

با تمرکز بر اسنک‌ها، غلات صبحانه و غذاهای گیاهی انجام می‌شود
شرکت بزرگ صنایع غذایی آمریکا تجزیه می‌شود

دنیای اقتصاد، شرکت Kellogg قصد دارد به سه شرکت سهامی مستقل تقسیم شود و برندهای نمادین خود را به شرکت‌های متمایز در زمینه اسنک، غلات صبحانه و غذای گیاهی تقسیم کند. کیلوگ شرکت صنایع غذایی آمریکایی و چندملیتی است، که در زمینه تولید و توزیع غلات صبحانه، برکه ذرت، غذاهای گیاهی، وافل، تردک، کلوچه و چیپس فعالیت می‌کند. شرکت کیلوگ در سال ۱۹۰۶ توسط ویل کیت کیلوگ تأسیس شد و در حال حاضر محصولات خود را در ۱۸۰ کشور جهان عرضه می‌کند.

به گزارش بخش ترجمه شرکت‌ها، به نقل از CNBC، این اعلامیه روز سه‌شنبه گذشته یک دهه پس از خرید ۲/۷ میلیارد دلاری کیلوگ از پرینگلز منتشر شد که نشان دهنده تغییر این شرکت به تمرکز بر تجارت جهانی اسنک بود که مردم به طور فزاینده‌ای بین وعده‌های غذایی خود می‌خورند. پرینگلز یک مارک چیپس سیب‌زمینی و گندم است که به وسیله شرکت پرکتلاند گمبل تولید می‌شود. این برند در سال ۲۰۱۲ به شرکت معروف تولیدکننده غلات صبحانه کیلوگ واگذار شد و امروزه در بیش از ۱۴۰ کشور جهان به فروش می‌رسد و در آمدی سالانه معادل ۱/۴ میلیارد دلار دارد.

کیلوگ، همراه با رقابایی مانند شرکت پپسی، مالک فرتولی و موندلیز، با معرفی اسنک بیشتر و خرید برندهای کوچک‌تر، به این روند متمایل شده‌اند. روز دوشنبه، موندلیز اعلام کرد که Clif Bar را به مبلغ ۱/۹ میلیارد دلار خریداری می‌کند. در مقابل، به نظر می‌رسد فروش غلات صبحانه در ایالات متحده با رکود مواجه شده است، زیرا مردم تمایل دارند در حال حرکت غذا بخورند و صبح‌ها به غذاهای متنوع‌تری دست پیدا کنند. برندهایی از جمله Special K، فورت لویز و رایس کرسیپیز برای چند دهه پایه و اساس کیلوگ بودند، اما دیگر به عنوان محرک‌های اصلی رشد شرکت دیده نمی‌شوند.



پاندمی کرونا برای مدت کوتاهی کسب و کار دسته غلات صبحانه را احیا کرد زیرا مصرف‌کنندگان بیشتری صبحانه را در خانه می‌خورند، اما کیلوگ انتظار دارد که در آینده بخش غلات صبحانه آمریکای شمالی رشد ثابتی داشته باشد. کسانی که در سال ۲۰۱۲ در مورد معامله پرینگلز تعجب می‌کردند، امروز دلیل آن معامله را می‌فهمند. مدیران اجرایی این شرکت در یک کنفرانس تلفنی به سرمایه‌گذاران گفتند که کیلوگ از سال ۲۰۱۸ به عنوان یک استراتژی بالقوه در حال ارزیابی اسپین‌آف‌ها بوده است.

مدیرعامل کیلوگ، استیو کپیلن در این خصوص اظهار کرد که هر سه کسب و کار دارای پتانسیل مستقل «قابل توجهی» هستند، اگرچه این شرکت در حال بررسی جایگزین‌هایی از جمله فروش بالقوه تجارت محصولات گیاهی خود نیز است. در مجموع، بخش محصولات گیاهی کیلوگ و تجارت غلات صبحانه آمریکای شمالی آن، حدود ۲۰ درصد از درآمد این شرکت را در سال گذشته به خود اختصاص دادند. کسب و کار باقیمانده شامل اسنک، نودل، غلات صبحانه بین‌المللی و برندهای مربوط به صبحانه منجمد در منطقه آمریکای شمالی است. انتظار می‌رود که این اسپین‌آف‌های معاف از مالیات تا پایان سال ۲۰۲۳ تکمیل شوند.

