

بسم الله الرحمن الرحيم

بسته کارآفرینی تولید آویشن ۵

علی محمد عمویی
حسن نظریان
مریم کاملی



ریاست جمهوری
معاونت اقتصاد و فناوری



معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری
سازمان توسعه علوم و فناوری گرایش دارویی و طب ایرانی



موسسه آموزش عالی علمی کارآمدان جهاد کشاورزی

سرشناسه	: عمومی، علی محمد، ۱۳۴۷-
عنوان و نام پدیدآور	: بسته کارآفرینی تولید آویشن
مشخصات نشر	: تهران: اسرارعلم، ۱۳۹۴.
مشخصات ظاهری	: ۸۴ ص. مصور
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۷۱۹۱-۴۴-۶
وضعیت فهرست نویسی	: فیبای مختصر
یادداشت	: فهرسنویسی کامل این اثر در نشانی: http://opac.nlai.ir قابل دسترسی است
شناسه افزوده	: نظریان، حسن، ۱۳۴۱-
شناسه افزوده	: کاملی، مریم، ۱۳۴۷-
شماره کتابشناسی ملی	: ۲۸۱۴۵۹۹



بسته کارآفرینی تولید آویشن

مولفان: علی محمد عمومی، حسن نظریان، مریم کاملی

مجری مسئول: حسن نظریان

مشاور اقتصادی: هرمز اسدی

مشاور کارآفرینی: عبدالله مخبر دزفولی، داوود حاجی میررحیمی

ویراستار علمی: حسن نظریان

ویراستار ادبی: علی شاه شجاع

صفحه‌آرایی: موسسه فرهنگی هنری طنین واژه هنر

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۴

شمارگان: ۱۰۰۰

چاپ: صادق

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۷۱۹۱-۴۴-۶

تهران، میدان انقلاب اسلامی، خیابان لبافی‌نژاد غربی، پلاک ۳۰۰

۰۹۱۲۸۰۲۵۵۱۴-۶۶۹۲۵۳۲۰-۶۶۹۴۷۱۹۳

تقریظ

صنعت گیاهان دارویی منبع عظیم اقتصادی و با ارزش افزوده بسیار بالا در ایران محسوب می شود. شناخت زمینه ها و برنامه های اشتغال در آن می تواند موقعیت ارزشمندی به این صنعت در داخل و در بخش صادرات و حضور موفق ایران در بازارهای جهانی ببخشد.

در همین راستا، نهضت تولید و مصرف گیاهان دارویی و داروهای گیاهی و فراگیر شدن طب سنتی، در کانون حمایت و برنامه ریزی مدیران اقتصادی- اجتماعی و حوزه سلامت کشور و نیز مورد گرایش جامعه قرار گرفته است. شکل گیری ستاد گیاهان دارویی و طب سنتی ایرانی و به دنبال آن طراحی و اجرای سند راهبردی توسعه صنعت گیاهان دارویی ایران و اقبال عمومی از مصرف این گیاهان و داروهای ذی ربط مؤید این مدعاست.

ظرفیت و نرخ اشتغال زایی این صنعت در ابعاد تولیدی، فرآوری، انبارداری، بسته بندی، توزیع و فروش با عنایت به ظرفیت های جهانی آن بسیار گسترده است. سازماندهی نشدن مشاغل حوزه صنعت گیاهان دارویی و نبود استاندارد سرمایه گذاری، این ستاد را بر آن داشت تا در اولین گام برای حمایت و هدایت فرآیند اشتغال دانش آموختگان جوان کشاورزی و منابع طبیعی و شفاف سازی سودآوری آن برای سرمایه گذاران اقدام به تدوین بسته های کارآفرینی گیاهان دارویی نماید.

این بسته ها محتوی داده های واقعی از فرایند تولید اقتصادی و مصرف، شرح شغل، شناخت بازار، بازده اقتصادی، نیروی انسانی و به اجمال مدیریت تولید و

کارآفرینی در این حوزه است و نحوه سرمایه‌گذاری و سود ناشی از آن را طبق فرمول‌های اقتصادی نشان می‌دهد.

امید است شاهد گسترش اشتغال مولد، مصرف داخلی و توسعه بازرگانی داخلی و بین‌المللی محصولات گیاهان دارویی ایران بوده و با استفاده از ظرفیت‌های بکر بخش‌های کشاورزی و سلامت اجتماعی کشور و کاهش عوارض جانبی جسمی و روحی داروهای شیمیایی، روحیه طراوت و شادابی در جامعه ایران ارتقاء یابد. بدون شک، این شرایط در تسریع روند پیشرفت اقتصاد کلان ایران بسیار مؤثر بوده و برهمگان تلاش در جهت شتاب‌بخشی به چرخه توسعه ایران اسلامی واجب است.

دکتر محمد حسن عصاره

دبیر ستاد توسعه علوم و فناوری

گیاهان دارویی و طب سنتی

پیشگفتار

رویکرد اکثر کشورهای جهان به موضوع کارآفرینی، موجب اتخاذ سیاست‌های توسعه کارآفرینی در بخش‌های مختلف شده‌است. توسعه فرهنگ کارآفرینی، حمایت از کارآفرینان، ارائه آموزش‌های مورد نیاز به آنان و انجام تحقیقات و پژوهش‌های لازم در این زمینه برای حل مشکلات مختلف اقتصادی و اجتماعی از اهمیت بسیار زیادی برخوردار است.

کارآفرینی یکی از بحث‌های جدید در دهه اخیر بوده و در ایران نیز به لحاظ سهم بالای جوانان از جمعیت کشور و مشکل بیکاری آنها، یکی از محورهای اصلی در برنامه‌ریزی‌ها و سیاست‌گذاری‌های دولت می‌باشد. در پرتو کارآفرینی می‌توان با یک برنامه‌ریزی راهبردی، گام‌های اصولی و پایه‌ای برای رونق اقتصادی در جهت نیل به اهداف توسعه‌پایدار برداشت.

بدین منظور، ستاد توسعه علوم و فناوری گیاهان دارویی و طب سنتی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری نسبت به تشکیل کارگروه تخصصی توسعه فناوری و کارآفرینی گیاهان دارویی و طب سنتی اقدام نموده‌است. این کارگروه در راستای اجرایی کردن اهداف پیش‌بینی شده در سند ملی گیاهان دارویی و طب سنتی و با تمرکز ویژه بر ارتقاء و توسعه سطح فناوری و دانش تولید گیاهان دارویی و کارآفرینی و اشتغال‌پایدار شکل گرفت. یکی از رویکردهای این کارگروه تهیه بسته‌های کارآفرینی در حوزه‌های مختلف گیاهان دارویی و طب سنتی بود که بدین منظور شیوه‌نامه‌ای براساس دیدگاه

متخصصان و اعضاء ستاد گیاهان دارویی تدوین و متناسب با آن بسته‌های کارآفرینی تهیه گردید که در ادامه توضیحات بیشتری در این خصوص ارائه می‌شود.

هدف از تدوین بسته‌ها، افزایش کارآیی، بهره‌وری و در کل تحول اقتصادی در حوزه گیاهان دارویی و طب سنتی در سایه اهداف توسعه پایدار، ظرفیت‌سازی و توانمندسازی بوده است. در واقع کارآفرینی در حوزه گیاهان دارویی و طب سنتی می‌تواند علاوه بر اهداف عمومی، در راستای ارتقای سلامت و تامین بهداشت غذایی، توسعه کاشت، داشت و برداشت و فرآوری، ارتقای بهره‌وری و بهبود کمی و کیفی تولید، اثربخش باشد. ارائه راهبردها و برنامه‌های کلیدی می‌تواند با تغییر در سیاستگذاری‌ها و فراهم ساختن زمینه‌های برنامه‌ریزی و توسعه کارآفرینی در بلند مدت نتایج مطلوبی داشته‌باشد که در این باره می‌توان به موارد ذیل اشاره کرد:

• ایجاد اشتغال مولد و پایدار در حوزه گیاهان دارویی.

در حال حاضر علاوه بر بیکاران به علت بالا بودن نسبت نیروی کار به زمین و فصلی بودن فعالیت‌های کشاورزی همواره یک نوع بیکاری پنهان در حین دوره فعالیت کشاورزی و یک نوع بیکاری فصلی در روستاها وجود دارد. ایجاد و توسعه گیاهان دارویی به علت ماهیت اشتغال‌زایی، می‌تواند برای گروهی از روستاییان به ویژه فارغ‌التحصیلان، اشتغال مولد و دائم و برای بیکاران فصلی، اشتغال موقت ایجاد نماید.

• ایجاد تنوع در اقتصاد کشاورزی و روستایی، بسته‌های کارآفرینی تهیه شده

- منجر به تنوع شغلی و ثبات بیشتر درآمد کشاورزان و روستاییان خواهد شد.
 - کاهش فقر و توسعه کارآفرینی باعث افزایش درآمد سرانه کشاورزان و افزایش تولید ناخالص ملی، افزایش پس انداز، سرمایه گذاری، مصرف و تولید سرانه میشود؛ به عبارت دیگر، افزایش رفاه و ارتقاء سطح زندگی کشاورزان و روستاییان بدین وسیله محقق خواهد شد.
 - افزایش کارآیی و استفاده از منابع تولید و پتانسیل های کشور.
 - کاهش هزینه های بازاریابی، حمل و نقل و حذف واسطه ها در فرآیند تولید گیاهان دارویی.
 - کاهش ضایعات گیاهان دارویی.
 - افزایش نوآوری، ارتقاء سطح فناوری، افزایش تعداد ثبت اختراعات و ابداعات، تولید دانش فنی.
- برای توصیف شغلی، به تبیین سه مؤلفه شامل: شرح شغل، موقعیت محلی و محصول یا خدمات نیاز است. در مؤلفه شرح شغل، از جمله هدف های کسب و کار، سودآوری و جنبه های قانونی، نوع حرفه اعم از تولیدی، خدماتی و جدید، فرصت ها و پیشرفت مدنظر است. مؤلفه موقعیت محلی از جمله امکان سرمایه گذاری و امنیت آن، مطلوبیت محل، فضای کافی، دسترسی به بازار و وجود امکانات اولیه و قابل دسترس بودن را مورد توجه قرار می دهد.
- در مؤلفه محصول یا خدمات، مزایای محصول جدید و تفاوت آن با محصول موجود، نوع، ویژگی، کیفیت خدمات و محصول، تنوع تولید و محصول، توجه به توان مالی مشتریان، قیمت پایین و کیفیت بالا و در نهایت خلاقیت ها و نوآوری ها

به کار رفته مورد توجه قرار می‌گیرد. بسته‌های کارآفرینی در بخش بازرگانی، به موضوع رقابت، قیمت‌گذاری و فروش و همچنین تبلیغات و روابط عمومی می‌پردازند. در مقوله رقابت، رقبای نزدیک و غیرمستقیم مورد تحلیل قرار می‌گیرند، مزیت و ویژگی محصولات رقیب، تحول یا ثبات و نقاط قوت و ضعف رقیب و نتیجه عملکرد آن‌ها دارای اهمیت است.

در بخش قیمت‌گذاری و فروش، فنون بازاریابی در کسب و کار و استفاده از آن در شیوه قیمت‌گذاری و موقعیت رقبا مورد توجه قرار می‌گیرد؛ در مقوله تبلیغات در بازاریابی، بودجه و انواع و اقسام تبلیغات مختلف و خلاقیت‌ها و نوآوری‌ها و نحوه آگهی دادن با توجه به عرف و فرهنگ جامعه، استفاده از عبارات جذاب، سهم مهمی در رونق کسب و کار دارد.

کارآفرینی با نیروی انسانی رابطه مستقیم دارد. از این‌رو در مقوله مدیریت منابع انسانی، نیروی انسانی مورد نیاز، مدیریت و تخصص و سوابق تجربی، وظایف و نقاط ضعف و قوت آن‌ها، نوع رفتار با کارکنان و مشتریان در رونق کسب و کار، نقش‌آفرین است. در بخش مدیریت مالی، تهیه برنامه و بودجه به منظور راه‌اندازی کسب و کار و میزان سرمایه برای افتتاح و حفظ و نگهداری آن و توجیه سرمایه‌گذاری، هزینه‌های مطالعاتی و عملیاتی مورد بررسی قرار می‌گیرند.

چنانچه این موارد همانند، به طور کامل در کنار هم قرار گیرند؛ نقشه‌ای برای موفقیت تولید و چشم‌اندازی از آینده و نحوه توسعه کسب و کار و جود خواهد داشت. با توجه به موارد ذکر شده و اهمیت تهیه بسته‌های کارآفرینی،

ستاد توسعه علوم و فناوری گیاهان دارویی و طب سنتی بر اساس اولویتهای موجود نسبت به تهیه بسته‌های کارآفرینی زیر با همکاری متخصصان، اعضاء هیئت علمی دانشگاه‌ها، تولیدکنندگان و اندیشمندان این حوزه اقدام نمود. امید است این امر در رشد اشتغال‌زایی و توان اقتصادی افراد مرتبط با این حوزه موثر واقع شود.

- تولید آلوئه‌ورا در شرایط کشت فضای باز در مناطق گرمسیری؛

- فراوری ژل آلوئه‌ورا؛

- مرکز آموزش خصوصی گیاهان دارویی؛

- تولید نعنای فلفلی؛

- تولید آویشن؛

- تولید گل محمدی؛

- تولید ارگانیک گیاهان دارویی؛

- تولید تی‌بک گیاهان دارویی؛

- تولید نشاء گیاهان دارویی؛

- فراوری گیاهان دارویی در واحدهای کوچک روستایی؛

- واحد خشک‌کن و بسته‌بندی گیاهان دارویی؛

- تولید رزماری؛

- تولید به لیمو؛

- تولید اسانس در واحدهای کوچک روستایی؛

- تولید بادرنجبویه؛

- تولید گل گاوزبان؛

- کشت جایگزین آویشن در مناطق دیم؛

- کشت جایگزین زیره در مناطق دیم؛

- تغلیظ عصاره گیاهان دارویی؛

- تولید مریم گلی.

