

Loura®

با کوشش شرکت کشاورزی نهال پسته رفسنجان انجام می‌شود

عرضه محصول پسته بی نظیر به تمامی جهان

شرکت کشاورزی نهال پسته رفسنجان در سال ۱۳۷۵ تأسیس گردیده است این شرکت برندهای مختلف را در سال ۱۳۸۲ با اهداف تولید، فراوری و عرضه بهترین کیفیت پسته بندی خشکبار و به خصوص پسته ایرانی در شهر رفسنجان آغاز کرد.

تمامی مناطق اطراف کرمان به خصوص شهر رفسنجان به عنوان زادگاه و محل تولید گونه‌های متفاوت با کیفیت از پسته‌ها در جهان شناخته شده است. در این میان بزرگترین جنگل‌های مصنوعی پسته در جهان که تا کنون توسط بشر ساخته شده، در اطراف این شهر واقع است.

موقعیت بسیار منحصر به فرد رفسنجان، در نزدیکی با کویر لوت، سبب ایجاد یک اقلیم هوایی بی‌نظیر برای این منطقه به منظور آماده سازی برای رشد و تولید گونه‌های بی‌نظیر و غیرقابل مقایسه از پسته‌ها در کل دنیا گردیده است. این امتیازات بی‌نظیر موجب شده تا محصولات این مجموعه در بسیاری از پارامترها نظیر شکل، نوع، مزه و طعم متفاوت باشند. از زمانی که شرکت کشاورزی نهال پسته رفسنجان، صاحب بخشی از باغ‌ها و مزارع پسته شده است و همکاری عمیقی با قدرتمندترین تولید کنندگان منطقه دارد، ظرفیتی بالا برای تولید و فراهم نمودن پسته‌ای آن هم با بهترین کیفیت و قیمت رقابتی به وجود آورده است.

یک محصول عالی به همراه تطابق و سازگاری با استانداردهای جهانی ایجاد می‌نماید سیاست و منش ما، یک روش مشخصی را برای از میان برداشتن بخشی از بیماری‌ها مد نظر قرار داده، آن هم به وسیله استفاده کردن از فرآیند ماشینی کاملا خودکار و مدرن از ابتدایی‌ترین مراحل تا بسته‌بندی نهایی آن. در همین دلیل، شرکت ما همیشه برترین‌ها را فراهم کرده است.

در طول سال‌های اخیر، شرکت کشاورزی نهال پسته رفسنجان نوآوری‌هایی را در مسیر تولید و توزیع مد نظر گرفته که از جمله به روش‌های صادراتی به عنوان تفاوتی ممتاز نگریسته شود.

نکته ای که می‌تواند در این بین حائز اهمیت گردد، این است که شرکت ما بهترین مزه و طعم را وارد بازار نموده است. به منظور مواجه شدن با افزایش تقاضای مصرف‌کننده‌ها، خواسته‌های سلامت محور آنان را در نظر گرفته‌ایم، و تمامی روش‌های سنتی فراهم سازی و تولید پسته را تغییر داده‌ایم. به طوری که از بهداشتی‌ترین و سالم‌ترین روش‌های تولید استفاده می‌نماییم؛ آن هم به منظور نمایش و عرضه‌ای یک محصول پسته بی‌نظیر به تمامی جهان.

شرکت کشاورزی نهال پسته رفسنجان صادر کننده شایسته تقدیر شناخته شد



اکبر حیدری پور

مدیرعامل شرکت کشاورزی نهال پسته رفسنجان

بسته‌بندی پسته را مناسب سلیقه‌های مختلف انجام دادیم

بنام برند لورا زدیم افزود: در سال ۱۳۸۱ شروع به تولید کردیم و امروز رسیدیم به ۱۷ نوع بسته‌بندی و یک بسته بندی جدید هم اضافه کردیم که خیلی از کشورها از این بسته‌بندی استقبال کردند. این بسته‌بندی کارتن ۱۰ کیلویی پسته برشته شده می‌باشد که جایگزین خوبی برای پسته‌ی خام فله است. وی باین بیان این‌که برای توسعه‌ی کارش نیاز به فضای بیشتری داشته گفت: به خاطر پایین بودن متر از کارخانه در سال ۱۳۹۱ کارخانه و شرکت کشاورزی نهال پسته رفسنجان به شهرک صنعتی شماره ۲ انتقال پیدا کرد و ما در سال ۱۳۹۲ مساحت ۲۲ هزار متر مربع را برای فعالیت خود ایجاد کردیم. این صادرکننده نمونه که شیوه‌ی کارش را موفق ارزیابی می‌کند اظهار کرد: در این سال‌ها ما ۵ بار صادرکننده‌ی نمونه و یک بار هم صادرکننده‌ی شایسته‌ی تقدیر شدیم.

