



" مواظب باشید ، دست نگه دارید ، اگر چند دانه سیب کمتر به خورید ، میتوانیم صادرات بیشتری داشته باشیم و با ارز حاصل از آن ... وارد کنیم "

" نه " نه دست نگه دارید ! صادر نکنید ، یا صدور محصولات کشاورزی به گرانی آن دامن می زنید ، مردم داخل کشور نمی توانند میوه بخورند و نتیجه زحماتشان نصیب خارجی ها می شود ! راستی کدامیک را انتخاب کنیم ! البته اگر از مصرف بی رویه جلوگیری کنیم و محصولات درجه ۲ را در داخل کشور ( با علم به اینکه شکل ظاهری معمولاً " در درجه بندی میوه مورد نظر است و عموماً " طعم و مواد ویتامینه ، در میوه ریز و درشت فرقی نمی کند ) مصرف کنیم ، همچون بسیاری از کشورها ، در جهت افزایش صادرات و در واقع افزایش قدرت خرید خارجی کشور گام برداشته ایم . مسلماً " با پیشگیری از صدور محصولاتی که تولید آنها افزون بر مصرف است تغییری در قیمت میوه به وجود نخواهد آمد .

چرا که تا زمانیکه سم لیتری جهل هزار ریال ، کود شیمیایی کیسه ای پنجهزار ریال ، کارگر افغانی ( حتی نه ایرانی ) روزانه پنجهزار ریال و یک بیل ( بدون دسته بیل ) بیش از ده هزار ریال باشد ، قیمت تمام شده هندوانه ، خربزه ، انار و ... پایین آمدنی نیست .

## صادرات میوه هنر است و صادرکننده آن هنرمند

می کردم و سود می بردم ، کشاورز باغدار ، با رجمع کن ، راننده ، سردخانه دار صاحب لنج و ... همه سود می بردند و راضی بودند . اما امروزه دلار ۱۴۰ تومانی است ، سود یا بهره گار ۲۰ سال قبل عاید نمی شود . و همه ناراضی هستند "

" چرا سیمب درختی امریکا پس از ۴۰ روز حرکت در دریا و ۴۰ روز نگهداری در سردخانه باز هم شاداب و تازه است ، اما سیمب ایران پس از ۸ ساعت حرکت در دریا اگر در اولین یا دومین روز در دویی به فروش نرسد ، باید توسط بلندیه معدوم شود "

" آقا هوا پیمایی می گوید باید قطعات و لوازم را با ارز بخرم ، مگر تا سال گذشته لوازم را با ریال می خریدم ، یگروز گرایه ریالی را افزایش دادند ، یگروز بخشی از آنرا ارزی کردند و بخشی را ریالی در حالیکه هم ۱۰۰٪ ریالی می گیرند و هم بخشی را بصورت ارز ، یگروز گرایه چارتر را ارزی کردند ، بعد لغو کردند ،

هرگز صادرات میوه و تره بار پا نمی گیرد ( یا نمی گذارند پایگیرد ) " صادرکنندگان محصولات کشاورزی ، به عنوان همکاران گزارش " ، مسیره همکاری مطبوعاتی چندین ساله را تکامل می بخشند و امیدواریم در سلسله گزارش های " گزارش " ، دیدگاههای صادرکنندگان و مسئولین را درج کنیم .