در پایان لازم می‌دانم از حمایت‌ها و همفکری‌های ارزشمند جناب آقای دکتر محمد حسن عصاره - دبیر محترم ستاد توسعه علوم و فناوری گیاهان دارویی و طب سنتی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری - تشکر نمایم.

علی ابراهیمی

مشاور ستاد و دبیر کارگروه توسعه فناوری و

کار آفرینی

اعضای کارگروه تخصصی توسعه فناوری و

کارآفرینی گیاهان دارویی و طب سنتی

دکتر محمد حسن عصاره (دبیر ستاد توسعه علوم و فناوری گیاهان دارویی و طب سنتی)
 مهندس علی ابراهیمی ورکیانی (دبیر کارگروه تخصصی توسعه فناوری و کارآفرینی
 گیاهان دارویی و طب سنتی)

دکتر محسن ابراهیم پور	(عضو کار گروه)
دکتر اکبری	(عضو کار گروه)
دکتر محسن بیگدلی	(عضو کار گروه)
دکتر مجتبی پالوج	(عضو کار گروه)
دکتر محسن تقی زاده	(عضو کار گروه)
دکتر محمد رضا حاج سید هادی	(عضو کار گروه)
مهندس محمد رضا دهقانی	(عضو کار گروه)
دکتر طاهره حسنلو	(عضو کار گروه)
دکتر محمد باقر رضایی	(عضو کار گروه)
مهندس محمد علی رضایی	(عضو کار گروه)
دکتر فاطمه سفید کن	(عضو کار گروه)
دکتر صالح نیا	(عضو کار گروه)
دکتر غلامرضا کردافشاری	(عضو کار گروه)
مهندس شهرام گندابی	(عضو کار گروه)
دکتر علی محمد عمویی	(عضو کار گروه)
مهندس فریرز غیبی	(عضو کار گروه)
دکتر محمد حسین لباسچی	(عضو کار گروه)

دکتر حسین رضایی زاده	(عضو کار گروه)
دکتر محتشمی	(عضو کار گروه)
دکتر فرزاد نجفی	(عضو کار گروه)
دکتر پوراندخت نیرومند	(عضو کار گروه)
دکتر مجید ولدان	(عضو کار گروه)
دکتر جواد هادیان	(عضو کار گروه)

فهرست

تقریظ	۵
پیشگفتار	۷
مقدمه	۱۷
۱) شرح فعالیت به عنوان یک شغل	۱۹
هدف کلان	۲۲
هدفهای خرد	۲۲
ب) فضاها و فرصت‌های پیشرفت	۲۲
ج) موقعیت محلی مزرعه	۲۳
نور	۲۹
دما و رطوبت	۳۲
کاشت گیاه آویشن	۳۳
ازدیاد آویشن	۳۵
مراقبت و نگهداری	۴۰
برداشت آویشن	۴۱
زمان برداشت	۴۲
ط) محصولات تولیدی	۴۵
ی) برنامه زمانبندی	۴۶
۲. مدیریت مالی	۴۷
الف) هزینه‌ها (پرداختی‌ها)	۴۸
الف) ۱- هزینه‌های سرمایه‌ای و سرمایه در گردش	۴۸
الف) ۲- هزینه‌های جاری	۴۸

- الف) درآمد ها (دریافتی ها) ۴۹
- درآمد ناخالص تولید محصول در هکتار ۵۵
- سودآوری و توجیه اقتصادی فعالیت ۵۶
- الف) تجزیه و تحلیل بازار- بازاریابی ۶۰
- ب) بررسی رقبا ۶۱
- ج) تجزیه و تحلیل عرضه و تقاضا ۶۳
- د) بررسی قیمت ۶۴
- ح) نحوه اخذ مجوزهای قانونی ۶۶
- وضعیت تجارت آویشن ۶۶
- بحث و نتیجه گیری ۶۷
- بررسی وضعیت ایران در بازارهای جهانی ۶۸
- عمده ترین خریداران گیاهان دارویی ایران ۶۸
- مشکلات عمده در زمینه تولید و صادرات گیاهان دارویی: ۶۹
- بازار داخلی ۷۰
- تحلیل ریسک ۷۰
- وضعیت بازار داخلی ۷۱
- پیشنهادهای ۷۲

مقدمه



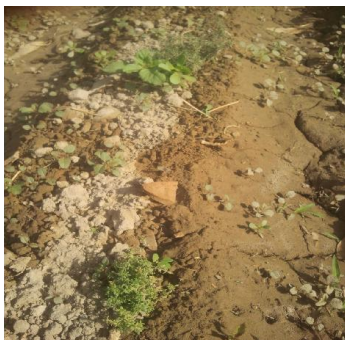
آویشن نسبت به شرایط محیطی سازگاری خوبی دارد. از شاخص‌ترین صفات آویشن بقاء و سازگاری آن نسبت به خشکی است و از این گیاه به عنوان گیاه زینتی و دارویی

استفاده می‌شود. این گیاه هم‌اکنون در استان‌های تهران، کرمانشاه و اصفهان در سطح وسیع کشت می‌شود. این گیاه دارای خواص دارویی ارزنده‌ای است.

جهان امروز، جهان تولید، صادرات، ارزش‌افزوده و جهان برترین‌های اقتصادی است؛ حتی سیاست را توانمندان اقتصادی رقم می‌زنند. در این میان، در برخی کشورهای در حال توسعه از جمله ایران مزیت نسبی بخش کشاورزی بیش از سایر بخش‌های اقتصادی است. زیربخش‌هایی از این بخش به واسطه شرایط آب و هوایی و برخی دیگر از مزیت‌ها مانند نیروی کار ارزان، وجود نهاده‌های اولیه در داخل، وجود دانش بومی ارزشمند از جایگاه ارزنده‌ای برخوردار است. صنعت گیاهان دارویی از جمله این زیربخش‌ها است.

حجم تجارت جهانی گیاهان دارویی بیش از ۴۳ میلیارد دلار و برای سال ۲۰۵۰ رقم ۵ تریلیون دلار پیش‌بینی شده است و گردش مالی این تجارت فزون‌تر ۱۰۰ میلیارد دلار است. حدود ۲۵٪ از بازار دارویی جهان در سال ۱۹۹۶ به ارزش تقریبی ۲۵۰ میلیارد دلار به داروهای مشتق شده از گیاهان اختصاص

یافته است. سهم کشور ایران از این بازار حدود ۶۰ میلیون دلار است. همچنین، سالانه تولید اسانس‌ها در جهان، بدون اسانس کاج، (۳۰۰ هزار تن) حدود ۵۰/۰۰۰ تن است که ۷۰٪ آن در کشورهای صنعتی مصرف می‌شود و بیشترین مقدار آن در صنایع غذایی بهره‌برداری می‌گردد.



صنعت و تجارت «آویشن» و تولید فراورده‌های این گیاه، اعتباری شایسته و جهانی در میان صنایع دیگر جهان برای خود یافته است. مطالعات انجام‌شده نشان می‌دهد که تنها اسانس آویشن بجز محصولات دیگر آن در صنایع عطرسازی، داروسازی، غذایی،

آرایشی و بهداشتی استفاده می‌شود. اقتصاد ایران از دهه پنجاه همواره تحت حمایت مداوم درآمد نفتی به‌گونه‌ای شکل گرفت که عدم توازن و هماهنگی بین بخش‌های اقتصادی از ویژگی‌های بارز آن می‌باشد.

چنانچه در این راستا چاره‌اندیشی صورت نگیرد نه‌تنها مشکلات جدید و غیرقابل کنترلی به آنها اضافه می‌شود بلکه در آینده بخش‌های تولیدی کشور نیز دچار بحران عمیق گردد. افزایش صادرات غیرنفتی به‌ویژه گیاهان دارویی شاخص و ایندیمیک و دارای مزیت نسبی تولید یکی از راه‌حل‌های معضل فعلی است. از این‌رو شناسایی بازارهای هدف برای صادرات گیاهان دارویی امری ضروری است. در این صورت، می‌توان عوامل موثر بر صادرات مانند: تربیت نیروی انسانی متخصص، توسعه تحقیقات کاربردی در زمینه تولید، فرآوری و بسته‌بندی

استاندارد گیاهان دارویی، ایجاد ارتباط سیستماتیک با موسسات و مراکز خرید، ساماندهی جوامع تخصصی، و برقراری شبکه سریع و مطمئن صادرات را مطالعه نمود.

از طرفی می‌توان با اعمال روش‌های عملی و استفاده از دانش و فناوری برتر برای کنترل کیفیت و کمیت، تقویت NGO ها و بخش‌های خصوصی و نهادهای ذی‌ربط غیردولتی دست‌اندرکار گیاهان دارویی در ابعاد مختلف به‌منظور مشارکت فعال و کارآمد محققان و متخصصان مربوطه برای تحقق اهداف کلان بخش جهت کاهش تصدی‌گری دولت و دستیابی به مدیریت توسعه پایدار، به‌ویژه در ابعاد کلان توسعه اقتصادی، سیستم بهینه تهیه و توزیع، آموزش و تقویت بنیه علمی تجار و بازرگانان داخلی، اصلاح قوانین و مقررات و مدیریت و برنامه‌ریزی نمود.



(۱) شرح فعالیت به‌عنوان یک شغل

این شغل از نوع تولیدی بوده و با هدف تولید اقتصادی آویشن و عرضه آن

به بازارهای داخلی و خارجی ایجاد و توسعه می‌یابد. حوزه شغلی این حرفه با توجه به سوابق قبلی کشت بومی از جنس توسعه‌ای به شمار می‌آید؛ زیرا هدف از این حرفه، تولید محصول با فناوری روز می‌باشد، به نحوی که از نظر کیفیت و نحوه عرضه نیز واجد نوآوری باشد.

این محصول کاربردهای غذایی، دارویی، زینتی و خواص دارویی و غذایی دارد که عبارت‌اند از:

آویشن دارای اثرات ضدقارچی و ضدباکتریایی قوی است و این خاصیت به‌دلیل وجود تیمول و کارواکرول در اسانس آویشن است. مشخص شده است که اسانس آویشن دارای اثرات ضد اسپاسم، ضد سرفه و خلط‌آور است. پماد حاصل از آویشن برای درمان برخی بیماری‌های پوستی کاربرد دارد. شستن سر با محلول رقیق اسانس آویشن سبب افزایش جریان خون در پوست سر و قوی‌شدن غده‌های مو و در نتیجه جلوگیری از ریزش مو می‌شود.

در علم آروماتراپی (رایحه‌درمانی یا عطر درمانی) از اسانس آویشن استفاده می‌شود. داروهای گیاهی زیر از گیاه آویشن هستند که در بازار موجود می‌باشند که عبارتند از: ۱- شربت توسیان، ضد سرفه و خلط‌آور، محصول شرکت گل دارو ۲- قطره توسیون، ضد سرفه و خلط‌آور، محصول شرکت باریج اسانس ۳- قطره توسیگل، ضد سرفه و خلط‌آور، محصول شرکت گل دارو ۴- قطره تیم آرتا، ضد سرفه و خلط‌آور، محصول شرکت ایران داروک ۵- شربت و قرص تیمکس، ضد سرفه و خلط‌آور، محصول شرکت ایران داروک ۶- محلول دهان‌شویه پرسیکا، محصول شرکت پورسینا.



عصاره گیاه دارویی تیموس (آویشن باغی) Thyme oral liquid ZB

شامپو ضدشوره موی رازک کرپورسانو

قیمت برای مصرف کننده: ۴۰۰۰۰ تومان

برخی از ویژگی‌های این ضدشوره بسیار قوی عبارت‌اند از:

(۱) حاوی عصاره رازک جهت جلوگیری از ترشح زیاد پوست.

(۲) حاوی عصاره آویشن جهت تنظیم میزان ترشحات پوست سر و چربی آن.

(۳) دارای مجوز وزارت بهداشت ایران

(۴) محصولی کاملاً ارگانیک و عاری از هر گونه ماده شیمیایی.

(۵) حاوی عصاره رازیانه جهت جلوگیری از شوره سر.

الف) این کسب و کار اهداف زیر را دنبال می‌کند:

هدف کلان

تولید اقتصادی آویشن و ایجاد اشتغال و درآمدزایی

هدف‌های خرد

- کشت یک هکتار محصول آویشن
- اشباع بازارهای محلی از محصول با کیفیت آویشن، ارائه محصول در بسته‌بندی مطلوب و مورد نیاز بازار مصرف
- همکاری با شرکت سرمایه‌گذار برای فرآوری آویشن
- افزایش زیرکشت و ایجاد واحد بسته‌بندی در کنار مزرعه
- صادرات آویشن به سایر کشورهای مصرف‌کننده
- توسعه اشتغال فارغ‌التحصیلان کشاورزی و نیروی کارگری
- صرفه‌جویی در مصرف آب و افزایش راندمان
- استفاده از اراضی مازاد زراعی جهت کشت
- تولید محصول با کیفیت برتر و امکان صادرات آنها.