نام شرکت‌های جدید هنوز مشخص نشده است و تیم‌های مدیریتی پیشنهادی برای آنها، دو تا سه‌ماه نخست سال آینده معرفی خواهند شد. کپیلن به عنوان مدیر اجرایی بخش اسنک جهانی باقی خواهد ماند. این تجارت برندهایی مانند پرینگلز، Cheez-It، پاپ تارت و RXBAR را در خود جای داده است که در سال گذشته بالغ بر ۱/۴ میلیارد دلار درآمد از این بخش گزارش شد. حدود ۱۰ درصد از این فروش از تجارت به رشد نودل در آفریقا حاصل می‌شود، در حالی که ۱۰ درصد دیگر از وافل Eggo و تجارت صبحانه منجمد آن حاصل می‌شود. فروش بخش آمریکای شمالی تقریباً نیمی از درآمد این شرکت را تشکیل داده است. به گفته کپیلن، این شرکت متمرکز بر اسنک، همچنین به دنبال افزودن به سید سهام خود از طریق خرید و تملیک است. شرکت غلات صبحانه آمریکای شمالی در سال گذشته شاهد فروش ۲/۴ میلیارد دلاری بود. در کوتاه‌مدت، این اسپین‌آف‌ها بر بازگرداندن اختلالات زنجیره تامین و بازپس‌گیری سهم بازار از دست رفته تمرکز خواهد کرد. کیلوگ انتظار دارد که در طول زمان به عنوان یک شرکت مستقل درآمد پایدار ایجاد کند و در عین حال حاشیه سود خود را بهبود بخشد.

کپیلن در گفت‌وگو با سارا آیزن از CNBC گفت: این یک تجارت کاملاً پایدار است که تا حدودی رو به افول است. پس از این اعلامیه، وی اضافه کرد که انتظار دارد نوآوری و برندسازی بیشتری از اسپین‌آف‌ها ارانه شود، زیرا برندهای آن دیگر مجبور نیستند برای دستیابی به منابع با پرینگلز یا Cheez-It رقابت کنند. بخش محصولات گیاهی کیلوگ از مزارع مورنینگ‌استار به عنوان برند تکیه‌گاه خود استفاده خواهد کرد. سال گذشته، این تجارت ۳۴۰ میلیون دلار فروش داشت. در صورت تکمیل، این اسپین‌آف به سرمایه‌گذاران یک برگ بازی دیگر در سهام مبتدی بر کارخانه، به غیر از شرکت صنایع غذایی بیاندمیت ارائه می‌دهد، که تقریباً سه سال است که سود سه‌ماهه‌ای اعلام نکرده است و امسال شاهد سقوط ۶۳ درصدی سهام آن بودیم.

به گفته کیلوگ، دفتر مرکزی این سه کسب و کار بدون تغییر باقی خواهد ماند. هم شرکت غلات صبحانه آمریکای شمالی و هم شرکت مواد غذایی گیاهی در بتل کریک، میشیگان واقع خواهند شد. شرکت جهانی اسنک نیز دفتر مرکزی شرکت خود را در شیکاگو حفظ خواهد کرد و پردیس دیگری در بتل کریک خواهد داشت. کپیلن به CNBC گفت که کیلوگ هنوز تصمیم نگرفته است که چگونه سود سهام خود را بین سه شرکت تقسیم کند.

صنایع غذایی

گروه شرکت‌ها، ۴۲۷۱۰۴۱۰

خوب و بد طرح هوشمندسازی پارانه آرد و نان

بار مضاعف کارت‌خوان‌های هوشمند نانویایی بردوش دولت



متعارف و قدیمی نیست و پیشنهاد می‌شود نانویایی‌ها آن را حفظ کنند، چون در شرایطی که ممکن است سامانه‌ها قطع شود، از آن کارت‌خوان‌ها برای راه‌اندازی کارمردم استفاده می‌شود.

