

# خرما

## خبرنامی

خبرنامه‌ی داخلی انجمن ملی

خرمای ایران (شعبه‌ی کرمان)

اولین و تنها نشریه‌ی تخصصی خرمای ایران

سال دوم/شماره‌ی ۱۵/آذرماه ۱۳۹۱/۸ صفحه

Number 15 / December 2012 / 8 Pages

سخن سردبیر

## بالاخره بدیهیات اعلام شد

از انقلاب کمونیستی چین بیش از ۶۰ سال می‌گذرد، سی سال اول را به تحکیم قدرت مرکزی و به وجود آوردن انسجام در داخل کشور پرداختند و سی سال دوم را صرف آزادسازی اقتصادی، رشد و توسعه‌ی بازار و صعود شاخص‌های تولیدی کردند. در سال‌های اولیه‌ی آزادسازی، وضعیت اقتصادی خوبی نداشتند و چه بسا کمبودهای غذایی در جای‌جای کشور وسیع آنان به قحطی هم می‌کشید. ولی در همان دوران محصولاتی نظیر «مارچوبه و سیر» را در حجم گسترده‌ای تولید می‌کردند؛ چون بازار صادراتی خوبی داشتند و کسب ارزهای قوی می‌کردند. به زبان دیگر، چینی‌ها خودشان غسرت می‌کشیدند و کمبودها را تحمل می‌کردند ولی چون برای زیرساخت‌های کشورشان نیاز به ارز داشتند، محصولات لوکس صادراتی تولید می‌کردند. همین رویکرد و همین نگرش باعث شده که ظرف سی و یکی دو سال به دومین قدرت اقتصادی جهان تبدیل شوند.

ما در ایران چه می‌کنیم؟ نه فقط سالی X میلیارد دلار شکلات، شیرینی و نوشابه خارجی مصرف می‌کنیم بلکه مثلاً در سال ۸۸ بیش از ۴۰۰ میلیون دلار میوه و مرکبات خارجی وارد کردیم و این در شرایطی است که تولید میوه در ایران چهار برابر متوسط جهانی است (جمعیت ایران معادل یک درصد جمعیت جهان و تولید میوه‌ی ایران معادل ۴ درصد تولید جهانی است).

در زمستان ۹۰ برای حفظ تعادل بازار در ایام نوروز، تعرفه‌ی واردات سیب و پرتقال را کاهش دادند؛ در شرایطی که دست‌اندرکاران بخش تولید از کفایت تولید داخلی این محصولات برای تامین نیاز بازار داخلی خبر می‌دادند؛ پیامد آن چه بود؟ دپوی سیب و مرکبات و ذخیره‌سازی که منجر به فاسد شدن این محصولات گردید و طرفه این‌که واردات میوه تقریباً هیچ‌گونه تاثیری در کاهش قیمت‌ها نداشت!

ما ایرانی‌ها نه فقط چهار برابر دنیا میوه تولید می‌کنیم بلکه چهار برابر میانگین مصرف میوه‌ی دنیا مصرف می‌کنیم. میزان سرانه‌ی مصرف پرتقال در جهان ۱۷ کیلوگرم و در ایران ۵۳ کیلوگرم است.

بسیار خوب، عیبی ندارد و ما هم ریاضت اقتصادی را توصیه نمی‌کنیم، ولی مصرف‌گرایی لجام‌گسیخته را هم عیب می‌دانیم. چرا باید انگور شیلیایی را وارد کنیم، در صورتی که گسترده‌ترین و متنوع‌ترین انگورهای جهان در ایران است؟ چرا واردات سیب و پرتقال را در ایام نوروز آزاد می‌کنیم که باغ‌دار ایرانی جبران مارت‌های سالانه‌اش را در آن ایام نبینند و لمس نکنند؟

خوش‌بختانه سرانجام در آذرماه ۱۳۹۱ وزارت کشاورزی، زیر تهدید استیضاح مجلس، صدور مجوز برای واردات میوه را به جز موز - ممنوع اعلام کرد و بالاخره بدیهیات را اعلام کرد: «تولیدات داخلی میوه به اندازه‌ی کافی است و نیاز بازار داخلی را تامین می‌کند» و البته مباشران طرح ذخیره‌سازی وزارت صنعت، معدن و تجارت در حال خرید و ذخیره‌سازی میوه هستند تا نیاز بازار شب عید تامین شود.

شکر خدای را به‌جا می‌آوریم که عقل و خرد در این مورد به‌خصوص چیره شده. پایدار باشید.



فستیوال خرمای ابوظبی، ۲۰۱۲ - صفحات ۵۴

گزارش ویژه (بازدید از ششمین فستیوال بین‌المللی خرمای ابوظبی) (صفحات ۵۴)

## تنوع بسته‌بندی با توجه به سلیقه‌ی مصرف‌کننده نیاز حضور فعال در نمایشگاه‌ها

رئیس اتاق کرمان در جلسه‌ی کمیته‌ی صادرات انجمن خرما: (صفحه‌ی ۲)

## طوری عمل کنیم که کشور آسیب نبیند

استاندار کرمان: (صفحه‌ی ۳)

## حضور در بازار چین فرصتی طلایی برای ایران است

یادداشتی از سیدآرش علوی (صفحه‌ی ۴)

## بیمه نبود؟ سوخت! تمام.

خلاصه‌ی دو مقاله از مقالات همایش علمی خرمای کشور (صفحه‌ی ۷)

## گزارش

رییس اتاق کرمان  
در جلسه کمیته صادرات انجمن خرما:

# به گونه ای عمل کنیم که صادرات، تولید و کشور آسیب نبیند

جلسه کمیته صادرات انجمن خرما با حضور محسن جلال پور نایب رییس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران و رییس اتاق کرمان، اعضای کمیته صادرات انجمن خرما و همچنین برخی از بازرگانان بخش های دیگر، از جمله پسته و سنگ های تزئینی، در محل اتاق بازرگانی استان کرمان برگزار شد.

در این نشست که در آن به مواردی همچون دستاوردهای زیر کمیته شورای عالی صادرات، آخرین تحولات اتاق تبادل ارزی، مشکلات مربوط به نرخ مصوب گمرک و شورای قیمت گذاری سازمان توسعه تجارت و شرایط و ضوابط صادرات خرما و دیگر محصولات پراخته شد، جلال پور با اشاره به توافق کلی در شورای عالی صادرات، گفت: بر این اساس مقرر شده است که هیچ محدودیتی در صادرات اعمال نشود و همچنین در گمرکات هم یک کمیته ارزش یابی با حضور نماینده بخش خصوصی، ارزش واقعی کالاهای صادراتی را تعیین کند.

وی افزود: آن چه که در دو هفته آینده توسط کمیته ارزش یابی به عنوان ارزش کالاهای صادراتی ایران تعیین خواهد شد، از ابتدای آذرماه امسال مبنای محاسبه های بعدی خواهد بود.

جلال پور در خصوص نحوه ارائه ارزش صادرات کنندگان، با بیان این که صادرات کنندگان باید ارزش را از سه طریق ارائه دهند و در غیر این صورت مشمول پرداخت مالیات خواهند شد، اظهار داشت: صادرات کنندگان باید ارزش حاصل از صادرات خود را یا به اتاق مبادله ای ارزی بیاورند، یا در اختیار وارد کنندگان قرار دهند و یا بابت بدهی های خود به سیستم بانکی کشور پرداخت کنند. وی تصریح کرد: در غیر این صورت، درآمد ارزی صادرات کنندگان شامل مالیات می شود.

