

**Research Article**

The Traditional Livestock Trading System among Nomadic Tribes and Pastoralists of Semnan Province

Alireza Shahhoseiny¹

¹- Researcher in the field of culture and indigenous knowledge and Ph.D. in geography and rural planning, Kharazmi University, Tehran, Iran. (Corresponding Author: hablerood@gmail.com)

Abstract

This article investigates the traditional practice of livestock trading, known as Chubdari among the nomadic and transhumant tribes of Semnan Province. The study's primary objective is to document and analyze a portion of the indigenous knowledge and techniques associated with this traditional occupation, which has historically played a vital role in the economic exchanges of the region's nomadic population. This research was conducted using a descriptive-analytical method and using field observations, in-depth interviews with 14 elderly chubdars (livestock traders), pastoralists, and shepherds, and library studies. The findings reveal that this traditional livestock trading system, which was managed by highly experienced and skilled individuals, encompassed a set of complex techniques that have been largely overlooked by researchers in the fields of nomadic studies and pastoralism. This is significant, as there is a notable scarcity of information on this important occupation in the existing body of research on Iran's nomadic tribes. Over the past century, this traditional mode of commerce has been profoundly impacted by modernization. The introduction of vehicles, the expansion of road networks in pastoral territories, and the proliferation of communication technologies—particularly mobile phones over the last three decades and the subsequent rise of virtual spaces—have fundamentally altered these traditional practices. Consequently, many of the complex economic and social relationships that once existed between Chubdars and pastoralists have been eroded.

Article Info

Keywords:

Chubdari;
Traditional
Livestock
Commerce;
Nomadic Tribes
and Pastoralists;
Semnan Province.

Article History:

Received:
18 September 2024
Accepted:
12 November 2024
Available online:
15 December 2024

How to Cite: Shahhoseiny, A. (2024). The Traditional Livestock Trading System among Nomadic Tribes and Pastoralists of Semnan Province. *Journal of Zakhayer-e Enghelab (Pastoral Nomads)*, 3(2), 41-53. [10.22034/jzepn.2025.500914.1011](https://doi.org/10.22034/jzepn.2025.500914.1011) [in Persian]





نظام سنتی فروش دام در ایلات و عشایر کوچنده استان سمنان

علیرضا شاه حسینی^۱

^۱ پژوهشگر حوزه فرهنگ و دانش بومی و دکتری جغرافیا و برنامه‌ریزی روستایی، دانشگاه خوارزمی، تهران، ایران. (نویسنده مسئول: hablerood@gmail.com)

اطلاعات مقاله

واژگان کلیدی:

چوبداری؛
خرید و فروش سنتی دام؛
ایلات و عشایر؛
استان سمنان.

تاریخ‌ها:

دریافت مقاله:
۲۸ شهریور ۱۴۰۳
پذیرش مقاله:
۲۲ آبان ۱۴۰۳
انتشار برخط:
۲۵ آذر ۱۴۰۳

چکیده

در مقاله حاضر، پیشه سنتی فروش دام در ایلات و عشایر کوچنده استان سمنان، موسوم به چوبداری یا چوداری یا گوشتی‌خرین (خرید و فروش دام) مورد مطالعه قرار گرفته است. هدف پژوهش آن است که بخشی از فنون و دانش بومی این پیشه سنتی که نقش مهمی در مبادلات اقتصادی عشایر منطقه داشته را بررسی نماید. این پژوهش با روش توصیفی-تحلیلی و استفاده از مشاهدات میدانی، مصاحبه‌های عمیق با ۱۴ نفر از چوبداران کهنسال، دامداران و شبانان و مطالعات کتابخانه‌ای انجام شده است. یافته‌ها نشان داد که نظام سنتی فروش دام در ایلات و عشایر کوچنده استان سمنان که توسط افراد خبره و کارآموده هدایت و راهبری می‌شده، فنون پیچیده‌ای داشت که کمتر مورد توجه پژوهشگران مسائل عشایری و دامداری-دامپروری قرار گرفته است. اطلاعات اندکی درباره این پیشه مهم در مطالعات پژوهشگران ایلات و عشایر کشور وجود دارد و در طول یکصد سال گذشته، با ورود وسایل نقلیه، گسترش راه‌های ارتباطی در مناطق عشایرنشین و توسعه ارتباطات، به‌ویژه تلفن همراه در سه دهه اخیر و ظهور فضای مجازی، شیوه معاملات سنتی، به‌شدت تحت تأثیر قرار گرفته و بسیاری از مناسبات اقتصادی و اجتماعی بین چوبداران و دامداران از بین رفته است.

استناددهی: شاه حسینی، علیرضا. (۱۴۰۳). نظام سنتی فروش دام در ایلات و عشایر کوچنده استان سمنان. *ذخایر انقلاب (عشایر)*. ۳(۲)، ۴۱-۵۳.

[10.22034/jzepn.2025.500914.1011](https://doi.org/10.22034/jzepn.2025.500914.1011)



۱. مقدمه

بر اساس نتایج سرشماری اجتماعی اقتصادی عشایر کوچنده در تیر ماه (۱۳۸۷)، عشایر ایران، در حدود ۱۳/۶ میلیون رأس گوسفند و بره و ۸/۳ میلیون رأس بز و بزغاله پرورش می‌داده‌اند (مرکز آمار ایران، ۱۳۸۸: ۲۹) و مبتنی بر تخمین‌های آماری از سوی دفتر تخصصی سازمان امور عشایر ایران، حدود ۲۵ درصد گوشت قرمز کشور را جامعه عشایری تولید می‌کنند. از این رو، می‌بایست بیان داشت که اقتصاد جامعه عشایری بر پایه دامداری استوار است و دام سرمایه اصلی آنها به شمار می‌رود.

فروش دام و نوسانات قیمت آن، همواره یکی از دغدغه‌های جامعه عشایری کشور بوده و هست و در برخی سال‌ها، ناترازی‌های میان قیمت گوشت و نهاده‌های دامی، مشکلاتی را برای عشایر به وجود آورده است. از شیوه‌های فروش دام عشایر اطلاعات جامع و کاملی در دست نیست. مبتنی بر نتایج تفصیلی سرشماری اجتماعی-اقتصادی عشایر کوچنده (۱۳۶۶) از مجموع ۱۷۶،۱۲۳ خانوار عشایر کوچنده کشور، ۷۴،۶۶۹ خانوار، دام خود را از طریق پیلهوران (به احتمال، چوبداران و افراد مشابه)، ۲،۲۱۵ خانوار از طریق شرکت تعاونی عشایری، ۸۶،۳۴۴ خانوار از طرق دیگر (سازمان گوشت و غیره) به فروش رسانیده‌اند و ۱۲،۸۹۵ خانوار نیز فروشی نداشته‌اند (مرکز آمار ایران، ۱۳۶۷: ۷۸).

