

جغرافیای روستایی

آنیز عزمی

استراتژی‌های مدیریت ریسک در مزرعه

- جمع‌آوری اطلاعات
- اگر اطلاعات تکمیلی که می‌تواند عدم حتمیت را کاهش دهد، در دسترس باشد، می‌توان بهترین تصمیم را در مواجهه با ریسک گرفت و نگرانی‌های ناشی از ریسک را کاهش داد. مثلاً می‌توان سرمایه‌گذاری بر روی جمع‌آوری اطلاعاتی درباره زمان و پول در کشاورزی انجام داد که شامل اطلاعاتی درباره تکنولوژی‌های متعدد موجود و جمع‌آوری اطلاعاتی درباره فرصت‌های بازاریابی و رویه‌های بازار باشد

استراتژی‌های مدیریت ریسک در مزرعه

- استراتژیست‌های توسعه روستایی برای این که يك سري اطلاعات قابل اطمینان که به آنها امکان می‌دهد مدیریت ریسک را بهتر انجام بدهند، نیاز دارند تا اطمینان حاصل کنند که سازوکارهایی (نظیر انگیزه) برای کشاورزان و دیگر دست‌اندرکاران کشاورزی نظیر تجار وجود دارد. این سازوکارها معمولاً ترکیبی از عرضه‌کنندگان خصوصی و عمومی را درگیر کرده تا در بنا کردن استراتژی توسعه روستایی مشارکتی بر پایه سیستم‌های اطلاعات و دانش کشاورزی (AKIS) نقش داشته باشند. دستیابی به اطلاعات بازار از عناصر زیر ساختی متنوعی تأثیر می‌پذیرد، مثل ارتباطات تلفنی و کارکرد بهتر بازاریابی محلی از طریق تنزل هزینه‌های سوداگری که از زیر ساخت‌های بهتر حمل و نقل می‌آید.

استراتژی‌های مدیریت ریسک در مزرعه

- اجتناب یا کاهش مواجهه با ریسک

در حالی که زندگی بدون ریسک غیر قابل تصور است، یک سری از ریسک‌ها وجود دارند که نباید با آن مواجه شویم، مثل وقتی که یک عملی (یا عدم انجام یک عملی) می‌تواند نتیجه‌ای وحشتناک به بار بیاورد، مثل ورشکستگی و یا مرگ، فعالیت‌ها به جهت اجتناب یا تنزل این ریسک‌ها باید به دقت انجام بگیرد، یک چنین فعالیت‌هایی می‌تواند شامل:

- تصمیم‌گیری برای تغییر وضع موجود را تا حد ممکن به عقب بیندازیم، تا یک سری اطلاعات درباره اثرات منفی این تغییرات بدست آوریم؛

- در وضعیتی که عملیات یک پروژه یک نتیجه منفی بسیاری بدی را به همراه دارد، باید استانداردهای شدیدی به اجرا گذاشته شود، دست کم تا آن مقدار که دانش در آن زمینه داریم؛

- هر تصمیمی مبني بر عدم انجام يك عمل خيلي از انجام آن عمل بدتر نیست. با وجود این که عدم انجام يك فعالیتي آشکارا تصمیمی محتاطانه است، اما نباید از انجام ندادن آن اجتناب کرد.

استراتژی‌های مدیریت ریسک در مزرعه

- انتخاب تکنولوژی با ریسک کمتر
- دلایلی چند وجود دارد که ثبات دوره بازگشت زمانی سرمایه برخی محصولات از برخی دیگر بیشتر است. مثلاً سطح تولیدات دام‌ها در دامداری‌های گسترده خیلی پایدارتر از سیستم مبتنی بر چرای دام است، زیرا در سیستم مبتنی بر چرای دام تغییرات جوی تأثیر می‌گذارد؛ ولی در دامداری‌های گسترده این چنین نیست. اما در دامداری‌های گسترده ممکن است که بیماری ذخیره غذایی آن‌ها را آلوده کند. به علاوه در برخی کشورها و بعضی فعالیت‌های کشاورزی قیمت‌ها به میزان زیاد یا کم توسط مداخله دولت تثبیت می‌شود، هر چند در برخی دیگر از محصولات نوسانات بازارها تعیین‌کننده قیمت است. کشاورزانی که با ریسک‌های شدیدی روبرو هستند؛ باید این مسایل را در تصمیم‌گیری‌هایشان در نظر بگیرند.

