

بسته کار آفرینی تولید گل محمدی

۶

مریم کاملی
علی محمد عمویی



وزارت معارف و اوقاف
و صنایع اسلامی



وزارت معارف و اوقاف و صنایع
اسلامی و فناوری



موسسه آموزش عالی تخصصی کار و دی جهاد کشاورزی

سرشناسه	: کاملی، مریم، ۱۳۴۷-
عنوان و نام پدیدآور	: بسته کارآفرینی تولید گل محمدی
مشخصات نشر	: تهران: اسرار علم، ۱۳۹۴.
مشخصات ظاهری	: ۸۸ ص: مصور (رنگی)، جدول: ۱۴/۵*۲۱/۵ س.م.
شابک	: ۹۷۸-۶۰۰-۷۱۹۱-۵۹-۰
وضعیت فهرست نویسی	: فیپای مختصر
یادداشت	: فهرسنویسی کامل این اثر در نشانی: http://opac.nlai.ir قابل دسترسی است
شناسه افزوده	: عمومی، علی محمد، ۱۳۴۷-
شماره کتابشناسی ملی	: ۳۸۷۵۶۰۹



بسته کارآفرینی تولید گل محمدی

مولفان: مریم کاملی، علی محمد عمومی

مجری مسئول: حسن نظریان

مشاور اقتصادی: هرمز اسدی

مشاور کارآفرینی: عبدالله مخبر دزفولی، داوود حاجی میررحیمی

ویراستار علمی: علی محمد عمومی

ویراستار ادبی: علی شاه شجاع

صفحه‌آرایی: موسسه فرهنگی هنری طنین واژه هنر

نوبت چاپ: اول ۱۳۹۴

شمارگان: ۱۰۰۰

چاپ: صادق

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۷۱۹۱-۵۹-۰

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

۰۹۱۲۸۰۲۵۵۱۴-۶۶۹۲۵۳۲۰-۶۶۹۴۷۱۹۳

فهرست

تقریظ	۵
پیشگفتار	۷
تعریف کشت دیم	۱۶
علت انتخاب گل محمدی برای کشت دیم	۱۶
۱. مقاوم بودن این گیاه به شرایط کم آب	۱۶
۲. عجین بودن فرآورده‌های این محصول با فرهنگ کشورمان	۱۷
۳. مقاوم بودن به شرایط نامساعد محیطی و خاکی	۱۷
۴. مقاوم بودن به حمله آفات و بیماری‌ها و امکان کشت ارگانیک آن	۱۷
۱. شرح فعالیت به‌عنوان یک شغل	۲۰
هدف کلان	۲۲
هدفهای خرد	۲۲
مشخصات محل اجرای طرح	۲۴
روش تولید کشت ارگانیک و اصولی	۲۶
نمودار فرآیند تولید	۲۷
روش‌های تکثیر گل محمدی	۲۷
شرایط کشت گیاه گل محمدی	۲۸
آبیاری	۲۸
خاک	۲۹
نیاز کودی و مواد غذایی	۳۰
نور	۳۱
دما و رطوبت	۳۲
شوری PH	۳۳
کاشت گیاه گل محمدی	۳۳
دستور کار ایجاد گلستان گل محمدی	۳۴

- ۳۷..... روش داشت (تنک و سله و وجین).
- ۳۸..... آفات گل محمدی.
- ۳۹..... مبارزه با علف هرز.
- ۴۱..... زمان برداشت گل محمدی.
- ۴۲..... اندام مورد برداشت.
- ۴۲..... گل باز.
- ۴۳..... غنچه.
- ۴۳..... گلاب‌گیری.
- ۴۴..... گلاب‌گیری سنتی.
- ۴۵..... گلاب‌گیری صنعتی.
- ۴۷..... فراورده‌های گل محمدی.
- ۵۱..... ۲. مدیریت مالی.
- ۵۱..... الف) هزینه‌ها (پرداختی‌ها).
- ۵۲..... ب) درآمدها (دریافتی‌ها).
- ۵۳..... Present Value ارزش کنونی.
- ۵۸..... درآمد ناخالص تولید محصول در هکتار.
- ۵۹..... سودآوری و توجیه اقتصادی فعالیت.
- ۶۳..... ۳. بازاریابی.
- ۶۸..... رویه‌های تولید (وضع موجود).
- ۶۸..... سرمایه‌گذاران و سهامداران اصلی.
- ۶۸..... مأموریت.
- ۶۹..... ۴. مدیریت نیروی انسانی.
- ۶۹..... اعضای تیم کاری.
- ۷۰..... تجارت و بازار گل محمدی.
- ۷۲..... بسته‌بندی.
- ۷۴..... نام کارخانجات گلاب‌گیری صنعتی در ایران.

تقریظ

صنعت گیاهان دارویی منبع عظیم اقتصادی و با ارزش افزوده بسیار بالا در ایران محسوب می‌شود. شناخت زمینه‌ها و برنامه‌های اشتغال در آن می‌تواند 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 برنامه‌ریزی مدیران اقتصادی- اجتماعی و حوزه سلامت کشور و نیز مورد گرایش جامعه قرار گرفته‌است. شکل‌گیری 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 ذی‌ربط مؤید این مدعا است.

ظرفیت و نرخ اشتغال‌زایی این صنعت در ابعاد تولیدی، فرآوری، انبارداری، بسته‌بندی، توزیع و فروش با عنایت به ظرفیت‌های جهانی آن بسیار گسترده است. سازماندهی نشدن مشاغل حوزه صنعت گیاهان دارویی و نبود استاندارد سرمایه‌گذاری، این ستاد را بر آن داشت تا در اولین گام برای حمایت و هدایت فرآیند اشتغال دانش‌آموختگان جوان کشاورزی و منابع طبیعی و شفاف‌سازی سودآوری آن برای سرمایه‌گذاران اقدام به تدوین بسته‌های کارآفرینی گیاهان دارویی نماید.

این بسته‌ها محتوی داده‌های 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 اشتغال پایدار 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 کارایی، بهره‌وری و در کل تحول اقتصادی در حوزه گیاهان دارویی و طب سنتی در سایه اهداف توسعه پایدار، ظرفیت‌سازی و توانمندسازی بوده‌است. 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، سرمایه‌گذاری، 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 پتانسیل‌های کشور.

- کاهش هزینه‌های بازاریابی، حمل و نقل و حذف واسطه‌ها 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 هدف‌های کسب و کار، سودآوری و جنبه‌های قانونی، نوع حرفه اعم از تولیدی، خدماتی و جدید، فرصت‌ها و پیشرفت مدنظر است. مؤلفه موقعیت محلی از جمله امکان سرمایه‌گذاری و امنیت آن، مطلوبیت محل، فضای کافی، دسترسی به بازار و وجود امکانات اولیه و قابل دسترس بودن را مورد توجه قرار می‌دهد.

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 خلاقیت‌ها و نوآوری‌ها 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، اعضای 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 به‌لیمو؛

-تولید اسانس در واحدهای کوچک روستایی؛

-تولید بادرنجبویه؛

-تولید گل‌گاوزبان؛

-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

کارآفرینی

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 تقی‌زاده	(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 فربرز غیبی	(عضو کار گروه)
دکتر محمد حسین لباسچی	(عضو کار گروه)
دکتر حسین رضایی‌زاده	(عضو کار گروه)
دکتر محتشمی	(عضو کار گروه)

(عضو کار گروه)

دکتر فرزاد نجفی

(عضو کار گروه)

دکتر پوراندخت نیرومند

(عضو کار گروه)

دکتر مجید ولدان

(عضو کار گروه)

دکتر جواد هادیان

مقدمه

گل محمدی نسبت به شرایط محیطی سازگاری خوبی دارد و از شاخص‌ترین صفات گل محمدی بقاء و سازگاری آن نسبت به خشکی است و از این گیاه به‌عنوان گیاه زینتی و دارویی استفاده می‌شود. این گیاه هم‌اکنون در استان‌های کاشان، فارس و اصفهان در سطح وسیع کشت می‌شود. این گیاه دارای خواص دارویی ارزنده‌ای است همچنین در استان‌های آذربایجان شرقی، اصفهان، خراسان رضوی، چهارمحال و بختیاری، خوزستان، یزد، زنجان، کردستان، کرمانشاه، کهگیلویه و بویر احمد، گلستان، لرستان، چهارمحال و بختیاری می‌باشد و مدت اجرای آن ۵ سال است.



تعریف کشت دیم



کشت دیم، نوعی کشت محصول است که برای مرحله کاشت یا داشت آن عمل آبیاری پیش‌بینی نشده است و آب مورد استفاده گیاه به‌طور مستقیم از نزولات آسمانی یا آب تحت‌الارضی تأمین

می‌شود. کشت دیم عموماً در زمین کشاورزی دیم انجام می‌شود ولی کشت این گیاه به‌طور استثنا ممکن است به صورت تناوبی در زمین کشاورزی آبی نیز انجام گیرد.

علت انتخاب گل محمدی برای کشت دیم

۱. مقاوم بودن این گیاه به شرایط کم آب

از شاخص‌ترین صفاتی که در گل محمدی می‌توان ذکر کرد بقاء و سازگاری این گیاه به خشکی است. اکنون ۴۰ درصد از گلستان‌های کشور به‌صورت دیم کشت شده‌اند و سایر گلستان‌ها در مناطق مختلف فارس، کرمان، کاشان، آذربایجان شرقی و سایر استان‌ها است، که در طول سال فقط ۲ تا ۳ بار آبیاری می‌شوند. به تجربه ثابت شده در مناطقی که بارندگی از ۳۵۰ میلی‌متر بیشتر باشد کشت دیم آن امکان‌پذیر است. گرچه به‌طور مسلم کاهش عملکرد اقتصادی در آن مشاهده می‌شود.

تحمل به‌شوری خاک، در ۵EC دسی‌متر (زیمنس) هم مشاهده شده که گیاه رشد کرده و تولید گل دارد.

۲. عجین بودن فرآورده‌های این محصول با فرهنگ کشورمان

از دیر باز این گیاه کشت و کار گردیده و طبق اسناد و مدارک این گیاه بومی کشور بوده و اولین بار گلاب‌گیری در کشورمان انجام شده است. این گیاه به‌طور کامل برای کشاورزان شناخته شده‌است.