ب) فضاها و فرصت‌های پیشرفت

- افزایش سطح زیرکشت و بکارگیری فارغ‌التحصیلان کشاورزی
- وجود بازار کشورهای حوزه خلیج فارس
- توسعه فرهنگ مصرف دارویی و غذایی آویشن
- ایجاد کارخانه تولید فرآورده‌های آویشن (پودر خشک، عصاره، عطر،

اسانس، عرقیات، آرایشی و بهداشتی، لوسیون‌ها، آویشن)

ج) موقعیت محلی مزرعه

➤ مناطق اصلی کشت فضای باز این محصول استان‌های تهران، فارس، سمنان، کرمانشاه، مرکزی، همدان، خراسان، قزوین، اصفهان، گرگان و آذربایجان شرقی می‌باشد. از آنجایی که محل استقرار این طرح در مزارع جنوب کشور پیش‌بینی شده تمامی امکانات لازم اعم از نهاده‌های اولیه، نیازهای اکولوژی (بوم‌شناختی) و... جهت کشت مهیا می‌باشد.

➤ گیاه آویشن به دلیل کشت آسان و تولید کم‌هزینه و نیاز آبی کم به عنوان یک گیاه مهم و مرقون به صرفه جهت کشت و سودآوری در این مناطق از کشور به حساب می‌آید. به طور مثال یکی از نقاط مناسب برای کشت این گیاه شهرستان میمند در استان فارس می‌باشد. وضعیت آب و هوایی این منطقه بدین شرح است:

استان فارس - شهرستان میمند، تابستان ۱۳۹۲

متوسط بارش mm	شبهانه روز	متوسط اختلاف دمای درجات سانتیگراد	متوسط حداکثر دما (°C)	متوسط حداقل دما (°C)	
					مهر
					آبان
					آذر

مشخصات محل اجرای طرح

سایر مناطق مشابه آب و هوایی در استان‌های جنوبی فراوان می‌باشد و می‌تواند برای کشت و تولید این گیاه دارویی مورد استفاده قرار گیرد.

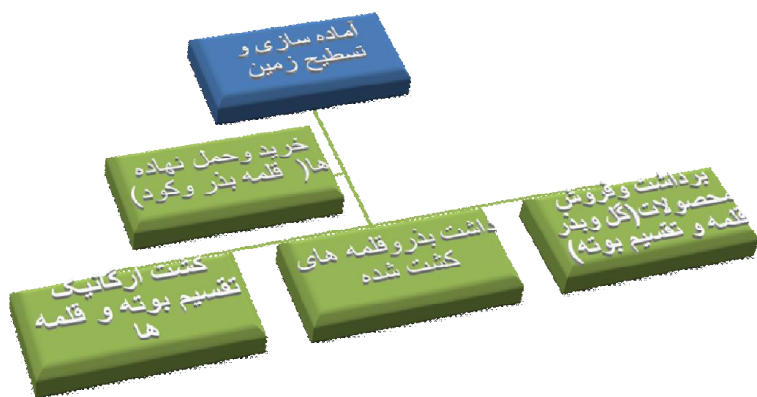


د) مراحل و فرآیند تولید



کشت ارگانیک قلمه‌ها مطابق با استانداردهای روز دنیا به روش اصولی به‌دست دانش آموخته‌های رشته کشاورزی صورت می‌پذیرد. مواد اولیه‌ی مورد نیاز (تقسیم بوته یا قلمه) از مزارع آویشن استان فارس و یا کرمان

تامین می‌شود و بعد از آماده‌سازی زمین کشت ارگانیک قلمه‌ها، آغاز می‌گردد. همچنین، برای نیروی کار مورد نیاز برای مزرعه از افراد بومی منطقه استفاده می‌شود.





A B C D

روش‌های تکثیر آویشن: کشت گیاه آویشن به ۳ طریق امکان‌پذیر است اما بهترین و مناسب‌ترین روش برای کشت هر چه بهتر و مناسب‌تر کشت به وسیله تقسیم بوته می‌باشد که هم از نظر اقتصادی مرقون به صرفه و هم از لحاظ کیفی و عملکرد است، بالاترین سطح را دارا می‌باشد.

شرایط کشت گیاه آویشن



۱. نیاز آبی
۲. نیاز خاکی
۳. نیاز کودی
۴. تاثیر نور
۵. تاثیر دما و رطوبت

آبیاری

این گیاه به آب ایستایی پای طوقه و عدم تهویه خاک حساس است و به طور تقریبی پس از جوانه زنی و سبز شدن به فواصل آبیاری کم حدود ۳ تا ۴ روز نیاز دارد. اگر آبیاری زیاد شود باعث پوسیدگی ریشه و ساقه شده و دچار بیماری قارچ می شود.



خاک



خاک سبک (لومی شنی) که حاوی ترکیبات کلسیم کشت می باشد، ولی خاک های سنگین برای کشت این گیاه مناسب نیست و سبب کاهش عملکرد پیکره رویش و اسانس آن می شود. گیاه سازگار با خشکی خاک بوده و در شرایط آب و هوایی خشک و نیمه خشک و نیز به خاک های آهکی علاقه زیادی دارد.

نیاز کودی و مواد غذایی



به زمین‌های تهی از مواد و عناصر غذایی در فصل پاییز هنگام آماده ساختن خاک ۲۰ تا ۳۰ تن در هکتار کودهای حیوانی کاملاً پوسیده باید اضافه شود. فصل بهار قبل از کشت گیاه ۵۰ تا ۸۰

کیلوگرم در هکتار اکسید فسفر و همین مقدار اکسیدپتاس به همراه ۳۰ تا ۵۰ کیلوگرم در هکتار ازت باید در اختیار گیاهان قرار گیرد. از آنجا که آویشن گیاهی چند ساله است.

از این رو خاک مزرعه در طول رویش گیاه، باید تجزیه شود و در صورت لزوم مواد و عناصر غذایی مورد نیاز گیاه مانند: (فسفر، پتاسیم، کلسیم و ازت) به خاک اضافه شود. از سال دوم رویش قبل از وجین علف‌های هرز همه ساله فصل بهار باید ۳۰ تا ۵۰ کیلوگرم در هکتار ازت در اختیار گیاهان قرار گیرد. پس از برداشت گیاهانی که با آویشن به تناوب کشت شده‌اند در فصل پاییز کودهای حیوانی مورد نیاز به خاک اضافه می‌شود و با شخم زدن مناسبی به عمق ۲۰ تا ۲۵ سانتی‌متری خاک فرستاده می‌شود. اوایل بهار پس از شکستن سله‌ها و خرد کردن کلوخ‌ها زمین را باید برای کشت آویشن تسطیح کرد.



نور

آویشن گیاهی مدیترانه‌ای است و در طول رویش به هوای گرم و نور کافی نیاز دارد. آویشن در دماهای بالا و تشعشعات شدید آفتاب رشد می‌کند. آویشن مخصوص مناطق نیمه خشک با تشعشعات کافی نور خورشید است و در شرایط خیلی خشک و بدون بارندگی عملکرد آن کاهش می‌یابد.



آویشن گیاهی است که به‌طور طبیعی در شرایط مزرعه‌ای در نواحی

نیمه خشک، معتدل گرم در دماهای بالا و تشعشع شدید آفتاب و در خاک خوب زهکشی شده رشد می کند. آویشن در مراحل اولیه دارای رشد خیلی کند بوده و در مراحل بعدی نمو مخصوصاً ۶۰ روز بعد- یک افزایش سریع در تجمع ماده خشک (۴ تا ۶ برابر تحت نور اضافی و ۲/۵ تا ۵ برابر تحت نور طبیعی) نسبت به گیاهان ۴۰ روزه دارد. میزان آب خاک و رژیم های نوری به طور معنی داری رشد کلنی های آویشن (وزن خشک ریشه و اندام هوایی) را تغییر می دهند و بین شرایط نوری و میزان رطوبت خاک اثر متقابل مشاهده شده و تاثیر افزایش رطوبت خاک در شرایط نور طبیعی به اندازه نور اضافی قابل توجه نبوده است و افزایش رطوبت خاک در شرایط نور طبیعی تاثیری به مراتب کمتر از شرایط نور اضافی دارد.

به هر حال در شرایط نور اضافی و رطوبت خاک ۷۰ درصد بالاترین میزان فتوسنتز و اسانس گیاه مشاهده می شود و کمترین میزان اسانس نیز در شرایط نور طبیعی و ۵۰ درصد رطوبت خاک ذکر شده است. البته منظور از نور اضافی یعنی جریان فتوسنتزی ۲۰۰ میکرومول بر مترمربع در ثانیه است که به وسیله لامپ های HPS به همراه نور طبیعی ایجاد می گردد. در تحقیقی برای بررسی سطح نوری بر روی میزان اسانس گیاه آویشن تحت شدت های مختلف نوری (سایه، ابری، ۱۵، ۲۷، ۴۵ و ۱۰۰٪ نور کامل) قرارداد شده و مشخص شد که بیشترین غلظت اسانس و میزان تیمول و میریسین موجود در اسانس در نور کامل خورشید به دست می آید. طول برگ و تراکم Peltatehair با کاهش سطح نوری کاهش می یابد.

تحقیقات نشان می‌دهد که اگر گیاهان معطر در فضای باز مزرعه کشت شوند ترکیبات معطر آنها در مقایسه با کشت در گلخانه افزایش چشمگیری می‌یابد که علت آن را دمای پایین مزرعه در شب ذکر کرده‌اند. آویشن گیاهی گرما دوست و حساس به سرمای زمستانه است در بین کالتیوارهای مختلف آن به میزان حساسیت به سرما متفاوت است به‌عنوان مثال آویشن آلمانی از کالتیوارهای مقاوم به سرما است.

اگر چه با تأخیر برداشت کردن و پایین‌تر بردن پیکر رویشی عملکرد افزایش می‌یابد ولی موجب حساس شدن گیاه به سرمای زمستانه می‌شود. جوانه‌زنی بذور در رشد و نمو گیاهچه آویشن در ماه‌های پاییز و زمستان به‌علت دمای پایین‌تر از ماه‌های بهار و تابستان است. در شرایط ۲۵ درجه سانتی‌گراد در ۱۶ ساعت و ۲۰ درجه سانتی‌گراد در ۸ ساعت قدرت رویش بذور به بیش از ۸۰ درصد می‌رسد. آویشن، گیاهی است نورپسند که در شرایط آفتابی و شیب‌های جنوبی رشد مطلوبی دارد. آویشن در شدت نور بالا در مقایسه با نور طبیعی موجب رشد عمودی شاخه‌ها، افزایش تعداد شاخه‌های جانبی، ضخیم‌تر شدن شاخه‌ها، پررنگ و براق شدن برگ‌ها، افزایش کلروفیل، افزایش غده‌های اسانس، کاهش تنفس روزنه‌ای و کوتیکولی و افزایش پتانسیل فتوسنتزی می‌شود. در این شرایط عملکرد وزن خشک و تولید اسانس افزایش می‌یابد.

مطالعات اخیر نشان می‌دهد که نور موجب ایجاد کرک‌های غده‌ای سپری می‌شود که محل اولیه تجمع مونوترپن‌ها است.



همچنین، گزارش‌ها حاکی از آن است که در آویشن وقتی رطوبت خاک ۵۰ درصد ظرفیت مزرعه باشد نسبت به ۹۰ درصد ظرفیت مزرعه موم روی کوتیکول افزایش و تنفس کاهش

می‌یابد در رطوبت بالاتر تولید وزن خشک افزایش می‌یابد. بذور آویشن در شرایط اقلیمی مناسب ۱۴ تا ۲۰ روز پس از کاشت سبز می‌شوند.



با گذشت سن (گیاهان چند ساله) در اوایل بهار (فروردین) رویش گیاهان آغاز می‌شود و از اواسط اردیبهشت اولین گل‌ها ظاهر می‌شوند و گل‌دهی تا اواخر خرداد همچنان ادامه می‌یابد

چنانچه گیاهان در تابستان برداشت شوند تحت شرایط اقلیمی مناسب و با تشکیل ساقه‌های گل‌دهنده مجدداً به گل می‌روند. PH خاک بین ۴/۵ تا ۸ مناسب است.

دما و رطوبت

با کاهش دما به حدود صفر درجه سانتی‌گراد، اندام هوایی آویشن به‌ویژه برگ‌های آن تیره رنگ می‌شوند.

کاشت گیاه آویشن

آویشن از طریق بذر، قلمه و تقسیم بوته تکثیر می‌شود. عدم یکنواختی پوشش مزرعه همواره به‌عنوان یک مشکل در کشت مستقیم بذر است به‌همین دلیل تولید نشاء بذری در بستر گلخانه و سپس انتقال نشاها به مزرعه مفید بوده است. بذور آویشن طی یک تا دو هفته در دمای ۱۲-۳۲ درجه سانتی‌گراد (۵۴-۹۰ درجه فارنهایت) جوانه می‌زنند. گاهی، جوانه‌زنی توسط نور تسریع می‌شود. آویشن به‌آسانی از قلمه‌های ۵-۱۰ سانتی‌متری در بهار تکثیر می‌شود. هورمون‌های افزایش‌دهنده ریشه برای تکثیر ممکن است مفید باشند. در تحقیقی مشخص شده که کشت مستقیم عملکرد ماده خشک بیشتری نسبت به نشاکاری در برداشته است. زمان مناسب برای کشت بذر در خزانه اواخر اسفند است و در زمان انتقال، نشاها به ارتفاع ۱۰ تا ۱۵ سانتیمتری رسیده‌اند.

