

آن چه گذشت...

در [مقاله ی پیشین](#) به تحلیل زنجیره ی تامین [برنج](#) پرداختیم و دانستیم که سه عامل [کشاورز](#)، واسطه و مصرف کننده ی نهایی، تشکیل دهنده ی این زنجیره هستند و پیوندی سیستمی و متقابل با یکدیگر دارند. پس از این سیاست گذاری را به عنوان عاملی مداخله گر مطرح کردیم و دانستیم که موج سیاست گذاری ها تا چه میزان می تواند بر سازه های یاد شده را تکان دهد و از خود متاثر سازد. در نهایت عنوان کردیم که هر [تهدیدی](#)، به دنبال خود فرصت های بی شمار خواهد داشت که اگر از آن ها آگاه شویم، می توانیم [تهدید ها](#) را تخفیف دهیم و البته سود آوری کلانی ایجاد کنیم.



در این یادداشت، به تحلیل یکی از فرصت های نهفته در [تجارت برنج](#) (آسیاب برنج) می پردازیم.

تورنگ چاپ، ارائه دهنده مناسب ترین خدمات طراحی و چاپ

www.ToorangPrint.com

فرصت ها

در این بخش با بیان کردن نمونه ای از کشاورز محلی و واسطه ی بخش خصوصی، به تحلیل پیوند این دو و فرصت های نهفته در این صنعت می پردازیم.

در فیلیپین، قانون های مرسوم کشاورزی بر زمین های کشت برنج حاکم است که بر خلاف قانون فئودالی و زمین داری عمل می کند. در کل به ازای هر کشاورز، 3 هکتار زمین کشت برنج در فیلیپین وجود دارد که بخش عمده ای از برنج جنوب شرقی آسیا را تولید می کند. میزان تولید برنج بسته به زمین، کشاورز، شرایط و دیگر عامل ها متفاوت است، اما در کل می توان این گونه گفت که به ازای هر هکتار زمین، 4 تن برنج تولید می شود. بر این اساس، کشاورز محلی می تواند با یک بار کاشت برنج در یک هکتار زمین (4 تن)، درآمد ناخالصی معادل 2520 هزار دلار، ایجاد کند که اگر میزان هزینه ی کاشت و برداشت برنج در سه هکتار را (1077 دلار) از آن کسر کنیم، در نهایت 1443 دلار برای کشاورز باقی می ماند که برای مدت 4 ماه، قابل توجه است.



تورنگ چاپ، ارائه دهنده مناسب ترین خدمات طراحی و چاپ

پس از این، دلال وارد کار می شود و با خرید برنج از کشاورز، آن را به دیگر واحد ها منتقل می کند تا برنج **فرآوری** و آماده ی **مصرف** شود. فرآوری برنج بسته به عملیات و نوع برنج، به طور میانگین برای هر تن برنج 252 دلار ارزش افزایی و درآمد ناخالص دارد. اگر هزینه ی بازاریابی و فرآوری برنج را از این میزان کسر کنیم، در نهایت به میزان 4.5 دلار برای هر تن و یک ساعت آسیاب کردن برنج می رسیم. هر واحد فرآوری و آسیاب برنج، 8 ساعت در روز کار می کند، که با احتساب 200 روز از سال، به عدد 1600 تن می رسیم. با در نظر گرفتن 4.5 دلار به ازای آسیاب کردن هر تن برنج، عدد 7600 دلار به دست می آید که میزان درآمد سالانه ی یک واحد آسیاب برنج را نشان می دهد. گرچه در محاسبه مدت زمان کاری هر آسیاب را 8 ساعت در نظر گرفتیم، ولی آسیاب هایی هم هستند که 12 ساعت در روز مشغول به کار هستند و البته درآمد بیشتری به دست می آورند.



در پایان لازم است از برخی از عامل های محدود کننده نیز یاد کنیم. می دانیم که **زمین** کشاورز محدود است و همین سبب می شود تا کشاورز نتواند از میزان مشخصی تولید برنج تجاوز کند که

این خود درآمد او را محدود می کند. از سویی دیگر، محدودیت [سرمایه](#) و ظرفیت واحد فرآوری برای خرید و آسیاب [برنج](#)، خود سبب محدود ساختن درآمد این واحد می شود.



موردی که در این مقاله به آن پرداختیم، تنها "یکی" از بی شمار [فرصت های](#) سودآوری در صنعت برنج بود. [مارکتینگ](#)، [طراحی](#)، [بسته بندی](#) و حمل و نقل، از دیگر فرصت های موجود در این صنعت هستند که هر یک می توانند به میزان قابل توجهی گردش مالی و سودآوری داشته باشند. به دلیل ضرورت و اهمیت بازاریابی در هر کسب و کاری، به ویژه برنج، [نگارنده](#) بر آن شد تا یکی از مقاله های آتی را به این محور مهم اختصاص دهد.