قطعا " در این فعالیت راهنما و مشوق ما ، بازرگانان ، صادرکنندگان و مدیران

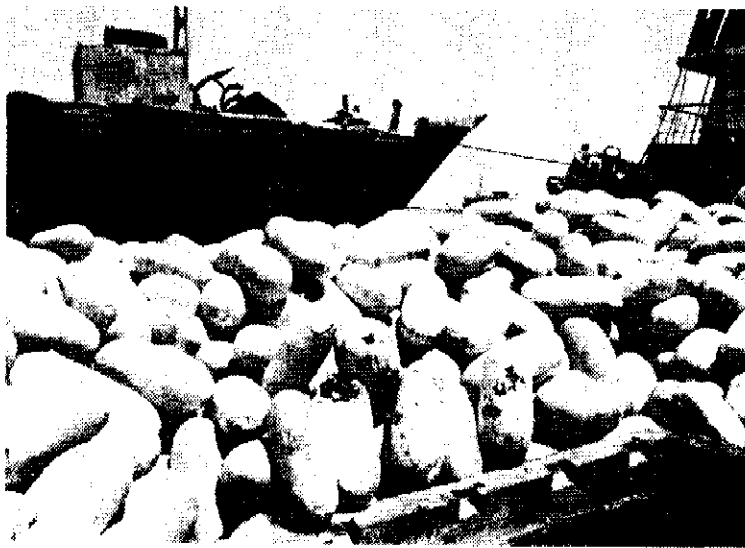
محترم شرکتهایی هستند که با ارسال نامه یا تماس تلفنی اطلاعات و تازه های این صنعت را یادآوری می کنند ، مشکلات و مسائل را با ما در میان می گذارند و گزارش را به عنوان خدمت گزار مطبوعاتی و فرهنگی پذیرفته اند

" یادم هست ۲۰ سال پیش که دلار کمتر از ۶ تومان بود ، من میوه صادر

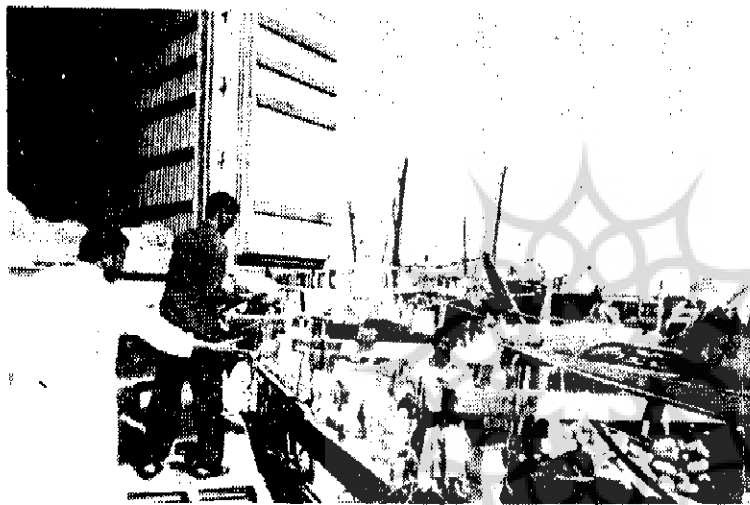
یکی از پیرمردهای صادرات میوه و تره بار می گفت : " هنر ما صادر کردن میوه است و برای تکمیل این هنر از ۴۰ سال قبل ( حتی قبل از شکل گیری دویی جدید ) در دویی چادر می زدیم ، در گرمای ۵۰ درجه ، برای رفع تشنگی ( بدون داشتن یخچال ) آب شور گرم می نوشیدیم و هندوانه و خربزه ایران را می فروختیم " پیر با تجربه دیگری می گفت : " هنر ما در صادر کردن آب و وارد کردن دلار است "

این هنر پس از دهها سال کسب تجربه و با صرف عمر بزرگان صنعت صادرات غیر نفتی ، امروزه با هنرمندیهای صادرکنندگان کشور ، در بسته بندیهای موزون ، زیبا و شکیل ، با آرم و برجسب های حاوی نام شرکتهای ایرانی ، به بازار کشورهای مختلف صادر می شود .

سومین پیر صادر کننده میوه معتقد است که " بنا به دلایلی نامعلوم ،



عاقبت صادرات فله



همزیستی مسالمت آمیز کانتینر یخچالدار و لنج اهرگر

یکروز گرایه ارزی را زیاد کردند ، یکروز ... آیا فروشندگان لوازم و قطعات هواپیما در خارج هم به همین شکل با هما حساب می کنند

"استاندارد را گذاشته اند که محصول استاندارد در بسته بندی استاندارد صادر شود ، تا جندی پیش مهرهای غلطان استاندارد کار تنهای بدرنگ ایرانی را بد رنگ تر می کردند ، بعد از مدتی طی بخشنامه های عدم استفاده از مهرها اعلام شد ، اما در بعضی از شهرستانها ... چه بگویم بخاطر ..."

