

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

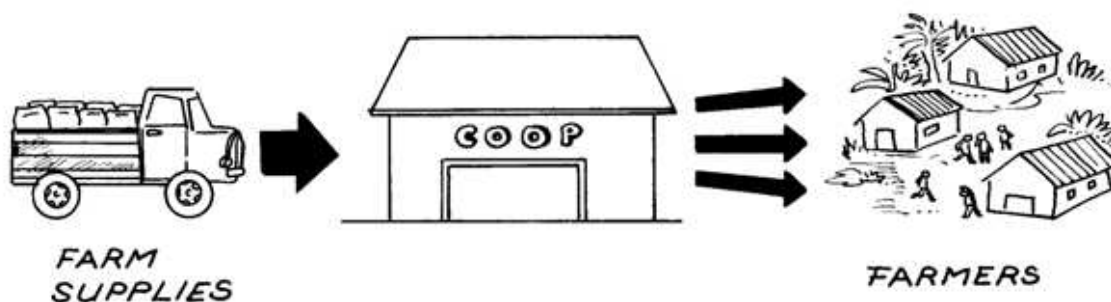
درس دوم: خدمات عرضه نهاده‌ها

هدف: آموزش اصولی که چطور یک شرکت تعاونی می‌تواند برای اعضایش خدمات عرضه نهاده‌ها را ارائه دهد؛ و چطور این کار می‌تواند یک فعالیت باصرفه و اقتصادی باشد.

شرکت تعاونی «والدا» در مورد فعالیت بازاریابی محصولات تولیدی اعضایش نسبتاً موفق بود. پس از چند سال، پیشنهاد شد که باید یک خدمت دیگر به اعضایشان ارائه دهند: عرضه برخی «نهاده‌های کشاورزی».

چطور این کار را انجام دهیم؟

پس از انجام بررسی‌ها و برنامه‌ریزی‌های لازم، تصمیم‌گیری می‌شود که شرکت تعاونی باید کود و سم را از عرضه‌کنندگان خریداری کند. سپس آنها را به اعضای شرکت بافروشی کند.



بخاطر اینکه شرکت تعاونی، نهاده‌ها را برای همه‌ی اعضا خریداری می‌کند، می‌تواند در مقادیر زیاد و به صورت فله‌ای با نرخی ارزان‌تر خریداری کند. در واقع، شرکت تعاونی می‌تواند با بهایی که بازرگانان خصوصی نهاده‌ها را می‌خرند (و به کشاورزان می‌فروشند) نهاده‌های مورد نیاز را خریداری کند. یک بازرگان خصوصی منفعت مورد نظرش را پیش از آنکه نهاده‌ها را به کشاورزان بفروشد کسب می‌کند. اما یک شرکت تعاونی از کشاورزان متشکل شده است و هر سودی که در این داد و ستد بدست آید به خود آنها باز می‌گردد.

به همان ترتیبی که شرکت تعاونی «والدا» برای ارائه خدمت بازرارسانی به اعضایش هزینه می‌کند، به همان صورت نیز برای ارائه خدمت عرضه نهاده‌ها، پول هزینه می‌کند. مدیران شرکت تعاونی می‌بایست فعالیت تجاری جدیدی را با دقت زیاد برنامه‌ریزی کنند. به ویژه آنها به میزان سرمایه‌ای که باید افزایش دهند می‌بایست فکر کنند و اینکه آنها چطور می‌خواهند هزینه‌های جاری را پوشش دهند.

سرمایه

برای شروع خدمت عرضه نهاده‌ها، شرکت تعاونی «والدا» سرمایه بیشتری نیاز دارد. اول اینکه آنها باید انبارهایشان را گسترش دهند و سالن‌هایی برای نخیره نهاده‌های کشاورزی ایجاد کنند و دوم اینکه آنها باید نهاده‌های کشاورزی مورد نیاز را خریداری کنند.

این شرکت تعاونی می‌تواند در کل، حجم سرمایه‌اش را ۲۲،۰۰۰ دلار افزایش دهد.

بخشی از این پول از محل سودهایی که از داد و ستد و بازرارسانی محصولات کشاورزی در طول چندین سال بدست آمده تامین گردیده است. بقیه وجه نقد مور نیاز از بانک وام گرفته شده است.



مبلغ ۳,۵۰۰ دلار برای توسعه و گسترش انبار خرج گردید. اعضای شرکت تعاونی بیشتر کارها را خودشان انجام دادند که باعث کاهش هزینه‌ها گردید.



همه‌ی مبلغ باقی‌مانده یعنی ۱۸,۵۰۰ دلار صرف خرید عمده‌ی کودها و حشره‌کش‌ها گردید.



این نهاده‌ها به اعضا فروخته شد. فروش نهاده‌ها باعث دریافت پول به منظور خرید مجدد نهاده‌ها گردید. و بدین ترتیب داد و ستد ادامه می‌یابد...