جلال پور افزود: میزان مالیات بر درآمد ارزی تا یک ماه آینده توسط سازمان امور مالیاتی کشور تعیین و اعلام خواهد شد.

نایب رییس اتاق ایران همچنین خطاب به صادرات کنندگان با تاکید بر جلوگیری از التهاب آفرینی در بازار، گفت: صادرات کنندگان در شرایط فعلی به هیچ وجه نباید دغدغه ای صادرات داشته باشند.

جلال پور با بیان این که نرخ فعلی ارز در اتاق مبادله ای ارزی برای صادرات مناسب است، از صادرات کنندگان خواست تا سعی کنند صادرات خود را بر همین مبنا انجام دهند.

وی افزود: با تدابیر اتخاذ شده از سوی دولت و تلاش های بخش خصوصی،

## در کمیسیون صادرات و عمران اتاق کرمان تفاهم نامه منعقد شده بین اتاق کرمان و بانک توسعه صادرات بررسی شد

کمیسیون صادرات و عمران اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی استان کرمان با حضور رییس بانک توسعه صادرات شعبه کرمان، نمایندگان انجمن های اتاق و همچنین جمعی از صادرات کنندگان برگزار شد.

در این نشست که به منظور بررسی مسائل و مشکلات صادرات کنندگان در خصوص اجرایی شدن تفاهم نامه منعقد شده اتاق کرمان با بانک توسعه صادرات ایران مورخ ۱۳۹۱/۷/۲۱ برگزار شد، محسن ضرابی رییس کمیسیون صادرات و عمران اتاق ضمن تقدیر از حضور رییس بانک توسعه صادرات شعبه کرمان و همکاری این بانک با صادرات کنندگان، در خصوص حمایت از انجمن سنگ از ریاست بانک توسعه صادرات شعبه کرمان خواست با توجه به نوپا بودن و موفق بودن این انجمن در خصوص حضور در بازارهای هدف و همچنین



نرخ ارز با قیمت فعلی باقی خواهد ماند و با نوسان بسیار کمی روبرو خواهد شد.

جلال پور این نوید را هم به صادرات کنندگان داد: روند صادرات در صورتی که طبق ضوابط تعیین شده انجام شود، مشمول هیچ گونه عوارض مالیاتی نخواهد بود.

جلال پور همچنین با اشاره به دستاوردهای کمیته های شورای عالی صادرات و تعامل بخش خصوصی و دولتی ۲ خبر خوش را نیز مطرح کرد. خبر نخست این که وی از پرداخت جوایز صادراتی سال های قبل تا پایان سال ۱۳۹۱ خبر داد و گفت: جوایز صادراتی که تا پایان ۱۳۹۰ به صادرات کنندگان تعلق گرفته است، تا آخر امسال پرداخت می شود و این موضوع به تصویب شورا رسیده است.

خبر دوم و دستاورد مهم کمیته، مصوبه شورای عالی صادرات در خصوص معافیت مالیاتی درآمدهای ناشی از افزایش نرخ ارز تا پایان سال ۹۰ بود. وی افزود: با رایزنی های صورت گرفته و علی رغم دریافت اطلاعات مربوط به تسعیر و نرخ ارز در اظهارنامه های مالیاتی سال ۱۳۹۰ در صفحه ۱۲، دولت موافقت نمود برای همکاری با صادرات کنندگان هیچ گونه مالیاتی برای افزایش نرخ ارز از صادرات کنندگان اخذ نشود.

در ادامه این نشست، رییس کمیته صادرات انجمن خرما با بیان این که همه ما به دنبال ثبات نرخ ارز هستیم، گفت: هیچ کس از بازار منوش ارز لذت نمی برد.

سیدارش علوی همچنین به طرح سوالاتی از نایب رییس اتاق ایران پرداخت و گفت: با توجه به این که کالاهای مختلفی با ارقام مختلف صادر می شود، یک نماینده از بخش خصوصی چگونه می تواند قیمت همه کالاهای را در گمرک مشخص کند، در حالی که آشنایی با همه کالاهای و ارقام مختلف آن ندارد، به طور مثال چندین نوع خرما وجود دارد و برای هر نوع خرما مانند مضافتی چند درصد کیفیت دارد.

وی همچنین با بیان این که دریافت مالیات از درآمد ارزی صادرات کنندگان به شدت فسادآور است، این سوال را مطرح کرد: با توجه به محدودیت های احراز و کتال دریافت نرخ آزاد ارز از روزنامهها و مراجع رسمی کشور، در آینده دارای از کجا استعلام قیمت بازار آزاد را انجام می دهد؟ آیا در نبود قیمت رسمی بازار آزاد این نرخ سلیقه ای نمی شود؟ و آیا یک مکانیزم خاص در این باره وجود دارد؟

علوی در خصوص اتاق تبادل ارزی و چگونگی رساندن ارز خارج از کشور به اتاق تبادل و نحوه تعیین قیمت در اتاق تبادل مطالبی را مطرح کرد.

جلال پور نیز در پاسخ به سوالات مطرح شده از سوی رییس کمیته صادرات انجمن خرما، اظهار داشت: از ۴۵ میلیارد دلار صادرات غیر نفتی، حدود ۲۰ میلیارد آن معیانات گازی، ۱۰ میلیارد مواد پتروشیمی، و حدود ۳ میلیارد دلار آن محصولات معدنی مانند مس و سنگ آهن و کرومیت و سایر موارد است. لذا آنچه به عنوان دغدغه اصلی صادرات غیر نفتی بخش خصوصی صحبت می شود ۱۰۰۰ کالا و ۴۵ میلیارد دلار نیست، بلکه در مجموع ۲۰ کالای اساسی به خارج از کشور صادر می شود که ارزش آن هم در حدود ۱۰-۱۲ میلیارد دلار است و برای قیمت گذاری این ۲۰ رقم در گمرک نماینده هر تشکل حضور پیدا می کند؛ ضمن این که انواع و ارقام کالاها نیز در قیمت گذاری لحاظ می شود.

جلال پور همچنین با توضیح مکانیزم و راه های انتقال پول به اتاق تبادل ارزی، افزود: موافقت دولت با توصیه های بخش خصوصی در مورد مشکلات احتمالی اجبار همه وارد کنندگان و صادرات کنندگان به کار از طریق اتاق تبادل در زمان تحریم، تا اطلاع ثانوی اجبار به آوردن پول به اتاق تبادل را منتفی دانست.

نایب رییس اتاق ایران در خصوص نحوه اخذ مالیات برای صادرات کنندگانی که ارزش خود را به یکی از روش های ارائه شده دولت وارد کشور نمی کنند، افزود: از هفته آینده مقرر شده جلساتی به ریاست آقای دکتر مسکری ریاست امور مالیاتی کشور، و اعضای کمیته صادرات، آقای صافدل و آقای معمارنژاد و دیگر تصمیم گیران برگزار شود و نتایج این جلسات و نرخ های اخذ مالیات روش به اطلاع اعضای اتاق خواهد رسید.

وی همچنین با بیان این که بخش خصوصی بر تکثری کردن قیمت ارز تاکید دارد، گفت: تلاش بر این است که در بودجه سال آینده مبنای نرخ ارز بر یک نرخ باشد تا همه برنامه ها نیز بر همان مبنا انجام شود.

جلال پور صادرات کنندگان را سربازان جنگ اقتصادی عنوان و خاطرنشان کرد: ما باید به عنوان سربازان نظام در شرایط خاص کنونی طوری عمل کنیم که صادرات، تولید و کشور ضربه نبیند. وی افزود: تمام تلاش بر این است که بعد روانی افزایش قیمت دلار کنترل شود.