زمان کاشت مستقیم بذور اوایل بهار یا اواسط پاییز می‌باشد. عمق کاشت کمتر از ۰/۵ سانتی‌متر و میران بذر لازم ۵ تا ۶ کیلوگرم در هکتار می‌باشد. در تحقیقی جهت بررسی تراکم مناسب برای دستیابی به عملکرد بالاتر آویشن در فواصل بین دو بوته ۱۵، ۳۰ و ۴۵ سانتی‌متری و در ردیف‌هایی به فاصله ۶۰ سانتیمتر کشت گردید و مشخص شد که فواصل بوته‌ها کمتر به‌طور معنی‌داری سبب افزایش عملکرد سرشاخه و میزان اسانس در واحد سطح شده و بیشترین عملکرد در فاصله کاشت ۱۵ سانتیمتر به‌دست آمده‌است البته، درصد اسانس در سر شاخه خشک گیاه تحت تاثیر فاصله کاشت قرار نگرفت.



تحقیق مشابهی در کرج نیز تراکم مناسب کاشت را ۱۵ سانتی‌متر روی ردیف و ۵۰ سانتی‌متر بین ردیف‌ها گزارش کرده است. بهترین خاک برای کشت و کار آویشن خاک با بافت متوسط، دانه‌بندی کوچک، ظرفیت مناسب انتقال آب، تهویه خوب، مقادیر بالای آهک و غنی از عناصر غذایی، این گیاه در خاک‌های ضعیف رشد خوبی ندارد و در خاک رسی سنگین مقدار اسانس در آویشن به شدت پایین می‌آید. به علت ریزی بذر آویشن بهتر است به نسبت ۵ یا ۶ به ۱ با ماسه بادی مخلوط شود و سپس در خزانه کشت شود. هرچه پوشش نازک‌تر باشد بذور سریع‌تر جوانه می‌زنند اما ممکن است خشک شوند به همین دلیل آبیاری منظم و سایه‌دهی لازم است، بعد از جوانه‌زنی رشد بسیار کند است و در این حالت علف‌های هرز به آسانی رشد می‌کنند که در این صورت وجین علف‌های هرز لازم می‌باشد. نشاء مورد نیاز در هکتار ۱۶ تا ۲۴ هزار است که از ۵۰۰ تا ۶۰۰ گرم بذر در خزانه حاصل می‌شود.



ازدیاد آویشن

در سطح وسیع از روش تقسیم بوته که زحمت زیادی می‌طلبد کمتر استفاده می‌شود اما وقتی گیاهان سه تا چهار ساله شدند برای جلوگیری از چوبی شدن باید تقسیم شوند. زیرا، در حالت بلوغ و چوبی شده تولید برگ‌های جدید کاهش می‌یابد و در نتیجه عملکرد اسانس کم می‌شود. در آویشن کشت بذر نسبت به قلمه عملکرد بیشتری را حاصل می‌کند. کشت مستقیم بذر بهتر است در زمستان انجام گیرد. زیرا؛ در این روش رطوبت کافی جوانه‌زنی در اوایل بهار تامین می‌شود جوانه‌زنی بذور آویشن خوب و مطمئن است ولی به‌علت رشد کند باید از علف‌های هرز محافظت شوند برای اطمینان از جوانه‌زنی خوب بذور بایستی متراکم کشت شوند به‌همین دلیل تنک کردن لازم است. در سطح وسیع از روش خزانه‌کاری و انتقال نشاء استفاده می‌شود.



تقسیم بوته، نشاء، بذر

کشت آویشن از طریق بذر یا از طریق قلمه و تقسیم بوته امکان پذیر است.

کاشت بذر به صورت مستقیم و غیرمستقیم صورت می گیرد. زمان مناسب برای کشت مستقیم بذر، فروردین ماه است. بذور به فاصله ۴۰ تا ۵۰ سانتی متر روی ردیف و فاصله بین ردیف ۵۰ سانتی متر کشت می شوند. عمق کاشت حداکثر ۰/۵ سانتی متر است و برای هر هکتار زمین ۵ تا ۶ کیلوگرم بذر نیاز است. به دلیل کوچک بودن بذر بهتر است به نسبت ۱ به ۳ با ماسه نرم (یک قسمت بذر و سه قسمت ماسه) مخلوط شود. (برای یک هکتار زمین ۱۰۰ هزار بوته نیاز است) به صورت جوی پشته است. به زمین های تهی از مواد و عناصر غذایی در فصل پاییز هنگام آماده سازی خاک ۲۰ تا ۳۰ تن در هکتار کودهای حیوانی کاملاً پوسیده اضافه می شود و حدود ۱۵۰ کیلوگرم کود اوره و ۱۰۰ کیلو کود کامل نیاز می باشد. اوایل بهار پس از شکستن سله ها و خرد کردن زمین را باید برای کشت آویشن تسطیح کرد. قلمه آویشن به آسانی از قلمه های ۵ تا ۱۰ سانتی متر در بهار تکثیر می شود. طول مدت ریشه دار شدن قلمه جهت انتقال آن به زمین اصلی ۶۰ تا ۴۵ روز است.

کشت غیرمستقیم بذر در نیمه دوم اسفند ماه در خزانه هوای آزاد صورت

می‌گیرد. بذور در ردیف‌هایی به فاصله ۲۵ تا ۳۰ سانتی‌متر کشت می‌شوند. هنگامی که ارتفاع نشاها به ۱۰ تا ۱۵ سانتی‌متر رسید، آنها را می‌توان به زمین اصلی (به فاصله ردیف ۵۰ سانتی‌متر و فاصله بوته‌ها روی ردیف ۲۵ سانتی‌متر) منتقل کرد.



تکثیر رویشی آویشن از طریق تقسیم بوته است. به این صورت که پس از خارج کردن بوته‌های دو ساله و سالم و عاری از هر گونه آلودگی قارچی، آنها را به ۲ یا ۳ قسمت تقسیم می‌کنند و در زمین اصلی کشت می‌کنند. فصل پائیز یا بهار زمان مناسبی برای این کار است. بهترین روش برای ازدیاد و تکثیر آویشن، تقسیم بوته است.



A B C D E

روش داشت (تنک، سله، وجین)

سله شکنی و وجین علف هرز بسیار ضروری است.

وجین علف‌های هرز برای مزارع آویشن بسیار با اهمیت است. آویشن در اوایل رشد به علف‌های هرز بسیار حساس است و قدرت رقابت چندانی با علف‌های هرز ندارد. برای مبارزه شیمیایی با علف‌های هرز آویشن‌های چندساله در فصل پاییز می‌توان از علف‌کش (سینبار) به مقدار ۲ تا ۲/۵ کیلوگرم در هکتار استفاده نمود. همچنین از علف‌کش (رونستار) نیز می‌توان استفاده کرد. که زمان استفاده از این علف‌کش اواسط بهار است.

از علف‌های هرز آن می‌توان به سس، تاج‌خروس و در بعضی زمین‌ها به خرفه اشاره کرد.



پیچک تاج خروس سس خرفه

در صورت آبیاری زیاد، پوسیدگی ریشه و بیماری‌های قارچی مشاهده می‌شود. این گیاه به آب ایستایی پای طوقه و عدم تهویه خاک حساس است و به‌طور تقریبی پس از جوانه‌زنی و سبز شدن به فواصل آبیاری کم حدود ۳ تا ۴ روز نیاز دارد. علف هرز سس (*Cuscuta spp*) (کاسکوتا) در مواردی به مزارع حمله می‌کند که با وجین کردن یا استفاده از محلول‌پاشی سولفات آهن می‌توان با آن مبارزه کرد.

آفات و بیماری‌ها شامل: شته‌ها، اگروتیس یا کرم طوقه‌بر و نماتد حساس است که در صودت آلودگی: زردی، پیری زودرس در گیاه به‌وجود می‌آید. در صورت آبیاری زیاد، پوسیدگی ریشه و بیماری‌های قارچی مشاهده می‌شود. مهمترین آفت مشاهده شده بر روی آویشن mealybugs است. مهمترین بیماری‌های مشاهده شده بر روی آویشن Graymold که عامل آن

Rnizoctonia Solani Roat not ,Botrytis Cinerea Pers.ex Fr
Kuehn می باشد.

مراقبت و نگهداری

علف‌کشی‌هایی که ممکن است برای کنترل انتخابی علف‌های هرز آویشن در آزمایش‌های تحقیقاتی و زراعی استفاده می‌شوند شامل: لینورون، سینبار، استامپ، Foresi te و Versatill می‌باشد. با این حال آویشن را می‌توان بدون استفاده از علف‌کش به‌طور موفقیت‌آمیز در مزارع با استفاده از یک پوشش بازدارنده رشد علف هرز پرورش داد، برای چنین کاری می‌توان از مالچ‌های آلی استفاده کرد.

استفاده از علف‌کش انتخابی اتالفلورالین به میزان ۱/۱ کیلوگرم در هکتار در مرحله جوانه‌زنی و پس از آن موجب از بین رفتن علف‌های هرز پهن برگ و باریک برگ می‌شود.

در هنگام انتقال نشاء می‌توان از علف‌کش رونستار به میزان ۷ تا ۸ لیتر در هکتار پس از تهیه بستر استفاده کرد. اگر خاک‌آلوده به علف‌های هرز چند ساله



مقاوم شده شخم بین ردیف‌ها لازم است از سال دوم به بعد می‌توان از علف‌کش ژئومتر به میزان ۲ تا ۲/۵ کیلوگرم در هکتار در پایان فصل رشد (مهر و آبان) استفاده کرد.

خاک بین ردیف‌ها باید در سال حداقل یک‌بار برگردان شود تا قدرت جذب بارندگی‌های زمستانه را داشته‌باشد.

برداشت آویشن

برداشت آویشن نقطه بحرانی در مدیریت زراعی این گیاه محسوب می‌شود به‌طور کلی بهترین زمان جمع‌آوری اندام رویش (برگ‌ها و ساقه‌های جوان) حاوی مواد موثر هنگامی است که گیاه در مرحله گل‌زایی باشد. در تحقیقی در کرج زمان برداشت مناسب مرحله شروع گل‌دهی ذکر شده‌است و ارتفاع مناسب برداشت ۱۰ سانتی‌متر از سطح خاک گزارش شده‌است.



برای خشک کردن محصول یک خشک کن با جریان هوای تحت فشار مناسب می‌باشد. آویشن بایستی در دمای پایین‌تر از ۴۰ سانتی‌گراد برای کاهش اتلاف عطر در جریان تبخیر خشک شود و رنگ سبز خود را حفظ کند محصول خشک شده باید پروسه جدا کردن برگ از ساقه‌ها و غبار

کردن را برای حذف گرد و غبار طی کند تا محصول یک‌نواختی تولید شود اسانس آویشن را از اندام هوایی تازه آویشن می‌توان به‌وسیله سیستم تقطیر بخار

استخراج کرد اسانس در غدد کوچک روی برگ‌ها ذخیره شده است عملکرد و کیفیت اسانس بسته به ساختار ژنتیکی گیاه، مرحله بلوغ گیاه، زمان برداشت، محیط و عملیات استخراج فرق می‌کند.

زمان برداشت

میزان اسانس در آویشن برحسب زمان برداشت متفاوت است. هورنوک (۱۹۹۲) در بررسی تغییرات فصلی میزان اسانس نشان داد که حالت تمام گل دارای حداکثر اسانس است و این زمان را برای برداشت توصیه کرد، وی بهترین عملکرد وزن خشک و اسانس را ۲ نوبت برداشت، نوبت اول در حالت تمام گل در بهار و نوبت دوم را اوایل پاییز بدست آورد.

در مناطق مختلف زمان برداشت مناسب برای آویشن متفاوت است زیرا در یک منطقه بهترین زمان برداشت را اوایل مهرماه و در منطقه‌ای دیگر اواخر خردادماه گزارش کرد.

همچنین بیشترین مقدار اسانس در اوایل گلدهی حاصل می‌گردد اما در تاریخ‌های مختلف برداشت حتی اگر گیاهان در مراحل نموی یکسان باشند نیز میزان اسانس متفاوت است؛ زیرا میزان اسانس نه تنها به مراحل نمو گیاه بلکه به درجه حرارت، رطوبت، شدت و میزان نور، جریان هوا و بارندگی نیز بستگی دارد وی گزارش کرد که در زمان برداشت مرداد و شهریور نسبت به خرداد و تیر عملکرد اسانس بیشتری به دست می‌آید.

همچنین اظهار کرد که اگرچه با دیرتر برداشت کردن و از ته زدن گیاه

عملکرد افزایش می‌یابد ولی میزان حساسیت گیاه به سرمای زمستانه می‌شود وی در سال اول رویش زمان برداشت ۲۵ مردادماه را توجیه می‌کند. در زمان برداشت ۲۰ خرداد تا ۱۷ مرداد اسانس بالایی حاصل شد که غنی از فنل بود. برداشت از ۲۳ مرداد تا ۴ آبان موجب کاهش مقاومت به سرمای زمستانه و به تاخیر افتادن گلدهی در سال بعد شد.

میزان اسانس در برگ‌های آویشن در تیر به حداکثر می‌رسد ولی با توجه به بالا بودن عملکرد وزن خشک در فروردین عملکرد اسانس در این ماه بالاترین میزان خود را دارا است. مقدار محصول برداشت شده در سال اول کم و از سال دوم ۱/۵ تا ۲/۵ تن در هکتار گیاه خشک بدست می‌آید.