■ صرفه‌جویی ۱/۵ میلیارد یورویی

مشاور وزیر اقتصاد همچنین با اشاره به برآورد صرفه‌جویی سالانه ۱/۵ میلیارد یورویی با اجرای این طرح تصریح کرد: برآوردهای بیشتر از ۱/۵ میلیارد یورو هم از محل ذخیره گندم و آرد صرفه‌جویی شده با این طرح خواهیم داشت که این از طریق بررسی داده‌هایی در اختیار شرکت‌های نانویایی می‌کنند و هدف از ساخت و طراحی آنها این است که میزان دقیق فروش نان و حتی نوع نسان در نانویایی به طور دقیق ثبت و رصد شود. در این دستگاه‌های جدید، هنگام خرید نان تصویر آن اعم از لوانش، بربری، سنگک و... نمایش داده می‌شود و خریدار با لمس نوع نان و تعداد نان، مبلغ خرید را با کشیدن کارت پرداخت می‌کند.

■ نصب کارت‌خوان‌های هوشمند فروش نان

در همین راستا رئیس اتحادیه نانویان سنتی تهران در تشریح اجرای این طرح توضیح داد: در جلسه‌ای در استانداری تهران با ریاست معاونت هماهنگی امور اقتصادی استانداری تهران، اتحادیه برای نصب دستگاه‌ها اعلام آمادگی کرد و برای این اقدام ملی همکاری‌های لازم را به عمل می‌آورد.

بیژن نوروزمقدم با اعلام اینکه بعد از نصب کارت‌خوان‌های هوشمند، فروش نسان با این دستگاه‌ها انجام می‌شود، افزود: با توجه به اینکه فعلاً آرد پارانه‌ای به واحدهای نانویایی پرداخت می‌شود، شکل پرداخت پارانه نان تغییر می‌نخواهد داشت. پس از اینکه آرد نانویایی‌ها آزاد شود، دولت نیز مابه‌التفاوت قیمت نان را به حساب نانویان واریز می‌کند تا مردم نان را به قیمت قبل خریداری کنند.

■ هوشمندسازی ۸۷ درصدی تراکنش نانویایی‌ها

در این بین براساس اعلام مشاور وزیر امور اقتصادی و دارایی، در حال حاضر طرح نصب کارت‌خوان‌های هوشمند نان در سراسر کشور اجرا شده و از حدود ۷ میلیون تراکنش روزانه نانویایی‌های سراسر کشور تاکنون ۲/۳ میلیون تراکنش معادل حدود ۸۷ درصد تحت پوشش کارت‌خوان‌های هوشمند قرار گرفته است. محمد جلال در مورد تاثیرات نصب کارت‌خوان‌های هوشمند در نانویایی‌ها گفت: با نصب این کارت‌خوان‌ها حجم آردی که به نان تبدیل و به مردم فروخته می‌شود، به راحتی قابل مشاهده است. با اجرای این طرح مقدار مصرف آرد نانویایی‌ها که تبدیل به نان می‌شود، کاهش یافته است؛ اما برای صرفه‌جویی در کل کشور به داده‌های جدیدی نیاز است که هنوز جمع بندی نشده است.

وی همچنین با اعلام اینکه پس از تکمیل نصب کارت‌خوان‌های هوشمند در کل کشور و استقرار کامل زیرساخت‌ها فاز دوم اجرای طرح هوشمندسازی پارانه نان اجرایی خواهد شد، گفت: نیازی به جمع‌آوری کارت‌خوان‌های

بر این باورند که اجرای طرح «هوشمندسازی پارانه آرد و نان» سبب می‌شود تا نانویایی‌ها کیفیت نان خود را افزایش دهند، زیرا همه باید از یک رویه مشخص پیروی کنند و در عین حال از گرانفروشی جلوگیری می‌شود. همچنین با اجرای این طرح، از قاچاق آرد و توزیع خارج از شبکه آرد نیز جلوگیری به عمل می‌آید؛ چون اگر میزان فروش نان هر نانویایی نسبت به سهمیه آرد کمتر باشد، در گزارش‌های دستگاه مشخص خواهد شد.