در خصوص این که آیا عشایر دام خود را پرورار کرده و سپس به فروش می‌رسانند یا این که بدون پروراندن آن را عرضه می‌کردند، و در کل از نحوه فروش دام عشایر کوچنده، اطلاعاتی در نتایج سرشماری‌های فوق ارائه نشده است. به نظر می‌رسد،

در بین عشایر، هنوز، فروش دام به شیوه سنتی مرسوم است و عمده خریداران نیز چوبداران هستند. به‌طور معمول، از اواخر تیرماه تا اوایل شهریور ماه، زمان فروش دام‌های مازاد و کاهش تعداد دام گله است. زیرا بره‌ها و بزغاله‌ها دیگر به مادر وابستگی ندارند و از سوی دیگر، علف سبز بهاره و تابستانه نیز در مناطق کوهستانی چرانیده شده است و چنانچه علوفه‌ای هم باقی مانده باشد، می‌بایست به تعلیف گله داشتی برسد. بنابراین باید تعدادی از دام‌های گله حذف شوند و به فروش برسند. بر اساس تجربه، دام‌های حذفی، به‌طور عمده شامل بره‌ها و بزغاله‌ها، دام‌های پیر و سالمند پنج‌زده و بیشتر، قوچ-های هفت‌ساله و کل‌های سه‌ساله و بالاتر هستند که قدرت چرایی و تولید مثل آنها کاهش یافته و یا از دست رفته است.

طاهری (۱۳۵۵: ۱۶۵) در مطالعات خود در دهه (۱۳۵۰ ه.ش) در بخش سنگسر (مهدیشهر کنونی) به وضعیت بازار فروش دام این منطقه اشاراتی داشته و نوشته است: «مهمترین تولیدات دامی سنگسر گوشت است که از لحاظ مقدار و کیفیت قابل توجه و مهم‌ترین بازار آن شهر تهران است. گفته می‌شود در حدود سه ماه از سال، گوشت تهران را سنگسر تأمین می‌کند. ... عده‌ای از دامداران، سازمان گوشت کشور را مشتری خوبی نمی‌دانند و ترجیح می‌دهند گوسفندان خود را در بازار آزاد بفروشند؛ برای مثال، به‌صورت زنده‌چپان و غیره. لذا برخلاف سابق که بازار عمده و اصلی در تهران بود، در حال حاضر به‌دلیل وضع نرخ گوشت، در هر کجا که پیش آید و صرفه بیشتری داشته باشد، حتی در مسیر کوچ، در سمنان، مازندران و غیره، گوسفندان خود را به فروش می‌رسانند. سنگسری‌ها خود به کار چوبداری هم می‌پردازند!»

منظور وی همانگونه که پاپلی‌یزدی (۱۳۷۱: ۴۵۹) اشاره کرده، هژیر یزدانی است که البته همه دام‌های او مربوط به منطقه سنگسر و ایل سنگسر نبوده است،

۱- طاهری همچنین بدون این که نامی ذکر کند به دامدارانی اشاره کرده که تا ۵۰۰ هزار (نیم میلیون) رأس گوسفند با کشتارگاه تهران قرارداد فروش داشته‌اند.

کشتارگاه‌های دماوند و فیروزکوه می‌برند. در فصل گردشگری تقاضا و قیمت‌ها بالاتر است» (هورکاد، ۱۳۶۲: ۱۴۴-۱۴۳).

گودرزی پروری که تحقیقات گسترده‌ای درباره‌ی ایل پروری در شمال شهرستان مهدیشهر که در همسایگی قلمرو ایل سنگسری قرار دارد، اشاراتی به پیشه‌ی چوبداری و چگونگی معاملات دام (خرید و فروش) داشته و به معرفی یکی از شیوه‌های فروش دام موسوم به روش پیدا کردن دام میانه پرداخته است (گودرزی پروری، ۱۳۹۲: ۱۶۷).

در جلد سوم کتاب دانشنامه تیرستان و مازندران، به پیشه‌ی چوبداری، به‌عنوان مدخل مستقلی ذیل پیشه‌های سنتی پرداخته شده و اطلاعات به‌نسبت کاملی از این حرفه سنتی مانند انواع معاملات، ویژگی چوبدار و انعام چوبدار به چوپان و گالش در پهنه‌ی مازندران ارائه داده است (نصری اشرفی، ۱۳۹۸: ۳۸۵-۳۸۶).

موسوی فولادی در فرهنگ واژگان تبری پولابا به این موضوع اشاهر کرده است که در فولادمحله و شه‌میرزاد به چوبدار «چودار» می‌گویند که کارش خرید دام‌های مازاد گله است (موسوی فولادی، ۱۴۰۰: ۱۲). شاه‌حسینی در فرهنگ واژگان و اصطلاحات روستایی گرمسار و آرادان ذیل چوبدار نوشته است: «فردی است که دام‌های مازاد گله‌داران را خریداری می‌کند و به پروراندن می‌فروشد یا مستقیماً به کشتارگاه یا میادین دام عرضه می‌کند» (شاه‌حسینی، ۱۴۰۳: ۱۰۳).

جمع‌بندی پژوهش‌ها، نشان می‌دهد، بسیاری از مطالبی که راجع به "چوبداری" وجود دارد، به‌صورت

در فرهنگ دهخدا، درباره‌ی چوبدار^۱ آمده است: «آن که گوسفند و بز و میش و گاو خریداری کند و برای فروختن به شهرها برد و در کشتارگاه‌ها و غیره بفروشد. جَلاب، آن که شغلش خرید و فروش گوسفند است» (دهخدا، ۱۳۴۵).

پاپلی‌یزدی به نوعی چوبداری در دهه‌ی (۱۳۵۰) در شمال خراسان اشاره می‌کند که در واقع مزدوران^۲ و قصاب‌ها یا مالکان بزرگ هستند. وی می‌نویسد: «تعداد این دسته از چوبداران از حدود ده سال گذشته افزایش یافته است. زیرا مالکان بزرگ مزارع دره‌ی کشف‌رود و دره‌ی اترک به پروراندن میش و بز علاقه‌مند شده بودند که سرشناس‌ترین آنها هژبر یزدانی بود. چوبداران مزدور، دام‌های دامداران را به صورت پیش‌خرید و یا نقد برای کارفرمایان خود خریداری می‌کنند. کارفرمایانی که دارای سرمایه‌های کلان، آغل‌های نیمه‌مدرن، غذاهای مکمل و غیره هستند. گاهی گله‌های خود را به کوچ‌نشینان فقیری می‌سپارند که در منطقه ساکن نیستند تا آنها را به کوهستان‌های خارج از خراسان ببرند» (پاپلی‌یزدی، ۱۳۷۱: ۴۵۹).

