

## پتاس سازان طلایه دار مشتری مداری



نصیری فرماندار محترم شهرستان گناباد بودم، ایشان به صراحت اشاره نمودند سالی چند تن زعفران داریم و از این حجم تولید استفاده بهینه نمی شود. در همان جلسه از من خواستند که راه حلی ارائه نمایم و من پیشنهادی دادم که خوشبختانه پذیرفته و عملیاتی هم شد. یکی از دوستان بنده در مشهد، از پساب صنعتی جلبک می گیرد و از آن در تولید کود استفاده و یکی از معضلات تصفیه آب را حل می کند. در حال حاضر این کود به دلیل کیفیت بالا پیش فروش می شود. در بحث تولید کود، شهرستان گناباد دارای ظرفیت قابل توجهی است، به عنوان مثال از پوست پسته که هیچ استفاده دیگری نمی تواند داشته باشد می توان در تولید کود استفاده نمود، البته فکری کنم تاکنون هیچکس به این مبحث ورود ننموده است، اما به طور معمول از کود مرغ استفاده می شود. در استان هایی مثل کرمان و هرمزگان مصرف کود مرغ بالاست، شاید روزی حدود ۳۰ تا ۴۰ تریلی کود مرغ به این مناطق بارگیری می شود.

**قسمت دوم  
این گزارش ویژه را فردا  
در همین صفحات دنبال نمایید**

**سرمایه گذاری دارد؟ خواسته مهم جنابعالی که در حوزه کشاورزی فعالیت دارید، چیست؟**  
با توجه به ظرفیتی که گناباد دارد خیلی عقب هستیم. یک مثال ساده را مطرح می کنم: در رفسنجان و کرمان در هر هکتار ۶ تا ۷ تن پسته برداشت می شود و حداقل برداشت محصول پسته در هر هکتار سه تن می باشد اما مادر گناباد چنین شرایطی را نداریم و این در حالی است که ابزار، شرایط، امکانات و بسترهای لازم برای تولید چند برابری محصول پسته فراهم است. مثلاً زعفران گناباد دارای کیفیت بسیار بالایی است اما از نظر میزان تولید شرایط مناسبی نداریم. در شهرستان گناباد خبری از کشاورزی حرفه ای نیست.

**چرا اکثر گنابادی ها تمایلی به سرمایه گذاری در این شهر ندارند؟**  
یکی از دلایل، بسته بودن فضا است. اما با همه موانع، شرایط خوبی برای کارآفرینی وجود دارد. مخصوصاً در موضوع کودهای مرغی. کود مرغ شهرستان در حال حاضر خام فروشی می شود. با توجه به تعداد زیاد مرغداری های گناباد ما از مبحث فرآوری کود مرغ غافل مانده ایم. چند وقت پیش خدمت جناب آقای دکتر

**لطفاً راجع به کارخانه جدید و در حال احداث، توضیحاتی را بیان فرمایید، این مجموعه چه تجهیزات و ماشین آلاتی نیاز دارد؟**

ما یک کارخانه در حوالی روستای بیمرغ در دست احداث داریم که قرار است کارخانه اصلی باشد. در شروع کار فکر نمی کردیم کار این اندازه بزرگ و گسترده باشد و تصور ما این بود که همین مجموعه پاسخگوی نیاز مشتریان ما خواهد بود اما بعد از دو سال احساس نیاز ما را به فکر جای جدید انداخت. در کارخانه فعلی حدود ۱۰۰۰ تا ۱۲۰۰ متر فضای مسقف سوله ای داریم که خیلی کم است، اما در مکان کارخانه جدید حدود ۴۵۰۰ متر زمین در اختیار داریم که در این فضا ۴۰۰۰ متر سوله در حال نصب است. تعدادی از ماشین آلات مورد نیاز را تهیه کرده ایم و بقیه هم در حال ساخت است. تجهیزاتی که از خارج از کشور وارد کرده ایم شامل تعدادی دستگاه های فشار... بود که در آن زمان در ایران موجود نبود و بقیه تجهیزات و ماشین آلات تولید داخل کشور است. انشالله در آینده چهار نمونه کود جدید در دستور تولید خواهیم داشت.

