



تامین مالی زنجیره

ارزش کشاورزی

ابزارها و درس ها

کلون میلر

و لیندا جونز

تامین مالی زنجیره ارزش کشاورزی ابزارها و درس‌ها

نویسندگان

کلوین میلر

و لیندا جونز

ترجمه

عیسی منصور، روح الله منصورکیایی، حسین محمودی سفیدکوهی، غلامرضا عینی سرکله

تمجید از کتاب

"این کتاب با تشریح بسیاری از روش‌های جدید و قدیمی به کار گرفته شده توسط بازیگران تأمین مالی در زنجیره‌های ارزش کشاورزی، کمک مفیدی به گسترش سریع ادبیات زنجیره ارزش می‌کند."
ریچارد ال. مایر^۱، استاد بازنشسته دانشگاه ایالتی اوهایو

"انتشار این کتاب را برای مطالعه تمام ذی‌نفعان بخش کشاورزی توصیه می‌کنم."
ان. وی رامانا^۲ مدیر ارشد اجرایی باسیکس^۳ هند و رئیس انجمن حرفه‌ای کسب و کارهای کشاورزی هندوستان

"خواندن این کتاب برای تمام کسانی که به زنجیره ارزش مالی علاقه دارند، ضروری است. نویسندگان با ارائه چارچوبی مفهومی که بر استفاده از مطالعات موردی گسترده متکی است، مطالعه آن را برای تمام کسانی که در امور مالی و سیاست‌گذاری درگیر هستند، ضروری ساخته و شناخت ما را گسترش می‌دهند."
کنت شودل^۴ اقتصاددان کشاورزی

"تجزیه و تحلیلی کامل و بینش آفرین از تأمین مالی زنجیره ارزش کشاورزی است. مرجعی ضروری برای تمام کسانی است که در کشورهای در حال توسعه به اصلاح و بهبود دسترسی به اعتبارات کشاورزی علاقه‌مند هستند."
"

مارک د. ونر^۵، بانک توسعه بین کشورهای آمریکایی^۶

^۱ Richard L. Meyer

^۲ N.V. Ramana

^۳ BASIX

^۴ Kenneth Shwedel

^۵ Mark D. Wenner

^۶ Inter-American Development Bank

تأمین مالی زنجیره ارزش کشاورزی
ابزارها و درس‌ها
کلوین میلر
و
لیندا جونز
منتشر شده توسط
سازمان خواربار و کشاورزی ملل متحد
و
نشر جنبش کاربردی
۲۰۱۰

درباره نویسندگان

کلوین میلر اقتصاددان حوزه کشاورزی با تخصص در امور مالی روستایی است. او مدیر ارشد و رئیس گروه مالی زیرساخت‌های روستایی و بخش صنایع کشاورزی فائو^۷ (سازمان خواربار و کشاورزی ملل متحد) است. او در دوران خدمت خود با ۱۵ سال تجربه جهانی در زمینه کمک‌های فنی، مدیریت پروژه و تحقیقات، بازاریابی و توسعه مالی کشاورزی و روستایی، در بیش از ۵۰ کشور کار کرده و ۱۶ سال تجربه کاری مستقیم میدانی در کشاورزی و امور مالی روستایی، توسعه زنجیره ارزش کشاورزی و توسعه کسب و کارهای کشاورزی در آمریکای لاتین به دست آورده است.

او همچنین بنیان‌گذار مایکرو وست^۸، صندوق سرمایه‌گذاری اجتماعی بخش خصوصی برای تأمین مالی خرد و یکی از بنیان‌گذاران مرکز آموزش مالی روستایی، مرکز مالی روستایی چندمنظوره است که توسط فائو اداره می‌شود. او دستورالعمل‌ها و اسناد زیاد دیگری درباره امور مالی کشاورزی و تأمین مالی زنجیره ارزش منتشر کرده است.

لیندا جونز مشاور متخصص بین‌المللی در توسعه جامع بازار و مشاور فنی برنامه‌های توسعه زنجیره ارزش، به‌ویژه در بخش‌های فرعی کشاورزی است. او دارای تجربه عملی متوالی در مدیریت پروژه و مشاوره در شرق اروپا، خاورمیانه، آفریقا و آسیاست. لیندا، حامی و کمک‌کننده مشهور با بهترین عملکرد و پیشگام در حوزه توسعه شرکت‌ها و عضو کمیته تحریریه مجله "Enterprise Development and Microfinance" است.

لیندا سابقاً، رئیس هیئت‌مدیره سیپ^۹ (SEEP) رئیس صندوق تأمین مالی خرد وام زنان^{۱۰} کانادا و مدیر فنی مدا^{۱۱} (MEDA) بود. او سال‌های زیادی مربی مؤسسه توسعه تأمین مالی خرد^{۱۲} و سازمان بین‌المللی کار بوده و در زمینه توسعه شرکت‌ها، تحلیل و توسعه زنجیره ارزش و زنجیره‌های ارزش کشاورزی مطالب زیادی منتشر کرده است.

سیاسگزاری

مفهوم تأمین مالی زنجیره ارزش گسترده است و این عبارت برای توصیف جنبه‌های مختلف این راهبرد و ابزارهای حمایتی آن به کار می‌رود. بنابراین، درک ظریف از تأمین مالی زنجیره ارزش بیشتر از یادگیری بسیاری

^۷ FAO

^۸ MicroVest

^۹ SEEP سازمانی غیر انتفاعی است که به عنوان شبکه‌ای برای شاغلینی که در زمینه توسعه و تأمین مالی اعتبارات خرد فعالیت دارند، عمل می‌کند.

^{۱۰} WAN

^{۱۱} MEDA سازمان توسعه اقتصادی بین‌المللی است که مأموریت آن ایجاد کسب و کار برای حل مشکل فقر است.

^{۱۲} Microenterprise Development Institute

از افراد متخصص در یک یا چند جنبه تأمین مالی زنجیره ارزش حاصل می‌شود. این کتاب تجارب بسیاری از چنین متخصصانی را گردآوری کرده است.

این مجموعه در نتیجه تخصص و مشارکت بسیاری از افراد، مؤسسات و کسب و کارهای آنان ایجاد شده است. همیشه این امکان وجود ندارد که در پانویس‌ها و ارجاعات به همه این افراد و سخنرانی‌ها، مقالات، بحث‌ها و دیگر همکاری‌های آنان اشاره شود. سخنرانی‌ها و مقالات در سایت "مرکز آموزش مالی امور روستایی"^۱ به نشانی www.ruralfinance.org/id/۴۸۲۷۳ و نشریات در سایت به نشانی www.ruralfinance.org/id/۱۸۱۳ قابل دسترسی است. نویسندگان از این اطلاعات غنی و دیدگاه‌های ارزشمند که اکنون می‌توان آن‌ها را با مخاطبین زیادی به اشتراک گذاشت، قدردانی می‌کنند. کتاب هم‌چنین از دو مقاله‌ای که توسط هر یک از دو نویسنده آن در ژورنال Enterprise Development and Microfinance Vol. ۱۳, Nos. ۲ and ۳ and Vol. ۱۹, No. ۴. چاپ شده، ترسیم شده است.

نویسندگان برای اطلاعات ورودی حدود ۹۰ مقاله و یا سخنرانی انجام شده توسط متخصصان و شرکت کنندگان در این زمینه از سراسر جهان بسیار سپاسگزارند. آن‌ها به ویژه مایل هستند از کسانی که از طریق نگارش یا خلاصه مستندات همایش‌های بین‌المللی سازماندهی شده توسط فائو در این موضوعات، مساعدت‌های کتبی ارزشمندی را انجام داده‌اند، سپاسگزاری کنند.

این افراد شامل: رودولفو کوپروس^۲ و کلودیو گونزالس وگا^۳ از آمریکای لاتین، یوگش گور^۴ از آسیا، مامبی کیماتی^۵ و جاناتان کمپینی^۶ از آفریقا، لری دیگال^۷ از آسیای جنوب شرقی و مایکل وین^۸ از اروپای شرقی است. پیش نویس مطالعات موردی در متن، از کارهای انجام شده توسط گریس روتو^۹ از بنگاه مراقبت‌های زراعی، جاناتان کمپین از درام نت^{۱۰}، انریکه زامورا از لافیس^{۱۱}، کالیان چاکرا وارتی^{۱۲} و راجو پوساپاتی^{۱۳} از یس بانک و امانوئل لوودوئیس^{۱۴} و اکی اولفسون^{۱۵} از بخش زیرساخت‌های روستایی و بخش کشاورزی فائو استخراج شده است.

^۱ Rural Finance Learning Centre (RFLC)

^۲ Rodolfo Quirós

^۳ Claudio Gonzalez-Vega

^۴ Yogesh Ghore

^۵ Mumbi Kimathi

^۶ Jonathan Campaigne

^۷ Larry Digal

^۸ Michael Winn

^۹ Grace Ruto

^{۱۰} DrumNet

^{۱۱} Latin American Financial Services (Lafise)

^{۱۲} Kalyan Chakravarty

^{۱۳} Raju Poosapati

^{۱۴} Emmanuelle LeCourtois

^{۱۵} Åke Olofsson

علاوه بر این نویسندگان مایل هستند به تلاش اندیشمندان ریچارد مایر^۱ و آنیتا کمپیون^۲ و مارک ونر به خاطر توصیه‌های تخصصی و کارشناسانه آنان اشاره کنند.

سرانجام از فائو به ویژه بخش صنایع کشاورزی و زیرساخت‌های روستایی به خاطر حمایتش از همایش‌های بین‌المللی در زمینه موضوع و اختصاص زمان و منابع مورد نیاز برای نگارش این کتاب قدرشناسی فوق‌العاده می‌شود. همچنین از همکاران فائو که در تحقیق و بررسی این نوشته همکاری داشتند از جمله دوایل باکر^۳، پراسون داس^۴، اوا گالوز نیکولاس^۵، ایولنا گجنبائر^۶، مارتین هیلمی^۷، ماریا پاگورا^۸، کارلوس دا سیلوا^۹، آندرو شپرد^{۱۰} و تیجیست ولدتاسادیک^{۱۱} تشکر ویژه به عمل می‌آید.

^۱ Richard Meyer
^۲ Anita Campion
^۳ Doyle Baker
^۴ Prasun Das
^۵ Eva Gálvez-Nogales
^۶ Ivana Gegenbauer
^۷ Martin Hilmi
^۸ Maria Pagura
^۹ Carlos da Silva
^{۱۰} Andrew Shepherd
^{۱۱} Tigist Woldetsadik

فهرست مطالب

صفحه	عنوان
آ	تمجید از کتاب
ت	درباره نویسندگان
ث	سپاسگزاری
۱	مقدمه
۳	فصل ۱: مقدمه
۴	تعریف تأمین مالی زنجیره ارزش
۵	فایده تأمین مالی زنجیره ارزش در کشاورزی چیست؟
۶	مرور محتوی
۸	فصل ۲: درک تأمین مالی زنجیره ارزش کشاورزی
۸	پیشینه
۱۱	مفهوم تأمین مالی زنجیره ارزش کشاورزی
۱۸	تأمین مالی زنجیره ارزش کشاورزی به عنوان یک رویکرد
۲۳	محیط کسب و کار
۲۴	صدور گواهینامه و استانداردها
۲۶	مقررات و الزامات اجرایی
۲۸	اقتصاد کلان و زمینه اجتماعی
۳۰	زنجیره‌های ارزش و تنوع منابع امرامعاش
۳۳	فصل ۳: مدل کسب و کار زنجیره ارزش
۳۷	مدل‌های زنجیره ارزش خریدارمحور
۵۰	مدل‌های زنجیره ارزش یکپارچه
۵۷	مقدمه‌ای بر مطالعه موردی
۵۷	مطالعه موردی ۱. بنگاه بین المللی زراعت: رویکرد دهکده تجاری
۵۹	تأمین مالی ورود به بازار
۶۳	ساختارهای بازاریابی انبوه
۶۶	ایجاد اشتغال
۶۶	افزایش پس انداز
۶۷	اتصال به بانک‌ها و مؤسسات اعتباری خرد
۶۸	چالش‌های موجود
۶۸	درس‌های آموخته شده
۶۸	نتیجه گیری

صفحه	عنوان
۷۰	فصل ۴: ابزارهای تأمین مالی زنجیره ارزش کشاورزی
۷۰	بررسی اجمالی نتایج
۷۰	تأمین مالی تولید
۷۳	اعتبار تجاری
۷۹	اعتبار تجاری
۸۲	تأمین مالی بنگاه پیشرو
۸۶	تأمین مالی مطالبات
۸۶	تأمین مالی تجاری از طریق حساب‌های دریافتی
۸۹	عاملیت و سرپا نگه داشتن
۹۲	خلاصه ارزیابی از تأمین مالی حساب‌های دریافتی
۹۳	نهادهای مالی
۹۳	وثیقه‌سازی دارایی‌های فیزیکی
۹۴	رسید انبار
۱۰۸	اجاره مالی
۱۰۹	کاهش ریسک محصولات
۱۱۰	بیمه محصول / آب و هوا
۱۱۱	قرارداد آتی
۱۱۴	پیمان آتی
۱۱۶	ارتقای منابع مالی
۱۱۷	تبدیل به اوراق بهادار کردن
۱۱۸	تضمین وام
۱۲۱	سرمایه گذاری مشترک
۱۲۳	با هم آوردن
۱۲۸	مقدمه‌ای بر مطالعات موردی
۱۲۹	پیشینه
۱۳۲	مدل اعتبار موجودی
۱۳۵	مسائل و محدودیت های کلیدی
۱۳۶	درس‌های آموخته شده
۱۳۷	نسخه برداری
۱۳۸	نمونه مطالعاتی شماره ۳. گروه خدمات مالی آمریکای لاتین (لافیس): ابزارهای تأمین مالی یکپارچه و خدمات زنجیره ارزش
۱۳۹	بررسی اجمالی

صفحه	عنوان
۱۴۴	درس‌های آموخته شده
۱۴۴	چالش‌ها و فرصت‌ها
۱۴۶	فصل ۵: نوآوری‌ها
۱۴۶	نوآوری‌های زنجیره ارزش
۱۵۲	نوآوری‌های مالی
۱۵۲	نوآوری‌های فناورانه
۱۵۳	سیستم‌های مدیریت
۱۵۴	تلفن‌های همراه و بانکداری سیار
۱۵۶	نوآوری‌های زیرساختی
۱۵۸	نوآوری بخش‌های عمومی و سیاست‌گذاری
۱۶۰	مقدمه‌ای بر مطالعات موردی
۱۶۰	مطالعه موردی ۴. درام نت و نوآوری‌های فناورانه
۱۶۲	تأمین مالی کشاورزان
۱۶۳	مشتریان درام نت
۱۶۳	مدل کسب و کار
۱۶۷	ویژگی‌های کلیدی درام نت
۱۷۰	فناوری
۱۷۰	ترتیبات مالی
۱۷۳	استراتژی پایدار
۱۷۴	مطالعه موردی ۵. مجتمع پارک‌های کشاورزی غذایی: راه‌هایی برای توسعه کشاورزی پایدار در هند
۱۷۴	مرور: نیاز به نوآوری
۱۷۷	مدل توسعه زنجیره ارزش یکپارچه
۱۸۲	نتیجه‌گیری
۱۸۴	فصل ۶: چکیده و درس‌های آموخته شده
۱۸۴	درس‌های آموخته شده
۱۹۱	خلاصه توصیه‌ها
۱۹۱	توصیه‌هایی در باب نهادهای مالی
۱۹۳	توصیه‌هایی در مورد ذی‌نفعان زنجیره ارزش
۱۹۵	توصیه‌هایی در خصوص سیاست‌گذاران

صفحه

عنوان
لیست همایش‌ها
مراجع

شماره	موضوع	صفحه
۱-۲	تعاریف زنجیره ارزش	۱۶
۲-۲	تأمین مالی زنجیره گل، مکزیک	۲۰
۳-۲	۵C وامدهی اعمال شده برای ارزیابی سرمایه‌گذاری زنجیره ارزش	۲۳
۴-۲	جریان های مالی در صنعت برنج	۳۰
۱-۳	انجمن تولید کننده کاکائو، پرو	۳۷
۲-۳	رابطه ارزش اعتباری خریدار، کاستاریکا	۳۹
۳-۳	کشاورزی قراردادی رسمی، فیلیپین	۴۴
۴-۳	شکست کشاورزی قراردادی در تولید گوجه فرنگی در برزیل	۴۵
۵-۳	عوامل موفقیت در کشاورزی قراردادی	۴۶
۶-۳	تسهیل توسعه زنجیره در مالاوی و تانزانیا	۴۷
۷-۳	تسهیل توسعه و تأمین مالی زنجیره کنگر فرنگی در پرو	۵۰
۸-۳	مدل خدمات یکپارچه براک برای کشاورزی، بنگلادش	۵۴
۹-۳	فدراسیون تعاونی کشاورزی ملی، کره	۵۶
۱-۴	ظرفیت و رقابت‌پذیری کشاورزان خرد، کنیا	۷۴
۲-۴	تأمین مالی کسبه در آمریکای لاتین	۷۶
۳-۴	اعتبار عرضه ورودی، میانمار	۷۸
۴-۴	اعتبار تأمین‌کنندگان نهاده‌ها، بنگلادش	۷۹
۵-۴	تأمین مالی صنایع فراوری برای کشاورزان آگاه، مکزیک	۸۰
۶-۴	تأمین مالی شرکت بازاریابی، کاستاریکا	۸۱
۷-۴	تأمین مالی و کمک مالی در آمریکای مرکزی	۸۳
۸-۴	عاملیت در صربستان	۸۹
۹-۴	رسید انبار رسمی آبی‌پروری - کشاورزی، فیلیپین	۹۵
۱۰-۴	انبار غیر رسمی، تانزانیا	۹۸
۱۱-۴	انبار صحرایی (انبار مزرعه) هند	۹۹
۱۲-۴	انبارهای تحت کنترل دولت، فیلیپین	۹۹
۱۳-۴	رسید انبار کشاورزی در نظام گسترده‌تر، هند	۱۰۰
۱۴-۴	مرکز توسعه کشاورزی و کاهش ریسک جهانی	۱۰۲

شماره	موضوع	صفحه
۱۵-۴	چالش‌ها و راه‌حل‌های رسیدن انبار، هند	۱۰۴
۱۶-۴	انبار دامداری، مکزیک	۱۰۵
۱۷-۴	استفاده از پیمان آتی در مدیریت ریسک قیمت بورس چند کالایی، هند	۱۱۲
۱۸-۴	تبدیل به اوراق بهادار کردن دامداری، کلمبیا	۱۱۵
۱۹-۴	کشاورزی قراردادی دولتی - خصوصی، تایلند	۱۱۹
۱-۵	کارت اعتباری کیسان، هند	۱۵۰
۲-۵	مدیریت اطلاعات یکپارچه، باسیکس، هند	۱۵۱
۳-۵	شبکه الکترونیک برای تجارت میوه و سبزیجات، هند	۱۵۱
۴-۵	مراکز اطلاعاتی ای-کوپال، هند	۱۵۳
۵-۵	نوآوری‌های حمل و نقل در فیلیپین	۱۵۴
۶-۵	رویکرد زنجیره ارزش به خدمات کشاورزی، کاستاریکا	۱۵۵
۷-۵	مناطق صادراتی - کشاورزی در هند	۱۵۶
۸-۵	انبار کردن عسل عشایری پرورش دهنده زنبور عسل در شمال هند	۱۷۴

