



مهمی دانست و بیان کرد: با ورود بخش خصوصی به صورت عمده و کلان، سال آینده اتفاقات خوبی در این حوزه رقم خواهد خورد. وی با اشاره به ایجاد کارخانه‌های بزرگ با ظرفیت ۱۰۰ هزار تن در کشور گفت: قیمت نهایی برنجی که وارد این کارخانه‌ها می‌شود برای مصرف‌کننده قابل قبول خواهد بود.

در گیلان، یک میلیون تن در مازندران، ۲۴۰ هزار تن در گلستان و در مجموع ۴۰۰ هزار تن در استان‌های مرکزی و جنوبی برنج تولید شده است. از این رو امسال برنج تولید داخلی کیفی و پرمحصول به میزان بالایی موجود است، پس قیمت‌گذاری هم باید بر مبنای میزان تولید و عرضه انجام گیرد و نمی‌توان به بهانه کمبود، قیمت را افزایش داد.

با ورود بخش خصوصی، سال آینده منتظر اتفاقات خوب باشید

کشاورز قیمت تمام شده برنج ایرانی را می‌بخت



و نیازمند به زمان کم برای به بار نشستن، می‌توان برنج بیشتری تولید کرد. کشاورز یادآور شد: درست است که ما دارای کشور کم‌آبی هستیم ولی هنوز تا تغییر کاربری برنج با سایر محصولات راه درازی در پیش داریم اما در این فاصله می‌توانیم از روش‌های معمول دنیا یعنی از بذره‌های اصلاح شده استفاده کنیم که یک‌سوم بذره‌های معمولی آب مصرف می‌کنند و به جای ۶ ماه، سه ماه طول می‌کشد تا به بار بنشینند. البته باید گفت در حال حاضر تنها ۲۰ درصد از بذره‌های مورد استفاده در کشور اصلاح شده است و کشاورزان به دلیل نگاه سنتی خود هنوز از بذره‌های اصلاح شده استقبال نکرده‌اند که حل این مشکل نیاز به آموزش و اطلاع‌رسانی مناسب دارد و دولت می‌تواند در این زمینه کمک کند.

کشاورزان دنبال سود معقول باشند

وی به کشاورزان توصیه کرد برنج را با سود معقول‌تری به بازار عرضه کنند و منتظر شب عید و گران شدن محصول نباشند تا به مرور زمان، بحث رقابت در بازار شکل بگیرد و رونق به این بازار بازگردد. کشاورز با اشاره به تولید مناسب برنج در کشور گفت: امسال ۷۰۰ هزارتن

را نیز در افزایش تولید و کاهش قیمت برنج مؤثر دانست و گفت: در دنیا زمین‌های کشاورزی با وجود مالکیت اشخاص، یکپارچه هستند و این دولت است که مشخص می‌کند در کدام بخش محصول کیفی ویژه صادرات کشت شود ولی در کشور ما کشاورزان بخشی فکر می‌کنند و هر کس فقط زمین خود را می‌بیند که وضعیت موجود نتیجه چنین نگاه‌هایی است. اگر این زنجیره شکل بگیرد و کشاورزان خدمات مناسب دریافت کنند، مطمئناً اتفاقات خوبی می‌افتد. در تنظیم بازار محصولات کشاورزی، دولت باید به بخش خصوصی اعتماد کند.

باید با بذره‌های سنتی خداحافظی کرد

دبیر کمیسیون واردکنندگان و تأمین‌کنندگان برنج مجمع عالی واردات گفت: وظیفه بخش خصوصی است که سراغ بذر اصلاح شده برود و به کشاورز کمک کند تا از بذره‌های سنتی فاصله بگیرد و با آنها خداحافظی کند. بذره‌های سنتی مصرف آب بالایی دارند و ازسوی دیگر دیر برداشت می‌شوند، در صورتی که با استفاده از بذرهایی با آب‌بری پایین