۳. مقاوم بودن به شرایط نامساعد محیطی و خاکی

هم‌اکنون گل‌محمدی در اراضی شیب‌دار و اراضی که امکان کشت هیچ گیاهی نیست کشت می‌شود و دارای توجیه اقتصادی بالایی است به‌طوری‌که بسیاری از کشاورزان مایل به توسعه بیشتر این گیاه هستند.

۴. مقاوم بودن به حمله آفات و بیماری‌ها و امکان کشت ارگانیک آن

قیمت محصولات ارگانیک (گلاب و اسانس) در بازارهای جهانی چند برابر محصولات غیر ارگانیک است و باتوجه به این‌که گل‌محمدی گیاهی است که بسیار مقاوم به حمله آفات و بیماری‌ها است و به‌راحتی امکان کشت ارگانیک آن در عرصه‌های بکر و دامنه‌های طبیعی وجود دارد امکان توسعه کشت آن به‌راحتی امکان‌پذیر است، به‌طوری‌که هم‌اکنون نیز بسیاری از گلستان‌ها در نقاط مختلف ایران به‌علت عدم استفاده از سم و قابلیت اخذ گواهی ارگانیک بین‌المللی را دارند.

دیدگاه کلی: جهت اصلاح و احیاء مراتع بیابانی و کویری و جهت احیاء مراتع کوهستانی و نیمه استپی می‌توان از گل‌محمدی به‌تنهایی و یا به‌صورت مخلوط با سایر گونه‌های دیم انجام شود.



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 به‌واسطه 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 به بالای ۱۰۰ میلیارد دلار رسیده است و 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 درصد آن در کشورهای صنعتی مصرف می‌شود و بیشترین مقدار آن در صنایع غذایی بهره‌برداری می‌شود.



صنعت و تجارت «گل محمدی» و تولید فرآورده‌های آن، اعتباری شایسته و جهانی در میان صنایع دیگر جهان برای خود یافته است. مطالعات انجام شده نشان می‌دهد که تنها اسانس گل محمدی به جز محصولات دیگر آن در صنایع عطرسازی، داروسازی، غذایی، آرایشی و بهداشتی استفاده می‌شود.

اقتصاد ایران از دهه پنجاه به این طرف تحت حمایت مداوم درآمد نفتی به گونه‌ای شکل گرفت که عدم توازن و هماهنگی بین بخش‌های اقتصادی از مشخصه‌های بارز آن شد. چنانچه در این راستا چاره‌اندیشی نشود نه تنها مشکلات جدید و غیر قابل کنترل به آنها اضافه شده و در آینده بخش‌های تولید در کشور دچار بحران عمیق می‌شود. افزایش صادرات غیرنفتی به‌ویژه گیاهان دارویی شاخص و ایندمیک و دارای مزیت نسبی تولید یکی از راه‌حل‌ها معضل فعلی است. از این‌رو شناسایی بازارهای هدف برای صادرات گیاهان دارویی امری ضروری است در این صورت می‌توان عوامل موثر در صادرات مانند تربیت نیروی



انسانی متخصص، توسعه تحقیقات کاربردی در خصوص تولید، فرآوری و بسته‌بندی استاندارد گیاهان دارویی، ایجاد ارتباط سیستمیک با موسسات و مراکز خرید، ساماندهی جوامع تخصصی، و برقراری شبکه سریع و مطمئن صادرات را مطالعه نمود. از طرفی می‌توان اعمال روش‌های عملی و استفاده از دانش و تکنولوژی برتر

برای کنترل کیفیت و کمیت، تقویت‌ها و بخش‌های خصوصی و نهادهای ذیربط غیردولتی دست اندرکار گیاهان دارویی در ابعاد مختلف به‌منظور مشارکت فعال و کارآمد محققان و متخصصان مربوطه برای تحقق اهداف کلان بخش از جهت کاهش تصدی‌گری دولت و دستیابی به مدیریت توسعه پایدار بالاخص در ابعاد کلان توسعه اقتصادی، سیستم بهینه تهیه و توزیع، آموزش و تقویت بنیه علمی تجار و بازرگانان داخلی، اصلاح قوانین و مقررات را مدیریت و برنامه‌ریزی کرد.

۱. شرح فعالیت به‌عنوان یک شغل

این شغل از نوع تولیدی بوده و با هدف تولید اقتصادی گل محمدی 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 به‌شمار 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 کاربری‌های غذایی، دارویی، بهداشتی و زینتی دارد. از جمله خواص دارویی و غذایی آن عبارت‌اند از: تقویت کننده بدن انسان، از بخور آن می‌توان برای درمان گلو درد، ناراحتی سینه و بیماری تنفسی استفاده کرد، تقویت کننده خون، تنظیم قاعدگی، برطرف کننده یبوست و تمیز کننده روده از گلاب برای رفع عوارض حادث از زکام، به دلیل خاصیت ضد عفونی کننده یکی از پاک کننده‌های قوی برای پوست‌های خشک و حساس است، قطع خونریزی از سینه، ضد سرفه، برطرف کردن دردهای معده، کبد و طحال، شستشودهنده و ضد عفونی کننده چشم‌ها، ضدباکتری و ضد ویروس قوی، معالج اگزما، ملین کننده و مسهلی بسیار قوی، ضدالتهاب، ضد اضطراب، از بین برنده لک صورت و لطیف کننده پوست صورت و بدن، ضد اسپاسم، مسکن، درمان گوش درد اشاره کرد. مالیدن گلاب برای چشم‌های پف‌آلود به پلک مناسب است. مضمضه کردن آن برای تقویت دندان و لثه مناسب است.

الف) اهداف

هدف کلان

تولید اقتصادی گل محمدی و ایجاد اشتغال و درآمدزایی

هدف‌های خرد

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

ب) فضاها و فرصت‌های پیشرفت

افزایش سطح زیرکشت و به‌کارگیری فارغ‌التحصیلان کشاورزی
وجود بازار کشورهای حوزه خلیج فارس
توسعه فرهنگ مصرف دارویی و غذایی گل محمدی

ایجاد کارخانه تولید فرآورده‌های گل محمدی (گلاب ، پودر خشک، عطر، اسانس، کانکریت ابرلوت گل محمدی)



ج) موقعیت محلی مزرعه

مناطق اصلی کشت فضای باز این محصول استان‌های: کاشان، فارس و اصفهان است. از آنجایی که محل استقرار این طرح در مزارع جنوب کشور پیش‌بینی شده تمامی امکانات لازم اعم از نهاده‌های اولیه، نیازهای اکولوژی و... جهت کشت مهیا است.

گیاه گل محمدی بومی در مناطق کاشان و فارس با آداب و رسوم این مناطق گره خورده است. این محصول به‌دلیل کشت آسان و تولید کم هزینه و نیاز آبی کم به‌عنوان یک گیاه مهم و مرقون به صرفه جهت کشت و سودآوری در این مناطق از کشور به‌حساب می‌آید. به‌طور مثال یکی از نقاط مناسب برای

کشت این گیاه شهرستان میمند در استان فارس است. وضعیت آب و هوایی این منطقه به شرح است:



مشخصات محل اجرای طرح



سایر مناطق مشابه آبوهوایی در استان‌های دیگر فراوان است و می‌تواند برای کشت و تولید این گیاه دارویی مورد استفاده قرار گیرد. به‌طور کلی در ادامه مناطق مناسب کشت باز گل محمدی نشان داده شده است.

استان: کاشان، فارس، اصفهان، آذربایجان شرقی و غربی، گرگان، کرمان

شهرستان: قمصرکاشان، مشهداردهال، روستای کامو، گلچگان، (میمند، لایزگان و فیروزآباد در استان فارس).

بخش بزرگی از استان‌های خراسان، فارس و چهارمحال بختیاری، سمنان، گلستان، یزد، کرمان و همچنین پهنه‌های میانی ایران آمادگی خوبی برای کاشت و گسترش این گیاهان را دارا است.

سطح زیر کشت گلستان گل محمدی در اصفهان (۸۰۷/۱) هکتار، آذربایجان شرقی ۶۴۱ هکتار، آذربایجان غربی ۲۷/۸ هکتار، خراسان ۴۴ هکتار، سمنان ۵/۵ هکتار، گیلان ۱۰ هکتار، مرکزی ۵۹/۲ هکتار، یزد ۱۴/۸ هکتار، میزان تولید گل محمدی در اصفهان ۲۸۱۸/۲ تن، آذربایجان شرقی ۲۲۰۰ تن، آذربایجان غربی ۸۵/۴ تن، خراسان ۸۷ تن، سمنان ۱۵/۶ تن، گیلان ۲۰ تن، مرکزی ۲۱۵/۳ تن، یزد ۴۱/۴۴ تن است.



ابعاد و مساحت محل اجرای طرح: 10000m^2

نزدیک‌ترین شهر و فاصله آن تا محل کسب و کار: واقع در شهرستان و یا روستاهای استان‌های مذکور.

امکانات تأمین مواد و لوازم در محل: دستیابی آسان به نهاده‌های اولیه
امکانات تأمین نیروی کار ماهر در منطقه: در جهت اشتغال‌زایی برای منطقه
مورد نظر، تمامی کارکنان، بومی همین منطقه خواهند بود.

د) مراحل و فرآیند تولید

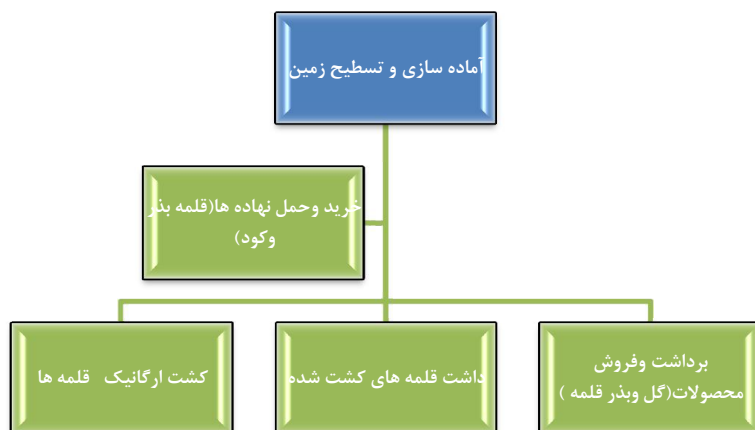
روش تولید کشت ارگانیک و اصولی

کشت ارگانیک قلمه‌ها مطابق با استانداردهای روز دنیا به روش اصولی به دست دانش آموخته‌های رشته کشاورزی صورت می‌گیرد.