برنارد هورکاد عضو انجمن ایران‌شناسی فرانسه در تهران در مطالعات خود راجع به ایلات دامنه‌های جنوبی البرز که بیلاق را در البرز مرکزی (فیروزکوه، لار، پلور و دماوند) می‌گذرانند، این‌چنین می‌نویسد: «عشایر دامنه‌های جنوبی البرز مانند سنگسری‌ها، الیکائی‌ها، هداوندها و کتئی‌ها، دام‌های خود را به چوبدار سرپا می‌فروشند که خود غالباً از عشایر هستند. آنها از اردویی به اردوی دیگر می‌روند، دام‌ها را جمع‌آوری می‌کنند و برای فروش به تهران یا به

^۱ چوبدارها، تجار متخصص در فروش گوشت [دام] زنده هستند. تقریباً تمامی دام‌ها با دخالت و واسطه‌گری آنها به‌فروش می‌رسد (Bazin, 1980) به نقل از پاپلی‌یزدی، ۱۳۷۱: ۴۵۶

^۲ کارگران مزدبگیر.

چنانچه خود او در ادامه می‌نویسد: «برخی هم گوسفندان ترکیه‌ای را پرور می‌کنند و تحویل می‌دهند». قسمتی از دام‌های نیمه‌کوچ‌نشینانی که در البرز مرکزی بیلاق می‌کنند (به‌خصوص سنگسری‌ها) به هژبر یزدانی تعلق داشته است. یکی از سرکارگرهای [سربندهای] او می‌گفت: هژبر یزدانی در بهار (۱۳۵۵) بیش از نیم میلیون رأس از بره‌های استان‌های خراسان، سمنان و گرگان (استان گلستان امروزی) را خریداری کرده است. این بره‌ها روی املاک وسیع یزدانی در خراسان و روی مراتع البرز مرکزی که پروانه علفچر آنها را گرفته بود، پرور می‌شوند.

اطلاعات، انتخاب امشارکت‌کنندگان و کار مصاحبه ادامه یافت. مطالب مستخرج از مصاحبه‌ها، از طریق تحلیل محتوا بر اساس اهداف پژوهش، ترکیب و آماده‌آرائه شدند.

۳. یافته‌ها و بحث

۳.۳. انواع چوبدار

- چوبدارانی که دام را از دامداران خریداری می‌کنند و به روستائیان و پروراندان می‌فروشند.
- چوبدارانی که دام را از دامداران خریداری می‌کنند و خود قصابی دارند و یا به قصابان محلی می‌فروشند. در واقع واسطه بین دامداران و مصرف‌کنندگان هستند.
- چوبدارانی که دام‌های خریداری شده را به‌طور مستقیم به کشتارگاه می‌فرستند. این چوبداران در تیرماه و مردادماه، بره‌ها و بزغاله‌ها را و در ماه‌های بهمن تا فروردین دام‌های پروار را از دامداران و پروراندان خریداری و روانه کشتارگاه می‌کنند.
- در روستای چاشم شهرستان مهدیشهر، مراتع اطراف روستا را که امروزه از سوی اداره منابع طبیعی و آب‌خیزداری "مراتع حریم" نامیده می‌شود، "کتول-چر" می‌نامند. مراتع کتول چر به دامداران خرده‌پای آبادی اختصاص داشت و چوبداران و قصابان نیز مجاز بودند مدت معینی، معمولاً ۱۵ تا ۲۰ روز، دام‌های خود را در کتول چر تعلیف کنند.
- چوبدارها از این لحاظ که خریدار چه دامی هستند و در خرید و فروش چه نوع دامی خبره هستند نیز،

بخشی و جزئی بوده و تاکنون پژوهش مستقلی در خصوص این حرفه مهم که نقش مهمی در اقتصاد عشایر داشته و به‌نوعی به تنها سرمایه عشایر یعنی دام مرتبط می‌شود، انجام نشده است. این کاستی در دانشنامه فرهنگ مردم ایران نیز دیده می‌شود!

بدین ترتیب، بر اساس این شکاف علمی-فرهنگی، هدف پژوهش حاضر، واکاوی چگونگی معاملات دامداران عشایر کوچنده با خریداران (چوبداران) در زمینه فروش انواع دام به ویژه گوسفند و بز (و بره و بزغاله) و مناسبات آن است، به‌طوری‌که به ویژگی‌های پیشه چوبداری در بین ایلات و عشایر و دامداران کوچنده استان سمنان پرداخته شده تا بخشی از فنون و دانش بومی این پیشه سنتی که نقش مهمی در مبادلات اقتصادی عشایر منطقه داشته است را مورد تجزیه و تحلیل قرار دهد.

۲. روش‌شناسی

روش پژوهش حاضر بر مبنای ماهیت، کیفی، از نظر هدف، اکتشافی-توصیفی، به‌لحاظ نوع و جمع‌آوری داده‌ها، کیفی و از نظر مخاطب، کاربردی است. برای گردآوری داده‌ها، مبتنی بر استفاده از روش کتابخانه‌ای-آرشیوی، از اسناد و مدارک موجود بهره گرفته شد و بر اساس بکارگیری روش پیمایشی، از ابزار مصاحبه‌ی نیمه‌ساختاریافته در محدوده مورد مطالعه استفاده گردید. مشارکت‌کنندگان در مصاحبه، ۱۴ نفر از چوبداران کهنسال و دامداران و شبانان باتجربه استان سمنان بودند.^۲ برای انتخاب مشارکت‌کنندگان در پژوهش، از روش نمونه‌گیری هدفمند و تکنیک گلوله برفی استفاده شد و تا رسیدن به حد اشباع

۱- موسوی فولادی (محقق بومی و دبیر دبیرستان‌های سمنان)؛ سید صادق نبوی چاشمی (روستای چاشم شهرستان مهدیشهر و کارشناس منابع طبیعی و از محققان بومی منطقه)؛ علی‌اکبر محمدحسینی (روستای عباس‌آباد شهرستان میامی (دامدار) از عشایر کُرد کرمانجی)؛ علی پارسا (روستای رضآباد خوار و توران شهرستان شاهرود، دامدار و عشایر طایفه چوداری)؛ علی گیلوری (علی آقارضا) (چوبدار، روستای فروان شهرستان اردان)؛ مراد مؤمنی (چوبدار قدیمی، عشایر الیکایی شهرستان اردان)؛ نسا گودرزی (طایفه پروری، بیلاق گونوسر).