شکل‌ها

شماره	موضوع	صفحه
۱-۲	جریان‌های محصول و مالی در داخل زنجیره ارزش	۱۵
۲-۲	تأمین وام به هم پیوسته محصول کشاورزی	۱۸
۳-۲	مدل خدمات تأمین معاش باسیکس	۳۳
۱-۳	ساختار و روش‌های گوناگون هماهنگ کردن زنجیره ارزش	۳۵
۲-۳	زنجیره ارزش کنگر فرنگی	۵۲
۳-۳	یکپارچه تأمین مالی کشاورزی رابوبانک	۵۵
۴-۳	رویکرد دهکده تجاری برای سبزیجات سنتی آفریقایی	۶۱
۵-۳	نمودار گردشی خدمات مالی دسترسی به بازار	۶۵
۱-۴	شمای اساسی تأمین مالی حساب‌های دریافتی قبل از صادرات	۸۷
۲-۴	شمای تأمین مالی عاملیت	۸۸
۳-۴	سیستم انبار بانک اچ دی اف سی	۹۳
۴-۴	انبار ذخیره تعاونی ساکو	۹۷
۵-۴	تأمین مالی با سند تأمین مالی روستایی در برزیل	۱۱۰
۶-۴	تضمین گروه‌های کارگزاری تأمین مالی در مکزیک	۱۱۶
۷-۴	تأمین مالی با حساب‌های دریافتی	۱۱۷
۸-۴	تأمین مالی زنجیره ارزش: مدل صنعت میگو	۱۲۰
۹-۴	مسیر حرکت زنجیره ارزش غذایی - کشاورزی	۱۲۱
۱۰-۴	چرخه تولید فقر	۱۲۸
۱۱-۴	فلوچارت اعتبار موجودی	۱۳۳
۱۲-۴	ساختار هزینه سنتی در نیکاراگوئه	۱۳۷
۱۳-۴	اقدامات مدل مشارکتی گروه لافیس	۱۳۹
۱۴-۴	مدل خدمات یکپارچه گروه لافیس	۱۴۰
۱-۵	زنجیره ارزش تلطیف شده	۱۴۵
۲-۵	زنجیره‌های ارزش مرتبط بهم در یک زنجیره فرعی	۱۴۶
۳-۵	بازیگران درام نت	۱۶۱
۴-۵ الف	جریان فرایند	۱۶۵
۴-۵ ب	جریان فرایند	۱۶۶

شماره	موضوع	صفحه
۵-۵	یک چشم انداز کلی: رویکرد زنجیره ارزش کشاورزی	۱۷۵
۶-۵	مدل و فعالیت‌های مدل مجتمع پارک‌های غذایی کشاورزی	۱۷۷
۷-۵	محصولات مالی سفارش شده برای ذی‌نفعان زنجیره ارزش فراروری روغن	۱۷۸
۸-۵	خدمات کمکی غیر مالی بازیابی اعتبار	۱۷۹
۹-۵	تولید یکپارچه لبنیات در مجتمع پارک‌های غذایی کشاورزی: اطلاعات، محصول و جریان مالی	۱۸۰
۱-۶	خدمات اکوسیستم کشاورز محور	۱۸۵

شماره	موضوع	صفحه
۱-۲	برنامه محصول کشاورزی به هم پیوسته دولتی کنیا	۱۸
۱-۳	نمونه مدل‌های ساختاری تولید انبوه	۳۶
۲-۳	مدل‌های تأمین مالی هورتیفروتی	۴۱
۳-۳	فروش در مکان‌های هدف (مارس - اگوست، ۲۰۰۸)	۶۶
۱-۴	توصیف ابزارهای مالی زنجیره ارزش کشاورزی	۷۱
۲-۴	مزایا و محدودیت‌های تأمین مالی محصول	۸۴
۳-۴	مزایا و معایب تأمین مالی دریافتنی‌ها	۹۱
۴-۴	مزایا و چالش‌های تأمین موجودی و رسید انبار	۱۰۳
۵-۴	ملاحظات اجاره مالی	۱۰۶
۶-۴	خلاصه آنالیز خدمات تأمین مالی زنجیره ارزش کشاورزی	۱۲۲
۷-۴	افزایش قیمت به دست آمده از اعتبار موجودی	۱۳۰
۱-۵	شاخص‌های عملکردی	۱۶۹

مقدمه

این کتاب مرور کلی از درس‌ها و تجارب جهانی در زمینه موضوع گسترده تأمین مالی زنجیره ارزش کشاورزی در کشورهای در حال توسعه است. زنجیره‌های ارزش در کشاورزی شامل مجموعه‌ای از بازیگرانی است که سلسله‌ای از فعالیت‌های ارزش‌افزایی مرتبط با رساندن محصول از مرحله مواد اولیه خام تا مرحله مصرف‌کننده نهایی آن‌ها را بر عهده دارند. همان‌طور که در این کتاب توضیح داده شده است، تأمین مالی زنجیره ارزش، هم به آن بازیگرانی که در داخل زنجیره ارزش و جریان‌های مالی حضور دارند و هم به آن بازیگرانی که در خارج از زنجیره ارزش و به نحوی به داخل زنجیره مرتبط هستند، اشاره دارد.

هدف این کتاب ارائه بینشی کلی از عرصه در حال ظهور تأمین مالی زنجیره ارزش کشاورزی است. سؤالات کلیدی عبارت‌اند از:

• تأمین مالی زنجیره ارزش چیست، چگونه به کار گرفته می‌شود و برای ارتقای توسعه کشاورزی چه کمکی می‌کند؟

• چگونه می‌توان دولت‌ها، سیستم‌های مالی و خدمات را برای درخواست‌های تأمین مالی زنجیره کشاورزی- غذایی نوین آماده کرد؟

• چگونه تأمین مالی زنجیره ارزش کشاورزی برای افراد تحت پوشش، به‌ویژه تولیدکنندگان کوچک مؤثر واقع می‌شود و چه کاری می‌توان کرد، تا این سیستم‌ها جامعیت بیشتری داشته باشند؟

• دولت‌ها و سازمان‌های غیردولتی^۱ (NGO) برای افزایش حمایت و تأمین مالی کشاورزی مؤثرتر از طریق زنجیره ارزش چه کمکی می‌توانند بکنند؟

از طریق بررسی طیف گسترده‌ای از تجارب و شواهد سازمان‌های کوچک و بزرگ از سراسر جهان که در زمینه تأمین مالی زنجیره ارزش کشاورزی مشارکت داشته و یا با آن مرتبط هستند پاسخ داده شده است. تمرکز اصلی کتاب بر مزیت‌ها و نقاط ضعف تأمین مالی زنجیره ارزش قرار ندارد بلکه، ترجیح داده شده تا توضیح داده شود که چگونه زنجیره‌های ارزش گوناگون برای تقویت و گسترش محصولات و خدمات مالی در بخش کشاورزی مورد استفاده قرار می‌گیرند. بسیاری از فرایندها و ابزارهای تأمین مالی زنجیره ارزش، موضوع تازه‌ای نیستند، اما آن‌چه جدید و ارزشمند است، وسعت به‌کارگیری تأمین مالی زنجیره ارزش توسط مؤسسات مالی، کسب‌وکارهای کشاورزی و کشاورزان است. تنوع برنامه‌های کاربردی، گستره مؤسسات تسهیل‌کننده تأمین مالی زنجیره ارزش با روش‌های بدیع و ابتکاری، ظهور زنجیره‌های ارزش منسجم به‌عنوان مدل جهانی گسترده، افزایش تنوع، گسترش و ترکیب مکانیزم‌های مالی قابل توجه است. به‌طور کلی، اغلب ابزارها و مدل‌های تأمین مالی زنجیره ارزش که در ابتدا با کسب‌وکارهای بزرگ‌تر ایجاد شده بود هم‌اکنون طوری تطبیق داده شده است که کشاورزان و

^۱ non-governmental (NGO) agencies

کسب و کارهای در مقیاس کوچک و متوسط را نیز شامل شود. اگرچه، نمونه‌ها و اطلاعات جمع‌آوری شده در اینجا، به‌صراحت بر کشاورزی در مقیاس کوچک تأکید ندارد، با این حال، همان طور که در بسیاری از مثال‌ها نشان داده شده است، به‌کارگیری مکانیزم‌های تأمین مالی زنجیره ارزش به‌منظور انتفاع خرده‌مالکان در حال افزایش است.

کتاب با آموزش‌های ارائه شده از طریق مطالعات موردی و تحلیل‌های توصیفی و متعاقب آن ارائه درس‌های آموخته‌شده و توصیه‌ها، تجارب گسترده بسیاری از سازمان‌ها را خاطر نشان می‌سازد. این اطلاعات اساساً از مجموعه‌ای از مستندات غنی و مباحث مطرح شده در همایش‌های بین‌المللی که طی سال‌های ۲۰۰۶ و ۲۰۰۷ توسط سازمان خواربار و کشاورزی ملل متحد در آمریکای لاتین، آفریقا، جنوب و جنوب شرقی آسیا در خصوص موضوع مورد بحث سازماندهی شده و هم‌چنین کارهای تحقیقاتی بیشتری که در سال ۲۰۰۸ در اروپای شرقی و آسیای مرکزی انجام شده، استخراج شده است. این همایش‌ها با همکاری مؤسسات منطقه‌ای در هر قاره سازماندهی شده است. اطلاعات در این زمینه، با درس‌گرفتن از پژوهش‌ها و مثال‌های موردی از مؤسسات بی‌شماری که در این حوزه‌ها کار می‌کنند، مورد بحث قرار گرفته است.

اهداف این همایش‌ها این بود که درباره تجارب عملی و رویکردهای تأمین مالی زنجیره ارزش در تمام کشورها بیشتر آموخته شود. همایش‌ها، گروه‌های زیادی از شرکت‌کنندگان مختلف را قادر می‌سازد تا با هدف افزایش بهره‌وری و عرضه خدمات مالی برای تولیدکنندگان روستایی، فروشندگان و صنایع فراوری، به اشتراک و تبادل بهترین اطلاعات و عملکردها بپردازند. فعالان کسب و کار در بخش کشاورزی (شامل تولیدکنندگان، صنایع فراوری، فروشندگان و صادرکنندگان)، با روسای مؤسسات مالی، ارائه‌کنندگان پشتیبانی فنی و سیاست‌گذاران ملاقات کرده و این موضوعات را به بحث می‌گذارند. هر منطقه و کشوری با موضوع ویژه‌ای در مورد تأمین مالی زنجیره ارزش کشاورزی روبروست که این مباحث در این کتاب مدنظر قرار گرفته است. روی هم رفته، نشان داده شده که مفهوم و کاربرد تأمین مالی زنجیره ارزش کشاورزی، برای تمامی نواحی و مناطق سازگار است.

یک بخش مهم از مباحث هر یک از این همایش‌ها را تحلیل موضوعات سیاسی مرتبط، از قبیل فشارهای سیاسی، راه‌های بهبود سیاست‌ها، چگونگی عملکرد بهینه در محیط‌های فاقد سیاست‌های مطلوب برای تأمین مالی در این بخش (کشاورزی) و غیره تشکیل می‌داد. این موضوعات سیاسی از دیدگاه جداگانه بسیاری از ذی‌نفعان مختلف در داخل زنجیره ارزش که تأمین مالی، سرمایه‌گذاری و تنظیم مقررات را برعهده داشتند، مورد بررسی قرار گرفت.

امیدواریم این کتاب به‌عنوان جرقه‌ای مفید در زمینه زنجیره ارزش برای کسب و کارها و مسئولین مالی، سیاست‌گذاران، متخصصان، عوامل توسعه، دانشگاه‌ها و مؤسسات آموزشی به‌خدمت گرفته شود. تلاش کرده‌ایم تا با جمع‌آوری، انسجام و ارائه مجموعه‌ای از تجارب مرتبط از سراسر جهان، فرصت یادگیری غنی را فراهم کنیم.

فصل یک

مقدمه

در حالی که، محدودیت‌های مالی در کشاورزی فراگیر است و هزینه بالا و توزیع نابرابر، توانایی صاحبان زمین‌های کشاورزی کوچک برای رقابت را به شدت محدود کرده است، "بانک جهانی، ۲۰۰۸: ۱۳)" کشاورزی ادامه می‌یابد تا ابزاری اساسی برای توسعه پایدار و کاهش فقر باشد (همان منبع، ۲-۱). تغییرات ناگهانی و چشم‌گیر قیمت‌های مواد غذایی، آسیب‌پذیری تولید محصولات کشاورزی در برآورده کردن تقاضاهای جهانی را نشان داده و تقاضا برای افزایش سرمایه‌گذاری در کشاورزی را در تمام سطوح، موجب شده است. پرسش این است که چگونه می‌توان میزان حقیقی سرمایه‌گذاری را به‌ویژه در محیط چالش‌برانگیزی که تردیدهای مالی و افزایش ترس از احتمال ضرر و زیان موجب کاهش منابع در دسترس شده، برآورد کرد. پاسخ‌دادن به این محدودیت‌ها فراتر از حد اقدامات متعارف است، چون تأمین مالی در کشاورزی از طریق راهکارهای رسمی و مؤسسات مالی رسمی همیشه با مشکل مواجه بوده است.

محیط تأمین مالی کشاورزی، بیشتر تحت تأثیر رشد مراقبت‌های کنترلی در بخش کشاورزی قرار دارد. پیش‌ران‌های ناشی از درآمد حاصل از مزیت مقیاس یا صرفه جویی به مقیاس^۱ و جهانی‌شدن زنجیره غذایی، به همراه دسترسی به منابع موجب شده است، کسب و کارهای کشاورزی چند ملیتی و دیگر کسب‌کارهای مرتبط، تأثیر بیشتری بر بخشی داشته که با یکپارچگی افقی و عمودی مشخص شده است. پیامدهای این یکپارچگی مستحکم، برای خرده مالکان و مخصوصاً آنان که خارج از زنجیره‌های به هم پیوسته قرار دارند، بسیار قابل ملاحظه است. به طور خلاصه، کشاورزی به سوی سیستمی جدید و به شدت رقابتی و متأثر از تقاضای زیاد مشتریان برای ارزش بالاتر، محصولات بیشتر فراوری شده و منطبق بر استانداردهای ایمنی و کیفی در حال تکامل است. از این‌رو، افزایش بهره‌وری، رقابت‌پذیری و مشارکت خرده مالکان در این زنجیره ارزش جهانی به‌عنوان اولویت‌های مرتبط با کشاورزی در بحث توسعه قرارداد (بانک جهانی، ۲۰۰۸).

تأمین مالی زنجیره ارزش کشاورزی فرصتی را برای کاهش هزینه و ریسک در سرمایه‌گذاری و رساندن آن به کشاورزان خرده مالک فراهم می‌کند. تأمین مالی زنجیره ارزش برای مؤسسات مالی، این انگیزه را به وجود می‌آورد تا فراتر از نگاه مستقیم به دریافت‌کننده منابع مالی، درک بهتری از رقابت‌پذیری و خطرات در این بخش داشته و به‌طور کلی صنایعی را ایجاد کنند که با نیازهای کسب و کارها در زنجیره، بیشترین هم‌خوانی را داشته باشد. به طور طبیعی این رویکرد جامع به تأمین مالی کشاورزی، مختص زنجیره ارزش نیست، بسیاری از مؤسسات پیش‌تاز در زمینه منابع مالی چنین ملاحظاتی را در ارزیابی وام‌های خود مدنظر دارند، اما این امر همیشه، صدق نمی‌کند. در حقیقت، بسیاری از منابع مالی که در دسترس زنجیره‌های ارزش قرار دارد، از جانب

^۱ economies of scale

مؤسسات مالی نیست، بلکه از منابع دیگر در زنجیره تأمین می‌شود. درعین حال، تأمین مالی زنجیره ارزش با دسترس پذیر کردن منابع برای خرده مالکان به منظور پیوستن به بازارهای با ارزش بالاتر، به جامع تر شدن زنجیره کمک می‌کنند. ارتباط منابع مالی به زنجیره ارزش موضوع جدیدی نیست و برای مثال بسیاری از کسب و کارهای مالی هزاران سال است که وجود دارند، آنچه که جدید است، روش کاربرد اصولی و سازمان یافته آن‌ها در کشاورزی با استفاده از نوآوری، ابزارها، فناوری‌ها و رویکردهای تطبیق پذیرتر است. در فصول بعدی، مثال‌هایی از نوآوری و کاربرد آن‌ها از سراسر جهان به اشتراک گذاشته شده و مورد بحث قرار می‌گیرد.

تعریف تأمین مالی زنجیره ارزش

در زمینه‌ی توسعه شتابان، تأمین مالی زنجیره ارزش واژه‌ای در حال تکامل است که از طیف وسیعی از معانی و مفاهیم برگرفته شده است. جریان‌های مالی به زنجیره ارزش و ارتباط‌های مختلف درون آن دربرگیرنده‌ی چیزی است که به تأمین مالی زنجیره ارزش مشهور است. به بیان دیگر، تأمین مالی زنجیره ارزش، یک یا تمام خدمات مالی، جریان محصول و خدمات حمایتی به زنجیره ارزش یا از طریق زنجیره ارزش است که منجر به پاسخ‌گویی به یک نیاز یا محدودیتی در زنجیره شده و این امر می‌تواند دسترسی به منابع مالی، امنیت فروش، فراوری محصولات، کاهش ریسک و یا بهبود بهره‌وری در داخل زنجیره را در پی داشته باشد. بنابراین، طبیعت جامع تأمین مالی زنجیره ارزش، تجزیه و تحلیل و فهم کامل آن را از تمام جنبه‌ها ضروری می‌سازد. نویسندگان، این اصطلاح را در اینجا با در نظر گرفتن هر دو شکل داخلی و خارجی به کار رفته در تأمین مالی در راستای توسعه زنجیره ارزش کشاورزی، به کار می‌برند:

• تأمین مالی داخلی زنجیره ارزش، آن است که در درون زنجیره ارزش اتفاق می‌افتد، از قبیل زمانی که عرضه‌کننده نهاده‌های کشاورزی، برای کشاورز، اعتبار فراهم می‌کند یا زمانی که یک بنگاه پیشرو^۱ پیش‌پرداخت مالی یک واسطه بازار را تأمین می‌کند.

• تأمین مالی خارجی زنجیره ارزش چیزی است که با مکانیسم‌ها و ارتباطات زنجیره ارزش امکان پذیر می‌شود برای مثال: یک بانک بر اساس قرارداد با خریدار قابل اعتماد یا بر اساس رسید انبار رسمی به کشاورز وام می‌دهد.

این بحث تأمین مالی زنجیره ارزش، تأمین مالی کشاورزی متعارف از مؤسسات مالی از قبیل بانک‌ها یا اتحادیه‌های اعتباری را شامل نمی‌شود، مگر این‌که، همان‌طور که در بالا به آن اشاره شد ارتباطی مستقیم وجود داشته باشد. به ناچار، نکات مبهمی نیز در چنین تعریف‌هایی وجود خواهد داشت و تصدیق می‌کنیم که غالباً، رویکردهای جریان تأمین مالی از مسیریابی صورت می‌گیرد که به سبب تجزیه و تحلیل کاربردی ترسیم شده‌اند.