مواد اولیه مورد نیاز (قلمه گل محمدی) از مزارع گل محمدی استان کاشان و یا فارس تأمین می‌شود و بعد از آماده‌سازی زمین کشت ارگانیک قلمه آغاز می‌شود. همچنین برای نیروی کار مورد نیاز برای مزرعه از افراد بومی منطقه استفاده می‌شود:



نمودار فرآیند تولید



D

C

B

A

روش های تکثیر گل محمدی

کشت گیاه گل محمدی به ۳ طریق امکان پذیر است اما بهترین و مناسب ترین روش برای کشت هر چه بهتر و مناسب تر کشت به وسیله قلمه ها است که هم از نظر اقتصادی مرقون به صرفه و هم از لحاظ کیفی و عملکرد بالاترین سطح را دارا است.

شرایط کشت گیاه گل محمدی

۱. نیاز آبی؛
۲. نیاز خاکی؛
۳. نیاز کودی؛
۴. تاثیر نور؛
۵. تاثیر دما و رطوبت؛
۶. تاثیر شوری و PH.

آبیاری



در میان گیاهان گوناگون گل محمدی مقاومت کم و بیش زیادی در کم آبی دارد و بسته به وضعیت آب موجود در هر منطقه، فاصله بین آبیاری از میانگین ۷ تا ۲۰ روز تغییر

می‌کند. دوره آبیاری گلستان از اسفندماه آغاز و تا نیم سال بعد ادامه دارد و در زمستان نیز بسته به موقعیت آب و هوایی پهنه‌های کاشت یک یا دو بار برای یخ آب آبیاری می‌شود. لیکن در شماری از پهنه‌ها به سبب سرمای شدید زمستان همراه با بارندگی و یخبندان‌های پی‌درپی از آبیاری زمستانه برای یخ آب خودداری می‌شود. از آنجا که بیشترین میزان آب مورد نیاز درختچه‌های گل محمدی در طول دوره گل‌دهی آن است از همین‌رو باید تا آنجا که امکان‌پذیر

است، فاصله دوره آبیاری کم شود. خودداری یا فراموشی این روند سبب ضعیف شدن گل و ریزش آنها و نیز آفت کیفیت محصول خواهد شد. در برخی از پهنه‌ها که آبیاری شور است تاثیر چندانی در کیفیت محصول دیده نشده است. کاشت و تولید گل محمدی بیشتر آبی است و نم‌کاری این گیاه مرسوم نیست مگر در بلندی‌های منطقه لای زنگان شهرستانی در استان فارس که دشت بزرگی نزدیک ۷۰۰ هکتار ویژه کاشت گل محمدی به‌صورت دیم وجود دارد.

خاک



در محیط‌های کشت خاکی باید از نوع سبک لومی شنی یا لومی‌رسی با حاصلخیزی مناسب باشد. خاک بایستی از تهویه مناسب برخوردار باشد. اسیددیده مناسب خاک نیز بین

۶-۷ است. زهکش در کشت خاکی گل محمدی باید تا حد ممکن تا عمق ۹۰-۱۰ سانتی‌متر باشد. در مناطقی با سطوح ایستایی بالا نیاز به لوله زهکشی بسته به بافت خاک است و باید طوری طراحی شود که آب اضافی بستر کشت سریع خارج شود.

به‌طور کلی، خاک مناسب باید: ۳/۱ خاک رس (خاک مزرعه) + ۳/۱ ماسه بادی + ۳/۱ خاک برگ تهیه شود، تا تأثیر فوق العاده بر رشد گیاه گل محمدی داشته باشد.

نیاز کودی و مواد غذایی

مصرف کود دامی پیش از احداث گلستان و یا جایگزینی بوته‌ها به مقدار ۵۰ تن در هکتار ضروری بوده و همچنین دادن کود دامی به مقدار ۱۰ تن در هکتار بعد از هرس گلستان‌ها مفید است. برای کوددهی از کود حیوانی، فسفات و ازته استفاده می‌شود. کود حیوانی و فسفات در پاییز و ازته در بهار استفاده می‌شود. اگر هدف از تولید گل محمدی تولید غنچه باشد که درشت بودن آن اهمیت فراوانی دارد. می‌توان مصرف ۳۰ کیلوگرم در هکتار نیتروژن (ازت) خالص و به صورت نترات آمونیوم همراه با ۳۰ تا ۶۰ کیلوگرم در هکتار پتاسیم خالص به صورت سولفات پتاسیم را توصیه کرده و کود سوپرفسفات را دو روز قبل از کشت همراه با شخم به زمین اصلی داده شود که باعث خرمی شدن ریشه و عملکرد بالا می‌شود.



نور

گل محمدی گیاهی نورپسند است ولی نیاز ارقام و واریته‌های مختلف گل محمدی به نور متفاوت است. کمبود نور کافی یکی از عوامل مهم بازدارنده رشد گیاه به‌خصوص در شرایط گلخانه‌ای است. سایه اثر خوبی در گلدهی ندارد، اما در مناطقی که نورمستقیم خورشید شدید است، وجود سایه ضروری است. در مناطقی که گیاهان زیرآفتاب مستقیم قراردارند، عملکرد اسانس گل نسبت به گیاهانی که تحت شرایط سایه رشد می‌کنند، حدود نصف است. اما در هند که درجه حرارت خیلی بالاتر و نورمستقیم خورشید شدیداست وجود سایه ضروری است. کمبود نور یکی از عوامل کندی و ممانعت از رشد گیاه است. شدت نور در تابستان به بیشینه اندازه خود می‌رسد و در همین فصل است که بیشترین شمار گل محمدی تولید می‌شود. در زمستان که شدت نور پایین است از میزان تولید گل کاسته می‌شود. گل محمدی واکنش ویژه‌ای را نسبت به طول مدت روز نشان نمی‌دهد. دما و دماهای پایین‌تر از ۳۱ درجه در روز و ۱۵ درجه در شب رشد به آهستگی انجام می‌پذیرد و تولید گلها کاهش پیدا می‌کند ولی در دمای بالا، رشد بیشتر و تولید گل انبوه‌تر است. نور کافی درصد گل‌دهی را بالا می‌برد و در مناطقی که بیشترین فصل سال ابری است مثل مناطق شمال کشور ساقه‌های گل‌دهنده علفی و باریک و بلند و گلها بر روی آنها کوچکتر است و همچنین کشت این گیاه در سایه سبب کاهش مقاومت آنها به انواع بیماری‌ها می‌شود.



دما و رطوبت

رطوبت: موجود برای این گیاه ۳۰ درصد در خاک است و چنانچه رطوبت خاک کم نشود میزان گل‌دهی در این گیاه بالا می‌رود رطوبت نسبی، ۷۰ درصد به تشکیل اسانس کمک می‌کند. دوره‌های خشک و گرم در طول دوره گل‌دهی به سرعت، محتویات اسانس را کم می‌کند.



دما: اختلاف درجه حرارت حدود ۳-۴ درجه سانتی‌گراد، شب نسبت به روز (شب‌های خنک‌تر) برای تشکیل جوانه گل بسیار مهم بوده و برای گل‌انگیزی و خواب زمستانه ضروری است. درجه حرارت اپتیمم ۱۵-۲۰ درجه سانتی‌گراد و

رطوبت ۶۰ درصد است. درجه حرارت بالا و بادهای خشک و گرم باعث رسیدن و باز شدن پیش از موعد گل‌ها و کاهش دوره گل‌دهی و ترکیبات و اسانس گل می‌شود.

شوری PH

بین ۶- ۷/۵ ترجیح داده می‌شوند. در مزارعی که هر ۳ سال یک‌بار از سنگ آهنگ استفاده می‌شود نسبت به مزرعه‌هایی که استفاده نمی‌شود، ۲۰ درصد بازده بالاتری دارند. و چنانچه دارای مقداری مواد آلی پوسیده باشد بهترین محیط کشت برای رشد است مناسب در کشت هیدروپونیک بین ۵/۵ تا ۶ می‌باشد.



کاشت گیاه گل محمدی

عملیات تکثیر در مرحله خواب و استراحت گیاه صورت می‌گیرد. عمده‌ترین روش تکثیر از طریق پا جوش‌های ریشه‌دار صورت می‌گیرد بدین ترتیب که

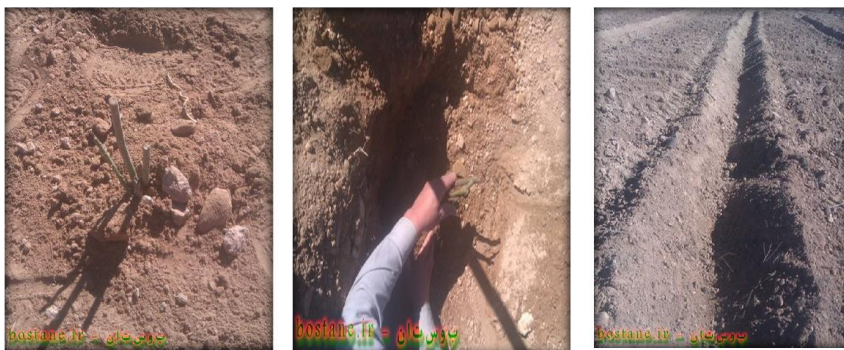
پاجوش‌های ریشه‌دار را از پایه مادری جدا کرده و پس از آماده‌سازی زمین آن را در زمین اصلی به فاصله ۳ متر کشت می‌کنیم و بعد از کشت باید بلافاصله آبیاری شود. روش‌های ازدیاد گل محمدی از راه قلمه زدن، پاجوش، خوابانیدن و پیوند زدن بر روی پایه‌های وحشی قابل ازدیاد است. روش معمولی از راه قلمه‌زدن شاخه‌های نیمه‌وحشی در پاییز و بهار و یا از روش ویژه پاجوش‌زایی، ازدیاد آن اقدام می‌کند.