استراتژی‌های مدیریت ریسک در مزرعه

• تنوع

- مطالعات اخیر به ما می‌گویند که تنوع بخشیدن به کشت و درآمد می‌تواند در مدیریت ریسک مطرح شود. یک ایده کلیدی در این زمینه این است که تنوع می‌تواند ریسک‌ها را با ترکیبی از فعالیت‌هایی که ریسک کمتری دارند، کاهش دهد. لاکرت و دیگران (۲۰۰۰) دلایل مستدلی را از روستاهای زینب‌اوه بیان می‌کنند که در آن‌ها خانوارها منابع خود را به کارهایی غیر از کشاورزی محض نیز اختصاص دادند؛ مثل چوب بری، دامپروری و یا کارهایی مرتبط با شهر برای این که خطرات ناشی از بارندگی را کاهش دهند، خطراتی که با نرخ رشد بالایی جمعیت دوجندان می‌شود. نمونه‌های مشابه آن در جاهای دیگر جهان نیز وجود دارد

استراتژی‌های مدیریت ریسک در مزرعه

- **انعطاف‌پذیری**

- انعطاف‌پذیری به اقتصادی بر می‌گردد که در آن بازارهای کشاورزی با شرایط محیطی تغییر می‌یابند. با یک دید اجمالی انعطاف‌پذیری یک نقش خوب در مدیریت ریسک دارد، اما فافچمپ (1999b) یک فرمولی دارد که این فرمول شرح می‌دهد چرا اشخاص تغییرات خود و قدرت انتخاب خود را محدود می‌کنند. استراتژی‌های مدیریت ریسک می‌تواند بوسیله کشاورزان برای افزایش انعطاف‌پذیری در دارایی، تولید، بازار، هزینه و زمان صورت بگیرد.

استراتژی‌های مدیریت ریسک در مزرعه

- انعطاف‌پذیری در مالکیت بدین معناست که سرمایه‌گذاری در مواردی صورت بگیرد که بیشترین کاربری را دارند. مثلاً در سرمایه‌گذاری برای یک ساختمان در مزرعه جهت یک استفاده خاص، نیازی به هزینه اضافی به جهت تغییر در طراحی ساختمان برای یک استفاده جایگزین دیگر نیست و همین وضعیت کنونی می‌تواند برای وی مطلوب باشد. به همین شکل زمین‌هایی که مناسب برای کشت‌های مختلف هستند، از نظر سرمایه‌گذاری دارای انعطاف بیشتری از زمین‌هایی هستند که برای کشت‌های خاص تدارک دیده‌اند و یا از نظر نوع خاک و یا وضعیت جوی تنها برای یک یا دو محصول مناسب هستند.

استراتژی‌های مدیریت ریسک در مزرعه

- انعطاف‌پذیری در تولید زمانی پدید می‌آید که یک شرکت محصولی تولید کند که از محصول دیگر مطلوبیت بیشتری داشته باشد و یا این که تنوعی از محصولات داشته باشد، هر دو می‌تواند در انعطاف‌پذیری تولید تأثیرگذار باشد. مثلاً نارگیل برای مصرف خانگی می‌تواند بکار رود، دام‌ها می‌خورند و مغز آن می‌تواند فراوری شود، نارگیل سبز یا رسیده هر دو شیرابه‌شان مورد مصرف قرار می‌گیرد یا کل نارگیل حتی مورد تغذیه قرار می‌گیرد و یا به فروش برسد. همچنین الوار درخت نارگیل، پوست یا غلاف نارگیل، پوشش نارگیل و شیر نارگیل همگی کاربرد اقتصادی دارند و همچنین می‌توان از نارگیل الکل تهیه کرد که می‌تواند در خانه مصرف شود یا فروخته شود و یا محصولات دیگری که می‌توان از آن بدست آورد.

استراتژی‌های مدیریت ریسک در مزرعه

- با انعطاف‌پذیری در هزینه‌ها این ایده مطرح است که هزینه‌ها را پایین نگه داریم. مثلاً به جای خرید ماشین آلات، ماشین‌ها کرایه شوند، نیروی کار قرار دادی را به جای دائم برگزینیم. به این روش هزینه‌ها به حداقل می‌رسد و چشم‌انداز وسیع‌تری برای استفاده یا تغییر نوع تولید ایجاد می‌شود.

