

حضور نماینده انجمن پسته ایران در انجمن تولیدکنندگان سم اروپا و آمریکا

را داشتند به این معنی که حد بالاتری را برای MRL قائل شوند. در این اجلاس نماینده انجمن پسته ایران سعی کرد با نماینده شرکت هایی که تمایل داشتند هزینه انجام فرایند بالابردن حدود MRL را انجام دهند ارتباط برقرار کند. به گفته مسئولین اتحادیه اروپا این فرآیند در بهترین شرایط بین دو تا سه سال زمان می برد و برای آماده سازی مدارک باید در ایران تحقیقات میدانی صورت گیرد و نتیجه ها را یک شرکت معتبر جمع آوری و به عنوان پرونده به اتحادیه اروپا ببرد.

در این جلسه دو روزه، تمامی حاضرین به جز مسئولین اتحادیه اروپا از وضع قوانین جاری شکایت داشتند. نارضایتی سوپر مارکت ها و نمایندگان مصرف کنندگان از روش مشخص کردن حدود MRL (حداکثر میزان باقیمانده سموم) اتحادیه اروپا است. شرکت های توزیع کننده مواد غذایی در آلمان هم در این جلسه حضور داشتند و برخی شرکت ها درخواست ثبت MRL (حداکثر میزان باقیمانده سموم) جدید که به آن Import Tolerances (حد قابل قبول) می گویند

انجمن تولید کنندگان سموم اروپا و آمریکا جلسه ای در تاریخ ۲۶ تا ۲۷ مهرماه سال جاری (۱۷ تا ۱۸ اکتبر) در بروکسل برگزار کرد. هدف از این جلسه بررسی دلایل وضع سختگیرانه قوانین فعلی اتحادیه اروپا در مورد ثبت سموم جدید و باقیمانده سموم بود. شرکت های مختلفی عضو این انجمن هستند و مهمترین شرکت های حاضر در این اجلاس، بایر آلمان (Bayer)، بی ای اس اف (BASF)، داو (DOW) و سینجنتا (Syngenta) بودند.

بانکی که پنیر پارمزان وثیقه می گیرد... پنیر قرصه!!!

نویسنده: کارمن نوبل

مترجم: محمودرضا مهدوی اناری - عضو وابسته انجمن پسته ایران

استادیار واحد مدیریت اجرایی و فناوری در HBS می گوید: «در تحقیقاتم به این نکته می پردازم که چگونه عملیات اجرایی و امور مالی بر یکدیگر تأثیرگذارند و این مورد یک نمونه بارز از طراحی یک زیرساخت مالی مختص مشخصات اجرایی یک زنجیره تأمین است.

این تحقیق فرآیند سنتی تولید پنیر پارمزان-رجیانو را که در صنعت لبنیات به «سلطان پنیرها» معروف است شرح می دهد. زنجیره تأمین از تقریباً ۳۵۰۰ واحد دامداری خانوادگی آغاز می شود. دامداران شیر تازه روزانه را به تولیدکنندگان خیره پنیر تحویل می دهند که عمدتاً تعاونی های دامداری با مسئولیت محدود هستند و اکثراً فرآیند عمل آوری را به عهده انبارداران متفرقه محول می نمایند. قبل از ارسال به فروشگاه، پنیر مدت ۱۸، ۲۴، ۳۰ یا ۳۶ ماه زمان برای عمل آمدن زمان نیاز دارد.

گذشت زمان پنیر را خوش طعم و مانند پولی که در حساب به آن بهره تعلق می گیرد ارزشمند می کند.

تریکاکیس می گوید: «تولیدکنندگان با خواب سرمایه بسیار طولانی مدت روبرو

فوربز (www.forbes.com) انتخاب شده است که روش متکامل تری از روابط تجاری را نشان می دهد.

از سال ۱۹۵۳ تاکنون «بانک کردیتو امیلیانو» وثیقه ای غیرمعمول در برابر وام های بنگاه های کوچک پذیرفته است. تیوب های عظیم پنیر پارمزانو-رجیانو (پارمزان). این بانک که محلی ها به آن «کریدم (Credem)» می گویند، اکنون تبدیل شده به جدیدترین پرونده تحقیقاتی دانشکده تجارت هاروارد (HBS)، «کریدم: بانکداری پنیری».

