



خبرنامه شرکت توسعه کشت دانه های روغنی

سال دوم، شماره ۱۸، اردیبهشت ۱۳۹۲

سخنی کوتاه: گزارش عملکرد بخش تحقیقات و بذر شرکت در سال

۱۳۹۱

مطلب روز

کتابخانه الکترونیک

بازاریابی چیست؟ بازاریابی و اصول مدیریت بر بازار

بانک بذر: شناسایی تصویری سه رقم جنس براسیکا

معرفی گونه های براسیکا: تریچه

ابزار تولید بذر: نکات حیاتی در پیگیری فروش

آفات و بیماری های کلزا: سوختگی آلترناریایی کلزا

آلبوم خاطرات

کلینیک گیاهپزشکی: استخراج نماتد ها از خاک

اخبار داخلی: دریافت گواهینامه تأیید صلاحیت آزمایشگاه بر اساس

استاندارد ایزو ۱۷۰۲۵



در این شماره می خوانید

بسم الله الرحمن الرحيم

فهرست

- ۳ سخنی کوتاه
- ۵ مطلب روز
- ۶ کتابخانه الکترونیک
- ۷ بازاریابی چیست؟
- ۸ بانک بذر
- ۹ معرفی گونه های براسیکا
- ۱۱ ابزار تولید بذر
- ۱۵ آفات و بیماری های کلزا
- ۱۷ آلبوم خاطرات
- ۱۸ کلینیک گیاهپزشکی
- ۱۹ اخبار داخلی



مهندس کامبیز فروزان
مدیر امور تحقیقات، بذر و آموزش
شرکت توسعه کشت دانه های روغنی

سال ۱۳۹۲ خورشیدی را با استعانت از یاری یزدان پاک در حالی آغاز می کنیم که در سال ۱۳۹۱ بخش تحقیقات و بذر شرکت به موفقیت های قابل ملاحظه ای دست یافته که در بخش سخنی کوتاه خبرنامه فروردین ماه بدان اشاره شد و در این مجال اندک تلاش خواهم نمود به صورت خلاصه به آنها پردازم.

تایید کلیه بذر کلزای تولیدی شرکت در سال ۱۳۹۱:

حسب تلاش های همکاران ارجمندم در ستاد حوزه مدیریت تحقیقات، بذر و آموزش و زحمات بی وقفه نمایندگی های همدان و قم در سال ۱۳۹۱ خورشیدی، کل بذر کلزای تولیدی و پروسس شده در واحد های پروسسینگ شرکت به تایید موسسه محترم تحقیقات ثبت و گواهی بذر و نهال رسید.

تجهیز و آماده سازی سایت تحقیقات اناردین:

باید پذیرفت که شرکتی با جایگاه شرکت توسعه کشت دانه های روغنی بی شک جهت برنامه های تحقیقاتی خود نیازمند به سایتی است که بتواند فعالیت های تحقیقاتی خود را پیگیری و عملیاتی نماید. تلاش های ارزنده همکاران اینجانب در مرکز تحقیقات کاربردی باعث گردید تا یکی از اراضی بلا استفاده شرکت در سطح ۱۳ هکتار

به سایتی قابل تکیه تبدیل شود. امروزه فرآیندهای اصلاح نباتات شرکت، طرح های تحقیقاتی و ... در این سایت اجرایی می شود هر چند اقدامات دیگری نظیر کشیدن برق، گاز و... در دست اقدام است و چنانچه کلیه اقدامات طبق روال انجام شود می تواند با الگوبرداری از سیستم و نقشه مد نظر نسبت به احداث ساختمان و یا تعبیه کانکس جهت استقرار کامل همکاران در سایت اقدام نمود. قطعاً به زودی بیشتر از این مرکز خواهید شنید.

سازمان دهی طرح های تحقیقاتی شرکت:

بر اساس پیگیری های به عمل آمده فعالیت های تحقیقاتی شرکت که معمولاً در قالب طرح های تحقیقاتی متجلی می شود بعد از سالها توقف از سر گرفته شد و به نحوی برنامه ریزی معمول گردیده که در اکثر قریب به اتفاق نمایندگی های شرکت طرح های تحقیقاتی بر پایه روشهای آماری اجرا می گردد.

گسترش ارتباط بین المللی:

در سایه تعاملات به عمل آمده با شرکت های برجسته بین المللی، ارتباطات مناسبی با کشور های پیشرو در امر دانه های روغنی نظیر ترکیه، فرانسه، هندوستان و ... برقرار و ژرم پلاسماهای متعددی اخذ و

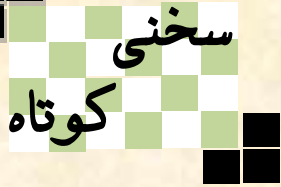
در طرح های تحقیقاتی شرکت جهت عرضه به کشاورزان قرار داده شد.

شناسایی و انتخاب ارقام برجسته در کلکسیون ارقام سویا جهت کشت در مناطق:

با توجه به محدودیت وجود ارقام مناسب سویا در مناطقی در استانهای اردبیل، مازندران و گلستان ارقام برجسته در کلکسیون گسترده شرکت در قالب طرح لاتیس مورد ارزیابی قرار گرفت و ارقام برجسته جهت امکان توسعه کشت در این مناطق شناسایی شدند.

بررسی سازگارهای هیبرید های کلزا تولید شده بخش تحقیقات:

در سایه تلاش های همکاران اینجانب در مرکز تحقیقات کاربردی، چند رقم کلزا از تیپ های بهاره و پاییزه تولید شدند که در قالب آزمون های سازگاری در استانهای مازندران، گلستان، مرکزی، همدان به عنوان شاخصه هایی از اقالیم مختلف مورد ارزیابی قرار گرفتند که قطعاً اطلاعات حاصله می تواند ما را به سوی اولین بخش خصوصی تولید کننده ارقام کلزا رهنمون سازد.





