

سوپر مارکت های بزرگ دنیا که روزگاری انباشته از پسته های ایرانی بود امروز در مسیر افت و کاهش است. سهم بیش از ۷۰ درصدی ایران از بازارهای دنیا به ۵۰ درصد رسیده است تا زنگ خطری جدی برای اقتصاد کشور و درآمدهای ارزی ایران به صدا درآید. دو نکته مهم در کاهش صادرات پسته، قارچ آفلاتوکسین و بسته بندی نامرغوب پسته است. در گفت و گو با امیر صراف، مدیر محصول شرکت گلستان، چگونگی بسته بندی پسته را مورد نقد و بررسی قرار داده ایم. صراف می گوید: اگر صنعت بسته بندی در ایران پاسخ گوی نیاز تولیدکنندگان داخلی باشد، استقبال خوبی را از سوی تولیدکنندگان شاهد خواهیم بود.

شرکت گلستان که بیشتر با عرضه چاپ و برنج شناخته می شود قریب یک دهه به عرضه پسته بسته بندی شده می پردازد و سهم قابل توجهی در بازار ایران دارد. در ادامه، گفت و گو با امیر صراف، کارشناس ارشد مدیریت بازرگانی را خواهید خواند.

تهیه و تنظیم: بابک آریا



مراحل تولید پسته بسته بندی شده

تلویزیونی، تبلیغات محیطی و دیگر روش های تبلیغ نیز انجام خواهد پذیرفت. حضور ما در بازار، مطلوب است و در آینده ای نزدیک این حضور افزایش بیشتری خواهد یافت.

نحوه توزیع محصولات گلستان در تهران و شهرستان ها به چه شکلی است؟

شرکت گلستان در تمامی شهرستان های کشور، دارای شعبه توزیع می باشد و توزیع به صورت کاملاً مویرگی انجام می شود. واحدهای تولیدی در تهران و در مناطق مختلف متمرکز هستند. برای مثال محصول پسته در یک واحد و محصول برنج در واحد تولیدی دیگر بسته بندی می شود.

آزمایش های کنترل کیفی تنها در مرحله خرید پسته انجام می شود یا در هنگام شور کردن و یا پس از بسته بندی نیز انجام می شود؟

در مرحله تامین و بازرگانی کنترل کیفیت انجام می شود، پس از اینکه محصول وارد کارخانه شد، آزمایش هایی برای تطابق خواص محصول با معیارهای مورد نظر انجام می شود. پس از شورکاری و فرآوری پسته و در حین فرآیند تولید نیز، نمونه گیری از محصول انجام می شود و آزمایش های کنترل کیفی انجام می پذیرد. در نهایت از

جایی که پسته کنترل می شود، واحد بازرگانی شرکت گلستان است.

قبل از خرید پسته، نمونه های انتخاب شده توسط نماینده کنترل کیفیت که در آنجا حضور دارد، آزمایش می شود.

در صورت تأیید، پسته خریداری می شود. در مرحله بعد پسته خریداری شده مجدداً نمونه گیری شده و با استانداردهای بهداشتی، کنترل می گردد. تنها شرکتی که مجوز تولید پودر پسته به صورت بهداشتی را دارد، شرکت گلستان است. اگر شما قصد تولید محصولی داشته باشید که در آن از پودر پسته استفاده می شود و محصول نیاز به مجوز بهداشت داشته باشد، حتماً باید از پودر پسته این شرکت استفاده نمایید.

گلستان تبلیغات زیادی بر روی محصول چای و برنج دارد، اما برای بقیه محصولات به ویژه پسته، تبلیغاتی به چشم نمی خورد. دلیل این امر چیست؟

مدتی بر روی برنج و چای تبلیغات خوبی داشتیم اما سیاست شرکت برای تبلیغات بر روی تمامی محصولات حتی روی چای متوقف شد. مجدداً شروع به تبلیغات روی برنج و چای نموده ایم و در مورد پسته نیز، انجام تبلیغات گسترده در دستور کار قرار دارد. تبلیغات به صورت تیزرهای

مراحل تولید پسته بسته بندی شده در شرکت گلستان را شرح دهید.