این تحقیق پیرامون روشی است که طی آن بانک مذکور مسئولیت مرحله ای پرهزینه از روند پنیساز را به جای دامداران تولیدکننده ی پنیر منطقه امیلیا رومانائی شمال ایتالیا عهده دار می گردد. «کریدم» نه تنها پنیر را به عنوان وثیقه قبول می کند، بلکه تا زمان تسویه وام، تیوب های پنیر را در خزانه هایی با کنترل دقیق شرایط هوایی عمل آورده و می رساند. در حالی که دامداران در هزینه های نگهداری صرفه جویی می کنند، بانک در زمینه یک تجارت پرخطر مهارت هایی کسب می کند.

نیکولاوس تریکاکیس (Nikolaos Trichakis)

مدل تجاری فعلی در صنعت پسته ایران از بدوی ترین اشکال تجارت بوده و متناسب با رشد این صنعت در کشور تکامل نیافته است. مدل فعلی مدلی است که تولید کننده و تاجر را در معرض ریسک فراوان قرار داده و تقریباً هیچگونه جایگاهی برای اصول علمی بازارپردازی متمرکز در آن دیده نشده است. به طور خلاصه می توان گفت که با کاستی های فراوانی روبرو هستیم. دنیای امروز راهکارهایی متعدد برای غلبه بر چالش های متفاوت در زمینه ی تجارت و بازاریابی فراهم نموده که صنعت پسته ایران همواره از این راهکارها محروم بوده است. سیستم های نوین تأمین منابع مالی، تجارت الکترونیک و حرکت به سمت فروش (Business to Business) B2B مثلاً فروش تایر از کارخانه تیرسازی به کارخانه ماشین سازی، یا عمل فروش به کسی بجز مصرف کننده نهایی، کنترل کیفی متمرکز، ارائه یکنواخت کالا، بازاریابی متمرکز و ... همگی ابزارهایی هستند که با کمی اراده می توانند در دسترس این صنعت معظم قرار گیرند و باعث اعتلای آن در عرصه رقابت و تجارت جهانی شوند. به امید آن روز. در ادامه مقاله ای از وسایت



تماس گرفته و مراتب را به اطلاع وی می‌رساند.

البته به منظور اینکه مبدا دانشجویان این تحقیق را کاملاً بدون ریسک فرض کنند، خلاصه‌واقعیه «فریب روغن سالاد ۱۹۶۳» نیز به عنوان هشدار ضمیمه تحقیق شده است. طی آن واقعه تاجر کلاهبرداری موجودی انبار روغن سویای خود را وثیقه وام‌هایی کلان از بانک‌های وال استریت نمود. بازرس‌ها به طور منظم از انبارها بازدید و وجود وثیقه را تأیید می‌کردند، غافل از اینکه مخازن محتوی آب بودند و تنها مقدار ناچیزی روغن بر روی سطح آب غوطه‌ور بوده و آنها را فریب می‌داد.

ترکاکیس می‌گوید: «هنگام تأمین منابع مالی در برابر موجودی انبار، دام‌های بالقوه اینچنینی وجود دارند.»

علیرغم آنکه تمرکز پرونده تحقیق کریدم بر مدل «وثیقه‌پنیری» است، تریکاکیس متذکر می‌گردد که این بخش تنها یک درصد از فعالیت‌های تجاری بانک را شامل می‌شود. ولی حسن نیت نهفته در آن ارزشی بسیار والاتر دارد.

«این روش کمک نموده تا کریدم به عنوان بانکی که برای امور اجتماعی منطقه و تولیدکنندگان اهمیت قائل است شناخته شود.» وی می‌افزاید: «قرض دادن در ایتالیا به عنوان کاری ناشایست دیده می‌شود و یادآور نزول خوارانی مانند «شایلاک در تجارت ونیز» است. بسیاری از مردم هنوز چنین حسی نسبت به قرض‌دهندگان و بانک‌ها دارند. همین که بانکی که توانسته چنین زیرساختی را فراهم نموده و ارزش این کار را به مخاطبین نمایش دهد کار بزرگی است.»

وثیقه قبول می‌کند. تحقیق نشان می‌دهد که به منظور اطمینان بانک از پیشگیری تحمل خسارت ناشی از نوسانات قیمت بازار و فساد کالا، مبلغی معادل ۷۰ تا ۸۰ درصد از ارزش وثیقه به عنوان اعتبار در نظر گرفته می‌شود.