گزارش از شمال ایتالیا در سال‌های ۱۹۸۶ و ۱۹۸۷ نشان می‌دهد که میزان ترکیبات فنلی آویشن در زمان تمام گل از سالی به سال دیگر متفاوت است. در بررسی تغییرات فصلی اسانس و ترکیبات آویشن گزارش کرده‌اند که حداکثر

عملکرد وزن تر اسانس و تیمول وقتی

به‌دست می‌آید که گلدهی به اتمام رسیده‌باشد در این تحقیق مشخص شد که حداکثر میزان اسانس در برگ‌ها می‌باشد و ساقه از مقدار ناچیزی اسانس برخوردار است. در سال انتقال نشاء (سال اول) آویشن فقط یک‌بار برداشت می‌شود و از سال دوم به بعد در یک فصل رشد ۲ یا حتی ۳ برداشت



امکان‌پذیر است ولی ۲ بار برداشت مطمئن‌تر است. هر ۳ تا ۴ کیلوگرم وزن در یک کیلوگرم وزن خشک محصول بدست می‌آید.

در سال اول رویش فقط یک‌بار محصول را می‌توان برداشت کرد. در حالی که از سال دوم رویش به بعد، ۲ تا ۳ بار می‌توان اقدام به برداشت پیکر رویشی آویشن کرد. اولین برداشت همزمان با آغاز گل‌دهی (اواسط بهار)، دومین برداشت در آغاز دومین مرحله‌ی گل‌دهی (اواسط تابستان) و سومین و آخرین برداشت نیز در اواسط پاییز (آبان ماه) صورت می‌گیرد. گیاهان از فاصله ۱۰ تا ۱۵ سانتی‌متری از سطح زمین برداشت می‌شوند. و تحقیقات نشان می‌دهد اگر پیکر رویشی آویشن در ظهر (هنگام تابش آفتاب) برداشت شود، نسبت به برداشت در روزهای غیرآفتابی از اسانس بیشتری برخوردار است.

تناوب کشت: آویشن حداقل ۴ تا ۶ سال در یک مکان باقی می‌ماند و باید با گیاهانی به تناوب کشت کرد که دوره رشد رویشی کوتاهی داشته‌باشد و مدت کوتاهی پس از کشت برداشت شوند. مانند: (چغندر، ذرت، جو، سویا) مناسب



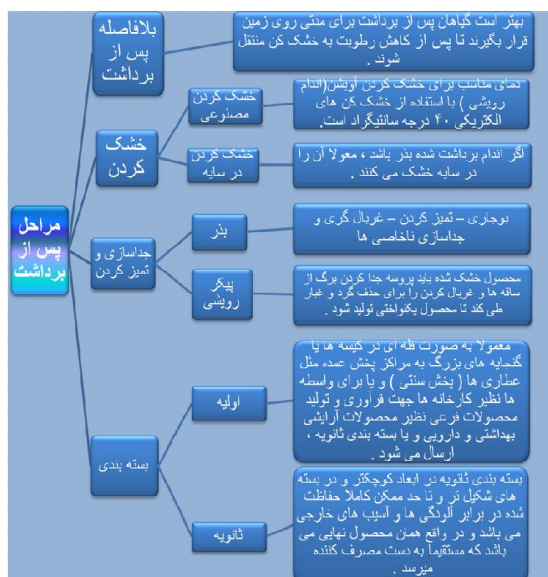
برای این کار هستند. ۳ تا ۴ سال پس از برداشت آویشن آن را مجدداً می‌توان در همان زمین کشت کرد. اندام مورد استفاده: سرشاخه‌های گلدار و برگ‌های آن می‌باشد.

ه) وضعیت مالیات‌ها و عوارض محلی مالیات

و) حمایت‌های مالی بانک‌ها

ز) میزان دسترسی به مکان تولید از نظر حمل و نقل و امنیت منطقه

ح) نحوه اخذ مجوزهای قانونی



ط) محصولات تولیدی

هدف کشت آویشن جهت مصرف صنایع مختلف اعم از غذایی، بهداشتی و آرایشی و فروش آزاد می‌باشد. بازار هدف سرشاخه‌های گلدار، پاجوش، قلمه، برگ

و محصولات آویشن در ابتدای امر، مربوط به داخل کشور می‌باشد و با تولید محصولات با قیمت مناسب و کیفیت عالی، از واردات جلوگیری کرده و نیاز کل کشور تامین خواهد شد. در مرحله دوم توزیع این محصولات در منطقه خاورمیانه توزیع خواهد شد و در مراحل بعدی، دیگر کشورها مورد هدف توزیع خواهند بود.

ی) برنامه زمان‌بندی

فاز ۱: آماده‌سازی و تسطیح زمین و کشت اصولی و ارگانیک پاجوش‌ها و قلمه‌ها.

فاز ۲: داشت و برداشت محصول نهایی.

فاز ۳: افزایش ظرفیت تولید به صورت پله‌ای تا ۴ برابر، در طی ۵ سال.

فاز ۴: بازاریابی و تبلیغات محصول با ارائه کیفیت برتر.

جدول ۱. برنامه زمان‌بندی و عملیات

ردیف	مراحل اجرای طرح کسب و کار	زودترین زمان شروع	زودترین زمان خاتمه	دیرترین زمان شروع	دیرترین زمان خاتمه	زمان شناوری
۱	آماده‌سازی و تسطیح زمین	۹۱/۷/۱۵	۹۱/۷/۲۲	۹۲/۱/۳۰	۹۲/۲/۶	۹ روز
۲	خرید و حمل نهاده‌ها (پاجوش قلمه و کود)	۹۱/۱۲/۲۸	۹۱/۱۲/۲۹	۹۲/۱/۳۰	۹۲/۲/۳۱	۳ روز
۳	کشت ارگانیک پاجوش یا قلمه‌ها	۹۱/۱۲/۲۷	۹۲/۱/۱۰	۹۱/۱۲/۳۰	۹۲/۱/۱۵	۱۲ روز
۴	داشت پاجوش‌های کشت شده	۹۱/۲/۱۶	۹۱/۱۲/۱۶	۹۱/۲/۱۸	۹۱/۱۲/۱۸	۱۰ ماه
۵	برداشت و فروش محصولات (گل، قلمه و پاجوش)	۹۱/۱۱/۱۰	۹۱/۱۱/۱۵	۹۱/۱۲/۱۰	۹۱/۱۲/۳۰	۲۰ روز

* زمان شناور برداشت ۱۰ روزه منوط به داشتن مشتری مناسب (شرکت‌های فرآوری) برای کل محصولات می‌باشد.

* برداشت و فروش پاجوش‌های تولیدی در طول زمان داشت می‌باشد.

* زمان شناور داشت به مدت ۱۰ ماه برای پاجوش‌های ۴۰cm کشت شده می‌باشد.

۲. مدیریت مالی

فعالیت‌های متنوع و متغیر بنگاه‌های اقتصادی ایجاد می‌کند تا در مقابل شرایط متغیر و غیرمطمئن، واکنش‌های سریع از خود نشان دهند. در این میان، نقش مدیریت مالی این بنگاه‌ها و تولیدکنندگان در جمع‌آوری اطلاعات صحیح و به موقع تحلیل آنها برای تصمیم‌گیری نهایی حائز اهمیت می‌باشد. جهت تحلیل هر فعالیتی لازم است اقلام هزینه‌ای (پرداخت‌ها) و درآمدی (دریافت‌ها) مشخص

شوند.

الف) هزینه‌ها (پرداختی‌ها)

هزینه‌های سرمایه‌گذاری فعالیت شامل هزینه‌های ایجاد و راه‌اندازی کسب و کار می‌شود که عبارتند از:

الف) ۱- هزینه‌های سرمایه‌ای و سرمایه در گردش

منظور پرداخت‌های طی دوره ایجاد و تاسیس فعالیت و پیش از بهره‌برداری است که شامل بهره‌برداری می‌باشد و نیز شامل هزینه‌های خرید زمین، خرید سیستم‌های آبیاری، ساختمان‌ها و تجهیزات، تهیه وسایط نقلیه، هزینه‌های قبل از بهره‌برداری (هزینه تهیه طرح و نقشه، مشاوره، اخذ مجوزها و ثبت شرکت و تسهیلات، عقد قرارداد و آموزش و...) و هزینه‌های پیش‌بینی نشده می‌باشد. کل سرمایه‌گذاری ثابت شامل هزینه‌های سرمایه‌ای و سرمایه در گردش هستند. سرمایه در گردش معمولاً ۲۰٪ هزینه‌های جاری می‌باشد.

الف) ۲- هزینه‌های جاری

این هزینه‌ها شامل هزینه‌های ثابت و متغیر تولیدی می‌باشد. **هزینه‌های متغیر تولیدی:** منظور هزینه‌هایی است که با تغییر مقدار تولید، تغییر می‌کند و مستقیماً به تولید بستگی دارد؛ به عبارت دیگر، این بخش مشمول هزینه‌هایی می‌شوند که به شروع کار واقعی و تداوم فعالیت‌های کسب و کار می‌انجامد. این هزینه‌ها شامل هزینه‌های آماده‌سازی زمین، کاشت، داشت و

برداشت محصول، حقوق و دستمزد مستقیم به کارشناسان و کارگران دائمی و فصلی، هزینه تدارکات و هزینه‌های پیش‌بینی نشده می‌باشند. هزینه‌های آماده‌سازی زمین شامل هزینه‌های (تسطیح، شخم و دیسک، کرت‌بندی، هزینه کود و کودپاشی قبل از کاشت، هزینه آب و آبیاری قبل از کاشت و...)، هزینه‌های کاشت شامل (تهیه نشاء یا پاجوش، حمل، کاشت پاجوش‌ها و...)؛ هزینه‌های داشت شامل (آب و آبیاری، کود و کودپاشی، سم و سم‌پاشی، مبارزه با علف‌های هرز و...) هزینه‌های برداشت شامل (برداشت دستی، حمل و بارگیری و...) می‌باشند.

هزینه‌های ثابت تولیدی: منظور هزینه‌هایی است که با تغییر مقدار تولید، تغییر نمی‌کند و مستقیماً به تولید بستگی ندارد. این هزینه‌ها شامل هزینه‌های استهلاک و تعمیر و نگهداری (ساختمان‌ها و تاسیسات، ماشین‌آلات و وسایط نقلیه)، اجاره زمین، بیمه، اقساط وام‌های دریافتی، مالیات و عوارض، تبلیغات و آگهی، عضویت در اصناف و انجمن‌های پیش‌بینی نشده می‌باشد.

الف) درآمدها (دریافتی‌ها)

برای برآورد درآمدها، تعیین میزان تولید محصول اصلی و فرعی، تعیین میزان فروش و خود مصرفی‌ها، تعیین قیمت محصول اصلی و فرعی لازم است.

شاخص‌های توجیه اقتصادی فعالیت‌ها در این بخش پس از محاسبه هزینه و درآمدهای ایجاد شده، باید شاخص‌های سودآوری (بازده فروش، نسبت فایده به هزینه، نرخ بازده سرمایه‌گذاری، دوره برگشت سرمایه و...) برآورد شوند

تا اطمینان حاصل شود که انجام فعالیت اقتصادی و یا غیراقتصادی است. اگر فعالیت دارای دوره تحلیل سرمایه‌گذاری باشد باید برای سال‌های مختلف دوره تحلیل، هزینه و درآمدها محاسبه و با نرخ تنزیل مناسب به تبدیل نمود. Present Value ارزش کنونی.

برای تبدیل ارزش زمانی پول از روش‌های اقتصاد مهندسی (فرمول‌های پرداخت یکبار و سری‌های یکنواخت) استفاده می‌شود.

بازده فروش: این شاخص نشان می‌دهد که از کل ارزش ناخالص محصول تولیدی چند درصد سود برای تولید کننده حاصل شده است؛ به عبارت دیگر یک ریال فروش چند درصد سود به همراه داشته است.

$$۱۰۰ * (\text{ارزش ناخالص} / \text{سود}) = \text{بازده فروش}$$

نسبت فایده به هزینه: این شاخص همان نسبت ارزش حال منافع به ارزش حال هزینه‌ها است. به این مفهوم که یک ریال سرمایه‌گذاری چند ریال منافع به همراه دارد. این نسبت را با واحد (بزرگتر، کوچکتر و یا مساوی واحد) می‌سنجند. اگر این نسبت بزرگتر از واحد باشد نشان می‌دهد یک ریال سرمایه‌گذاری در فعالیت، بیشتر از یک ریال منفعت در برداشته است، بنابراین انجام این فعالیت، اقتصادی است. اگر این نسبت کوچکتر از واحد باشد، نشان می‌دهد یک ریال سرمایه‌گذاری در فعالیت، کمتر از یک ریال منفعت در بر داشته‌است، بنابراین، انجام فعالیت غیراقتصادی است. اگر این نسبت مساوی یک باشد بسته به اهمیت فعالیت به سراغ روش توجیه مناسب‌تر خواهیم رفت.

$$\text{ارزش حال هزینه‌ها} / \text{ارزش حال درآمدها} = \text{نسبت فایده به هزینه}$$

نرخ بازده سرمایه‌گذاری فعالیت: نرخى است که ارزش حال خالص فعالیت را برابر صفر می‌سازد. این نرخ را معمولاً با نرخ بهره بلندمدت بانک‌ها مقایسه می‌کنند. اگر این نرخ بزرگتر از نرخ بهره بانک‌ها باشد نشان‌گر آن است که سرمایه‌گذاری در فعالیت دارای بهره و بازدهی بیشتری نسبت به پس‌انداز سرمایه در بانک می‌باشد، یعنی سرمایه‌گذاری اقتصادی است. معمولاً در این روش ابتدا یک جدول گردش نقدی تشکیل می‌شود که ستون اول مربوط به دوره تحلیل با در نظر گرفتن سال صفر به عنوان سال شروع سرمایه‌گذاری می‌باشد. ستون‌های بعدی مربوط به هزینه‌ها و ارزش ناخالص فعالیت می‌باشد. به تعداد ستون‌های هزینه و درآمد در جدول، ستون مربوط به ارزش حال و ارزش حال خالص ایجاد می‌گردد. این شاخص به روش آزمایش و خطا با در نظر گرفتن دو نرخ تنزیل فرضی محاسبه می‌گردد.

