶۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۶۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۶۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۶۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۶۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۷۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۷۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۷۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۷۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۷۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۷۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۷۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۷۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۷۸
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۷۹
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۸۰
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۸۱
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۸۲
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۸۳
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۸۴
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۸۵
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۸۶
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۸۷
تلفن: ۰۲۱-۸۸۲۳۶۸۸
تلفن



صادراتی داریم، و نه تأسیسات کافی در تبدیل آنها به فرآورده‌هایی قابل نگهداری و با دوام ایجاد کرده‌ایم.

گوجه‌فرنگی و رب محصول مثال زدن دیگری است. طبق بررسی‌های کارشناسان ما می‌توانیم سالی حداقل ۸۰ هزار تن رب گوجه‌فرنگی صادر کنیم و این یعنی ۴۰ میلیون دلار درآمد ارزی. صادرات رب گوجه‌فرنگی و محصولات مشابه از لحاظ اقتصادی کمترین ارزی، و بیشترین ارزی را دارد، زیرا محاسبات مشخص کرده است نیاز صنایع تبدیلی کشاورزی به ارز ده درصد از ارزی است که آنها می‌توانند با صدور محصولات گوناگون به دست آورند.

امسال ما از لحاظ تولید و ضایعات گوجه‌فرنگی با وضع اسفناگیزی مواجه بودیم. به دلیل فقدان برنامه کشت مژون، سطح اختصاص یافته به کشت این محصول خیلی بیشتر از سالهای گذشته بود، از

همین رو ما با یک فاصله عمیق بین عرضه با تقاضا درگیر شدیم.

زیادی محصول گوجه‌فرنگی بقدری بود که خریداران عمده حتی احوالی از بسیاری تولیدکنندگان گوجه‌فرنگی نپرسیدند تا چه رسد به این که محصول در حال پرسیدن ایشان را بخرند.

جنبه جالب توجه دیگر در همین زمینه عدم همکاری شبکه بانکی کشور با تولیدکنندگان رب گوجه‌فرنگی است. در این باره انعکاس سخنان شاهرخ ظهیری رئیس هیأت مدیره تعاونی و سندیکای صنایع کنسرو ایران تصویری شفاف را در برابر دیدگان قرار می‌دهد.

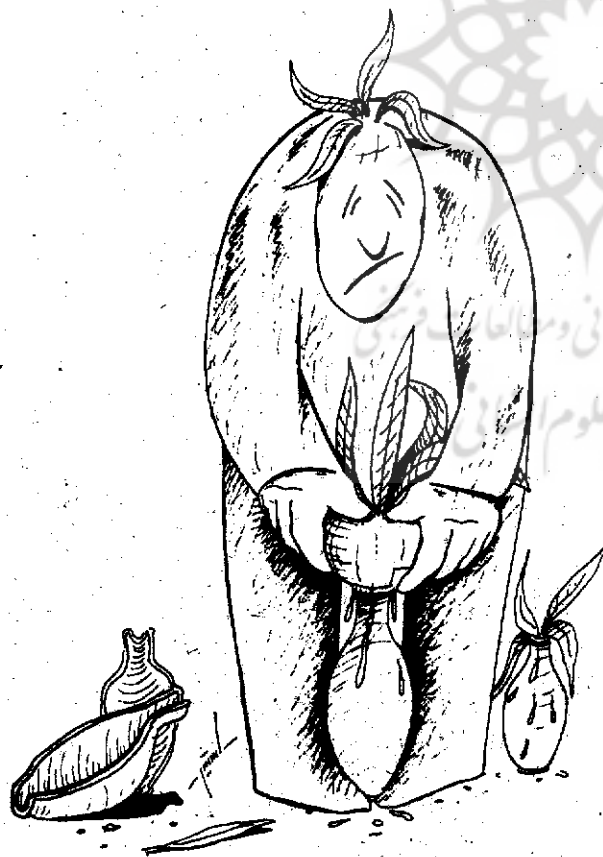
او با اشاره به از بین رفتن حدود ۲۰۰ هزار تن از محصول گوجه‌فرنگی جبرفت در اوایل

سال جاری گفت: در آن زمان سندیکای صنایع کنسرو ایران هشدار داد که با تخصیص اعتبار می‌توان این مقدار محصول را از کشاورزان خریداری و به رب گوجه‌فرنگی تبدیل کرد.