یکی از شرکت‌های تابعه کریدم، ماگاتزینی جنرالی دل تگلیاتِه (MGT)، مسئولیت نگهداری از این وثیقه‌تندبو را در دو انبار تحت مالکیت بانک با ظرفیت انبار ۴۴۰ هزار تیوب پنیر ۳۶ کیلوگرمی برعهده دارد. انبارهای MGT مجهز به تیم بازرسی آموزش دیده و به روزترین فناوری در تهویه و کنترل هوا می‌باشند. (طبق این تحقیقات، MGT از ارائه خدمات انبارداری به پنیرداران متفرقه‌ای که وثیقه‌گذاری نموده و صرفاً نیاز به رسانیدن پنیر دارند نیز کسب درآمد می‌کند).

نتایج تحقیقات نشان می‌دهد که تنها یک درصد از پنیر طی فرآیند رسیده شدن دچار افت کیفی شده و نیاز به بازنگری قیمتی دارد، در حالی که میانگین افت کیفی در این صنعت ۱۰ درصد می‌باشد. از آنجایی که بانک ناظر بر رسیده شدن پنیر در انبار خودش است، به طور مستمر در جریان ارزش آن نیز می‌باشد. عدم بازپرداخت تسهیلات توسط تولیدکننده، منجر به فروش وثیقه توسط بانک پس از رسیده شدن پنیر می‌گردد. از منظر بانک این روندی کاملاً بدون ریسک است. تریکاکیس می‌افزاید: «در تمام مدت رسیده شدن، وثیقه تحت تملک بانک است. هر آن که موردی مانند تشکیل حباب در پنیر پیش آید و بانک حس کند که ارزش وثیقه رو به افت است، بی‌درنگ با تولیدکننده

هستند.» وی می‌افزاید: «آنها اساساً سرمایه کاری خود را به مدت دو سال با موجودی انبار گره می‌زنند. البته برای کاهش هزینه‌ها می‌توانند مدت رساندن پنیر را کاهش دهند ولی در آن صورت پنیری که ما می‌خوریم به این خوشمزگی نخواهد بود.»

به علت کندی روند ارائه به بازار، دسترسی دامداران به خطوط اعتباری ضروری است. اما تردید وام‌دهندگان برای ارائه تسهیلات به تولیدکنندگان پنیر نیز قابل درک است.

تریکاکیس توضیح می‌دهد که دامداری‌ها اساساً بنگاه‌های تجاری کوچک و متوسطی هستند که سکان‌داران دامدار، مخالف هرگونه اتحاد ولو به منظور ثبات بیشتر می‌باشند. «سنت ایتالیا باعث شده که آنها تکه‌تکه باقی‌مانند.» وی می‌افزاید: «بیشتر این‌ها خانواده‌هایی هستند که قرن‌هاست پنیر تولید می‌کرده‌اند و آنقدر به حرفه خود عشق می‌ورزند که در برابر اینکه بخشی از شرکت سهامی بزرگی شوند مقاومت می‌کنند.» البته سایر ریسک‌های بازار را نباید نادیده گرفت. قیمت‌های پارمزان-رجیانو بسیار متأثر از تقاضای بازار بوده و همواره با نوسانات شدید همراه می‌باشد. طبق تحقیقات HBS تغییر یک درصدی تقاضا می‌تواند قیمت‌ها را تا ۱۰ درصد تحت تأثیر قرار دهد. مخصوصاً رکود اقتصادی بر این صنعت بسیار تأثیرگذار است چرا که پنیر گران‌قیمت کالایی لوکس محسوب می‌شود.

در عین حال در طول زمانی که برای رسیدن پنیر مورد نیاز است مشکلات زیادی آنرا تهدید می‌کند: تعریق، تشکیل حباب، یا بدتر از همه تورم تا حد ترک خوردگی. هر یک از این نواقص، صرفنظر از نرخ روز بازار، باعث کاهش ارزش پنیر می‌شود. ترک‌های بیش از حد تیوب پنیر را از حیز انتفاع ساقط می‌کند.

«پس واضح است که برای چنین محیطی زیرساخت سرمایه‌ای ویژه‌ای باید طراحی شود.» تریکاکیس می‌افزاید: «پس با این سوال مواجه می‌شویم که آیا این کار شدنی است؟ و پاسخ مثبت است.»

گروکشی پنیری

کریدم پنیر کال نرسیده را به قیمت کارشناسی روز پنیر رسیده به عنوان