دوره برگشت سرمایه: این شاخص نشان می‌دهد که منافع حاصله از انجام فعالیت در سال چندم، هزینه‌های مربوطه را پوشش می‌دهد. البته دو شاخص نسبت فایده به هزینه و نرخ بازده سرمایه‌گذاری، شاخص‌های قوی‌تری نسبت به این شاخص در توجیه فعالیت می‌باشند.

جریان نقدی ورودی سالانه (منافع یکنواخت سالانه) / کل

هزینه‌های سرمایه‌گذاری = دوره برگشت سرمایه

اگر کارفرما از تسهیلات بانکی استفاده نماید بایستی اقساط وام به عنوان هزینه ثابت تولیدی در هزینه‌های جاری لحاظ شود. بهره وام بانکی در سال از فرمول زیر استفاده می‌گردد؛ توضیح اینکه بهره تسهیلات بایستی با مبلغ اصل

محاسبه شده در سال جمع تا قسط سالانه وام مشخص شود. در تعیین بهره تسهیلات، اطلاعات مربوط به مبلغ وام، مدت بازپرداخت و نرخ بهره لازم است

$$200 / ((1 + \text{مدت بازپرداخت به سال}) * \text{نرخ تنزیل} * \text{کل تسهیلات}) = \text{بهره تسهیلات سالانه}$$

(مدت بازپرداخت به سال / کل تسهیلات) = اقساط اصل وام

(سهم اصل وام + سهم بهره تسهیلات سالانه) = کل اقساط پرداختی سالانه

از هزینه‌های مهم دیگر محاسبه استهلاک تاسیسات و ساختمان‌ها و ماشین‌آلات می‌باشد که بایستی هزینه استهلاک تاسیسات و ساختمان‌ها به روش خطی و ماشین‌آلات و وسائط نقلیه به روش نزولی محاسبه شود. در تعیین هزینه استهلاک دارایی، اطلاعات مربوط به هزینه اولیه دارایی، ارزش اسقاط و عمر مفید دارایی لازم است.

(عمر مفید دارایی / (ارزش اسقاط - هزینه اولیه) = روش خطی

(استهلاک تا تاریخ مورد نظر - هزینه اولیه) * عمر دارایی / ۲ = روش نزولی

هزینه تمام شده محصول: قیمت تمام شده محصول، با توجه به هزینه‌های اقتصادی تولید و میزان عملکرد سالانه محصول اصلی و فرعی محاسبه می‌شود.

(میزان عملکرد یا تولید سالانه / هزینه اقتصادی تولید) = هزینه

تمام شده

در زیر به اقلام هزینه‌های مورد نیاز در قالب جداول مربوطه پرداخته می‌شود.

جدول ۲. هزینه های قبل از بهره برداری واحد: (هزار ریال)

ردیف	شرح	هزینه کل
۱	هزینه تهیه طرح، مشاوره، اخذ مجوزها و ثبت شرکت و تسهیلات، عقد قرارداد و خرید سفته و...	۶/۰۰۰
۲	آموزش	۱/۰۰۰
۳	هزینه های متفرقه	۵/۰۰۰
	جمع	۱۲/۰۰۰

جدول ۳. هزینه های تسطیح و آماده سازی زمین در هکتار واحد: هزارریال

تسطیح زمین	کرت بندی	شخم	خرید، حمل و پخش کود حیوانی قبل از کاشت	کل
۸۰۰۰	۱۰۰۰	۱۰۰۰	۲۰۰۰	۱۲۰۰۰

جدول ۴. هزینه کاشت یک هکتار واحد: هزارریال

تهیه و حمل نشاء (پاجوش)	هزینه کاشت قلمه (پاجوش)	جمع
۵۰۰۰	۸۰۰	۵۸۰۰

بعضی هزینه ها یکساله مثل، تسطیح زمین، تهیه و حمل نشاء (پاجوش)، کشت پاجوش ها ولی بعضی دیگر چند ساله هستند که برای کاشت تقریبا ۳۰ نفر کارگر مورد نیاز است.

جدول ۵. هزینه‌های داشت محصول در هکتار واحد: هزارریال

سال	نهاده آب		مبارزه با علف‌های هرز	خرید کود حیوانی، حمل و بخش آن	کل
	آب بهاء	آبیاری			
سال اول	۱۲۰۰	۶۵۰۰	۶۰۰۰	۱۰۰۰۰	۲۳۷۰۰
سال دوم	۱۳۰۰	۷۰۰۰	۷۰۰۰	۱۱۰۰۰	۲۶۳۰۰
سال سوم	۱۴۰۰	۸۵۰۰	۸۰۰۰	۱۳۰۰۰	۳۰۹۰۰
سال چهارم	۱۵۰۰	۹۰۰۰	۹۰۰۰	۱۴۰۰۰	۳۳۵۰۰
سال پنجم	۱۶۰۰	۱۰۰۰۰	۱۰۰۰۰	۱۵۰۰۰	۳۶۶۰۰

برای هربار آبیاری نیاز به ۲ نفر کارگر می‌باشد. برای وجین دستی در سال ۳ الی ۴ بار با توجه به زمین هر بار ۱۵ تا ۲۰ تا کارگر نیاز می‌باشد.

جدول ۶. هزینه‌های برداشت محصول در هکتار واحد: هزارریال

نوع هزینه	سال اول	سال دوم	سال سوم	سال چهارم	سال پنجم
برداشت دستی	۵۰۰۰	۹۰۰۰	۱۴۰۰۰	۲۴۰۰۰	۳۰۰۰۰
حمل	۳۰۰۰	۴۰۰۰	۵۰۰۰	۶۰۰۰	۷۰۰۰
کل	۸۰۰۰	۱۳۰۰۰	۱۹۰۰۰	۳۰۰۰۰	۳۷۰۰۰

در سال اول به ۱۰ کارگروزی ۵ هزار تومان. در سال دوم ۱۵ تا کارگر روزی ۶ هزارتومان. سال سوم ۲۰ کارگر روزی ۷ هزارتومان. سال چهارم ۳۰ کارگر روزی ۸ هزارتومان. سال پنجم ۲۰ کارگر روزی ۱۰ هزارتومان نیاز می‌باشد.

جدول ۷. کل هزینه‌های جاری محصول واحد: هزارریال در هکتار

سال	آماده سازی زمین	کاشت	داشت	برداشت	اجاره زمین	سایر هزینه ها	پیش بینی (تشدید ۱۰٪)	اقساط وام	هزینه استهلاک	کل
سال اول	۱۲۰۰۰	۵۸۰۰۰	۲۳۷۰۰	۵۰۰۰	۹۰۰۰	۳۰۰۰	۱۶۶۲۰	۳۲۵۴۰	۵۰۰	۱۶۰۳۶۰
سال دوم		-	۲۶۳۰۰	۹۰۰۰	۹۰۰۰	۳۰۰۰	۵۶۸۰	۳۲۵۴۰	۵۰۰	۸۶۰۲۰
سال سوم		-	۳۰۹۰۰	۱۴۰۰۰	۹۰۰۰	۳۰۰۰	۶۴۹۰	۳۲۵۴۰	۵۰۰	۹۶۴۳۰
سال چهارم		-	۳۳۵۰۰	۲۴۰۰۰	۹۰۰۰	۳۰۰۰	۷۳۰۰	۳۲۵۴۰	۵۰۰	۱۰۹۸۴۰
سال پنجم		-	۳۶۶۰۰	۳۰۰۰۰	۹۰۰۰	۳۰۰۰	۸۱۱۰	۳۲۵۴۰	۵۰۰	۱۱۹۷۵۰

توجه: اقساط وام دریافتی با نرخ بهره ۱۴٪ و مدت بازپرداخت ۵ ساله و هزینه استهلاک به روش

خطی محاسبه شد.

درآمد ناخالص تولید محصول در هکتار

درآمد ناخالص فعالیت با توجه به عملکرد محصول اصلی و فرعی (عملکرد سرشاخه های گلدار و تعداد پاجوش) و قیمت آنها در سال اول ۴۶۲۰۰۰ هزارریال محاسبه شده است.

جدول ۸. درآمد ناخالص محصول در هکتار

سال	عملکرد		قیمت (ریال)		درآمد ناخالص (هزارریال)	
	عملکردگل (کیلوگرم)	تعداد بوته	هر کیلو گیاه	هر عدد پاجوش	فروش گل	فروش بوته
سال اول	۵۰۰۰۰	۴۰۰۰۰	۷۰۰۰	۲۸۰۰	۳۵۰۰۰۰	۱۱۲۰۰۰
سال دوم	۴۹۰۰۰	۴۱۰۰۰	۷۰۰۰	۲۸۰۰	۳۴۳۰۰۰	۱۱۴۸۰۰
سال سوم	۵۱۰۰۰	۴۳۰۰۰	۷۰۰۰	۲۸۰۰	۳۵۷۰۰۰	۱۲۰۴۰۰
سال چهارم	۵۲۰۰۰	۴۵۰۰۰	۷۰۰۰	۲۸۰۰	۳۶۴۰۰۰	۱۲۶۰۰۰
سال پنجم	۵۳۰۰۰	۴۵۰۰۰	۷۰۰۰	۲۸۰۰	۳۷۱۰۰۰	۱۲۶۰۰۰

سودآوری و توجیه اقتصادی فعالیت



در سال اول فعالیت،
کل ارزش ناخالص محصول
تولیدی (فروش سرشاخه‌های
گل‌دار، قلمه و
پاجوش) ۴۶۲۰۰۰ هزارریال و

هزینه‌های جاری مربوطه ۱۶۰۳۶۰ هزار ریال برآورد گردید. درآمد خالص فعالیت ۳۰۱۶۴۰ هزارریال مشخص شد. بازده فروش تولید محصول در سال اول ۶۵/۲۵ درصد محاسبه شده که نشان می‌دهد یک ریال سرمایه گذاری ۶۵/۲۵٪ سود به همراه داشته است. با توجه به سودآوری فعالیت، در سال اول تمام هزینه‌ها توسط درآمد حاصله جبران خواهد شد. هزینه تمام شده هر کیلو برگ ۳۲۰۷/۲ ریال در سال اول محاسبه شده است.

جدول ۹. هزینه‌های تولید، بازده فروش و درآمد خالص محصول

سال	هزینه‌های جاری (هزارریال)	درآمد ناخالص (هزارریال)	درآمد خالص (هزارریال)	بازده فروش (%)	هزینه تمام شده محصول کل (کیلو/ریال)	هزینه تمام شده محصول (پاجوش) (عدد/ریال)
سال اول	۱۶۰۳۶۰	۴۶۲۰۰۰	۳۰۱۶۴۰	۶۵/۲۹	۳۲۰۷/۲	۴۰۰۹
سال دوم	۸۶۰۲۰	۴۵۷۸۰۰	۳۷۱۷۸۰	۸۱/۲۱	۱۷۵۵/۵۱	۲۰۹۸/۰۴
سال سوم	۹۶۴۳۰	۴۷۷۴۰۰	۳۸۰۹۷۰	۷۹/۸۰	۱۸۹۰/۷۸	۲۲۴۲/۵۵
سال چهارم	۱۰۹۸۴۰	۴۹۰۰۰۰	۳۸۰۱۶۰	۷۷/۵۸	۲۱۱۲/۳۰	۲۴۴۰/۸۸
سال پنجم	۱۱۹۷۵۰	۴۹۷۰۰۰	۳۷۷۲۵۰	۷۵/۹۰	۲۲۵۹/۴۳	۲۶۶۱۵/۱۱



توجیه فعالیت براساس شاخص ارزش حال خالص و نسبت فایده به هزینه انجام می‌گیرد به این صورت که بایستی ابتدا جدول گردش نقدی را تنظیم و سپس ارزش حال هزینه و درآمدها

محاسبه و سپس با استفاده از فرمول‌های مربوطه شاخص‌های سودآوری را تعیین نمود. معمولاً در جدول گردش نقدی سال صفر را به‌عنوان سال شروع سرمایه‌گذاری در نظر می‌گیرند. طبق نتایج، ارزش حال خالص فعالیت طی دوره تحلیل مثبت و ۱۰۹۰۵۸۶ ریال برآورد گردید. نسبت فایده به هزینه محاسبه شده نشان می‌دهد به ازای یک ریال سرمایه‌گذاری، بیشتر از یک واحد (۴/۵۹ واحد) نصیب تولیدکننده خواهد شد. از این‌رو با توجه به مثبت بودن ارزش حال خالص فعالیت و نسبت فایده به هزینه بزرگتر از واحد، انجام این فعالیت اقتصادی است.