جهت هماهنگی بین بانکها و صندوق ضمانت صادرات ایران با توجه به ماده ۲۹ قانون بودجه سال ۹۱ در خصوص تقسیت تسهیلات، مبنی بر این که کسانی که از ضمانت نامه ای صندوق ضمانت صادرات ایران به عنوان وثیقه برای تسهیلات خود استفاده می نمایند، با مشکل مواجه نشوند، درخواست مساعدت از صندوق ضمانت صادرات برای صادرات کنندگانی که در شرایط فعلی تحریمها به دلیل دیر دریافت کردن وجه صادراتی از سوی خریدار موفق به بازپرداخت تسهیلات صادراتی نشده اند و متأسفانه این موضوع باعث به اجرا گذاشتن ضمانت نامه های صندوق ضمانت صادرات بانکها می شود، درخواست بررسی در خصوص این موضوع که چرا تسهیلات اعطایی بانک توسعه صادرات شعبه کرمان به صادرات کنندگان خرما به نسبت سایر استان های خرما، مبلغ بسیار ناچیزی است و پیشنهاد در نظر گرفتن شرط ۶۰ درصد فروش سال قبل جهت اعطای تسهیلات به صادرات کنندگان این جهت که مبنای خوبی برای کمک به توسعه صادرات نیست از جمله مواردی بود که در این نشست توسط حضار مطرح شد.

در راستای محقق شدن هدف توسعه صادرات محصولات بالقوه صادراتی استان، نهایت همکاری با این انجمن جهت دریافت تسهیلات توسط بانک توسعه صادرات شعبه کرمان انجام شود.

وی همچنین خطاب به نمایندگان انجمن ها و صادرات کنندگان حاضر در جلسه گفت: انجمن ها و صادرات کنندگان، مسائل و مشکلات مربوط به بانک توسعه صادرات و صندوق ضمانت صادرات را اعلام تا از طریق کمیسیون صادرات و عمران اتاق پی گیری های لازم صورت گیرد.

رییس بانک توسعه صادرات شعبه کرمان نیز در این نشست در خصوص تفاهم نامه امضاشده مورخ ۱۳۹۱/۷/۲۱ با بیان این که سعی ما بر این است نهایت همکاری بین طرفین انجام شود، خاطرنشان کرد: البته ما بایستی تابع مقررات هیات مدیره ای بانک توسعه صادرات ایران هم باشیم. لازم به ذکر است: انتقاد از شرایط سخت موجود برای دریافت تسهیلات از بانک توسعه صادرات شعبه کرمان و درخواست مساعدت و همکاری بیشتر این شبهه در خصوص اعطای تسهیلات به صادرات کنندگان، فراهم شدن شرایطی

## گزارش

### استاندار کرمان:

# حضور در بازار چین فرصتی طلایی برای ایران است

به زودی به استان کرمان سفر می‌کنند. وی با بیان این‌که در سفر هیات کرمانی به چین طی هفته گذشته، بحث خواهرخواندگی شهرهای پینگ‌خو و بم مطرح شد، گفت: پینگ‌خو قطعات خودروسازی بم را تامین می‌کند، ضمن این‌که نزدیکی این شهر به شهر شانگ‌های به عنوان مرکز تجاری چین، می‌تواند تاثیر بسزایی در افزایش صادرات محصولات استان به کشور چین داشته باشد.

وی از کشور هند نیز به عنوان یکی از کشورهای پُرجمعیت جهان نام برد و اظهار داشت: دو کشور چین و هند، کشورهایی رو به رشد و نیمی از جمعیت جهان را دارا هستند؛ بنابراین با گسترده‌تر شدن ارتباطات اقتصادی ایران با این دو کشور می‌توان با دور زدن تحریم‌ها در راستای افزایش صادرات کالاهای ایران و استان کرمان به این دو کشور، گام‌های خوبی برداشت.

رشیدفرخی از ارائه ۸۰ تقاضا از سوی سرمایه‌گذاران چینی برای اجرای پروژه در استان کرمان خبر داد و گفت: از آنجایی که ترکیب هیات کرمانی‌ها در این سفر کامل بود (حضور نمایندگان تام‌الاختیار دولت، استاندار، نمایندگان مجلس و نمایندگان اتاق به عنوان پارلمان بخش خصوصی) و این موضوع بر افزایش درخواست‌ها تاثیر گذار بود.

وی افزود: بیش‌ترین تقاضای چینی‌ها برای سرمایه‌گذاری در استان کرمان، در بخش‌های کشاورزی، فولاد، مس، نیروگاه‌ها، گردشگری قالی و صنایع دستی بود.

رشیدفرخی همچنین در خصوص رابطه‌ی تجار استان کرمان با کشور چین، خاطرنشان کرد: در سال ۸۸ انباشت خرما در مناطق خرماخیز استان کرمان صورت گرفت؛ بنابراین برای برون‌رفت از این مقوله با همکاری استاندار به چین سفر کردیم و صادرات خرما به این کشور آغاز شد و با آغاز مراودات با چین و سایر کشورهای داوطلب توانستیم بازار خرمای استان کرمان را متعادل نگه داریم.

وی افزود: بازار چین بازار بسیار مناسبی برای محصولات استان کرمان به‌ویژه خرما و پسته است.

رشیدفرخی از ایجاد کارگروه گیاهان دارویی در استان کرمان نیز خبر داد و گفت: ۲۰ هکتار زمین برای طرح پایلوت تولید گیاهان دارویی و همچنین «توریست‌درمانی» در کرمان اختصاص داده شده است.

استاندار کرمان، همچنین با بیان این‌که دولت صادرکننده نیست بلکه مسیر صادرات را هموار می‌کند، گفت: در سال جاری ۴۰۰ میلیارد تومان تسهیلات دولتی برای صادرات پسته در استان کرمان تخصیص یافته است.

وی همچنین با تاکید بر برپندسازی و بسته‌بندی مناسب در صادرات محصولات کشاورزی از جمله خرما، در خصوص مصرف داخلی خرما گفت: حداقل در پذیرایی سفرهای هوایی استان کرمان باید از محصولات این استان مانند خرما و پسته استفاده شود.

رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی استان کرمان نیز در این نشست گفت: غرفه‌ی ایران در نمایشگاه چین به رتبه‌ی نخست دست یافت.

محسن رشیدفرخی با بیان این‌که حضور قدرتمند استان کرمان از علت‌های کسب این موفقیت بود، به حضور ۱۵۰ سرمایه‌گذار چینی در روز جلسات مربوط به سرمایه‌گذاران ایرانی، در نمایشگاه چین اشاره و خاطرنشان کرد: این در حالی‌است که در روز جلسات مربوط به سرمایه‌گذاران آمریکایی بیش از ۶۰ سرمایه‌گذار چینی حضور داشتند. رشیدفرخی افزود: هیات کرمانی در سفر به چین موفق به برگزاری نشست‌های مشترک با مقامات این کشور شدند و مقامات چینی

چندی پیش که چهارمین نمایشگاه سرمایه‌گذاری در کشور چین، با همکاری اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمان برگزار شد و نمایندگانی از چهار استان کرمان، چهارمحال و بختیاری، کرمانشاه و فارس در این نمایشگاه حضور داشتند، از استان کرمان نیز هیاتی متشکل از استاندار، معاون برنامه‌ریزی استاندار، تعدادی از مدیران دستگاه‌های اجرایی استان، چند تن از نمایندگان مردم استان کرمان در مجلس شورای اسلامی و تعدادی از فعالان بخش خصوصی و نمایندگان اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمان برای حضور در این نمایشگاه و گسترش مراودات اقتصادی با چین، در قالب هیاتی به این کشور سفر کردند. پس از بازگشت هیات استان کرمان از کشور چین، اسماعیل نجار استاندار کرمان به‌همراه محسن رشیدفرخی رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق کرمان و رئیس انجمن خرما در بین خبرنگاران حضور یافتند و ابعاد مختلف این سفر را تشریح کردند.