هزینه‌های جاری

فرض کنید که شرکت تعاونی یک قوطی حشره‌کش را به بهای ۱۵ دلار خریداری می‌کند که شامل هزینه‌های تحویل کالا نیز می‌باشد. این بها اصطلاحاً بهای تمام شده^۱ نامیده می‌شود. همچنین فرض کنید که شرکت آن قوطی را به همان بها یعنی ۱۵ دلار به یک عضو بفروشد. بدین ترتیب شرکت تعاونی سرمایه در گردش لازم را باز پس می‌گیرد و یک قوطی دیگر حشره‌کش می‌خرد. و فعالیت شرکت ادامه می‌یابد...

اما باید توجه کرد که در فعالیت عرضه نهاده‌های کشاورزی هزینه‌های جاری نیز وجود دارند. در فعالیت بازاریابی این هزینه‌ها از طریق حق کمیسیون بر فروش نرت تامین می‌گردید. فعالیت عرضه نهاده‌ها نیز می‌تواند به طریقی مشابه بوسیله افزودن مبلغی به بهای تمام شده که به عبارت دیگر کسب حاشیه سود در فروش نهاده‌ها است، هزینه‌های جاری را بپوشاند.

به عنوان مثال، اگر شرکت تعاونی مبلغی برابر ۲ دلار به هر قوطی حشره‌کش بیفزاید، آن را به بهای ۱۷ دلار می‌تواند بفروشد:

شرکت تعاونی والدا پس از پایان دوره فعالیت، هزینه جاری صرف شده‌اش در مورد عرضه نهاده‌ها برابر ۱۸۰۰ دلار گردید. بنابراین شرکت باید حاشیه‌ای برابر ۱۸۰۰ دلار داشته باشد تا بتواند هزینه‌های جاری را پوشش دهد. این معادله نشان می‌دهد که شرکت تعاونی والدا چطور فعالیت عرضه نهاده‌ها را برنامه‌ریزی کرده است:

۱۵ دلار بهای تمام شده	+	۲ دلار مبلغ افزوده شده	=	۱۷ دلار بهای فروش
--------------------------	---	---------------------------	---	----------------------

^۱ Cost Price

شرکت تعاونی والدا پس از از پایان دوره مالی، هزینه جاری صرف شده‌اش در مورد عرضه نهاده‌ها برابر ۱۸۰۰ دلار گردید. بنابراین شرکت باید حاشیه‌ای برابر ۱۸۰۰ دلار داشته باشد تا بتواند هزینه‌های جاری را پوشش دهد. این معادله نشان می‌دهد که شرکت تعاونی والدا چطور فعالیت عرضه نهاده‌ها را برنامه‌ریزی کرده است:

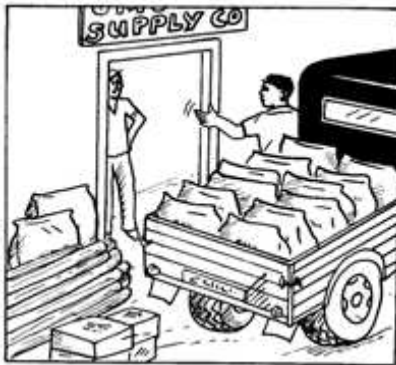
$$\boxed{\begin{array}{c} ۱۸,۰۰۰ \text{ دلار} \\ \text{فروش مورد انتظار} \end{array}} - \boxed{\begin{array}{c} ۱۶,۲۰۰ \text{ دلار} \\ \text{هزینه نهاده‌ها} \end{array}} = \boxed{\begin{array}{c} ۱,۸۰۰ \text{ دلار} \\ \text{حاشیه یا مابه‌تفاوت} \end{array}}$$

این حاشیه (مابه‌تفاوت) را می‌توان به صورت درصد فروش نیز عنوان کرد. حاشیه شرکت والدا ۱۸۰۰ دلار از کل فروش ۱۸,۰۰۰ دلاری می‌باشد. بنابراین حاشیه ۱۰٪ می‌شود.

$$\frac{۱۸۰۰}{۱۸۰۰۰} \times ۱۰۰ = ۱۰\%$$

مدیریت شرکت تصمیم گرفته بود که حاشیه برای کودها را به اندازه کمی کاهش دهد اما در مورد حشره‌کش‌ها افزایش دهد. در مجموع به هر حال حاشیه ۱۰٪ بوده و برای پوشش دادن هزینه‌های جاری کافی می‌باشد. متأسفانه، برخی مسایل تقریباً همیشه رخ می‌دهد و حاشیه (مابه‌تفاوت) مورد انتظار را کاهش می‌دهد. بگذارید مثالی بزنیم:

شرکت تعاونی والدا ۱۰۰ کیسه کود خرید. بهای تمام شده برای هر کدام ۱۵ دلار بود. مبلغ افزوده شده برای هر کیسه ۱ دلار و ۳۰ سنت در نظر گرفته شد که با این حساب $۱۰۰ \times ۱۳۰/۱۰۰$ حاشیه برابر ۱۳۰ دلار برای همه‌ی نهاده مورد انتظار بود.



