



از آن ۲۰۰۰ مترمربعی
که از سال ۹۰ در
دانشگاه شروع کردیم،
الان به حدود ۵۰ هزار
مترمربع یعنی ۵ هکتار
گلخانه‌ی زیرکشت
رسیده‌ایم و چند
گلخانه هم از خودمان
داریم

فناوری رئیس جمهور، که آن زمان آقای دکتر ستاری بودند، وقتی که از مجموعه بازدید کردند، دیدشان خیلی مثبت بود؛ می‌دیدند که این کار، همه مراحلش مبتنی بر دانش است و به همین دلیل در جلسات مختلف مرتبط با کشاورزی، شرکت ما را به عنوان یک نمونه خوب مثال می‌زدند. سال ۹۹ هم در یکی از همایش‌های محصولات دانش بنیان، از چند رقم بذرمان رونمایی کردند. سازمان جهاد کشاورزی استان اصفهان هم به واسطه پروژه‌های مشتری که با هم انجام داده بودیم، به کارمان اطمینان داشتند. درست وقتی که دیگر حمایت‌ها از شرکت ما و تولید بذر هیبرید بومی، خیلی بیشتر شده بود، اتفاق بسیار تلخ بیماری و سپس فوت دکتر اقتداری پیش آمد. ایشان همیشه پشتیبان و یکی از ستون‌های اصلی شرکت بودند.

برخی شرکت‌های توزیع‌کننده بذر، همان ابتدا با اعتماد خودشان به تلاش ما، کمک کردند تا ارقام ابتدایی بذرمان وارد بازار شود.

و جوابگو نیست. تا آن سال، بیشتر فضای مزرعه و گلخانه مورد استفاده‌مان متعلق به دانشگاه بود؛ البته هزینه‌هایش را می‌دادیم. برای اینکه کارمان را وسعت بدهیم، باید دنبال گلخانه جدید می‌گشتیم. بچه‌های شرکت هر روز با چند ماشین راه می‌افتادند و می‌رفتند به شهرستان‌های مختلف تا بتوانند گلخانه مشارکتی پیدا کنند. اداره کردن گلخانه مشارکتی هم در دسرهای خیلی زیادی دارد؛ چون معمولاً صاحبان آنها مسئولیت خیلی از مشکلات را به عهده نمی‌گیرند و راه دسترسی هم طولانی‌تر است. از آن ۲۰۰۰ مترمربعی که از سال ۹۰ در دانشگاه شروع کردیم، الان به حدود ۵۰ هزار مترمربع یعنی ۵ هکتار گلخانه زیرکشت رسیده‌ایم و چند گلخانه هم از خودمان داریم.

نمره حمایت‌ها

از سال ۹۶ حمایت‌ها از خودکفایی در بذرهای کشاورزی، خیلی بیشتر شد. رئیس مرکز تحقیقات کل کشور و معاونت علمی و

تجربه صادرات

همان سال‌های ابتدایی که تازه داشتیم نمونه‌های بذرمان را در نمایشگاه‌ها پخش می‌کردیم، یک مشتری عراقی هم پیدا کردیم. در عراق هم، همان تعصب و اعتماد زیاد به جنس اروپایی و امریکایی وجود دارد و این مشتری تعریف می‌کرد که من ابتدائی گفتم که این بذر ایرانی است چون حاضر به کشتش نمی‌شدند. از روی تجربه هم این را می‌گفت؛ قبل از بذر هم برچسب ورق‌های فولاد ایرانی را در می‌آورد و بعد از اینکه مشتری متوجه کیفیت خوبش می‌شد، تازه می‌گفت که مال اصفهان ایران است. الان دیگر بذر ما را هم می‌گوید که مال اصفهان است و می‌گوید که در عراق، محصولات اصفهان طرفداران زیادی دارد!

صادرات خودش یک سرمایه‌گذاری ویژه می‌خواهد؛ باید بتوانی تبلیغ و حمایت از مصرف‌کننده داشته باشی و از محصول پشتیبانی بکنی. یک نکته دیگر صادرات هم این است که باید نیازهای کشور هدف را بشناسی؛ یعنی لزوماً این طور نیست که بتوانی محصولی که در کشور خودت داری را با همان شکل به جای دیگری صادر کنی، بخصوص در مورد محصولات کشاورزی و ملزومات تولیدی آن که یکی‌شان بذر است، سلیقه و شرایط بازار خارجی می‌تواند خیلی متفاوت باشد. یک تجربه‌اش را مادر مورد خیار خاردار داشتیم که در ایران اصلاً رایج نیست و هم کشاورز و هم خریدار، به آن به چشم یک گونه بیمار و مریض نگاه می‌کنند اما در کشورهای روسیه و شمال ایران، خواهان فراوان دارد. در مورد خر بزه و ملون هم، ما ارقام خیلی متفاوتی تولید کرده بودیم که برخی‌شان سایز کوچکی داشتند؛ اینها در ایران بازار خوبی ندارد اما در عوض برای کشورهای خارجی که به دنبال محصولات متناسب با خانواده‌های کم جمعیت هستند، جذابیت دارند.