همان طور که می دانید، مرحله خشک کردن و جدا شدن پوست پسته توسط ترمینال های ضبط پسته انجام می شود. این ترمینال ها در مناطق تولید پسته متمرکز هستند در این ترمینال ها پوست روی پسته جدا، پسته خشک و سپس تفکیک می شود و در نهایت داخل گونی تحویل می شود. وقتی پسته را از کشاورزان یا تجار تحویل گرفتیم، عملیات شورکاری را در کارخانه انجام می دهیم. موادی به پسته ها افزوده می شود که ویژه شرکت گلستان است. اغلب پسته را فقط شور می کنند. پس از عملیات شورکاری، برای فرآوری از موادی مانند آب لیمو و زعفران استفاده می کنیم. پسته با طعم زعفران را تنها شرکت گلستان در ایران عرضه می کند. پس از این فرآیند در محل کارخانه، عملیات بسته بندی پسته انجام می شود. محصولات ما شامل بسته های کوچک ۳۰ و ۴۰ گرمی تا بسته های و کیوم ۱۰ و ۱۵ کیلویی است که به صورت فله، در بازار به فروش می رسد.

در مورد کیفیت و بهداشت محصولات، واحد کنترل کیفیت در مناطق مختلف، از محصولات نمونه برداری می کند و اولین

پسته های بسته بندی شده که آماده توزیع به بازار است، به صورت تصادفی نمونه گیری شده و کنترل کیفی نهایی انجام می شود.

آیا تولید بسته های طعم دار در دستور کار شرکت گلستان قرار دارد؟

بسیاری از شرکت ها به تقلید از کشورهای خارجی اقدام به تولید محصولات متنوعی می نمایند. اما ما ذائقه مردم ایران را می سنجمیم و بر مبنای ذائقه مصرف کنندگان، به تولید یک محصول اقدام می کنیم. بخش تحقیق و توسعه شرکت همواره در تلاش برای تولید محصولات جدید است و با توجه به مونیتورینگ بازاریابان شرکت گلستان، اقدام به طراحی و تولید یک محصول می نماید. طعم های زعفران و آبلیمو مطابق تحقیقات شرکت گلستان، با ذائقه مردم ایران سازگار است. ما تا به حال به این نتیجه نرسیده ایم که تولید پسته فلفلی بازار مطلوبی در ایران خواهد داشت. بخش تحقیق و توسعه پیشنهادات را از داخل و خارج سازمان دریافت نموده و بررسی لازم را انجام می دهد. قطعاً توسعه فعالیت ها و محصولات شرکت گلستان از اهداف این مجموعه است و اگر تحقیقات ما به موفقیت یک محصول در بازار نظر مساعد داشته باشد، آن را به سبد محصولات تولیدی خود خواهیم افزود.

آیا گلستان می تواند با ارائه محصولات جدید، در ذائقه بازار تغییر ایجاد کند؟

در هیچ جای دنیا این گونه نیست. اگر نگاهی به فعالیت بزرگ ترین شرکت های دنیا که با مدیریت بازاریابی قوی در بازارهای بزرگ حضور دارند، داشته باشیم، درخواستیم یافت که بازار به دنبال عرضه کننده نیست و این تولیدکننده است که با هوشیاری و درک نیازهای خفته یک مصرف کننده، اقدام به تولید محصولات خود می کند.

به نظر می رسد که تولید کننده یک گام جلوتر از مصرف کننده حرکت می کند اما در واقع این ایده را از خود مصرف کننده گرفته است. با تحقیقات انجام شده به این نتیجه رسیده ایم که دو طعم زعفران و آبلیمو، یا ماده A و B و C مورد تقاضاست و اقدام به تولید آنها می کنیم. به عنوان مثال شرکتی مانند McDonald که در زمینه بازاریابی یکی از پیشگامان بازار است، نگاهی کاملاً محلی به محصول دارد. یعنی



حتی بسیاری از مدیران شرکت ها نیز این تفکر را ندارند و بیشتر به دنبال فروش محصولات تولیدی خود هستند نه اینکه اقدام به تولید نیاز بازار نمایند. در ضمن مصرف کننده هم به این باور نرسیده است که با تماس با شرکت تولیدی، می تواند خواسته های خود را مطرح نموده و پس از مدتی تولیدی بر اساس خواسته های خود را در بازار بیابد.

خرید بسته چگونه انجام می شود؟

واحد بازرگانی دارای افراد متخصصی است. البته بازرسی دقیق محصول و داشتن روابط کاری نیز نقش مهمی دارد. خرید شرکت به صورت فصل به فصل بوده و هرگز سلف خرید نمی کنیم.

خط تولید و فرآوری پسته گلستان ایرانی یا خارجی است؟ دلیل ای امر چه می تواند باشد؟

سیاست مدیران شرکت استفاده از ماشین آلات خارجی است. در مورد ماشین آلات طول عمر قطعات و مدت زمانی که بدون مشکل کار می کنند بسیار حائز اهمیت است. شرکت های خارجی با اینکه از بعد مسافت دورتر از شرکت های ایرانی می باشند اما از خدمات پس از فروش بهتری برخوردارند یعنی در خدمات دهی بسیار منظم تر از شرکت های داخلی عمل می کنند. بخشی از خط تولید هم به صورت مستقیم از خارج تهیه شده است و در کل کیفیت آنها بسیار مناسب است.

