



سلسلة تزويد التونة (سمك التونة)

سريعاً في دولهم. خلقت تلك في سلاسل تزويد التونة المعلبة حالة تعرف بـ"إحتكار القلة". حيث يوجد القليل من المشترين الأقوياء والعديد من الباعة. يستخدم جَار التجزئة أولئك قوتهم الشرائية القوية جداً لوضع الضغط على الشركات الأخرى في سلسلة التوريد للتأثير على الأسعار وعلى المعايير.

هيكل سلسلة تزويد التونة

للضغط الذي يمارسه جَار التجزئة العديد من التأثيرات على البقية في سلسلة التوريد.

أولاً، يؤدي إلى تركيز المصنعين ضمن علامات جارية قليلة، فعلى سبيل المثال، تشكل أكبر ثلاث علامات جارية (ستاركيس، ببل بي، وتشيكنا أوف ذا سي) ما يقارب من 80٪ من قيمة جارة التونة في سوق الولايات المتحدة. ويعود ذلك لأن المتاجر الكبيرة سوف توفر رفوفاً فقط إلى إثنين أو ثلاثة فقط من الشركات أصحاب العلامات التجارية المشهورة، وتستطيع فقط الشركات صاحبة العلامات التجارية الكبرى من تحقيق متطلبات المتاجر الكبيرة من حيث قلة الأسعار.

أصبحت ملكية العلامات التجارية للتونة المعلبة تتركز بشكل متزايد في أيدي عدد قليل من الشركات المتعددة الجنسية الرئيسية بالإضافة إلى ذلك، يقوم السوق بشراء التونة من أساطيل صيد السمك وتوريدها للمصنعين وسيطر على ذلك بشكل عام من قبل الشركات التجارية الكبرى. فعلى سبيل المثال، تسيطر ثلاث شركات على جارة التونة في منطقة غرب ووسط المحيط الهادئ: FGF، تاري ماريني، وإبتوتشو. ونتيجة لذلك، وبالرغم من أن شركات بيع التجزئة هي الشركات القيادية في سلاسل التوريد تلك، إلا أن المصنعين ذوي العلامات التجارية والشركات التجارية هي أيضاً تعتبر قوية نسبياً.

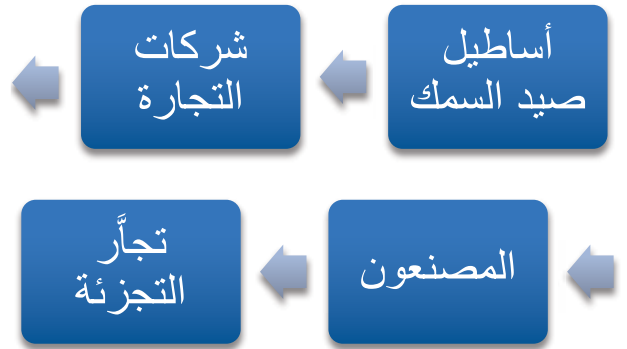
وعلى النقيض، فإن شركات صيد السمك التي تزود المصنعين ذوي العلامات التجارية هم منتشرون حول العالم، وملكيتهم مجزأة بشكل كبير. وهناك تنافس كبير بين أساطيل صيد السمك. ويسمح ذلك للمتاجر الكبيرة، وأصحاب العلامات التجارية، والشركات التجارية، بأن يتنافس المزودون ضد بعضهم البعض وبالتالي خفض أسعار السمك.

تنخرط المتاجر الكبيرة في حرب الأسعار للتنافس على كسب الزبائن، وتباع التونة عادةً كمادة ترويجية، ويتوقع من الموردين إمتصاص تكاليف خفض الأسعار بما يضعهم تحت ضغوطات كبيرة.

تعتبر التونة المعلبة مصدراً مشهوراً للبروتين ورخيصة الثمن، وتعتبر التونة ثاني أكبر مأكول بحري شهرة بعد الجمبري/ الروبيان بما يتعلق بحجم التجارة: وقد بلغ الإستهلاك العالمي من التونة عام 2008 7,5 بليون دولار أمريكي.