۱- نگارنده این سطور، انتظار داشت در جلد سوم دانشنامه فرهنگ مردم ایران (موسوی و جنوردی، ۱۴۰۱)، پس از مدخل چوب‌خط، مدخل چوبدار را بیابد!

۲- اسماعیل علمدار (ایل سنگسری)؛ الیاس پیراسته (ایل سنگسری)؛ جعفر شاه-حسینی (دامدار و چوبدار منطقه، عشایر الیکایی شهرستان اردان)؛ جواد عامری (محقق، روستای طرود شاهرود)؛ حسین رئیس‌یان (دامدار و کارشناس دامپروری، از عشایر طایفه پروری شهرستان مهدیشهر)؛ حسین محمدآبادی (عشایر سرحدات میامی)؛ سلطان پیراسته (ایل سنگسری، بیلاق لاسم مازندران)؛ سید رضی

حتی اطلاعات شناسنامه‌ای خریدار خود را که نسبه خرید کرده بود، نمی‌دانست. به‌عنوان مثال در سال (۱۳۶۱)، آقای حسن مؤمن‌آبادی (از چوبداران سمنان)، تعداد ۲۰۰ رأس میش و بز، به ارزش ۹۵ میلیون ریال را از آقای حاج یحیی محمدآبادی (از دامداران بزرگ سرحدات) خریداری کرد. وی حدود یک‌سوم از بهای دام‌های خریداری‌شده، یعنی ۳۰ میلیون را به‌طور نقد پرداخت کرد و بقیه را دو ماه بعد، زمانی که برای خرید دام به منطقه آمده بود پرداخت نمود. این مثال، بیانگر روحیه‌ای است که به اتکای آن، معاملات بین چوبداران و دامداران در منطقه انجام می‌گرفت.

اما از مدتی پیش، به دلیل افزایش تقلب و دغل‌کاری‌ها، به‌ویژه از سوی چوبدارهای تازه به دوران رسیده و به منظور اطاعت از نص صریح قرآن کریم که وجود شاهد در امر گرفتن قرض و یا خرید و فروش به صورت نسبه را واجب می‌داند، تعداد قراردادهای کتبی در حال افزایش است.

۲.۴. ویژگی‌های چوبدار

سرشناس بودن هر چوبدار به پیشینه کاری، استطاعت مالی و صداقت وی بستگی دارد. افزون بر این، چوبداران به‌طور معمول دارای ویژگی‌های فیزیکی و رفتاری بودند که آنها را از فعالین دیگر مشاغل متمایز می‌ساخت. مهم‌ترین این خصوصیات عبارتند از:

- توانایی و قدرت پیاده‌روی طولانی: چوبداران برای خرید دام باید مسافت‌هایی را می‌پیمودند تا به مناطق استقرار بیلاقی و قشلاقی دامداران برسند. هر فردی چنین توانایی را نداشت. توانایی راهپیمایی آنان

قابل تقسیم‌بندی است. برای نمونه، در بین دامداران کوچ‌روی روستای اروانه از توابع شهرستان سرخه، به چوبدارهایی که در زمینه خرید گاو خبره هستند، "گوخرین" و چوبداران گوسفند و بز را "گوسفندخرین" می‌نامند.

تا اوایل دهه (۱۳۴۰)، چوبداران خور و بیابانک و انارکی از استان اصفهان، برای خرید شتر به طرود و منطقه خوار و توران و به‌ویژه روستای رضاآباد که محل استقرار طایفه چوداری (شاه‌حسینی، ۱۳۹۶: ۲۰) و از مراکز مهم پرورش شتر استان سمنان است، می‌آمدند و خریدار شتران باربر (لوک یا شتر نر) و اروانه (شتر ماده) برای تولیدمثل بودند.

آنها با بکارگماردن یک نفر راهنما که با شترداران آشنا بودند، اقدام به خرید شتر می‌کردند. از نظر این چوبداران، شتر مورد نظر باید سینه‌ای فراخ، دم بلند، بازوهای پُر پشم، زیرچانه پُر مو و جنده‌دار، موی سرخ-سیه و در یک کلام باید سوپار داشته باشد یعنی از نژاد خوب و اصیل باشد. چوبداران، به سفارش قافله‌داران کاروان‌ها، در پی خرید شترهای بارگیر و جلودار، جوان، راهوار و آرام بودند.

در نیم قرن اخیر، چوبداران شهرهای سبزوار، کاشمر، سمنان و گرمسار برای خرید شترهای پرور به منطقه می‌آیند، زیرا گوشت شتر در شهرهای مختلف خواهان زیادی پیدا کرده و در کشتارگاه‌ها کشتار و گوشت آن در قصابی‌ها عرضه می‌شود. اما شترهای شیری به‌طور عمده توسط ترکمن‌های استان گلستان خریداری و برای تولید شیر به استان گلستان منتقل می‌شوند. از این‌رو، زنان ترکمن در شناسایی شترهای شیری خبره هستند.

در بیشتر معاملات به هیچ‌وجه قرارداد مکتوب بین چوبدار و دامدار رد و بدل نمی‌شد و گاهی دامدار

کریمی، (۱۳۶۷) و یا نریز را در گله عشایر دارند که یک نهیب به رودخانه‌های پُر آب می‌زنند و بقیه گله به دنبال او حرکت می‌کنند.

۲- سوره بقره، آیه ۲۸۱.

۱- شتر جلودار به شتری گفته می‌شود که در جلوی قطار شتران حرکت و به‌راحتی از باتلاق و آب عبور می‌کند. در واقع این شترها، نقش پاجنگ (موسوی‌نژاد و

دامداران را جلب کنند و عمری در این پیشه فعالیت نمایند؛ به طوری که خیلی از دامداران تنها با یک یا دو چوبدار معامله می‌کردند و این روند تا سال‌ها و گاهی تا پایان عمر ادامه داشت.

- دیدگری و تخمین و قدرت محاسبه دقیق: از آنجایی که دام زنده، بدون کشش و توزین و در اصطلاح سرپا معامله می‌شد، چوبدار باید در دیدگری مهارت می‌داشت تا دچار ضرر نگردد.