^۱ lead firm

شرایط تأمین‌کنندگان اعتبار اولیه در میانمار مثالی از تأمین مالی زنجیره ارزش داخلی است که خرده فروشان نهاده‌های کشاورزی، قراردادهای فروش مدت‌دار با خرده مالکان کشاورز منعقد می‌کنند (ماینت^۱، ۲۰۰۷). نمونه ای رایج از تأمین مالی زنجیره ارزش خارجی در کنیا دیده شده است که در آن کشاورزان کوچک میوه و سبزی، به لطف قرارداد صادراتی قادر هستند به اعتبارات بانکی برای کود و سموم شیمیایی دسترسی داشته باشند. صادرکنندگان پس از کسر اقساط وام‌های زمان‌بندی شده مبلغ خالص را از طریق بانک به کشاورزان پرداخت می‌کنند (مارانگو، ۲۰۰۷).

تأمین مالی زنجیره ارزش کشاورزی نه تنها، باید مناسب بودن زنجیره ارزش را در نظر بگیرد بلکه باید در سطح وسیع‌تر، محیط کسب‌وکار در هر کشور، که بر زنجیره ارزش و سیستم‌های مالی اثرگذار است را نیز مدنظر قرار دهد.

به همین دلیل در دو فصل زیر، زمینه و دورنمای رویکردها و مدل‌های کسب‌وکاری که پیرامون تأمین مالی زنجیره ارزش توسعه یافته‌اند، بیان می‌شوند. این فصول با توصیف ابزارها و نوآوری‌های مالی در زمینه تأمین مالی زنجیره ارزش پیگیری می‌شود.

فایده تأمین مالی زنجیره ارزش در کشاورزی چیست؟

تأمین مالی زنجیره ارزش، مجال گسترش فرصت‌های مالی در کشاورزی، بهبود کارایی و بازپرداخت مالی و انسجام پیوندهای زنجیره ارزش را در بین اعضای زنجیره فراهم می‌کند. فرصت‌های ویژه‌ای که تأمین مالی می‌تواند در زنجیره ایجاد کند با زمینه، مدل کسب و کار و نقش‌های مربوط به هر یک از شرکت‌کنندگان در زنجیره تعیین می‌شود. همان‌طور که کامپیون (۲۰۰۶) اظهار داشته است، اغلب تأمین مالی توسط یک مؤسسه مالی با تأمین آن در داخل یک زنجیره ارزش تفاوت دارد. نه تنها طبیعت مالی آن‌ها اغلب تفاوت دارد، بلکه انگیزه‌های آن‌ها نیز متفاوت است. نیورو^۲ (۲۰۰۷) اشاره می‌کند که نیروی پیشران بازیگران زنجیره ارزش در آفریقا به جای سودآوری مالی، بیشتر توسط گسترش مراکز تجاری است. برای مثال، معمولاً خرده‌فروشان از منابع مالی به عنوان وسیله تسهیل خرید استفاده کرده، در حالی که عرضه‌کنندگان نهاده‌ها اغلب از آن به عنوان بخشی از راهبرد انگیزشی برای فروش استفاده می‌کنند. تأمین مالی برای مؤسسات مالی رویکردی را به ارمغان می‌آورد که منجر به کاهش هزینه و ریسک در ارائه خدمات می‌شود. برای دریافت‌کنندگان تأمین مالی زنجیره ارزش از قبیل خرده‌مالکان یا کسانی که محصولات آنان را خریداری می‌کنند، تأمین مالی زنجیره ارزش، مکانیزم‌هایی را برای تأمین مالی فراهم می‌کند که ممکن است به‌دست‌آوردن آن‌ها از طرق دیگر به دلیل فقدان وثیقه یا هزینه‌های تراکنش تأمین وام، امکان‌پذیر نباشد و می‌تواند راهی باشد که بازار محصولات را تضمین کند.

^۱ Myint

^۲ Nyoro

درک تأمین مالی زنجیره ارزش، می‌تواند موجب بهبود اثربخشی کلی تأمین کنندگان و ذی‌نفعان تأمین مالی کشاورزی شود. این امر می‌تواند با روش‌های زیر، موجب بهبود بخشیدن به کیفیت و کارایی اعتبارات زنجیره‌های کشاورزی شود:

۱- تعیین نیازهای مالی برای تقویت زنجیره، ۲- سفارشی‌سازی خدمات مالی مطابق با نیازهای ذی‌نفعان زنجیره، ۳- کاهش هزینه‌های تراکنش‌های مالی با تنزیل بازپرداخت‌ها و ارائه خدمات مالی به طور مستقیم و چهارم استفاده از روابط و دانش زنجیره ارزش به منظور کاهش ریسک زنجیره و شرکای آن. با مدرن شدن کشاورزی و کسب کارهای مرتبط با آن، مجال و نیاز به تأمین مالی نیز متناسب با آن به طور فزاینده‌ای مناسب‌تر می‌شود.

مرور محتوا

نگارش این کتاب پیرامون مطالعات موردی واقعی مطرح شده در مجموعه همایش‌های برگزار شده توسط فائو در آسیا، آفریقا و آمریکای لاتین در سال‌های ۲۰۰۶ و ۲۰۰۷ و همچنین کارهای بیشتر انجام شده در اروپای شرقی و آسیای مرکزی در سال ۲۰۰۸، صورت گرفته است. در نتیجه به کاربردن مثال از دنیای واقعی، از پیچیدگی‌هایی که اغلب در هنگام توصیف مدل‌ها و ابزارهای خاص سیستم‌های مالی، کشاورزی، سازمانی، نظارتی و متغیرهای اجتماعی فرهنگی بروز می‌کند، پرهیز شده است. تا حد امکان، نمونه‌های توصیفی، ساده شده تا بر جنبه ویژه‌ای از سیستم تمرکز و موضوع مورد بحث با دقت بیشتر توضیح داده شود. در برخی موارد ممکن است، یک پروژه یا نمونه موردی در بیش از یک بخش و با نشان دادن مثال‌های مناسب توضیح داده شود. در فصل دوم این مجلد تلاش شده است تا مفهوم رایج تأمین مالی زنجیره ارزش، طوری نقل قول شود که توسط شاغلین و نظریه‌پردازان در این زمینه ارائه شده است. فصل، با بخشی شروع می‌شود که توصیف‌کننده زمینه کشاورزی معاصر بوده و به سرعت از روابط گسیخته شده و غیررسمی به سیستم کسب و کار کشاورزی یکپارچه و ساختارمند در حال تغییر است. در بخش بعدی، براساس درک این مفاهیم، تعریف تأمین مالی زنجیره ارزش کشاورزی، مورد تجزیه و تحلیل عمیق‌تر قرار می‌گیرد. این امر به جای قضاوت درباره مجموعه‌ای از ابزارهای مالی، به بحثی منجر می‌شود که تأمین مالی زنجیره ارزش را به عنوان یک رویکرد در نظر گرفته و با بررسی مسائل محیطی توانمندساز از قبیل قواعد کسب و کار و زمینه‌های اجتماعی-اقتصادی به موضوع خاتمه می‌دهد. فصل سوم، چهار مدل گسترده کسب و کار زنجیره ارزش، مبتنی بر تولیدکننده، مبتنی بر خریدار، مبتنی بر تسهیل‌کننده و یکپارچه را تشریح و سپس مکانیزم‌های تأمین مالی کاربردی برای هر یک را بیان کرده و چارچوبی برای درک و تجزیه و تحلیل ساختارها و فرایندهای زنجیره ارزش‌های کشاورزی در شرایط مختلف فراهم می‌کند. در این مدل‌ها، مکانیزم‌های خاصی از قبیل کشاورزی قراردادی که در دنیای در حال تغییر، به

سرعت در حال گسترش هستند، به گونه‌ای توضیح داده می‌شوند که ساختارهای حمایتی ایجاد شده بتوانند تأمین مالی زنجیره ارزش را کاربردی کنند.

در فصل بعدی یعنی فصل چهارم، تعاریف و طبقه‌بندی انواع مکانیسم‌ها و ابزارهای تأمین مالی زنجیره ارزش، از خدمات متعارف از قبیل اعتبار تجاری گرفته، تا ابزارهای پیچیده‌تر نظیر عاملیت ارائه می‌شود. در این فصل محوری از کتاب، طیف وسیعی از ابزارهای تأمین مالی زنجیره ارزش توضیح داده شده و جزئیات آن‌ها با ظرافت و استفاده از مثال‌های ریزتر و بسیار متمایز از سیستم‌های کشاورزی در سراسر جهان نشان داده شده است.

فصل پنجم ابتکارات موفق در به‌کارگیری مدل‌ها و ابزارهای مالی را برجسته و نشان می‌دهد. این موارد، نوآوری‌های فناورانه و همچنین ساختار سازمانی و سیاست‌های آن بخش را در بر می‌گیرد.

فصل آخر به درس‌های کلی و مواردی می‌پردازد که برای برنامه‌های کاربردی و تنظیمات مربوط به آن، کلیدی هستند. سپس مجموعه‌ای از توصیه‌ها ارائه می‌شود که طبق چیدمان مؤسسات مالی، سیاست‌گذاران و شرکت‌های فعال کشاورزی سازماندهی شده است.

فصل ۲

شناخت تأمین مالی زنجیره ارزش کشاورزی

پیشینه

پس از سال‌ها کاهش سرمایه‌گذاری، علاقه به تأمین مالی کشاورزی مجدداً در حال افزایش است. افزایش سریع قیمت مواد غذایی و تجربه کمبود کالاهای اساسی در سال ۲۰۰۸، موجب افزایش توجه در بخش عمومی و از سویی دیگر قیمت‌های بالاتر و در نتیجه افزایش فرصت برای کسب سود، موجب ایجاد علاقه در بخش خصوصی شده است. تصمیم‌گیری در زمینه سرمایه‌گذاری، مستلزم تأکید بیشتر بر اعمال ارزیابی چالش‌های آینده و پتانسیل بازار است. علاوه بر این، در عصر بازارهای جهانی، عرضه و تقاضای محلی اثر کمی بر قیمت‌ها دارد، زیرا محصولات به راحتی از مرزها عبور می‌کنند و هرگونه ریسک قیمت در چنین بازارهایی تغییر می‌کند.

بخش کشاورزی-غذایی دستخوش تغییر شده و مدل‌های جدید تولید و بازاریابی را متاثر کرده و شاغلین بازار را به جای تمرکز بر عرضه کالاهای کشاورزی عرضه‌محور در رابطه با اجرای مقررات زیست‌محیطی درگیر کرده است. این تحول، مستلزم درک بهتر از کل مجموعه داد و ستد در هر زنجیره ارزش و بخش کشاورزی عمل‌کننده در درون آن است. زنجیره‌های یکپارچه قادرند این کار را به طور مؤثر انجام دهند. این اطلاعات برای تصمیم‌گیری‌های مالی مهم است.

با وجود تحول در کشاورزی و کسب و کارهای مربوط به آن، نوع ارائه خدمات و محصولات مالی برای تولیدات و محصولات کشاورزی و روستایی، ناکارآمد بوده و از ویژگی‌های نوآورانه برخوردار نیست و مؤسسات مالی واسطه هنوز نفوذ زیادی در مناطق روستایی نداشته و تولیدکنندگان، به ویژه خرده‌مالکان را تحت پوشش خدمات قرار نمی‌دهند. تفکر رایج این است که بخش کشاورزی برای اعطای وام، بیش‌ازحد، پرهزینه و پرخطر است. با این حال، بانک‌های اصلی در این حوزه، از قبیل رابوبانک^۱ و بانورت^۲ که به ترتیب مؤسسات مالی بزرگ در هلند و مکزیک هستند، هر دو این چشم‌انداز را مطرح می‌کنند که اگر تولیدکنندگان در یک زنجیره ارزش مناسب و با دوام، به خوبی یکپارچه شوند، اعتبارات کشاورزی سودآور خواهد بود (شوئدل، ۲۰۰۷، ماتینز، ۲۰۰۶).

بدیهی است که افزایش میزان دسترسی خانواده‌های کشاورزان و جوامع آسیب‌پذیر به منابع مالی در برابر فقر و ناامنی غذایی، مستلزم افزایش اعتبارات مالی و سرمایه‌گذاری در تمام سطوح زنجیره غذایی است. با وجود این که این کتاب به بررسی کسب و کارهای کشاورزی صرف‌نظر از نوع و اندازه آن‌ها می‌پردازد، ولی تمرکز اصلی بر تأثیرگذاری بر روی کشاورزان کوچک و صنایع کشاورزی کوچک قرارداد دارد که بیشترین سود یا زیان را از تحولات سریع در کشاورزی و محیط اقتصادی متحمل می‌شوند.

افزایش منابع مالی و سرمایه‌گذاری به شیوه پایدار آسان نیست. هم‌چنان به تأمین مالی کشاورزی به‌عنوان عملیات سرمایه‌گذاری با هزینه زیاد، ریسک بالا و بازده کم، نگریسته می‌شود. جدا از نیت‌های خوب برای هدایت اعتبار به کشاورزی، معمولاً برنامه‌های اعطای وام کشاورزی در کشورهای در حال توسعه، از نتایج رضایت بخشی

^۱ Rabobank

^۲ Banorte

برخوردار نبوده و باوجود (یا در برخی موارد به دلیل) یارانه‌های بالا با نرخ بازپرداخت کم، همراه است. به دلیل دستورالعمل‌های دولتی تعیین‌شده برای بانک‌های توسعه کشاورزی، اغلب آهنگ نوآوری‌ها آهسته است. بانک‌های تجاری به‌طور سنتی و به دلیل خطرات غیر قابل کنترل و نظام‌مند، هزینه‌های بالاتر و ترس از ناشناخته‌ها برای آن دسته از بانکداران ناآشنا با این بخش و حوزه کسب‌وکار، از این بخش گریزان هستند. درحقیقت، هزینه مستقیم اعطای وام به کشاورزان، به‌ویژه کشاورزان کوچک‌تر در مناطق روستایی با دسترسی دشوار، جمعیت کمتر تحصیل کرده و کم‌درآمد، برای بسیاری از مؤسسات مالی رسمی و مقید به آداب و رسوم اداری گران تمام می‌شود. البته تعدادی از مؤسسات مالی خرد برای برخی از این خانواده‌های کم‌درآمد تسهیلاتی را با بهره‌های بالا و دوره بازپرداخت کوتاه فراهم می‌کنند، اما به‌طور کلی این اقدامات قادر به پاسخ‌گویی به نیازهای گسترده کشاورزی نیست.

خطر نظام‌مند یا وابسته به کشاورزی حتی مهم‌تر از هزینه‌های عملیاتی برای انجام تراکنش اعطای وام و یا سرمایه‌گذاری امن است. این ریسک از هر دو متغیر قیمت و الگوهای تغییرات آب و هوایی ناشی می‌شود که می‌تواند در یک زمان بر تمام مناطق اثر گذاشته و بازپرداخت و وصول را نامطمئن کند. در وام‌های متعارف برای حذف ریسک برای وام‌دهنده، غالباً از وثیقه استفاده می‌شود، اما نوع وثیقه متداول و مورد نیاز بانک‌ها در مناطق روستایی مقدور نبوده و یا قابلیت اجرایی ندارد. این امر بیشتر به دلیل محدودیت‌های مالکیت زمین و یا سایر الزاماتی است که برای حفاظت از دارایی‌های معیشتی خانوارها در نظر گرفته شده، اما در عمل استفاده مؤثر از آن‌ها به‌عنوان وثیقه با محدودیت روبروست. از این رو وثیقه، نه تنها از جانب بانک‌ها، بلکه از سوی اتحادیه‌های اعتباری و سایر نهادهای مالی به‌عنوان محدودیتی عمده برای دسترسی به تأمین مالی در بخش کشاورزی محسوب می‌شود. سیاست‌های بانک مرکزی با الزام به داشتن ذخایر بالا یا تحمیل محدودیت‌های دیگر برای جریمی وام‌های بدون وثیقه، اغلب می‌تواند این محدودیت را تشدید کند. علاوه بر این، اضمحلال و فروپاشی بازارهای مالی جهانی در سال ۲۰۰۸ و تضامین احتیاطی برای فعالیت‌های مالی مستعد ریسک ناشناخته و غیرقابل کنترل، به این امر منجر شد که تأمین‌کنندگان منابع مالی و سرمایه‌گذاران الزامات بیشتری را بر بازارها، قیمت‌ها و نظارت‌ها مد نظر قرار دهند.

کشاورزی به‌سرعت از روابط تولیدی و بازاریابی غیرمنسجم، به‌سوی سیستم‌های بازاریابی یکپارچه یا زنجیره‌ای متحول شده است. پیش‌ران‌های برخاسته از سود حاصل از مزیت مقیاس یا صرفه جویی به مقیاس و جهانی‌شدن زنجیره غذایی، موجب سلطه فزاینده شرکت‌های کشاورزی چندملیتی برخوردار از ارتباطات بسیار وسیع عمودی و افقی یا یکپارچه‌شده، بر این بخش شده است. این تحولات نیز از بازار و در پاسخ به علایق مصرف‌کنندگان، از جمله سفارش‌های صریح، به‌موقع و برخوردار از استانداردهای کیفی ناشی شده است. در حال حاضر، کشاورزی، همانند بسیاری از بخش‌های دیگر، یک بازار جهانی با ویژگی رقابتی است که مستلزم برخورداری از سطوح خاصی از کارایی و بهره‌وری است. بنابراین، آینده کشاورزان، کسبه و کسب‌وکارهای

کشاورزی در زنجیره غذایی یا صنعتی-کشاورزی و همچنین کیفیت وام یا سرمایه‌گذاری، به توانایی آن‌ها در رقابت در بازار و یا انطباق با بازارهایی وابسته است که می‌توانند در آن‌ها به رقابت بپردازند. علاوه بر این موارد موفقیت، به رقابت پذیری همه افراد درگیر در زنجیره‌ای خاص نیز بستگی دارد. مرما^۱ (۲۰۰۷) یادآور می‌شود که در کنیا، پذیرش رویکرد زنجیره ارزش در کشاورزی با تغییر نگرش واژه "ما" به جای "من" و تمرکز بر هماهنگ‌سازی استفاده از منابع و اقدامات آغاز می‌شود. از این‌رو پیوندها، ساختار و سلامت کلی زنجیره اهمیت بسیار بیشتری از هر زمان دیگری پیدا می‌کند. به احتمال زیاد، در آینده، ارتباط بین کشاورزان مستقل و داد و ستد کنندگان و کسب و کارهای غیرمنسجم، در سیستمی غذایی، به زنجیره‌های منفصل گسسته شده و اینها قادر به باقی ماندن در صحنه رقابت نخواهند بود.