آمادگی برای تولید ماده بیولوژیک جهت کنترل بیماریهای کلزا و سویا:

در سایه پیگیری های به عمل آمده روی عوامل بیولوژیک کنترل کننده بیماریهای پوسیدگی ذغالی سویا و اسکروتینیایی کلزا در شرایط آزمایشگاهی در مرحله غربال نمودن است و ان شاء... بعد از تکمیل این مرحله در سال جاری جهت انجام آزمونهای گلخانه ای و مزرعه ای در سال آینده، امکان تولید ماده بیولوژیک برای کنترل بیماریهای مذکور متصور است.

تولید حدود ۳۰۰۰ تن بذر سویا:

با توجه به توانمندی های شرکت و در سایه تلاش های بی وقفه همکارانم در نمایندگی های گلستان اردبیل و مازندران در سال جاری حدود ۳۰۰۰ تن بذر سویا از ارقام و کلاس های مختلف تولید گردیده و پاکت گیری انجام شده و شاید بتوان اذعان نمود در سال ۱۳۹۱ در بهمن ماه کلیه بذور پروسس، پاکت گیری و نمونه برداری و آماده اخذ لیل بود در حالی که سایر شرکت ها درگیر تامین پاکت بذری بودند.

تغییر پاکت های بذری بعد از ۴۵ سال:

در سابقه طولانی مدت فعالیت های شرکت همواره بذور سویا در پاکت های کرافت قهوه ای و به صورت تک رنگ بسته بندی می گردید. در سال ۱۳۹۱ حسب تصمیمات این مدیریت به منظور ایجاد تحول در نگرش کشاورزان به محصولات تولیدی شرکت بعد از ۴۵ سال پاکت های سویا به صورت ۴ رنگ و با طراحی جدید تهیه و

در استان های مختلف توزیع گردید و ان شاء.. برآیند این اقدام به زودی مشخص خواهد شد.

تجهیز و بهینه سازی سیستم پروسسینگ همدان:

یکی از محدودیت های سیستم پروسسینگ در استان همدان در چندین سال اخیر از بدو راه اندازی آن، عدم استقرار سیستم بوجاری ثقلی (Gravity table) بود. بر این اساس با توجه به وجود یک دستگاه مازاد در استان قم، دستگاه فوق به همدان منتقل شد تا در سال جاری ان شاء... حداقل میزان ردی محصول بذری را داشته باشیم.

معرفی ۲ رقم سویا به اسامی آرین و ارس:

در سایه سلکسیون های انجام شده ۲ رقم سویا با اسامی پیشنهادی آرین برای کشت در استان مازندران و ارس برای کشت در استان اردبیل جهت ثبت به موسسه تحقیقات ثبت و گواهی بذر و نهال معرفی شده است.

هرچند موارد دیگری از این دست در سال ۱۳۹۱ بسیار است ولی بواسطه عنوان این مطلب که به سخنی کوتاه موسوم است از اطاله کلام خودداری خواهم نمود. تنها بر این بسنده خواهم کرد که کلیه این توفیقات در سایه تلاش های بی وقفه همکارانم در نمایندگی های مختلف و مرکز تحقیقات کاربردی شمال کشور حادث گردیده است. این مدیریت امید دارد با برنامه ریزی های اعمال شده از سوی مدیریت تحقیقات، بذر و آموزش شرکت بتوان مجموعه تحقیقاتی شرکت را به سمت اهداف متعالی شرکت هدایت نمود.



مهندس علی زمان میرآبادی
رئیس مرکز تحقیقات کاربردی شمال
شرکت توسعه کشت دانه های روغنی

قریب به ۴۶ سال از تاسیس شرکت توسعه کشت دانه های روغنی می گذرد که عمده فعالیتها و سرمایه گذاری های این شرکت از بدو آغاز فعالیت تا کنون را می توان در موارد ذیل دانست.

۱. معرفی و واردات ارقام مختلف دانه های روغنی از جمله سویا، آفتابگردان و کلزا از کشورها و شرکتهای مطرح جهان و توسعه این محصولات در سطح وسیعی از کشور با تحقیقات اصولی مبنی بر ارزیابی مناطق مستعد آنها.

۲. ترویج و تشویق کشاورزان به کشت این محصولات با در اختیار دادن نهاده های اولیه و تضمین خرید دانه از آنها با توجه به نیاز کشور.

۳. تولید بذور با کیفیت عالی و توزیع آن در بین زارعین.

۴. حمایت از کشاورزان فعال در حوزه کشت دانه های روغنی با برطرف کردن موانع فنی و کارشناسی در روند تولید.

۵. ایجاد طرحهای تحقیقاتی متنوع و گسترده در کشور که عموماً در خصوص سازگاری ارقام جدید وارداتی و افزایش میزان عملکرد در واحد سطح است.

