

گفتگوی اختصاصی اگروفودنیوز با سید مظفر عبدالله ، بنیانگذار و مدیرعامل شرکت کشت و صنعت روژین تاک + ویدئو



سید مظفر عبدالله از کارآفرینان برجسته صنایع غذایی کشور ، بنیانگذار و مدیر عامل شرکت کشت و صنعت روژین تاک است. از فعالیت های منحصر به فرد عبدالله ، اعمال کشت قراردادی با حمایت کامل روژین تاک و آموزش دانش فنی به کشاورزان است بطوریکه بالغ بر ۵۰۰۰ هکتار سطح زیر کشت گوجه فرنگی با وارسته و شرایط یکسان باعث شده محصولی با کیفیت و آنالیز ثابت به بازار ارائه دهد.

به گزارش پایگاه خبری صنعت غذا و کشاورزی (اگروفودنیوز) ، این صادر کننده نمونه ملی کشور تنها راه برون رفت از وضعیت اسفبار کشاورزی امروز را برنامه ریزی و پیاده سازی کشت قراردادی می داند.

در این راستا گفتگویی با ایشان انجام دادیم که در ادامه توجه شما خوانندگان عزیز را به آن جلب می کنیم.

جناب آقای مهندس عبدالله لطفا کمی از خودتان و نحوه شکل گیری کشت و صنعت روژین تاک برای خوانندگانمان بفرمایید.

سابقه من به ۴۹ سال قبل برمی گردد که به صورت دانشجویی و پاره وقت در یک شرکت آمریکایی نصف روز کار می کردم و نصف روز درس می خواندم. از آنجاییکه تخصص من مالی بود در این بخش رشد کردم. سپس تا زمان انقلاب ۵۷ در قسمت مدیریت در این شرکت ایرانی آمریکایی مشغول به کار بودم که پس از انقلاب شرکت مزبور به سازمان اقتصادی بنیاد شهید واگذار شد و من به دلیل اینکه کار واردات خارجی را انجام می دادم، مدیریت بخش تجاری شرکت را به عهده گرفتم.

این همکاری از سال ۶۱ تا سال ۶۶ ادامه داشت تا اینکه همان سال بحث تجارت را رها کردم و وارد جرگه تولید شدم. اولین واحد تولیدی که مدیریت آن را به عهده گرفتم شرکت گرمدره با برند وجین بود، سپس با دوستان و شرکای عزیزم شرکت دلپذیر را خریداری کردیم و تا سال ۷۰ هر دو شرکت دلپذیر و وجین را داشتیم. سال ۱۳۷۰ وجین را فروختیم و تا سال ۷۹ در دلپذیر بودم.

سال ۷۹ تصمیم به استراحت و بازنشستگی گرفتم اما به واسطه و درخواست دوستان عزیز، مشاوره یک واحد تولیدی را در استان کردستان به عهده گرفتم. در همان سال در سفری با هواپیما با استاندار وقت کرمانشاه آقای مهندس مقیمی (که با توجه به اینکه همکلاس شریکم در مدرسه پهلوی بود و شناخت قبلی داشتیم) ملاقات کردیم و نهایتاً با مذاکره ای که داشتیم، در سال ۱۳۸۱ روژین تاک در کرمانشاه پا گرفت و همچنان در کرمانشاه به فعالیت می پردازیم. یک شرکت اقماری در دو بخش کشاورزی و صنعتی دارم. برای اینکه امور کشاورزی را به نحو احسن مدیریت کنیم، شرکتی به نام کشت و صنعت دشت سبز غرب تاسیس کردیم که امور کشاورزی را با مدیریت مستقل بعهدہ این شرکت گذاشتیم. سپس مواد اولیه که همان گوجه فرنگی است را برای فرآوری و فروش و صادرات به کشت و صنعت روژین تاک که بخش صنعتی است، منتقل می کنیم.

برای دیدن این ویدئو بر روی آن کلیک کنید.