برآورده کردن خواسته‌ها و تقاضای چالشی مصرف‌کنندگان برای محصولات فرآوری شده‌تر یا محصولات با ارزش افزوده بیشتر، نیازمند افزایش سرمایه‌گذاری در تجهیزات، سرمایه‌درگردش، مهارت و دانش است. یک‌چنین سرمایه‌گذاری نه تنها برای کسب و کارهای زنجیره‌ای ارزش موردنظر هزینه‌بر است، بلکه، تنها در صورت اطمینان از تأمین منابع، تولید و بازاریابی در دیگر بخش‌های زنجیره، می‌تواند مورد قبول واقع شود. اغلب، تحقق این امور مستلزم تقویت ارتباطات و تعهد نقش‌آفرینان زنجیره ارزش از طریق انعقاد قرارداد است. بنابراین، تحولات بازار جهانی در کشاورزی، نه تنها چالش‌های جدیدی ایجاد می‌کند، بلکه فرصت‌های جدیدی نیز برای استفاده از این یکپارچگی برای افزایش رقابت به منظور دسترسی به منابع مالی فراهم می‌آورد. از آن‌جا بی‌کی، برای برآورده کردن این چالش، افزایش تأمین اعتبارات مالی حیاتی است، امید است که مؤسسات مالی و سیاست‌گذاران بتوانند از آن درس گرفته و برای ایجاد محصولات تازه و دستیابی به بازارهای جدید، تعهد بیشتری در قبال سایر بازیگران زنجیره ارزش بپذیرند.

گنزالز وگا (۲۰۰۷) مجموعه سوالاتی را مطرح می‌کند که سرمایه‌گذاری برای تحولات و ملاحظات کشاورزی با خود به همراه دارد:

۱. آیا سیستم‌های مالی کشورها برای پاسخ‌گویی به خواسته‌های جدید خدمات مالی ناشی از رشد زنجیره ارزش غذایی کشاورزی مدرن آمادگی دارند؟ آیا واسطه‌های مالی برای پاسخ‌گویی به این رشد سریع تقاضاهای تولید که ناشی از فرصت‌های جهانی شدن است، مجهز خواهند شد؟ موفقیت زنجیره‌ها برای پیشرفت تا چه میزان به انتخاب و دسترسی به خدمات مالی روستایی در این کشورها بستگی دارد؟

۲. به چه میزان تحولات کشاورزی و توسعه زنجیره ارزش مدرن، فرایندهای دسترسی مالی، عرضه کالا و توانایی واسطه‌های مالی برای روبه‌رو شدن با تقاضاهای حاصل را شکل می‌دهد؟ آیا توسعه زنجیره‌های کشاورزی، ابزار

^۱ Mrema

حمایتی جدیدی برای حمایت از مدرنیزه کردن سیستم مالی فراهم می‌کند و ظهور روابط قراردادی میان ذی‌نفعان به چه میزان به نفع توسعه مالی و رشد کشور هست؟

۳. آیا توسعه منابع خدمات مالی در پاسخ به این فرایندها همه اقشار کشاورزان را منتفع خواهد ساخت؟ کدامیک مشمول این امر می‌شوند و کدامیک نمی‌شوند؟ سیستم‌های مالی متعارف، تا چه اندازه می‌توانند پیوستن کشاورزان کوچک و متوسط به زنجیره‌های کشاورزی مدرن را تسهیل کنند؟ آیا فقدان دسترسی به خدمات مالی برای بسیاری از کشاورزان سنتی، به مانعی برطرف نشدنی برای ورود به این بازارها تبدیل می‌شود؟ چه گزینه‌هایی از خدمات مالی برای تولیدکنندگانی که تحت پوشش خدمات مالی رسمی نیستند، در دسترس خواهد بود؟

مجموعه دوم این سؤالات، به‌طور خاص، تعامل بین توسعه کشاورزی و گسترش سیستم‌های مالی کشور را برجسته می‌کند. در مناطق روستایی، بین تعدد کسب و کارهای کشاورزی و نهادهای مالی و توسعه آن‌ها و بالعکس رابطه وجود دارد. همان‌طور که زنجیره‌های ارزش کشاورزی با تولید پاسخ‌گو برای بازارهای تضمین شده، خیره‌تر می‌شوند، نهادهای مالی قادرند با کاهش ریسک، به افزایش خدمات خود و حمایت بیشتر از گسترش و ارتقای فعالیت‌های کشاورزی بپردازند.

اثرات یکپارچگی فزاینده زنجیره ارزش، همانند موضوعات مالی مربوط به آن، اثرات مهم اجتماعی هم در پی دارد. بنابراین، تجزیه و تحلیل اثر یکپارچگی عناصر مختلف و تقاضای برآمده از بازار، بر تولیدکنندگان، کسبه و صنایع فرآوری کم‌درآمد مهم است. ارتقای سطح رقابت‌پذیری و مشارکت آن‌ها در زنجیره ارزش پویا و سودآور، دو اولویت برنامه کاری توسعه کشاورزی است. با در نظر گرفتن این حقیقت، که اکثریت فقرای جهان در بخش کشاورزی و روستایی قرار دارند، این امر عامل مهم توسعه‌ای است. اگرچه تأمین مالی در زنجیره ارزش مهم است، اما به‌تنهایی از ارزش‌چندانی برخوردار نیست. حتی بیشتر خدمات مالی خیرخواهانه که به سمت کشاورزی هدایت می‌شوند، بدون رقابت‌پذیری تولیدکنندگان و صنایع کشاورزی، نه‌تنها امروز بلکه حتی در بلندمدت هم در بازارهای تحولی رقابتی موفق نخواهند شد.

مفهوم تأمین مالی زنجیره ارزش کشاورزی

مفهوم زنجیره ارزش به بازیگران مختلف اجازه یکپارچگی در تولید، فرآوری و بازاریابی محصولات کشاورزی را می‌دهد. این مفهوم هم زمان با تعیین چشم‌انداز و اهداف شرکا، نقش‌های مختلف بازیگران را نیز تعریف می‌کند (بانک کارگشایی^۱، کنیا (میویری^۲، ۲۰۰۷).

مقدمه این کتاب، تعریفی از تأمین مالی زنجیره ارزش کشاورزی ارائه می‌کند که دو جنبه وسیع تأمین مالی را مد نظر قرار می‌دهد. این تعریف هم تأمین مالی داخلی را که در فضای داخلی زنجیره ارزش اتفاق می‌افتد و هم تأمین مالی خارجی را که با روابط و مکانیسم زنجیره ارزش امکان‌پذیر می‌شود، تبیین می‌کند. در ادامه بخش، این تعریف بسط داده شده و واژه‌ها و کاربردهای آن با جزئیات دقیق‌تر بررسی می‌شود. ذکر این نکته مفید است، که واژه‌های زنجیره ارزش و زنجیره عرضه اغلب به جای یکدیگر به کار می‌روند، ضمن این که زنجیره عرضه در زنجیره‌های صنعتی کاربرد بیشتری دارد. در کشاورزی، اصطلاح زنجیره ارزش برای برجسته کردن ارزش افزایی، یعنی تغییر شکل ورودی‌ها و محصولات در حین عبور از زنجیره بسیار مناسب است. از این رو، ما نخست، با توضیحی مناسب از زنجیره ارزش آغاز می‌کنیم.

مفهوم "زنجیره ارزش کشاورزی" طیف گسترده‌ای از فعالیت‌ها و ذی‌نفعان را در بر می‌گیرد که در انتقال محصولات کشاورزی از عرضه‌کنندگان نهاده‌ها تا زمین‌های کشاورزان و در نهایت تا سفره مصرف‌کنندگان دخلت دارند. برای ایجاد زنجیره‌ای بادوام، هر ذی‌نفع یا فرآیند با ذی‌نفع یا فرآیند بعدی مرتبط است. در هر مرحله، تغییرات افزایشی بیشتری در محصول صورت می‌گیرد که از انتقال ساده محصول از نقطه "آ" به نقطه "ب" (برای مثال افزایش قیمت متعارف تجاری) تا فرآوری پیچیده و بسته‌بندی را در بر می‌گیرد. از این رو، زنجیره ارزش اغلب به‌عنوان دنباله‌ای از فعالیت‌های افزایش ارزش، از تولید به مصرف تعریف می‌شود که از طریق فرآوری و تجاری‌سازی صورت می‌گیرد. هر بخش یک زنجیره دارای یک یا چند اتصال به عقب و جلو است. هر زنجیره به اندازه ضعیف‌ترین پیوندش استحکام دارد و به این دلیل است که پیوندهای قوی‌تر، ایمنی بیشتر جریان محصولات و خدمات در درون هر زنجیره‌ای را امکان‌پذیر می‌سازند.

یکپارچگی مزرعه به سفره در یک زنجیره از طریق کاهش ضایعات، تضمین ایمنی غذایی، حفظ تازه‌گی، کاهش قیمت مصرف‌کننده و بهبود قیمت و درآمد کشاورزان، می‌تواند موجب افزایش کارایی و بهره‌وری شود. زنجیره‌های ارزش کارآمد، معمولاً به‌کارگیری واسطه‌ها را در زنجیره کاهش می‌دهند و فعالیت‌های ارزش‌افزوده را به‌دلیل فناوری و نهاده‌ها و تدارکات زراعی بهتر، زیرساخت‌های ارتقایافته (از قبیل زنجیره‌های سردسازی)، فرصت‌های بهبود قیمت از طریق تولید تقاضامحور و تسهیل تدارکات امن‌تر برای فرآوری و صادرات مواد غذایی تقویت می‌کند.

^۱ Equity

^۲ Muiruri

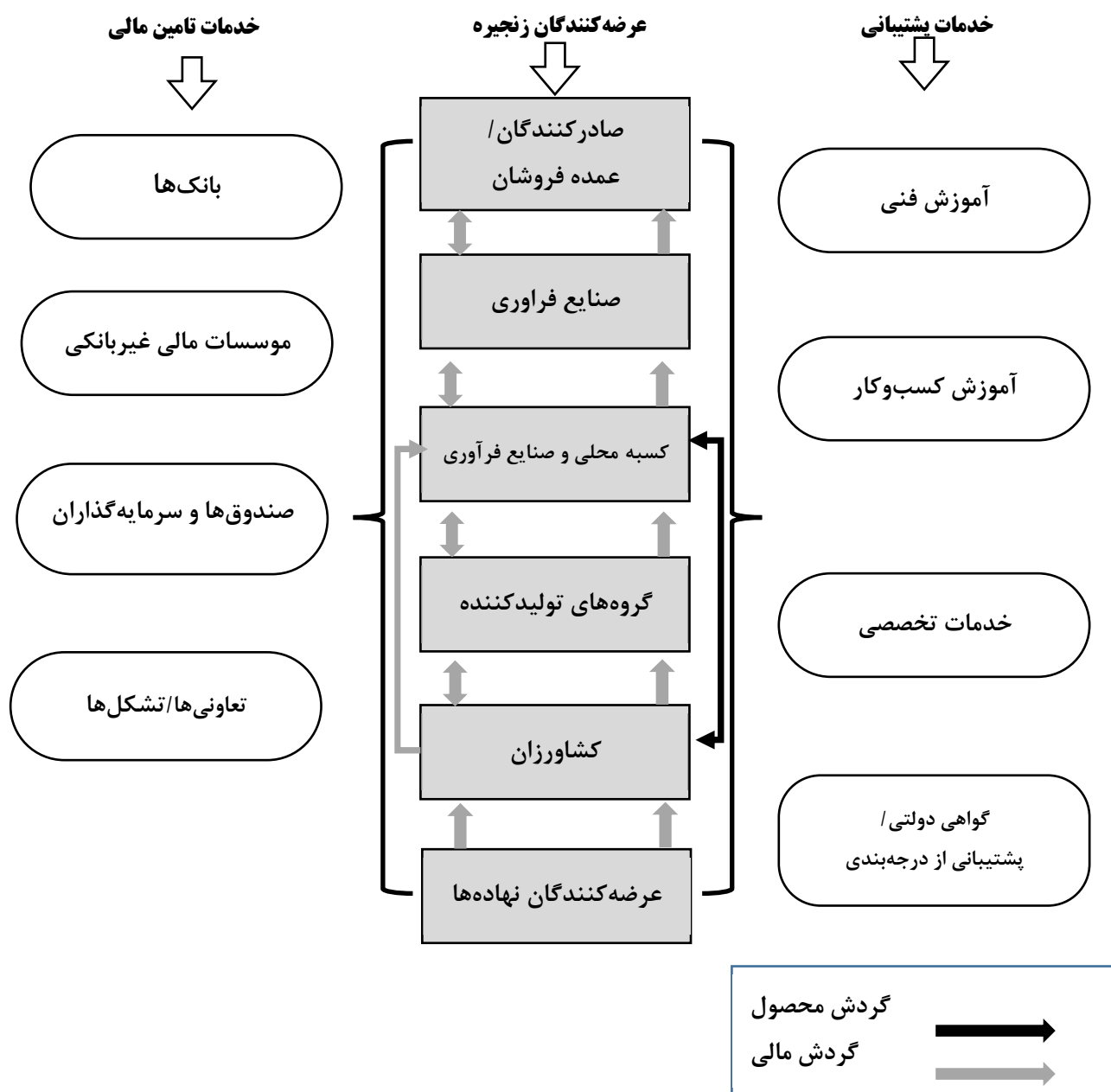
جریان‌های منابع مالی و اقدامات مالی داخلی و خارجی در میان اتصالات مختلف زنجیره متضمن چیزی است که از آن به‌عنوان تأمین مالی زنجیره ارزش نامبرده می‌شود. به بیان دیگر، تأمین مالی یک یا تمام انواع خدمات مالی، محصولات و خدمات پشتیبانی است که از طریق زنجیره ارزش دنبال شده و یا از این طریق انجام می‌شود. این امر می‌تواند تأمین مالی داخلی و مستقیماً از یکی از بازیگران زنجیره ارزش به‌دیگری و یا خارجی باشد و از یک مؤسسه مالی یا سرمایه‌گذاری و بر اساس روابط و فعالیت‌های زنجیره ارزش وام‌گیرنده صورت گیرد.

نقش تأمین مالی زنجیره ارزش، پاسخ‌گویی به نیازها و محدودیت‌های افراد درگیر در آن زنجیره است. این امر اغلب نیاز به سرمایه‌گذاری دارد، اما از آن به‌عنوان مسیری برای امنیت فروش، تدارک محصولات، کاهش خطر و یا بهبود کارایی در زنجیره استفاده می‌شود. بنابراین، فراگیر بودن طبیعت تأمین مالی زنجیره ارزش، شناخت آن را برای درک طبیعت هر زنجیره، بازیگران آن و علایق آنان با اهمیت می‌سازد. برخی از مؤسسات مالی موفق، این امر را در فرایندهای اداره وام‌های خود به کار بسته‌اند، اما تعدادی نیز آن را به کار نبردند. حتی تعداد کمی اقدامات تأمین مالی چند بخشی را در کشاورزی به کار گرفته‌اند که در میان تولیدکنندگان، عرضه‌کنندگان، عمده‌فروشان و دیگران در تأمین مالی زنجیره ارزش متداول است.

برای درک تأمین زنجیره ارزش، داشتن چارچوبی مفهومی مفید است. این امر مهم است، زیرا تأمین مالی زنجیره ارزش هم رویکردی مالی و هم مجموعه‌ای از ابزارهای مالی است که برای گسترش و بهبود خدمات مالی و برآوردن نیازهای افراد درگیر در زنجیره ارزش استفاده می‌شود. بسیاری از ابزارها جدید نیستند ولی در بیشتر موارد مکرر و به‌صورت گسترده در ترکیب با دیگر ابزارها به کار می‌روند. مهم‌تر از همه، تأمین مالی زنجیره ارزش رویکردی تأمین مالی است که تمامیت زنجیره و نیروهای پیشران آن را به‌رسمیت شناخته و مطابق با الزامات خاص آن برای پاسخگویی به تولیدکنندگان، کسبه، صنایع فراوری و سایرین در زنجیره صورت می‌گیرد. تأمین مالی رویکردی سفارشی است که برای پاسخگویی مؤثرتر به نیاز کسب‌وکارها و طبیعت خاص زنجیره‌ها طراحی شده است. این مکانیسم‌ها و ابزارها می‌توانند در موارد زیر مورد استفاده قرار گیرند:

(۱) تأمین مالی تولید یا برداشت، (۲) خرید نهاده‌ها یا محصولات یا تأمین مالی نیروی کار، (۳) ارائه یارانه نقدی یا خطوط اعتباری، (۴) سرمایه‌گذاری‌های مالی و (۵) کاهش ریسک و ابهام. بنابراین، تأمین مالی زنجیره به‌عنوان یک رویکرد، دیدگاه نظام‌مند اتخاذ کرده و به مجموعه بازیگران زنجیره، فرآیندها و بازارهای زنجیره به‌عنوان فردی وام‌دهنده-وام‌گیرنده در داخل سیستم می‌نگرد. این موضوع در بخش بعدی بیشتر توضیح داده شده است. شکل ۱-۲ چارچوبی ساده برای درک تأمین زنجیره ارزش را ارائه می‌دهد. همان‌طور که در بالا توضیح داده شد، این شکل نشان می‌دهد که تأمین مالی توسط کسانی که خودشان در درون زنجیره ارزش قرار دارند و هم‌چنین توسط انواع مختلف نهادهای مالی رسمی که تأمین مالی زنجیره را به عهده دارند، محقق می‌شود. جریان محصولات در سطوح مختلف، یک طرفه و در هر سطح با افزایش ارزش همراه است. در داخل زنجیره تأمین مالی بسته به نوع زنجیره ارزش و یا حوزه و پویایی شرکت‌ها و شرکای درگیر در آن، در دو جهت جریان می‌یابد.

به‌عنوان مثال، در صنعت برنج، عمده‌فروشان بزرگ اغلب تأمین مالی کسبه را برعهده دارند، که خود تأمین‌کننده مالی تولیدکنندگان هستند. درعین حال، بسیاری از صنایع فرآوری، برنج فرآوری نشده را از کشاورزان و گروه‌های تولیدکننده در قبال پرداخت تنها بخشی از مبلغ قرارداد تحویل گرفته و توافق می‌کنند که پرداخت نهایی پس از فرآوری و فروش برنج، صورت پذیرد. در این مورد، کشاورزان، تأمین‌کننده مالی برای فرآوری‌کنندگان برنج خود محسوب می‌شوند.



شکل ۱-۲ جریان‌های محصول و مالی در داخل زنجیره ارزش

منبع: اقتباس از فرایز (۲۰۰۷) و میلر (۲۰۰۷ a)

در شکل اشاره شده کسانی که در داخل زنجیره قرار دارند، می‌توانند دریافت کننده منابع مالی و هم تأمین کننده منابع مالی باشند. برای مثال، تأمین کننده نهاده‌ها برای خرید و ذخیره کالا، اعتبار دریافت می‌کند و اغلب نهاده‌ها را اعتباری می‌فروشد. کشاورزان ممکن است نهاده‌ها را به صورت اعتباری دریافت کنند، آن‌ها ممکن است پیش‌قسط‌هایی از صنایع فرآوری (به‌طور مستقیم یا از طریق انجمن‌هایشان) دریافت کنند، آن‌ها هم‌چنین ممکن است از جانب صنایع فرآوری، سوپرمارکت‌ها و حتی انبارهای دولتی، برای تولیدشان با نوعی قراردادهای مدت‌دار تأمین مالی شوند.