وی می‌گوید اگر سالی ۳ میلیارد تومان اعتبار از سوی نظام بانکی کشور به بیش از ۱۰۰ کارخانه تولیدکننده رب گوجه‌فرنگی اختصاص یابد می‌توانیم حداقل ۵۰ تن رب گوجه‌فرنگی صادر کنیم.

۳ میلیارد تومان در مقابل ارقام هنگفتی که شبکه بانکی در حال حاضر برای امور غیر ضروری و نیز کارهای تجاری اعتبار می‌دهد رقم ناچیزی است. اما همین رقم ناچیز می‌تواند از ضایع شدن صد و بیست هزار تن محصول گوجه‌فرنگی جلوگیری کند، و مبلغ قابل توجهی ارز نیز عاید اقتصاد کشور سازد. نکته مهم این است که زمان برگشت این اعتبارات هم کم است. یعنی بانکها می‌توانند ۶ تا حداکثر ۸ ماه بعد، کل اعتبارات پرداختی را دریافت کنند.

تنها در مورد گوجه‌فرنگی و رب آن نیست که ما فرصتها را از کف می‌دهیم، زیرا باز هم به گفته رئیس هیأت مدیره تعاونی و سندیکای صنایع کنسرو ایران

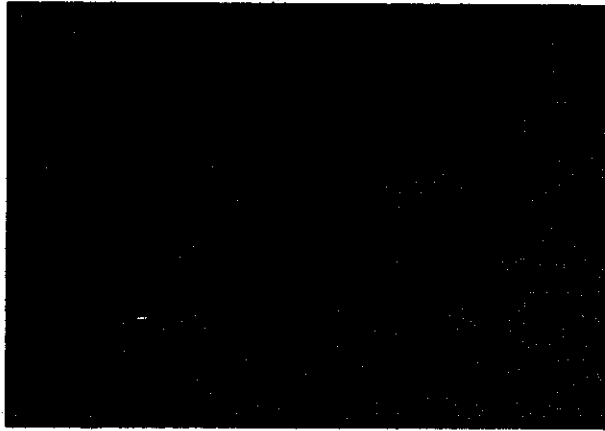


رب] را از وزارت صنایع گرفت و ارز مربوطه را نیز گشایش کرد ولی بخاطر عدم تخصیص اعتبار موقت به وارد کردن این دستگاهها نشد. وزارت صنایع ارز مورد نیاز برای خرید این دستگاهها را در بدترین زمان تخصیص داد و بخاطر ناتوانی اتحادیه در تأمین نقدینگی، ارز تخصیصی به وزارت صنایع عودت داده شد.

از وابستگی تا صادرات

در آغاز این گزارش ماجرای ناکام ماندن طرح صدور ماهی های حرام

گوشت از دریا های جنوبی کشورمان را شرح دادیم. بر آن ماجرا باید این نکته را هم بیفزاییم که ما در برداشت از ذخایر آبزیان کشور برای تأمین نیازهای داخلی و صدور مازاد آن ضعف و عقب ماندگی زیاد داریم. ما می توانیم صدها هزار تن بر ظرفیت برداشت از این منابع بیفزاییم بدون آنکه به اصل ذخایر ماهی ها و سایر آبزیان دریا های شمال و جنوب کشورمان صدمه وارد شود.



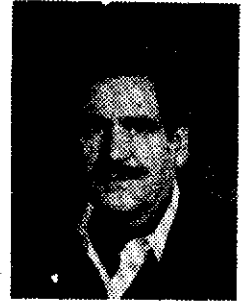
در زمینه محصولات دیگری نظیر سیر، خیارشور و محصولات کنسروی نظیر نخود فرنگی، خوراکی لوبیا و... ما از توانمندیهای صادراتی بسیار خوبی برخورداریم، اما قادر به استفاده از آنها نیستیم.

بسیاری از محصولات باغی، صیفی و سبزیجات ایران از لحاظ کیفی (عطر، طعم، رنگ و...) جزو بهترین ها هستند. اگر امکانات لازم برای فرآوری، بسته بندی و صدور آنها داشته باشیم، بازارهای متعددی با اشتیاق خریدارشان

خواهند بود.