حسب تغییرات بوجود آمده در طول زمان خصوصاً ۱. نیاز زارعان به بذور جدید با عملکرد بالا ۲. ایجاد تنش های محیطی محدود کننده کمیت و کیفیت تولیدات، محدودیت ارتباطات خارجی بواسطه تحریم های همه جانبه حتی در خصوص فروش ارقام روز جهان به کشور عزیزمان ایران، وجود دانش فنی و بستر مناسب تحقیق و توسعه در شرکت توسعه کشت دانه های روغنی، از ۵ سال پیش تا کنون نگرش جدیدی حسب تغییرات موجود و تجربه گذشته و درک عمیق مبنی بر تداوم فعالیت و حضور این شرکت با سابقه در کشور بوجود آمد که آرمان آن استفاده حداکثری از پتانسیل ها و ایجاد نقش موثر در کاهش فشار های بوجود آمده برای زارعان ناشی از عدم در اختیار داشتن ارقام با پتانسیل بالا و متحمل به شرایط محیطی منطقه بود و لذا تولید بذور ارقام جدید در فهرست فعالیت های اصلی شرکت توسعه کشت قرار گرفت. علی رغم محدودیت های موجود با استعانت از درگاه الهی و کوشش کارشناسان مرکز تحقیقات کاربردی و مدیریت تحقیقات و بذور شرکت توسعه، پیشرفتهای خوبی در طول این مدت انجام شده که نتایج بدست آمده از این تحقیقات و بررسیهای فشرده شامل موارد ذیل می باشد:

۱. ایجاد بانک بزرگ ارقام سویا، کلزا، کتان، گلرنگ و بادام زمینی.

۲. ثبت نتایج حاصل از ارزیابی های منطقه ای و زراعی و بعضاً تحمل به تنشها در این بانک بذور به منظور گزینش ارقام با پتانسیل های خاص برای استفاده در فعالیتهای اصلاحی.

مطلب روز

۳. برای سال جاری دو رقم سویا با نامهای پیشنهادی آراین و ارس تحویل موسسه تحقیقات ثبت و گواهی بذور برای انجام آزمون های تمایز و یکنواختی قرار گرفت.

۴. در سال جاری و در اواخر شش ماه اول امید است تعدادی ارقام موتانت کلزا نیز تحویل موسسه گردد.

۵. پیشرفت ۵۰ درصدی برای تولید ارقام حاصل از تلاقیهای متعدد در کلزا و سویا (بیش از ۱۰ مورد).

۶. پیشرفت ۴۰ درصدی برای تولید هیبرید کلزا (بیش از ۳ مورد).

۷. ارزیابی و ایجاد ارقام متحمل به تنش های محیطی در سویا و کلزا (بیش از ۶ مورد).

۸. تحقیق و توسعه بر روی ارقام سایر گونه های جنس براسیکا، کتان و بادام زمینی.

ادامه دارد ...

کتابخانه
الکترونیک



کنترل بیولوژیکی بیماریهای برنج
نویسنده: ساموئل س. گنانانانیکام
ترجمه: مهندس محسن رجبی و علی زمان میرآبادی
انتشارات پیک دانشجو
۱۳۹۱



اکوفیزیولوژی قارچ *Leptosphaeria maculans* (Desmz.)
عامل بیماری زخم ساقه کلزا و تعیین تیپهای بیماریزای آن
در بعضی مناطق استان های گلستان و مازندران
علی زمان میرآبادی
دانشگاه علوم کشاورزی و منابع طبیعی گرگان
۱۳۸۸



Mycorrhizae and soil structure
Matthias C. Rillig and Daniel L. Mummey
University of Montana
2006



Insects of stored grain
David Rees
Csiro publishing
2007



Petunia
Tom Gerats and Judith Strommer
Springer
2009

نسخه PDF کتاب های لاتین معرفی شده، در کتابخانه دیجیتال مرکز تحقیقات کاربردی موجود می باشد.

بازاریابی و اصول مدیریت بر بازار

بازاریابی
چیست؟

مهندس سید ایمان جنانی
کارشناس امور تحقیقات، بذر و آموزش
شرکت توسعه کشت دانه های روغنی

در مباحث پیش در خصوص انواع استراتژی های یک پارچه ساز صحبت شد. در این مجال به بررسی استراتژی های متمرکز می پردازیم:

۱. **استراتژی نفوذ در بازار:** به معنای افزایش سهم بازار برای محصولات یا خدمات فعلی از طریق تلاشهای بیشتر بازاریابی می باشد. به عنوان مثال تحقیقات گسترده شرکت صا ایران در سالهای ۷۶-۷۷. شرایط اثر بخشی این استراتژی عبارتست از: بازار فعلی اشباع نشده باشد، میزان استفاده مشتریان فعلی قابل افزایش باشد، سهم بازار رقبا قابل بدست آوردن باشد، افزایش مقیاس تولید، مزیت رقابتی عمده ای باشد.

۲. **استراتژی توسعه بازار:** عرضه محصول و خدمات فعلی در مناطق جدید جغرافیایی. مثال شرکت های خودرو سازی که محصول خود را به مناطق دیگری صادر می کنند و یا شرکت های تولید کننده بذر که بذور خود را به بازارهای جغرافیایی جدید معرفی و منتقل می نمایند. شرایط اثر بخشی این استراتژی عبارتست از: دستیابی به کانالهای جدید توزیع با کیفیت، هزینه و قابلیت اطمینان مطلوب و میسر باشد، وقتی محصول با

استقبال شدید بازار مواجه می شود، کشف بازارهای بکر و یا اشباع نشده جدید، شرکت دارای منابع انسانی و مالی اضافه برای توسعه عملیات باشد، ظرفیت تولید مازاد بر مصرف بازار فعلی است و کسب و کار شرکت در حال گسترش سریع جهانی باشد.

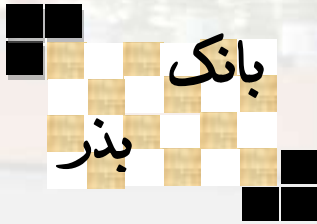
۳. **استراتژی توسعه محصول:** افزایش فروش از طریق بهینه سازی محصول و یا خدمات فعلی و با ارائه محصول یا خدمات جدید. مثال ارتقاء سیستم های رایانه ای، CPU، حافظه و شرایط اثر بخشی این استراتژی: محصول اصلی شرکت در مرحله بلوغ از چرخه عمر باشد، تحول تکنولوژی در کسب و کار مربوطه زیاد باشد، شرکت های رقیب محصولات بهتری با قیمت مشابه ارائه داده باشند، قابلیت تحقیق و توسعه شرکت بالا باشد.