در روژین تاک زنجیره ارزش را از مزرعه تا final product یا همان محصول نهایی (رب گوجه فرنگی) کنترل و پی گیری می کنیم. واحد

ما بزرگترین واحد خاورمیانه است و ۴۲۰۰ تن در روز ظرفیت پروسس گوجه فرنگی داریم. در بخش کشاورزی ۵۰۰۰ هکتار زمین در اختیار داریم که یک سانی متر از آن در مالکیت ما قرار ندارد و contract farming یا کشاورزی قراردادی را اجرا می کنیم. بدین نحو که ۵۰۰۰ هکتار زمین تحت پوشش با ۳۶۰۰ کشاورز تربیت کردیم که آنها تولید می کنند و ما تضمین خرید می دهیم.

در حال حاضر هم به جای توسعه در طول برای افزایش ظرفیت، سیاست توسعه در عرض را داریم. بدین صورت که فرآوری گوجه فرنگی را ایجاد کنیم که دو محصول گوجه فرنگی درسته پوست کنده در آب گوجه فرنگی و گوجه فرنگی خرد شده در آب گوجه فرنگی از محصولاتی است که فقط توسط کارخانه روژین تاک تولید می شود. جدا از این محصولات انواع کنسرو ها ، انواع سس های سرد و گرم در سبد کالاهای روژین تاک قرار دارند و در حال توسعه و تکمیل سبد کالا نیز هستیم. شرکت پخشی هم به نام شرکت پخش پرتوگستر کازیوه داریم که محصولاتمان را توزیع می کند.

برای دیدن این ویدئو بر روی آن کلیک کنید.

نظرتان در خصوص کشت فراسرزمینی چیست و آیا در این خصوص اقدامی صورت پذیرفته است؟

من کل کشورهای همسایه از جمله آسیای میانه و حوزه خلیج فارس حتی سایر کشورها از جمله کانادا را از نزدیک دیدم و بررسی کردم. در کشور خودمان نیز حدود ده استان را مورد بررسی قرار دادم. در بخش تحقیق و پژوهش کارهای زیادی را انجام دادیم. فاصله کارخانه روژین تاک به کردستان عراق ۳۵۰ کیلومتر است که نسبت به مسافت تا تهران که حدود ۶۰۰ کیلومتر است بسیار نزدیک تر می باشد. یک سفر نیز به اتفاق وزیر اسبق کشاورزی (مهندس جتیی) به ارمنستان رفتیم و دشت آرارات را برای کشت فرامرزی مورد بررسی قرار دادیم.

ولی کشت فرامرزی داستان خاص خود را دارد، به نحوی که اگر مکانی را برای این امر انتخاب کرده اید اول از همه باید دانش فنی و سپس نیروی انسانی آموزش دیده با خود ببرید و از آنجاییکه سیاست و سرلوحه کار کشت و صنعت روژین تاک با سایر شرکتهای ایران متفاوت است و آن داشتن سیستم کانترکت فارمینگ (کشاورزی قراردادی) می باشد یعنی با در اختیار داشتن ۵۰۰۰ هکتار بدون مالکیت حتی یک سانی متر . با عقد قرارداد و تضمین خرید و کمک های متعدد از

جمله تهیه بذر، کود، آموزش برای داشت، کاشت و برداشت و...