کادر ۱-۲ تعاریف مختصری از سه مفهوم مرتبط با زنجیره ارزش را برجسته می‌کند. اگرچه ممکن است مفهوم و رویکرد تأمین مالی زنجیره ارزش جدید باشد، ولی مؤلفه‌های کلیدی آن موضوع جدیدی نیستند. هزاران سال است که مفهوم و کاربرد زنجیره‌های ارزش و زنجیره‌های عرضه وجود دارد، اما در الزامات بازار توسعه‌یافته جهان امروز و لزوم ارائه به‌موقع کالا، اهمیت بیشتری یافته است. به‌طور مشابه تجزیه و تحلیل زنجیره ارزش جایگزین تحلیل بخش فرعی شده و روش تشخیصی مهمی برای تعیین نقاط ضعف و راهکارهای یک زنجیره است.

کادر ۱-۲ تعاریف زنجیره ارزش

سه تعریف کلی زیر، نقطه شروع مفید، برای فهم تأمین مالی زنجیره ارزش در کشاورزی است:

۱. زنجیره ارزش: مجموعه‌ای از بازیگران (خصوصی، عمومی و از جمله ارائه‌دهندگان خدمات) و دنباله‌ای از فعالیت‌های ارزش‌افزا که در امر رساندن محصولی از تولید به مصرف‌کننده نهایی دخالت دارند. در کشاورزی زنجیره ارزش، می‌تواند به‌عنوان مجموعه‌ای از جریان‌ها و فرآیندهای "از مزرعه تا سفره"^۱ در نظر گرفته شوند (میلر^۲ و داسیلوا، ۲۰۰۷).

۲. تجزیه و تحلیل زنجیره ارزش: به ارزیابی بازیگران و عوامل مؤثر بر عملکرد صنعت و روابط بین شرکت‌کنندگان برای شناسایی عوامل محدودکننده نیروهای پیشران در افزایش کارایی، بهره‌وری و رقابت‌پذیری صنعت و چگونگی برطرف کردن این محدودیت‌ها اطلاق می‌شود (فرایز^۳، ۲۰۰۷).

۳. تأمین مالی زنجیره ارزش: به جریان محصولات و خدمات مالی به زنجیره و یا از طریق شرکت‌کنندگان زنجیره ارزش برای اداره کردن و کاهش یا رفع محدودیت‌های نیروهای پیشران به سمت رشد اطلاق می‌شود (فرایز، ۲۰۰۷).

به‌طور خلاصه، جنبه‌های کلیدی تعریف زنجیره ارزش برای کشاورزی عبارتند از:

- زنجیره‌های ارزش: بازیگران گوناگون و مرتبط به هم و فعالیت‌های ارزش‌افزا و متوالی.
- تجزیه و تحلیل زنجیره ارزش: ارزیابی بازیگران، روابط، محدودیت‌ها و فرصت‌ها.

^۱ farm to fork

^۲ Miller

^۳ Fries

• تأمین مالی زنجیره ارزش: تأمین مالی برای اداره محدودیت‌ها و فرصت‌ها هم از طریق زنجیره ارزش و هم به زنجیره ارزش و یا به خاطر زنجیره ارزش.

هم‌چنین می‌توان متذکر شد که تأمین مالی زنجیره ارزش و اهمیت فزاینده آن از تحلیل زنجیره ارزش، تأمین مالی سفارشی‌شده، یکپارچگی روبه‌افزایش بازار کشاورزی و استفاده از ابزارهای پیشرفته مالی و فناوری اطلاعات تشکیل می‌شود. معمولاً چندین طرف در این امر مشارکت دارند که هر کدام نگران موفقیت‌های دیگران در زنجیره بوده و هر چه هر یک از اعضا از سود و یا زیان دیگران بیشتر متأثر شوند، زنجیره ارزش مستحکم‌تر است. این ارتباطات می‌تواند رسمی و یا غیررسمی باشد. آن‌ها می‌توانند از موافقت‌نامه‌های تأمین مالی ساده‌ای از قبیل اشتراک در کشاورزی سنتی تشکیل شده باشند که در آن هزینه‌ها، آورده‌ها و عواید به اشتراک گذاشته می‌شود. معمولاً در این مورد، یک کشاورز از طریق توافق‌نامه‌های قراردادی یا غیررسمی، آورده مانند بذر، کود و مشاوره فنی دریافت کرده و در عوض محصولش را با شریک کسب و کار به اشتراک می‌گذارد که ممکن است این شریک، همسایه یا صنعت کشاورزی باشند، که خواهان محصول امن برای کارخانه فرآوری و کسب‌وکار خودش است. مطالعه انجام شده توسط مؤسسه تئمو^۱ نشان داد که در کنیا، مانند بسیاری از نقاط آفریقا، به‌کارگیری تأمین مالی زنجیره ارزش بخش مشترک همه سیستم‌های تولید و بازاریابی کالاهای اصلی هم در کشت چای که قرن‌ها پیش راه‌اندازی شده و هم در ساختارهای امروزی است. به‌عنوان مثال، قرن گذشته، شاهد تدابیر دولتی در زمینه بازاریابی، اعطای نهاده‌ها و خطوط اعتباری مستقیم بوده است. آخرین اقدام در سال ۱۹۳۰ آغاز شد که شورای اعتبارات ملی برای اعطا و نظارت بر اعطای وام به کشاورزان تشکیل شد. این تسهیلات در قبال وثیقه قرار دادن زمین یا محصول پرداخت می‌شد. نمونه کنیا در شکل ۲-۲، بیانگر ارتباط بین شرکت سرمایه‌گذاری کشاورزی دولتی^۲ برای فراهم کردن نهاده‌ها از طریق انجمن کشاورزان کنیا^۳ (KFA) و پرداخت پول نقد به کشاورزان در مقابل تحویل محصولات‌شان به کمیسیون ملی تولید محصول کشاورزی^۴ (NCPB) است.

کمیسیون ملی تولید محصول کشاورزی (NCPB) پس از کسر بدهی پرداخت وام به انجمن کشاورزان کنیا^۵ (KFA)، باقیمانده پول را به کشاورزان بازپرداخت می‌کرد. در طی این دوره زمانی، شرکت سرمایه‌گذاری کشاورزی، عملاً تنها سازمان دولتی تأمین‌کننده مالی در بخش کشاورزی در کنیا بود. منابع مالی شرکت سرمایه‌گذاری کشاورزی توسط دولت و کمک‌های مالی و وام‌های بین‌المللی تأمین می‌شد. همان‌طور که در جدول ۲-۱ نشان داده شده است، با وجود هزینه‌بر بودن، دولت هم خدمات حمایتی و هم خدمات اعتباری را به

^۱ Temeo

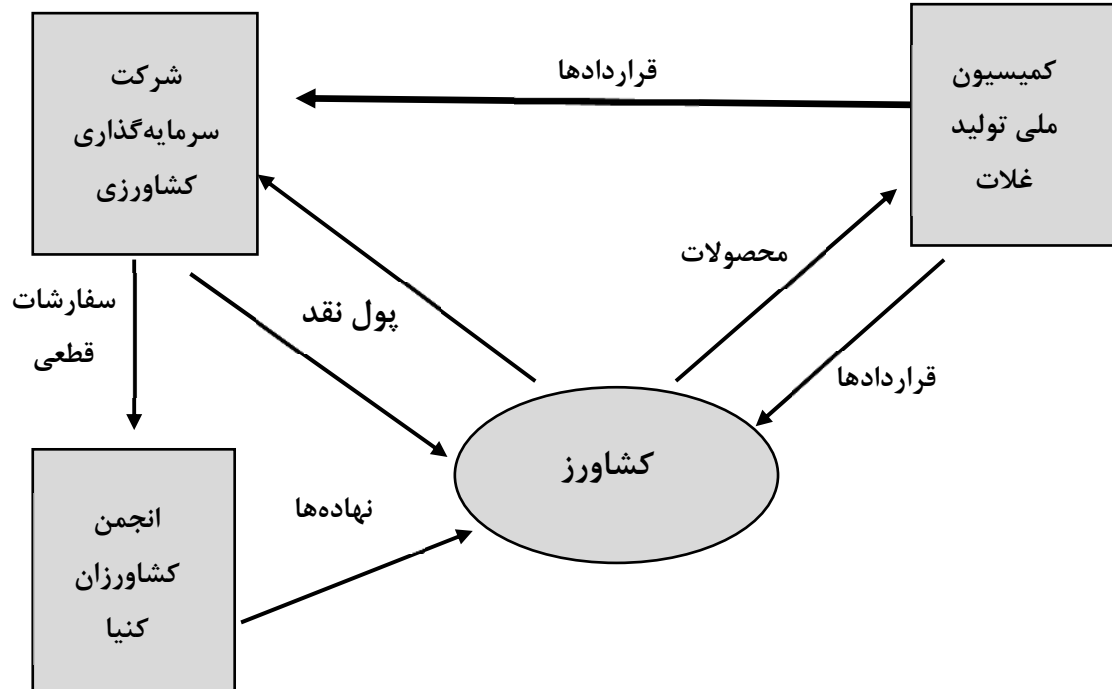
^۲ Agricultural Finance Corporation(AFC)

^۳ Kenya Farmers Association (KFA)

^۴ National Cereals Produce Board(NCPB)

^۵ Kenya Farmers Association (KFA)

کشاورزان ارائه می‌داد. اثرات تلفیقی این عوامل، به وجود آوردن ثبات و انگیزه برای رشد در بخش کشاورزی بود. با این وجود، در دوره زمانی پس از انجام اصلاحات مالی در کشاورزی، سیستم یکپارچه با برخی تغییرات و عواملی که در زیر به آن‌ها اشاره می‌شود شروع به از هم پاشیدن کرد.



شکل ۲-۲ تأمین وام به هم پیوسته محصول کشاورزی
منبع: نایرو، (۲۰۰۷)

جدول ۱-۲ برنامه محصول کشاورزی به هم پیوسته دولتی کنیا خدمات و برنامه اعطای وام به هم پیوسته محصول کشاورزی

نتایج

- نرخ رشد اقتصادی و کشاورزی ۶ درصدی در سال
- سرعت سازگاری نسبتاً بالا برای بذرهای هیبریدی و کودها
- رشد درآمد منطقه
- هزینه بالا برای بودجه ملی به منظور حفظ شرکت سرمایه‌گذاری کشاورزی
- تأمین مالی دولتی در کشاورزی
- خریدهای منابع سرمایه‌ای از جمله زمین
- مکانیزاسیون کشاورزی
- اعتبارات فصلی
- نهاده‌های سوبسیدی
- دسترسی به بازار و کنترل قیمت‌ها
- گسترش خدمات
- توسعه زیرساخت‌ها

تأمین مالی کشاورزی کنیا پس از اصلاحات

تغییرات

- حذف کنترل قیمت کالاها
- ادامه ندادن برنامه‌های اعتبار یکپارچه
- قطع اعتبارات یکپارچه
- مداخلات سیاسی در اعطا و استرداد وام

اثرات

- در معرض ریسک قیمت قراردادان تولیدکنندگان
- نرخ بالای جریمه تأخیر وام شرکت سرمایه‌گذاری کشاورزی
- فروش جانبی محصولات کشاورزی
- خروج بانک‌های تجاری از مناطق روستایی

با وجود دلایل معتبر بسیار در خصوص عدم تداوم رویکرد دولتی گذشته در زنجیره‌های یکپارچه کشاورزی مورد استفاده در کنیا، دو نکته مهم لازم به یادآوری است. اول، رویکرد "خدمت کامل"^۱ با وجود هزینه‌های بالا، باعث ثبات قیمت‌ها و رشد درآمد و ارتقای استفاده از تکنولوژی در منطقه شد. هم‌چنین، این رویکرد، امنیت پرداخت وام و خدمات بازاریابی را فراهم می‌کرد. هنگامی که این موارد با قطع برنامه مرتبط با آن، از دسترس خارج شد، نتیجه کار، افزایش تأخیر بازپرداخت وام و نقض قراردادهای فروش (فروش جانبی) بود.

وضعیت مشابهی با فروپاشی اتحاد شوروی به وجود آمد. زمانی که زنجیره‌های ارزش یکپارچه تحت کنترل دولت که اغلب بین کشورها گسترش یافته بود، قطع شد، بازارها ناپایدار و تأمین مالی غیرقابل دسترس شد. تنها زمانی جریان تأمین مالی دوباره شروع شد که یکپارچگی زنجیره ارزش توسط بخش خصوصی توسعه و از رویکردهای مالی و ابزارهای زنجیره ارزش به‌عنوان روشی برای دسترسی به منابع مالی استفاده شد.

توجه به این نکته مهم است، که تأمین مالی زنجیره ارزش جایگزینی برای جریان اصلی خدمات مالی مانند بانک‌ها و اتحادیه‌های اعتباری نیست. اهمیت این اعتبارات برای تأمین مالی و سایر خدمات مالی به بازیگران زنجیره بسیار زیاد است. رویکرد و ابزارهای مورد استفاده در تأمین مالی زنجیره ارزش بر اساس تأمین مالی مبتنی بر وثیقه از سوی بانک‌ها و سایر نهادهای مالی ایجاد و به ارتقای ارائه خدمات تکمیلی و محصولات مالی غیررسمی و متعارف می‌پردازند. به‌عنوان مثال، معمولاً کسبه با پیش‌پرداخت به کشاورزان در طول دوره‌های برداشت محصول، تهیه نهاده‌ها و یا سایر نیازهایی که هم مربوط به زنجیره کشاورزی و هم پوشش ضروریات خانوار است، تأمین مالی آن‌ها را فراهم می‌کنند. ممکن است بسیاری از این کسبه به‌نوبه‌خود از صنایع فرآوری تأمین مالی شوند که آنان نیز به نوبه خود توسط بانک‌ها و یا عمده فروشان یا صادرکنندگان که در فاصله دورتری در طول زنجیره تأمین یا ارزش قرار دارند، تأمین مالی شوند. این کسبه اغلب از تأمین مالی مؤسسات متداول و متعارف بهره‌مند می‌شوند، درحالی‌که، تولیدکنندگان روستایی، صنایع فرآوری و خرده‌فروشان به‌طور فزاینده‌ای از سوی دیگر نهادهای مستقل که با آن‌ها پیوندهای تجاری برقرار می‌کنند، تزریق مالی می‌شوند.

مقدار جریان سرمایه در گردش رو به بالا در زنجیره ارزش را نباید دست‌کم گرفت، زیرا این سرمایه قابل توجه است. عرضه‌کنندگان نهاده‌های کشاورزی که بذر و نهاده‌ها را به‌صورت اعتباری تأمین می‌کنند، کشاورزانی که

^۱ full-service

محصولات را به انبارها یا فرآوری کنندگان با قراردادهای مدت‌دار عرضه می‌کنند و عمده‌فروشان که به‌صورت امانی یا قراردادهای مدت‌دار به سوپرمارکت‌ها کالا می‌فروشند، معمولی‌ترین شکل این مثال‌ها هستند.

تأمین مالی زنجیره ارزش کشاورزی به‌عنوان رویکرد

تأمین مالی زنجیره ارزش را می‌توان مجموعه‌ای از ابزارها و مکانیزم‌ها در نظر گرفت، اما مهم‌تر از همه، آن رویکردی است که دیدگاهی سیستمی را مدنظر قرار داده و به‌جای وام‌دهنده-وام‌گیرنده فردی، به مجموعه به‌هم‌پیوسته‌ای از بازیگران، فرآیندها و بازارهای زنجیره در درون سیستم می‌نگرد. تصمیمات تأمین مالی، تنها بر مبنای شخص وام‌گیرنده اتخاذ نمی‌شود، بلکه با در نظر گرفتن سلامت کل سیستم، از جمله تقاضای بازار اتخاذ می‌شود. این به آن معنی است که برای ارائه تأمین مالی مبتنی بر زنجیره ارزش، شناخت سیستم کشاورزی الزامی است.

در دیگر انواع تأمین مالی، چه به‌صورت تأمین مالی داخلی درون زنجیره، از قبیل اعتبار تجاری سنتی و چه تأمین مالی دارای منشأ خارجی، مانند تأمین مالی بانکداری متعارف، افق دید محدود بوده و از این‌رو مستعد ریسک‌های قابل توجهی هستند. بخش بزرگی از ریسک‌های اضافی ناشی از ابهاماتی است که به‌دلیل عدم درک کامل ریسک و متعاقب آن عدم توانایی در ارزیابی و مقابله با این ریسک‌ها حاصل می‌شود. هم‌چنین ممکن است این ابهامات سطح انتظار از خطر را افزایش داده و معمولاً منجر به کاهش اعطای وام به بخش می‌شود. شودل می‌گوید: "تأمین مالی مبتنی بر زنجیره، به متخصص بانکی نیاز دارد که کسب‌وکار را از دیدگاه خودش دیده و کلیت آن را بفهمد. این امر طلب می‌کند تا مطابق شرایط جدید بازار، قیمت‌گذاری دقیق‌تر و درک بهتر از ریسک، تنظیمات لازم صورت‌گرفته و متعاقب آن تمایل به ریسک‌پذیری افزایش یابد (۲۰۰۷: ۲۲)". او در کار خود به‌عنوان متخصص تأمین مالی زنجیره ارزش برای رابوبانک مکزیک، آموخته‌است که با شناخت کامل زنجیره، ظرفیت بالقوه‌ای برای کاهش ریسک و باز کردن درهای سرمایه‌گذاری مبتنی بر دانش سیستمی به‌وجود می‌آید.

کادر ۲-۲- تأمین مالی زنجیره گل، مکزیک

در مثال تولیدکنندگان گل در مکزیک، رابوبانک نیازهای مالی آنان را برای سرمایه‌درگردش، تجهیزات و فناوری تأمین می‌کند. هم‌چنین در راستای تحقق این امر، رابوبانک منابع مالی توزیع‌کنندگانی که نیازهای تجهیزاتی کشاورزان را تأمین می‌کنند، فراهم می‌کند. این بانک منابع مالی کشاورزان را به این خاطر تأمین می‌کند چون از آنان شناخت داشته و از سیستم بازاریابی آنان آگاه است. درحقیقت، کشاورزان محصولات خود را به بازار حراج در هلند ارسال می‌کنند و رابوبانک منابع مالی بازار حراج و بسیاری از خریداران را تأمین می‌کند. به‌این‌ترتیب، بانک، تأمین مالی کل زنجیره را در اختیار گرفته و از زنجیره، عوامل تولید، عرضه‌کنندگان تجهیزات و خریداران آگاهی دقیق دارد. بانک هم‌چنین از پول دریافتی کشاورزان آگاه است چون این پول‌ها به حسابی در رابوبانک واریز می‌شوند و از این‌رو بانک قادر است طلب خود برای پرداخت وام را به‌طور مستقیم تسویه کند.

منبع: شودل (۲۰۰۷)

مثال رویکرد رابوبانک که در کادر ۲-۲ برجسته شده است، نمونه‌ای از تأمین مالی پرورش گل را توضیح می‌دهد که بخشی تخصصی و پرریسک در مکزیک محسوب می‌شود.