بسته بندی پسته چگونه تولید می شود و عرضه آن چگونه است؟

بسته های ۴۵ تا ۳۰ گرمی با ماشین آلات توزین دار تولید می شوند و برای بازار داخلی می باشد. در این نمونه ها برای صادرات، بازاریابی کمی انجام می شود که دلیل آن کثرت بازار داخلی است. بسته های بزرگ تر برای مصرف کنندگانی است که به صورت فله از سوپر مارکت ها خرید می کنند، این بسته بندی جهت سهولت در عرضه تولید می شود. در بخش صادرات هر دو نوع بسته بندی استفاده می شود اما صادرات برای مسافت های دور به صورت فله صورت می گیرد. متأسفانه بسته بندی های وکیوم نیز برای صادرات مناسب نمی باشند. بزرگ ترین صادر کنندگان پسته کشور این

اگر به کشورهای عربی وارد شود، ساندویچ عربی تولید می کند و اگر وارد آسیای شرقی شود، ساندویچ مناسب آن بازار را تولید می کند. این گونه نیست که به ذائقه مصرف کننده جهت بدهد، بلکه سلیقه و ذائقه مردم را کشف می کند و با رعایت استانداردها و قالب اصلی خود، به نیاز مردم پاسخ می دهد. در شرکت گلستان ارتباط با مصرف کننده قانون مند است. ما با همکاری واحد انفورماتیک و بازاریابی به دنبال پیاده سازی سیستم CRM هستیم، در حال حاضر برای جمع آوری نظرات مشتریان و مصرف کنندگان، شیوه های مختلفی مانند سایت، Email و SMS راه اندازی کرده ایم که به صورت مستقیم به نظرات مشتریان پاسخ دهیم. بخشی نیز در شرکت داریم که به نظرات تلفنی و پستی مصرف کنندگان پاسخ می دهد و این مزایایی است که از مصرف کننده کسب می کنیم.

آیا این سیستم در راهبرد شرکت گلستان موثر بوده است؟

بله، ما نظرات بسیار خوبی دریافت کرده ایم اما هنوز به طور کلی در ایران جا نیفتاده است. اصولاً دیدگاهی که در جامعه وجود دارد، این است که شرکت های ایرانی زیاد مشتری محور حرکت نکرده اند و این تصور که یک شرکت به راحتی به دنبال رفع نیازها و پاسخ به تقاضای مصرف کنندگان است، مورد اعتماد آحاد ملت نیست.



فلزی بسیار خوب است اما اگر تولید کننده‌ای به دنبال حجم فروش باشد چون بسته از تنقلات گران می‌باشد به دلیل بحث قیمت این بازار حجم پیدا نمی‌کند و زمانی که حجم بازار کم شود تولید کننده در تولید محصول تردید می‌کند. شرکت‌های بزرگ که دارای توان تولید و تحمل بیشتری هستند می‌توانند تا جا افتادن محصول در بازار باقی بمانند و تولید کنندگان دیگر حذف می‌شوند. به نظر من اگر صنعت بسته بندی پاسخگوی نیاز تولید کنندگان داخلی باشد مورد استقبال قرار می‌گیرد.

لطفا کمی در مورد بسته بندی جدید شرکت گلستان توضیح دهید.

جنس این بسته بندی از ترسبافون متالایز ۳ لایه می‌باشد. طراحی آن به وسیله طراحان شرکت انجام شده است. بخش عمده‌ای از بسته بندی بسته در دنیا، بسته بندی فلزی است که مصرف کننده نمی‌تواند محصول را ببیند، بسته بندی جدید ما دارای پنجره نیست. این گونه بسته بندی‌ها دارای کلاس بالاتری هستند برای این که وقتی مصرف کننده برند را می‌شناسد پس به تولید کننده اطمینان دارد و از کیفیت محصول مطمئن است. به عنوان مثال شرکت گلستان محصول برنج ۵ کیلویی را در بسته‌های پلاستیکی پنجره دار تولید کرده است اما همین محصول را در بسته‌های ۵ کیلویی زیپ دار که داخلش دیده نمی‌شود، نیز تولید می‌کند. نمونه دوم هم دارای کیفیت بالاتری است هم گران تر می‌باشد. آنچه مهم است اطمینان مصرف کننده از محصول گلستان است.