به صورت غیر بسته‌بندی طرفدار نخواهد داشت. حیدری پور تصریح کرد: استارت این کار در همان سال ۱۹۸۵ میلادی در ذهن من زده شد یعنی ۳۵ سال پیش... در همان نمایشگاه فردی از زبان شرکت کرده بود در مورد زیره و پسته ایران که روی بخش زیره خیلی کار کرده بود. آن شخص حدود ۳۰ نوع کالای مصرفی از زیره برای کودکان تولید کرده بود و در بسته‌بندی‌های مختلف مزه‌های مختلف را از زیره‌ی ایران و زیره‌ی هند عرضه کرده بود. من به این نتیجه رسیدم که از پسته هم مانند زیره می‌توانیم در بسته‌بندی و طعم مزه‌های مختلف کارهای زیادی انجام دهیم.

راهاندازی واحد تولید بسته‌بندی لورا

مدیرعامل شرکت نهال پسته رفسنجان با اشاره به این‌که براین اساس، دست به تشکیل واحد تولید پسته بسته‌بندی

بررسی‌ها متوجه شدیم راه حل این است که آرام آرام شروع کنیم به بسته‌بندی پسته با سلیق و وزن‌های مختلف از ۲۵ گرم تا ۱۰۰۰ گرمی برای مصرف خانگی در بسته‌بندی‌های مختلف. و بسته‌بندی‌ها را طوری طراحی کردیم که بسته بتواند یک مدت طولانی در این بسته‌بندی‌ها و در آب و هوای گرم، سرد و مرطوب سالم بماند.

تجربه‌ی بسته‌بندی زیره در نمایشگاه توکیو

وی در توضیح بیشتر تجربیات خود بیان کرد: در سال ۱۹۸۵ میلادی نمایشگاهی در توکیو حضور داشتیم بنام نمایشگاه سال ۲۰۰۰ یعنی تولیداتی که قرار بود در سال ۲۰۰۰ انجام شود که ۱۵ سال قبل از آن. این نمایشگاه تمام کالاهایی که می‌خواست در سال ۲۰۰۰ تولید بشود را به نمایش گذاشته بود و من از آنجا متوجه شدم که در سال‌های آینده هیچ کالای مصرفی

شرکت کشاورزی نهال پسته رفسنجان با هدف صادرات پسته در سال ۱۳۷۵ تأسیس گردیده است. این شرکت هم‌اکنون با بسته‌بندی برند لورا شناخته می‌شود و موفق شده است محصولات خود را به بازارهای جهانی عرضه کند. برای آگاهی از تجارب و دلایل موفقیت این شرکت که پیشتر هم موفقیت‌های شایانی داشته و امسال نیز به عنوان صادرکننده‌ی شایسته‌ی تقدیر شناخته شده است با آقای اکبر حیدری پور، مدیرعامل شرکت نهال پسته رفسنجان گفت‌وگویی انجام دادیم که در ادامه می‌خوانید.

اکبر حیدری پور گفت: تا سال ۱۳۸۰ به خیلی از کشورهای دنیا رفتم و بررسی می‌کردیم که چه کنیم پسته را از صادرات مواد اولیه که به آن فله می‌گویند به شکل مواد مصرفی مستقیم مصرف کنندگان تبدیل کنیم، ما بعد از



شرکت پسته سیرجان توتیا صادرکننده نمونه انتخاب شد

زیدآبادی نژاد مدیرعامل شرکت پسته سیرجان توتیا:

سعی کردیم کیفیت محصول صادراتی ما در بالاترین سطح باشد

• باید موانع حمل‌ونقل و عدم ثبات قیمت ارزی برطرف شود



شرکت پسته سیرجان توتیا در سال ۱۳۸۵ هجری شمسی در خصوص صادرات خشکبار و محصولات پسته توسط آقای مهدی زیدآبادی نژاد در شهرستان سیرجان تأسیس گردید. فعالیت‌های عمده این شرکت در زمینه‌ی خرید پسته از کشاورزان زحمتکش و پرتلاش و فراوری و ارتقاء سطح کیفیت برای صادرات به بازارهای جهانی و توسعه‌ی تجارت و ارزآوری ملی می‌باشد.

مهمترین اهداف شرکت پسته سیرجان توتیا اشتغال‌زایی برای جوانان، حمایت از کشاورزان، ارتقاء سطح کیفیت و کمیت محصولات صادراتی، توسعه‌ی صادرات و گسترش بازاریابی خارجی و حمایت از تولید ملی و ارزآوری و کمک به اقتصاد مقاومتی کشور می‌باشد.

شرکت پسته سیرجان توتیا با کادری مجرب توانسته است طی سالیان گذشته پیشرفت‌های چشم‌گیری در عرصه‌ی بازارهای بین‌المللی و جهانی داشته باشد، به گونه‌ای که امروزه با شرکت‌هایی از کشورهای چین، هنگ کنگ، روسیه، ترکیه، عراق، اردن و هند در حال داد و ستد می‌باشد. که این امر موجب انتخاب این شرکت در شمار شرکت‌های صادرکننده نمونه استانی در سال ۱۳۹۹ گردیده است.

مهدی زیدآبادی نژاد مدیرعامل شرکت پسته سیرجان توتیا است برای آگاهی از نظرات و تجربیات این صادرکننده موفق و برتر استان گفت‌وگویی انجام داده‌ایم که در ادامه می‌خوانید.