دستور کار ایجاد گلستان گل محمدی

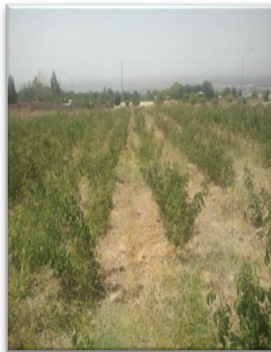
در ابتدا زمین را با تراکتور شخم عمیق زده، شخم عمیق لایه‌های فشرده‌ای که باعث محدود شدن رشد می‌شود، را می‌شکنند. در مقیاس‌های بزرگ تجاری ایجاد چاله‌ها و شیارهایی برای کشت گیاه به‌صورت کاملاً اتوماتیک انجام می‌شود. عمده‌ترین روش کشت جوی و پشته با فواصل خطوط کشت ۴ متر و فاصله بوته‌ها حدود ۲ متر است. البته روش کرتی نیز در بعضی از مناطق مرسوم است که در این حالت فاصله کاشت ۱/۵ در ۱/۵ متر تا ۲ در ۲ متر در نظر گرفته

می‌شود و ردیف‌هایی به‌صورت زیر جهت کاشت نهال گل محمدی ایجاد می‌کنیم. برای ایجاد گلستان گل محمدی فاصله سه و نیم‌متر بین بوته‌های گل محمدی در هر ردیف و فاصله بین ردیف‌ها حدود چهار متر است. (البته این فاصله برای ایجاد گلستان به‌صورت استاندارد است حال آنکه این فاصله برای ایجاد حصار اطراف باغ حدود یک و نیم متر است).



در ابتدا باید نهال‌های گل محمدی هرس ریشه و هرس ساقه اولیه شوند. در مکان‌های موردنظر جهت کاشت سنگ و سنگ‌ریزه‌ها را از کف گودال برداشته و مقداری خاک نرم نمدار زیر نهال‌ها می‌ریزیم. در هرگودال با توجه به

کیفیت قلمه‌های مورد نظر حدود یک، دو و سه قلم قرار می‌دهند که معمولاً همان دو قلم است. نهال‌ها را در کف گودال قرار داده به نحوی که ریشه‌ها از هم فاصله داشته باشند و ساقه‌ها به هم نزدیک باشند و خاک نرم نمودار اطراف نهال‌ها می‌ریزیم بعد اضافه کردن حدود ۷۰ درصد خاک مورد نیاز، دست نگه‌داشته، ساقه‌ها را به هم نزدیک کرده با دست نگه‌داشته و اطراف نهال را با پا یا دست فشار می‌دهیم. در این مرحله هرس دوم ساقه انجام می‌شود و با توجه به اندازه ساقه قلمه اندازه آن کوتاه‌تر می‌شود به نحوی که با ریختن بقیه خاک ساقه از خاک بیرون نباشد. توجه داشته باشید برای خاک‌ریزی باید حدود یک‌متر اطراف نهال را برای محفوظ نگه داشتن نهال از هوای مستقیم، در حین کاشت نهال پر کنیم عملیات کاشت در دو فصل صورت می‌گیرد، اواخر پاییز و اوایل بهار یا اواخر اسفند ماه.



روش داشت (تنک و سله و وجین)

سله شکنی و وجین علف هرز بسیار ضروری است و باید پاجوش‌های جوان را که سبب ضعیف شدن بوته‌ها و کاهش عملکرد گل می‌شود قیچی کرد.

بیماری‌های گل محمدی: سفیدک پودری، لکه سیاه برگ رز، زنگ رز، کپک خاکستری.



آفات گل محمدی

گل محمدی دارای آفات مشترک با دیگر رزهای است. از مهمترین آفات گل محمدی آفت (جوانه خوار سبز، سوسک سرشاخه خوار، شته ها، تریپس ها) است. خسارت این آفت ها شدید است و در صورت شیوع، نیاز به مهار و سم پاشی دارند.



روش کنترل و مبارزه با آفات و بیماری‌ها: با آبیاری به موقع و تراکم

مناسب کشت، با استفاده از سموم گوگرددار می‌توان بیماری را کنترل کرد. به‌علت اینکه از اسانس گل محمدی استفاده می‌شود کمتر از سموم شیمیایی به‌کار ببریم. راه‌های دیگر مبارزه عبارت‌اند از:

۱. به‌کارگیری کفشدوزک در زمین
۲. هرس
۳. سوزاندن علف‌های هرز گل محمدی: پیچک و انگل سس است.



انگل سس یکی از مهم‌ترین و خطرناک‌ترین علف‌های هرز گلستان‌ها است. آشنا نبودن کشاورزان با نحوه مهار آن و وجود نداشتن سموم شیمیایی کار آمد، عملیات مهار این

انگل‌ها را مشکل می‌کند. توانایی تولید بذر فراوان گیاه سس و تکثیر غیرجنسی و داشتن میزبان‌های متعدد.

مبارزه با علف هرز

به دو روش ۱. شیمیایی ۲. مکانیکی.

۱. شیمیایی علف‌های نازک برگ و پهن برگ توسط سموم شیمیایی مثل رانداب و توفوردی.

۲. مکانیکی مثل وجین، استفاده از کولتیواتور استفاده از کودهای دامی کاملاً پوسیده، سوزاندن بوته‌های آلوده، حذف علف‌های هرزی که می‌توانند میزبان سس باشند، سوزاندن قطعات سس جدا شده.

مبارزه با علف‌های هرز از وجین صورت می‌پذیرد که این امر نه تنها باعث جلوگیری از ازدیاد علف‌های هرز می‌گردد بلکه باعث هوادهی خاک نیز می‌گردد که بسیاری از بیماری‌ها به این شیوه از بین خواهند رفت. به‌طور کلی اگر کشت به‌صورت اصولی (ارگانیک) و تحت‌نظر متخصصین صورت پذیرد مبارزه با بیماری‌ها و علف‌های هرز به حداقل خود می‌رسد.



هرس و قیم و پای بوته خاک دادن

هرس باید در خردادماه انجام گیرد به‌دلیل شاخ‌های جانبی، هرس در گل رز باعث گل‌دهی بهتر است و جهت بالا رفتن گل‌دهی نیاز است که هرس به

روش صحیح انجام گیرد. خاک دادن پای بوته به شرط آنکه یقه گیاه خفه نشود مناسب است. شاخه‌های کناری گیاه نیاز به قیم ندارد و فقط توسط ریسمان می‌توان دور تا دور گیاه بسته شود تا گیاه از نور کافی برخوردار شود. قیم: به هنگام زدن قلمه یا نشاءکاری به کار می‌رود.

زمان برداشت گل محمدی

زمان برداشت گل محمدی در کاشان اوایل اردیبهشت تا اواسط تیرماه است در هر منطقه ۲۰-۳۰ روز طول می‌کشد. برداشت در هوای خنک بامدادی یا هنگام بعدازظهر انجام می‌شود؛ زیرا هوای گرم گل‌ها را به سرعت پژمرده می‌کند و در صورت تاخیر، طی ۲۴ ساعت رنگ آن سفیدشده و می‌ریزد و درون سبدهای خاصی که تهویه هوا صورت گیرد انجام گیرد.



یک کارگر به‌طور متوسط روزانه می‌تواند ۴۰ تا ۶۰ کیلوگرم گل برداشت کند.

چنانچه استخراج اسانس یا گلاب‌گیری نزدیک مزارع باشد می‌توان سریع اقدام به استخراج کرد. گل محمدی در سال اول و دوم رویش عملکرد پایینی

دارد ولی در سال سوم و چهارم عملکرد آنها به حداقل می‌رسد. تولید گل از سال سوم تا سیزدهم به حداکثر و پس از آن رو به کاهش است و میزان برداشت: هر هکتار حدود ۸ تا ۱۰ کیلوگرم گل برداشت می‌شود.



اندام مورد برداشت

گل باز

متداول‌ترین برداشت، گل باز بوده و عمدتاً برای گلاب و اسانس استفاده می‌شود. البته قسمتی از آن را خشک نموده که مصرف آن بیشتر برای تهیه شیرینی‌جات، ژله، دسرهای مختلف، سالادها و مربا است.



غنچه

برداشت‌کنندگان گل، در فصل گل‌چینی علاوه بر برداشت گل مبادرت به برداشت غنچه نیز می‌کنند. در بعضی مناطق کشور، غنچه‌چینی بسیار رواج داشته و از بازار صادراتی پر رونقی برخوردار است. هر ساله غنچه‌گل، به کشورهای اروپایی صادر می‌شود. در کشورما غنچه تازه برای تولید گلاب و اسانس برداشت نمی‌شود و فقط اقدام به خشک کردن آن می‌کنند.

گلاب‌گیری



گلاب‌گیری از گلستان‌های محمدی قمصر، هر سال از ابتدای اردیبهشت آغاز شده و تا پایان خرداد ماه ادامه می‌یابد. این شهر با داشتن کارگاه‌های متعدد گلاب‌گیری و عرق‌گیری در جهان مشهور است.

کارگاه‌ها به سه بخش سنتی، نیمه‌سنتی و صنعتی تقسیم می‌شوند. معمولاً عرق‌گیری و گلاب‌گیری در بین صاحبان این حرفه موروثی است. از بین صد درصد خانوارهای گلاب‌گیر، ۶۱ درصد دارای گلاب‌گیری غیراقتصادی و معیشتی و تنها ۳۹ درصد از خانوارها دارای گلاب‌گیری اقتصادی. در یک گلستان از سال سوم به بعد تولید گل، اقتصادی و به‌طور معمول روند تولید گل تا زمان ۹ تا ۱۲ سالگی بوته و افزایشی و پس از آن کاهش می‌یابد.