در بحث طراحی چرا بسته بندی را تغییر داده‌اید؟

از دید بازاریابی تولید کنندگان به دنبال تنوع و نوآوری هستند، در ضمن شما تازه بودن را به

در بسته فله چون مصرف کننده به دنبال برند نیست از فروش بهتری برخوردار است.

آیا برای صادرات برنامه‌ای در آینده دارید؟

صد درصد، سیایت مدیران شرکت خدمت به مردم است. آقای گرمی بنیان گذار شرکت گلستان همواره می‌گویند که سعی کنیم باری را از دوش مردم برداریم نه این که باری بر دوش آنان باشیم. به همین دلیل تمرکز بر روی بازار داخل است اما در دنیای امروز باید صادرات را هم جدی گرفت.

برای فروش بسته بندی که با ارزش افوده بالایی برخوردار است چه کار باید کرد؟

شرکت‌های ایرانی همیشه به دنبال بسته بندی خوب هستند. مثلاً در بسته بندی فلزی شرکت‌هایی که بتوانند یک بسته مرغوب و شیک تولید کنند کم هستند. مشکلات در چاپ و تولید قوطی یکپارچه کاملاً مشهود است. ما دارای ضعف زیادی در صنعت بسته بندی هستیم. محصولی که ما تولید می‌کنیم یک محصول با کیفیت است اما بخشی از این کیفیت به بسته بندی مربوط می‌شود. در مورد بسته بندی فلزی، به علت قیمت تمام شده بالای آن، مصرف کننده تنها به چشم یک هدیه به محصول نگاه می‌کند در صورتی که در اروپا یک بسته بندی متداول و عادی است.

اگر شرکتی توانایی تولید بسته‌های با کیفیت فلزی یا پلاستیکی را داشته باشد آیا شرکت‌های تولید کننده از آن استقبال می‌کنند؟

سیاست شرکت گلستان این است که تمام نیازها را پاسخگو باشد. ما همواره به دنبال بهترین راه عرضه محصول به مردم هستیم. برای یک بازار خاص بسته بندی

محصول را به صورت کانتینر صادر می‌کنند و کم تر به دنبال بسته بندی های کوچک می‌روند.

بازار ایران بسته فله را بیشتر می‌پسندد یا بسته بندی شده را؟

جامعه هنوز به بسته‌های بسته بندی شده عادت نکرده است. فرهنگ مردم در استفاده از برخی محصولات مانند حبوبات به سمت محصول بسته بندی شده است. در حال حاضر بسته بندی شده حدود ۱۰ درصد از سهم بازار را در اختیار دارد و بیشتر مصرف کنندگان، بسته مورد نیاز را از خشکبار فروشی‌ها به صورت فله تهیه می‌نمایند. بحث کاربرد بسته بندی از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است یعنی اگر مصرف کننده در خارج از منزل باشد از بسته‌های کوچک ۳۰ تا ۱۰۰ گرمی استقبال می‌کند اما همین مصرف کننده برای خرید منزل از اوزان بالاتر ۴۵۰ گرمی یا ۱ کیلویی استفاده می‌کند ما سعی داریم به این بخش از بازار نیز وارد شویم. نکته قابل توجه در این بسته بندی‌ها کنترل بهداشت است.

علت استقبال کم مصرف کننده از بسته بندی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

فرهنگ سازی بسیار مهم است، گرایش نوجوانان و جوانان که دارای بخش بزرگی از بازار هدف می‌باشند متأسفانه به سمت چیپس و پفک است اما در خارج از ایران پفک با این مشخصاتی که در کشور تولید می‌شود وجود ندارد. اصولاً گرایشی که در تمام دنیا وجود دارد و ما از آن عقب مانده‌ایم مصرف تنقلات سالم و طبیعی است. متأسفانه هنوز فرهنگ سلامت در بین خانواده‌ها وجود ندارد و آنچه که مهم است ترویج سلامتی از طرف خانواده‌ها می‌باشد. ما سعی داریم در بخش بهداشت و سلامت الگوی مصرف را تغییر دهیم.