جدول ۱۰. جدول گردش نقدی و توجیه فعالیت مورد مطالعه واحد: هزارریال

دوره تحلیل	آورده و هزینه های سرمایه ای	هزینه های جاری (ثابت و متغیر تولیدی)	درآمد ناخالص	ارزش حال آورده و هزینه های سرمایه ای	ارزش حال هزینه های جاری (ثابت و متغیر تولیدی)	ارزش حال درآمد ناخالص	ارزش حال خالص
سال صفر	۵۰۰۰۰	-		۵۰۰۰۰	-	-	۵۰۰۰۰
سال اول	۷۲۵۷۲	۱۶۰۳۶۰	۴۶۲۰۰۰	۶۳۳۳۵	۱۳۳۷۹۱	۴۱۴۷۷۸	۲۸۰۹۸۷
سال دوم	-	۸۶۰۲۰	۴۵۷۸۰۰	-	۷۷۱۶۳	۳۷۰۲۱۷	۲۹۳۰۵۴
سال سوم	-	۹۶۴۳۰	۴۷۷۴۰۰	-	۵۷۲۰۳	۳۴۰۳۳۰	
سال چهارم	-	۱۰۹۸۴۰	۴۹۰۰۰۰	-	۵۶۹۸۴	۳۱۵۹۳۶	۲۵۸۹۵۲
سال پنجم	-	۱۱۹۷۵۰	۴۹۷۰۰۰	-	۵۳۲۶۰	۲۹۷۷۳۶	۲۴۴۷۶
جمع		۵۲۷۴۰۰	۲۳۸۴۲۰۰	۱۱۳۳۳۵	۳۷۸۴۰۱	۱۷۳۸۹۸۷	۱۰۹۰۵۸۶
نسبت فایده به هزینه							۴/۵۹

توضیح: نرخ تنزیل جهت توجیه اقتصادی ۱۷٪ در نظر گرفته شد و اشتغال مستقیم طرح ۵ نفر

(۲ نفر دائم برابر با ۵۸۴۰ روز/ ساعت و ۳ نفر فصلی برابر با ۱۹۲۰ روز/ ساعت) می باشد.

جدول ۱۱. خلاصه توجیه اقتصادی کشت یک هکتار آویشن

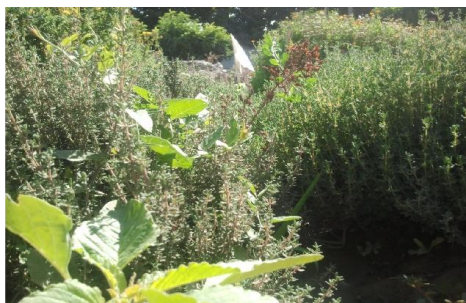
جمع کل هزینه پنج سال	۵۲۷۴۰۰ هزار ریال
میزان تولید برگ در پنج سال	۲۵۵۰۰۰ کیلوگرم
میزان تولید پاچوش در پنج سال	۲۱۴۰۰۰ کیلوگرم
جمع کل درآمد ناخالص در پنج سال	۲۳۸۴۲۰۰ هزار ریال
جمع کل درآمد خالص در پنج سال	۱۸۱۱۸۰۰ هزار ریال

سود دهی طرح: هزینه‌های مصرفی / متوسط درآمد سالانه $\times ۱۰۰\%$

سود دهی طرح: $\frac{۲۳۸۴۲۰۰}{۵۲۷۴۰۰} \times ۱۰۰\% = ۴۵\% / ۱۲$

ج) تعیین ریسک‌های کسب و کار

۱. افزایش ناگهانی تورم و گرانی نهاده‌های اولیه تولید
۲. کاهش قیمت گل محمدی با صدور مجوزهای واردات بی رویه
۳. وجود واسطه‌گری در بازار گیاهان دارویی از جمله آویشن
۴. کشت ناگهانی، سریع و وسیع توسط تولیدکنندگان جدید
۵. کاهش قیمت به دلیل کشت تصاعدی
۶. شرایط بد جوی از جمله سرما و گرمای بیش از حد
۷. اپیدمی شدن نوعی بیماری در مزارع



بازاریابی: ارتباط بین تولید و مصرف و یکی از ضروریات نظام تولید کشاورزی می‌باشد، به طوریکه اهمیت آن در فرایند تولیدات روستایی بسیار مشهود

است. یک سیستم فعال و کارآمد در بازاررسانی محصولات کشاورزی، موجب تسریع روند تولید و افزایش محصولات می‌گردد. عملیات بازاریابی موجب ایجاد ارزش افزوده روی محصولات شده و در نتیجه اختلاف قیمتی میان قیمت دریافتی تولیدکننده و قیمت پرداختی مصرف کننده (حاشیه بازاریابی) را سبب می‌شود اقتصاددانان از حاشیه بازاریابی به منظور بیان هزینه‌های انتقال محصولات کشاورزی در طول زنجیره بازار (از مزرعه تا خرده فروشی) استفاده می‌کنند. مشکل اساسی در کشورهای در حال توسعه، وجود یک سیستم بازاریابی کارا و هماهنگ می‌باشد و بایستی مسئولان در زمینه این مسئله بیشتر توجه و برنامه‌ریزی نمایند.

الف) تجزیه و تحلیل بازار - بازاریابی

فاکتورهای مهمی در کشت و پرورش گیاهان دارویی تاثیرگذار می‌باشند که از جمله اکولوژی منطقه، میزان دما و... که موجب افزایش یا کاهش رشد گیاه، افزایش یا کاهش تولیدات و افزایش یا کاهش قیمت محصولات می‌شود. می‌توان اشاره کرد همچنین، سیاست‌های دولت و نرخ تورم و دیگر عوامل اقتصادی در این روند می‌تواند تاثیرگذار باشد. با این وجود باید تلاش شود تا هر سال به میزان ۱۰٪ بازار فروش محصول از طرق ذیل افزایش یابد.

- همکاری با شرکت‌های بزرگ و استفاده از برند آنها
- بهبود کیفیت تولید
- بازاررسانی به موقع

- حمل و نقل صحیح
 - بسته‌بندی مناسب و تنوع آن
 - افزایش زیرکشت
 - همکاری با شرکت‌های تولید فراورده‌های آویشن
- برای تحقق این موضوع باید تلاش شود بازارهای داخلی پوشش داده شود. به دلایل فراوانی زمینه لازم برای رشد این محصول در ایران وجود دارد. از جمله می‌توان به موارد زیر اشاره نمود:
- گرایش مردمی به مصرف گیاهان دارویی
 - تمایل غالب مردم به مصرف داروهای گیاهی به جای داروهای شیمیایی
 - نیاز محدود به آب با توجه به ارزشمندی آب در ایران
- از طرفی به دلیل شرایط اقلیمی، میزان درجه حرارت و هزینه تولید منطقی، ظرفیت رقابت محصول در بازارهای خارجی نیز وجود دارد و پیش‌بینی می‌شود پس از ثبات بازار در داخل قدرت صادرات محصول قطعی باشد.

ب) بررسی رقبا

به دلیل نوپا بودن صنعت پرورش آویشن، در زمینه کشت اصولی و فضای باز این گیاه در ایران رقبای زیادی وجود ندارد و شواهد گویای آن است که میل به کشت این گیاه در برخی نقاط به‌طور کم دیده می‌شود. البته با توجه به اینکه شناخت آحاد مردم از فوائد این محصول و فراورده‌های آن در حال افزایش است،

تقاضای بازار در حال افزایش تدریجی است و تقاضای کار در این بخش نیز بسیار زیاد می‌باشد. حتی با وجود آمدن چندین شرکت بزرگ تولیدی آویشن در ایران، ظرفیت‌های پیشرفت و رشد کشت این گیاه بسیار فراوان است و کارشناسان بر این باورند با توجه به بازار عظیم بین‌المللی آن سقف برای تولید این محصول در کشور فعلاً وجود ندارد. در این زمینه مهمترین رقبا، تولیدکننده‌هایی با کشتزارهای وسیع به شرح زیر هستند:

- بنگاه تعاون فارس
- برندهانا
- پژوهشکده گیاهان دارویی در کرج
- شرکت گیاهان دارویی شفا در تهران.

البته با قیمت‌گذاری مناسب، کشت اصولی و ارگانیک می‌توان بر آنها فائق آمد. به‌صورت تقریبی میزان تقاضای بازار از لحاظ مصرف گل گیاه گل‌محمدی ۲۱/۵۸۰ میلیون تن در سال و صادرات این محصول به دلیل عدم کشت ارگانیک، بسته بندی و بازار یابی مناسب به صورت کاملاً ناچیز و محدود آن هم به کشورهای حوزه خلیج فارس می‌باشد. در بازار و فضای رقابتی گل‌ها بازار پسندتر و با کیفیت‌تر دارای مشتری بیشتر و در نتیجه سودآوری بیشتری را به دنبال دارد و این امر محقق نمی‌شود جز با مساعدت مسئولین ذی‌صلاح جهت حمایت از سرمایه‌گذاران این بخش، چه در زمینه کشت و چه در امر فرآوری این گیاه دارویی.

ج) تجزیه و تحلیل عرضه و تقاضا

بررسی عرضه و تقاضا منوط به دو بازار خواهد بود. بازار اول که، بازار خرید نهاده‌های اولیه (پاجوش و قلمه آویشن) و بازار دوم بازار فروش محصول نهایی (برگ و سرشاخه گلدار، قلمه و پاجوش آویشن) است. بررسی سال‌های اخیر نشان می‌دهد با وجود تمایل بالای کشاورزان برای کشت گیاه، مخصوصاً در مناطق جنوبی استان فارس ولی هنوز مراکز فراوری این گیاه به‌طور کامل ایجاد نشده است. انتظار می‌رود گسترش و توسعه صنایع تبدیلی موجب ترغیب کشاورزان شود و تولید مواد اولیه در کشور افزایش یابد و با وجود پتانسیل موجود، افزایش تقاضای آن با افزایش تولید هم‌پوشانی شده و افزایش قیمت را به همراه نخواهد داشت.

در باره بازار محصولات نهایی، در سال‌های اخیر فضای فرهنگی و اجتماعی به سمت استفاده از گیاهان دارویی و فرآورده‌های آن‌ها امیدوارکننده شده است. افزایش اطلاعات و توسعه فعالیت‌های ترویجی و تبلیغاتی به فراگیرتر شدن این فرهنگ کمک کرده که تقاضای منطقی را در مقابل افزایش تولید ایجاد خواهد کرد. از طرفی با وجود هزینه تمام شده پایین در مناطق جنوبی و کیفیت بالای تولید به دلیل استفاده از شرایط مناسب اکولوژیکی و کشت ارگانیک، امکان رقابت با تولید کنندگان وجود دارد و صادرات این محصول را نیز امکان‌پذیر می‌نماید.

(د) بررسی قیمت

قیمت‌های محصولات تولیدی پاسخگوی انتظارات مشتریان و توان مالی مردم به‌ویژه در شرایط فعلی که کشور با موجی از افزایش قیمت‌ها مواجه می‌باشد؛ زیرا پایین‌تر از قیمت ذهنی مشتری پیش‌بینی می‌شود. استفاده از بازارهای محلی نهاده‌های اولیه، کشت اصولی با سطح تولید بالا و کیفیت قابل قبول دلایل اصلی قیمت پایین این محصولات می‌باشد.

از عوامل موثر بر روند تغییر قیمت در گذر زمان نرخ تورم، و سیاست‌های داخلی خواهد بود. همچنین از آنجا که کشت و پرورش پاجوش‌ها به‌صورت ارگانیک اصولی صورت خواهد پذیرفت در نتیجه دارای کیفیت محصول بالاتری نسبت به محصولات تولید شده دیگر تولید کننده‌ها خواهد بود. در نتیجه قیمت آن مسلماً بیشتر از این محصولات خواهد بود. که قیمت ۱۰۰ گرم حدود ۲ هزار تومان در عطاری‌ها و سایر مراکز می‌باشد که اگر به‌صورت ارگانیک و دارای بسته‌بندی مناسب باشد از این مبلغ نیز بیشتر خواهد بود.

رویه‌های تولید (وضع موجود)

تولید کننده‌های موجود به جز مناطق جنوبی کشور که مستعد کشت می‌باشد. در سایر نقاط که از روش‌هایی نو (گلخانه‌ای) برای کشت که البته همگی دارای هزینه‌های زیادی است استفاده کرده‌اند. نکته‌ای که قابل ذکر این است که برای بروز کردن و پیشرفت دادن کشت و پرورش و همچنین رفع نقایص نیاز به افراد متخصص در این زمینه می‌باشد، که این نقایص زمانی رفع می‌شوند که از افراد متخصص و کشت‌های اصولی و ارگانیک استفاده شود.

سرمایه‌گذاران و سهامداران اصلی:

سرمایه‌گذاران و سهامداران اصلی در این کسب و کار کارآفرینان می‌باشد که با ستاد گیاهان دارویی، وزارت صنایع، کشاورزی و بانک‌ها همکاری می‌کنند.
مأموریت

این شرکت/ تعاونی، جزء مراکز تولیدی می‌باشد و هدف اصلی این مراکز، تولید به موقع، کافی محصولات با کیفیت و ایجاد شرایط مناسب برای استفاده بهینه از آن‌ها می‌باشد. این گیاه در کشور از پتانسیل تولیدی بالایی برخوردار است و برخی از مناطق کشور در کشت محصول دارای مزیت منطقه‌ای هستند. ایجاد بازار فروش فعال و مطمئن در کشور، در کنار ترغیب کشاورزان در امر تولید این محصول و استفاده کارا از نهاده‌های اولیه، موجب افزایش محصولات و ایجاد حق انتخاب بیشتر و رفاه مصرف‌کنندگان در جامعه خواهد شد.