منابع: جزوات جناب آقای دکتر آزادی سازمان مدیریت صنعتی.



مهندس مجتبی کیوانلو
 کارشناس مرکز تحقیقات کاربردی
 شرکت توسعه کشت دانه های روغنی

شناسایی تصویری سه رقم جنس براسیکا



English name

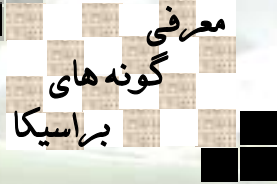
<i>Brassica napus</i>	Bronowski					
<i>Brassica napus</i>	Zeus					
<i>Brassica napus</i>	Anton					





مهندس مهتاب صمدی
کارشناس مرکز تحقیقات کاربردی
شرکت توسعه کشت دانه های روغنی

تربیجه (Radish)



تربیجه (RR ژنوم، $2n=2x=18$) گیاهی دو لپه یکساله یا دوساله از خانواده براسیکاسه است. اعتقاد بر این است گیاه اولیه تربیجه از علف هرز *Raphanus raphanistrum* از مناطق ساحلی و خاک های شنی اروپا و انگلستان منشا گرفته باشد. مصریان تربیجه را ۳۰۰۰ سال قبل از میلاد مسیح کشت می کردند. امروزه این گیاه در سراسر جهان رشد کرده و مصرف می شود. تربیجه گسترده ترین کشت را در ژاپن دارد. نام یونانی جنس *Raphanus* به معنی "ظهور سریع" اشاره به جوانه زنی سریع این گیاهان دارد. تربیجه می تواند در مدت سه روز از بذر به گیاهیچه کوچک برسد. نام "تربیجه" از کلمه لاتین *radix* به معنی ریشه گرفته شده است. در حال حاضر جنس *Raphanus* به دو یا سه گونه تربیجه زراعی *Raphanus sativus*، تربیجه وحشی *Raphanus raphanistrum* و *Raphanus caudatus* طبقه بندی می شود. تعداد قابل توجهی از گونه های دیگر در جنس *Raphanus* در زمان های مختلف ارائه شده است، اما امروزه تقریباً همه به عنوان زیر گونه هایی از تربیجه زراعی در نظر گرفته می شوند. همچنین *R. raphanistrum* دارای

زیر گونه هایی است که *R. raphanistrum* SSP. *landra* و *R. raphanistrum* SSP. *maritimus* از مهمترین آنها می باشند. تصور می شود تربیجه زراعی از هیبریداسیون بین *R. landra* و *R. maritimus* به وجود آمده است. ارتفاع این گیاه در تیپ های یکساله و دوساله متغیر بوده به طوری که ارتفاع گیاه تیپ های یکساله در مرحله رسیدگی به ۱۰ سانتی متر می رسد و تیپ های دوساله ممکن است ارتفاعی تا حدود ۱۸۰ سانتی متر پیدا کنند. برگ تربیجه معمولاً سبز و لوب دار بوده و دارای بافت خشن است، اما برخی از آنها متمایل به رنگ ارغوانی و برخی از آنها صاف هستند. گل ها به شکل متقابل با چهار گلبرگ، معمولاً سفید، صورتی یا بنفش هستند. خورجین نسبتاً کوتاه، اسفنجی، دارای منقار دراز و حاوی ۲ تا ۳ بذر است. بذر بیضی شکل، کمی پهن و قهوه ای مایل به قرمز است. سیستم ریشه متشکل از یک ریشه عمودی اصلی چاق است که تا حدودی گوشتی و اغلب مایل به قرمز است. برخی از تربیجه ها دارای ریشه سیاه و سفید و یا سبز هستند.

به طور کلی، تربیجه را می توان به چهار تیپ اصلی (تابستانه، پاییزه، زمستانه و بهاره) و واریته های مختلف از نظر شکل، رنگ و اندازه، مانند قرمز، صورتی، سفید، خاکستری، سیاه، سفید و زرد، با ریشه های گرد یا طویل تقسیم بندی کرد. عمق کاشت بذور تحت تاثیر اندازه ریشه است، بطوری که از یک سانتی متر برای تربیجه های کوچک تا چهار سانتی متر برای تربیجه بزرگ توصیه می شود. تربیجه بهترین سازگاری را با آب و هوای سرد و یا معتدل دارد. البته گونه های گرمسیری می توانند درجه حرارت بالا را تحمل کنند، اما برای دستیابی به عطر و طعم خوب و بافت مطلوب درجه حرارت بین ۲۵-۱۵ درجه سانتی گراد مورد نیاز است. رایج ترین قسمت خوراکی این گیاه ریشه عمودی اصلی شلجمی است، اگرچه تمام قسمت های گیاه خوراکی بوده و به عنوان سبزی برگی استفاده می شود. بذر گونه های *Raphanus sativus* را می توان جهت استخراج روغن مورد استفاده قرار داد. بذر تربیجه وحشی تا ۴۸ درصد روغن دارد، که برای مصرف انسان مناسب نیست، روغن این گیاه منبع بالقوه از سوخت زیستی است. برخی از واریته ها به طور خاص برای بذر



و یا غلاف بذر رشد داده می شوند. بذور خوراکی برخی واریته ها گاهی اوقات به عنوان طعم دهنده به سالاد اضافه می شوند. تربچه سرشار از اسید آسکوربیک، اسید فولیک، پتاسیم و منبع خوبی از ویتامین B6، ریبوفلاوین، منیزیم، مس و کلسیم می باشد. این گیاه همانند دیگر اعضای خانواده کروسیفر مانند کلم بروکلی، کلم و کلم پیچ حاوی بسیاری از ضد اکسیدانها و ترکیبات مبارزه با سرطان می باشد. تربچه ها گاهی اوقات به عنوان محصول تله ای در برابر آفات مثل سوسک، به عنوان گیاهان همراه با بسیاری از گونه های دیگر کشت می شوند و در نتیجه، این آفات به برگها حمله کرده اما ریشه سالم باقی می ماند و می توان آن را بعداً برداشت نمود.