**شهرستان گناباد چه ظرفیت هایی برای**

**شرایط سخت و خسته کننده بود اما بحمدالله در سال های بعد به هدف های بزرگی نایل آمدیم.**

**در حال حاضر بازارهای هدف شما کدام استان ها هستند؟**

بسیاری از استان های کشور از جمله: یزد، کرمان، سیستان و بلوچستان و حتی کرمانشاه و زنجان و...

**آیا مشتریان شما درخواست هایی مبنی بر استفاده از ترکیبات خاص یا جدیدی داشته اند؟**

اگرچه محصولات ما دارای یک کیفیت ثابت و مشخص می باشد، اما در پاسخ سوال شما باید بگویم بله ما پیشنهاداتی از سوی مشتریان و مخاطبین خود مبنی بر تغییر در صد ترکیبات داشته ایم و پس از مطالعه و تحقیق کارشناسان در صورت لزوم به این پیشنهادات ترتیب اثر داده ایم.

**با کدام افراد و مشاغل ارتباط بیشتری دارید؟**

فروشنده های کود و از آن مهمتر نیروهای مهندسی کشاورزی که در مرکز تحقیق و مطالعه هستند و نیروهای مرکز تحقیقات ارتباط نزدیکی با ما دارند.

**آیا شرایط این کارخانه آنطور هست که از بدو تاسیس، هدف گذاری کرده بودید؟**

شرایط به مراتب از برنامه و هدف های ما بهتر است. من تصور نمی کردم به این آنالیزی که الان داریم، برسیم.

**آیا همکاران شما در مبحث بازاریابی، موفق عمل نموده اند؟**

به این دلیل که کود ما از نظر بسیاری از شاخص های کمی و کیفی دارای شرایط ایده آلی می باشد، مشکلی در بحث فروش نداریم. کارهای بازرگانی را خودم انجام می دهم و تیم تخصصی ای برای فروش نداریم. مدیریت بازرگانی شرکت از ابتدا تا به حال به عهده بنده بوده است. به دلیل بازخورد های بسیار خوبی که این کود داشته است، در شرایط فعلی به طور کلی خود مشتری ها و متقاضیان با من تماس می گیرند. ما فقط در سال اول فعالیت برای معرفی و فروش محصولات به بسیاری از شهرها و بازارهای مستعد مثل رفسنجان، یزد و هر نقطه دیگر مراجعه و با مشتریان بالقوه و بالفعل وارد مذاکره می شدیم. با اینکه نیمی از شرکت متعلق به خودم بود اما به عنوان بازاریاب می رفتم به شهرهای مختلف و اگر چه در سال اول فعالیت

نیاز است که با توجه به گذشت زمان و تورم موجود به نظر می رسد این منبع مالی امروز معادل ۱۰۰۰ میلیارد تومان باشد. من معتقدم که دولت بالاخره مجبور می شود به این مبحث ورود نماید، چرا که امری مهم و انکارناپذیر است و دارای توجه اقتصادی می باشد. اگر بی تفاوت باشیم در آینده در مبحث پتاس ها به مشکل میخوریم. در فوسفات آهن خاک فوسفات داریم اما اسید فسفریک نداریم. باید رسانه ها نیز به این موضوع مهم بپردازند تا شاید دستگاه های ذی ربط بیش از این فرصت سوزی نمایند.

**آیا برای تامین سرمایه تولید و توسعه مجموعه با مشکل جدی روبرو نیستید؟**

در آغاز فعالیت بخشی از سرمایه را بنده و بخش دیگری را نیز آقای دکتر وزین تامین نمودند، اگر اشتباه نکنم در آن سالها با حدود ۴۰۰-۵۰۰ میلیون تومان فعالیت را آغاز و مابقی نیاز خود را از محل تسهیلات بانک ها تهیه و تامین نمودیم. به پنج یا شش بانک برای دریافت تسهیلات مراجعه نمودیم و از هر کدام حدود یکصد تا یکصد و پنجاه میلیون تومان تسهیلات دریافت کردیم و این پروژه با حدود ۲ میلیارد تومان سرمایه، راه اندازی شد.

**تصاویری از عملیات احداث فاز دوم کارخانه بزرگ پتاس سازان کویر سبز**