استاندار کرمان در این گفت‌وگوی مطبوعاتی با بیان این‌که حضور در بازار کشور چین فرصت طلایی برای ایران است که باید از این فرصت نهایت بهره را برد، خاطرنشان کرد: به عنوان نمونه در سال ۸۸ ما با صادرات خرمای استان کرمان به چین از انباشت این محصول جلوگیری کردیم.

نجار با بیان این‌که مردم چین ذائقه‌ی شیرینی دارند، بر گسترش صادرات خرما به این کشور تاکید کرد و اظهار داشت: با توجه به جمعیت یک میلیارد و ۴۰۰ نفری این کشور، اگر مردم چین بخواهند هر کدام فقط یک‌دانه خرما بخورند در صورتی که تمام ایران هم نخلستان شود باز هم با کمبود خرما مواجه می‌شویم.

وی با اشاره به برنامه‌ها و بازدیدهای مختلف هیات کرمانی در کشور چین، گفت: هیات کرمانی در سفر به چین از دو کارخانه که دارای سرمایه‌گذاران ایرانی بودند بازدید کرد و نکته‌ی حائز اهمیت در آن بازدید این بود که چین حمایت خوبی از سرمایه‌گذاران در این کشور دارد.

وی با بیان این‌که میلیون‌ها مسلمان در کشور چین زندگی می‌کنند، اظهار داشت: حضور بیش از ۱۰۰ میلیون مسلمان در کشور چین، ظرفیت مطلوبی برای صادرات و مراودات اقتصادی با این کشور است. نجار همچنین خاطرنشان کرد: در این سفر، مذاکراتی در مورد گردشگری و صادرات خرما و پسته‌ی کرمان به چین صورت گرفت.



## گزارش ویژه

بازدید از ششمین فستیوال بین‌المللی خرمای ابوظبی Abu Dhabi National Exhibition Center ; UAE

# تنوع بسته‌بندی با در نظر گرفتن سلیقه‌ی مصرف‌کننده نیاز حضور فعال در نمایشگاه‌ها



حسین آفتابی



مقداد تکلوزاده

**اشاره:** انجمن خرمای استان کرمان با همکاری شرکت مهد بازرگان جنوب، اقدام به برگزاری تور صنعتی بازدید از ششمین فستیوال بین‌المللی خرمای جهان در تاریخ ۲۸ نوامبر تا ۳ دسامبر برابر با ۸ تا ۱۳ آذرماه نمود که گزارش کامل آن در ادامه آمده است.

بود که نمونه‌های خرمای با کیفیت پایین‌تر از خرمای ایران را با بسته‌بندی‌های متفاوتی در معرض دید گذاشته بود و خرمایی را مشابه با خرمای سیستان و بلوچستان به عنوان محصول پاکستان عرضه می‌نمود.

۶. صنایع تبدیلی نیز همچون دو سال گذشته در کنار خرما به بسیاری از غرفه‌ها ظاهری متفاوت داده بود. از شیر، مارمالاد خرما، تا شیرینی‌های خرمایی، ترشی و شیرخرما و بستنی، از جمله این صنایع تبدیلی بودند.

۷. حضور جمعیت زیاد کودکان مدرسه‌ای از ابتدای ورود به سالن نمایشگاه، این نکته را می‌نمود که فرهنگ استفاده از خرما و نقش آن در زندگی را می‌توان از ابتدا به کودکان و جامعه آموخت.

۸. تزیین شهر و دیدن خرما در جای‌جای ابوظبی و دبی نیز از همت نهادهای دولتی همچون شهرداری‌ها در استفاده از این درخت سبز و زیبا را خاطر نشان می‌کرد.

۹. در اکثر غرفه‌ها علاوه بر ارائه‌ی واریته‌های خرما اقدام به اطلاع‌رسانی در مورد ارزش غذایی خرما نموده بودند و یا به بازدیدکنندگان همراه با عرضه‌ی خرما یک فنجان چای نیز تعارف می‌گردید تا فرهنگ‌سازی مصرف نیز مورد نظر قرار گیرد.

در جمع‌بندی لازم به یادآوری است که تنوع بسته‌بندی، با در نظر گرفتن سلیقه‌ی مصرف‌کننده و حضور فعال در این چنین نمایشگاه‌هایی می‌تواند پنجره‌های جدید را برای تاجران و بازرگانان بگشاید تا شاید در سال آینده فعالان خرمای کشورمان را در عرصه‌ی نمایشگاه‌های بین‌المللی پررنگ‌تر ببینیم و این همان دلیلی است که کشور عراق را پس از یک‌دوره جنگ دوباره در ردیف‌های دوم تا سوم صادرکنندگان جهان قرار داده است.

از دیگر امکانات این فستیوال امکان خرید درخت خرما می‌باشد، در سال ۲۰۱۲ در مجموع ۴۰۰ نفر درخت خرما در این فستیوال به فروش رسیده است.

هیات همراه جمعی از اعضای انجمن خرمای استان کرمان بودند که از بازرگانان و فعالان در زمینه‌ی خرمای مضافتی هستند. این هیات از طریق پرواز بندرعباس - دبی و تعدادی نیز از طریق خط هوایی تهران - دبی وارد کشور امارات شدند و متعاقباً روز بعد به ابوظبی پایتخت کشور امارات و مرکز نمایشگاه‌های این شهر عزیمت نمودند. جشنواره در مجاورت نمایشگاه سیال و با فضای حدود ۷۰۰۰ مترمربعی بود که نکات زیر حاصل بازدید از نمایشگاه فوق می‌باشد:

۱. قبل از برنامه‌ی بازدید و قبل از حضور همراهان در ابوظبی اطلاعاتی مربوط به صادرات ۵ساله اخیر خرما به امارات متحده و همچنین مقایسه‌ی واریته‌های مهم صادراتی ایران به مقصد امارات متحده عربی در اختیارشان قرار داده شد.

۲. حضور کشورهای عربی عموماً در این فستیوال پررنگ است که امسال نیز همانند سال‌های گذشته نیز قابل توجه بود.

۳. تنها دو شرکت از شرکت‌های فعال ایرانی در این فستیوال حضور داشتند.

۴. همچون سال‌های گذشته قسمتی جهت آموزش بالارفتن از درخت خرما به صورت نمادین در نظر گرفته شده بود.

۵. همه‌ساله در کنار شرکت‌کنندگان از کشورهای مختلف، ارگان‌های دولتی نیز حضور فعالی دارند، که می‌توان از حضور وزارت کشاورزی کشور عراق به عنوان نمونه‌ی جالب توجه نام برد که ارگان‌های دولتی کشور امارات تحقیقات و بررسی‌های خود را در زمینه‌ی آفات خرما در معرض نمایش گذاشته بودند.

۶. نکته‌ی جالب دیگر حضور غرفه‌های فعال از کشور پاکستان

هرساله یکی از بزرگ‌ترین فستیوال‌های تخصصی خرما در ابوظبی برگزار می‌گردد. این جشنواره هرساله در حدود ماه آذر در محل نمایشگاه‌های بین‌المللی برگزار می‌گردد.