اما دو تا از کیسه‌ها هنگامی که حمل می‌شدند از پشت کامیون افتادند! هیچ کس این موضوع را نفهمید. معنای قضیه آن بود که درآمد از مقدار مورد انتظار کمتر می‌شود. ما می‌گوییم که آنها کسری‌ای برابر $۳۲/۶۰$ دلار دارند.

$$\text{فروش مورد انتظار: } ۱۰۰ \times ۱۶/۳۰ = ۱۶۳۰/۰۰$$

$$\text{فروش واقعی: } ۹۸ \times ۱۶/۳۰ = ۱۵۹۷/۴۰$$

کسری: $۳۲/۶۰$ دلار

در بیشتر اوقات، با توجه به کسری‌ها و دیگر تلفات، حاشیه (مابه‌تفاوت) واقعی کمتر از حاشیه مورد انتظار می‌شود. مهم این است که مدیر شرکت تعاونی و هیئت مدیره به یاد داشته باشند که چه هنگام در مورد حاشیه بازرگانی تصمیم‌گیری کنند.

مآزاد

ما از درس اول به یاد داریم که شرکت تعاونی والدا مآزادی در فعالیت بازرسانی محصولات بدست آورد - مبلغی پول پس از آنکه همه‌ی هزینه‌ها پرداخت شد باقی می‌ماند که به آن مآزاد می‌گوییم. انصافاً مهم است که فعالیت عرضه نهاده‌ها نیز مآزادی داشته باشد.

شرکت تعاونی والدا نتیجه‌ی ذیل را از خدمات عرضه نهاده‌ها در طول یکسال ارائه داد:

۲۶,۰۰۰	فروش نهاده‌ها
-۲۳,۴۰۰	هزینه نهاده‌ها
<hr/>	
۲,۶۰۰ دلار	مازاد خالص (مابه‌تفاوت):

وقتی شرکت تعاونی همه‌ی نهاده‌ها را به فروش می‌رساند، مبلغی که باقی می‌ماند مابه‌تفاوت است یا عبارت دیگر مازاد ناخالص. و ما می‌دانیم که مازاد ناخالص باید برای پرداخت هزینه‌های جاری صرف شود:

۲,۶۰۰	مازاد ناخالص
-۱,۸۰۰	هزینه‌های جاری
<hr/>	
۸۰۰ دلار	مازاد خالص (مابه‌تفاوت):

مبلغی که پس از پرداخت همه‌ی هزینه‌ها برای شرکت و اعضایش باقی می‌ماند مازاد ناخالص نامیده می‌شود. در درس سوم در مورد اینکه مازاد ناخالص برای چه مصارفی باید صرف شود بحث خواهیم کرد.

شما اکنون در مورد برخی از اصول اساسی‌تری که در فعالیت شرکت‌های تعاونی موثر است مورد آزمون قرار می‌گیرید. هر کسی - چه اعضا، چه هیئت مدیره و چه کارکنان - باید درک خوبی از این موارد داشته باشند. مدیر که شغلش هدایت روز به روز فعالیت‌های شرکت تعاونی است باید درک بیشتری از این مسائل بازرگانی و تجاری داشته باشد و همین طور رابطه بین آنها. اینجا چند پرسش برای شما آورده شده است:



- ۱- وظایف اساسی یک شرکت تعاونی عرضه‌کننده نهاده‌ها را توضیح دهید.
- ۲- اکنون در مورد شرکت تعاونی خودتان فکر کنید و به پرسش‌های زیر پاسخ دهید:
- ۳- با چه مقدار سرمایه شرکت تعاونی شما شروع به کار کرد؟
- ۴- چطور پول را افزایش دهیم؟
- ۵- چه مقدار سرمایه ثابت شرکت تعاونی شما دارد؟ یک فهرست تهیه کنید و ارزش تقریبی هر کدام را روبروی آن بنویسید.
- ۶- چه مقدار سرمایه در گردش شرکت شما سرمایه در گردش دارد؟
- ۷- هزینه‌های در گردش شرکت تعاونی شما سال گذشته چقدر بود؟
- ۸- چه مقدار حق کمیسیون (به درصد) شرکت تعاونی شما از فروش محصولات بدست آورد؟
- ۹- چه مقدار حاشیه (ما به تفاوت - به درصد) شرکت تعاونی شما از فروش نهاده‌های کشاورزی کسب کرد؟