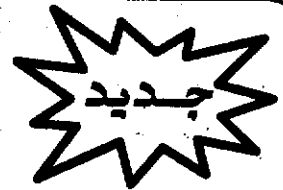
نکته دیگری را هم از زبان شاهرخ ظهیری بشنویم تا دامنگیرم توجهی به گسترش صنایع تبدیلی، و عقب ماندگی خردمان را در این زمینه بهتر درک کنیم؛ می گوید:
 «این اتحادیه که حدود ۲۰۰ واحد تولیدکننده صنایع غذایی تحت پوشش دارد سال گذشته معجز

شاهرخ ظهیری



TOFFEE

تافی آتام



Atan

زندگی را شیرین می کند

با ترکیبات غذائی

• شکر

• شیره

محصولات از شیر

نشانی دفتر مرکزی: تهران، جاده قدیم قم، باقرشهر (باقرآباد)

تلفن: ۱۱۷۷ - ۱۱۸۸ - ۲۲۱۲ - ۵۲

به مدیریت: اسداله لهیدی نژاد

تلفن: ۱۱۷۷ - ۱۱۸۸ - ۲۲۱۲ - ۵۲

برداشت کامل و منطقی از ذخایر آبزیان علاوه بر این که نیازهای ما به پروتئین حیوانی را مرتفع می‌کند، بلکه علاوه بر بوجود آوردن امکانات برای صدور محصولات دریایی متنوع، این شانس را هم در اختیارمان می‌گذارد که از خروج مبالغ زیادی ارز برای وارد کردن پودر ماهی با هدف تأمین خوراک دام و طیور جلوگیری کنیم.

طبق آمارها ما به مصرف فراتر از ۱۵۰ تن پودر ماهی در دامداری‌ها و مرغداری‌ها نیازمندیم، و قسمت اعظم آن را هم از خارج وارد می‌کنیم. این در حالی است که ثابت شده ذخایر نوعی ماهی که برای تبدیل به غذای دام و طیور بسیار هم

مناسب است و «میکتوفیده» نام دارد فقط در دریای عمان بیش از دو میلیون تن است.

یک مورد دیگر... ظاهراً ما محکوم به وارد کردن کمبود تولید مواد لبنی هستیم. اما با حرکتی که در چند سال اخیر انجام شد دیدیم که می‌توانیم خود را از این جبر رها سازیم. نتایج به دست آمده در دو زمینه نشان داد که اگر بخواهیم می‌توانیم علاوه بر قطع وابستگی، جزو صادرکنندگان هم درآئیم.

یک مورد به واردات پنیر مربوط می‌شود. تا همین یکی دو سال پیش مجبور بودیم هر سال هزاران تن پنیر وارد کنیم، اما با احداث چند واحد صنعتی تولید پنیر در مناطق مستعد، امسال، و در شرایطی که این گزارش نوشته می‌شود، صحبت از این است که مقداری از مازاد تولید این ماده غذایی به خارج صادر شود. خواستیم، همت کردیم و موفق شدیم.

ما هنوز ناگزیر از واردات کره هستیم. اما می‌توانیم روند این وابستگی را معکوس کنیم و صادرکننده کره هم باشیم. هنوز مقدار بسیاری از شیر تولیدی در دامداری‌های پراکنده کشور به روش علمی و اقتصادی جمع‌آوری و فرآوری نمی‌شود، دامداری‌ها از این وضع شکوه و شکایت دارند و بعضی از آنها نگران ورشکست شدن خود هستند. اگر همچنانکه در مورد پنیر عمل شد، واحدهای تبدیل شیر این دامداری‌ها به فرآورده‌های مختلف لبنی ایجاد شود، بی‌تردید وابستگی‌های ما به اقلامی نظیر کره از بین خواهد رفت (بنا کمتر خواهد شد)، و در برخی موارد حتی مازاد تولید در مقایسه با مصرف داخلی هم خواهیم داشت.

تا همین اواخر ما یکی از کشورهای عمده واردکننده شیر خشک بودیم، اما با اجرای دو برنامه موازی توانستیم نیاز به واردات شیر خشک را به حداقل برسانیم. یکی از این برنامه‌ها کوشش برای

عملکردمان چنان است که میزان صادرات قالی و خرما و محصولات صادراتی سنتی مان آفت می‌کند. از جبر اجتناب ناپذیر صادرات غیرنفتی بسختی می‌گوئیم، اما از دادن حداقل اعتبار برای گسترش و نوسازی صنایع تبدیلی محصولات کشاورزی و دامی، و استفاده بهینه از همین ظرفیت‌های موجود طفره می‌رویم. حتی نمی‌کوشیم مقررات دست و پاگیری را که فعالیت دست درکاران تولید و صادرات این مواد را کند می‌کند، از سر راه برداریم.