استراتژی‌هایی برای سهام کردن ریسک با دیگران

- سهم بری يك راهی است تا کسی دیگر در محصول توليدي و هزینه‌های فعالیت‌های توليدي ادعایی نداشته باشد، اما در تسهیم ریسك مشارکت وجود دارد.
- در يك سیستم مبتنی بر اجاره داری فرد مالك و اجاره‌دار تعهد می‌کنند که بر اساس نسبتی که وجود دارد از محصول به مالك داده شود. این سهم از کشوری به کشور دیگر و از منطقه‌ای تا منطقه دیگر متفاوت است و توافقات مشارکتی بین آنها در تحت بررسی است

اعتبارات کشاورزی

- روشی که يك بازار کشاورزي از وام استفاده مي‌کند بر تحمیل ريسک نقش دارد. يك مفهوم کلیدی در اینجا نسبت بدهی به دارایی است که به معنای استفاده از اعتبارات و دیگر منابع مالی اجباری در رابطه با سرمایه شرکت عنوان می‌شود. افزایش در نسبت بدهی به دارایی خالص تاثیرات ناشی از تغییر در برگشت سرمایه را از دید مالک بیشتر می‌کند. اگر بازگشت دارایی‌ها بالاتر از میزان وام گرفته شده باشد، نرخ بازگشت سرمایه افزایش می‌یابد و بالعکس

اعتبارات کشاورزی

- در کشورهای زیادی که دامنه وسیعی از ابزارهای مالی در دسترس است، همانند نرخ سود وام‌ها و وام‌هایی با شرایط بازپرداخت منعطف و غیر منعطف و یا ترتیبات وسیعی مثل ودیعه سرمایه‌ای برای این که کشاورز بخشی از سرمایه خود را به یک سرمایه‌گذار بیرونی بدهد. این وضعیت در گستره وسیعی در جهان متنوع است و نیازهای استراتژیک توسعه روستایی به طور جداگانه نیاز به تعریف استراتژی‌های منطقه‌ای بانک دارد.

بیمه

- انواع متعددي از بیمه وجود دارد که برای کشاورزان قابل دسترس است؛ اما نه با کمک وسایلي که عموماً در دسترس است. بیمه آتش‌سوزي و دزدي برای دارايي‌هاي فیزیکی، بیمه مرگ و ناتواني برای اعضاي خانواده کشاورز، بیمه صدمات احتمالي ناشي از کار برای ديون عمومي، بیمه مرگ و ناباروري حيوانات.
- از دید کشاورزاني که متقاضی بیمه هستند، مشخص است که ارزش مورد انتظار بیمه منفي است. ارزیابی مورد انتظار زمانی مثبت خواهد بود که کشاورز احتمال ایجاد يك مطالبه موفق خود را بیشتر از احتمال قضاوت شده شرکت ارزیابی کند

بیمه

- ترتیبات بیمه غیر رسمی نباید در محاسبه قابلیت دسترسی جوامع فراموش شود
- طرح‌های بیمه غیر رسمی گروهی مثلاً بین مالک و یک اجاره‌دار و یا سهم بر که در آن منابع و ریسک‌ها مشترک هستند، می‌تواند عناصر یک عملیات مدیریت ریسک سودمند را تشکیل دهد.

بازاریابی قراردادی و معاملات سلفی

- البته سازوکارهای یکسان سازی قیمت‌ها معمولاً در مدیریت ریسک به میزان کمی کارا هستند. این مسأله توسط گروهی از کشاورزان که برای خرید و فروش محصول و نهاده‌ها با یکدیگر تعاونی تشکیل می‌دهند، صادق است. اعضای تعاونی اختیاری یا اجباری هستند. ترتیبات ادغام قیمت‌ها برای حمایت از افت و خیز قیمت بوسیله انواع مختلفی از روش‌های میانگین‌گیری صورت می‌گیرد. این مسأله از افزایش قدرت اقتصادی یا کاهش قیمت نهاده‌ها یا افزایش قیمت محصولات حمایت می‌کند، اما این سود، اگر واقعاً سودی در کار باشد، بر اثر هزینه مدیریت این تعاونی‌ها کاهش می‌یابد.

بازاریابی قراردادی و معاملات سلفی

- البته سازوکارهای یکسان سازی قیمت‌ها معمولاً در مدیریت ریسک به میزان کمی کارا هستند. این مسأله توسط گروهی از کشاورزان که برای خرید و فروش محصول و نهاده‌ها با یکدیگر تعاونی تشکیل می‌دهند، صادق است. اعضای تعاونی اختیاری یا اجباری هستند. ترتیبات ادغام قیمت‌ها برای حمایت از افت و خیز قیمت بوسیله انواع مختلفی از روش‌های میانگین‌گیری صورت می‌گیرد. این مسأله از افزایش قدرت اقتصادی یا کاهش قیمت نهاده‌ها یا افزایش قیمت محصولات حمایت می‌کند، اما این سود، اگر واقعاً سودی در کار باشد، بر اثر هزینه مدیریت این تعاونی‌ها کاهش می‌یابد.