طبق اظهارات این مسوولان، از طریق این دستگاه‌ها عملکرد نانویان و توانایی آنها در تولید، مشخص و بر همین اساس مبنای تخفیف آرد و سهمیه نانویایی تعیین می‌شود. با نصب دستگاه کارت‌خوان، تمامی نانویایی‌ها رصد می‌شوند و در مرحله بعد هر نانوا بر اساس میزان پخت نان، پارانه در دریافت می‌کند. در مجموع استفاده از کارت‌خوان‌های هوشمند، زنجیره

تامین گندم و تبدیل به آرد و نان را شفاف‌سازی می‌کند و پروتکل‌های بهداشتی هم از این طریق در نانویایی‌ها رعایت می‌شود.

■ پرداخت ۱۵ درصد مازاد فروش

براساس اعلام وزارت امور اقتصادی و دارایی در حال حاضر تمام نانویایی‌ها از نوع یک و دو استفاده می‌کنند که تفاوت قیمت این دو نوع آرد در صنف یا در صنعت زیاد نیست و گندم این دو نوع آرد حدود کیلویی ۱۲ هزار تومان خریداری می‌شود. در حالی که پیش از این نرخ آرد نوع یک ۶۶۵ تومان و نرخ آرد نوع دو ۹۰۰ تومان بود، اما اکنون تقریباً همه آردها به یک نرخ خریداری می‌شوند. در این بین استفاده از کارت‌خوان‌های هوشمند برای نانویایی‌ها به این ترتیب است که در آخر هر شب بر حسب تعداد نان فروخته شده در الگوی آرد نوع یک ضرب در ۱۵ درصد به حساب نانوا واریز می‌شود تا بتواند بخشی از افزایش هزینه تولید نان را برای نانوا جبران کند و با توجه به اینکه پرداخت ۱۵ درصد مابه‌التفاوت کفاف هزینه‌های نانویایی را نمی‌کند، احتمالاً این رقم در آینده نزدیک افزایش می‌یابد.

■ نقاط قوت این طرح

در همین حال معاون وزیر جهاد کشاورزی نیز در رابطه با طرح فروش نان با دستگاه‌های کارت‌خوان هوشمند گفت: برای اجرای طرح توزیع نان با دستگاه‌های کارت‌خوان در کشور، نیاز به ۸۳ هزار دستگاه کارت‌خوان است که در صورت تجهیز همه نانویایی‌ها، این طرح عملیاتی خواهد شد. محمد قربانی در خصوص جزئیات این طرح تشریح کرد: با اجرای فروش نان با دستگاه‌های کارت‌خوان هوشمند، خرید نان با کارت بانکی فرد که به کد ملی آن شخص متصل است، انجام و قیمت نان با نرخ سال قبل محاسبه می‌شود؛ ضمن اینکه هیچ تغییری در حجم و قیمت نان خریداری شده صورت نمی‌گیرد. جلوگیری از گرانفروشی، قاچاق آرد و تخصیص آرد بر مبنای فعالیت نانویایی‌ها از مهم‌ترین نقاط قوت این طرح عنوان شده است.

■ مزایای هوشمندسازی پارانه آرد و نان

بر اساس این گزارش، در مجموع مسوولان

sherkat@den.ir

یادداشت

تهدیدها و فرصت‌های صنعت پخش



حسین یوسف خزرایی
مدیرعامل شرکت قاسم ایران

صنعت پخش در ایران شرایط خاصی دارد. از یک طرف گروه‌های صنعتی به‌ویژه تولیدکنندگان صنایع غذایی در حال راه‌اندازی فروشگاه‌های زنجیره‌ای هستند و به واسطه تبلیغات گسترده در حال هدایت بخش قابل توجهی از جمعیت شهری به سمت فروشگاه‌های زنجیره‌ای هستند و از طرفی هنوز فروشندگان سنتی در کوچه و خیابان‌های شهرها مشغول فعالیت هستند. این موضوع باعث می‌شود که شرکت‌های پخش در ایران با فرصت‌ها و تهدیدهای جدی روبه‌رو شوند. از جمله مهم‌ترین تهدیدها کم‌رنگ شدن اقبال عمومی خرید از فروشگاه‌های سنتی یا همان سوپرمارکت‌های محلی است. برای جلوگیری از به خطر افتادن این کسب و کارها حتماً برنامه‌ریزی فروش باید حساب شده و دقیق باشد.