"در حالیکه خریداران انگور شیلی ، گلابی استرالیا ، گیوی نیوزلند و ... برای خرید آن ال سی باز کرده گشایش اعتبار می کنند خریدار محصول ایران حتی به نمونه ارسال صادر کننده هم اعتماد نمی کند و مطمئن نیست تمامی محصول صادره برابر نمونه ارسال باشد" (البته با خوشحالی باید بگویم در حال حاضر یک شرکت صادر کننده میوه ایران در چند مورد پس از گشودن ال سی ( L.C ) به نام شرکت و تامین اعتبار آن توسط شرکت خارجی اقدام به صدور محصول کرده است ، به معززه می ماند !)

"ما معتقدیم باید مشکلات هواپیمایی هم مورد بررسی و ملاحظه قرار گیرد ، به راستی اگر صادر کننده از چرخش کار خود و صدور محصول ، سود می برد شایسته است هواپیمایی نیز ، در تامین نیاز خود از این سود بهره ای ببرد"

"ضروریست حمل هوایی میوه از استان همدان نیز ممکن شود ، زیرا در فصل تابستان هفته ای ۲ الی ۳ پرواز هم نمی تواند جوابگوی صدور محصولاتی مانند ، آلو ، گیلاس ، گوجه ، کلم پیچ و انگور باشد"

"پیمان ارزی را کم کنند ، برای تمامی محصول صادر شده پیمان می گذارند در حالیکه بین ۱۰ الی ۲۰ درصد آن در مسیر راه به خصوص در لنج نابود می شود"

"اجازه بدهند ، کارتن های صادراتی ، با ارز صادراتی و به صورت ورود موقت وارد شود ، زیرا به دلیل استحکام ( استفاده از الیاف بلند ) ، کاغذ سفید و چاپ چند رنگ و زیبا ، هم باعث فروش بهتر و بیشتر محصولات ایرانی در خارج می شود و هم سیستم توزیع ناسالم کارتن نامرغوب اصلاح می گردد ."

راستی در شرایطی که به دلیل تکرار مکررات و ذکر همیشگی مشکلات دیگر نه تنها وزراء ، مسئولین و مدیران ادارات

زربط ، که خارجی ها هم می دانند وسایل حمل و نقل کم داریم ، صنایع بسته بندی ناقص با کارتنهای ناقص تر و شرایط ( بیش خودمان مانند ) ... داریم گمرک و استاندارد دارای مشکل ساعات کار کمی حقوق ، پراکندگی انبارها و مسابلی از این قبیل هستند . هر روز صبح ممکن است مقررات یا بخشنامه ها تغییر کنند ، یا لغو شوند که در بسیاری موارد هم می شود وهم ، آب از آب تکان نمی خورد . آیا داشتن دفتر ، تلفن و انبار و گامیون و یک گارت بازرگانی هشتصد هزار ریالی یعنی صادرات موفق ، و آیا مدیر شرکت صادراتی محصولات کشاورزی کسی است که از میدان میوه خریداری می کند ، از دوستان گارتن می گیرد و در دویی توسط زرگر و بقال آنرا به فروش می رساند یا در آلمان پسر دانشجویی را مامور فروش میوه می کند !

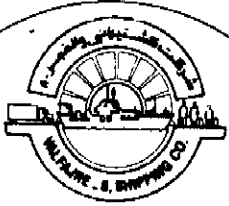
ماهانمه گزارش با سیاستگزاری از حسن نیت مدیران محترم موسسات دولتی

و بخش خصوصی صادراتی که همچون گذشته همکار ما را به حضور پذیرفتند با وی به گفتگو نشستند و غیبت چند ماهه ما را بخشیدند .

در این شماره مروری دارد بر صدور محصولات کشاورزی که خلاصه صحبت های مدیران و متولیان جمعی از موسسات صادر کننده است .