در نمایشگاه سال ۲۰۱۲ بیش از ۲۰۰ شرکت محلی و بین‌المللی فعال در عرصه‌ی خرما و بهره‌برداری درخت خرما شرکت داشتند و در میان آن‌ها دانشگاه‌های مطرح نیز در این فستیوال شرکت داشتند که می‌توان به Gulf and Arab Folklore institutions اشاره کرد.

این نمایشگاه عموماً برای ملاقات فعالان عرصه‌ی تکنولوژی و فن‌آوری خرما فرصت مناسبی است.

در نمایشگاه ۲۰۱۲ با احتساب ۱۸۸۲۲ بازدیدکننده از این فستیوال، حدود ۵۶ درصد افزایش بازدیدکنندگان نسبت به سال قبل داشته است.

این فستیوال همه‌ساله در کنار نمایشگاه بزرگ SIAL ابوظبی برگزار می‌گردد که به بازدیدکنندگان این امکان را می‌دهد تا از دیگر محصولات غذایی و بسته‌بندی و فناوری مرتبط بازدید به عمل آورند.

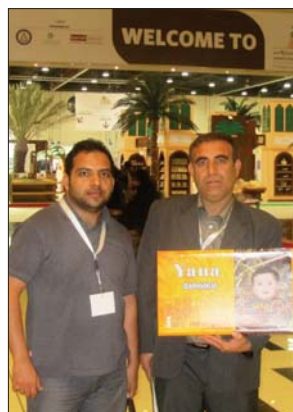
حامیان اصلی این نمایشگاه شیخ منصور ابن‌زاید آل‌نهیان، معاون نخست وزیر، وزیر امور ریاست جمهوری و رییس مقامات کنترل مواد غذایی ابوظبی می‌باشند.

## وضعیت بازدید از فستیوال ۲۰۱۲

### بر اساس روزهای فستیوال

روز اول: ۱۰۰۰ نفر / روز دوم: ۲۸۲۷ نفر  
روز سوم: ۲۸۳۵ نفر / روز چهارم: ۲۸۱۲ نفر  
روز پنجم: ۴۴۰۰ نفر / روز ششم: ۳۹۴۴ نفر  
جمع: ۱۸۸۱۸ نفر

## حضور فعالان صنعت خرمای استان بوشهر در نمایشگاه ابوظبی



استان بوشهر، آقای رضا یوسفی به نمایندگی از شرکت مواد غذایی آرد الزهر(س)، آقای مجتبی زارعی از بازرگانی زارعی، آقای حسن هاشم‌پور از شرکت زرین‌برگ دشتستان، آقای غلامحسین خوش‌نظر کارشناس‌ارشد صنعت خرما، آقای حامد بناری از اصناف دشتستان.

در این تور تجاری گروهی از بازرگانان استان بوشهر نیز واحدهای صنعتی شرکت‌کننده را همراهی نمودند. با توجه به حضور شرکت‌های فعال در حوزه‌ی خرما از کشورهای مختلف جهان و همچنین انجام مذاکرات با هیات‌های تجاری و شرکت در سمینارهای مختلف علمی، تلاش‌های موثری در جهت بسترسازی برای حضور فعال‌تر در بازارهای بین‌المللی انجام شد.

فعالان صنعت خرمای استان بوشهر از تاریخ ۹۱/۹/۵ تا ۹۱/۹/۱۲ در نمایشگاه محصولات خرمایی واقع در ابوظبی حضور یافتند. این حضور نمایشگاهی که با حمایت صندوق حمایت از توسعه‌ی کشاورزی استان بوشهر انجام شد، با ارائه‌ی محصولات صنعت خرمای استان بوشهر در جهت معرفی و بازاریابی و همچنین تبادل تجربیات با سایر فعالان در حوزه‌ی خرما در سطح کشورهای تولیدکننده و مصرف‌کننده‌ی خرما صورت گرفت.

اعضای این گروه عبارت بودند از: آقای نادر خدادادی از شرکت ۸۹۴ دشتستان، آقای علی‌محمد صمیمی از شرکت شهیدنی‌خرمای دشتستان، آقای ابوالفضل روزی‌طلب عامل توسعه‌ی خوشه‌ی خرمای



هیات انجمن خرمای استان کرمان



بازدید هیات انجمن خرما از غرفه‌ی بازرگانی زرگرزاده



## دیدگاه

# بیمه نبود؟ سوخت! تمام.



سید آرش علوی  
عضو انجمن خرما

شاید قسمت بود این گونه شود.

بسیار زیاد پیش آمده که مطلب فوق را از فردی که دچار اتفاقی خوب و یا بد شده بشنومیم. شاید اعتقاد به قسمت و تقدیر پذیرش بسیاری از اتفاقات را بسیار آسان تر کند ولی تعمیم همه موارد به قسمت و نسبت دادن بعضی از کوتاهی ها و اشتباهات قابل اجتناب خودمان به قسمت، در خوش بینانه ترین حالت کزسلیفگی است. اگر به علت نیستن کمربند ایمنی، در یک تصادف دچار جراحت شدید، قسمت نبوده مجروح شویم، ما اشتباه کردیم. اگر در خانه را باز گذاشتیم و خانه مورد سرقت قرار گرفت و وسایل مان را دزد برد، قسمت نبوده، ما کوتاهی کردیم. اگر امکانات و تدابیری به نام کمربند ایمنی یا قفل در اختیار نداشتیم یا هنوز ابداع نشده بودند، شاید می توان گفت تقدیر بر این بود، اما وقتی ابزار آن در اختیار ما است، گناه را تقصیر تقدیر انداختن، پسندیده نیست. به بیانی دیگر اگر زبان یا خسارتی مالی را در اثر یک حادثه طبیعی مانند صاعقه یا سیل، به علت نداشتن پوشش مناسب بیمه متحمل شدیم، نباید زبان مان را به حساب قسمت بگذاریم. بیمه هم مانند کمربند و قفل، محصول سال های زیاد تدبیر انسان بوده که به عنوان ابزاری در اختیار بگیرد تا خسارت های مالی احتمالی را به حداقل برساند. در دو سال گذشته در جریان حداقل چهار مورد حادثه آتش سوزی در ۴ سردخانه و انبار نگهداری کالا و خرما بوده ام. در تمامی این ۴ مورد صاحبان سردخانه به علت های مختلف در کنار فشارهای سنگین روحی ناشی از حادثه، دچار زبان های هنگفت مالی شده اند که به راحتی قابل اجتناب بوده اند. ولی متأسفانه سنگینی این حوادث، تنها و تنها بر دوش صاحبان این سردخانه ها افتاد، چون یکی بیمه نبود، یکی بیمه بود ولی اعتبار بیمه ای آن تمام شده بود، یکی بیمه بود ولی پوشش کامل نداشت و...

در جریان مصائب و دردهای سردخانه های خرما (کرمان)، مهدی موعود (جیرفت)، بم و خرما (بم) و عدالت (رستم آباد) بوده ام و باید اذعان کنم که حتی داشتن بیمه به میزان اندکی از رنج از دست دادن ماحصل سال ها زحمت و تلاش صاحبان آن می کاست، لیکن اگر شرایط و اعتبار بیمه و پوشش بیمه ای مناسب داشتند، مرهمی بود بر خسارت های مالی سنگین روی داده و از آن مهم تر، دافع خجالت و رنج مضاعف یک سردخانه دار بابت از بین رفتن اموال دیگری که مال خود را در آن سردخانه یا انبار به عنوان امانت نگه داشته اند. ذکر مثال های فوق نه برای سرزنش این عزیزان، بلکه فقط برای تلنگر به همه ما جهت درک بهتر اهمیت بیمه کردن ساختمان و موجودی انبارهای کالا است. شاید خود حوادث قابل جلوگیری نبودند، ولی مسلماً میزان خسارت های مالی وارد شده به صاحبان سردخانه ها و انبارهای فوق به میزان زیادی قابل کاهش و یا حتی قابل اجتناب بودند.