یکی از صفات مطلوب *Raphanus sativus* که بسیار مورد توجه اصلاحگران کلزا است وجود سیستم نر عقیمی سیتوپلاسمی و ژن بازگرداننده باروری در این گیاه است که به طور گسترده ای برای تولید هیبرید و اصلاح کلزا مورد استفاده قرار می گیرد. علاوه بر این تربچه دارای صفات مطلوبی زراعی مانند مقاومت به نماتد سیست چغندر، بیماری ریشه گریزی کلم و زنگ سفید است. در حالی که اغلب محصولات زراعی خانواده براسیکاسه فاقد چنین صفاتی هستند. بنابراین تربچه می تواند به عنوان گیاه بخشنده هسته ای و سیتوپلاسمی به منظور انتقال صفات مطلوب به کلزا بکار گرفته شود.

منابع:

1. <http://en.wikipedia.org>
2. <http://www.illinoiswildflowers.info>
3. <http://www.floridata.com/>
4. <http://agriinfo.in>



مهندس کامبیز فروزان
مدیر امور تحقیقات، بذر و آموزش
شرکت توسعه کشت دانه های روغنی

نکات حیاتی در پیگیری فروش

نکات حیاتی در پیگیری فروش

اگر کیفیت محصولات را در شرکت بذری به قلب آن تشبیه کنیم فروش را می توان به جزیان خون آن تشبیه نمود. موفقیت شما در یک شرکت به شدت به آنکه با چه دقتی فروش را پیگیری کرده و آن را رصد می کنید وابسته است. شما به دقت فروش کالای خود را رصد کنید، اگر شما از کارکنان فروش تمام وقت به عنوان کارمندان استفاده می کنید باید حتماً رصد فروش خود را نیز با کارمندان انجام دهید. گزارشات فروش باید به دقت توسط یک گروه در طی فصل فروش مرور شود تا امکان ارزیابی فرآیند میسر باشد. آنها باید در انتهای سال بتوانند آنالیز لازم را در رابطه با آنکه چه روشی جواب داده یا مفید نبوده است، ارائه دهند. اخذ گزارشات زیر، نمونه هایی از روشهای قابل استفاده در پیگیری فروش به حساب می آیند.

این دو عبارتند از: «گزارش پیگیری فروش محصولات» و

«گزارش جدول امتیاز فروش».

این دو گزارش می توانند بسته به شرایط سازگار شوند. هرچه قدر شرکت شما بزرگتر می شود این گزارشات می تواند برای مدیران ارشد شرکت با ارزش تر باشد.

شرکتهای موفق، پیگیری فروش را از نزدیک و به دقت انجام داده و می آموزند چگونه فروش شرکت هر سال می تواند رشد کند.

الف: گزارش پیگیری فروش محصولات

این گزارش میزان فروش را در طی سالها و در طی فصل فروش سال جاری را نشان می دهد. این گزارش خیلی ساده بوده و ستونها به خوبی گویا هستند. شما باید تصمیم بگیرید که آیا این گزارش را برای فروش محصولی خاص می خواهید یا برای کل فروش.

برای انتخاب هریک از این گزارشات دلایل خوبی وجود دارد. صورت فروش محصولات خاص، فروش مستقیم به کشاورزان مستقیم و یا فروش از طریق فروشندگان نهاده ها و یا زمانی که صورت می پذیرد فروش کل برای فروش مثلاً برای دولت یا موسسات غیر دولتی انجام می شود این گزارشات مفید است.

هر خط این گزارش باید شامل یک محصول باشد. به عبارت دیگر شما نباید نام کلی محصول را بنویسید (مثلاً سورگوم) بلکه باید نام رقم را درج کنید. برای مثال اگر شما ۳ واریته لوییا به فروش می رسانید باید ۳ خط از گزارش را برای هریک از این ارقام درج نمایید. شما می توانید این گزارش را به تناوب به روز رسانی کنید. بسیاری از شرکتهای بزرگ حداقل این کار را هفتگی انجام می دهند شما می توانید این عملیاتها را به محض دریافت اطلاعات خوب به روز رسانی کنید. در قسمت بالای گزارش قسمتی برای درج تاریخ گزارش هفتگی باید

ابزار

تولید

بذر

قسمت ۱۸

در نظر گرفته شود (برای مثال هفته منتهی به ۱۴ فروردین ۱۳۹۲ خورشیدی).

حتماً به یاد داشته باشید که فرمت گزارشی از این دست باید قابل انعطاف باشد و بتواند براساس نیازهای شما تغییر کند. اگر شما نخواهید گزارش را برای از دست دادن نکات کلیدی تغییر دهید باید نکات مد نظر را هایلایت کنید و گرنه نمی توانید گزارش دقیقی تهیه نمایید.

گزارش پیگیری فروش محصول

پوشش دهنده محدوده زمانی (تاریخ درج شود)

نکته: در ستون سایه دار، فرمول داده شده و به طور اتوماتیک محاسبه می شود.