- فن بیان قوی: چوبدار باید فن بیان قوی می‌داشت تا در معامله می‌توانست دامدار را متقاعد سازد با قیمت مورد دلخواه وی دام را به او بفروشد. قدرت چانه‌زنی در این زمینه بسیار مؤثر است. ضرب‌المثلی در این باره به این مضمون رایج است که "باید آنقدر چانه زد تا عرق کرد". گاهی برخی افراد به‌عنوان میانجی وارد معامله می‌شدند و معامله را با رضایت طرفین به سرانجام می‌رساندند.

- داشتن خانه‌خواه یا آشنا: چوبداران در کار خود با مشکلات زیادی مواجه بودند. گاهی به دلیل گستردگی محدوده فعالیت چوبدارها و نبود وسایل نقلیه در برخی نقاط ناچار بودند چند روز از محل خانواده و زندگی خود دور باشند. در بسیاری اوقات چوبدارها چند وعده غذایی را در منزل فروشندگان دام صرف کرده و شب را همان‌جا اقامت می‌نمودند. بیلاقات یا نقاط استقرار قشلاقی دامداران به‌طور معمول فاقد اقامتگاه، قهوه‌خانه، رستوران و غیره

همچون بسیاری از دامداران و چوپانان و ساربازان مثال‌زدنی است. امروزه، چوبداران با وسیله نقلیه در بیلاق‌ها و قشلاق‌ها حاضر می‌شوند و پس از معامله، دام را به وسیله وسایط نقلیه مانند نیسان، وانت و کامیونت به مقصد و یا کشتارگاه منتقل می‌کنند.

- آشنایی با مسیرهای امن: به‌طور معمول، سارقان و یاغیان در مسیرهای رفت و آمد کاروانیان و گله‌داران و گردنه‌ها کمین می‌کردند و اموال آنها را به یغما می‌بردند. چند نمونه از این گردنه‌های معروف در مسیر سبزوار به گرمسار، گردنه موكوشون یا موكوشوم، در میانه راه دهنمک به لاسجرد، گردنه زیدر در شرق شهر میامی و گردنه الحاک در غرب عباس‌آباد میامی قرار داشتند. چوبداران شگردهای جالبی برای محافظت از پول نقد خود داشتند که از جمله آنها می‌توان به نگهداری آن در داخل گوله‌های نخ، یا پنهان کردن آن در زیر سنگ در محل اتراق شبانه اشاره کرد.

- آشنایی با رفتارهای حیوان و شناخت دام: چوبداران معمولاً با یک نگاه با بررسی دندان‌های حیوان و ورندها کردن دام، متوجه سلامت، پیر یا جوان بودن، آبستنی، وزن و دیگر ویژگی‌های حیوان می‌شوند. در غیر این صورت ضرر می‌کنند و دیری نخواهد پایید که ورشکست خواهند شد.

- خوش‌حساب و وفای به عهد: خوش‌حسابی یکی از خصوصیات چوبداران بوده و به همین سبب است که توانسته‌اند اعتماد

خود را در پادگان لویزان تهران گذرانیده است. وی صبح پنج‌شنبه از پادگان حرکت می‌کرد و تا غروب خود را به چشمه‌ملک در حاشیه شرقی دشت گرمسار می‌رساند و شب استراحت می‌کرد و دوباره صبح به محل خدمت خود باز می‌گشت (شاه-حسینی، ۱۳۹۱).

۱. یکی از این دامداران که در پیاده‌روی شهره خاص و عام بود، حاج محمدآقا کاشانی (۱۲۹۶-۱۳۹۷) از ایل الیکایی شهرستان آرادان استان سمنان بود. وی به‌عنوان تندروترین فرد این ایل لقب گرفته است. او فاصله ۱۲۰ کیلومتری بین قشلاق (روستای چشمه‌ملک) تا فیروزکوه را یک روزه می‌پیمود. او دوره سربازی

پل ابریشم و حتی ترکمن صحرا در استان گلستان را در بر می‌گرفت.

۳،۴. سیستم پرداخت انعام به فروشنده

۱،۳،۴ سر چوبی

چوبدارها، هنگام خرید دام، انعامی به چوپان یا ساربان و یا گالش و فرزند و یا همسر وی پرداخت می‌کنند. به این انعام در میان ایل الیکایی "سرچوبی"، در ایل سنگسری و دامداران تویه‌دروار دامغان "سرکاردی"، در عشایر دیباج و افتری "سرگردی"، در دامداران کوچ‌روی تبریزبان "چوسری"، در سرحدات میامی "مال‌دوی" یا "سرگردی"، در عشایر پرور "سرکاردی"، در دامداران اروانه "صراگردی"، در عشایر و مختابادهای پشت بسطام شاهرود "کف‌دستی"، در ترکمن‌ها "بیراق" و در دامداران هیکو و چاشم شهرستان مهدیشهر "شاخ‌سری" می‌گویند. اگر این انعام، برای معامله گاو و گوساله باشد، "رسن‌سری" و اگر برای شتر باشد، "جلوساری" و برای ستوران "أسارسری" نام دارد.^۲

۲،۳،۴. سر رمه

گاهی چوبداران، تعداد دام قابل توجهی^۳ را از دامدار خریداری می‌کردند. در این حالت، دامدار یک یا دو رأس دام را در فروش به حساب نمی‌آورد. به این دام‌ها در هیکو "سررمه"، "کبابی" یا "سرسیل(ی)"، در میان سنگسری‌ها، "سرکاردی"، در پروری‌ها، "چوب‌سری"، در الیکایی‌ها، "سرچوبی" و در مختابادهای پشت بسطام، "گوشتی" می‌گویند.^۴

بود. بنابراین، خانواده دامداران از آنها پذیرایی نموده و محل استراحت و اقامت آنان را فراهم می‌کردند و پس از انجام معامله یک یا چند وعده غذایی را در اختیار آنها می‌گذاشتند. این وعده غذایی در عشایر سنگسری "رخورتی" و در عشایر الیکایی "رانون" نام داشت. چوبداران، توبره (کوله پستی) کوچکی به همراه داشتند که در آن کتری کوچک، مقداری قند و چای، استکان و نعلبکی و غذای حاضری مختصری قرار داشت. گاهی فاصله محل خرید دام تا مقصد نسبتاً طولانی بود، در این حالت، چوبداران باید در روستاهای مسیر، آشنایانی می‌داشتند که علاوه بر پذیرایی و تأمین محل استراحت، جایگاهی را برای نگهداری دام‌های او فراهم می‌کردند. چوبداران نیز محبت‌های آنان را بی‌پاسخ نمی‌گذاشتند و به مناسبت‌های مختلف با اهدای یک راس بره یا بزغاله به عنوان قربانی جبران می‌کردند.