بیمه یک کار شیک نیست، یک کار عقلانی است. بیمه خدمتی لوکس و تجملاتی نیست بلکه یک نیاز و ضرورت است. از این منظر نیز که بگذریم، از نظر آمار احتمالی بیمه گزین های اجتناب ناپذیر است. هیچ عقل سلیمی دنبال خسارت دین و خسارت زدن نیست و مسلماً احتمال وقوع حادثه های ناگوار بسیار بسیار اندک است، ولی هزینه های آن در صورت روی دادن بسیار زیادتر است. در بسیاری از موارد، جمع هزینه های سالانه بیمه در طول کل عمرمان کسر ناچیزی از هزینه های یک حادثه ای پرخسارت احتمالی است. مثال بارز آن بیمه ای شخص ثالث است که با مبلغ ماهانه ۲۰ هزار تومان در طول یکسال خسارتی احتمالی کم تر از نیم میلیارد تومان را پوشش می دهیم. (با فرض خدای ناکرده فوت ۴ نفر در ماه های محرم و دیه ۱۲۰ میلیون تومانی برای هر نفر).

اما صرف پول دادن بابت بیمه و داشتن قرارداد بیمه برای انبار و سردخانه با این که لازم است، مسلماً کافی نیست، برای همین، در نظر داشتن بعضی نکات دیگر نیز می تواند در هزینه و دریافت خسارت یاریگر بیمه شونده باشد. در خصوص بیمه ای انبارها و سردخانه ها نکات زیر قابل توجه است:

۱. تمامی سالن های قابل استفاده را به مجرد پر شدن بیمه کنید و در زمان خالی شدن میزان بیمه ای موجودی کالا را کاهش دهید.
۲. سالن ها، ساختمان ها و تاسیسات را جداگانه و موجودی انبار را جداگانه بیمه کنید.
۳. با شرکت های بیمه ای کار کنید که سالانه مصرانه پی گیر تمدید قرارداد شما هستند و نه شرکت هایی که شما باید دنبال آن ها باشید.
۴. سالانه برآورد جدید و دقیق تری از ارزش ساختمان ها و موجودی قابل انبارش در سالن ها به دست آورید و بر اساس آن

اقدام به بیمه کنید.

۵. با شرکت های بیمه ای کار کنید که پرداخت سریع و بدون قید و شرط خسارت احتمالی را وظیفه خود بدانند و نه به عنوان ضایعه و هزینه شرکت بیمه و انجام کاری از روی اکراه و اجبار.
۶. با هزینه بسیار اندک و با مشاوره کارشناسان بیمه، تاسیسات انبارها و خصوصاً موارد خطرناک مانند برق و گاز را کنترل و بازرسی کنید.
۷. بیمه ای کامل حوادث شامل سیل، زلزله، آتش سوزی و صاعقه را برای کل انبار بگیرید. اندکی سخاوت در این بخش می تواند از بسیاری دردهای احتمالی در آینده جلوگیری کند.
۸. با دقت و حساسیت، زمان و تاریخ اتمام قرارداد بیمه را در نظر داشته باشید تا حتی یکروز هم بدون بیمه نباشید.



همه ما باید تلاش کنیم فرهنگ استفاده صحیح از بیمه و سایر ابزارهای کسب و کار مدرن را در جامعه ترویج دهیم، تا خدای ناخواسته دچار زیان و خسارت های ناخواسته ای زیاد نشویم. تمامی اتفاقات خوب و بد روزگار، بایستی برای ما نشانه باشند، همان نشانه هایی که در جای جای قرآن مجید ذکر شده برای افرادی و اقوامی هستند که اهل تفکر و تدبیرند. مسلماً زلزله و آتش سوزی و سیل را نمی شود با تعقل کنترل کرد ولی با بیمه و کمی تفکر می توان خسارت و هزینه های آن را به راحتی مهار کرد.

قیمت ها مربوط به هفته ای اول دی ماه می باشد.

## بازار خرما

رقم خرما	نوع بسته بندی	قیمت (برای هر کیلو)
مضافتی درجه یک	بسته بندی ۸۰۰ گرمی، مادر کارت ۹ کیلو، ۴۸ دانه	۳۴۰۰ - ۳۲۰۰ تومان
مضافتی معمولی	در بسته بندی ۸۰۰ گرمی	۲۷۰۰ - ۲۴۰۰ تومان
پیارم مخلوط	کارت ۱۰ کیلو	۹۵۰۰ - ۹۰۰۰ تومان
زاهدی	در بسته بندی ۱۰ کیلو	۳۰۰۰ - ۲۵۰۰ تومان
کبکاب	در بسته بندی ۱۰ کیلو	۱۹۵۰ - ۱۷۰۰ تومان، درب کارخانه
شهابی	در بسته بندی ۱۰ کیلو	۱۷۰۰ تومان، درب کارخانه
ربی درجه یک	در بسته بندی ۱۰ کیلو	۲۷۰۰ تومان
ربی درجه دو	در بسته بندی ۱۰ کیلو	۲۰۰۰ تومان
مرداسنگ	در بسته بندی ۸۰۰ گرمی	۲۵۰۰ - ۲۲۰۰ تومان
کلوته	در بسته بندی ۸۰۰ گرمی	۲۰۰۰ تومان
صنعتی	فله ای	۸۰۰ تومان

**پذیرش آگهی در**

# خرما

خبرنامه

تلفن سفارش آگهی: ۲۴۷۵۶۴۴

با گستره ی توزیع سراسری در  
- استان کرمان - استان های خرمای کشور  
- نمایندگانی استان کرمان و کمیسیون کشاورزی مجلس  
- اتاق های بازرگانی سراسر کشور - استانداری های سراسر کشور  
- دانشگاه ها و مراکز آموزشی

## تسلیمات

جناب آقای مهندس امیرحسین زرگرزاده

با نهایت تأسف، درگذشت والده گرمی تان را تسلیت عرض نموده، از خداوند متعال برای آن مرحومه، رحمت و غفران و برای بازماندگان، صبر جزیل خواهیم.

انجمن خرمای استان کرمان

## مقاله

اشاره: در خبرنامه‌ی خرما، تعدادی از خلاصه‌مقالات و مقالات کامل ارائه شده در همایش ملی خرمای کشور. به همراه مشخصات نویسندگان مقالات چاپ خواهد شد. امید است با حرکت‌هایی از این دست، خلا ایجاد شده بین مراکز علمی، پژوهشی و فعالان صنعت خرما از بین برود و یافته‌های تحقیقاتی، در تولید و صنایع مرتبط باخرما بیش از پیش به کار گرفته شوند.

