

هجوم به سوی طلای سرخ

مدیریت کیفیت برای
صادرات زعفران افغانستان

در یک نگاه

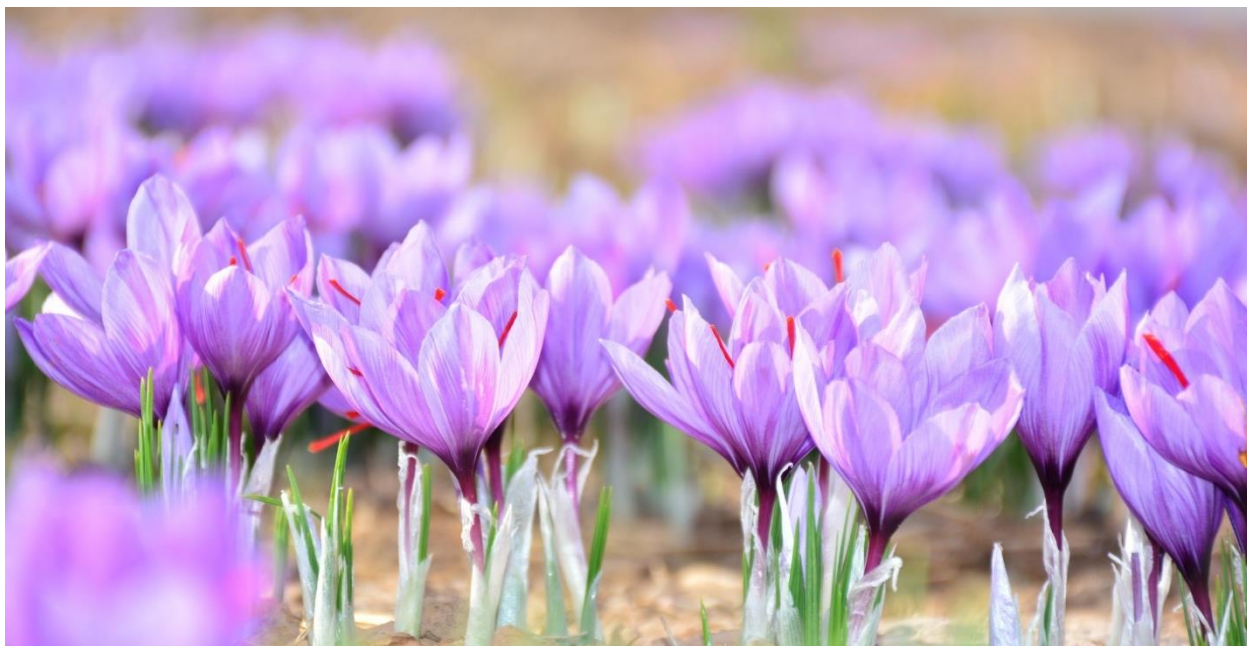


تأثیر تجارت روی بهبود

فهرست محتویات

- 1 چرا زعفران؟
- 2 دانستن تقاضای بازار و توقعات مشتریان
- 5 ویژگی ها یا خصوصیات و ستندرد های زعفران
- 9 مطابقت با الزامات یا شرایط: راستی و صداقت از ابتدا و هر بار
- 12 ثابت نمودن مطابقت یا سازگاری به هدف بدست آوردن اعتماد مشتری
- 14 بازار های عمده: اروپا، هندوستان و چین
- 15 برای تولید زعفران باکیفیت عالی شما به چه نیاز دارید؟

چرا زعفران؟



کامیابی زعفران افغانستان، منحصی یکی از سکتور های دارای اولویت در استراتیژی ملی صادرات، مزیت های چشمگیر اقتصادی و اجتماعی را برای کشور به ارمغان خواهد آورد. زعفران یکی از گیاهان دارویی در جهان میباشد. مفاد طولانی مدت حاصله از کشت زعفران باکیفیت، دهاقین را برای تداوم تنوع در تولید این صنعت که از مزیت های صادراتی و تأثیرات مثبت اجتماعی و اقتصادی برخوردار است، تشویق خواهد نمود.

با در نظر داشت اینکه تولید زعفران به کارگران بیشتری نیاز دارد، فرصت های خوب اشتغال زایی در فصول کاری و غیرکاری بخصوص برای زنان فراهم شده می تواند. علاوه بر اینها، افزایش موارد استفاده زعفران توأم با رشد اقتصادی آن در جهان، میزان تقاضای این محصول را افزایش داده است.