در منطقه، گل‌دهی طی ۳۰ تا ۴۵ روز کامل می‌شود. حداکثر گل‌دهی در فاصله زمانی ۱۰ تا ۲۰ روز از شروع آن است که اصطلاحاً به این زمان «شور گل‌دهی» (پیش از طلوع آفتاب مردان و زنان گلچین، شروع به چیدن گل‌های باغ کرده و پس از آن گلبرگ‌ها به کارگاه‌ها منتقل می‌شود) می‌گویند. یک نفر کارگر در هر روز می‌تواند ۵۰ تا ۷۰ کیلوگرم گل تازه برداشت کرده و براساس آن مزد دریافت کند.

گلاب‌گیری سنتی

دستگاه گلاب‌گیری سنتی شامل: قطعات دیگ، سر دیگ، نیچه، پارچ و دستگاه حرارتی است. ظرفیت آن، حداکثر ۳۰ کیلوگرم گل، با مخلوط ۴۵ لیتر آب می‌باشد. هر دستگاه در شبانه‌روز، می‌تواند ۴ تا ۵ نوبت گلاب‌گیری کند که در مجموع، مقدار مصرف کل، ۱۲۰ تا ۱۵۰ کیلوگرم در شبانه روز خواهد بود. مدت زمان گلاب‌گیری در روش سنتی به‌طور معمول ۵ تا ۷ ساعت است و از یک کیلوگرم گل محمدی ۱,۵ کیلوگرم گلاب به‌دست می‌آید که ۵۰۰ گرم اولیه بسیار خوشبو و غلیظ‌تر است.



گلاب گیری صنعتی

در تولید گلاب به روش صنعتی از ماشین آلات پیشرفته که قطعات آن از استیل زنگ‌زن است، استفاده می‌شود. ابتدا گل محمدی و آب در دیگ‌های استیل قرار گرفته و با حرارت دادن غیرمستقیم که معمولاً بخار آب است، از لابه‌لای مخلوط گل و آب عبور داده می‌شود. مراحل تقطیر انجام و بخارهای حاصله در مبردها که دارای لوله آب با جریان آب سرد هستند، خنک و به مایع تبدیل می‌شوند و سپس به مخازن استیل گلاب منتقل می‌شوند. از این مرحله عملیات پاستوریزاسیون و صاف نمودن گلاب شروع می‌شود. برای این کار پس از گرم نمودن گلاب تا ۸۰ درجه سلسیوس، از فیلترهای مخصوص کاغذی یا پلاستیکی بسیار ریز عبور داده شده و سپس در منبع پرکردن بطری‌ها قرار می‌گیرد. گلاب همچنان که داغ است به داخل بطری‌های شیشه‌ای یا Pet که قبلاً با آب داغ شسته شده و میکروبزدایی شده هدایت و پس از دربندی با درب آلومینیومی یا پلاستیکی نفوذناپذیر، بر روی بطری‌ها برچسب‌گذاری می‌شود و در داخل کارتن قرار می‌گیرند. در روش صنعتی با توجه به رعایت موازین مختلف در حین تولید و بسته‌بندی، گلاب حاصله از نظر ویژگی‌های فیزیکی و شیمیایی و میکروبی مطابق استاندارد خواهد بود.



گلاب باید قبل از بسته‌بندی و عرضه به بازار کاملاً پاستوریزه و میکروبزدایی شود و آزمون هفت فاکتور میکروبی، جهت مطمئن بودن و هماهنگی با استانداردهای ملی برای آن انجام می‌شود.

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

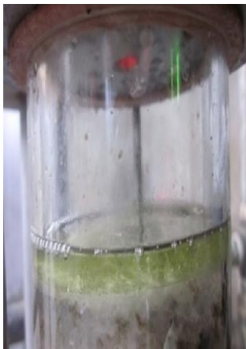
ط) محصولات تولیدی

هدف کشت گل محمدی جهت مصرف صنایع مختلف اعم از غذایی، بهداشتی و آرایشی و فروش آزاد است. بازار هدف قلمه، گل و محصولات گل محمدی در ابتدای امر، مربوط به داخل کشور است و با تولید محصولات با قیمت مناسب و کیفیت عالی، از واردات جلوگیری کرده و نیاز کل کشور تامین خواهد شد. در مرحله دوم این محصولات در منطقه خاورمیانه توزیع خواهد شد و در مراحل بعدی، دیگر کشورها مورد هدف هستند.



فراورده‌های گل محمدی







ی) برنامه زمان‌بندی

فاز ۱: آماده‌سازی و تسطیح زمین و کشت اصولی و ارگانیک 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	آماده سازی و تسطیح زمین	۹۲/۷/۱۵	۹۲/۷/۲۲	۹۳/۱/۳۰	۹۳/۲/۶	۹ روز
۲	خرید و حمل نهاده‌ها (پاجوش قلمه و کود)	۹۲/۱۲/۲۸	۹۲/۱۲/۲۹	۹۳/۱/۳۰	۹۳/۲/۳۱	۳ روز
۳	کشت ارگانیک پاجوش یا قلمه‌ها	۹۲/۱۲/۲۷	۹۳/۱/۱۰	۹۲/۱۲/۳۰	۹۳/۱/۱۵	۱۲ روز
۴	داشت پاجوش‌های کشت شده	۹۳/۲/۱۶	۹۲/۱۲/۱۶	۹۳/۲/۱۸	۹۲/۱۲/۱۸	۱۰ ماه
۵	برداشت و فروش محصولات (قلمه و پاجوش)	۹۲/۱۱/۱۰	۹۲/۱۱/۱۵	۹۲/۱۲/۱۰	۹۲/۱۲/۳۰	۲۰ روز

* زمان شناور برداشت ۲۰ روزه منوط به داشتن مشتری مناسب (شرکت‌های فرآوری) برای کل محصولات است.

* برداشت و فروش قلمه‌های تولیدی در طول زمان داشت است.

* زمان شناور داشت به مدت ۱۰ ماه برای قلمه‌های ۴۰ سانتی‌متر کشت

شده است.



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 است. جهت تحلیل هر فعالیتی لازم است اقلام هزینه‌ای (پرداخت‌ها) و درآمدی (دریافت‌ها) مشخص شود.

الف) هزینه‌ها (پرداخت‌ها)

بررسی هزینه‌های سرمایه‌گذاری فعالیت مشمول هزینه‌هایی می‌شود که به ایجاد و راه‌اندازی کسب‌وکار می‌انجامند. این هزینه‌ها شامل موارد زیر است:

الف) ۱. هزینه‌های سرمایه‌ای و سرمایه در گردش

منظور پرداخت‌های طی دوره ایجاد و تاسیس فعالیت و پیش از بهره‌برداری است که شامل بهره‌برداری است که شامل بهره‌برداری است که 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 است. کل سرمایه‌گذاری ثابت شامل هزینه‌های سرمایه‌ای و سرمایه در گردش است. سرمایه در گردش معمولاً ۲۰ درصد هزینه‌های جاری است.

الف) ۲. هزینه‌های جاری

این هزینه‌ها شامل هزینه‌های ثابت و متغیر تولیدی است.

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 کسب‌وکار 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 است. 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...) هستند.

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 وسائط نقلیه)، اجاره زمین، بیمه، اقساط وام‌های دریافتی، مالیات و عوارض، تبلیغات و آگهی، عضویت در اصناف و انجمن‌های پیش‌بینی نشده است.

ب) درآمدها (دریافتی‌ها)

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

شاخص‌های توجیه اقتصادی فعالیت‌ها

در این بخش پس از محاسبه هزینه و درآمدهای ایجاد شده، شاخص‌های سودآوری باید (بازده فروش، نسبت فایده به هزینه، نرخ بازده سرمایه‌گذاری، دوره برگشت سرمایه و...) برآورد شود 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 تولیدکننده 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 فعالیت اقتصادی است. اگر این نسبت کوچکتر از واحد باشد نشان می‌دهد یک ریال

سرمایه‌گذاری در فعالیت، کمتر از یک ریال منفعت در بر داشته است؛ بنابراین انجام فعالیت غیراقتصادی است. اگر این نسبت مساوی یک باشد بسته به اهمیت فعالیت به سراغ روش توجیه مناسب‌تر خواهیم رفت.

ارزش حال هزینه‌ها / ارزش حال درآمدها = نسبت فایده به هزینه
نرخ بازده سرمایه‌گذاری فعالیت: نرخ 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 است، 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 است. ستون‌های بعدی مربوط به هزینه‌ها و ارزش ناخالص فعالیت است. به تعداد ستون‌های هزینه و درآمد در جدول، ستون مربوط به ارزش حال و ارزش حال خالص ایجاد می‌شود. این شاخص به روش آزمایش و خطا با در نظر گرفتن دو نرخ تنزیل فرضی محاسبه می‌شود.

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 هستند.

جریان نقدی ورودی سالانه (منافع یک‌نواخت سالانه) / کل هزینه‌های سرمایه‌گذاری = دوره برگشت سرمایه

اگر کارفرما از تسهیلات بانکی استفاده کند باید اقساط وام به عنوان هزینه ثابت تولیدی در هزینه های جاری لحاظ شود. بهره وام بانکی در سال از فرمول زیر استفاده می شود. توضیح اینکه بهره تسهیلات باید 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.

$$۲۰۰ / (۱ + \text{مدت بازپرداخت به سال}) * \text{نرخ تنزیل} * \text{کل تسهیلات} =$$

بهره تسهیلات سالانه

$$(\text{مدت بازپرداخت به سال} / \text{کل تسهیلات}) = \text{اقساط اصل وام}$$

(سهم اصل وام + سهم بهره تسهیلات سالانه) = کلا قسط پرداختی سالانه
از هزینه های مهم دیگر محاسبه استهلاک تاسیسات و ساختمان ها و ماشین آلات است که باید هزینه استهلاک تاسیسات و ساختمان ها به روش خطی و ماشین آلات 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.

$$(\text{عمر مفید دارایی} / (\text{ارزش اسقاط} - \text{هزینه اولیه})) = \text{روش خطی}$$

(استهلاک تا تاریخ مورد نظر - هزینه اولیه) * عمر دارایی / ۲ = روش نزولی
هزینه تمام شده محصول: قیمت تمام شده محصول با توجه به هزینه های اقتصادی تولید و میزان عملکرد سالانه محصول اصلی و فرعی محاسبه می شود.
(میزان عملکرد یا تولید سالانه / هزینه اقتصادی تولید) = هزینه تمام شده

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

جدول ۲. هزینه‌های قبل از بهره‌برداری 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...	۱۹۵۰۰
۲	آموزش	۴۸۰۰
۳	هزینه‌های متفرقه	۷۰۰
	جمع	۲۵۰۰۰

جدول ۳. هزینه‌های تسطیح و آماده‌سازی زمین در هکتار (سال اول) 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 قلمه	هزینه کاشت قلمه	جمع
۳۰۰۰ قلمه	۹۰۰۰	۱۲۰۵۰
هزینه حمل ۵۰۰۰۰		

بعضی هزینه‌ها یک‌ساله هستند مثل تسطیح زمین، تهیه و حمل نشاء (پاجوش)، کشت پاجوش‌ها ولی بعضی دیگر چند ساله هستند.