۴. مدیریت نیروی انسانی

(۱) کارشناس کشاورزی

(۲) کارگران دائم و فصلی

جدول ۱۲. کارکنان و نیروی انسانی طرح (ارقام به ریال)

ردیف	شرح	تعداد/ نفر	حقوق ماهیانه	مبلغ کل
۱	کارشناس کشاورزی (مجرى)	۱	-	-
۲	کارگر ماهر	۱	-	-
۳	کارگر ساده (فصلی)	۳	-	-

ح) نحوه اخذ مجوزهای قانونی

الف) حوزه مدیریت جهادکشاورزی شهرستان

امضا	نام خانوادگی	سمت
		کارشناس ناظرمقیم
		کارشناس مسئول طرح و برنامه
		مدیر شهرستان

ب) حوزه مدیریت / معاونت ستاد :

امضا	نام خانوادگی	سمت
		کارشناس ناظرمقیم
		مدیر/معاون ستاد

امضا	نام خانوادگی	سمت
		کارشناس مسئول طرح و برنامه

وضعیت تجارت آویشن

ارزش دارویی، تقاضای بازار و سطح فراوری از مهم‌ترین شاخص‌های سنجش اقتصادی یک گیاه دارویی است. آویشن از گیاهان دارویی و معطر با ارزش و متداول در طب سنتی و جدید دنیا است که کاربردهای وسیعی در عرصه‌های بهداشتی، درمانی و غذایی پیدا کرده است. آویشن یکی از ۵۰ گونه گیاه دارویی در نقاط مختلف کشور است که مورد کشت وسیع قرار دارد. عمده‌ترین خریداران گیاه آویشن از ایران، کشورهای اروپای غربی به‌ویژه آلمان، انگلستان، فرانسه و اروپای شرقی و آمریکا، هندوستان، پاکستان و کشورهای

حوزه خلیج فارس می باشند.

اروپا به همراه امریکا یکی از بازارهای عمده مصرف کننده آویشن است. آمارهای تجاری نشان می دهد که امریکا سالیانه حدود ۱۰۰۰ تن آویشن وارد می کند.

و ۹۰ درصد از روغن آویشن در تجارت جهانی در اسپانیا تولید می شود.



بحث و نتیجه گیری

توجه به آن که آویشن به عنوان یکی از گیاهانی است که موارد استفاده و کاربرد فراوانی دارد، بایستی بر روی عملکرد ماده خشک و اسانس آن تحقیقات بیشتری صورت گیرد که این خود مستلزم برخورداری از امکانات پیشرفته است. اما به طور کلی باتوجه به پیشرفت روزافزون فناوری می توان امیدوار بود که در آینده نه چندان دور این گیاه در داروسازی نقش به سزایی را ایفا کند. شایان ذکر است که آویشن به دلیل چند ساله بودن و همچنین تعداد برداشت در سال

می‌تواند به عنوان محصول اقتصادی مفید واقع شود که باید مسئولان در این امر کشاورزان را آگاه سازند.

بررسی وضعیت ایران در بازارهای جهانی

طبق برآوردهای صورت گرفته در سال‌های اخیر، ارزش بازارهای جهانی داروهای گیاهی که شامل: گیاهان دارویی و فرآورده‌های آنها است، همواره با رشد قابل توجهی رو به افزایش بوده‌است. بخش اعظم بازار گیاهان دارویی دنیا، به تولید و عرضه متابولیت‌های ثانویه مشتق از این گیاهان مربوط می‌شود. متابولیت‌های ثانویه معمولاً از ارزش افزوده بسیار بالایی برخوردار هستند.

عمده‌ترین خریداران گیاهان دارویی ایران

کشورهای اروپای غربی به خصوص آلمان، انگلستان، فرانسه و آمریکا، هندوستان، پاکستان و کشورهای حوزه خلیج فارس.

صادرات آویشن ایران: در سال ۲۰۰۴ میلادی در رتبه ۲۴ تجارت جهانی این محصول به میزان ۱۸۷ هزار دلار بود که به‌طور عمده به امارات متحده عربی صورت گرفت.

گیاه آویشن با توجه به مصارف عدیده در صنایع دارویی، آرایشی بهداشتی و غذایی، از ارزش اقتصادی بالایی در بازارهای تجارت جهانی برخوردار است.

ایران برای رقابت در این بازار جهانی و کسب جایگاه مناسب نیازمند توجه به موارد زیر است:

- فرهنگ‌سازی برای اعتماد به گیاهان دارویی هم در عرصه تولید و

مصرف گیاهان دارویی

- تحقیقات علمی و بازاری چه در مرحله شناخت و انتخاب گیاه هدف، تولید و فرآوری، بازاریابی و صادرات، شناخت بازارهای جهانی؛
- تلاش در جهت حذف دلال‌گری و رانت‌خواری و... در تمامی مراحل به منظور توزیع عادلانه سود بین ارکان این شبکه تولید و مصرف
- افزایش سطح زیر کشت به منظور تولید انبوه برای تامین نیاز داخلی و صادرات
- افزایش سطح کمی و کیفی در تمامی مراحل تولید و عملیات بازاریابی شامل انبارداری، حمل و نقل، درجه‌بندی، بسته‌بندی و تبدیل (به دلیل حساسیت خاص گیاهان دارویی از نظر فسادپذیری، تولید فصلی، حجیم بودن و...)

مشکلات عمده در زمینه تولید و صادرات گیاهان دارویی:

گران تمام شدن قیمت محصولات نسبت به بسیاری از کشورهای صادرکننده، عدم شناخت مکفی از بازارهای خارجی و عدم ارتباط مستقیم با خریداران اصلی، مشکل سطح استاندارد و عدم سرمایه‌گذاری کافی دولتی در زمینه شناخت بازارهای خارجی و عدم آموزش صادرکنندگان.

بررسی پتانسیل اقتصادی کشت و فرآوری آویشن در بازارهای داخلی و جهانی

بازار داخلی

بازارهای اصلی گیاهان دارویی، کارخانجات عصاره‌گیری، کارگاه‌های داروسازی، مغازه‌های عطاری و داروخانه‌ها می‌باشند.

از آنجایی که تولید وسیع گیاهان دارویی در ایران محدود است و با افزایش کارخانه‌های داروسازی و صنایع آرایشی و بهداشتی، میزان تقاضای این محصولات بالا می‌رود، می‌توان رقبا را به دو دسته مستقیم و غیرمستقیم تقسیم کرد که اثر رقبای مستقیم خیلی بیشتر از رقبای غیرمستقیم است. رقبای مستقیم افرادی هستند که گیاهان دارویی را تولید می‌کنند. اگر تولید این رقبا در حد وسیع باشد کارخانه‌ها مواد اولیه را به‌صورت یک‌جا از آنها خریداری می‌کنند و این نقطه قوت آنها است؛ به عبارتی نقطه ضعف سایر رقبا کوچک بودن سطح زیر کشت آنها است.

تحلیل ریسک

مهمترین ریسکی که در زمینه تولید وجود دارد، ریسک تغییرات زیست محیطی مثل آب و هوا است که سرد شدن بی‌موقع هوا یا افزایش درجه حرارت ممکن است خسارت زیادی را به بار آورد. کمبود آب و خشکسالی‌ها نیز از عوامل مهم خسارت می‌باشند.

وضعیت بازار داخلی

- عدم استاندارد کنترل کیفی و کمی داروهای گیاهی؛
 - نبود بازار داخلی مناسب به دلیل عدم تجویز پزشکان و سیستم توزیع نامناسب (عطاری‌ها) و عملکرد ضعیف برخی تجار ایرانی؛
 - ضعف در فناوری و تهیه داروهای گیاهی به دلیل عدم آگاهی زارعان از اصول صحیح کشت و بهره‌برداری، خشک کردن، انبارداری و انبارسازی؛
 - ضعف در اطلاع رسانی و نبود صنایع تبدیلی در مناطق مختلف رویش گیاهان دارویی و عدم متولی خاص.
- عدم هماهنگی بین سازمانی به این سوء مدیریت قوت می‌بخشد. به علاوه اکثر قراردادهای این صنعت به نفع کارخانه است و در نهایت اینکه به دلیل عدم اعتماد زارعان به پیشنهاد این مراکز، فشار بر عرصه‌های طبیعی زیاد می‌شود که خود مشکل دیگری است.
- بنابراین باید با شناخت دقیق رقبا، بازار هدف (شناسایی و عقد قرارداد با شرکتها، کارخانه‌ها و...) و امکانات در دسترس شامل (میزان سطح زیر کشت، میزان آب، نوع خاک، وضعیت اقلیمی منطقه و...)، سنجش حداقل هزینه‌های اولیه تولید (با توجه به اینکه آویشن گیاهی چند ساله است و نمی‌توان از همان سال اول انتظار بهره‌وری اقتصادی داشت) شامل کشت و داشت و برداشت و بسته‌بندی اولیه و آگاهی از مشکلات احتمالی، اقدام به کشت و پرورش آویشن (یا هر گیاه دارویی دیگری) نمود.

پیشنهادهات

- ❖ مشکل اصلی در حال حاضر در تولید نمی‌باشد؛ بلکه مشکل اصلی را باید در بازار این محصولات جستجو کرد.
- ❖ و نیز مسئله عدم فرآوری این محصولات تولیدی نیز مطرح است.
- ❖ تولید اقلام گیاهان دارویی باید به صورت برنامه‌ریزی شده و با توجه به نیازهای بازار (چه داخلی چه خارجی) به صورت تدریجی گسترش یابد و بر روی گیاهانی که از خارج وارد می‌شود فعالیت بیشتری صورت گیرد (مانند سنبل الطیب).
- ❖ احداث بانک اطلاعاتی مفید و جامع و روزآمدسازی آن در امر برنامه‌ریزی برای گیاهان دارویی، شناسایی بازارهای داخلی و خارجی و... که می‌تواند مفید باشد.
- ❖ با توجه به اینکه بخش عمده‌ای از واردات گیاهان دارویی به واردات اسانس و مواد اولیه گیاهی مورد نیاز در صنعت اختصاص دارد، باید حمایت بیشتر از تولیدات داخلی (حمایت از زارعان و ایجاد اطمینان در آنان برای خرید تضمینی محصولاتشان) در جهت افزایش سطح زیر کشت محصولات صورت بگیرد تا هم نیاز داخلی در بخش صنعت (دارویی، آرایشی، بهداشتی، غذایی) بر طرف شود هم زمینه‌سازی برای ورود به عرصه صادرات محصولات گیاهی در سطح جهانی صورت پذیرد.
- ❖ فرهنگ‌سازی در عرصه تولید و مصرف گیاهان دارویی چه در میان عامه

مردم چه در میان پزشکان جهت تجویز و استفاده از داروهای گیاهی.
❖ همگام‌سازی علمی و اصولی اطلاعات لازم در تمام مراحل تولید تا بازار.

ضمائم

اطلاعاتی برای آشنایی با فرمت مطالب موجود در طرح توجیهی ارسالی به جهاد و مدارک مورد نیاز برای اخذ تسهیلات.

مشخصات عمومی طرح:

عنوان طرح:

مشخصات مجری/مجریان طرح (وام گیرنده)

۱. نام و نام خانوادگی:

۲. نام پدر:

۳. شماره شناسنامه:

۴. سال تولد: / / ۱۳

۵. میزان تحصیلات:

۶. محل سکونت فعلی:

۷. وضعیت متقاضی:

۱. خانواده شهید: ۲. جانباز: ۳. آزاده: ۴. عادی:

۸. نوع طرح:

۱. انفرادی: ۲. شراکتی: ۳. تعاونی:

تعداد شرکاء به شرح لیست ضمیمه

۹. نوع مالکیت عرصه طرح:

۱. شخصی ۲. سندعادی ۳. سندثبتی ۴. واگذاری دولتی

۵. استیجاری:

مدت اجاره: سال

محل اجرای طرح:

۱. شهرستان: ۲. بخش: ۳. دهستان: ۴. روستا:

موقعیت و محدوده طرح:

الف) فاصله محل اجرای طرح تا مرکز شهرستان کیلومتر، مرکزبخش کیلومتر، مرکز دهستان کیلومتر

ب) حدود اربعه:

شمال:

جنوب:

شرق:

غرب:

ج) مساحت زمین طرح: مترمربع

کروکی محل اجرای طرح (در صورت لزوم)

N

منبع تامین آب:

۱. چاه ۲. چشمه ۳. قنات ۴. رودخانه ۵. شبکه آبیاری*

به میزان ... لیتر در هر ثانیه و در هر گردش ... روزه به میزان ساعت و میزان پیش‌بینی افزایش آبدهی پس از اجرای ... لیتر در ثانیه.

الف) ساختمان و تاسیسات موجود:

۱. حلقه چاه به عمق متر با دبی لیتر در ثانیه.

۲. تعداد دستگاه موتور پمپ/ الکترو پمپ با قدرت اسب بخار.

۳. سیستم انتقال آب: ۱. سنتی* ۲. مکانیزه

شامل: آبیاری تحت فشار هکتار.

۴. ساختمان مسکونی: - مترمربع.

۵. استخر ذخیره آب: - ... مترمکعب.

۶. موتورخانه: - مترمربع.

۷. انبار: مترمربع.

ب: ماشین آلات و ادوات موجود:

۱. دستگاه ۲. دستگاه ۳. دستگاه.

ج) مدارک مورد نیاز:

تصویر پروانه چاه آب به شماره پروانه:

۲. تصویر سند مالکیت زمین / قولنامه / استشهادیه شورا:

۳. تصویر شناسنامه یا کارت ملی متقاضی / متقاضیان:

۴. فرم معرفی نامه مدیریت جهاد کشاورزی شهرستان / استانداری / ستاد گیاهان

دارویی به شماره: و تاریخ:

۵. سایر مدارک با ذکر نام :

آیا متقاضی / متقاضیان به بانک بدهی / تاخیر در سررسید دارند؟

۱. بلی ۲. خیر

میزان بدهی سر رسید شده ریال.

آیا متقاضی در سنوات گذشته جهت اجرای طرح تسهیلات تکلیفی دریافت

نموده است؟

۱. بلی ۲. خیر