با گذشت زمان، تولید زعفران به دلیل افزایش دستمزد کارگران و نیازمندی برای کارگران بیشتر، از کشور های پیشرفته به سایر کشورها متمرکز شده است. این در حالیست که کشور های پیشرفته از طریق وارد نمودن زعفران در قالب بسته بندی های بزرگ و به شکل فله (فاقد کیفیت لازم) و اجرای یک سلسله اقدامات برای افزودن ارزش بیشتر مانند پروسس، بسته بندی و برند سازی و صادر نمودن مجدد آن، بیشتر از نصف ارزش جهانی زعفران را بدست میآورند.

متخصصین دوایی به سطح بین المللی بدین باور هستند، که تولید کنندگان زعفران افغانی ظرفیت و توانایی تولید زعفران باکیفیت و مرغوب را که قابلیت رقابت در بازار های جهانی را داشته باشد، دارند. ولی مشکلات ناشی از نبود یک برند معتبر که مصداق کیفیت عالی زعفران افغانی به شکل پایدار باشد، هنوز پا برجاست.

پیدا کردن شهرت ملی منحصر به کیفیت عالی، زمینه دستیابی به بازار های بین المللی را تسهیل خواهد کرد. به منظور رسیدن به این هدف، شرکای دخیل در صنعت زعفران باید شرایط کیفیت بازار های استراتیژیک صادراتی را کاملاً دانسته و به هدف سازگاری و مطابقت با آنها، خود را عیار سازند. با بدست آوردن بخش از اسهم بازار، صادر کنندگان افغانی میتوانند ارزش افزوده را بدست آورده و در عین زمان مسیر تعادل قدرت را به طرف تولید کنندگان و زارعین بکشانند.

موارد عمده که در تجارت زعفران باید مدنظر گرفته شوند، در این سند کوتاه بیان شده و متمم سند جامع مرکز تجارت بین المللی (ITC) "هجوم به سوی طلای سرخ: مدیریت کیفیت برای صادرات زعفران افغانستان" می باشد. همچنین این سند برای رسیدن به دیدگاه استراتژی ملی صادرات افغانستان "تأمین صلح از طریق رفاه و رفاه از طریق تجارت" و دیدگاه مدیریت کیفیت "کیفیت موجب تغییر و افزایش رفاه می گردد"، و دیدگاه ملی سکتور زعفران: "انقلاب در صادرات افغانستان"، کمک میکند.

دانستن تقاضای بازار و توقعات مشتریان



تاریخچه طولانی ثقلب

با در نظر داشت بالا بودن قیمت زعفران، تاریخچه ثقلب از آوان کشت این محصول مروج بوده است. میزان ثقلب در این محصول غیرقابل تصور و نامحدود است. ثقلب در زعفران به اشکال مختلف مانند مرطوب ساختن، علاوه نمودن سایر کلاله ها (stigmas) و گل ها مانند گلرنگ (safflower) یا گل همیشه بهار (marigold)، استفاده از رنگ ها جهت رنگ آمیزی مشتقات زرد رنگ آن، غوطه ور ساختن آن در محلول بوره و سایر موارد، صورت میگیرد. ثقلب در پودر زعفران بیشتر صورت گرفته میتواند: که از علاوه نمودن زردچوبه، خاکه خشت، گچ، ریگ، نمک های معدنی، بوره، عسل، روغن ها، و سایر مواد میتوان یادآور شد.

قابل ذکر است که مسئولین و مصرف کنندگان کشور های وارد کننده در برابر هر نوع ثقلب بسیار حساس هستند، طبیعی است که توقع هر شخص برای خرید یک چنین محصول قیمتی، کیفیت عالی و کاملاً خالص بودن محصول می باشد. سکتور زعفران در حال پیشرفت است که با استفاده از فناوری جدید و روش های بهتر کنترولی، هر نوع ثقلب قابل شناسایی است.