تاگفته نماند در توجه به صنایع تبدیلی دو جنبه را باید در صدر اولویت‌ها قرار دهیم. اول جلوگیری از ضایعات

محصولات مختلف کشاورزی باغی و دامی، و دوم کسب سهم واقعی ایران در بازارهای جهانی این محصولات.

وارد جزئیات این موضوع که ایجاد و توسعه صنایع تبدیلی علاوه بر همه مزایای گفته و ناگفته، به

جایگزین کردن شیر مادر در تغذیه نوزادان بود، و دیگری همت برای افزایش تولید شیرخشک در داخل.

زمانی بود که کسی باور نداشت ما بتوانیم غذای کودک را در داخل تولید کنیم. چنین پنداشته می‌شد که

ما باید حالا حالاها مصرف‌کننده تولیدات پیچیده کارخانه‌هایی نظیر نستله و ملوپا باشیم. اما یک کارخانه غذای کودک را راه‌اندازی کردیم و به وابستگی ختودمان در این مورد پایان دادیم. توسعه این صنایع می‌تواند ما را در ردیف صادرکنندگان این محصول هم قرار دهد.

نمونه‌هایی که ذکر شد و نشان‌دهنده مرفیت‌های ما بوده فقط به بخشی از امکانات و توانمندی‌های کشورمان محدود می‌شود. در خیلی دیگر از زمینه‌ها ما دارای توانمندی‌های ناشناخته و یا استفاده نشده هستیم.

ما در مورد رهایی از اقتصاد تک محصولی و وابسته به صدور نفت بیشتر حرف می‌زنیم و کمتر عمل می‌کنیم. مشتاقانه از لزوم افزایش صادرات غیرنفتی سخن می‌گوئیم اما



سیستم تجارت از راه دور

بر روی شبکه اطلاع‌رسانی نادرایانه

تله بازار، بازاری به وسعت همه ایران
دسترسی آنی به حجم عظیم اطلاعات
بازرگانی به زبان فارسی
ثبت رایگان اطلاعات

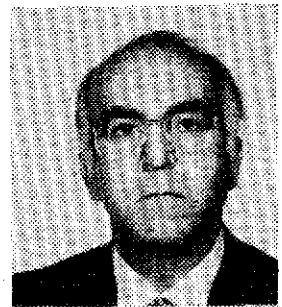
تلفن: ۲۵۷۳۴۶۵، ۲۵۷۳۴۵۳

فاکس: ۲۷۹۸۴۷

منزله کوششی است برای ایجاد اشتغال و کاستن از بحران بیکاری در کشورمان نمی‌شویم، اما بار دیگر بر این نکته تأکید می‌کنیم که یکی از کارسازترین و مؤثرترین ابزارهای ما برای افزایش حجم صادرات غیرنفتی، توجه به صدور مواد کشاورزی و غذایی و خصوصاً تولیدات فرآوری شده است.

متأسفانه هم در زمینه صادرات این مواد کمبودهای فراوان داریم و هم صنایع تبدیلی ما درگیر مشکلات فراوانی

هستند. در زمینه وضعیت کنونی صنایع تبدیلی کشور، راه کارهایی که می‌تواند این صنایع را به شکوفائی برساند شاهرخ ظهیری چنین نظر داده است.



بهر روز

در طول برنامه‌های اول و دوم اقتصادی، در بخش صنعت، سرمایه‌گذارهای سنگینی در زمینه تولید گوجه‌فرنگی و میوه‌های سردرختی، انجام گرفت. ولی نکته مهم این است که هم تولیدکننده و هم صاحبان صنایع باید به وضعیت بازار اطمینان داشته باشند، چون در مورد تولیدات صنعتی موضوع عرضه و تقاضا، حاکم است. اگر مقدار مواد خیم در بازار در سطحی پایین باشد و تقاضا برای این ماده بیشتر باشد، کشاورز می‌تواند با نرخ بسیار خوبی محصولش را به فروش برساند. ولی اگر این جریان معکوس باشد، برای کشاورز، تولید محصول، توجه اقتصادی ندارد، چون اگر کارخانه با انباشتگی مواد خام رو به رو باشد، مواد خام مازاد را از کشاورز نمی‌خرد و بدین ترتیب ضایعات جبران‌ناپذیری به فرآورده‌ها وارد می‌شود.