میزان فروش خالص در تاریخ مد نظر	میزان برگشت در تاریخ مد نظر	میزان محصول دریافت شده در تاریخ مد نظر	درصد نیل به هدف	هدف فروش در سال جاری (کیلوگرم)	کل فروش سال قبل (کیلوگرم)	لیست محصولات در هر ردیف به تفکیک نوع و اجزای هر محصول (مثلاً نام رقم)

ب: گزارش جدول امتیاز فروش

این گزارش زمانی که فروش به صورت فروش منطقه ای و یا فروش به وسیله فروشندگان و ویزیتورها انجام می شود مفید است. باید همیشه اطلاعات سال های قبل را با واحد های مشابهی مانند کیلوگرم ثبت نمایید. در بند (کل واحدهای فروش) منظور تعداد واحد های فروخته شده از کالا از طریق کانالهای فروش است که مشمول فروش کلی به واحد های غیر دولتی نیز می شود. این بخش بذور مجانی توزیع شده برای پلاتهای آزمایشی یا مقاصد دیگر را نیز در بر می گیرد.

این فرم همچنین دارای ستونی برای هدف گذاری کل فروش توسط عوامل فروش می باشد. این ستون نشان دهنده هدف فروش برای هر مورد (هر خط از گزارش) می باشد که شما آنها را پیگیری می کنید. در ستون های دیگر فضایی وجود دارد که وضعیت سفارشات در طی سال مانند وضعیت تحویل، واحد های برگشت شده و فروش خالص را نشان می دهد اگر شما به برنامه اکسل آشنا باشید می توانید با ایجاد یک پوشه برای هر محصول گزارش را تهیه کنید و یک پوشه جمع کل از سایر پوشه ها را برای تعیین کل فروش براساس واحد فروش تهیه کنید.

شما همچنین می توانید این گزارش را به تناوب به روز رسانی کنید، بسیاری از شرکتهای بزرگ این کار را حداقل ماهیانه انجام می دهند. شما می توانید به محض دریافت اطلاعات، به روز رسانی را انجام دهید. در قسمت بالای فرم باید محلی برای ثبت زمان و تاریخ عملیات (مثلاً هفته منتهی به نیمه فروردین ۱۳۹۲) اختصاص داده شود.

لطفاً به یاد داشته باشید که فرمت این گزارش انعطاف پذیر است و می تواند براساس نیازهای خاص شما تغییر کند. اگر شما نخواستید تا گزارش را برای از دست دادن اطلاعات کلیدیتان تغییر دهید شما باید آنها را هایلایت کرده و از ترکیب اطلاعات استفاده کنید.

گزارش جدول امتیاز فروش

تاریخ درج شود

نکته: در ستون سایه دار، فرمول داده شده و به طور اتوماتیک محاسبه می شود.

نوع محصول (مثلا ذرت)

فروش خالص	میزان برگشت داده شده در تاریخ مد نظر (Kg)	میزان تحویل شده در تاریخ مد نظر (Kg)	سفارشات در این محدوده زمانی (Kg)	درصد سفارشات به نسبت هدف	سفارشات فروش در تاریخ مد نظر (Kg)	کل فروش سال جاری و هدف گذاری کلی (Kg)	کل فروش در سالهای قبل کل فروش واحد
							فروش در استان A
							فروش در استان B
							و ...
فرمول می تواند کل فروش خالص را نشان دهد.	محصولات مصرف نشده عودت شده به فروشنده.	این ستون باید نشان دهد که چه میزان از محصول سفارش داده شده دریافت شده است.	سفارشات را در محدوده زمانی جدید لیست کنید. این ستون جدول، ستون خوبی است که بتوانید از وضعیت جاری ارزیابی کنید.	بر پایه نسبت تقسیم ستون D/C برای ارزیابی میزان نزدیکی به اهداف محاسبه می شود.	تاریخ مد نظر را وارد کنید که برای هر منطقه جداگانه درج می شود. شما باید این بخش را به روز رسانی کنید.	این ستون باید شامل سال جاری و هدف گذاری فروش در محل باشد.	توجه داشته باشید کل فروش شامل کل واحدهای فروخته شده است که باید بابت آن پرداخت شود. این شامل بذور نمونه آزمایشی رایگان هم می شود. این ستون باید شامل سال پایانی باشد.



مهندس رضا پور مهدی علمدارلو
کارشناس مرکز تحقیقات کاربردی
شرکت توسعه کشت دانه های روغنی

سوختگی آلترناریایی کلزا (*Alternaria blight*)



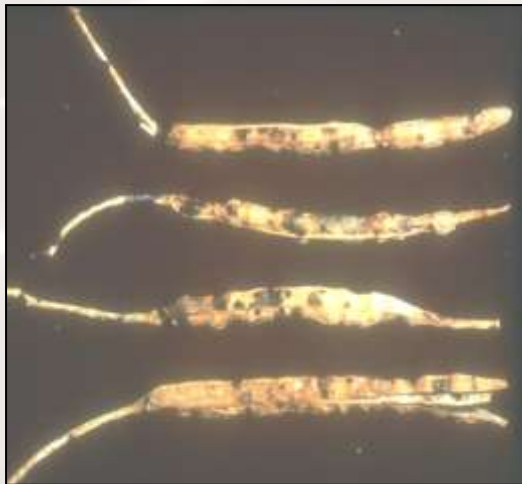
لکه سیاه یا سوختگی آلترناریایی از بیماری های کلزا محسوب می شود که در شرایط مرطوب و نسبتاً گرم شایع است. این بیماری از کشورهای مختلف مانند هند، کانادا، انگلستان، فرانسه، آلمان، هلند، لهستان، اسپانیا، سوئد، مصر و پاکستان گزارش شده است. قارچ *Alternari brassicae* (Berk) Sacc. گونه های دیگری از این جنس عامل این بیماری هستند. اسپوره های قارچ به صورت هوازاد باعث ایجاد آلودگی و تولید علائم در قسمت های مختلف گیاه می شوند. اولین علائم بیماری ممکن است بعد از کاشت کلزا و در مرحله رزت در ماه های آبان و آذر به صورت لکه های سیاه روی برگ های اولیه و پایینی کلزا تشکیل شود. در طول زمستان معمولاً شرایط برای توسعه بیماری مساعد نبوده و علائم آن گسترش نمی یابد. در سالهایی که در بهار هوا ملایم و مرطوب باشد از زمان گلدهی کلزا به تدریج آلودگی روی اندام های مختلف گیاه از جمله برگ ها، ساقه ها، شاخه ها و غلافها توسط اسپوره های قارچ صورت گرفته و علائم به صورت لکه های سیاه گرد تا کشیده ظاهر می شود. رطوبت و دمای بالای هوا یا دوره های بارندگی متناوب، توسعه بیماری را تقویت می کند. میزان آلودگی غلافها با مقدار

