



داستان چند ساله خسارت دیدن کشاورزان این بار در مورد «پیاز» تکرار شد

پیازکاری به بهای هیچ

«کشاورزان: برای هر کیلو پیازی که هزار تومان هزینه کردیم، ۲۰۰ تومان هم بهای نمی دهند»

«امیرحسین احمدی» اول صبح است و آفتاب از بام جیرفت سرزده، سفیدی پیازهای زمین محمد برابر نور آفتاب بیشتر خود را به چشم نشان می دهد. امسال یک هکتارونیم پیاز کاشته است؛ زمین و ادوات از او بوده و یکی دیگر از دوستانش هم شریک شده است تا پیاز بکارند. کشت خوب پیش می رفت، آب بود، خاک قوت داشت و محمد و رفیقش هم کمر همت بسته بودند. دمامم بهار، آن موقع که کم کم محصول پیاز آماده برداشت می شد، خبری دل محمد را لرزاند. «تعرفه برای صادرات هر کیلو پیاز، ۱۰ هزار تومان» گمان این برد که از یک ماه دیگر، سلف خری، دلای یا حق العمل کاری صبح از خواب بیدار شود، به سرزمینش بیاید و توی سر قیمت پیازهایش بزند. همین هم شد. «پریروز یکی اومده می که هر کیلو پیازت رو می خرم ۲۰۰ تومان.» با همان لهجه کرمانی، آرام و کشدار ادامه می دهد: «ما هم دیگر زدیم به رگ بی خیالی» و می خندد. بی خیالی محمد حکایت این یک روز و دو روز نیست. توان برای حرص خوردن و جوش زدن برای او نمانده است. «امسال همه را شخم می زنم. به خدا اعصابم کنشش نداره. این ۴۰ تن هم که پیاز کاشتیم، ضرر از پس اندازم برمی دارم و امسال هم خیاری، پیازی یا گوجه ای می کارم تا ببینم سال دیگر چقدر ضرر می دهم.» «سلف خر» سرزمین قیمت پیاز را ۲۰۰ تومان گفته بود، اما محمد از پا ننشست و به بازار جیرفت رفت. «تو بازار می گویند ۳۰۰ تومان، منت به سرت بذارن و پیازت خوب باشه، می کن ۵۰۰ تومان.»

حتی برداشت محصول هم نمی صرفد

زمین محمد امسال خوب بار داده است، پیازهایش یکدست و خرابی کم دارند، نه پیازی له شده و نه محصولی گندیده، به قول خودش پیاز شکل چرخ و کشتکی تولید کرده است. پیازی که در این یک هکتارونیم زمین ۴۰ تن بار داده است. «۶ کیلو بذر خریدم، تقریباً شد ۳۰ میلیون. از کیلویی سه تومن شروع می شه تا ۱۰ تومن. من بذر معتدل خریدم که رقم بدی نبود هر کیلوش هم شد ۵ میلیون تومن.» پیازهای روی زمین مانده است و محمد دیگر نه پول برداشت دارد و نه می صرفد که بخواهد قرضی کند یا وامی بگیرد که پیازهایش را بفروشد. «ها به خدا! اگر بخوام برای بسته بندی و کارگر و کرایه بنز نشون پول بدم برای هر هکتار باید ۱۶ میلیون صرف کنم. فایده چه می کنه؟» از خیر همه آبی که صرف کرده، همه بشکه های گازویی که خریده، همه پولی که بابت کارگر داده، می گذرد. «شخم شان می زنم. کیلو هزار و ۳۰۰ تومن برای پیاز امسال خرج کردم، کیلو ۲۰۰ تومن بفروشمشون؟» حکایت محمد، حکایت امروز و دیروز و قصه امسال و پار نیست. هر فصل، موقع هر برداشت که می رسد، گوشه کنار شبکه های اجتماعی فیلمی منتشر می شود از کشاورزی که دیگر تا مرز سکنه راهی ندارد و با فریاد چه کنم چه کنم هندوانه ها را از بوته می کند، بالای سر می برد و بر زمین می کوبد، فصل برداشت گوجه که برسد، فیلم دیگری منتشر می شود. فیلمی از رمه گوسفندان که از تپه گوجه بالا می روند تا گوجه بخورند.