## بررسی سازگاری و خواص کمی و کیفی هشت رقم خرمای تجارتي دنیا (فاز رویشی)

□ مریم یکتن خدایی<sup>۱</sup>، حمید زرگری<sup>۲</sup>، ایران محمدپور<sup>۳</sup>، غلام سعیدی<sup>۴</sup>، بداله میرشکارپور<sup>۵</sup>

### چکیده

به منظور دست‌یابی به رقم مطلوب و سازگار با شرایط آب‌وهوایی مناطق خرماخیز و بررسی وضعیت رشد رویشی هشت رقم خرمای تجارتي دنیا حاصل از کشت بافت شامل: خلاص (Fard-Female)، ابونارنجا (Abou Narenja)، کوش‌زباد (Koush Zabab)، فرد(ماده) (Fard)، ابومعان (Abou Moan)، نبات سیف (Nabat Seif)، اشرسی (Ashrasi) و هلالی (Helali)، طرحی در قالب بلوک‌های کامل تصادفی، هر تیمار سه درخت در چهار تکرار جمعا بر روی ۹۶ اصله نخل به مدت پنج‌سال (۸۰-۱۳۷۶) در ایستگاه‌های تحقیقات کشاورزی حاجی‌آباد و میناب به‌طور جداگانه به اجرا درآمد. صفات رویشی مورد ارزیابی شامل ارتفاع کل درخت، قطر تنه، ارتفاع تنه، تعداد پاجوش تولیدی در هر نهال، درصد نهال زنده، مساحت سایه‌انداز، تعداد برگ سبز، طول برگ، عرض برگ، تعداد برگچه در هر برگ و وزن برگ بودند. نتایج نشان داد که در ایستگاه حاجی‌آباد ارقام کوش‌زباد و ابونارنجا از لحاظ رشد رویشی اندازه‌گیری شده در رتبه‌ی اول و ارقام هلالی و اشرسی در رتبه‌ی آخر قرار گرفتند. بیش‌ترین رشد رویشی در ایستگاه میناب در ارقام کوش‌زباد و خلاص و کم‌ترین در ارقام هلالی، اشرسی و نبات‌سیف مشاهده گردید.

۱. کارشناس ارشد موسسه‌ی تحقیقات ثبت و گواهی بذر و نهال، مرکز تحقیقات کشاورزی و منابع طبیعی استان هرمزگان / ۲. عضو هیات علمی موسسه‌ی تحقیقات خرما و میوه‌های گرمسیری، مرکز تحقیقات کشاورزی و منابع طبیعی استان فارس / ۳. عضو هیات علمی بخش تحقیقات فنی و مهندسی کشاورزی، مرکز تحقیقات کشاورزی و منابع طبیعی استان هرمزگان / ۴. کارشناس موسسه‌ی تحقیقات خرما و میوه‌های گرمسیری، مرکز تحقیقات کشاورزی و منابع طبیعی استان هرمزگان / ۵. کارشناس بخش تحقیقات اصلاح و تهیه‌ی نهال و بذر، مرکز تحقیقات کشاورزی و منابع طبیعی استان هرمزگان

Email: Maryam\_yektankhodaei@yahoo.com

\*\*\*\*\*

## اثرات آماده‌سازی، بسته‌بندی و انبارداری بر کیفیت خرمای نرم رقم مرداسنگ

□ ایران محمدپور<sup>۱</sup>، مریم یکتن خدایی<sup>۲</sup>

### چکیده

در این تحقیق، روش مناسب آماده‌سازی و بسته‌بندی و نگهداری خرمای نرم رقم مرداسنگ با هدف افزایش عمر ماندگاری آن بررسی شد. میوه‌های خرما پس از برداشت، بازرسی و جداسازی شدند. دمبازها در آون دمای ۴۵ درجه سانتی‌گراد جهت تبدیل به رطب کامل و رطب‌ها در دمای ۵۰ درجه سانتی‌گراد قرار داده و رطوبت آن‌ها به حدود ۲۱-۱۸ درصد کاهش داده شد. سپس در سه نوع بسته‌بندی شامل: شرینگ رپ با پوشش سولفان، کیسه‌ی پلاستیکی پلی‌اتیلنی درون جعبه‌ی کارتنی و کیسه‌ی پلاستیکی پلی‌امید تحت خلاء بسته‌بندی و در دو انبار دمای ۴ درجه سانتی‌گراد یخچال و انبار صفر درجه‌ی سانتی‌گراد فریزر به مدت‌زمان‌های ۳ و ۶ ماه نگهداری شدند. در پایان زمان‌های مختلف درصد رطوبت، pH، بریکس، اسیدیتیه، درصد قند کل اندازه‌گیری و خواص حسی (رنگ، بافت، طعم) خرما بررسی و مورد ارزیابی قرار گرفت. نتایج نشان داد که فقدان ساکاروز و وجود غلظت بالای قندهای احیاناًکننده به‌خصوص فروکتوز و گلوکز در این رقم در مرحله‌ی خرمای کامل، نشانگر نرم بودن این رقم می‌باشد. نتایج بررسی تغییرات خواص کیفی خرمای مرداسنگ نشان داد که کاهش میزان pH در فریزر کم‌تر از یخچال بود. همچنین کاهش رطوبت نمونه‌های خرما در دمای یخچال نسبت به فریزر بیش‌تر بود و به همان نسبت قند آن‌ها افزایش یافت. بعد از شش‌ماه انبارمانی هیچ‌گونه علایم ترشیدگی میوه در نمونه‌های خرما مشاهده نشد. براق بودن و حفظ رنگ خرما از مزایای بسته‌بندی تحت خلاء و شکرکزدگی خرما در این نوع بسته‌بندی از معایب آن بود.

۱. عضو هیات علمی بخش تحقیقات فنی و مهندسی کشاورزی، مرکز تحقیقات کشاورزی و منابع طبیعی استان هرمزگان / ۲. کارشناس بخش تحقیقات اصلاح و تهیه‌ی نهال و بذر، مرکز تحقیقات کشاورزی و منابع طبیعی استان هرمزگان

Email: Iranmp200@yahoo.com

## گفت‌وگو

## ارقامی که به دنیا معرفی نشده‌اند

**اشاره:** در حاشیه‌ی همایش ملی خرمای ایران با خانم «مریم یکتن خدایی» عضو هیات علمی مرکز تحقیقات کشاورزی و منابع طبیعی استان هرمزگان و از محققان خرما و نباتات گرمسیری به گفت‌وگو نشستیم. همچنین چکیده‌ی مقالات ارائه‌شده توسط وی در این همایش، ارائه گردیده است.

### لطفاً درباره‌ی مقاله‌ای که در همایش ارائه کردید، توضیح دهید.

مقاله‌ای که ارائه‌شده، در رابطه با بررسی سازگاری صفات کمی و کیفی هشت رقم خرمای تجارتي دنیا بوده که هدف از اجرای آن، این بوده که می‌خواستیم مقایسه‌ی انجام دهیم بین ارقام تجاری و همچنین ارقام موجود در کشور ما که در حال حاضر تولید می‌شوند؛ تا با توجه به شرایطی که تعداد ارقام مرغوب کم‌تر است شرایطی را فراهم کنیم که بتوانیم ارقام مرغوب را معرفی کنیم و جایگزینی داشته باشیم برای ارقام غیر مرغوب در کشور.