بارندگی در طی گلدهی رابطه مستقیم دارد. در ارقام دیررس و یا مزارع دیرکاشت معمولاً آلودگی توسعه بیشتری دارد. آلودگی شدید غلافها ممکن است منجر به باز شدن غلافها و ریزش دانه ها و نیز نفوذ قارچ به بذر و آلودگی سطحی آن شود.

جهت کنترل بیماری اقدامات زیر توصیه می شود:

- با توجه به اینکه قارچ می تواند روی بذر نیز مستقر شود، باید از بذور سالم و گواهی شده استفاده شود و نیز ضد عفونی بذور با قارچکش می تواند از آلودگی های اولیه بکاهد.
- با توجه به اینکه اسپوره های قارچ روی بقایای آلوده می ماند، حذف بقایای آلوده و مدفون کردن آنها زیر خاک در کاهش بیماری موثر است.
- کشت به موقع و استفاده از ارقام زودرس می تواند توسعه علائم بیماری خصوصاً در انتهای فصل را کاهش دهد.
- تناوب زراعی با گیاهان غیر میزبان و کنترل علفهای هرز نیز در کاهش بیماری نقش دارد.
- در صورت نیاز به کنترل شیمیایی می توان با شروع اولین علائم بیماری با

آفات و بیماری های کلزا



استفاده از قارچکش هایی مانند کاپتان، ۲/۵ کیلوگرم در هکتار - تبوکونازول (فولیکور)، یک لیتر در هکتار - کلرتالونیل (داکونیل)، ۲-۱/۵ کیلوگرم در هکتار - ایپرودیون+ کاربندازیم (رورال تی اس) یک کیلوگرم در هکتار و ... نسبت به مبارزه اقدام نمود. در صورتی که در بهار شرایط برای توسعه بیماری مساعد باشد، نیاز است که سمپاشی تکرار شود.

منابع:

۱- افشاری آزاد، ه. ۱۳۸۰. بیماری های مهم کلزا. نشر آموزش کشاورزی. ۹۹ص.

۲- عزیزی، م.، سلطانی، ا.، و خاوری خراسانی، س. ۱۳۷۸. کلزا: فیزیولوژی، زراعت، به نژادی، تکنولوژی زیستی. انتشارات جهاد دانشگاهی مشهد. ۲۳۰ص.

3- Roger Rimmer, S., Shattuck, V. I., and Buchwaldt, L. 2007. Compendium of *Brassica* Diseases. APS press. 117p.

آلبوم
خاطرات



بازدید جمعی از کشاورزان استان لرستان به همراه کارشناسان شرکت از مزارع کلزای استان مازندران.



آقایان (از راست به چپ): مرحوم صلح جو و فروغی (همکاران سابق)، علمدارلو، فروزان و نظر علی (کارشناس پاکستانی).



آقایان (از راست به چپ): علمدارلو، قاسمی (همکار سابق شرکت) و معطوفی.



آقایان (از راست به چپ): فروغی (همکار سابق شرکت)، فروزان و نظر علی (کارشناس پاکستانی).



مهندس رضا پور مهدی علمدارلو
کارشناس مرکز تحقیقات کاربردی
شرکت توسعه کشت دانه های روغنی

استخراج نماتدها از خاک

کلینیک
گیاهپزشکی



شده و نماتدها پلاسمولیز نشوند. سپس نماتدها را از روی الک به درون شیشه ساعتی یا پتری منتقل می کنیم. بررسی های اولیه روی نماتدها را با استفاده از بینو کولر و میکروسکوپ انجام داده و سپس جهت بررسی های بعدی و شناسایی دقیق، آنها را در محلول های فیکساتیو فیکس نموده و با استفاده از کلید های موجود تشخیص می دهیم.

سپس آن را از الکهای ریزتر (۱۰۰ تا ۲۰۰مش) عبور می دهیم تا ذرات درشت آن جدا شود و در انتها از الک ۴۰۰ مش عبور داده و مواد باقی مانده روی این الک را در یک استوانه مدرج ریخته و به آن آب اضافی می کنیم تا به حجم حدود ۵۰۰ سانتی متر مکعب برسد. پس از حدود نیم ساعت ذرات سبک روی سطح آب قرار می گیرد که به آهستگی آب اضافی را خالی می کنیم تا ذرات سبک جدا شود. در طی عملیات شستشو جمعیت بیشتر نماتدهای موجود در نمونه خاک به آب حاصل از شستشو منتقل می شود. باقیمانده مواد در ته استوانه مدرج را به طور مساوی در لوله های دستگاه سانتریفیوژ ریخته و به مدت پنج دقیقه با ۴۰۰۰ دور در دقیقه سانتریفیوژ می کنیم. لوله ها را از دستگاه خارج نموده و آب داخل آنها را به آهستگی خالی نموده و محلول شکر با چگالی ۱/۱۸ گرم بر سانتی متر مکعب به لوله ها اضافه نموده و وزن آنها را یکسان می کنیم. سپس محتویات لوله ها را کاملا به هم می زنیم تا با محلول شکر مخلوط شود. مجدداً به مدت یک دقیقه با دور ۴۰۰۰ عمل سانتریفیوژ را تکرار نموده و سپس سریعاً محلول شکر داخل لوله ها را که نماتدها نیز به آن منتقل شده اند روی الک ۴۰۰ مش ریخته و آهسته روی آن آب می ریزیم تا محلول شکر اضافی شسته