بازاریابی قراردادی و معاملات سلفی

- قراردادهای پیش‌رو در مدیریت ریسک خیلی کارآمد و پر استفاده هستند. بیشتر افراد برای فروش محصول قرارداد می‌بندند. قرارداد نوشته می‌شود، شاید در زمان کشت، یا شاید بعد از فصل، بین کشاورز و خریدار محصول، توافق روی یک قیمت (یا پایه‌ای برای تشخیص قیمت، مثل مقیاس قیمت بر حسب درجه کیفیت). در قرارداد باید مقدار تحویلی محصول توسط کشاورز مشخص شود، یا بایستی با کل تولید مرتبط باشد که به عملکرد وابسته است. طبعاً قیمت توافقی کمتر از قیمت مورد نظر در زمان تحویل است، چراکه ممکن است قیمت در زمان تحویل کاهش یابد، هر چند که ریسک این مسأله به کشاورز از طریق قیمت‌های پایین منتقل می‌شود.

بازاریابی قراردادی و معاملات سلفی

- بازارهای آینده بیشتر شبیه به قراردادهای پیش رو هستند، اما با تفاوتی. يك تفاوت مهم این است که قرارداد آینده يك قرارداد تجاري استاندارد شده است و قیمت‌ها در يك رقابت تعیین شده و يك قرارداد بین کشاورز و خریدار بسته می‌شود. بدین معنی است که قرارداد بازار آینده مصونیت بیشتری برای کشاورز از قرارداد پیش‌رو ایجاد می‌کند. .

بازاریابی قراردادی و معاملات سلفی

- تحت يك بازار آینده تحویل کالا به صورت طبیعی اتفاق نمی‌افتد. کشاورز می‌تواند ریسک قیمت را با قراردادی مبنی بر فروش محصول مشخصی با کیفیتی ویژه در تاریخی معین کاهش دهد. خریدار کالا نیز تعهد می‌کند که در تاریخ مشخص پول مربوطه را پرداخت کند. البته کشاورز محصول را به شکل طبیعی به خریدار تحویل نمی‌دهد، در همان زمان کشاورز محصول را به طور کامل به يك مشتري دیگر با قیمتی نزدیک به قیمت بازار می‌فروشد و قرارداد اولی را به شکل مؤثری ملقی می‌کند. در حقیقت بازارهای سلفی يك بازار سفته بازی می‌باشد تا بازاری برای خرید کالا.

بازاریابی قراردادی و معاملات سلفی

- تصمیم درباره استفاده از يك چنین سیستم خرید و فروش مرتبط است با پیش بینی کشاورز درباره قیمت فروش محصول در آینده که با قیمت قرارداد آینده برای آن دوره ارتباط دارد
- میزان تمایل به کاهش ریسک در جایی که متغیرهای عملکرد بالا باشند، یا عملکرد و قیمت به شکل منفي همبستگی داشته باشند، می تواند کم باشد. برای يك ریسک کننده این سیستم می تواند جذاب باشد؛ اگر قیمت مورد انتظار بتواند هزینه های معامله را تحت پوشش قرار دهد. اگر تصمیم در جهت تامین فروش و خرید باشد، سعی خواهد شد تا میزانی نزدیک به تولید واقعی را تحت پوشش قرار دهد؛ هر چند که با قرارداد سلفی، بخشی از محصول تامین امنیت می شود.

بازاریابی قراردادی و معاملات سلفی

- تصمیم درباره استفاده از يك چنین سیستم خرید و فروش مرتبط است با پیش بینی کشاورز درباره قیمت فروش محصول در آینده که با قیمت قرارداد آینده برای آن دوره ارتباط دارد
- میزان تمایل به کاهش ریسک در جایی که متغیرهای عملکرد بالا باشند، یا عملکرد و قیمت به شکل منفي همبستگی داشته باشند، می‌تواند کم باشد. برای يك ریسک کننده این سیستم می‌تواند جذاب باشد؛ اگر قیمت مورد انتظار بتواند هزینه‌های معامله را تحت پوشش قرار دهد. اگر تصمیم در جهت تامین فروش و خرید باشد، سعی خواهد شد تا میزانی نزدیک به تولید واقعی را تحت پوشش قرار دهد؛ هر چند که با قرارداد سلفی، بخشی از محصول تامین امنیت می‌شود.