باعث ارتقای کیفیت، تنظیم بازار و پایداری تولید می‌شود و اگر از آن حمایت نشود عملاً آینده را خراب کرده‌ایم. یادمان باشد که کشاورزان در صورت متضرر شدن، کم‌کم زمین خود را به باغ یا ویلا تبدیل می‌کنند. با توجه به افزایش جمعیت و کاهش سطح زیر کشت، در چنین شرایطی چگونه می‌توان در آینده برنج مورد نیاز کشور را تأمین کرد؟ تنظیم بازار، راهکار کلیدی و حیاتی است که باید به آن توجه ویژه داشت. برای تنظیم بازار باید به پارامترهایی مثل هزینه کاشت، داشت و برداشت و همچنین هزینه‌های جانبی از جمله حمل و نقل و کارگر توجه داشت و به کشاورزان کمک کرد تا با حذف واسطه در زنجیره عرضه، حداکثر سود به آنها برسد. یزدان‌پناه افزود: حمایت از کشاورزان با روش‌های مختلفی امکانپذیر است، به‌عنوان مثال در ژاپن کشاورزان در کوهستان‌ها و در شرایط سخت برنج را تولید می‌کنند و هزینه آن برایشان ۳ دلار تمام می‌شود. این برنج را با قیمت ۵ دلار به دولت می‌فروشند و دولت هم آن را با بهای یک دلار به مردم می‌فروشد. این بدان معناست که دولت برای حمایت از کشاورزان، سوسپسید مناسبی در اختیار آنها قرار می‌دهد. شاید در کشور ما دولت برنامه‌ای برای حمایت با این شیوه، از کشاورزان نداشته باشد ولی قطعاً می‌تواند از بخش خصوصی کمک بگیرد تا با آموزش و ارائه راهکارهایی همچون تهیه بذره‌های اصلاح شده به منظور افزایش میزان محصول برنج‌کاران و بازاریابی مناسب، به کشاورزان کمک شود. وی ادامه داد: مانند سایر محصولات زراعی، عرضه برنج هم در فصل تولید، بالا می‌رود و در پایان سال زراعی با کم شدن عرضه، میزان تقاضا بالا می‌رود. بخش خصوصی می‌تواند با در نظر گرفتن این شرایط، با خرید بموقع برنج از کشاورزان و

توزیع محصول از طریق فروشگاه‌ها، دست‌دلان را کوتاه کند که در این صورت قطعاً بازار آرامش بیشتری می‌بیند.

توزیع محصول از طریق فروشگاه‌ها، دست‌دلان را کوتاه کند که در این صورت قطعاً بازار آرامش بیشتری می‌بیند.

دستگاه برنج هندی؛ شایعه یا واقعیت؟

با تلاطم قیمت در بازار برنج، چندی است که شاهد دست به دست شدن فیلم‌هایی از تولید برنج مصنوعی و نقلی توسط دستگاه‌های تولید برنج هندی در فضای مجازی هستیم و این موضوع نگرانی‌های خریداران را به دنبال داشته است. دبیر کمیسیون واردکنندگان و تأمین‌کنندگان برنج مجمع عالی واردات، در پاسخ به سؤال خبرنگار «ایران» درباره این دستگاه‌ها هم با شایعه دانستن چنین موضوعی گفت: با توجه به هزینه‌ها عملاً به صرفه و منطقی نیست که برنج را با چنین دستگاه‌هایی تولید کنند. خرید این دستگاه‌ها و همچنین هزینه‌های برق، آب و... بسیار سرسام‌آور است و بی‌شک قیمت محصول نهایی را چنان بالا می‌برد که این عمل حتی برای سوءاستفاده‌کنندگان هم به صرفه نیست و باید آن را بیشتر یک شایعه دانست.

اسانس عطر برنج؛ واقعیت یا دروغ؟

مسیح کشاورز درباره عطر برنج نیز که تبلیغات آن در فضای مجازی دیده می‌شود، گفت: بعید می‌دانم که از چنین محصولی به‌طور گسترده استفاده شود ولی اگر هم وجود دارد، تقلب افرادی

دودی کردن برنج با سیوس یا لاستیک؟

دبیر کمیسیون واردکنندگان و تأمین‌کنندگان برنج مجمع عالی واردات کشاورز در پاسخ به سؤال درباره دودی کردن برنج‌ها با استفاده از لاستیک نیز گفت: چنین موردی را اصلاً تأیید نمی‌کنم. برای دودی کردن برنج، در دنیا و ایران، سیوس به عنوان ماده‌ای که در کارخانه‌های شالیکوبی به وفور یافت می‌شود، مورد استفاده قرار می‌گیرد. به این ترتیب هم برنج خشک می‌شود و هم طعم و بوی دود به خود می‌گیرد که مورد پسند برخی از مردم است. برنج‌های معمولی را هم با خشک‌کن‌های برقی یا گازی خشک می‌کنند که دیگر بوی دود نمی‌دهد. برنج هندی هم نیم پز است و با بخار پخته شده است. با توجه به همه این موارد، در هر حال استفاده از لاستیک یا مواد دیگر برای دودی کردن برنج را بشدت تکذیب می‌کنم و مطمئنم چنین موضوعی صحت ندارد. وقتی سیوس به اندازه کافی موجود است اصلاً چه لزومی دارد در کارخانه‌های شالیکوبی سراغ وسایلی عجیب مانند لاستیک برای دودی کردن برنج بروند؟

و نمی‌توان به این بهانه، مانع صادرات اندک این محصول شد. وی یادآور شد: کیفی‌ترین برنج ما طارم هاشمی است که در هر هکتار حدود ۲ تن محصول می‌دهد ولی برنج‌های پرمحصول در هر هکتار ۶ تن محصول می‌دهند. ما برنج‌های کیفی که در بازار بالاترین قیمت را دارند، به کشورهای مثل کانادا که جمعیت ایرانی مقیم زیادی دارد و کشورهای حوزه خلیج فارس که دنبال برنج مرغوب هستند صادر می‌کنیم. به تازگی با روسیه هم مذاکراتی صورت گرفته تا به مقصد صادراتی برنج ایرانی تبدیل شود.