در مجموع، چوبداران به سبب تعاملات با گروه‌های مختلف ایلی، عشایری، روستایی و شهری، افرادی اجتماعی و با روابط عمومی مناسب شناخته می‌شدند. آنها با انجام سفرهای کاری به مناطق مختلف، آشنایی بیشتری با فرهنگ‌ها، آداب و رسوم اقوام مختلف پیدا می‌کردند و اطلاعات جغرافیایی وسیعی از وضعیت راه‌ها، روستاها و مناطق عشایری داشتند و در زمره خبرگان محلی به‌شمار می‌رفتند. محدوده فعالیت برخی چوبداران سرشناس و متمول، گاه تا شرقی‌ترین مناطق استان مانند خوار و توران،

^۱- رانون یا راهنون، مقداری نان و غذا برای مصرف در طول مسیر مسافرت و یا کوچ؛ در اینجا نان و غذایی که به چوبداران می‌دادند تا منزل بعدی از آن بهره گیرند.

^۲- در عشایر تالش زبان شمال ایران، به این انعام "لافنده‌سری" گفته می‌شود.

^۳- عشایر معمولاً علاقه‌ای به فروش دام به صورت تکی ندارند.

^۴- این موضوع در بین بازاریان و بازاریبان و فروشگاه‌ها به «اشانتین» معروف است که معادل فارسی آن «پاداش خرید» است.

۴،۴. شیوه‌های خرید و فروش دام

۱،۴،۴. تیر و پا

یکی از شیوه‌های سنتی معمول برای فروش دام، این بود که فروشنده (صاحب دام)، تیرترین (فربه‌ترین) و چوبدار یعنی خریدار پَس‌ترین (لاغرترین) دام مورد معامله را انتخاب می‌کردند. سپس، هر دو دام را کشتار می‌کردند و وزن لاشه آنها را تخمین و یا وزن می‌کردند و میانگین آن را محاسبه و در مجموع تعداد دام خریداری شده ضرب می‌نمودند. به عبارت دیگر، میانگین وزن دو لاشه، مبنایی برای کل دام مورد معامله بود.

به عنوان مثال، اگر تعداد دام مورد معامله ۱۰۰ رأس، وزن لاغرترین دام ۳۶ کیلوگرم و وزن چاق‌ترین دام ۴۷ کیلوگرم بود، مجموع وزن دو رأس دام ۸۳ کیلوگرم، میانگین آن ۴۱/۵ کیلوگرم و وزن مجموع دام‌های مورد معامله ۴۱۵۰ کیلوگرم محاسبه می‌شد.

۲،۴،۴. سر پا یا چکی

در این روش که رایج‌ترین شیوه فروش دام است، وزن دام را به صورت دیدی (چشمی)، تخمین می‌زنند. بدیهی است، در این روش هر چه چوبدار خبره و قدرت تخمین و دیدگری دقیق‌تری داشته باشد، سود بیشتری نصیب وی می‌شود.

۳،۴،۴. بُر زدن

در این روش که خاص دام‌های داشتی بود، به طور تصادفی بخشی از گله را جدا می‌کردند. به طور طبیعی این بُر (گروه) از گله شامل انواع دام مانند میش و بز زایا یا شیرده، بره نر و ماده، بزغاله نر و

ماده و غیره بود. سپس هر یک از انواع دام قیمت-گذاری می‌شد و بهای آن از طرف چوبدار به صاحب دام پرداخت می‌شد.

۴،۴،۴. قسط کردن

در این روش، دام میانه را به عنوان دام معیار در نظر می‌گیرند و قیمت آن را در تعداد دام ضرب می‌کنند. روش پیدا کردن گوسفند میانه به این صورت است که گوسفندان مورد معامله را به مکان محصورى وارد می‌کنند و دامدار و چوبدار (فروشنده و خریدار)، به نوبت و یکی در میان گوسفندان غیردلخواه را از گروه جدا می‌کنند^۱ تا آخرین آن‌ها باقی بماند. گوسفند باقیمانده، همان گوسفند میانه است. گوسفند معیار، کشتار و گوشت آن را وزن می‌کنند. این روش وقتی کاربرد دارد که دام‌های فروشی یک‌دست و از یک نوع دام و از یک گله باشند.

۵،۴،۴. کشش (وزن کردن)

در این روش همه دام‌ها را وزن می‌کنند. این روش در گذشته به سبب نبود وسایل توزین و باسکول رواج نداشت، ولی امروزه رایج‌ترین روش فروش دام زنده به شمار می‌رود. گاهی به سبب برخی موارد مانند داشتن سنگل^۲ سنگین یا پشم آلوده و کثیف ممکن است چوبدار ضرر کند. بنابراین، دامدار به میزان یک تا دو کیلوگرم از وزن دام را کسر می‌کند تا چوبدار مغبون نشود و متحمل ضرر نگردد. به این مورد در اصطلاح "رغم" گفته می‌شود.

۶،۴،۴. سَرک و تَهک

در شرایط معمول، نیمی از وزن دام زنده را لاشه (گوشت) تشکیل می‌دهد. اما در گوسفندان لاغر، وزن گوشت آنها قدری کمتر از ۵۰ درصد وزن همان

^۱- فضولات دامی چسبیده به بدن دام

^۱- بالطبع، خریدار، گوسفند چاق و فروشنده گوسفند لاغر را از گروه جدا می‌کند.

^۲- به طور معمول، گوشت این دام، بر حسب توافق به دامدار یا چوبدار تعلق می‌گیرد و یا اینکه به تساوی بین طرفین تقسیم می‌شود.

ارزان‌تر از بازار تحویل داده شود. به این روش معامله سلف‌خری گفته می‌شود.

۶.۴. فسخ معامله

مدت فسخ معامله برای طرفین اغلب توافقی است و به طور معمول ۲۴ ساعت تعیین می‌شود. تلفات دام به هر دلیل پس از انجام معامله بر عهده خریدار (چوبدار) است. خریداران و فروشندگان سود دام‌های مورد معامله را "خیر" می‌نامند. پس از پایان معامله فروشنده به چوبدار می‌گوید: "انشالله خیرش را ببینید". این امر نشانه رضایت وی از معامله است؛ اما چنانچه متضرر گردد می‌گوید: "ضرر کرده‌ام و مغبون شده‌ام".

