

اصول اقتصاد شرکت‌های تعاونی کشاورزی
خودآموزی برای اعضا و کارکنان شرکت‌های تعاونی کشاورزی

درس اول: فعالیت بازررسانی محصولات

هدف درس: آموزش اصولی که چگونه یک شرکت تعاونی، محصولات اعضایش را به بازار عرضه می‌کند و چطور این شرکت تعاونی به عنوان یک واحد اقتصادی عمل می‌کند.

فعالیت بازررسانی یک شرکت تعاونی در اصل بسیار آسان است که عبارت است از:



اعضا محصولاتشان را به شرکت تعاونی تحویل می‌دهند؛



شرکت تعاونی محصولات را «در بازار» به بهترین قیمت ممکن می‌فروشد؛



شرکت تعاونی به هر کس که محصولاتش را تحویل داده پول پرداخت می‌کند.

وقتی ما در مورد «بازار» گفتگو و بحث می‌کنیم، منظور ما یک بازار مکانی مشخص نیست. در عوض، ما همه‌ی خریداران احتمالی محصولاتمان را در نظر می‌گیریم. این خریداران می‌توانند آسیابها، کارخانه‌ها، فروشگاه‌های مواد غذایی، یک صادرکننده و غیره باشند. شرکت تعاونی بهترین خریدار را «در بازار» پیدا می‌کند.

بیا بید مقایسه‌ای میان یک شرکت تعاونی بازررسان و یک بازررسان خصوصی انجام دهیم. چه تفاوت‌هایی دارند؟

بازاررسانی خصوصی

یک بازررسان خصوصی معمولاً محصولات کشاورز را می‌خرد. کمترین مبلغ ممکن که کشاورز را راضی می‌کند به او می‌پردازد سپس همان محصولات را به بالاترین قیمتی که می‌تواند می‌فروشد. سود بدست آمده به جیب وی وارد می‌شود.

شرکت تعاونی

هدف یک شرکت تعاونی ایجاد بیشترین سود ممکن برای اعضایش یعنی کشاورزان می‌باشد. شرکت تعاونی محصولات را جمع‌آوری می‌کند و به بالاترین قیمت ممکن از طرف کشاورزان به فروش می‌رساند. سپس همه‌ی درآمد، به خود اعضا بازپرداخت می‌شود. هیچ بازررسان خصوصی یا «واسطه‌گری» وجود ندارد که سود تولیدکنندگان را کاهش دهد.

ما گفتیم که سیما و ظاهر بازاررسانی در اصل بسیار آسان است. اگرچه در عمل راه و روش واقعی ممکن است کمی پیچیده و دشوار باشد. برای اینکه اطمینان ایجاد شود که محصولات به بهترین قیمت فروخته شده‌اند و کار بازرگانی به درستی انجام شده است، اعضای شرکت تعاونی نیاز به هیئت مدیره و مدیر عامل دارند.

این هیئت و مدیر عامل «موضوع و مطالب اقتصادی» زیادی برای بحث کردن دارند. در اینجا نمونه‌هایی از چنین پرسشهایی آورده شده است:

- این افراد برای اینکه شرکت تعاونی را اداره کنند چقدر هزینه می‌کنند (دستمزدها، حمل و نقل و ...)? چه کسانی این هزینه‌ها را خواهند پرداخت؟

- چه وقت و چگونه ما باید پول فروش محصولات را به اعضا پرداخت نماییم؟ (مشکل اینجا است که اعضا دوست دارند همان موقع که محصولاتشان را تحویل می‌دهند پولش را دریافت کنند، اما شرکت تعاونی ممکن است تا زمانی که محصولات را در بازار فروخته است هیچ پولی نداشته باشد).

- چگونه باید ما این فعالیت بازرگانی را مدیریت کنیم که کشاورزان از عضویت در شرکت تعاونی واقعا سود ببرند؟

در صفحه‌های آینده ما این پرسش را پیش می‌کشیم و در مورد «اصول اقتصادی» یک شرکت تعاونی بازاریابی و بازاررسانی بحث خواهیم کرد.

سرمایه بسیار حیاتی و مهم است.

بدون وجود مقدار مشخص و معینی پول (سرمایه)، یک شرکت تعاونی بازاررسانی به اعضایش کمکی نمی‌تواند بکند. در مورد همه‌ی هزینه‌ها اعم از گردآوری، انبارکردن و بازاررسانی محصولات بیاندیشید:

- یک انبار باید خریداری یا اجاره شود تا اینکه اعضای شرکت تعاونی بتوانند همه‌ی محصولاتشان را در یک مکان واحد گرد آورند.