مطابقت با الزامات یا وجایب حقوقی

تولید کنندگان، پرورس کنندگان و صادر کنندگان زعفران باید با تمام الزامات حقوقی که توسط مقامات نظارتی کشور های وارد کننده (مشری) وضع میگردد، مطابقت و سازگاری داشته باشند. این موارد شامل:

مصنویت غذایی

زعفران در معرض خطر آلوده کننده های بیولوژیکی، کیمیاوی و فزیکتی قرار گرفته میتواند: بقایای حشره گش (آفت کش)، فلزات سنگین، پتوجن های بیولوژیکی و مواد زهری طبیعی مانند مایوتوکسین ها از جمله این موارد بوده می توانند. موجودیت چنین مواد یا به دلیل معروض شدن محیطی و یا هم عدم رعایت مقررات به گونه درست در جریان کشت، پرورس، نگهداری و انتقال زعفران اتفاق افتاده می تواند. به منظور حمایت از مستهلکین (مصرف کنندگان)، مسئولین مصنویت غذایی حد اکثر غلظت آلوده کننده ها را بر اساس شواهد علمی که میتواند اثرات منفی بر صحت انسان ها داشته باشد، تعیین نموده اند.

سلامت نبات

هر محصول غذایی که منشأ نباتی دارد می تواند آفات، علف های هرزه (علف تب بر) یا امراض که به انسانها، نباتات و حیوانات آسیب برساند، در کشور وارد کننده معرفی نماید.

مثالها: مایزوس پرسیکای (*Myzus persicae*) که به نام حشره سبز شفتالو (شپشه سبز شفتالو) نیز معروف است، یکنوع حشره سبز کوچک است که بیش از ۱۰۰ مرض ویروسی نباتی را انتقال داده می تواند.

لیپیدیوم درابه (*Lepidium draba*) یکنوع علف هرزه است که تمام انواع خاک را مورد حمله قرار می دهد، و بطور بالقوه به صحت انسان و حیوان مضر می باشد، زیرا می تواند میزبان پتوجن های (مرضی) نبات باشد.

بسته بندی و لیبل گذاری

اکثر مواد غذایی که قبل از رسیدن به بازار های خارجی مسترد میگردند، به دلیل آنست که بسته بندی و لیبل گذاری آنها در مطابقت با مقررات کشور وارد کننده نمی باشد. سیستم های بسته بندی، عنصر مهم در کامیابی صادرات پنداشته می شود. سیستم های بسته بندی شامل مواد قابل استفاده برای بسته بندی محصول و تمامی پروسه های مرتبط به بسته بندی در مسیر زنجیره تأمین می باشند.

قابلیت ردیابی یا شناسایی

در تجارت مواد غذایی شناسایی نوعیت و ترکیبات غذایی، اسم و جزئیات تماس تولید کننده اصل مهم پنداشته میشود، در غیر آن محصولات غذایی باید مسترد گردند. در یکتعداد کشور های پیشرفته، سیستم ردیابی در تجارت مواد غذایی از قبل اجباری گردیده و به سطح جهان نیز در حال گسترش می باشد، توقع می رود تا زنجیره ارزش به گونه کامل دانسته شود.

داشتن برند یا نام تجاری

داشتن یک برند معتبر و مشهور نیاز به زمان و سرمایه گذاری قابل ملاحظه دارد. این در حالیست که از دست دادن اعتبار برند بسیار زود اتفاق افتاده می تواند. تخطی های مصنویت غذایی و مغایرت در کیفیت نه تنها در صنعت زعفران به گونه

سریع پخش گردیده، بلکه در رسانه ها نیز خبرساز شده می تواند. در چنین حالات، هیچ شرکت نمی تواند محصول غیرقابل قبول را به بازار عرضه کند.

نیاز به تفکیک: شرایط مشخص از جانب خریدار

امروزه رقابت در بازار بسیار دشوار است، هر شخص تلاش میورزد تا از طریق عرضه محصولات بهتر به عین قیمت و یا هم از طریق اراییه اعتبارنامه های بیشتر به محصولات شان تفکیک قایل شوند. اکثراً خواست های خریداران فراتر از شرایط موجود در مقررات می باشد. محصول باید مطابق و یا بیشتر از شرایط وضع شده از جانب خریداران تهیه گردد، که این موضوع همیشه در اولویت باید قرار داده شود.

نیازمندی های کیفیت نظر به بازار، خریدار و مقصد استفاده محصول به گونه قابل ملاحظه متفاوت بوده می تواند. اکثریت خریداران پارامتر های کیفیت را تهیه و آنها را از طریق سند تخنیکی یا سند مشخصات تخنیکی با فراهم کنندگان بالقوه شریک می نمایند.

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=5_22836