### این هشت رقم خرمایی که گفتید چه رقم‌هایی هستند؟

ارقامی که مورد بررسی قرار دادیم شامل رقم اشرسی، ابومعان، ابونارنجا، هلالی، فرد (ماده)، کوش‌زباد، خلاص و همچنین نبات‌سیف بود که منشأهای گوناگونی داشتند از کشورهای مختلف؛ تعدادی از عربستان، تعدادی از الجزایر و تعدادی جزو ارقام درجه‌یک سایر کشورها بودند که بررسی کردیم و صفات کمی و کیفی را مورد بررسی قرار دادیم تا ببینیم که کدام‌یک از این ارقام از نظر بازاریابی شرایط مساعدتری دارد. با بررسی‌ای که در مورد صفات رویشی به‌عمل آمد، دیده شد که ارقام ابومعان، ابونارنجا و فرد ماده جزو ارقامی هستند که میوه‌های آن‌ها از بازاریابی خوبی برخوردار است و می‌توانند با شرایط استان هرمزگان سازگاری خوبی داشته باشند و تا حدود بسیار زیادی هم در مقابل ترشیدگی مقاوم بودند؛ یعنی عملاً ما مسائل ترشیدگی را نداشتیم و مدت‌زمان انبارداری این‌ها از شرایط خیلی بالایی برخوردار بود، به همین دلیل قابل توصیه بودند برای استان هرمزگان، البته با توجه به ارقامی که وارد شده مشکلاتی هم داشتیم؛ یکی این‌که دیدیم از لحاظ گرده‌افشانی شرایط خوبی ندارند و باید شرایط خیلی مساعد باشد و گرده‌ی خاصی برایشان استفاده شود؛ مثلاً ارقام کشت‌بافتی که وارد کردیم مثل مجول یا برهی یا دکلت نور، عملاً در ارقامی که وارد شده عدم تلقیح را می‌بینیم ولی با عدم تلقیح، نمی‌توانیم بگوییم که سازگار نیست؛ بلکه باید بررسی شود تا ببینیم که با کدام گرده‌ها سازگار است؛ شاید با گرده‌های محلی ما سازگاری ندارند، اما می‌توانند با گرده‌های دیگری سازگاری بهتری داشته باشند و درصد تلقیح بالا رود.

### آیا شکافی بین مراکز تحقیقاتی و کشاورزان در استان شما وجود دارد و چگونه باید ارتباط بین مراکز تحقیقاتی و کشاورزان برقرار شود؟

با توجه به شرایطی که ما درک می‌کنیم، با کشاورزان در ارتباط هستیم، می‌رویم و مسائل

و مشکلاتشان را می‌بینیم. مسأله‌ای که وجود دارد این است که داده‌های علمی که در نتیجه‌ی طرح‌های تحقیقاتی به‌دست می‌آید، مقداری دیر به دست کشاورزان می‌رسد یا به نوعی ترویج خیلی کم صورت می‌گیرد. بنابراین وقتی ترویج کم باشد به مرحله‌ی کامل نمی‌رسد. زمانی هست که طرح را انجام داده‌ایم و ترویج هم اعلام شده، گزارش هم نوشته شده، ولی آن‌جاست که زنجیره‌ی دیگر و حلقه‌ی دوم باید ایجاد شود و شروع کند به ترویج و کار را ادامه دهد. خوش‌بختانه در استان ما این مسائل خیلی خوب حل شده و ما مرکز ترویج‌مان در سازمان جهاد کشاورزی خیلی خوب عمل می‌کند، منتها بعضی اوقات این حلقه گم است.



### برگزاری همایش را چگونه می‌بینید؟

این همایش‌ها خیلی کمک می‌کند به این‌که تحقیقاتی که در جاهای مختلف دارد انجام می‌شود و افراد از این تحقیقات خبر ندارند، از آن‌ها آگاه شوند؛ به‌خصوص که باغ‌داران در این همایش‌ها حضور خیلی پررنگی داشتند. ما که محقق هستیم طرح‌هایی را انجام می‌دهیم و ما داده‌هایمان هم سروکار داریم و محققان دیگر هم با ما ارتباط دارند و این ارتباطها و نتایج را می‌گیرند، اما کشاورزان باید حتماً حضور داشته باشند و از این نتایج بیش‌تر استفاده کنند؛ همان‌طور که دیدم یک‌نفر در رابطه با ماشین‌های بالابر کار کرده و این خیلی کمک می‌کند به این‌که بدانیم که کشور ما هم این کارها انجام می‌شود. ما در تصاویر می‌بینیم که ماشین‌های بالابر به‌عنوان مثال در کشور آمریکا منطقه‌ی آریزونا وجود دارد و استفاده می‌شود و بالابرها مدرن و مکانیزه در باغ‌های مدرن و مکانیزه استفاده می‌شود، ولی باغ‌های ما یک‌سری اشکالات دارد.

در این همایش‌ها لازم است که کشاورزان حضور داشته باشند. در کشورهای دیگر که برای کنفرانس‌ها می‌رویم می‌بینیم کشاورزهای نمونه حضور دارند. همچنین کسانی که در زمینه‌ی خرما کار کرده‌اند و توانست‌اند یک تکنولوژی جدید را معرفی کنند در کشورهای دیگر خیلی به‌شان کمک می‌شود و از آن‌ها دعوت می‌کنند تا در برنامه شرکت کنند و از این داده‌ها استفاده کنند. ولی این‌جا کم‌تر دیدیم که در این زمینه کشاورز حضور داشته باشد. لازم است که کشاورز از این داده‌ها و از این نتایج علمی باخبر شود.

### در پایان اگر صحبتی دارید بفرمایید.

علی‌رغم این‌که کشور ما در این محصول حرف اول را می‌زند هنوز به آن مرحله نرسیده‌ایم که بخواهیم صادراتی در خور شأن این محصول داشته باشیم و ما هم که محقق هستیم دل‌مان می‌سوزد تا توجه به ذخایر ژنتیکی خرمایی که داریم و با توجه به بررسی‌هایی که انجام دادیم، ولی این ارقام هنوز به دنیا معرفی نشده. جز یکی، دو رقم پیارم و مضافتی بقیه‌ی رقم‌ها که از کیفیت خوبی برخوردار هستند هنوز به دنیا معرفی نشده‌اند و صادرات هم به صورت گم‌نام انجام می‌گیرد.

**NOVIN FRESH DATES** **رطب نوین**  
طعم بم

شرکت بازرگانی نوین طعم بم

**تولید و نگهداری و بازاریابی خرما**

شرکت بازرگانی نوین طعم بم شماره ثبت ۰۳۴۴-۲۳۱۱۵۵۸  
تلفن: ۰۳۴۴-۲۳۱۱۵۵۸  
فکس: ۰۳۴۴-۲۳۱۳۹۳۷  
همراه: ۰۹۱۳-۱۴۴۰۲۸۶

www.novindates.ir  
E-Mail: novintam@gmail.com

بم - خیابان شهدا - روبروی دبیرستان خاتم الانبیاء - سردخانه نوین بم

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 می‌باشد  
تلفن تماس: ۰۹۱۳-۳۹۷-۹۸۲۰

شرکت فنی و مهندسی هدیش کارمانیا  
تبت ۱۱۲۶۲ کرمان

## شرکت صنایع بم و خرما

(تاسیس ۱۳۴۴)

دارای پروانه بهره برداری از وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی (۱۰۶۷)

### ارایه دهنده:

- خدمات سردخانه ای با ظرفیت پنج هزار تن
- شستشو و ضد عفونی خرما به ظرفیت دو هزار تن در سال
- درجه بندی و بسته بندی رطب و خرما به ظرفیت سه هزار تن در سال
- خدمات مشاوره ای در امور بازرگانی داخلی و خارجی مرتبط با خرما

# رطب زهره

نشانی: بم - بلوار شهید باهنر شماره های تماس: ۰۳۴۴-۲۵۱۰۸۵۴  
همراه: ۰۹۱۳۱۴۴۲۴۱۷ تلفکس: ۰۳۴۴-۲۵۱۰۸۶۱