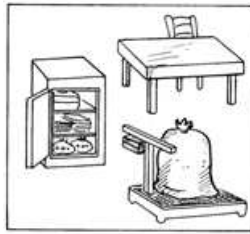
- شرکت تعاونی به تجهیزاتی مانند دستگاه وزن‌کشی (باسکول)، گاو صندوق پول و میز و صندلی برای کارمندان نیاز خواهد داشت.

- شرکت تعاونی مقداری نقدینگی برای پرداخت پول به اعضا در عوض محصولاتشان نیاز خواهد داشت (این پول بعد از زمانی که محصولات در بازار فروخته شد دوباره به دست می‌آید اما کشاورزان می‌خواهند دست کم هنگام تحویل مبلغی به عنوان «پیش پرداخت» دریافت کنند).

بنابراین، سرمایه برای موارد ذیل مورد نیاز است:



پیش‌پرداخت



تجهیزات



ساختمان

افزایش سرمایه

سرمایه یا به عبارت دیگر پولی که باید به اندازه کافی وجود داشته باشد تا شرکت تعاونی فعالیتش را آغاز کند، ممکن است از چند منبع مالی تامین شود:

سرمایه مشترک یا سهام

اعضا هر کدام می‌توانند مبلغ کمی پول پرداخت کنند و در عوض آن یک سهم در شرکت تعاونی دریافت کنند. این سرمایه بوجود آمده در شرکت تعاونی را «سرمایه مشترک» می‌گویند.

وام

از آنجایی که کشاورزان خرده‌پا هستند، اعضای شرکت شاید نتوانند همه‌ی پولی که شرکت برای شروع کار نیاز دارد را تامین کند. بنابراین شرکت تعاونی شاید مجبور شود مثلا از یک بانک درخواست وام نماید یا اینکه از دیگر منابع مانند وجوه مربوط به توسعه منطقه‌ای، تقاضای کمک و مساعدت نماید. معمولا وام‌دهندگان می‌خواهند که شرکت تعاونی بهره‌ی وامشان را پرداخت کند و سال به سال نیز بخشی از وام را بازگرداند.

موضوع این نیست که یک شرکت تعاونی از کجا سرمایه مورد نیازش را بدست آورده است، مهم این است که شرکت تعاونی پول کافی برای راه‌اندازی بازرگانی و ادامه‌ی آن را در اختیار داشته باشد. اجازه دهید مورد شرکت تعاونی کشاورزی «زرین‌دانه» که چند سال پیش با فعالیت بازرگانی و بازاریابی محصولات اعضایش که تولیدکننده نرت بودند شروع کرد را مورد بررسی قرار دهیم:

سرمایه شرکت به صورت ذیل ایجاد شده بود (ما از یک واحد پولی فرضی که ریال آموزشی نامیده می‌شود استفاده می‌کنیم که با ارزش ریال واقعی ممکن است متفاوت باشد):

۴۰,۰۰۰,۰۰۰	سرمایه مشترک ارائه شده توسط اعضا
۱۰,۰۰۰,۰۰۰	کمک‌های مسئولان محلی
۴۰,۰۰۰,۰۰۰	وام از بانک شرکت‌های تعاونی (صندوق تعاون)
۹۰,۰۰۰,۰۰۰	مجموع

این پول در موارد ذیل به کار گرفته شد:

۵۰,۰۰۰,۰۰۰	ساخت یک انبار
۵,۰۰۰,۰۰۰	تجهیزات انبار و دفتر کار
۳۵,۰۰۰,۰۰۰	وجه نقد باقی‌مانده
۹۰,۰۰۰,۰۰۰	مجموع

دارایی ثابت

شرکت تعاونی زرین‌دانه با سرمایه ۹۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال شروع به کار نمود. اعضا ۵۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال از سرمایه را صرف ساختن یک انبار و خرید تجهیزات نمودند که تجهیزات عبارت بود از دستگاه وزن‌کشی، تخته‌های چوبی برای انبار کردن کیسه‌های نرت، و... و ملزومات اداری دفترکار. بدون این موارد، شرکت تعاونی قادر به فعالیت نیست. موارد گفته شده برای فروش خریداری نشده است. به آنها اصطلاحا «دارایی ثابت» شرکت تعاونی گفته می‌شود و چندین سال در انجام کارهای شرکت از آنها استفاده خواهد شد.