نماتدها یک گروه بزرگ از جانوران می باشند که معمولاً بدن کرمی شکل دارند. نماتدها در محیطهای مختلف یافت می شوند و انواع مختلف آزادزی، شکارگر و بیمارگر دارند. نماتدهای بیمارگر با حمله به بافتهای گیاهی خصوصاً ریشه ها سبب صدمه به آن و ایجاد خسارت می شوند. برخی نماتدها نیز در انتقال سایر عوامل بیماریزا نقش داشته و خسارت غیر مستقیم در گیاهان ایجاد می کنند. جهت شناسایی نماتدها باید بتوانیم آنها را از خاک یا بافت های گیاهی جدا کنیم که از روشهای مختلف مانند جداسازی مستقیم با سوزن، روش قیف برمن و روش شستشو و سانتریفیوژ و ... استفاده می شود. در کلینیک گیاهپزشکی شرکت، از روش شستشو و سانتریفیوژ برای جداسازی نماتدها از نمونه های خاک مربوط به باغات مرکبات، نهالستان های زیتون، مزارع سویا و ... استفاده می شود. در این روش ابتدا حدود ۳۰۰ گرم از نمونه های خاک را در سطلی ریخته و ۲-۳ برابر حجم آن آب اضافه کرده و کاملاً بهم می زنیم تا ذرات خاک نرم شود. حدود ۱۰ ثانیه صبر نموده و آب حاصل از شستشو را با استفاده از الک ۳۵ مش به سطل دیگر منتقل کرده و خاک ته سطل را نگه می داریم. عملیات شستشو را ۳-۴ بار تکرار نموده، آب حاصل از شستشو را در سطل دوم ذخیره کرده و

اخبار داخلی

دریافت گواهینامه تأیید صلاحیت آزمایشگاه بر اساس استاندارد ایزو ۱۷۰۲۵

مدیر آزمایشگاه کنترل کیفیت شرکت توسعه کشت دانه های روغنی گفت: موفق به دریافت گواهینامه تأیید صلاحیت بر اساس استاندارد بین المللی ISO/IEC 17025 از مرکز ملی تأیید صلاحیت ایران شدیم.

“مهدی حریری مهر” در گفتگوی اختصاصی با خبرنگار شرکت افزود: به دنبال استقرار سیستم مدیریت کیفیت مبتنی بر استاندارد بین المللی الزامات عمومی برای احراز صلاحیت آزمایشگاههای آزمون (ISO/IEC 17025) در آزمایشگاه امور کنترل کیفیت شرکت، سرمیزان و ارزیابان مرکز ملی تأیید صلاحیت ایران در شهریور ماه ۱۳۹۱، آزمایشگاه را مورد ممیزی و ارزیابی قرار دادند و پس از تأیید صلاحیت مبتنی بر الزامات مدیریتی و فنی استاندارد همچنین تکمیل مستندات و مدارک مورد نظر ارزیابان، نهایتاً در نوزدهمین جلسه کمیته تأیید صلاحیت آزمایشگاه های آزمون و کالیبراسیون مرکز ملی تأیید صلاحیت ایران، صدور گواهینامه برای آزمایشگاه شرکت توسعه کشت دانه های روغنی به تصویب رسید.

وی با بیان اینکه گواهینامه تأیید صلاحیت آزمایشگاه بر اساس استاندارد بین المللی ایزو ۱۷۰۲۵ به شماره NACI/Lab/365 در تاریخ ۱۳۹۱/۱۲/۲۱ صادر و به امضا و تأیید مسئولان مرکز ملی تأیید صلاحیت رسیده است یادآور شد: بر اساس این گواهینامه که تا ۱۳۹۴/۱۲/۲۰ معتبر است، آزمایشگاه شرکت توسعه کشت دانه های روغنی در ۵۷ مورد آزمون مرتبط با روغنهای خوراکی، دانه های روغنی، مارگارین، کره، فرآورده های لبنی و تعیین فلزات در انواع فرآورده های غذایی دارای صلاحیت شناخته شده و توانمندی آن مورد تأیید قرار گرفته است.

حریری مهر در پایان از حمایت های بی شائبه مدیران ارشد شرکت و همچنین تلاشهای همکاران و کارشناسان شاغل در آزمایشگاه که زحمات بسیاری را متحمل شدند تشکر و قدردانی نمود و تأکید کرد که کسب این موفقیت را مرهون بهره مندی از الطاف و عنایات الهی و همچنین حمایتها و تلاش های یاد شده می دانند.

مدیر آزمایشگاه ضمن اعلام خبر فوق اظهار داشت: که آزمایشگاه شرکت از سال ۱۳۷۷ تاسیس و از سال ۱۳۸۱ دارای گواهینامه تأیید صلاحیت از اداره کل استاندارد استان تهران و پروانه بهره برداری از مرکز آزمایشگاه های مرجع کنترل غذا و داروی وزارت بهداشت بوده است و کسب گواهینامه جدید نشانه ارتقاء توانمندی و صلاحیت آزمایشگاه می باشد. نتایج آزمون های صادر شده از سوی آزمایشگاه هایی که دارای گواهینامه تأیید صلاحیت مبتنی بر ISO/IEC 17025 باشند از اعتبار فرا ملی و بین المللی برخوردار خواهد بود.