آقای زیدآبادی نژاد بفرمایید شرکت پسته سیرجان توتیا را چه زمانی تشکیل دادید و چگونه به این‌جا رسید؟

شرکت پسته سیرجان توتیا در سال ۱۳۸۵ هجری شمسی در خصوص صادرات خشکبار و محصولات پسته توسط آقای مهدی زیدآبادی نژاد در شهرستان سیرجان تأسیس گردید. فعالیت‌های عمده این شرکت در زمینه‌ی خرید پسته از کشاورزان زحمتکش و پرتلاش و فراوری و ارتقاء سطح کیفیت برای صادرات به بازارهای جهانی و توسعه‌ی تجارت و ارزآوری ملی می‌باشد.

مهمترین اهداف شرکت پسته سیرجان توتیا اشتغال‌زایی برای جوانان، حمایت از کشاورزان، ارتقاء سطح کیفیت و کمیت محصولات صادراتی، توسعه‌ی صادرات و گسترش بازاریابی خارجی و حمایت از تولید ملی و ارزآوری و کمک به اقتصاد مقاومتی کشور می‌باشد.

شرکت پسته سیرجان توتیا با کادری مجرب توانسته است طی سالیان گذشته پیشرفت‌های چشم‌گیری در عرصه‌ی بازارهای بین‌المللی و جهانی داشته باشد، به گونه‌ای که امروزه با شرکت‌هایی از کشورهای چین، هنگ کنگ، روسیه، ترکیه، عراق، اردن و هند در حال داد و ستد می‌باشد. که این امر موجب انتخاب این شرکت در شمار شرکت‌های صادرکننده نمونه استانی در سال ۱۳۹۹ گردیده است.

مهدی زیدآبادی نژاد مدیرعامل شرکت پسته سیرجان توتیا است برای آگاهی از نظرات و تجربیات این صادرکننده موفق و برتر استان گفت‌وگویی انجام داده‌ایم که در ادامه می‌خوانید.

آقای زیدآبادی نژاد بفرمایید شرکت پسته سیرجان توتیا را چه زمانی تشکیل دادید و چگونه به این‌جا رسید؟

فعالیت‌های گسترده‌ای داشتیم که با مرور زمان و حضور در سمینارها و نمایشگاه‌های داخلی و خارجی توانستیم به حوزه‌ی صادرات ورود پیدا کنیم.

– در شرایط امروز که نفت ما در تحریم شدید قرار دارد همه‌ی امیدها برای کسب درآمدهای ارزی متوجه صادرات محصولات غیرنفتی، از جمله کالاهای کشاورزی است. جایگاه صادرات پسته را در شرایط فعلی چطور ارزیابی می‌کنید؟

متأسفانه صادرات پسته دچار همان مشکلات صادرات نفت و غیره می‌باشد به گونه‌ای که ما امروز برای رسیدن بار به مقصد باید هزینه‌های بیشتری را بپردازیم. زمان تحویل بار نسبت به قبل دو تا سه برابر شده، به نحوی که ما قبلاً برای تحویل یک کانتینر بار از کف انبار تا کشور

چین حدود یک ماه زمان لازم داشتیم، ولی الان چیزی حدود دو و نیم ماه به هزینه‌ی بیشتر نسبت به قبل، و اگر قرار باشد درآمد ارزی پسته جایگزینی هرچند موقتی برای نفت باشد باید موانع حمل و نقل و عدم ثبات قیمت ارزی برطرف شود.

پسته ایران در شمار محصولات است که سابقه‌ی طولانی در سبب تجارت خارجی حضور داشته است، با توجه به این سابقه فکر می‌کنید پسته‌ی ایران هم‌اکنون در دنیا چه جایگاهی دارد؟

متأسفانه ما جایگاه اصلی خود را در بازار از دست داده‌ایم و دلیل آن هم تحریم‌های ظالمانه است؛ به نحوی که ما در گذشته به دلیل تنوع مشتری و کشورهای زیادی که با ما مبادله داشتند می‌توانستیم محصول پسته ایران را با

قیمت بالاتری عرضه کنیم. اما امروزه به دلیل تحریم‌ها و کوچک شدن بازار بین‌المللی، ما مجبور به عرضه‌ی پسته‌ی ایران با قیمت کمتر از بازارهای جهانی هستیم.

برای بهبود بازارهای صادراتی پسته ایران و بردن گوی سبقت از سایر رقبا چه پیشنهادهای و طرح‌هایی در ذهن دارید؟

به طور کلی ما اول باید در زمینه‌ی کشاورزی با توجه به کمبود آب، کشاورزی را به سمت مکانیزه و ارگانیک ببریم تا بتوانیم تولید محصولاتمان را افزایش دهیم. در مرحله‌ی دوم با توجه به تحریم‌ها، بسیاری از بازارهای جهانی را از دست داده‌ایم، که اگر شرایط تغییر کند و رفع تحریم‌ها فراهم شود، ما می‌توانیم محصولاتمان را با قیمت بالاتر و حجم بیشتر در تمام دنیا عرضه کنیم.