در دنیای امروز که حتی یک پرنده زنده را در بسته بندی شکل و زیبا با نوشته های تبلیغاتی و جلب کننده به فروش می رسانند ، صادرات میوه به صورت فله و درهم یک فعالیت فراموش شده و کم بازده است ، شایسته است صادرکننده ایرانی خود را با استانداردهای جهانی این رشته ، آشنا کند ، و همزمان با آن ، ضروریست صادرکننده ، شناخت صحیحی از میوه های قابل صدور داشته باشد ، سبب درختی یا هندوانه یا انار چه مقدار مواد ویتامینه دارند ، در کدام یک

بقیه در صفحه ۵۲



## شرکت کسیرا زینر

سرویس منظم حمل بار و مسافر:

- بندرعباس / شارجه / بندرعباس

- بوشهر / کویت / بوشهر

- کنگ / کیش / بندرلنگه

- بوشهر / خارک / بوشهر

حمل بار:

- بندرعباس / دویی / کراچی و بالعکس

بندرعباس به سایر بندرها و جزایر جنوبی کشور

آدرس:

دفتر مرکزی: تهران، خیابان کریم خان زند، بخش شهید

عضدی (آبان شمالی) کوچه آبار

تلفن: ۸۹۹۲۸۸-۴۴۹۲۳۶۹

تلکس: VBC-IR ۲۱۳۸۱۹

فاکس: ۸۹۲۴۰۹

شعب: بندرعباس، خیابان امام خمینی - طبقه فوقانی

دفتر هواپیمائی

تلفن: ۲۹۰۶۴ - ۲۹۰۹۵

بندربوشهر، خیابان صلح آباد

جوبی - ترمسال مسافری

والعجر ۸ تلفن: ۲۳۱۴۰

بندرلنگه، خیابان پاسداران

ماحضان والعجر ۸

تلفن: ۲۶۳۲ - ۲۴۴۸

حریره کیش، روبروی ساختمان

عمران کیش تلفن: ۲۷۹۷۳

شراز، سواره روغن نباتی -

نقاطع خیابان ساحلی

تلفن: ۲۵۱۰۳

اهواز، سه راه خرمشهر - دفتر

فروش بلیط کسیرا و العجر

۸ تلفن: ۵ - ۳۴۰۸۱

نمایندگیهای خارج از کشور:

شارجه: شرکت اوسیس فریت (خدمات مسافری)

تلفن: ۵۹۶۳۲۵-۵۹۶۳۲۵

فاکس: ۵۹۵۲۲۵

دویی: شرکت اوسیس فریت (خدمات حمل بار)

تلفن: ۵۲۵۰۰۰

تلکس: ۴۷۷۲۵

کویت: کسیرا و کویت

تلفن: ۲۴۱۰۴۹۸

تلفن: ۲۴۲۳۹۹۷ OSFRT-EM

تلکس: IR SHIPSY2106FKT

بعضی از صادرکنندگان باغات میوه راحتی بمدت ۵ سال اجاره می کنند یا با جالبکاران صورت شراکتی در تولید کار می کنند این عمل موجب ناظر بودن بر فعالتهای تولید صادراتی و پیشگیری از خرابی میوه می شود.

راستی چرا در دویی، لندن، آلمان و هلند تنها درب کارتنهای میوه ایرانی را باز کرده آنرا واری می کنند، مگر کارتنهای امریکایی و استرالیایی را نباید باز کنند!

اصل صادرات میوه، اصل بارگیری و بسته بندی میوه های یک اندازه را می طلبد، چگونه است که ۵ هزار کارتن گلابی مثلا استرالیایی همگی با یک اندازه تقریبی معینی ارسال می شود اما در یک کارتن میوه ایرانی، که صادر شده است ۵ عدد میوه هم سایز یافت نمی شود.

و چرا مدیران سایر رشته های صادراتی، کمتر داد و فغان ضرر و زیان سر می دهند.