نگاه «باید» به آینده باشد

مدیرعامل پایانه صادرات برنج ایران یک مثال آورد: نگاهی به کشور چین شاید بتواند بیشتر به ما یادآوری کند که صادرات تا چه حد اهمیت دارد. در چین سالانه ۲۰۰ میلیون تن برنج تولید می‌شود و در کنار آن ۵ میلیون تن هم واردات دارد. با این حال یک میلیون و ۸۰۰ هزار تن برنج نیز از این کشور صادر می‌شود. چرا؟ چون می‌خواهد مسیر صادراتش باز باشد و از سوی دیگر این موضوع باعث افزایش انگیزه کشاورز و افزایش تولید شود. وی افزود: در واقع ما باید آینده تولید را ببینیم نه اینکه نگاه مقطعی داشته باشیم. صادرات

می‌توان منتظر کاهش قیمت‌ها در بازار بود. کشاورز خواستار حمایت از کشاورزان به منظور افزایش تولید برنج داخلی شد و گفت: این حمایت باید از زمان کشت و برداشت، فرآوری در کارخانه‌های مدرن و همچنین توزیع بدون واسطه از طریق فروشگاه‌های زنجیره‌ای صورت بگیرد. دولت نمی‌تواند وارد جزئیات شود و تنها باید با حمایت‌هایش به بخش خصوصی کمک کند و عملاً در تنظیم بازار از ما خدمات و اطلاعات بخواهد. به گفته دبیر کمیسیون واردکنندگان و تأمین‌کنندگان برنج مجمع عالی واردات: ماشین‌آلات کشاورزی می‌تواند در بحث کاشت و برداشت بسیار کمک‌کننده باشد. در صورت استفاده از ماشین‌آلات به جای کارگران، سرعت کار بالاتر می‌رود پس باید تلاش کرد در کارخانجات، شالیکوبی سنتی حذف شود. در مرحله بعد باید با توزیع محصول کشاورزان توسط بخش خصوصی در فروشگاه‌های زنجیره‌ای، مانع واسطه‌گری و دلال‌بازی شد و به این افراد اجازه نداد با تغییرات غیرواقعی قیمت‌ها، بازار را به هم بریزند. کشاورز تلاش برای یکپارچه‌سازی زمین‌ها

به این سؤال به «ایران» گفت: یکی از اشتباهات ما این است که فکر می‌کنیم فقط در صورت داشتن مازاد یک محصول باید آن را صادر کنیم در حالی که اصلاً اینگونه نیست و چنین نگاهی، به زنجیره تولید لطمه می‌زند. صادرات، یک اصل کلی در دنیا برای درآمدزایی ارزی است و برای اینکه بتوانیم به خوداتکایی و تولید پایدار برسیم و حتی انگیزه‌های برای کشاورزان به‌منظور تولید ایجاد شود، صادرات یک موضوع ضروری است. برای داشتن صادرات، نمی‌توان امروز اقدام کرد و فردا به مرحله صادرات رسید، بلکه باید همیشه مسیر صادرات باز باشد. این موضوع نیاز به مراحل خاصی همچون بازاریابی و تلاش مستمر دارد تا با معرفی برند تجاری، اعتماد طرف تجاری جلب شده و مسیر باز شود و بر اساس نیاز، میزان صادرات کم و زیاد شود نه اینکه تنها به فکر صادرات مازاد باشیم. وی همچنین با اشاره به میزان اندک صادرات برنج، آن را بر قیمت‌ها در بازار داخل بدون تأثیر خواند و گفت: میزان صادرات برنج متغیر است و به عنوان مثال سال گذشته حدود ۴ هزار تن صادرات برنج داشتیم در حالی که در مقابل، ۸۰۰ هزار تن واردات برنج داشته‌ایم. این ارقام در مقابل ۲ میلیون و ۴۰۰ هزار تن تولید برنج، عدد بزرگی نیست. بنابراین قطعاً صادرات برنج بر قیمت این محصول در بازار تأثیرگذار نیست