سرمایه در گردش

پس از پرداخت پول بابت انبار و تجهیزات موردنیاز و اساسی، شرکت زرین‌دانه ۳۵،۰۰۰،۰۰۰ ریال پول برایش باقی مانده است. بیشتر این پول صرف پرداخت «پیش‌پرداخت» به اعضا شده است در آن زمانی که اعضا ذرت‌هایشان را به شرکت تحویل داده‌اند. این کار پرداخت نقدی بخشی از ارزش کل محصولات آنها است. پس از آن ذرت‌ها در بازار فروخته می‌شوند. خریداران بیش از ۳۵،۰۰۰،۰۰۰ ریال پرداخت می‌کنند و اعضا بقیه پولشان یا «پرداخت تکمیلی» را دریافت می‌کنند. شرکت تعاونی باید دست‌کم ۳۵،۰۰۰،۰۰۰ ریال از پول دریافتی از خریداران را نزد خود نگه دارد تا بتواند برای دوره بعد پول کافی به منظور پیش‌پرداخت داشته باشد. روش انجام فعالیت بازرگانی بدین ترتیب است. به اعضا در ازای محصولاتشان پیش‌پرداخت داده می‌شود، شرکت تعاونی از خریداران پول را دوباره دریافت می‌کند، بخشی از این پول برای پیش‌پرداخت دوره آینده استفاده می‌شود و الی آخر.

این ۳۵،۰۰۰،۰۰۰ ریال «سرمایه در گردش» شرکت تعاونی زرین‌دانه می‌باشد. وجود سرمایه در گردش است که بازرگانی را امکان‌پذیر می‌کند. این سرمایه باید همیشه در دسترس باشد نه فقط در ابتدای کار بلکه در تمام مدتی که ما می‌خواهیم فعالیت بازرگانی را ادامه دهیم.

شرکت تعاونی زرین‌دانه نسبت به سرمایه در گردش بسیار با دقت است. البته گاهی اوقات پول کمی باقی مانده است اما انبار پر از محصول است. اگر محصولات به فروش رسند دوباره شرکت تعاونی به پول کافی و زیادی دست خواهد یافت. سرمایه در گردش کل پول در دسترس به علاوه ارزش ذخایر محصول در انبار در هر لحظه از زمان را شامل می‌شود.

سرمایه در گردش = کل پول در دسترس شرکت + ارزش ذخایر محصول در انبار

یک راه مطمئن برای اینکه یک شرکت تعاونی از فعالیت بازرگانی‌اش باز بماند!! این است که سرمایه در گردش خود را نابخردانه و نادرست مصرف نماید. در این صورت شرکت تعاونی پول کافی نخواهد داشت که به عنوان پیش‌پرداخت بابت محصولات اعضا در فصل برداشت آینده پرداخت کند.

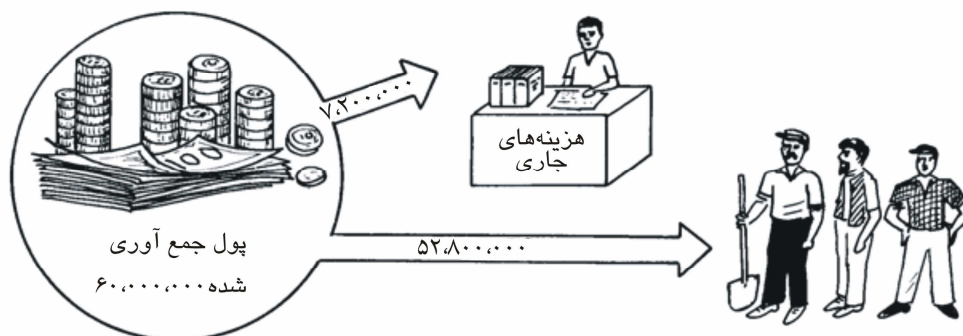
هزینه‌های جاری

هزینه‌های جاری عبارت است از پول‌هایی که هزینه می‌شود تا شرکت تعاونی فعالیتش را انجام دهد. کارکنان باید دستمزد دریافت کنند، دارایی‌ها و ذخایر باید بیمه شوند، محصولات باید از کشاورز به خریدار حمل و نقل شود و ... از کجا باید شرکت تعاونی پول لازم برای پرداخت «هزینه‌های جاری» را تامین کند؟ اجازه دهید دوباره مثالی از شرکت تعاونی زرین‌دانه ارائه کنیم.