ولی در آنجا کشاورزی قراردادی دارای خصلت خاص خود هست. هر کجا هم رفتیم قادر به کشت فرامرزی بودیم مثل دشت چمچمال در کردستان عراق که دارای آب معدنی و آب و هوای مناسب است. ما در آنجا دو برند روژین (به معنای نورانی) و ژینو (به معنی زندگانی) را داریم. روژین در اربیل و ژینو در سلیمانیه توزیع می شود. در آنجا با تعامل بسیار خوب کاملاً مسلط هستیم به نحوی که همکاری هایی با دانشگاه حلبچه داریم. ما امکان بسیار خوب برای کشت فرامرزی داریم و می توانیم اینکار را انجام دهیم اما برخلاف پژوهش ها و مقدماتی که انجام دادیم هنوز کشت فرامرزی را اجرا نکرده ایم، ولی در دستور کار داریم. البته شنیده ام که وزارت جهاد در کشورهای ارمنستان و گرجستان اقدام به خرید زمین کرده ولی با توجه به تحریم های موجود و بحران های اقتصادی هنوز موفق به این کار نشده ایم. تا مسائل سیاسی را حل نکنیم نمی توانیم به مسائل اقتصادی بپردازیم به همین دلیل است که کشت فرامرزی فعلاً انجام نشده است.

برای دیدن این ویدئو بر روی آن کلیک کنید.

تنها راه برون رفت از وضعیت نا به سامان کشاورزی، کشاورزی قراردادی است یعنی باید با مردم کار کنیم، به دودلیل در دو مقطع زمین های ایران خرد شده است. یکی اصلاحات ارضی قبل از انقلاب و دیگری در سال ۵۷ برای کمک به کشاورزان زمین های بزرگ را خرد کردند و به مردم واگذار کردند. مدیریت کشاورز خرد امکان پذیر نیست برای همین کشت و صنعت های بزرگ باب شد که زمین های ۴۰۰۰ هکتار تا ۱۰۰۰۰ هکتار را متمرکز کشت می کردند و افراد استخدام می کردند. ولی آخرین تکنیک برخورد با کشاورزی و زمین همان کشاورزی قراردادی است به این معنا که با کشاورزان از نیم هکتار تا ۲۰ هکتار را جمع می کنید. یعنی ۵ هزار هکتار زمینی که ما مدیریت می کنیم میانگینش حدود ۱۴ هکتار است این یعنی جمع زمین های خرد و تشکیل کشت و صنعت های بزرگ با این تفاوت که زمین برای مردم است و ما مدیریت می کنیم، آموزش می دهیم و کمک می کنیم، برداشت در هکتار را درست می کنیم، آب و خاک و... را مدیریت می کنیم.

در یک کلمه کشاورزی قراردادی ضمن اینکه تولید ثروت از دل زمین است، در واقع احیای محیط زیست هم هست. از مزرعه تا سفره را کنترل می کنیم. هدر رفت آب باید به حداقل برسد، به همین دلیل ۳۶۰۰ کشاورزمان بالای ۹۵ درصد آبیاری قطره ای دارند. ما اجازه نمی دهیم بذر را مستقیم کشت کنند، نشا در اختیارشان قرار می دهیم. وقتی

نشا بدهید ۱۰ درصد آب نیاز دارد تا در فضای باز کار کند ، ۴۵ روز حدود ۲۰ سانت نشا را رشد می دهید بعد وارد زمین می کنید.

بنا بر این این سیستم تنها راه برون رفت از وضعیت فعلی کشاورزی است به نحوی که دکتر ساداتی نژاد، رئیس کمیسیون کشاورزی، دکتر خاوازی وزیر جهاد کشاورزی و معاونان نشان در جریان کامل این موضوع هستند. ما دستورالعملی نوشتیم که توسط معاونت اقتصادی و برنامه ریزی وزارت جهاد کشاورزی تدوین شده است تا به سراسر کشور ابلاغ شود.

هدف همه و حاکمیت این است ما از دل سرزمین خودمان تولید ثروت کنیم و با تولید ثروت، کشورمان رشد اقتصادی پیدا خواهد کرد. در نتیجه رفاه جامعه را در پی خواهد داشت. شایسته ما نیست در کشور ثروتمندی مثل ایران معیشت مردم اینگونه باشد. بنا بر این تنها راه برون رفت این قضیه، کشاورزی قراردادی است.

برای دیدن این ویرئو بر روی آن کلیک کنید.