همانند نمونه رابو بانک، به احتمال زیاد وام‌دهنده زمانی به کشاورز وام می‌دهد که کشاورز به خریداری قابل اعتماد متصل باشد و خریدار به نوبه خود به بازار مناسب دسترسی داشته باشد. اکثر کسب‌وکارها و مؤسسات مالی، دسترسی جهانی به رابو بانک ندارند، اما می‌توانند به منظور به حداقل رساندن ریسک‌ها و بهره‌وری رقابتی در تأمین مالی زنجیره ارزش خود از طریق ارتباط قوی بین شرکا و پیگیری جریان‌های خدمات و منابع مالی، به شناخت و کنترل لازم نائل شوند. در گذشته ممکن بود، به دلیل فقدان چنین شناخت و همبستگی در زنجیره ارزش، کشاورزان و یا صنایع فرآوری کوچک و کسبه به راحتی از پذیرش وام خودداری کرده و در نتیجه قادر نبودند تأمین منابع مالی عملیات خود در جهت بهره‌برداری از فرصت بازار را فراهم کنند. آشنایی بازیگران با یکدیگر در زنجیره‌ای مشخص، موجب تقویت و ارتقای تدابیر مؤثر می‌شود. هدف اصلی از به اشتراک گذاری ریسک بین بازیگران مختلف، انتقال ریسک‌های شناخته شده به آن بخش‌هایی است که بهترین تجهیزات را برای مدیریت این ریسک‌ها در اختیار داشته و تا حد ممکن، کاهش هزینه‌ها از طریق ارتباط مستقیم و منابع پرداختی است.

از آنجایی که تأمین مالی زنجیره ارزش نه تنها بر اساس ارتباطات فیزیکی بلکه از طریق یکپارچگی دانش تخصصی ایجاد شده است، لذا شناخت کسب‌وکار مربوطه، عاملی کلیدی در موفقیت مؤسسه مالی است. آن‌هایی که کسب‌وکار را به بهترین شکل می‌شناسند، آن دسته از افراد و شرکت‌هایی هستند که به طور مستقیم در زنجیره ارزش درگیر هستند. صاحبان منابع مالی و سرمایه‌گذاران با داشتن دانش تخصصی زنجیره و به کارگیری آن، راحت‌تر از یک بانکدار معمولی که با همه نوع کسب‌وکار و مشتری سروکار دارد، می‌توانند ریسک‌ها را شناخته و آن‌ها را کاهش دهند. این توانایی و الزام به تجزیه و تحلیل و به کارگیری زنجیره ارزش، مؤسسات مالی را قادر می‌سازد تا محصولات و خدمات مالی سفارشی و درخور و مناسب ذی‌نفعان زنجیره ارزش ارائه کنند. موفقیت در این زمینه بستگی به استفاده از این بدنه اطلاعاتی یکپارچه و سپس طراحی و ایجاد سازوکارهای مالی به منظور تطبیق ابزارهای سنتی و غیر سنتی با زنجیره ارزش دارد. هدف اصلی از این کار، به اشتراک گذاری ریسک بین بازیگران مختلف و انتقال ریسک‌های شناخته شده به طرفی است که به بهترین وجه، برای مدیریت این ریسک‌ها مجهز شده است. از این رو، رویکرد تأمین زنجیره ارزش، فرآیند ایجاد شناخت و استفاده از آن برای تصمیم‌سازی در اقدامات و خدمات مالی است. تأمین مالی واقعی می‌تواند هم به صورت مستقیم از طرف یک شریک زنجیره به طرف دیگر و یا به صورت غیرمستقیم توسط یک مؤسسه مالی ثالث و یا "آبشاری"، صورت گیرد، بدین معنی که منابع به طرف‌های درگیر در زنجیره بسته به فعالیت زنجیره می‌تواند در چند سطح به آن وارد شود.

در حالی که، تأمین مالی متعارف به شدت بر اعتبار مشتری و کسب و کار متکی است، تأمین مالی زنجیره ارزش بیشتر بر درآمدهای حاصل از فعالیت‌ها، مانند تولید و ارزش افزوده تمرکز دارد. این امر اجازه افزایش دسترسی به منابع مالی را برای کسانی فراهم می‌کند که فاقد وثیقه کافی هستند، اما از نظر جریان‌های کالایی قابل پیش‌بینی، شرکای قوی در زنجیره محسوب می‌شوند. علاوه بر این، در بسیاری از موارد، ساختار معاملات را می‌توان به گونه‌ای ایجاد کرد که بازپرداخت وام به‌طور خودکار و حین پیشرفت معامله انجام شود. این شکل بازپرداخت مستقیم وام، هم ریسک بازپرداخت و هم هزینه‌های مربوط به بازپرداخت وام را کاهش می‌دهد. هر یک از شرکت‌کنندگان در زنجیره ارزش از ظرفیت متفاوتی برخوردار و مطابق با آن دارای شرایط متفاوت برای کسب منابع مالی است. اما علاقه مشترک همه آن‌ها کسب درآمد مطلوب به راحت‌ترین شکل است و مهم نیست که این درآمد از طریق بانک، تأمین‌کننده یا تاجر به دست آید. به عنوان مثال، اگر خریداری عمده، بتواند منابع مالی به دست آمده را با هزینه تمام شده کمتر در زنجیره، به دیگران پیش‌پرداخت بدهد، همه سود خواهند برد. با پیروی از رویکرد تأمین مالی زنجیره ارزش، در تحلیل وام برای وام‌گیرنده‌ای خاص، جنبه‌های متعدد و فرآیندهای مختلف زنجیره ارزش به طور کامل مد نظر قرار می‌گیرد، از جمله این‌که چه کسی در درون زنجیره بهترین موقعیت را برای دریافت وام دارد، جریان‌های مالی چیست و از سوی چه کسی صورت می‌گیرد. کاریوکی^۱ بیان می‌کند که موضوعات کلیدی متعددی که در تأمین مالی زنجیره ارزش در بانک تعاونی کشاورزی باید مد نظر قرار گیرد، عبارت‌اند از: (۱) قدرت زنجیره ارزش، فرصت‌ها و چالش‌های آن، (۲) ریسک‌ها، (۳) خدمات و پشتیبانی فنی، مالی و حرفه‌ای و (۴) مدل کسب و کار برای تأمین مالی زنجیره ارزش (موآنگی^۲، ۲۰۰۷). اساساً، فرایند ترکیبی از ارزیابی زنجیره ارزش، ارزیابی مالی و توافقی‌های تضمین را شامل می‌شود. چند مرحله کلیدی که می‌تواند توسط این قبیل مؤسسات به کار گرفته شود عبارتند از:

۱. شناخت زنجیره ارزش:

- محیط مساعد کسب و کار^۳ (محیط‌های مساعد کسب و کار بین‌المللی، منطقه‌ای و محلی، محدودیت‌های قانونی و فرصت‌های حمایتی).
- ارتباط عمودی و افقی (ارتباط بین سطوح زنجیره و رقبا و با افراد هم‌تراز، منافع و تعهدات آن‌ها).
- بازارها و خدمات پشتیبانی (خدمات مالی و غیرمالی و بازار عرضه درون‌دادها).
- بازار نهایی (پتانسیل بازار، تقاضای مصرف‌کنندگان و ریسک‌های زنجیره). (اقتباس از کوپ^۴، ۲۰۰۸)

^۱ Kariuki

^۲ Mwangi

^۳ Enabling environment

^۴ Coop

۲. شناسایی مدل زنجیره ارزشی که در حال حاضر وجود دارد (بازیگران اصلی (هدایت‌کننده)، مدل کسب‌وکار و راهبرد پایداری).

۳. تعیین فرایندهای معامله (ارزش افزوده محصول در طول مراحل مختلف زنجیره ارزش).

۴. تعیین نقاط طبیعی و بحرانی تأمین مالی (جریان‌های سرمایه در گردش و منابع مالی تأمین‌کننده آن‌ها، چه چیز و در چه مقطع زمانی مورد نیاز است).

۵. تحلیل و مقایسه گزینه‌های تأمین مالی (توان نسبی آن‌ها، نقاط قوت، ریسک‌ها و هزینه‌های تأمین مالی برای هر یک از سطوح شرکت‌کننده در زنجیره).

۶. برنامه‌ریزی تأمین مالی با توجه به بهترین گزینه‌ها برای هم‌خوانی با زنجیره (تهیه توافق‌نامه تأمین مالی بین طرفین).

با وجود این‌که در رویکرد تأمین مالی زنجیره ارزش، بر سلامت زنجیره و ارزش‌افزایی معاملات و ارتباطات آن تأکید زیادی صورت می‌گیرد، با این وجود، ارزیابی همه‌جانبه از همه وام‌گیرندگان حیاتی است. این ارزیابی وام‌گیرنده را با در نظر گرفتن حوزه‌های کلیدی معروف به ۵C های ارزیابی وام^۱، می‌توان انجام داد. این ۵C ها به: (۱) شخصیت^۲، (۲) ظرفیت^۳، (۳) سرمایه^۴، (۴) وثیقه^۵ و (۵) شرایط^۶ اطلاق می‌شود (میلر، ۲۰۰۸). به‌طور کلی بانک‌ها بیشترین اولویت را به وثیقه اختصاص می‌دهند و در تأمین مالی خرد، اولویت بر ویژگی و ظرفیت متمرکز شده است. موارد باقیمانده در ارزیابی وام، مهم هستند، اما همان‌طور که در کادر ۲-۳ نشان داده شده است، سطح نسبی اهمیت آن‌ها با توجه به وسعت ارزیابی به کاررفته در خصوص وام‌گیرنده اصلی فرق می‌کند.

کادر ۲-۳ ۵C وام‌دهی اعمال شده برای ارزیابی سرمایه‌گذاری زنجیره ارزش

۱. شخصیت: تأمین‌کنندگان، تولیدکنندگان، خریداران و دیگران که در یک زنجیره ارزش به‌طور مرتب با یکدیگر ارتباط و عمل متقابل دارند، می‌توانند ویژگی و ادراکات مدیریتی یکدیگر را بهتر از یک بانکدار که با آن‌ها تعامل ناقص دارد، ارزیابی کنند.
۲. ظرفیت: ارزیابی گسترده است و شامل ظرفیت فرد وام‌گیرنده، تمرکز بر سلامت و ظرفیت رشد زنجیره ارزش و رقابت‌پذیری افراد درگیر در آن است. گذشته از این، ظرفیت شخص وام‌گیرنده می‌تواند در زنجیره قوی یکپارچه، تقویت شود.
۳. سرمایه: در تأمین مالی زنجیره ارزش سرمایه وام‌گیرنده به‌تنهایی کمتر مورد تأکید واقع می‌شود، زیرا بیشتر توجه به سرمایه‌گذاری در کل زنجیره معطوف شده است.

^۱ ۵ C's of loan assessment

^۲ character

^۳ capacity

^۴ capital

^۵ collateral

^۶ conditions

۴. وثیقه: جریان های نقدی و کلایی را که بتوان از روابط یا قراردادهای گذشته پیش‌بینی کرد می‌تواند به‌عنوان جایگزین وثیقه‌های سنتی در نظر گرفته شود و یا تسهیل‌کننده آن‌ها باشد. هم‌چنین در زنجیره‌های به‌شدت یکپارچه، ضمانت قوی‌ترین شرکا برای جذب سرمایه کاربرد دارد و می‌تواند برای افراد دیگر در زنجیره سودمند باشد.

۵. شرایط: شرایط تأمین مالی بیشتر با زنجیره سازگار است؛ تأمین مالی سفارشی منطبق با نیازهای ویژه در موفقیت آن زنجیره اهمیت دارد و می‌تواند "قابلیت پذیرش بانکی" مشتریان را بهبود ببخشد.

منبع: میلر (a) (۲۰۰۸).

در تأمین مالی زنجیره ارزش، به شرایط دورنمای بازار و شرایط تطبیق الزامات تأمین مالی با نیازها و جریان های زنجیره اهمیت زیادی داده می‌شود. تطبیق شرایط سرمایه‌گذاری و جریان های نقدی برای مشتریان درون زنجیره حیاتی است و بخشی از تحلیل ارزیابی ریسک‌های ناشی از انشعاب ترک همبستگی در زنجیره را تشکیل می‌دهد. جریان نقدی زنجیره ارزش بلید کافی و در مجموع با شرایط وام، هماهنگ باشد. ظرفیت شرکا و هم‌چنین وام‌گیرنده نیز اهمیت دارد. از این‌رو، ارزیابی ریسک فراتر از ریسک اعتبار مشتری قرار می‌گیرد و مستلزم ارزیابی ریسک های بازار، قیمت و تولید است.

آیا این امر بدان معنی است که بلنک یا سرمایه‌گذار باید همه‌چیز را در زنجیره ارزش ارزیابی و به‌طور کامل بفهمد؟ نه، اکثر آنان از چنین ظرفیت‌هایی برخوردار نیستند، مگر این‌که با زنجیره‌ها در ارتباط نزدیک باشند، اما به‌جای آن، آن‌ها می‌توانند در بیشتر موارد بر قدرت و خوش‌نامی قوی‌ترین بازیگران در زنجیره تکیه کنند. بیشتر این‌ها کسب‌وکارهای بزرگ و با سابقه اعتباری فراتر از زنجیره هستند و در زنجیره‌هایی که مسئولیت اداره آن را برعهده دارند، ماهر و متخصص به‌شمار می‌روند.

محیط مساعد کسب و کار

مجموعه‌ای از مؤسسات، سیاست‌ها، نگرش‌ها و خدمات پشتیبانی که مشخص‌کننده مجموعه‌ای هستند که بنگاه‌های اقتصادی در آن فعالیت می‌کنند، به‌عنوان محیط مساعد کسب و کار یا حوزه کسب‌وکار شناخته می‌شود. عناصر تشکیل‌دهنده محیط مساعد کسب‌وکار در هر اقتصاد معینی، چندوجهی بوده و شامل موضوعاتی از قبیل تساوی افراد در برابر قانون، حاکمیت بخش عمومی، شرایط کلی اقتصاد کلان، زیرساخت‌ها و مقررات تأثیرگذار بر کسب‌وکار و زمینه‌های فرهنگی-اجتماعی در بین افراد است. در حال حاضر، دولت‌ها و سازمان های بین‌المللی توجه فزاینده‌ای را به ارزیابی و ارتقای اصلاحات محیط‌های فعال معطوف داشته و اذعان دارند که فضای کسب‌وکار مساعد پیش‌شرطی لازم برای سرمایه‌گذاری در بنگاه‌های اقتصادی جدید بوده و برای رشد پایدار و رقابت‌پذیری بنگاه‌های موجود ضروری است. شاخص "سهولت انجام کسب‌وکار"^۱ بانک جهانی (بانک جهانی،

^۱ Doing Business

۲۰۰۹) مرجع معتبری برای رتبه‌بندی‌های کشورها در این حوزه با اهمیت است و به‌عنوان ابزاری سودمند برای ایجاد اصلاحات در فضای کسب‌وکار در سراسر جهان به‌شمار می‌رود.

کاربرد برنامه تأمین مالی زنجیره ارزش به محیطی که در آن عملیاتی می‌شود، بستگی دارد. مانند تمام سرمایه‌گذاری‌ها، نقطه شروع، داشتن شرایط فعالیت کسب و کار سودآور و برخورداری از سطحی از ثبات قابل قبول است. برخی از ابزارهای مالی تنها در صورتی قابلیت اجرایی دارند که در حین سرمایه‌گذاری، مقررات و یا هماهنگی‌های خاصی وجود داشته باشد. بی‌ثباتی در اقتصاد کلان و یا سیاست‌های متغیر بر پیش‌بینی ریسک و تحلیل ظرفیت بالقوه ابزارهای تأمین مالی زنجیره ارزش اثر معکوس می‌گذارد. با این حال، در زمان‌هایی که، شرایط برای ارائه وام و خدمات از منابع متعارف از قبیل بانک‌ها وجود ندارد، تأمین مالی زنجیره ارزش، به‌عنوان روش تأمین مالی جایگزین به‌خدمت گرفته می‌شود. به همین دلیل، مدل‌های کسب و کار برای زنجیره‌های ارزش و تأمین مالی آن‌ها بر اساس شرایط عملیاتی و ویژگی‌های افراد درگیر در زنجیره طراحی شده است.

در برخی موارد، برای این که کار ایجاد محیط کسب و کار مساعد، مؤثر واقع شود، نیاز به انجام اقداماتی در چندین سطح است. به‌عنوان مثال، آن‌طور که چروگونی توضیح داده، صندوق بین‌المللی توسعه کشاورزی^۱ به این نتیجه رسید که در تانزانیا اصلاحات باید در سه سطح و به‌شرح ذیل صورت‌پذیرد (چروگونی، ۲۰۰۷):

- سطح کلان: سطح سیاست‌گذاری است که محیط کسب و کار مساعد ایجاد می‌کند. (مقررات رسید انبار، سیاست بازاریابی و مالیات)
 - سطح متوسط: ملاحظات واسطه‌های بخش خصوصی را مد نظر قرار می‌دهد. (بیمه، مدیریت وثیقه‌ها، بانک‌های تجاری)
 - سطح خرد: انواع مختلف سازمان‌های محلی و اجتماع محلی^۲ نهادهای تشکیل‌شده از انجمن‌های کشاورزان و مؤسسات مالی خرد مبتنی بر جامعه (تعاونی اعتبار و پس‌اندار محلی^۳) را دربر می‌گیرد.
- بعضی از عناصر محیط‌های فعال که در طراحی و پیاده‌سازی موفق طرح‌های تأمین مالی زنجیره ارزش، اهمیت ویژه دارند، در بخش بعد، به‌طور مختصر شرح داده می‌شوند. خوانندگان علاقه‌مند می‌توانند اطلاعات بیشتر در مورد این موضوع را در مجموعه‌ای از اسناد تهیه‌شده توسط بخش توسعه صنایع کشاورزی و زیرساخت‌های روستایی^۴ فائو در خصوص محیط‌های کسب‌وکار مساعد برای کسب‌وکار کشاورزی و توسعه بخش صنایع کشاورزی، جستجو کنند (به وب سایت فائو به نشانی www.fao.org/ag/ags/subjects/en/agribusiness مراجعه کنید).

^۱ International Fund for Agricultural Development (IFAD)

^۲ grassroots

^۳ Savings and Credit Cooperatives (SACCOs)

^۴ Rural Infrastructure and Agro-industries Division

صدور گواهینامه و استانداردها

به نظر می‌رسد در بین عناصر تشکیل‌دهنده محیط کسب‌وکار مساعد، استانداردهای ایمنی و کیفیت، موضوعاتی هستند که از اهمیت بیشتری برخوردارند. در واقع، پیشرانی بزرگ در یکپارچه‌سازی زنجیره‌های ارزش کشاورزی از شناخت و رعایت دقیق استانداردهای کیفیت و ایمنی و مطالبات صریح خریداران محصولات غذایی - کشاورزی ناشی شده است. در سیستم‌های کشاورزی-غذایی مدرن، به دلیل احتیاجات مصرف‌کنندگان به مواد غذایی با استانداردهای کیفی و ایمنی بالاتر و دسترس‌پذیری در طول سال، پیوند زنجیره‌ای در بسیاری از بخش‌ها به صورت یک ضرورت درآمده است. زنجیره‌های غیرمتشکل و نابسامان نمی‌توانند این خواسته‌ها را برآورده کنند. استانداردهای محصولات غذایی دو دسته هستند: (۱) آن‌هایی که به ایمنی مواد غذایی مربوط هستند، که ممکن است برای نشان دادن تطابق با حداقل استانداردها، به صدور گواهینامه نیاز داشته باشند و (۲) آن‌هایی که به ارزش ذاتی محصول مربوط می‌شوند. مورد اخیر شامل کیفیت، تنوع، اندازه، شکل و غیره و همچنین نام تجاری است که معمولاً با معیارهای صنایع و توسط شرکت‌ها تعیین می‌شود. تحویل به موقع، یکی دیگر از گروه استانداردهای وضع شده توسط شرکت، برای پاسخ‌گویی به نیازهای بازار است. ویژگی‌های نیچ بازار یا جاویژه^۱، که شامل مجموعه‌ای از استانداردهای مخصوص به مالک آن‌ها از قبیل تولید ارگانیک و نام تجاری ویژه منطقه‌ای (مانند شامپاین فرانسه) است به تدریج در حال مهم‌تر شدن است و فرصتی را برای برخی از مجریان فراهم می‌کند.