بنابراین تنها راه علاج، به وجود آوردن بازارهای مصرف مازاد بر نیاز داخلی و مطرح شدن صادرات است.

وی یادآور می‌شود:

تعدادی از صادرکنندگان بسیار عجولانه وارد بازارهای صادراتی شدند و جنس مرغوب و با ارزش را با شرایط سهل و ارزان عرضه کردند، این امر شاید در مقطعی از زمان، مشکلات مالی را رفع کند اما مطمئناً آثار بسیار گسترده‌ای در این صنعت پدید

است. «قابلیت دوام و نگهداری» محصول وابسته به بسته‌بندی است. هدف از بسته‌بندی عبارتست از حفاظت از مواد غذایی بسته‌بندی شده، کمک به توزیع کالا در فروش کالا و تسهیل در انبار کردن و حمل و نقل.

بسته‌بندی در ایران از دو دیدگاه اهمیت ویژه دارد: نخست در زمینه صادرات و دیگر در زمینه کاهش ضایعات. کل تولید محصولات کشاورزی ایران حدود ۶۰ میلیون تن در

سال است که حدود ۱۵ میلیون از آن میوه و تره بار است که حدود ۷/۵ میلیون تن از آن می‌تواند به صورت بسته‌بندی به بازار عرضه شود، از این رقم تنها حدود ۷۵ هزار تن (۱ درصد) به صورت بسته‌بندی صادر می‌شود که در مجموع ارزش حاصل از آن حدود ۱۵ میلیون دلار در سال است، چرا که بیشترین حجم صادرات مواد غذایی به صورت فله و یا انواع خشکبار بوده است. مثلاً در سال ۱۳۷۰ از مبلغ ۴۶۸ میلیون دلار ارزش حاصل از صادرات ۳۵۰ میلیون دلار

می‌آورد که باعث کم بها جلوه نمودن ارزشهای ملی می‌شود. در سال گذشته بسیاری از صادرکنندگان، به دلیل نبودن مواد خیم، ناچار شدند که قراردادهای تضمین شده خود را لغو کنند که نتیجه این کار زیان صادرکنندگان و صدمه به اقتصاد کشور می‌باشد.

سهام حقیق بسته‌بندی!

نمی‌توان از صادرات محصولات کشاورزی و مواد غذایی حرف زد و به نقش تعیین‌کننده بسته‌بندی این مواد و محصولات اشاره نکرد.

بازار جهانی در مورد

محصولات کشاورزی و مواد غذایی، علاوه بر توجه به کیفیت، و رعایت نکات بهداشتی در تهیه این مواد و عاری بودن آنها از مواد زیانبار، افزودنی‌های غیرمجاز و سموم کشاورزی و مواد پرتوزا، درباره نوع بسته‌بندی آنها هم قضاوتی سخت‌گیرانه دارد.

متأسفانه اگر در صنایع تبدیلی ما نکات مثبتی قابل ردیابی باشد، اما باید اذعان کرد در امر بسته‌بندی حرفی جزی برای گفتن نداریم.

آقای بهروز فروتن مسئول مرکز تحقیقات صنایع غذایی و رئیس هیأت مدیره صنایع غذایی بهروز در این باره نظر بیانی قابل تعمق دارد که ذیلاً آنها را مرور می‌کنیم:

- مهمترین بخش صنایع تبدیلی غذایی بسته‌بندی

مجموعه‌های از بهترین نرم افزارها

- ◀ حسابداری
- ◀ مدیریت مالی
- ◀ حقوق و دستمزد
- ◀ پرسنلی
- ◀ انبار
- ◀ فروش
- ◀ اموال
- ◀ سهام
- ◀ عوارض شهرداری
- ◀ کتابخانه
- ◀ خصوصیات ترموفیزیکی مواد (THERMOPRO)
- ◀ سیستم فروشگاهها (زاهری)
- ◀ سیستم شرکتهای تولیدی (راهبر صنعتی)
- ◀ سیستم های یکپارچه عملیاتی (TOTAL SYSTEM)

شرکت شماران سیستم
۸۸۹۳۳۰۷-۸۸۹۳۱۲۵

آن مربوط به صدور انواع خشکبار می شود.