جناب عالی چندین بار بعنوان صادر کننده نمونه ملی معرفی شده اید، چند درصد از محصولاتتان را صادر می کنید و به چه کشورها پی؟

صادرات قوانین و مقررات خود را دارد که ما باید در ایران یاد بگیریم چگونه در بازارهای جهانی حضور داشته باشیم. دو عامل اساسی وجود دارد اول از همه کیفیت محور بودن و مهمتر از آن، کیفیت پایدار یا آنالیز پایدار است. نمی توان کیفیتی را ارائه داد و یک ماه بعد کیفیت متفاوت باشد، دنیای امروز و فروشگاههای زنجیره ای بزرگ کیفیت های مختلف را نمی پذیرند. بنا بر این برای اینکه بتوان تولید یکنواخت داشت نباید گوجه فرنگی را از مزارع و واریته های مختلف استفاده کرد چرا که محصول نهایی با آنالیز و کیفیت یکسان نخواهد بود و رنگ و ویسکوزیته متفاوتی خواهد داشت.

در اینجا من ادعا دارم که تولید روز اول و آخرم یکی است چرا که پنج هزار هکتار زمین دارم، بذری که مناسب با آب و خاک و آفتاب کرمانشاه است، آوردم. با شرکتهای معتبر دنیا از جمله شرکت هاینر ارتباط بسیار خوبی داریم . به همین دلیل هم از نظر ارگانولپتیکی و هم کیفیتی ، رب روژین از طعم و مزه خوبی برخوردار است.

دومین عامل حضور دائمی در شلف است. در دنیای امروز در صادرات شما نمی توانید یک ماه باشید و ماه دیگر نباشید، قراردادی که میبندید بصورت یکساله است و اگر وقفه داشته باشیم باعث شکایت طرف خارجی می شود. بنابراین باید آنقدر رب تولید کنیم که برای یکسال آینده بتوانیم پاسخگوی مشتریان باشیم. چرا که گوجه فرنگی تنها سه ماه کشت می شود و این سه ماه به صورت ۲۴ ساعت باید به قدری تولید کنید و موجودی به گونه ای باشد که پاسخگوی بازار باشید. برای همین ما در سه ماه پنجاه هزار تن رب تولید می کنیم و بازار را تامین می کنیم.

الان شرایط کشاورزی ما طوری است که هر کسی در زمین خود هر وارسته ای را می کرد کارخانجات هم از آن می خردند و تولید می کنند، ولی ما اینطور نیستیم یک وارسته داریم و یکنواخت هم هستیم.

الان واقعیت روژین تاک این است که دوبرابر ظرفیت فعلی هم رب داشته باشیم، مشتری آن را دارم. ایتالیا مهد رب جهان است، من به ایتالیا هزار تن رب صادر کردم و الان بیست هزار تن می خواهند ولی ندارم. بازار آسیای میانه باید مال ما باشد ولی بد عمل کردیم و چهارصد میلیون مصرف کننده و تنها سکوی پرتاب برای حضور در بازار اروپا را از دست دادیم و ترکیه بازار آنجا را به دست گرفته است.

کردستان عراق تنها جایی است که ترکیه را بیرون کردیم و بازار را حفظ کردیم. دو برند روژین و ژینو حاکم بلامنازع آن است و سالی بیست و پنج میلیون قوطی فقط به آنجا صادر می کنیم. به کشورهای ایتالیا، لهستان، پرو، رومانی، غنا، برزیل صادرات داشته ام، چون کیفیت محصولاتم بالاست و اصول صادرات و حضور در بازار جهانی را رعایت کرده ام. خریدار دارم و الان مشکل تولید دارم یعنی هر چقدر ظرفیت تولید را بالا ببرم، خریدار دارم. به همین دلیل هر سال صادرکننده نمونه هستم.