رودبار جنوب، از خیار خسارت دید، از پیاز هم

همین سه هفته پیش بود که در رودبار جنوب، شهری که در یکی از روستاهای آن محمد حسین کشاورزی می کند و گلخانه دارد، کشاورزان، خیابان های شهر را با خیار فرش کردند. خود محمد حسین هم خیار کاشته بود، خیار گلخانه ای. «به خدا همه اش ضرر بود. گوجه هم همین بود، پیاز هم همین. خیار هم که هیچ در هیچ یک هندوانه ای بد نبود که مشتری داشت و کیلویی هزار و ۲۰۰ تومن می خریدن.» محمد حسین امسال گلخانه اش را خیار کاشت. «پارسال صادرات بود، سود هم کردیم. گفتیم که امسال باز هم خیار بکاریم، ولی همه را سر خیار باختیم. از پیاز هم که به کل ناامید بودیم. تعرفه صادراتی بسته بودن و معلوم بود که کسی نمی خره اگر هم بخره، خوب خوب که قیمت بده، کیلویی ۵۰۰ تومن. تازه من خوش خیال بودم، کیلویی ۳۰۰ تومن هم می کن گروه.» به زمین هایش که نگاه می کند، سبک کاری می گیراند. «به خدا محصول امسال، بهترین محصول بود. هر چی فروختیم فقط پول کارگر، پول کارتون، پول سم. می گوید اوضاع طوری شده که

اگر این صادرات نباشد، همین آش است و همین کاسه. قیمت محصول مفت می شود. «کشاورزی خطر، فقط به همین صادرات است. صادرات باشد، می شه امیدی داشت، پارسال هرچی گیرمان اومد، سرمایه گذاشتیم و گلخونه بیشتری زیر کشت بردیم که امسال هم همه ش را باختیم. به خرده ای گندم کاشتم. مگر از اون چیزی گیرم بیاد که بتونم سال آینده هم کشت راه بندازم.» بازار جیرفت که این روزها مشتری پیازهای کشاورزان نیست، اما محمد حسین می گوید به بازارهای کالایی هم زنگ زده است. «به تهران و اصفهان زنگ زدم، گفتن بازار کساده، حالا می خواد پیازت رو بفروست ببینیم چی می شه. ولی اعتباری نیست. پول کرایه بنز نش هم نمی شود و مجبوریم در بازار جیرفت بفروشیم و بازار جیرفت هم ارزش ندارد که برم اونجا از صبح تا ظهر وایسم و خودم رو سبک کنم که هیچ کس بارم رو نخره. شخمش می زنم بره خلاص.» می گوید: «در مغازه های جیرفت پیاز از ۳ تومن هست تا ۵ تومن هم می رسد. کشت زیاد است و باعث می شه دلال ها قیمت خودشون رو تو میدون درست کنن اگر مغازه دار مستقیم از کشاورز بخرد اما یک برنامه ای دارند.»

رضا هم همین را می گوید: «پیاز جیرفت قیمتش بین ۳۰۰ تا ۶۰۰ تومن شده که پول کارگریش هم درنمیاد و حقیقت ما اصلا دور و بر فروشش هم نرفتیم هنوز. رضا خودش ۲ هکتاری زمین داشته و دیگر هزینه اجاره زمین بر سر بقیه هزینه هایش هوار نشده است. کیلو ۳ میلیون تومن پول بذر دادیم، کیسه ای ۱۵۵۵ تومن هم کود، گازوئیل هم که توی زهکولت آزاد می دادند، بشکه ای ۶۰۰ هزار تومان پول گازوئیل می دادیم، چون آبیاریم قطره ای و موتور پمپ گازسوز بود. تقریباً هر کیلو پیاز برای من افتاد هزار و ۳۰۰ تومان.» رضا هم می خواهد پیازهایش را شخم بزند. «یک هکتارونیم کاشته بودیم. تقریباً ۷۰۰ میلیون شد. ۴۰ تن پیاز هم می ده.»