با توجه به ارزش افزوده بالای محصولات کشاورزی سهم محصولات بسته بندی شده واقعا بسیار ناچیز است. برخی از کارشناسان توان میزان ارز حاصل از صادرات مواد غذایی را تا ۵ میلیارد دلار ارزیابی می کنند. علت این تفاوت فاحش در تولید و صدور تنها به مشکل بسته بندی مربوط می شود. حل مشکل بسته بندی و فرآوری می تواند در کاهش ضایعات محصولات کشاورزی سهمی مؤثر ایفا کند. حل مشکل بسته بندی در ایران یک عزم ملی می طلبد. مؤسسات ذیربط در این زمینه به ویژه مؤسسه استاندارد با همکاری بخش خصوصی می توانند از حجم مشکلات بسته بندی بکاهند. لازم است دولت از صنعت بسته بندی به شکل مناسبی پشتیبانی کند و صاحبان این صنایع را با اعطای وام به خرید دستگاههای جدید و مرمت کارخانجات فرسوده تشویق و ترغیب کند. می توان میزان مشخصی از ارز حاصل از صادرات مواد غذایی را برای مدت معینی به خرید وسایل بسته بندی و اقلام مورد نیاز این صنعت اختصاص داد.

مؤسسه استاندارد و تحقیقات صنعتی ایران تا کنون بیش از صدها عنوان استاندارد جهت بسته بندی کالاهای مختلف صنعتی، غذایی، مصرفی و فاسد شدنی تدوین کرده است و در حال حاضر مرکزی به نام مرکز بسته بندی کالای ایران در قالب یک طرح بهبود کیفیت محصولات کشاورزی صادراتی، ایجاد کرده است که دارای چند آزمایشگاه مجهز از جمله آزمایشگاههای فصولی های فلزی، آزمایشگاه بسته بندی پلاستیکی، آزمایشگاه بسته بندی بزرگ حمل و نقل (بسته بندی های ترانزیتی) و آزمایشگاه بسته های کاغذی و مقوایی است.

در اینجا لازم است نکاتی چند را مورد تأکید قرار داد: توجه به مواد اولیه مورد نیاز در صنایع بسته بندی، کیفیت آنها، نوسازی و تکمیل ماشین آلات بسته بندی، آموزش نیروی انسانی شاغل در این بخش از صنعت، بازنگاری به امور طراحی بسته از نظر مهندسی، همچنین ایفای وظایف بسته از نظر حفاظت و ایمنی و بناالآخره پیام رسانی و ارتباطات است که مجموعاً می تواند باعث موفقیت یا شکست یک کالا در عرصه رقابت با کالاهای مشابه داخلی و خارجی گردد. گفتن این نکته نیز ضروری است: چنانچه بسته بندی یک محصول مطابق استاندارد نباشد ضرر و ضایعات حاصل از آن مضاعف است چراکه هزینه های فرآوری (مانند هزینه های نیروی کار و مواد اولیه بسته بندی) به ارزش محصول از دست رفته اضافه می شود. در انتها به برخی از مشخصات بسته بندیهای

مصرف کننده اشاره می شود:

۱- ابعاد و اندازه مناسب داشته باشد.
۲- مقدار متعازفی از کالای مصرفی را در حد کفایت در خود جای دهد.
۳- نوع و جنس مواد اولیه سازنده بسته از سلامت برخوردار باشد.
۴- ایمنی کالا را حفظ کند.
۵- باعث تغییرات فیزیکی و شیمیایی نشود.
۶- استفاده و بکاربردن بسته ساده و خالی از اشکال باشد.

۷- انهدام بسته خالی به راحتی امکان پذیر باشد.
۸- دارای علامت ایمنی و اطلاعات بازرگانی باشد.
۹- دارای اطلاعات ساخت و تولید باشد.
۱۰- رنگها و طرحهای جذاب و نافذ داشته باشد.
۱۱- رنگ بسته مبین و تداعی کننده ماهیت و کیفیت کالا باشد.
۱۲- وضعیت ظاهری بسته، القاء کننده نیاز باشد.
۱۳- در عین خاموشی گویا و دعوت کننده به خرید باشد.