امسال تاکنون بیست میلیون دلار صادر کردم شاید تا بیست و پنج میلیون دلار هم برسد که بستگی به میزان تولیدمان دارد. تولید ربمان هم پنجاه درصد برای مصرف داخلی و پنجاه درصد برای صادرات گذاشتیم ولی اگر بخواهیم می توانیم صد درصد آن را صادر کنیم، یک استاندار عزیزی داشتیم که می گفت: مردم کشورمان را از این رب خوب محروم نکنید، چون آنوقت من هشتاد درصد صادرات می کردم. به جرئت می گویم هر کس رب روژین را مصرف کند، رب دیگری را مصرف نمی کند. این ادعا بی ضابطه نیست چون من دقیقاً حقوق مصرف کننده را

رعایت کرده ام، اولین حقوق مصرف کننده این است که پولی را که می دهد، جنس خوب تحویل بگیرد، روژین استاندارد خود را از کدبانو و خانم های ایرانی و بعد از آن، از سازمان استاندارد می گیرد.

۵۰ درصد از جامعه ما ، بانوان هستند و بخاطر احترامی که برای این قشر قائلم تیم فوتبال بانوان کرمانشاه را تشکیل دادم تا خانم ها بدانند که چقدر برای مصرف کنندگان و ولی نعمتهایم ارزش قائل هستم . بازیکنان باشگاه آرش همگی از روستا هستند.

برای دیدن این ویدئو بر روی آن کلیک کنید.

نظرتان در خصوص فعالیت فروشگاههای زنجیره ای چیست و ارتباط تولیدکنندگان با فروشگاههای زنجیره ای را چگونه ارزیابی می کنید؟

ما شرکت پخش پرتوگستر کازیوه را داریم، که کلیه فروشگاههای زنجیره ای کشور را تحت پوشش دارد. ما دو توزیع کننده داریم که در سطح تهران و البرز، شرکت پخش عقاب است و سایر استان ها ، شرکت پخش کازیوه است که برای خودمان است. یک گله ای که بازار سنتی از فروشگاههای زنجیره ای دارد این است که محصولات را زیر قیمت می فروشد و بازار دیگران را مختل می کند ولی واقعیت این است که در دنیای امروز فروشگاههای زنجیره ای حرف اول و آخر را می زند و بازار سنتی یک مقداری تحت تاثیر آن قرار گرفته است.

برای دیدن این ویدئو روی آن کلیک کنید.

نظرتان در مورد خام فروشی چیست؟

به طور کلی خام فروشی اصلا مجاز نیست. ما پتروشیمی می زنیم که نفت خام نفروشیم. دنیا نفت خام را از ما ارزان خرید و فرآورده های نفتی و پتروشیمی را به ما فروخت. حالا در بحث کشاورزی نیز همینطور است، فرآورده های کشاورزی را باید فرآوری کنیم و دسترنج کارگر در کالا لحاظ شود و کالا تبدیل به کالای صنعتی شود بعد صادر کنیم.

چقدر فریاد زدیم صادرات گوجه فرنگی را آزاد نکنید. آمارها نشان می دهد که دنیا ۲۶ درصد خام فروشی دارد ولی در ایران ۸۰ درصد صادرات، خام فروشی است. در واقع صادرات نداریم و هرکالایی کالای

صنعتی و صادراتی نیست و اگر هم بخواهیم درصدی خام فروشی داشته باشیم باید بسیار حساب شده و در بسته بندی های شکیل به مال ها و فروشگاههای زنجیره ای صادر کنیم. خیلی از صادراتمان هم به دلیل بالا بودن فلزات سنگین مرجوع می شود. همین سال گذشته سیصد تن هندوانه برگشت (که البته صادرات هندوانه هم به دلیل مصرف بالای آب به صرفه نیست) آمار صادرات ما زمانی قابل قبول است که محصول فرآوری شده صادر کنیم نه گوجه فرنگی و خیار و...

برای دیدن این ویدئو بر روی آن کلیک کنید.