۷.۴. بهترین زمان خرید دام

از نظر چوبداران، بهترین زمان برای خرید بره و بزغاله در مناطق کوهستانی البرز در اواخر خردادماه و در مناطق کویری اواسط اردیبهشت است. تا این تاریخ، بره‌ها و بزغاله‌ها از دو منبع غذایی شیر مادر و علف سبزی و فراوان مراتع، تغذیه می‌شوند.

در منطقه سرحدات میامی، بزغاله‌ها بعد از آیین "وادوش"، ۹۰ روز بعد از عید (نودم نوروز) و بره‌ها در ۶۰ام عید و بعد از جدا کردن بره از مادر فروخته می‌شوند. در اواسط خردادماه با آغاز دوره شیردوشی، بره‌ها و بزغاله‌ها را "وا می‌زنند"؛ یعنی از مادرشان جدا می‌کنند. از این زمان به بعد آنها از خوردن شیر محروم می‌شوند و علف مراتع نیز روزه‌روز کمتر و خشک می‌شود. بنابراین دام‌ها به تدریج با کاهش وزن روبرو می‌شوند.

در ضمن، دامداران نیز در این ماه باید بدهی‌های خود را بپردازند و بخشی از آن را صرف خرید علوفه زمستانی نمایند و بخشی را به عنوان بیعانه به کشاورزان بابت گُلش، پس‌چر مزارع پنبه و جالیز بپردازند که نیاز به پول نقد دارد و به سبب همه این

دام زنده است و در اصطلاح تَهک می‌زند. از سوی دیگر در برخی دام‌ها از جمله بره‌های شیرخوار و پروار، وزن لاشه مقداری بیشتر از ۵۰ درصد وزن دام زنده است و در اصطلاح سَرگ می‌کند. چنانچه وزن لاشه، به‌طور دقیق ۵۰ درصد وزن دام زنده (در اصطلاح نفس) باشد، می‌گویند سربه‌سر است.

گاهی پس از پایان توزین، صاحب مال مدعی می‌شد که دام او سَرگ دارد. در این حالت یکی از دام‌ها کشتار و لاشه آن را وزن می‌کردند و سَرگ و یا تَهک آن دقیق مشخص می‌شد و به کل دام‌های مورد معامله تسری داده می‌شد.

۵.۴. انواع معامله

معاملات و خرید و فروش دام به صورت نقدی، سلف‌خری، وعده‌ای (قسطی) و معاوضه انجام می‌شد.

- معاوضه دام سالم با دام بیمار با کسر قیمت، معاوضه دام سالم با دام سالم با دریافت "خیر" (سود) انجام می‌شد و چنانچه قیمت دام تعویضی بالاتر بود، در اصطلاح "سر می‌دهند" و مابه‌التفاوت قیمت دام به طرف مقابل به صورت نقدی پرداخت می‌شد.

- در شیوه وعده‌ای، بخشی از مبلغ به دامدار پرداخت و باقیمانده آن بعد از چند ماه در دو یا سه نوبت در تاریخ معین پرداخت می‌شد. این امر برخی مواقع مشکلاتی را برای دامدار ایجاد می‌کرد. با رایج شدن چک، وجه باقیمانده در قالب چک به دامدار داده می‌شود.

- در برخی مناطق چوبداران دام‌ها را پیش‌خرید می‌کنند و دامی را که چند ماه آینده قابل عرضه خواهد بود را از قبل معامله می‌کنند و بابت آن بیعانه‌ای به فروشنده می‌دهند و تعهد می‌گیرند که کالا به بهایی

(یعنی میشی که با بره‌اش فروخته می‌شود) و همینطور بز با بزغاله‌اش به همین صورت هستند. امروزه خرید و فروش دام به سبب سهولت ارتباطات، گسترش راه‌های روستایی و عشایری و بهره‌مندی از فضای مجازی بسیار آسان شده است. چوبداران مشکلات گذشته را ندارند و به راحتی مشتریان خود را در دورترین نقاط استقرار آنها پیدا کرده و از تعداد، دام قابل فروش، قیمت و حتی مشخصات ظاهری آن آگاه شده و پس از خرید به سرعت آنها را به مقصد منتقل می‌کنند. در معاملات نقدی، بهای دام به سرعت و در محل پرداخت می‌شود.

۴. نتیجه‌گیری و پیشنهادات

نظام سنتی فروش دام ایلات و عشایر که در ایلات و عشایر سمنان و برخی نقاط دیگر کشور همچون تالش به نام‌های مختلفی از جمله "چوبداری" معروف است، یکی از فنونی بود که هوشمندانه و متناسب با اقتضائات و شرایط مکانی و زمانی شکل گرفته بود. در این نظام، گرچه به دلیل تبحر چوبداران و قدرت چانه‌زنی آنان در برابر دامداران صدیق و بامرام، اغلب دامداران مورد اجحاف قرار می‌گرفتند، ولی هرچه به زمان ما نزدیک‌تر شده، میزان این اجحاف به زیان دامداران بیشتر شده و می‌شود. زیرا، چوبداران متشکل و به صورت انحصاری عمل می‌کنند و در مقابل، دامداران از تشکل خاصی برخوردار نیستند تا بتوانند از منافع خود دفاع کنند. از سوی دیگر، بی‌ثباتی و تغییر مداوم قیمت‌ها، و فقدان اطلاع دامداران از تغییر مداوم قیمت‌ها، امری است که به زیان دامداران عمل می‌کند. شایسته آن است که

دلایل، دامدار در مقابل خریدار نمی‌تواند سخت‌گیر باشد. همه این شرایط به نحوی است که بازار بیشتر به نفع چوبدار است تا دامدار.

تا حدود چهار دهه پیش دامداران طایفه چوداری شاهرود، بره‌ها و بزغاله‌ها را نمی‌فروختند. دام‌های مذکور را نگهداری و در دوسالگی^۱ به فروش می‌رساندند و در این باره ضرب‌المثل جالبی داشتند: "اگر می‌خواهی دیگت نیفتد ز جوش؛ خورد^۲ را نگهدار و کلان^۳ را بفروش".