۱۴- اطلاع رسانی به قصد متقاعد کردن مصرف کننده به خرید آن در حد اعلی دقت و ظرافت باشد.
۱۵- به کمک آن بتوان تحقیقات بازاریابی انجام داد.
۱۶- به کمک آن بتوان روشهای فروش را مکانیزه کرد.
۱۷- بار فرهنگی داشته باشد.
۱۸- بسته خالی به عنوان عامل یادآور ایفای نقش کند.

۱۹- با برخورداری از نظافت سلامت کامل درون خود را القاء نماید.
۲۰- کالای مطرووف خود را به بهترین وجه معرفی نماید.
۲۱- در آینده ایجاد اعتماد کند.
۲۲- به ارزش ذاتی کالا بیفزاید.

۲۳- دارای تعادل پایدار باشد و به آسانی واژگون نشود.
۲۴- محلی برای نصب برچسب قیمت روی آن در نظر گرفته شده باشد.
۲۵- ضربه و فشار را به داخل بسته انتقال ندهد.
۲۶- شکل ظاهری آن دارای قابلیت استفاده تبلیغاتی باشد.

۲۷- تاریخ ساخت، تاریخ انقضاء، شماره پروانه ساخت و شماره پروانه بهداشتی روی بسته قید شود. از آنچه گفته شد می توان به اختصار چنین نتیجه گیری کرد: باید تأسیس مراکز تحقیق و توسعه در

واحدهای صنعتی گسترش یابد چراکه حل مشکل صنایع تبدیلی غذایی و به تبع آن بسته بندی به حمایت مالی و قانونی دولت در درجه نخست و همکاری واحدهای تولیدی در وهله دوم نیاز دارد. با همکاری دولت، صنعت و دانشگاه می توان مشکلات صنایع غذایی را مرتفع ساخت. اگر چنین شود به یقین می توان ادعا کرد که ارز حاصل از صادرات مواد غذایی می تواند جایگزین درآمد نفت باشد.

و نکته آخر...

صادرات مواد غذایی و محصولات صنایع تبدیلی علاوه بر تحول در نحوه بسته بندی و تطبیق آنها با استانداردهای بین المللی، نیاز به یک برنامه ریزی همه جانبه برای بازاریابی و نظارت بر نحوه عرضه آنها در بازارهای بین المللی نیز دارد.

اعمال نسجیده و رقابت ناسالم موجب می شود بجای موفقیت، ناکامی و شکست نصیب شود. کما این که در همین سال اخیر رقابت ناسالم صنایع تبدیلی کشاورزی، موجب افت قیمت برخی از این محصولات و سوء استفاده خریداران خارجی شده است.

مهندس «مرادی» مدیر شرکت صنایع کنسرو رضوی در مصاحبه ای گفته است: صادرکنندگان ایرانی در بازار اروپا برای جلب مشتری، قیمتهای پائین تر از رقبای خود را به خریداران ارائه می دهند. خریداران خارجی نیز با آگاهی از این رقابت ناسالم، در مقایسه با صادرکنندگان غیر ایرانی، کمترین قیمتها را پیشنهاد می کنند.

مهندس مرادی یادآور شد که محصولات تبدیلی کشاورزی ایرانی به خاطر شرایط اقلیمی نسبت به تولیدات مشابه برخی کشورهای عرضه کننده این محصولات در اروپا مرغوب تر است.

قیمت کنسانتره آب سیب ایران از هر کیلوگرم ۲ مارک در سال گذشته به حدود ۱/۵ مارک در سال جاری رسیده است. مرادی پیشنهاد کرد که برای عرضه مناسب این محصولات در بازارهای خارجی، مجموعه ایی تشکیل شود که انحصار صادرات تولیدات تبدیلی کشاورزی را در اختیار داشته باشد.

وی همچنین اخذ ۳۰ درصد مالیات در کشورهای اروپایی از محصولات تبدیلی کشاورزی ایران را مشکل دیگر صادرکنندگان ذکر کرد. این رقم برای لهستان ۱۲ درصد است.



۱- نقل از کتاب اولین راهنمای جامع صنایع غذایی ایران، نوشته سمود مهاجر