به عنوان یک تولید کننده توصیه حضرتعالی به حجت الاسلام رئیسی بعنوان رئیس جمهور منتخب ایران چیست؟

اول از همه خیرمقدم به حاج آقای رئیسی می گویم و حالا با صحبت هایی که از قبل در قوه قضاییه می زدند و در شعارهای انتخاباتی مطرح کردند، حرف های خوبی زده شده است. ایشان هم به تاسی از رهبر معظم انقلاب که دغدغه ایشان تولید است و برای همین امسال هم بعنوان پشتیبانی از تولید و رفع موانع نامگذاری شده است می خواهند از تولید حمایت کنند.

ما باید اول از وضعیت خودمان شناخت پیدا کنیم. اگر دو عامل در جامعه تحقق یابد می توانیم بگوییم افق دیدمان باز است و رو به رشد هستیم. اول اینکه دست از نفت برداریم و صادرات غیر نفتی داشته باشیم. با توجه به موقعیت کشورمان که در دنیا دارای اقلیمی بی نظیر است در شمال غرب کشور اسکی در برف است و همزمان در جنوب آن اسکی در آب داریم. این در کشاورزی معنا دارد، پس بنابراین ما پتانسیل لازم را داریم. برخلاف اینکه کشور نیمه خشک است ولی سه اقلیم را در آن واحد داریم. می توانیم در کشاورزی دنیا حرف بزنیم و دولت باید این را سرلوحه خود قرار دهد.

دومین مسئله سرمایه گذاری خارجی است. تا زمانیکه زمینه را فراهم نکنیم و امنیتش حفظ نشود و سودآوری اش تضمین نشود، سرمایه گذار خارجی جذب نمی شود و اگر سرمایه گذار خارجی نباشد، توسعه و رشد اقتصادی معنا پیدا نمی کند، پس سرلوحه دولت سیزدهم این است که این دو اصل را رعایت کند. باید از نظر سیاسی و اقتصادی زمینه را فراهم کند که سرمایه گذار خارجی به کشور بیاید و با ما شریک و

عجین شود و این موضوع امنیت را اتوماتیک وار با خود می آورد. شما به دبی نگاه کنید که به اندازه کرج هم نیست و نه نفت دارد و نه گاز. ولی با سرمایه گذاری خارجی و گردشگری به نحو احسن اداره می شود .

دوم باید شرکت های صادرکننده را شناسایی و حمایت کنند. اولین کمک این است که روی بهره های بانکی کنترل صورت گیرد و نرخ سود بانکی برای تولیدکنندگان پایین بیاید. دومین مسئله قیمت تمام شده برای صادرکنندگان پایین باشد. فاکتورهایی که در کشورمان نسبت به خارج اولویت دارد ، ارزانی برق، گاز، سوخت، دستمزد نسبتا پایین کارگر در ایران نسبت به سایر دنیا است که باعث می شود قیمت ما با رقبای خارجی قابل رقابت باشد. برای همین است که محصولات ما با توجه به کیفیت و قیمت مناسب در دنیا با اقبال خوبی روبروست. بنابراین باید تسهیلات بانکی ارزان قیمت به تولیدکننده بدهند. نمی توان به تولیدکننده ای که در نقاط دور دست و روستاها اشتغالزایی می کند وام با سود ۱۸ درصد داد و کسی هم که در تهران برای خرید و فروش کار می کند همین میزان تسهیلات را دریافت کند.

بنابراین از جناب رئیسی بعنوان کسی که نزدیک به ۵۰ سال است در صنعت کار می کنم و یک صاحب صنعت کهنه کار هستم خواهش میکنم این موضوع را در دستور کار قرار دهند. در بخش کشاورزی نیز کشاورزی قراردادی را با جدیت دنبال کنند و بصورت لایحه به مجلس ارائه دهند تا از وضعیت بد فعلی کشاورزی خارج شویم.

برای دیدن این ویدئو بر روی آن کلیک کنید.