آیا تا به حال صادرات داشته‌اید؟ به کدام کشورها؟

بله، ما به کشورهای همسایه شمالی، ترکیه و عراق صادرات داشته‌ایم. آنچه در صادرات محصولاتی که به صورت بسته بندی هستند حائز اهمیت است برند می‌باشد. برندها به خوبی تقویت نشده‌اند تا بسته آرم دار بتواند با محصولات معروف جهانی و یا با محصولات محلی آن کشور رقابت نماید. اما

که در محل سکونت دارند اقدام به تولید می کنند البته بخش زیادی از پسته تولید شده به وسیله شرکت های پیمان کار فرآوری می شود که از بهداشت بهتری برخوردار هستند. مشکل دیگر میزان برداشت محصول از سطح زیر کشت آن است به عنوان مثال سطح زیر کشت پسته در ایران حدود ۱۰ برابر آمریکایی باشد اما تولید پسته در ایران تقریباً ۲ برابر آمریکا است حال اختلاف تکنولوژی و دانش کشاورزی را بهتر درک می کنیم. آمریکا با جنگ تبلیغاتی که روی افلاتوکسین به راه انداخت به بازار صادراتی ایران آسیب زیادی وارد نمود اما با توجه به این که مردم اروپا بسیار به سلامتی خود اهمیت می دهند تقاضای پسته در اروپا کاهش یافت و خود آمریکاییان نیز از این مساله متضرر گردیدند. در حال حاضر بزرگترین شرکای تجاری ایران کشورهای آسیایی هستند. به نظر ما دلیل این که ایران بخشی از بازار پسته جهان را از دست داده استفاده نکردن از تکنولوژی پیشرفته و رعایت نکردن معیارهای بهداشتی است. بهتر است سطح دانش کشاورزان نیز در این زمینه افزایش یابد.

پسته ایران از یک مزیت زیست محیطی برخوردار است. به دلیل وجود خاک، آب و هوای مناسب پسته ایران دارای طعم و مزه مطلوب تری نسبت به پسته آمریکا است. اما در بحث تکنولوژی و دانش کشاورزی، آمریکا بسیار پیشرفته است و در تمامی مراحل کاشت، داشت، برداشت، انبارداری و فرآوری پسته معیارهای بالاتری را رعایت می نمایند. بخشی که مربوط به گرفتن بازار ایران می شود بیشتر به دلیل موج حوادثی بود که با مشکلات بهداشتی افلاتوکسین آغاز شد. در حال حاضر پسته ایران هم در مبداء و هم در مقصد تست می شود اما پسته آمریکا فقط به صورت تصادفی مورد آزمایش قرار می گیرد. در ضمن موارد برگشت پسته ایران به دلیل رعایت نکردن معیارهای بهداشتی بسیار بیشتر از پسته آمریکا است. به هر حال تولیدکنندگان قادر به رعایت معیارهای بهداشتی نیستند.

به نظر شما مشکل در کجا می باشد؟

در منطقه رفسنجان فرآوری پسته تا مرحله خشک کردن و انبار داری با دست صورت می گیرد و کشاورزان با تجهیزات کوچکی

مصرف کننده القا می کنید. اما قالب و روح اصلی را در طراحی حفظ می کنید. شما می توانید این مساله را در طراحی بسته بندی جدید گلستان به وضوح ببینید. در طراحی نباید دچار تفرق زیاد شوید مثلاً شکل لوگوی گلستان در تمام محصولات بدون کوچکترین تغییر وجود دارد و معمولاً جای ثابتی در بسته بندی به آن اختصاص داده می شود. در بحث بازاریابی تغییر بسته بندی یکی از نکات مهم می باشد.

مواد بسته بندی را بر چه اساسی انتخاب می کنید؟

با توجه به این که محصول حساس به نور، بخار و هوا باشد از مواد گوناگون استفاده می کنیم. این هم یک بحث فنی است و هم بازاریابی. مثلاً در استفاده از لفاف های چند لایه بسته بندی، از دید فنی تصور بر این است که هر چه تعداد لایه ها بیشتر باشد کیفیت آن نیز بهتر است و کاملاً درست است اما در بازاریابی، ضخامت بسته بندی در استفاده آسان آن تاثیر گذار است.

دلیل افزایش سهم آمریکا در بازارهای جهانی را چه می دانید؟

K
I
M
I
A

K
E
L
I
S
H
E

کلیشه کیمیا

- مشاوره
- طراحی
- ساخت و مونتاژ
- انواع کلیشه های ژلاتینی جهت چاپ کارتن، نایلون و فلکسو

با دستگاه تمام اتوماتیک مجهز به سیستم مونتاژ کامپیوتری

مونتاژ کلیشه جهت چاپ کارتن با کامپیوتر
به صورت تکه ای بدون خطا

تلفن: ۴۰-۶۶۶۵۴۲۳۸
فاکس: ۶۶۶۵۴۲۴۱
همراه: ۰۹۱۲-۱۰۹۱۷۷۹
یداللهی