ردیابی منشا محصولات و مسیر آن‌ها از طریق زنجیره ارزش، اهمیت رو به افزایشی را هم از نظر ایمنی و هم از نظر برند یا نام تجاری نشان داده است. تحقق این امر تنها از طریق زنجیره ارزش ساختارمند و به هم پیوسته امکان‌پذیر است. چنین تغییراتی در شرایط بازار باعث می‌شود که رقابت برای تولیدکنندگان کوچک به طور فزاینده‌ای سخت‌تر شود، مگر این‌که آن‌ها به خوبی سازمان‌دهی شده و یا به زنجیره‌های ارزش کشاورزی قوی متصل و یا در آن‌ها ادغام شوند. در حال حاضر، بسیاری از این تحولات که با صادرات محصولات کشاورزی آغاز شده است، در سطح محلی مطرح هستند. در بخش ذیل، اهمیت استانداردها و به رسمیت شناختن آن‌ها در بازار باغبانی کنیا شرح داده شده است:

به منظور به رسمیت شناختن اهمیت استانداردها و صدور گواهینامه برای رقابت در صنعت تولید تازه، انجمن صادرات محصولات تازه کنیا^۲، تلاش هماهنگی را برای توسعه استانداردهای جی ای پی کنیا^۳ (GAP) آغاز کرده است. با تأکید این انجمن بر استانداردهای کیفیت، قابلیت ردیابی و ایمنی مواد غذایی افزایش یافته، شرایط

۱ Niche market بخش حاشیه‌ای کوچکی از بازار است که بر روی نیازی ویژه یا کالای ویژه متمرکز شده است.

۲ Fresh Produce Export Association of Kenya (FPEAK)

۳ Good Agricultural Practice (GAP) مجموع روش‌های کشاورزی که از طریق حفظ پایداری زیست محیطی، اقتصادی و

اجتماعی، منجر به تولید محصولات کشاورزی غذایی و غیر غذایی ایمن و مطلوب می‌شود.

کنیا برای تولیدکنندگان کوچک و بزرگ سفارشی شده و نیز ریسک برای همگان در زنجیره ارزش از جمله برای سرمایه‌گذاران کاهش یافته است، زیرا محصولات ناامن و کم‌کیفیت برای همه آسیب پذیر بوده و بازار را متأثر می‌کند (وایرو^۱، ۲۰۰۷).

در صورت عدم توجه کافی به استانداردهای کیفیت و ایمنی محصولات، سرمایه‌گذاری و تأمین مالی تولیدکنندگان یا کسب و کارهای کشاورزی از سوی بانک‌ها و سایر نهادهای مالی با خطر بزرگی روبه‌روست. انطباق با استانداردها نه تنها شامل مشتریانی می‌شود که وام را دریافت می‌کنند، بلکه همه شرکت‌کنندگان در زنجیره ارزش را در برمی‌گیرد. زیرا هرکس در زنجیره از شرکای خود تأثیر مثبت یا منفی می‌پذیرد.

تأمین مالی در ظرف زنجیره ارزش از شریکی به شریک دیگر می‌تواند اثرات انگیزشی و یا تنبیهی را به ترتیب برای دستیابی و یا عدم دستیابی به اهداف مشخص در استانداردهای تعیین شده در پی داشته باشد. به عنوان مثال، می‌توان برای تشویق به ارتقای کیفیت محصولات و یا تحویل به موقع، پیش‌پرداخت‌ها را برای آبیاری، بسته‌بندی و ارتقای ذخیره‌سازی یا ارتقای نهادهای کشاورزی افزایش داد. همچنین برای کسانی که استانداردها را رعایت نمی‌کنند، می‌توان پیش‌پرداخت را متوقف و مدت قراردادهای کاهش و یا از انعقاد قرارداد امتناع ورزید.

مقررات و الزامات اجرایی

مقررات برای حمایت از تأمین مالی زنجیره ارزش دو قسمتی^۲ است؛ یکی از آن‌ها مقررات مناسب و دیگری الزامات اجرایی آن‌ها است. دولت‌ها نقش مهمی را در وضع اصول کشاورزی و کسب و کارهای آن و همچنین قوانین مربوط به فعالیت‌های مدیریت مالی، بازی می‌کنند. در تأمین مالی زنجیره ارزش، استانداردهای مبتنی بر محصول که در فوق به آن‌ها اشاره شد، نه تنها باید در سطح کشورها و جهانی وضع شود، بلکه باید برای تضمین شفافیت، هماهنگی و اجرا، الزام‌آور شوند. نه تنها اعتبار و شهرت تولید و محصول کشورها مطرح است، بلکه به منظور توانایی تجارت بهره‌ور و همگام سازی^۳ محصولات، لازم است هماهنگی و انسجام لازم فراهم شود. به عنوان مثال، به منظور کارآمدی زنجیره ارزش، استانداردسازی بسته‌بندی‌ها یا اوزان، استاندارد کردن درجه‌بندی و قاعده‌مند کردن فرایندها برای تضمین ایمنی، باید از نظر اجرا الزام‌آور شوند.

مقررات و الزامات هم مسئله عمومی و هم خصوصی هستند. در بسیاری از بخش‌های مواد غذایی مانند میوه‌ها و سبزیجات، شرکت‌های خصوصی و انجمن‌های صنفی آن‌ها مقرراتی را وضع می‌کنند که بسیار سختگیرانه‌تر از مقررات مشابه در بخش دولتی آن‌هاست، تا هم الزامات بین‌المللی یا فروشگاه‌های بزرگ رعایت شود و هم استانداردهای کیفی حفظ شوند. همچنین آن‌ها ممکن است در موقعیتی واقع شوند که مجبور باشند به دلیل

^۱ Wairo

^۲ two-fold

^۳ co-mingle

علاقه متقابل به حفظ آینده روابط کاری خوب بین شرکای زنجیره، مقررات را بهتر از نظام قضایی دولت اجرایی کنند.

در مبحث تأمین مالی زنجیره ارزش، مشکل ترین مسئله در حوزه مقررات و الزامات، اجرای قراردادهاست که برای تضمین پیروی از تعهدات حیاتی است. باید توجه کرد اگر برای مثال، کشاورزان در زمانی که قیمت‌ها خوب باشد مجاز به شکستن قراردادها باشند و محصولات را در خارج از بازار بفروشند و یا اگر خریداران اجازه داشته باشند در زمانی که قیمت‌ها نامطلوب است از خرید امتناع (و یا فشارهای کنترلی دیگری را اعمال کنند)، در این صورت سیستم‌ها شکست می‌خورند و همه در زنجیره متأثر می‌شوند. برای مثال در اوگاندا نشان داده شده، که به‌طور کلی ساختارهای حکومتی که روابط وابسته به یکدیگر را ترغیب می‌کنند، افزایش دسترسی به تأمین مالی را در درازمدت تسهیل می‌کنند" (جانستون^۱ و مایر، ۲۰۰۸). همین امر برای کشورهای صادقی است که می‌توانند واردات را متوقف کرده و مشکلاتی را برای آن دسته از بازیگرانی که به زنجیره‌های ارزش در بازارشان وابسته هستند، ایجاد کرده و یا حتی آن‌ها را ورشکست کنند.

مقررات بانکی که اغلب برای وام‌های متعارف مبتنی بر وثیقه طراحی شده‌اند، می‌توانند جوابگوی تضمین وام‌های کمتر متداول از قبیل تضمین وام‌های مبتنی بر محصول نیز باشند. با این حال، این امر یک نقص به شمار می‌رود و استفاده از برخی محصولات تأمین مالی زنجیره ارزش را محدود می‌کند. از این رو نیاز است مقررات بتواند توسعه یابد. وقتی نمونه‌ای از سرمایه‌گذاری خرد را در نظر بگیریم که برای آن قوانین جدید ایجاد شده است، به‌طور مشابه، می‌توان انتظار داشت، مقررات مربوط به الزامات سرمایه‌گذاری زنجیره ارزش نیز توسعه یابد. علاوه بر این، بسیاری از مسائل کلیدی وابسته به مقررات، منحصر به تأمین مالی زنجیره ارزش کشاورزی نیستند. در اینجا خلاصه‌ای از مسائل مربوط به تأمین مالی زنجیره ارزش مورد استفاده بانکداران آفریقایی و بانکداران مرکزی که در انجمن گفتگوی بانک‌های کشاورزی کشورهای آفریقایی^۲ در سال ۲۰۰۷ تعیین شده، بیان می‌شود. از این موارد اولویت‌دار، تنها دو مورد اول مختص تأمین مالی زنجیره ارزش است:

مقررات مالی:

• گسترش محیط سیاست‌گذاری برای تأمین منابع مالی کشاورزی و روستایی به منظور پوشش مالی محصولات و فناوری‌های نوظهور

• ارزیابی و بهبود سیاست‌ها با هدف ارتقای تأمین مالی خدمات انبارداری و تأمین مالی رسید انبار

محیط کسب و کار:

• اولویت‌دادن به افزایش هزینه‌های تحقیقاتی و زیرساخت‌های روستایی در بخش کشاورزی

^۱ Johnston

^۲ AFRICA Agribanks Forum

- بهبود سیاست‌های بخش مالی به منظور ثبات اقتصادی و نرخ مبادلات
- بهبود محیط سرمایه‌گذاری مالی بخش خصوصی، از جمله سیاست‌های مالیاتی و اعطای امتیازات مناسب به منظور تقویت سیستم‌های کشاورزی سودآور

مساوات:

- ارتقای دسترسی خرده‌مالکان به بازارها
- تقویت شفافیت و رفتار منصفانه همه بازیگران
- ایجاد ظرفیت برای مشتریان زنجیره ارزش برای آشنایی با استانداردها و مقررات

اقتصاد کلان و زمینه اجتماعی

همان‌طور که قبلاً خاطرنشان شد، یکی از ملاحظات اصلی در تأمین مالی و توسعه زنجیره ارزش، محیط کلی است. بعضی از سازمان‌های بین‌المللی مانند بانک جهانی، محیط سیاست‌گذاری را مافوق همه‌ی عوامل دیگر در نظر می‌گیرند (تیفن^۱، ۲۰۰۶). به عنوان مثال، ممکن است در برخی محیط‌های اقتصادی زنجیره ارزش خاص با اهداف بازارهای بین‌المللی، توسعه ضعیفی داشته باشد، اما اگر محیط کلی اقتصاد کلان که سایر فعالیت‌ها در زیرمجموعه آن انجام می‌شود، بهبود یابد، شاید بتوان با اصلاحات در نرخ ارز یا سیاست‌های تجاری آن را به سرعت گسترش داد. هم‌چنین، ممکن است در زنجیره‌های کارآمد در صورت بروز اثرات منفی ناشی از اقدامات گمراه‌کننده در حوزه‌هایی از قبیل مالیات (سیاست مالیاتی) و یا نرخ‌های بهره (سیاست‌های پولی) که منجر به تضعیف رقابت بین بخش‌ها و یا بین کشورها شود، رقابت‌پذیری از بین برود.

به‌طور کلی متغیرهای دیگری نیز در زمینه کسب‌وکار مهم هستند و برای مؤثر بودن یا حتی امکان‌پذیر بودن تأمین مالی زنجیره کشاورزی گسترش یافته‌اند. سوالاتی از قبیل موارد ذیل، می‌تواند اطلاعات مهمی را در توسعه زنجیره ارزش روشن کند: آیا بخش خصوصی پرجنب و جوش و قدرتمند است؟ آیا تفاوت‌های منطقه‌ای مدنظر گرفته شده است؟ آیا حوزه خدمات و زیرساخت برای حمایت از توسعه زنجیره ارزش کشاورزی از ورودی‌ها تا حمل‌ونقل و بسته‌بندی وجود دارد؟ چه تسهیلات مالی در دسترس است که بتواند با نیازهای زنجیره ارزش مطابقت داشته باشد؟

تأمین مالی کشاورزی همواره در خطر علایق سیاسی بوده است. در بسیاری از موارد، وام‌هایی که به دلیل انگیزه‌های سیاسی پرداخت شده است، جمع‌آوری را به دلیل عدم توانایی و یا عدم تمایل به تعقیب کسانی که تمایلی به بازپرداخت ندارند با مشکل مواجه ساخته و وام‌ها یا بخشیده شده‌اند و یا اجازه دیرکرد بازپرداخت داده شده، که در هر صورت همه این‌ها منجر به عدم تمایل به اعطای وام به بخش کشاورزی می‌شود. تأمین مالی زنجیره ارزش کمتر تحت تأثیر وام‌های بخشیده شده و یا نوسانات ناشی از علایق سیاسی حاکم قرار می‌گیرد،

^۱ Tiffen

زیرا معمولاً این موارد در قراردادهای بازار گنجانده شده و پرداخت اغلب با محصول تضمین می‌شود. با این حال، این نوع تأمین مالی نیز از مداخلات سیاسی مصون نیست و همان طوری که در بخش قبلی اشاره شد، زمینه سیاسی و اجتماعی از قبیل فروش جانبی مسلماً مهم‌ترین مسئله‌ای است که می‌تواند کاربرد تأمین مالی زنجیره ارزش را محدود کند.

عوامل اجتماعی-اقتصادی یک کشور به‌طور عام و هم‌چنین ویژگی‌های هر زنجیره ارزش به‌طور خاص، نقش مهمی در درون زنجیره‌های ارزش کشاورزی و ماهیت تأمین مالی حاکم بر آن بازی می‌کنند. موضوعاتی از قبیل جنسیت، قومیت، طبقه، قبیله و مذهب می‌تواند بر نقش و موقعیت نقش‌آفرینان، توانایی آن‌ها در دسترسی به خدمات از جمله منابع مالی و نحوه ارائه خدمات تأثیر بگذارد. به‌عنوان مثال، در برخی از کشورها، میوه‌ها، سبزیجات و لبنیات زنجیره‌های ارزشی هستند که عمدتاً توسط زنان اداره می‌شوند. درحالی‌که کالاها و احشام عمدتاً توسط مردان مدیریت می‌شوند. ممکن است بعضی از محصولات تازه معرفی شده به‌راحتی در قالب زنجیره‌های مدرن سازمان‌دهی شوند، درحالی‌که سازمان‌دهی کالاهای دیگر با قدمت بیشتر، دشوار باشد. به‌عنوان مثال، در بولیوی، لوبیا کمتر از ۲۰ سال است که به‌عنوان محصولی تجاری معرفی شده و بازارهای محلی و صادرکنندگان از استاندارد وزن و درجه‌بندی استفاده می‌کنند و دارای سازمانی منظم به نام سازمان ملی تولیدکنندگان لوبیا^۱ و زنجیره ارزش یکپارچه و ساختارمند است که بیشتر محصول لوبیا را به خریداران ثابت و صادرکننده می‌فروشد. از سوی دیگر، بازاریابی سیب‌زمینی، که از سیستم توزین صدساله محلی استفاده می‌کند، هیچ نظام درجه‌بندی استاندارد ندارد و از ساختار بازاریابی منفصل و متشکل از تعدادی خریدار کوچک و "قیمت‌گذاری بازار آبی" و "پرداخت نامطمئن" برخوردار است. در چنین شرایطی، فقدان زنجیره ساختارمند و استاندارد شده تأمین مالی زنجیره ارزش را بسیار مشکل می‌کند.

در اغلب کشورهای مسلمان، تأمین مالی اسلامی مورد استفاده قرار می‌گیرد و خدمات مالی مشخصی هم بر طبق آن ایجاد شده است. برخی از خدمات تأمین مالی اسلامی دارای ویژگی‌های معادل برخی از اصول و اهداف تأمین مالی زنجیره ارزش هستند که در آن وام‌گیرندگان در معاملات بانکی اسلامی، شرکای تجاری محسوب شده و می‌توانند مشترکاً ریسک و سود را تقبل کنند. برای مثال، اعطای وام اسلامی مرابحه^۲، شبیه تأمین مالی تجاری با قراردادهای خرید و فروش مجدد است. وام‌های آجار^۳ شامل قراردادهای خرید-اجاره و موجل^۴ شامل پیش‌فروش با قراردادهای تحویل مدت‌دار است (میلر، ۲۰۰۷b).