در مناطق کویری استان سمنان در خشکسالی‌ها، دامداران در اوایل بهار حتی دام‌های مولد و زایای خود را سلف‌فروشی می‌کنند. در این حالت معمولاً میش‌ها را با بره و بزها را با بزغاله می‌فروشند. به‌طور معمول این دام‌ها در بیلاق‌های مناطق کوهستانی بعد از پایان دوره شیردوشی به فروش می‌رسند. دوره دوم فروش دام، قبل از کوچ پاییزه است. در این زمان، دام‌های وزده (پیر، ناقص، کل باز و نر باز^۴) بزهای ته‌دوش^۵ نازا و کاس (پستان خراب^۶)، از گله جدا شده و به فروش می‌رسند تا گله یک‌دستی عازم مناطق قشلاقی گردند.

در روستای هیکو، دو نژاد دنبه‌دار و زل (بدون دنبه) پرورش داده می‌شوند. به‌طور معمول، پشم گوسفند زل در دو نوبت (نوبت اول در بهار و نوبت دوم در پاییز) چیده می‌شود. در گذشته که پشم قیمت مناسبی داشت، برای بهره‌برداری از پشم پاییزه گوسفندان زل، پس از پشم‌چینی پاییزه، آنها را به فروش می‌رساندند.

در عرف، دام‌ها به‌صورت جفت معامله و خرید و فروش می‌شوند. به عنوان نمونه، بره را جفتی^{۲۴} میلیون، و میش و بره در اصطلاح "میش و ره مائار"

^۱- این اصطلاح را نگارنده در منطقه ارمیان سرحدات میامی ضبط کرده است و به معنی این است که پایان دوره شیردوشی بزهاست.

^۲- در سرحدات میامی به همه این دام‌ها صرف نظر از نوع و جنس و سن «مال کاردی» به مفهوم کارد قصابی اطلاق می‌شود.

^۱- به بز در دوسالگی چیش و به میشینه دوساله شیشک می‌گویند. البته نرینه‌ها را به فروش می‌رسانند و مادینه‌ها را برای زاد و ولد نگه می‌داشتند.

^۲- خورد: دام کم سن و سال مانند بره و بزغاله.

^۳- دام سالمند.

^۴- میش‌ها و بزهایی که با جفت‌گیری‌های متعدد آبستن نمی‌شوند.

سه‌م نویسندگان در پژوهش

این مقاله، یک نویسنده داشته است.

تضاد منافع

نویسنده اعلام می‌دارد که هیچ تضاد منافی در رابطه با نویسندگی و یا انتشار این مقاله ندارد.

تقدیر و تشکر

نویسنده، از همه افرادی که در مصاحبه شرکت داشتند و پژوهشگرانی که از یافته‌های پژوهش‌شان در این مقاله استفاده شد، تشکر و قدردانی می‌نماید.

متولیان اقتصاد دامداری، از طریق بررسی‌های کارشناسی و اقدامات لازم در راستای عدالت اجتماعی و اقتصادی عمل نمایند تا موجبات تشویق دامداران به تولید گوشت و فرآورده‌های دامی مورد نیاز کشور فراهم گردد.

حامی مالی

بنا به اظهارات نویسنده، مقاله فاقد حامی مالی می‌باشد.



پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پرتال جامع علوم انسانی

منابع

- پاپلی یزدی، محمدحسین. (۱۳۷۱). *کوچ‌نشینی در شمال خراسان*. مشهد: آستان قدس رضوی.
- دهخدا، علی‌اکبر. (۱۳۴۵). *لغت‌نامه دهخدا* (زیر نظر دکتر محمد معین)، تهران: دانشگاه تهران.
- شاه‌حسینی، علیرضا. (۱۳۹۱). *در قلمرو فرهنگ مردم ایل الیکایی* (دفتر اول)، سمنان: حبله‌رود.
- شاه‌حسینی، علیرضا. (۱۳۹۶). *چوداری‌ها قبیله‌ای کویرنشین در استان‌های سمنان و خراسان* (ویراست دوم). سمنان: حبله‌رود.
- شاه‌حسینی، علیرضا. (۱۴۰۳). *فرهنگ واژگان روستایی و عشایری گرمسار و ارادان*. سمنان: حبله‌رود.
- طاهری، تقی. (۱۳۵۵). *بخش سنگسر*. سمنان: دفتر برنامه و بودجه سمنان.
- گودرزی پروری، محمدرضا. (۱۳۹۲). *پرور: دیار فراموش‌شده*. سمنان: حبله‌رود.
- مرکز آمار ایران (۱۳۶۷). *سرشماری اجتماعی-اقتصادی عشایر کوچنده-۱۳۶۶، نتایج تفصیلی، کل کشور*. تهران: مرکز آمار ایران. بازیابی شده از: [\[https://amar.org.ir/statistical-information/statid/24443\]](https://amar.org.ir/statistical-information/statid/24443) تاریخ دسترسی (۲۶ آذر ۱۴۰۳)
- مرکز آمار ایران (۱۳۸۸). *سرشماری اجتماعی اقتصادی عشایر کوچنده-۱۳۸۷، نتایج تفصیلی کل کشور*
۲. تهران: مرکز آمار ایران، دفتر ریاست، امور بین‌الملل و روابط عمومی، بازیابی شده از: [\[https://amar.org.ir/statistical-information/statid/24801\]](https://amar.org.ir/statistical-information/statid/24801) تاریخ دسترسی (۲۶ آذر ۱۴۰۳)
- موسوی بجنوردی، کاظم. (۱۴۰۱). *دانشنامه فرهنگ مردم ایران* (جلد سوم). تهران: دایره المعارف بزرگ اسلامی.
- موسوی فولادی، سیدرضی. (۱۴۰۰). *فرهنگ واژگان تبری پولا (واژه‌های زبان تبری فولادمحله یا رسم‌الخط مازندرانی)*. سمنان: حبله‌رود.
- موسوی‌نژاد، سید ابراهیم و کریمی، ذبیح‌الله. (۱۳۶۷). *دوئبر یا سه-هیس پیشاهنگ گله عشایر. ذخایر انقلاب*، شماره ۴، ۱۷۱-۱۷۷.
- نصری اشرفی، جهانگیر. (۱۳۹۸). *شهرستان‌ها و شهرها، نظام‌های اداری و آموزشی، فرهنگی، اقتصاد و نام‌آوران* در گروه نویسندگان، *دانشنامه تبرستان و مازندران (جلد سوم)*، سرفصل اقتصاد، فصل دوم: پیشه‌های سنتی (۳۸۵-۳۸۶). تهران: نشر نی.
- هورکاد، برنارد. (۱۳۶۲). *کوچ و اقتصاد شبانی در دامنه‌های جنوبی البرز*. در مجموعه کتاب آگاه. *ایلات و عشایر (مجموعه مقالات)* (صص ۱۳۰-۱۴۵). تهران: آگاه.