در سر تولید را کشیدیم، اعصابی برای ضرر بیشتر باقی نمانده

می گوید ۱۱ ماه درگیر همین کاشتن پیاز بوده، از اینکه باید بذر را به منطقه سردسیری می برده و نشا می زده و بعد از چهارماه نشا را می آورده در زمین خودش که آن را بکاره. «کار ما ضررش کمتر بود، چون ۱۵ میلیون نباید پول اجاره هر هکتار زمین می دادیم.» رضا هم قصد برداشت پیازهایش را ندارد. «همین قدر که خرج کردم، ضرر دادم. الان که قیمت بازار خوب شده می کن کیلویی ۸۰۰ تومن شده. ۵۰۰ تومن بابت هر کیلو بخوای پول کارگر بدی و ۲۰۰ تومن هم پول بار، به خاطر کیلویی صد تومن پیاز بردارم؟» حسن اما ایده ای به سرش زد که پیازش را به جای دلال ها به کسب و کارهای نوپا بدهد تا برایش پیاز بفروشند. «گفتن مشتری میاد و ما هم خاطر جمع شدیم. توی سایت شون هم تبلیغ پیاز ما را کردن ولی یک هفته است کسی نیومده و پیاز ما هم مونده. پنج هکتار پیاز روی زمین مونده که نزدیک ۲۰۰ تومن خرج شون کردم. اجاره زمین هم است و اگر بخوام فاکتور را در بیارم سردرد می شم زدم تو بی خیالی.» زمینش رودبار جنوب است و می گوید جز همین زمین



درآمد دیگری ندارد. «درآمد ما فقط از کشاورزی است. امسال هم اگر طلبکارها بیان در خونه، پرایدی دارم که باید بفروشم.»

امسال اداره جهاد کشاورزی رودبار بذری به حسن نداده و کود را هم به هزار التماس از شهرهای دیگر جور کرده است. «۱۰ تا کیسه کود گرفتم و بذر هم که مجبور شدم گرون بخرم. کیلویی ۶ میلیون تومان. ولی اونایی که پارتی داشتن گرفتن.» می خندد: «پارتی ما که خدا بود چیزی گیرمان نیامد.» ۲۰ روز دیگر می تواند صبر کند، پیازهایش را از بقیه دیرتر کاشته و بوته پیازها هم قوی است. می تواند صبر کند تا ببیند چه می شود. آیا قیمت پیازش بالاتر می رود یا نه؟ «سال آینده هم اگر با این بدهکاری ها قلیمون ایست نکنه می کاریم و نشد هم که هیچی. راحت می شم.»

نگاه تولید کشاورزی باید به صادرات باشد

صدرالدین نیاورانی، نایب رئیس اتحادیه ملی محصولات کشاورزی در گفت و گوی خود با «شهروند» می گوید باید نسبت به تولید محصولات کشاورزی با تمرکز بر صادرات ونه صرفاً تأکید بر بازار داخل، پیش رفت. «به عنوان نایب رئیس اتحادیه ملی محصولات کشاورزی که نماینده کشاورزان و صادرکنندگان است، مخالف ممنوعیت صادرات هر محصولی هستم.» البته از نظر نیاورانی در شرایطی خاص مثل روزهای کرونا زده کشور که قیمت بعضی از محصولات واقعا بالا رفت، گذاشتن تعرفه یکی از راهکارهاست. «وقتی صادرات کالایی را ممنوع می کنیم، در کشورهای هدف بازتاب بدی دارد. فرض کنیم کشوری ۲۰ سال محصولی را از صادرکنندگان ایران می خریده و ناگاه با این خبر مواجه می شود که صادرات آن محصول از ایران ممنوع شده، این خبر به معنای از بین رفتن اعتبار صادرکنندگان مادر کشورهای دیگر است.»

به گفته او هر چند تعرفه صادراتی، برخی از تجار را با مشکل مواجه می کند و همچنین تولیدکنندگان و کشاورزان هم از عاقبت برداشت محصول سودی نمی برند اما دست کم ضربه کمتری بر صادرات محصولات می زند. «در یک ماه گذشته شرایط کرونا بوده و من شخصا ایرادی نمی بینم که چرا پیاز شد ۱۷ تومن و دولت بر صادرات آن تعرفه گذاشت چرا که کالایی اساسی است و باید قیمت آن پایین می آمد اما از این حرف ها اگر بگذریم، باید بگوییم اگر می خواهیم سرریز تولیدمان صادر شود و خوار شدن محصولات کشاورزان را نبینیم باید محصولی صادراتی تولید کنیم.»