برای کاشت قلمه‌ها نیاز به ۳۰ نفر کارگر و هزینه هر کارگر در روز ۳۰ هزار تومان است. برای کاشت نیاز به ۳ هزار قلمه است. هزینه حمل قلمه‌ها ۵۰ هزار تومان است.

جدول ۵. هزینه‌های داشت محصول در هکتار واحد: هزارریال

کل	خرید کود حیوانی، حمل و پخش آن	مبارزه با علف‌های هرز	نهاده آب		سال
			آبیاری	آب بهاء	
۱۹۷۰۰	۳۰۰۰	۹۰۰۰	۶۵۰۰	۱۲۰۰	سال اول
۲۳۸۰۰	۳۵۰۰	۱۲۰۰۰	۷۰۰۰	۱۳۰۰	سال دوم
۲۸۹۰۰	۴۰۰۰	۱۵۰۰۰	۸۵۰۰	۱۴۰۰	سال سوم
۳۳۰۰۰	۴۵۰۰	۱۸۰۰۰	۹۰۰۰	۱۵۰۰	سال چهارم
۳۷۶۰۰	۵۰۰۰	۲۱۰۰۰	۱۰۰۰۰	۱۶۰۰	سال پنجم

برای هربار آبیاری نیاز به ۲ نفر کارگر است. برای وجین دستی در سال ۲ الی ۳ بار بستگی به زمین دارد هر بار ۱۵ نفر کارگر نیاز است. در سال اول هزینه کارگر ۳۰ هزار تومان در سال دوم ۴۰ هزار تومان در سال سوم ۵۰ هزار تومان در سال چهارم ۶۰ هزار تومان و در سال پنجم ۷۰ هزار تومان است. ما در این جا سالی دوبار هزینه مبارزه با علف هرز را حساب کردیم.

برای پخش کود هکتاری، ۵ دستگاه ماشین کود حیوانی مورد نیاز در سال اول است.

جدول ۶. هزینه‌های برداشت محصول در هکتار واحد: هزارریال

نوع هزینه	سال اول	سال دوم	سال سوم	سال چهارم	سال پنجم
برداشت دستی	۶۰۰۰	۱۲۰۰۰	۱۵۰۰۰	۱۸۰۰۰	۲۱۰۰۰
حمل	۵۰۰	۶۰۰	۷۰۰	۸۰۰	۹۰۰
کل	۶۵۰۰	۱۲۶۰۰	۱۵۷۰۰	۱۸۸۰۰	۲۱۹۰۰

در سال اول به ۲۰ کارگر روزی ۳۰ هزار تومان. در سال دوم ۳۰ نفر کارگر روزی ۴۰ هزار تومان. سال سوم ۳۰ کارگر روزی ۵۰ هزار تومان. سال چهارم ۳۰ کارگر روزی ۶۰ هزار تومان. سال پنجم ۳۰ کارگر روزی ۷۰ هزار تومان می‌باشد.

هزینه حمل در سال اول ۵۰ هزار تومان در سال دوم ۶۰ هزار تومان در سال سوم ۷۰ هزار تومان در سال چهارم ۸۰ هزار تومان در سال پنجم ۹۰ هزار تومان برای بارکردن نیاز به ۳ کارگر است. به علت زیاد بودن هزینه کارگر از ماشین مکانیکی برای برداشت استفاده می شود.

جدول ۷. کل هزینه های جاری محصول واحد: هزار ریال در هکتار

سال	آماده سازی زمین	کاشت	داشت	برداشت	اجاره زمین	سایر هزینه ها	پیش بینی نشده (%۱۰)	اقساط وام	هزینه استهلاک	کل
سال اول	۱۲۰۰۰	۱۲۰۵۰	۱۹۷۰۰	۶۵۰۰	۹۰۰۰۰	۳۰۰۰	۱۶۶۰۰	۳۲۵۴۰	۵۰۰	۱۹۲۸۹۰
سال دوم		-	۲۳۸۰۰	۱۲۶۰۰	۹۰۰۰۰	۳۰۰۰	۶۳۰۰	۳۲۵۴۰	۵۰۰	۱۶۸۷۴۰
سال سوم		-	۲۸۹۰۰	۱۵۷۰۰	۹۰۰۰۰	۳۰۰۰	۷۳۰۰	۳۲۵۴۰	۵۰۰	۱۷۷۹۴۰
سال چهارم		-	۳۳۰۰۰	۱۸۸۰۰	۹۰۰۰۰	۳۰۰۰	۷۹۰۰	۳۲۵۴۰	۵۰۰	۱۸۵۷۴۰
سال پنجم		-	۳۷۶۰۰	۲۱۹۰۰	۹۰۰۰۰	۳۰۰۰	۸۲۵۰	۳۲۵۴۰	۵۰۰	۱۹۳۷۹۰

توضیح: اقساط وام دریافتی با نرخ بهره ۱۴ درصد و مدت بازپرداخت ۵ ساله و هزینه استهلاک به روش خطی محاسبه شده است.

درآمد ناخالص تولید محصول در هکتار

درآمد ناخالص فعالیت با توجه به عملکرد محصول اصلی و فرعی (عملکرد سرشاخه های گل دار و تعداد پاجوش) و قیمت آنها در سال اول ۱۲۰۰۰۰ هزار ریال محاسبه شده است.

جدول ۸ درآمد ناخالص محصول در هکتار

سال	عملکرد		قیمت (ریال)		درآمد ناخالص (هزارریال)	
	عملکرد گل (کیلوگرم)	تعداد قلمه	هر کیلو گل	هر عدد قلمه	فروش گل	فروش قلمه جمع
سال اول	۱۰۰۰	۳۰۰۰	۱۲۰۰۰	۱۰۰۰	۱۲۰۰۰۰	۳۰۰۰۰
سال دوم	۲۰۰۰	۵۰۰۰	۱۵۰۰۰	۱۲۰۰	۳۰۰۰۰۰	۲۴۰۰۰
سال سوم	۲۵۰۰	۷۰۰۰	۱۸۰۰۰	۱۵۰۰	۴۵۰۰۰۰	۱۰۵۰۰۰
سال چهارم	۳۰۰۰	۸۰۰۰	۲۰۰۰۰	۱۷۰۰	۶۰۰۰۰۰	۱۳۶۰۰۰
سال پنجم	۳۵۰۰	۱۰۰۰۰	۲۵۰۰۰	۲۰۰۰	۸۷۵۰۰۰	۲۰۰۰۰۰
						۸۹۵۰۰۰

تذکر: گل محمدی از سال سوم به بعد وارد مرحله تولید اقتصادی می شود و از سال دوم به بعد برخی از هزینه ها از قبیل بسترسازی، خرید نهال، کاشت نهال و... را نخواهد داشت؛ از این رو بر درآمد حاصله تاثیر می گذارد.



سودآوری و توجیه اقتصادی فعالیت

در سال اول فعالیت، کل ارزش ناخالص محصول تولیدی (فروش سرشاخه های گلدار، قلمه و پاجوش) ۱۲۰۰۰۰ هزارریال و هزینه های جاری مربوطه ۱۱۵۳۶۰

هزارریال برآورد شد. درآمد خالص فعال ۴۶۴۰ هزارریال مشخص شد. بازده فروش تولید محصول در سال اول ۳/۸۶ درصد محاسبه شده که نشان می‌دهد یک ریال سرمایه‌گذاری ۳/۸۶ درصد 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 ۱۱۵۳۶ ریال در سال اول محاسبه شد.



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 (گیلو/ریال)	هزینه تمام شده محصول (قلمه) (عدد/ریال)
سال اول	۱۹۲۸۹۰	۱۵۰۰۰۰	۴۲۸۹۰	۲۸/۵۹	۱۹۲۸۹	۶۴۲۹۶
سال دوم	۱۶۸۷۴۰	۳۲۴۰۰۰	۱۵۵۲۶۰	۴۷/۹۱	۸۴۳۷	۳۳۷۴۸
سال سوم	۱۷۷۹۴۰	۵۵۵۰۰۰	۳۷۷۰۶۰	۶۷/۹۳	۷۱/۱۷۶	۲۵۴۲
سال چهارم	۱۸۵۷۴۰	۶۱۳۶۰۰	۴۲۷۸۶۰	۶۹/۷۲	۶۱/۹۱۳	۲۳،۵۱۷۵
سال پنجم	۱۹۳۷۹۰	۸۹۵۰۰۰	۷۰۱۲۱۰	۷۸/۳۴	۵۵/۳۶۸	۱۹،۳۷۹

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

[illegible]

توضیح: نرخ تنزیل جهت توجیه اقتصادی ۱۷ درصد 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	۱۰۵۰۰۰ کیلوگرم
میزان تولید پاچوش در پنج سال	۲۵۹۰۰ کیلوگرم
جمع کل درآمد ناخالص در پنج سال	۲۳۵۹۴۰۰ هزار ریال
جمع کل درآمد خالص در پنج سال	۱۸۳۲۰۰۰ هزار ریال

سوددهی طرح: هزینه های مصرفی / متوسط درآمد سالانه $\times ۱۰۰\%$

سوددهی طرح: $\frac{۲۳۵۹۴۰۰}{۵۲۷۴۰۰} \times ۱۰۰\% = ۲۲/۳۵\%$

با توجه به میزان سود اقتصادی بالای ۱ این امر دارای توجیه اقتصادی است.