یک سال شرکت تعاونی زرین‌دانه پس از فروش همه‌ی ذرت‌ها مبلغ ۶۰ میلیون ریال دریافت کرد. پیشتر که ۳۵ میلیون ریال به عنوان پیش‌پرداخت به اعضا پرداخت کرده بود و فقط ۲۵ میلیون ریال بقیه پول باید پرداخت می‌گردید. شرکت تعاونی زرین‌دانه می‌بایست ۳۵ میلیون دلار سرمایه در گردش را که در ابتدا در اختیار داشت، دست‌نخورده کنار می‌گذاشت تا برای فصل برداشت بعدی مورد استفاده قرار دهد.

شرکت تعاونی نمی‌توانست همه‌ی پولی که از فروش ذرت بدست آورده است را به اعضا بدهد. شرکت باید مقداری از پولها را به عنوان «حق کمسیون» یا «مالیات» نگه دارد تا بتواند هزینه‌های جاری را بپردازد. هزینه‌های جاری در سال مربوطه ۷،۲۰۰،۰۰۰ ریال بود. بنابراین پیش از آنکه به اعضا پرداخت نهایی را بپردازد، شرکت باید حق کمسیونی برابر ۷،۲۰۰،۰۰۰ ریال نزد خود نگه دارد.

فروش نرت ۶۰,۰۰۰,۰۰۰	-	حق کمیون متعلق به شرکت تعاونی ۷,۲۰۰,۰۰۰	=	پرداخت کل به اعضا ۵۲,۸۰۰,۰۰۰
------------------------	---	--	---	---------------------------------



حق کمیون یا مالیات که برای پوشاندن هزینه‌های جاری از درآمد حاصل از فروش محصولات کسر می‌شود اغلب به صورت درصدی از کل فروش محاسبه می‌شود. این درصد به صورت زیر بدست می‌آید:

$$\frac{\text{هزینه‌های جاری}}{\text{کل فروش}} \times 100$$

برای شرکت تعاونی زیردانه این مقدار برابر است با:

$$\frac{7,200,000}{60,000,000} \times 100 = 12\%$$

بنابراین می‌توان فهمید که شرکت تعاونی زیردانه با حق کمیون ۱۲٪ درصد فعالیت می‌کند.

مازاد

برآورد دقیق میزان فروش و هزینه‌های جاری یک شرکت تعاونی کار مشکلی است. اما یک شرکت تعاونی هوشمند همیشه تلاش می‌کند فعالیت‌های بازرگانی‌اش را به گونه‌ای برنامه‌ریزی و اجرا نماید که پس از آنکه تمامی هزینه‌ها را پرداخت کرد باز هم مقداری پول برایش باقی بماند. این اتفاق در مورد شرکت تعاونی زیردانه روی داد:

حق کمیون	۷,۲۰۰,۰۰۰
هزینه‌های جاری	-۶,۰۰۰,۰۰۰
مازاد خالص	۱,۲۰۰,۰۰۰

هزینه‌های جاری کمتر از حق کمیون بوده و مقداری وجه نقد باقی ماند. به این مبلغ باقی‌مانده «مازاد خالص» می‌گویند. برای یک بازرگان خصوصی این مبلغ «سودخالص» است. این مبلغ درآمد شخصی اوست. اما یک شرکت تعاونی فرق می‌کند. ما پیشتر گفتیم که همه‌ی سود یک شرکت تعاونی به اعضایش بازمی‌گردد چرا که آنها مالک و دارنده‌ی شرکت هستند.

در یک شرکت تعاونی مازاد خالص متعلق به اعضاست. در درس سوم ما بحث خواهیم کرد که چطور مازاد خالص را به طور موثر و کارآمدی به کار می‌بریم.



اکنون فکر کنید که آیا می‌توانید به این پرسشها پاسخ دهید پیش از آنکه به سراغ درس بعدی بروید؟

۱- وظایف اساسی یک شرکت تعاونی بازاریابی را توضیح دهید.

۲- آیا کشاورزان سود بیشتری خواهند برد اگر:

- محصولاتشان را شخصا به یک بازرگان خصوصی بفروشند؛ یا
 - به یک شرکت تعاونی بپیوندند و محصولاتشان را به صورت تعاونی بفروشند؟
- برای پاسخ خود دلایلی بیان کنید