بسته بندی پس از کرونا نیاز به تغییر دارد

از نظر نیاورانی محصول صادراتی یعنی همان کالایی که چه از نظر کیفیت و چه از نظر بسته بندی بتواند در بازارهای دنیا حرفی برای گفتن داشته باشد. «کشاورز باید محصولی بکارد که قابلیت صادرات داشته باشد. اگر کشاورز نمی تواند محصولی یک دست تولید کند، دست کم می توان این سازوکار را برای کشاورزان تهیه کرد که محصولات شان اندازه بندی شود.»

می گوید وقتی یک کشاورز سیب زمینی ۴۰۰ گرمی و ۵۰ گرمی در برداشت خود داشته، نیاز دارد تا هر کدام از این سیب زمینی ها را به دست مشتری خاص خود بپردازد. «راهکار این سازوکار تعاونی های روستایی هستند. اگر یک تعاونی روستایی بتواند محصول خاصی از کشاورزان را جمع کند و به تناسب بازار، محصول ریز درجه دو را به صنایع تبدیلی بپردازد و محصول درجه یک و ممتاز را برای بازار داخل و همچنین صادرات آماده کند دیگر با کشاورزانی مواجه نخواهیم بود که پس از مصرف منابع آب و خاک شان مجبور به شخم محصول شان شوند.» بسته بندی نکته دیگری است که نیاورانی روی آن انگشت می گذارد. «اگر کشاورز بار خود را در گونی صد کیلویی کنفی می فرستاد، امروز باید محصولات برای صادرات بسته بندی شود، آن هم در شرایط همه گیری کرونا. برای مثال دیگر صادرات با گونی محلی از اعراب ندارد، بلکه ما باید این نکته را بدانیم که محصول تولید شده را باید با رعایت نکات بهداشتی که کمترین تهدید را از جانب کرونا داشته باشد به دست مصرف کنندگان کشورهای دیگر برسانیم.» ایجاد سامانه هایی برای بازاریابی میزان تولید محصولات راهکار دیگری بود که رئیس اتحادیه ملی محصولات کشاورزی آن را به وزارت جهاد کشاورزی پیشنهاد می کند. «همیشه این دور وجود دارد که سالی میزان محصولی کم است و قیمتش بالا و سالی زیاد است و قیمتش مفت. اما اگر میزان تولید مشخص باشد می توان برنامه ریزی دقیق تری داشت.» او پیش از هر چیزی معتقد است که دیگر آن دوره سرآمده که بخواهیم همه چیز را به گردن بی سوادی کشاورزان بیندازیم. «باید این را از ذهن مان بیرون کنیم که کشاورز ما بی سواد است و امکاناتی ندارد. حتی اگر کشاورزی خود هم بی سواد باشد، فرزندان او دانشگاه رفته و تحصیل کرده هستند و اگر بدانند شغل پدری شان سود دارد هیچگاه آن را رها نمی کنند.»

نیاورانی تأکید می کند که فارغ از اصلاح الگوی کشت، وزارت جهاد کشاورزی باید اقدامات دیگری هم انجام دهد. «باید از طریق کمک وزارت جهاد کشاورزی به سامانه هایی مسلط شویم که تمام کشاورزها در آن عضو باشند و برای هر محصولی به طور جدا سامانه ای داشته باشیم که هر کسی در هر جای ایران پیاز می کارد، در این سامانه میزان تولید و وقت برداشت خود را اعلام کند. برای مثال کشاورز خراسان بداند در کرمان هم پیاز کاشته شده و چه میزان از زمینش را باید به کشت این محصول اختصاص دهد. با چنین شرایطی نه آن قدر افزایش داریم که قیمت محصولات هزینه تولید را هم تأمین نکند و نه آن قدر کمبود که محصولی به سختی در بازار گیر بیاید.» دست آخر نتیجه می گیرد که مهم ترین کار برای صادرات محصولات کشاورزی از خود زمین های زراعی شروع می شود. «اگر بخواهیم فقط به بازار داخل نگاه کنیم، به پدری می مانیم که تمام درآمدش را برای یک فرزند صرف می کند، در صورتی که صادرات هم می تواند برای کشاورزان ما درآمد داشته باشد. معنای این حرف یعنی چه گذاشتن یا نگذاشتن تعرفه، چه مدیریت روند صادرات و چه هر اقدام دیگر ما در تولید و فروش محصولات کشاورزی باید با این رویکرد باشد که بدانیم مشتری دیگری در آن سوی مرزها هم داریم.» □