### استفاده از کانتینر یخچالدار

چنانچه میوه، سبزی، صیفی با اصول صحیح برداشت شده و در اتنار یا سردخانه سرد شده باشد و میوه ها با اندازه معینی در کارتنها بسته بندی شده باشد و خطر فاسد شدن آنها را تهدید نکند بهترین راه صدور استفاده از کانتینر است. کانتینر به اروپا، کانتینر به دویی و شارجه، کانتینر به خاور دور

دستگاه ترموگراف حافظ منافع صادرکنندگان مدیران شرکتهای صادراتی میتوانند بدون انتقال ارز اقدام به وارد کردن دستگاه ترموگراف بنمایند این دستگاه در مدت حمل میوه درجه حرارت کانتینر را ثبت می نماید و در صورت خراب شدن میوه برگه ترموگراف قابل استناد در مراجع قانونی است قیمت خرید یک دستگاه ترموگراف ۲۰۰ مارک آلمان است و کم لطفی است اگر بعضی از وزارتخانه ها ۲۰۰ مارک بابت اجاره آن طلب کنند.

در اروپا و بخصوص در دویی بجز چند شرکت که ارقام و وزن نوشته شده بر روی بسته بندی آنها مورد قبول خریداران است متأسفانه به تعدادی از صادرکنندگان اعتمادی نیست، چرا که روی جعبه بنا حروف انگلیسی نوشته شده است "در حالیکه اولاً"

داخل جعبه ها میوه های هم اندازه جعبه نشده است ثانیاً "ردیف اول جعبه درشت و ردیف های پایین ریز است، ثالثاً" روی جعبه ۱۰ کیلو نوشته شده است اما وزن میوه ۸ کیلو یا کمتر از این رقم است بقیه در شماره آینده.

بقیه از صفحه ۲۹

از مناطق بیشتر و بهتر تولید می شود، کدام نوع از دهها وارسته هندوانه یا ... دارای شکل ظاهری مناسب و قابل صدور است، محصول پیش رس یا دیر رس منطبق به کدام منطقه است، کسب اطلاعات در این زمینه مدیران را در پاسخگویی به خریداران، محاسبات قبل از عقد قرارداد و تخمین فیمگذاری برای یک مدت طولانی یاری می دهد. حفظ کردن عمر میوه قبل از رسیدن به سردخانه

چیدن سبب درختی، انگور، لیمو شیرین، انار و ... چگونه است چند ساعت پس از چیدن میوه باید به سردخانه برسد چگونه یک فشار کوچک بر بدنه میوه باعث فساد چند تن میوه می شود. چرا نباید میوه صادراتی را از میدان و بازارهای میوه تهیه کرد و دهها جرای دیگر، مشاورین مدیران هستند.

متأسفانه استناداردها و جداول جهانی در مورد زمان انتقال میوه به سردخانه، درجه نگهداری آن و مدت حمل و عمر محصول عموماً با محصولات ایران مطابقت ندارد، و ضرورت دارد مدیران پس از آزمایشات مکرر دریابند که میوه برداشت شده به چه طریق و با چه بسته بندی عمر بیشتری خواهد داشت به عنوان نمونه انگور حداکثر ۶ ساعت پس از برداشت باید به سردخانه برسد در حالیکه بسیاری از کارگران انگور جعبه شده در اولین ساعات صبح را جعبه های آخرین ساعات کار و در مواردی فردای آنروز به سردخانه منتقل می کنند. و مدیر باید از سرنوشت محصول در زمان برداشت کاملاً مطلع باشد در غیر اینصورت باید انتظار یک صورتحساب منفی را داشته باشد.

صاحبان سردخانه قضای معینی را جهت نگهداری محصول اجاره می دهند و متأسفانه تعدادی از هنگامان، با انگیزه حداکثر استفاده از حداقل فضای سردخانه جعبه های میوه را روی هم تلمبار می کنند، تراکم صندوق ها موجب گردش نکردن هوای سرد و در نهایت خرابی میوه می شود و احتمالاً درگیری با مسئول سردخانه نیز نتیجه ای نخواهد داشت مدیرانی که با یک تلفن درخواست خرید چندصد جعبه میوه یا چند تن بار فله را از میدان یا سردخانه می کنند، آیا جایگاه مشخصی می توانند در پروسه فعالیت صادراتی داشته باشند. تازگی ها چنین مرسوم شده است که