(ج) تعیین ریسک های کسب و کار

- افزایش ناگهانی تورم و گرانی نهاده های اولیه تولید از جمله؛
- کاهش قیمت گل محمدی با صدور مجوزهای واردات بی رویه؛

- وجود واسطه‌گری در بازار گیاهان دارویی از جمله گل محمدی؛
- کشت ناگهانی، سریع و وسیع توسط تولیدکنندگان جدید؛
- کاهش قیمت به دلیل کشت تصاعدی؛
- شرایط بدجوی از جمله سرما و گرمای بیش از حد؛
- اپیدمی شدن نوعی بیماری در مزارع.

۳. بازاریابی

بازاریابی (بازاررسانی به موقع) پل ارتباطی بین تولید و مصرف و یکی از ضروریات نظام تولید کشاورزی است، به طوری که 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 می‌شود. عملیات بازاریابی موجب ایجاد ارزش افزوده روی محصولات شده و در نتیجه اختلاف قیمتی میان قیمت دریافتی تولیدکننده و قیمت پرداختی مصرف‌کننده (حاشیه بازاریابی) را سبب می‌شود اقتصاددانان از حاشیه بازاریابی به منظور بیان هزینه‌های انتقال محصولات کشاورزی در طول زنجیره بازار (از مزرعه تا خرده‌فروشی) استفاده می‌کنند. مشکل اساسی در کشورهای در حال توسعه، وجود یک سیستم بازاریابی کارا و هماهنگ است و باید مسئولین در خصوص این مسئله بیشتر توجه و برنامه‌ریزی کنند.



الف) تجزیه و تحلیل بازار

فاکتورهای مهمی که در کشت و پرورش گیاهان دارویی تاثیرگذار هستند. از جمله اکولوژی منطقه، میزان دما و... که موجب افزایش یا کاهش رشد گیاه، افزایش یا کاهش تولیدات و افزایش یا کاهش قیمت محصولات می شود. همچنین سیاست های دولت و نرخ تورم و دیگر عوامل اقتصادی در این روند می تواند تاثیرگذار باشد. با این وجود باید تلاش شود تا هر سال به میزان ۱۰ درصد بازار فروش محصول از راه های زیر افزایش یابد.

- همکاری با شرکت های بزرگ و استفاده از برند آنها؛
- بهبود کیفیت تولید؛
- بازاریابی به موقع؛
- حمل و نقل صحیح؛
- بسته بندی مناسب و تنوع آن؛
- افزایش زیرکشت؛
- همکاری با شرکت های تولید فرآورده های گل محمدی؛

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، پتانسیل رقابت محصول در بازارهای خارجی نیز وجود دارد و پیش‌بینی می‌شود پس از ثبات بازار در داخل قدرت صادرات محصول قطعی باشد.



در این زمینه مهمترین رقباء، تولیدکننده‌هایی با کشتزارهای وسیع به شرح زیر هستند:

بنگاه تعاون فارس

برند هانا

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 گل محمدی ۲۱/۵۸۰ میلیون تن در سال و صادرات این محصول به‌دلیل عدم کشت ارگانیک، بسته‌بندی و بازاریابی مناسب به‌صورت کاملاً ناچیز و محدود آن هم به کشورهای حوزه خلیج فارس است. در بازار و فضای رقابتی گل‌ها بازار پسندتر و با کیفیت‌تر دارای مشتری بیشتر و در نتیجه سودآوری بیشتری را به‌دنبال 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 به‌طور متوسط هر ۲,۷۷ نفر ایرانی از گل محمدی و محصولات آن استفاده می‌کنند.

بررسی عرضه و تقاضا منوط به دو بازار خواهد بود. بازار اول که، بازار خرید نهاده‌های اولیه (پاجوش و قلمه گل محمدی) و بازار دوم بازار فروش محصول نهایی (گل، قلمه و پاجوش گل محمدی) است. بررسی سال‌های اخیر نشان می‌دهد با وجود تمایل بالای کشاورزان برای کشت گیاه، مخصوصاً در مناطق جنوبی استان بوشهر و هرمزگان ولی هنوز مراکز فرآوری 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 ظرفیت موجود، افزایش تقاضای آن با افزایش تولید هم‌پوشانی شده و افزایش قیمت را به همراه نخواهد داشت.

در خصوص 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 شده این فرهنگ کمک کرده و خواهد کرد و 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 تولیدکنندگان وجود دارد و صادرات این محصول را نیز امکان‌پذیر می‌کند.

د) بررسی قیمت

قیمت‌های محصولات تولیدی پاسخگوی انتظارات مشتریان و توان مالی مردم به‌ویژه در شرایط فعلی که کشور با موجی از افزایش قیمت‌ها روبروست. حتی 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 است.

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 به صورت ارگانیک اصولی صورت خواهد پذیرفت در نتیجه دارای کیفیت محصول بالاتری نسبت به محصولات تولید شده دیگر تولیدکننده‌ها 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 است که اگر به صورت ارگانیک و دارای بسته‌بندی مناسب باشد از این مبلغ نیز بیشتر خواهد بود.

رویه‌های تولید (وضع موجود)

تولیدکننده‌های موجود به‌جز مناطق جنوبی کشور که مستعد کشت است 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 است، 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 خود کارآفرینان با همکاری ستاد گیاهان دارویی، وزارت صنایع، کشاورزی و بانک‌ها هستند.

مأموریت

این شرکت/ تعاونی، جزء مراکز تولیدی است و هدف اصلی این مراکز، تولید به‌موقع، کافی محصولات با کیفیت و ایجاد شرایط مناسب برای استفاده بهینه از آن‌ها است. این گیاه در کشور از ظرفیت 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

اعضای تیم کاری

- ✓ کارشناس کشاورزی
- ✓ کارگران دائم و فصلی

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

ردیف	شرح	تعداد/ نفر	حقوق ماهیانه	مبلغ کل
۱	کارشناس کشاورزی (مجرى)	۱	۲۰۰۰۰۰۰-	-
۲	کارگر ماهر	۱	۱۵۰۰۰۰۰	
۳	کارگر ساده (فصلی)	۳	۹۰۰۰۰۰-	

ح) نحوه اخذ مجوزهای قانونی

الف) حوزه مدیریت جهاد کشاورزی شهرستان

سمت	نام خانوادگی	امضا
کارشناس ناظر مقیم		
کارشناس مسئول طرح و برنامه		
مدیر شهرستان		

ب) حوزه مدیریت/ معاونت ستاد

سمت	نام خانوادگی	امضا
کارشناس ناظر مقیم		
مدیر/معاون ستاد		

سمت	نام خانوادگی	امضا
کارشناس مسئول طرح و برنامه		

تجارت و بازار گل محمدی

براساس آخرین آمارهای اعلام شده توسط وزارت جهاد کشاورزی، تولید گلاب در کشور سالانه حدود ۲۱ هزار و ۵۸۰ تن است که با در نظر گرفتن متوسط قیمت ۱۰۰۰ تومانی برای هر کیلو از این محصول، گردش مالی سالانه بازار گلاب کشور به رقمی بیش از ۵/۲۱ میلیارد تومان می‌رسد. از این میزان تولید گلاب در کشور، حدود ۴۰ درصد به مصرف بازارهای داخلی رسیده و ۶۰ درصد مابقی با قیمت حدود دو دلار به خارج از کشور صادر می‌شود. کشورهای حوزه خلیج فارس به‌ویژه عربستان، امارات متحده عربی و کویت و همچنین کشورهای لبنان، بلغارستان، ژاپن، فرانسه، آلمان، ایتالیا و آمریکا بزرگترین کشورهای هدف برای صادرات گلاب ایران هستند. هم‌اکنون بلغارستان بزرگترین تولیدکننده اسانس گل محمدی در دنیا است. با وجود آن که سطح زیر کشت گل محمدی در بلغارستان تقریباً نصف سطح زیر کشت در استان فارس است، اما این کشور سالانه هزار و ۲۰۰ تا هزار و ۵۰۰ تن اسانس گل محمدی تولید می‌کند.



پرورش گل محمدی براساس اصول اصول فنی به زراعی و روش‌های نوین کشاورزی توسط پرورش‌دهندگان، اتخاذ سیاست‌های سنجیده صادراتی از سوی دولت، رعایت اصول موازین استاندارد ملی و بین‌المللی در فراوری از سوی تولیدکنندگان گلاب و ارتقای سطح کیفی آن باعث رونق روزافزون این محصول می‌شود.

کیفیت روغن ایرانی گل محمدی در جهان بسیار بالاتر از کشورهای پیشرو مثل بلغارستان، لهستان و مجارستان در این زمینه بوده و دارای رتبه اول است. روغن گل محمدی در داخل مشتری ندارد و چندان هم شناخته شده نیست که لازم است برای مصرف آن در صنایع داخلی همچون داروسازی، خوراکی آرایشی و... فرهنگ‌سازی صورت گیرد.

گلاب زهرا در منطقه لاله‌زار کرمان بزرگترین صادرکننده گلاب و روغن گل در ایران است. شرکت گلاب زهرا با پشتکار و رعایت دقیق اصول کشاورزی مبتنی بر طبیعت (کشاورزی ارگانیک) توانست در سال ۱۳۷۸ به‌عنوان نخستین واحد تولید گلاب و روغن گل محمدی گواهی‌نامه ارگانیک را از انجمن خاک انگلستان که نخستین و معتبرترین نهاد بین‌المللی است در زمینه کشاورزی ارگانیک دریافت کند.

در هر سال بیش از چهار هزار و ۶۰۰ تن گل محمدی در منطقه کاشان برداشت می‌شود که درنهایت این مقدار گل به کارخانه گل محمدی ارسال و محصولات مختلف از این مقدار گل فرآوری می‌شود که محصول صادراتی آن اساس گل محمدی است که بسیار ارزشمند است.