نقش رسانه ها ، خصوصا رسانه های تخصصی برای حمایت از تولید و جلوگیری از هجمه هایی که گاهی در فضای مجازی صورت می گیرد چیست؟

رسانه ها از رسانه ملی، روزنامه ها، مجلات، خبرگزاری ها و... نقش حیاتی و انکارناپذیری در جهت کمک و اشاعه رشد تولید و رفاه اجتماعی دارند به شرطی که بتوانند واقعیت ها را منعکس کنند. به خصوص رسانه های تخصصی اجازه داشته باشند واقعیت های صنعت را منعکس کنند. محدودیت نداشته باشند. ایرادهای ما را بگویند. اینها باعث می شوند که اطلاع رسانی به مصرف کنندگان انجام شود. اینها باعث می شوند مردم به سمت کالاهای داخلی بیایند.

خوشبختانه ما در صنایع غذایی کاری کرده ایم که بهترین ها را در دنیا تولید می کنیم و این هم عملکرد صنایع غذایی کشور است. اینها باید اطلاع رسانی شود و اجازه دهیم ایرادات و پتانسیل ها را بگویند. رابطه بین ما تولیدکنندگان و مصرف کنندگان را رسانه ها و جراید بر عهده دارند که خواهش می کنم شما که در جراید کار می کنید با اطلاع رسانی درست و صحیح ، وقایع را به مصرف کنندگان که ولی نعمت ما هستند منعکس کنید.

برای دیدن این ویدئو بر روی آن کلیک کنید.

لطفا در مورد واژه های زیر به صورت پینگ پنگی نظرتان را بفرمائید:

صنعت غذا: زیربنای اقتصاد و زندگی ایران

فوتبال: ورزشی که برای مردم لازم است و تفریح اکثر مردم

والیبال: والیبال را باید حمایت کرد، چرا که بردهای تیم ملی باعث نشاط در جامعه می شود.

سینما: رابطه بین اجتماع و مردم، هنرپیشه ها و کارگردانان هستند، که آنها هم نقش حیاتی دارند، سینما، جراید و تلویزیون با ما شب و روز زندگی می کنند و بسیار ارزشمند هستند.

غلامعلی سلیمانی: یک صنعتگر و پیشکشوت بزرگ که من به شخصه به ایشان تاسی می کنم.

شرکت روژین تاک: عشق سید مظفر عبدالله و اثرگذارترین واحدی که در بخش رب گوجه فرنگی و غذای خانه فعال است.

مرتضی سلطانی: یکی از صاحب صنعت هایی که از صفر شروع کرده و از دوستان خوب من است. مثل غلامعلی سلیمانی باید مورد حمایت قرار گیرد و از صنعتگران خوشنام کشور هستند.

و سخن پایانی ...

در خاتمه عرایض از شما که این مصاحبه را ترتیب دادید، خیلی تشکر می کنم. اگر روژین تاک امروز در کشاورزی ایران ادعایی دارد که می تواند الگو باشد، من به تنهایی نبودم و تنها سخنگوی این تشکیلات

هستم. من از پرسنل خودم، بچه هایی که در کرمانشاه اثرگذارند، تشکر می کنم.

از کشاورزان عزیز کرمانشاهی که زیربنای کشاورزی قراردادی هستند، صمیمانه تشکر می کنم. اینها ولی نعمت های من هستند. سرمایه اصلی من این کشاورزان هستند. از بانک های عزیز که ما را حمایت کردند به ویژه بانک کشاورزی صمیمانه تشکر می کنم که ستون اصلی رشد ما بوده است. از مسئولین استان کرمانشاه به ویژه از مقام استانداری، مدیران کل استان، تمام سازمانها کمال تشکر را دارم. از وزارت جهاد کشاورزی، به ویژه مقام محترم وزارت و معاونین شان، رئیس و اعضای کمیسیون کشاورزی مجلس شورای اسلامی، از ادارات مختلف از جمله اداره نظارت بر مواد غذایی، سازمان استاندارد و... تشکر می کنم.

برای دیدن این ویدئو بر روی آن کلیک کنید.