تباع معظم التونة المعلبة لأسواق الولايات المتحدة وأوروبا. وتعتمد هذه الأسواق على الإستيراد من كافة أنحاء العالم، ويعتمد المصنعون إلى الحصول على السمك من محيطات متعددة من أجل ضمان إستمرارية توفير المادة. ونتيجة لذلك، فإن إستهلاك التونة في الولايات المتحدة وأوروبا يعتمد على سلاسل التوريد العالمية والتي تتطلب تدخل العديد من الجهات، بما في ذلك:

- الأساطيل التي تقوم بعملية صيد السمك.
- التجار الذين يعملون وسطاء بين أساطيل صيد السمك وبين المصنعين.
- المصنعون الذين يقومون بتجهيز وتعليب السمك.
- جَار التجزئة الذين يبيعون السمك إلى المستهلك.

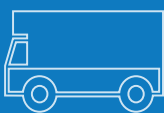


يلعب عمال النقل دوراً هاماً في سلاسل التوريد تلك. ترتبط كل من تلك المراحل بعمال النقل الذين ينقلون السمك عبر الطرق، السكك، البحر والجو من الشركات إلى المواقع.

الشركات القيادية في سلسلة تزويد التونة

تعرف سلاسل تزويد التونة المعلبة بأنها سلاسل حرك من قبل المشترين. يعود ذلك إلى أن الشركات القيادية التي تمارس القوة على اللاعبين الآخرين ضمن سلسلة التوريد هي المتاجر الكبيرة التي تهيمن على أسواق البقالة في الولايات المتحدة وأوروبا. تهيمن شركات مثل وول مارت (الولايات المتحدة)، تيسكو (المملكة المتحدة) وكارفور (فرنسا)، على السلع المستهلكة

مشاريع التنظيم في سلسلة التوريد واللوجستيات



SCALOP





ومن أجل التعامل مع ذلك، فقط عمل الـ ITF على جميع القوى مع إتحاد نقابات عمّال الغذاء والزراعة والضيافة (IUF). لإطلاق مبادرة **من الصيد إلى البيع**. صمّمت هذه المبادرة لمعالجة نقص التشريعات والنشاطات النقابية من خلال تحقيق الأهداف التالية:

- زيادة العضوية النقابية.
- زيادة القوة النقابية.
- توحيد المعايير عبر الشركات المختلفة.
- تحسين الأحكام والشروط للعمّال.
- ضمان ظروف العمل.
- تأسيس عملية تضمن بأن تكون عملية صيد السمك قانونية ومنظمة ويتم الإبلاغ عنها.

يمكن تحقيق تلك الأهداف فقط عن طريق التنظيم عبر القطاع ككل- من الصيد إلى البيع- وتشجيع التعاون بين النقابات الممثلة لنوعيات مختلفة من العمّال المنخرطين في سلاسل تزويد السمك.

وينتقل ذلك الضغط أسفل إلى سلسلة التوريد وإلى ملاك القوارب الذين بدورهم يتجاوبون مع الضغوطات بالبحث عن طرق لتقليل النفقات عن طريق:

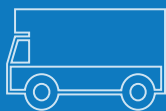
- خفض الرواتب والتوقع من الطاقم العمل لساعات أطول وبشكل مكثّف وبأجور أقل.
- تجنب القوانين الوطنية عن طريق رفع أعلام المواءمة بدلاً من الأعلام الوطنية.

ونتيجة لذلك، فإن الضغط الذي يمارس على سلسلة التوريد ككل من قبل شركات بيع التجزئة له تأثير سلبي على ظروف العمل ضمن سلسلة التوريد.

ماذا يعني ذلك لعمّال النقل ولنقاباتهم؟

ينخرط العمّال عبر سلسلة توريد التونة حول العالم بعمليات الصيد والتجارة والنقل والتجهيز وبيع التجزئة للتونة. ومن أجل تحسين ظروف أولئك العمّال، فإنه من الضروري مهاجمة قوة الشراء الهائلة للشركات القيادية. من الممكن تحقيق ذلك فقط من خلال تعاون أنواع العمّال المختلفة من أجل تحسين قوتهم التفاوضية الجماعية، ولسوء الحظ، فإن هناك نسبة قليلة فقط من العمّال في قطاع صيد السمك منظمة نقابياً.

مشاريع التنظيم في سلسلة التوريد واللوجستيات



SCALOP