متوسط از هر هکتار ۳ الی ۴ تن گل محمدی تولید می‌شود. از حدود ۵ هزار تن گل مقدار ۶ هزارتن گلاب و ۵۰۰ کیلوگرم اسانس گل محمدی استحصال می‌شود.

کاشان هم اکنون ۲۰ کارخانه صنعتی و ۱۱۰۰ کارگاه سنتی، کار تولید، فرآوری و بسته‌بندی گلاب و عرقیات گیاهی کشور را در این شهرستان به‌عهده دارند و در این راه سالانه ده‌ها هزار تن انواع گلاب و عرقیات گیاهی تولید و پس از فرآوری و بسته‌بندی، راهی بازارهای داخل و خارج از کشور می‌شود.

کشورهای تولیدکننده گل محمدی در دنیا عبارت‌اند از: بلغارستان، ترکیه، ایران، هند، اوکراین، آمریکا، کانادا، فرانسه، انگلستان و ژاپن.

گفتنی است که چهار کشور اول جزو پیشگامان تولید گل محمدی در جهان بوده‌اند.

بسته‌بندی

بازاریابی صحیح سبب می‌شود تا محصولات بر اساس نیاز مصرف‌کنندگان تولید و به نحو بهداشتی و مورد پسند در اختیار آنان قرار گیرد. به‌دلیل ویژگی‌های خاص گل محمدی چون فسادپذیری، تولید فصلی و حجیم بودن، بازاریابی محصولات آن از حساسیت بالایی برخوردار است.



پس از آماده کردن بستر مناسب جهت ایجاد انگیزه در بخش خصوصی، می‌توان درآمدهای حاصل از کشت، فرآوری، توزیع و صادرات گل محمدی را افزایش داد. به شکلی که محصولی داشته باشیم تا با کیفیت ذاتی و ظاهری بالاتر، بتواند در بازارهای داخلی و همچنین بازارهای جهانی به رقابت پرداخته و سهم بیشتری از بازار را به خود اختصاص دهد.

گلاب یک محیط آبی و مستعد دریافت آلودگی‌های میکروبی و شیمیایی است و این درحالی است که اسانس علاوه برداشتن حجم کم، محیطی است که میکروب‌ها در آن رشد نمی‌کنند و بسته‌بندی و حمل‌ونقل آن نیز بسیار ساده و آسان است.

در حال حاضر به‌طور مسلم پرورش انواع گل‌های معطر ضمن برآوردن نیازهای روزافزون داخلی و رونق بخشیدن به صادرات و افزایش درآمد ناخالص ملی نقش به‌سزایی ایفا می‌کند. پرورش گل محمدی براساس اصول فنی به زراعی و روش‌های نوین کشاورزی توسط پرورش‌دهندگان، اتخاذ سیاست‌های سنجیده صادراتی از سوی دولت، رعایت اصول موازین استاندارد ملی و بین‌المللی در فرآوری از سوی تولیدکنندگان گلاب و ارتقای سطح کیفی آن باعث رونق روزافزون این محصول می‌شود. بر اساس آخرین آمارهای اعلام شده توسط وزارت جهاد کشاورزی، تولید گلاب در کشور سالانه حدود ۲۱ هزار و ۵۸۰ تن است که با در نظر گرفتن متوسط قیمت ۱۰۰۰ تومانی برای هر کیلو از این محصول، گردش مالی سالانه بازار گلاب کشور به رقمی بیش از ۲۱/۵ میلیارد تومان می‌رسد. از این میزان تولید گلاب در کشور، حدود ۴۰ درصد به

مصرف بازارهای داخلی رسیده و ۶۰ درصد مابقی با قیمت حدود دو دلار به خارج از کشور صادر می‌شود. کشورهای حوزه خلیج فارس به‌ویژه عربستان، امارات متحده عربی و کویت و همچنین کشورهای لبنان، بلغارستان، ژاپن، فرانسه، آلمان، ایتالیا و آمریکا بزرگ‌ترین کشورهای هدف برای صادرات گلاب ایران هستند.

نام کارخانجات گلاب‌گیری صنعتی در ایران

۱. کارخانه کشت و صنعت گلچکان، کیلومتر ۵ جاده کاشان، قمصر؛
۲. کارخانه ایران گلاب با نشان تعادلی ربیع، کاشان جاده مشهد، اردهال؛
۳. کارخانه گل کران و باریج اسانس، کاشان، جاده دلیجان؛
۴. کارخانه قطران گل، روستای کامو ۶۵ کیلومتری کاشان؛
۵. کارخانه ماه‌گلاب، منطقه بزرگ کاشان؛
۶. شرکت تعاونی تولیدی فرآورده های تقطیری ساغرداراب؛
۷. شرکت گلاب زهرا، کرمان؛
۸. کارخانه گلاب نادر، مشهد.

نقایص

متأسفانه به‌علت برخی از ضعف‌های مدیریتی و مشکلاتی از قبیل فاصله بین فروشنده و خریدار همچون دیگر بازارهای کشور واسطه‌ها و دلالان این فاصله را پر کرده و هر کیلو اسانس گل محمدی را با قیمت ۲۳۰۰ دلار از تولیدکنندگان خریداری می‌کنند و با قیمت ۸۰۰۰ دلار به تولیدکنندگان عطر و ادکلن فرانسه

و هلند می‌فروشد. اسانس‌های مصنوعی، بازارهای جهانی گلاب را از دست ایرانیان خارج کرده است.

این عطر از پاکستان در حلب‌های بزرگ و گاه به‌صورت پودر وارد ایران می‌شود و با اضافه کردن اندکی از این گلاب به بطری حاوی آب معمولی، محتوای آن بطری بوی گلاب پیدا می‌کند. تشخیص این عطر برای افراد معمولی ممکن نیست. بوی این عطر با گذشت زمان از بین می‌رود و نمی‌توان بیش از چند ماه آن را نگه داشت.

با وجود این که ایران رتبه نخست تولید گل‌سرخ محمدی در جهان را در اختیار دارد، اما متأسفانه ۸۰ درصد تجارت این گل در اختیار کشورهای بلغارستان و ترکیه است. کشور بلغارستان توانایی تولید سالانه حدود یک هزار و ۵۰۰ کیلوگرم اسانس گل محمدی را دارد؛ اما ایران دارای ۱۵ هزار هکتار سطح زیر کشت گل محمدی است که صرفاً جهت گلاب‌گیری بهره‌برداری می‌شود که باید فرهنگ تولید اسانس در کشور رواج یابد.

صنعت‌گر گل و گلاب در کشور از هفت تن گل یک کیلو اسانس برداشت می‌کند. دانشگاه با ساخت و طراحی دستگاه تقطیر مداوم می‌تواند از سه تن گل محمدی یک کیلو اسانس تولید کند.

مشکل ما در کشور این است که تنها تولیدکننده گلاب هستیم. این درحالی است که دنیا به‌سمت تولید اسانس پیش رفته که ارزش افزوده بالایی دارد.

تکنولوژی موجود کشور حداقل برای ۴۰ سال پیش است که جوابگوی صنعت کشور نیست و باید دستگاه‌هایی در اختیار صنعت‌گران باشد که

اسانس‌هایی با کیفیت و استاندارد روز دنیا تولید کنند که امیدواریم ظرف سه سال آینده این امکانات برای مردم فراهم شود.

کم توجهی به پرورش گل و تولید گلاب، بازاریابی نکردن، تبلیغ نکردن، تشویق نکردن گلکاران و سرمایه‌گذاران، پرداخت نکردن وام‌های بانکی و نبود اتحادیه صنفی از علل ناکافی بودن بازده فرآوری گل محمدی در این استان است.

دو نرخی شدن قیمت گل و ورود دلالان، بزرگ‌ترین مشکل تولیدکنندگان گلاب شمرده می‌شود.

در حال حاضر بیشترین سود حاصل از فروش گیاهان دارویی نصیب دلالانی می‌شود که این گیاهان را با قیمت بسیار ناچیزی از روستاییان و عشایر خریداری کرده و بدون هیچ گونه ارزش افزوده‌ای برای این استان، از استان خارج می‌کند. همچنین، برخی از باغات گل در کشور با کمبود آب مواجه شده‌اند و به تدریج رو به خشکی می‌روند که لازم است دولت در این زمینه تدابیری برای انتقال آب به این مناطق بیندیشد.

پیشنهادهای

با توجه به شهرت جهانی گلاب ایران باید کوشش فراگیر و تلاش مضاعف در جهت ارتقای روزافزون کیفیت این فرآورده و رقابت کیفی این محصول در بازارهای داخلی و خارجی گردد تا صنعت گلاب ایران جایگاه و اصالت خود را از دست ندهد.

صنعت گلاب‌گیری علاوه بر ایجاد درآمد حاصل از فروش گلاب می‌تواند به‌عنوان یکی از جاذبه‌های سیاحتی و توریستی جهت بازدید از کارگاه‌ها و کارخانجات تولید گلاب و همچنین مناظر زیبا و دلپذیر و معطر گلستان‌ها گل محمدی در کشور ما باشد و این امر باعث ایجاد و توسعه صنعت گردشگری و خدمات توریستی شده و از نظر درآمد ملی حایز اهمیت است.

با حمایت بخش خصوصی، این محصول قابلیت بسته‌بندی مناسب را دارد و با ارزش افزوده بالا حتی قابلیت صادرات را نیز خواهند داشت.

از دیگر موارد نرخ‌گذاری مصوب برای خرید گل تازه، وضع تعرفه‌های صادراتی مناسب، مبارزه با تولید و قاچاق اسانس‌های تقلبی، توسعه کشت گل محمدی با رعایت اصل حفاظت و صرفه‌جویی در منابع آب زیر زمینی است.

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. سند عادی ۳. سند ثبتی 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، مرکز بخش..... کیلومتر، مرکز دهستان..... کیلومتر.

ب) حدوداربعه:

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

پیش بینی افزایش آب دهی 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 موتورپمپ / الکتروپمپ 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 موردنیاز:
 ۱. 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 جهادکشاورزی 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 سررسید شده ریال.
- آیا متقاضی در سنوات گذشته جهت اجرای طرح تسهیلات تکلیفی دریافت نموده است؟
 ۱. بلی ۲. خیر