همچنین با توجه به اینکه شرکت‌های پخش برای انجام خدمات، سرمایه‌گذاری زیادی در زمینه خرید یا اجاره انبار تجهیز آن، تأمین خودرو، نیروی انسانی و... نیاز دارند و از آنجا که هزینه این سرمایه‌گذاری‌ها کلان است بدیهی است نرخ کارمدهایی که به صورت دستوری تعیین می‌شود اغلب سختی با هزینه‌های انجام شده ندارند و خود باعث می‌شوند که صنعت پخش از سود مناسبی برخوردار نباشد. همچنین تعیین کارمدهای دستوری باعث می‌شود شرکت‌های جدیدالورود این حوزه توانایی رقابت نداشته باشند و حذف شوند. بنابراین در فضای پرسبک پیش رو شامل افزایش هزینه‌ها، سیاست‌گذاری و قوانین خلق الساعه و... فقط شرکت‌های پختی می‌توانند موفق عمل کنند که دارای زیرساخت و لجستیک قدرتمند باشند تا محصول را با قیمتی مناسب به دست خرده‌فروش برسانند که بتواند با فروشگاه‌های زنجیره‌ای رقابت کند. به هر حال نبود تحصیلات دانشگاهی یکی از بزرگ‌ترین تهدیدهای این صنعت به شمار می‌رود با وجود اینکه در تمام دانشگاه‌های کشور، های پیشرفته رشته‌های مرتبط در حوزه پخش تدریس می‌شود که در کشور ما این مهم صورت نپذیرفته است. البته به نظر می‌رسد با اقدامات بخش خصوصی طی سال‌های آتی نتایج مثبتی در این امر حاصل شود. از این رو در سراسر کشور فقدان توجه به سرمایه‌گذاری در بخش تحقیق و توسعه موضوعات مرتبط با صنعت پخش، نبود تحصیلات آکادمیک به وضوح مشاهده می‌شود که این موضوع باعث شده نقش مهم این صنعت بر دوش مدیران قدیمی پخش باشد. در این میان نباید انکار کرد طی سال‌های اخیر در بعضی موارد نظیر حوزه نرم‌افزاری جهش‌های مطلوبی در شرکت‌های پخش انجام شده و اکثر آ‌ها سیستم‌های پیشرفته نرم‌افزاری خصوصاً ERP مجهز شده‌اند. فعالان

این صنعت اعتقاد دارند چنانچه دولت بستر فعالیت شفاف و هوشمند صنعت پخش را در ایران با حمایت‌ها و سرمایه‌گذاری‌های درست و هدفمند فراهم کند نظام عرضه و تقاضا در کشور سامان درست‌تری خواهد گرفت و با ساماندهی این مهم بسیاری از بیماری‌های عفونی اقتصاد کشور که مردم همه روزه با آن روبه‌رو هستند ایجاد نخواهند شد چه برسد به اینکه درمان نمی‌کند.

مصطفوی
SAFFRON
زعفران

یک مشقال
4.608GG

**کیفیت پایدار
برپایه استاندارد
از مزرعه تا سفره**

مصطفوی[®]

زعفران و محصولات زعفرانی
SAFFRON & SAFFRON PRODUCTS

mostafavisaffron.com mostafavisaffron.com

آگهی مناقصه عمومی

شرکت شیر پاستوریزه پگاه زنجان در نظر دارد، نسبت به خرید یک دستگاه اولتراپاستور ۵ تنی (ESL) و یک دستگاه برکن ماست دبه‌ای از طریق مناقصه عمومی اقدام نماید، لذا داوطلبین شرکت در مناقصه می‌توانند از تاریخ انتشار این آگهی به مدت ده روز جهت دریافت برگ شرایط مناقصه به آدرس زیر مراجعه نمایند.

آدرس شرکت: زنجان - خیابان پروین اعتماسی - شرکت شیر پاستوریزه پگاه زنجان

آدرس سایت http://zanjan.pegah.ir - بخش اخبار و رویدادها - اطلاعاتیه‌ها - شرایط مناقصه

شماره تماس: ۰۷۵-۳۳۷۷۰۰۲۴ - تلفکس: ۰۶۰-۳۳۷۸۸۰۲۴

شرکت شیر پاستوریزه پگاه زنجان

خط ویژه سازمان آگهی

۱۰۹۷