زمینه هر زنجیره ارزش متفاوت است. برای مثال سطح تشکیلات زنجیره ارزش و حوزه‌های کسب‌وکار نمونه‌هایی از قبیل کالاهای فرآوری نشده، کالاهای بادوام، مانند لوبیا و برنج، نسبت به نمونه‌های مواد غذایی صادراتی از قبیل

^۱ National Bean Producers Organization (ASOPROF)

^۲ Murabaha

^۳ Ajaar

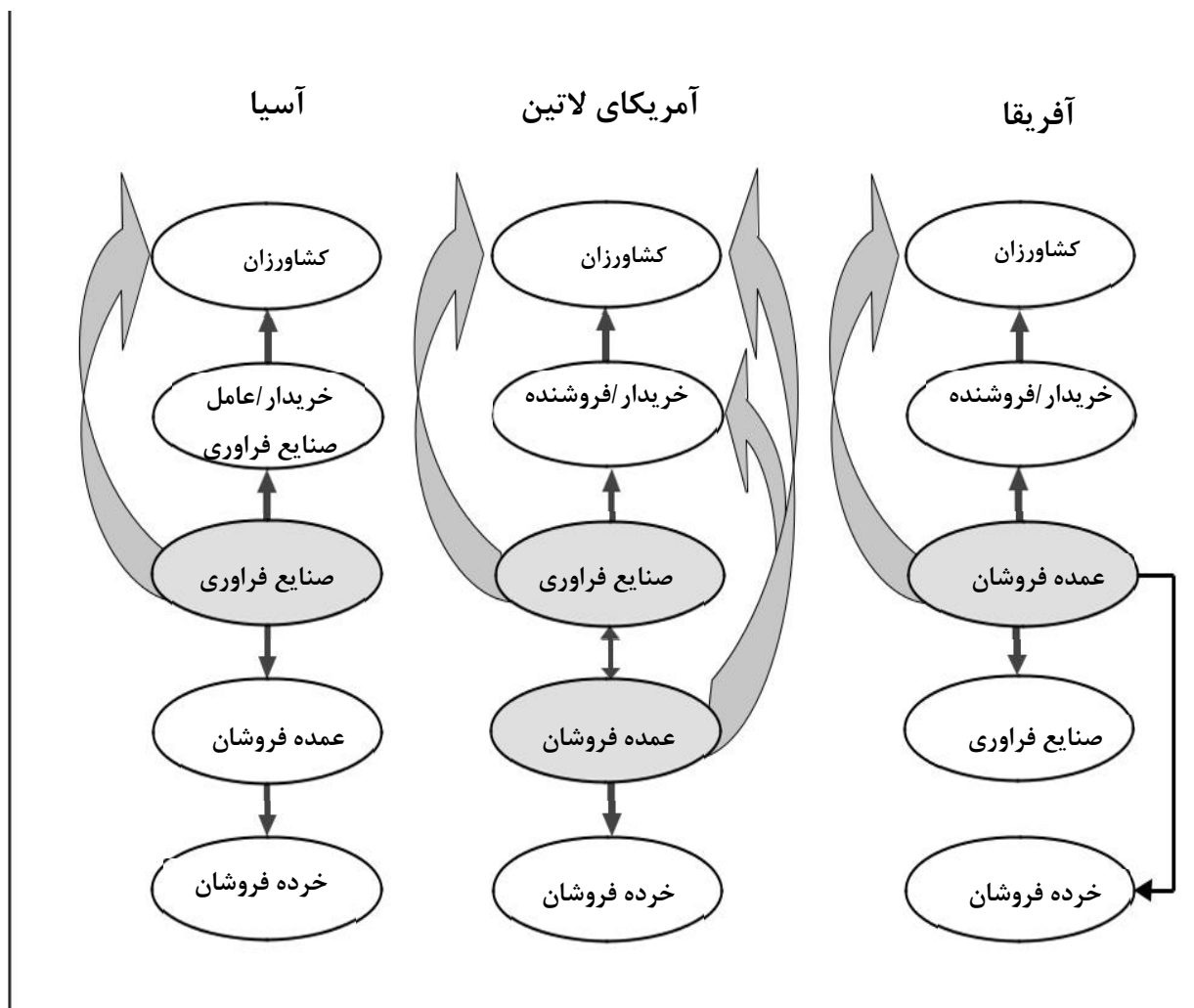
^۴ Mu'ajjal

میوه‌ها و سبزیجات کمتر متأثر شده و نیاز به الزامات سخت‌گیرانه کمتری وجود دارد. این محصولات مستلزم سخت‌گیری هستند و بدون امکانات مطمئن و کافی برای انتقال محصولات به بازار، فاسد خواهند شد. اگر الزامات تحویل و سیستم‌های پرداخت مطمئن وجود نداشته باشد، فرصت برای گسترش هر نوع منابع مالی از بین خواهد رفت.

علاوه بر این، ممکن است ساختار زنجیره ارزش و نقش بازیگران آن در بخشی مشابه، در مناطق مختلف با یکدیگر متفاوت باشد. یک مثال از این مورد در کادر ۲-۴ نشان داده شده است.

زنجیره‌های ارزش و تنوع منابع امرارمعاش

در اقتصادی جهانی، منابع تأمین معاش به‌سادگی به آن‌چه شخص تولید می‌کند وابسته نیست، بلکه به این بستگی دارد که چگونه آن تولید با زنجیره‌های رقابتی در سیستم بازار سازگار شود. تأکید بر سیستم‌های جهانی توسعه یافته، می‌تواند در زمینه درک پیچیدگی هر زنجیره، حتی در سطح محلی مفید باشد. با این حال، از منظر تأمین معاش و همچنین تأمین مالی، شناخت شرایط زنجیره از دریچه هر شرکت‌کننده در درون زنجیره مهم است.



کادر ۲-۴: جریان های مالی در صنعت برنج

تمایز چندان زیادی در تأمین مالی زنجیره ارزش بین مناطق و کشورها وجود ندارد. با این حال، در بخش ها و زنجیره های ارزش آنها تفاوت هایی مشاهده می شود. از این رو، هر منطقه و کشوری تا حدودی متفاوت عمل می کند. به عنوان مثال، باید توجه کرد که چه کسی مسئولیت رهبری در زنجیره ارزش را بر عهده دارد و این که چگونه تأمین مالی نقش مهمی در پیشرو بودن آنها ایفا می کند. به عنوان مثال، گالوز خاطر نشان کرد که مطالعات موردی فائو در زنجیره برنج نشان داد که صنایع فرآوری نقش محوری تأمین مالی برنج را در آسیا بازی می کنند و در آفریقا عمده فروشان در تأمین مالی در زنجیره برنج نقش اصلی را بر عهده دارند.

منبع: گالوز (۲۰۰۶a)

همان‌طور که اشاره شد، تنوع فعالیت‌ها در بین زنجیره‌های متعدد هم برای کشاورزان، صنایع فرآوری محصولات کشاورزی و هم برای کسبه، نه تنها به منظور کاهش ریسک محصول و ریسک بازار مهم است، بلکه برای کاهش سطح نیازمندی‌های فصلی نیروی کار، تجهیزات و سرمایه، نیز اهمیت دارد، به طوری که مدلیکات^۱، در نمونه هندوراس اشاره می‌کند که "تنوع‌بخشی، با کاهش ریسک‌های تولید و بازار، تولیدکنندگان را در موقعیت پایدارتری قرار می‌دهد". در عین حال، به آن‌ها اجازه می‌دهد که هم‌زمان منابع و فعالیت‌های خود را در طول سال به حداکثر رسانده، در نتیجه، درآمد خود را افزایش، هزینه‌ها را کاهش و شرایط ادامه فعالیت شغلی را فراهم کنند (سخنرانی مدلیکات، در کوئروز، ۲۰۰۷).

هم‌چنین وابستگی بیش از حد به زنجیره‌ای خاص، می‌تواند برای صنایع فرآوری محصولات کشاورزی در صورتی که پوشش ریسک و تنوع کافی وجود نداشته باشد، زیان‌آور باشد. این گفته که "رویکرد تأمین مالی زنجیره ارزش کشاورزی چیزی فراتر از زنجیره به نظر می‌رسد" ممکن است برای مؤسسات مالی، غیر متعارف^۲، باشد، اما این امر به دلایل متعددی یک ادعا نیست. اولاً، رویکرد زنجیره ارزش در درک ریسک وام‌ها و تنوع بخشیدن به اسناد بهادار متناسب با آن به منظور کاهش ریسک‌های سیستمی تغییرات تولید، قیمت‌ها و حتی مسایل سیاسی کمک‌کننده است. ثانیاً، شناخت دقیق زیرسیستم یا بخش فرعی در ارزیابی پتانسیل آن‌هایی که در سراسر زنجیره‌ها درگیر هستند و هم‌چنین تغییرات بازار و تنظیم آن کمک می‌کند. به عنوان مثال، ارتباط بین سازمان‌های کشاورزی، انبارها و سیستم‌های مالی نمونه لوبیا را می‌توان برای ذرت و محصولات دیگر نیز به کار برد. همان‌طور که در نمودار زیر نشان داده شده است، ایجاد زنجیره ارزش و تأمین مالی آن را می‌توان به مدل معیشت جامع مرتبط ساخت. ثابت شده است که این امر برای کشاورزی سودآور و پایدار و تضمین بازپرداخت وام خرده‌مالکان در هند بسیار مهم است. تأمین مالی یکی از چند خدمت ضروری زنجیره ارزش برای ارتقای شایستگی‌ها، افزایش سطح آگاهی، کاهش هزینه‌های دادوستدها و کاهش ریسک کشاورزان و ذی‌نفعان است. در مدل باسیکس این موارد شامل عرضه نهاده‌ها، بازارهای محصولات، پژوهش و فناوری، سازمان گروهی، آموزش و خدمات پس از فروش و هم‌چنین خدمات مالی است (رامانا، ۲۰۰۷ a).

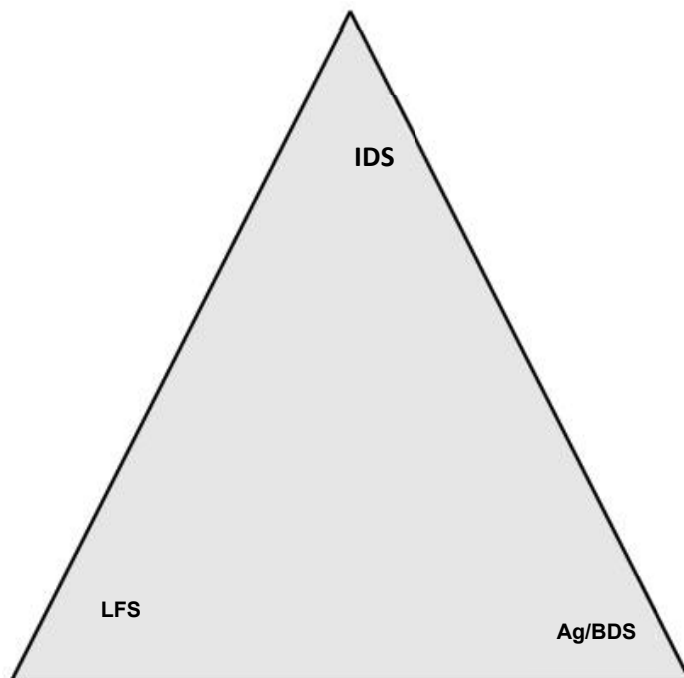
کشاورزی وسیله تأمین معاش اکثر فقرا در جهان و دغدغه‌ای مهم در زمینه توسعه است. بنابراین مستلزم اقدامات هر دو بخش خصوصی و دولتی است. این اقدامات عبارتند از:

- قبل از برداشت: (۱) نهاده‌های کشاورزی با کیفیت، (۲) دانش به‌روز شده، (۳) کشاورزی قراردادی، (۴) گزینه‌های قیمت آینده و (۵) کاهش ریسک محصول.
- پس از برداشت: (۱) رسید انبار مرتبط با وام، (۲) ارزش‌افزایی محلی، (۳) ارتباط با بازار، (۴) ذخیره‌سازی و (۵) پیوندهای از مزرعه تا سفره برای مثال زنجیره ارزش، (رامانا، ۲۰۰۷ a).

^۱ Medlicott

^۲ counter-intuitive

سه ضلعی معیشت باسیکس



خدمات توسعه سازمانی

- سازماندهی تولیدکنندگان
- ایجاد بازارهای یکپارچه
- تسهیل فنون یکپارچگی
- رسمیت بخشیدن به جایگاه‌های قانونی
- کمک به برپایی سیستم اجرایی
- تقویت سازمان‌های اجتماعی

خدمات مالی معیشت

- ذخایر و اعتبارات
- بیمه‌های عمر و معیشت
- انتقال منابع مالی
- مشتقات کالای
- توسعه سرمایه‌گذاری‌ها

خدمات توسعه کسب و کار کشاورزی

- ارتقای بهره‌وری
- کاهش ریسک (غیر بیمه‌ای)
- ارزش‌افزایی محلی
- دروندادهای جایگزین و حلقه‌های فروش

شکل ۲-۳ مدل خدمات تأمین معاش باسیکس

در فصل بعد به تشریح مدل‌هایی پرداخته می‌شود که از تأمین مالی زنجیره ارزش پشتیبانی می‌کنند. در تمام چنین مدل‌هایی به منظور کاهش وابستگی بیش از حد، فعالیت‌ها و خدمات متنوع مورد استفاده در زنجیره ارزش، اغلب در زنجیره‌های چندگانه در کسب و کار یا زراعت به کار برده شده است.

فصل ۳

مدل کسب و کار زنجیره ارزش

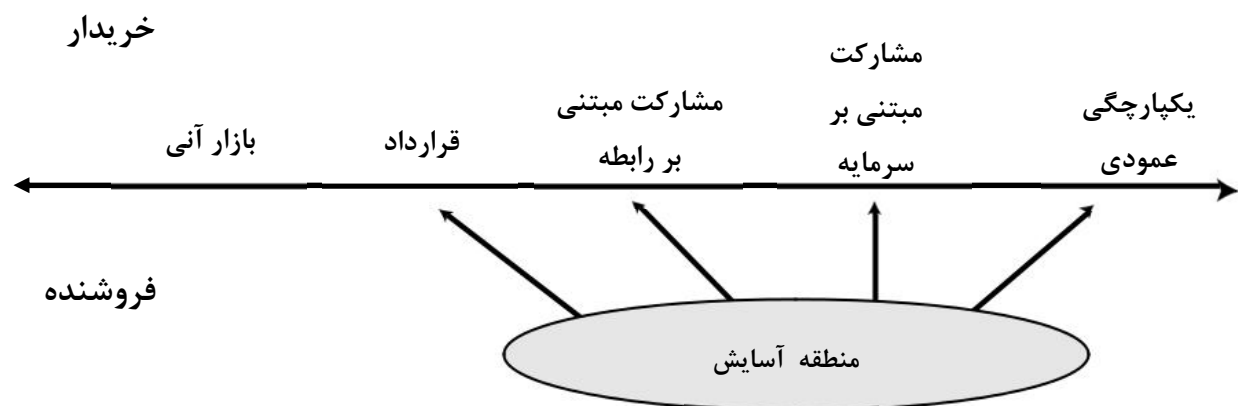
برای بنگاهی اقتصادی، واژه مدل کسب و کار به شیوه ایجاد و کسب ارزش در شبکه‌ای از تولیدکنندگان، عرضه‌کنندگان و مصرف‌کنندگان بازار و یا به طور خلاصه به: "آن چه که بنگاهی اقتصادی انجام می‌دهد و چگونگی پول درآوردن از انجام آن" اطلاق می‌شود (وورلی^۱، ۲۰۰۸). مفهوم مدل کسب و کار به راهبرد کسب و کار (فرآیند طراحی مدل کسب و کار) و عملیات بهره‌برداری از کسب و کار مرتبط است. برای زنجیره ارزش، حتی اگر سیستم متشکل از چند شرکت باشد، استفاده از عبارت "مدل کسب و کار" به پیش‌ران‌ها، فرآیندها و کل منابع سیستم اشاره دارد. اگر تأمین مالی موفقیت‌آمیز باشد، زنجیره ارزش باید به‌عنوان ساختاری واحد در نظر گرفته شده و مدل این ساختار چارچوبی برای تحلیل بیشتر فراهم می‌کند.

فهمیدن این‌که چگونه زنجیره ارزش، ساختارمند و هماهنگ شده، می‌تواند ریسک و تردید واسطه‌های مالی را برای اعطای وام به بخش کشاورزی کاهش دهد. شکل ۳-۱ ساختار زنجیره‌های مختلف را برحسب موضوع رابطه بین دو ذی‌نفع فروشنده و خریدار مشخص کرده و توضیح می‌دهد. خریداران، صنایع فرآوری، صادرکنندگان یا توزیع‌کنندگان محصولات کشاورزی یا در بعضی موارد، سوپرمارکت‌ها هستند. تولیدکنندگان یا کسبه، فروشندگان را تشکیل می‌دهند که محصولات خود را به این خریداران در طول زنجیره می‌فروشند.

رابطه بین این دو ذی‌نفع خریدار و فروشنده را می‌توان از طریق ۵ نوع پیوند توضیح داد: (۱) بازار آنی یا نقطه‌ای که تولیدکنندگان برای فروش کالاهای خود حضور دارند و قیمت‌ها در نوسان است؛ این نوع بازار از منظر موضوع قیمت‌گذاری، ریسک‌پذیرترین حالت بازار است. (۲) قرارداد تولید و خرید، که به طور کلی به کشاورزی قراردادی معروف است. (۳) وابستگی متقابل، که رابطه‌ای بلندمدت و اغلب غیررسمی است که با اعتماد همراه است. (۴) سرمایه‌گذاری توسط یکی از خریداران به نفع تولیدکننده، که با سطح بالایی از اعتبار تولیدکننده و وابستگی مشخص می‌شود. (۵) یک کمپانی با یکپارچگی کامل. هنگامی که تولید و بازاریابی به بازاری آنی یا نقطه‌ای با نوسان در تقاضا و قیمت وابسته است، سرمایه‌گذاران نگران هستند، آن‌ها ساختار قرارداد یا مشارکت را در زنجیره ارزش ترجیح می‌دهند که در آن ریسک بازار کنترل شده‌تر باشد. این دایره آسودگی^۲، آن هاست.

^۱ Vorley

^۲ comfort zone



شکل ۳-۱: ساختار و روش‌های گوناگون هماهنگ کردن زنجیره ارزش

منبع: وینر (۲۰۰۶)

همان طوری که در مقدمه اشاره شد، با وجود این که تأمین مالی زنجیره ارزش کشاورزی با طیف وسیعی از صنایع کشاورزی و دیگر شرکای زنجیره، اعم از بزرگ و کوچک سروکار دارد، تأمین مالی زنجیره ارزش به ویژه برای کمک به کشاورزان کوچک و کسب و کارهای کشاورزی به منظور پیوستن به سیستم بازارهای اثربخش، سودمند است. با استفاده از مدل‌هایی که موجب ارتقای صرفه‌جویی به مقیاس و کاهش ریسک برای وام‌دهندگان و خریداران می‌شوند، میزان مشارکت کشاورزان خرده‌مالک در سیستم‌های کشاورزی مدرن پایدارتر و قابل‌دوام‌تر خواهد شد. از آن جا یی که تولید خرده‌مالکان در بسیاری از زنجیره‌های ارزش از هر دو منظر ملاحظات اقتصادی و اجتماعی مهم است، تأکید ویژه بر مدل‌هایی قرار دارد که به آنان اجازه شرکت کامل در زنجیره ارزش را می‌دهد. جدول زیر که از وورلی (۲۰۰۸) اقتباس و جرح و تعدیل شده است، نمونه‌هایی از سازمان‌های تولید و بازاریابی خرده‌مالکان است که در آن رابطه بین کشاورزان با بازار و یا سیستم بزرگتر نشان داده شده است. این تجزیه و تحلیل، مبنایی برای مدل‌های کسب و کار زنجیره ارزش و تأمین مالی همراه آن را ارائه می‌کند که در بخش‌های زیر به صورت مبسوط توضیح داده شده است.

براساس این دسته‌بندی، در بخش‌های بعدی، هر مدل با ارائه تصویر توضیح داده می‌شود. مدل‌ها با پیشران اصلی زنجیره ارزش و منطق یا اهداف آن متمایز و مشخص می‌شود. به‌عنوان مثال، همان طوری که پیش‌تر در کادر ۲-۴ ذکر شد، صنایع فرآوری با تضمین عرضه و افزایش حجم در مدلی مبتنی بر خریدار، ویژگی‌های بارز پیشران‌های زنجیره برنج را دارند.

جدول ۳-۱ نمونه بارز مدل‌های ساختاری تولید انبوه

مدل	پیشران سازمانی	دلایل منطقی
تولیدکننده محور	• تولیدکننده‌های در مقیاس کوچک، به‌ویژه در قالب	• دسترسی به بازارهای جدید
(انجمن‌ها)	• گروه‌هایی نظیر تشکل‌ها یا تعاونی‌ها	• کسب قیمت بالاتر در بازار
خریدار محور	• کشاورزان بزرگ	• تضمین و پایداری موقعیت بازار
	• صنایع فرآوری	• تضمین روند عرضه
	• صادرکنندگان	• افزایش حجم عرضه
	• خرده فروشان	• عرضه منطبق‌تر با خواسته‌ها و
تسهیل‌کننده محور	• تجار، عمده فروشان و دیگر بازیگران بازار سنتی	• انتظارات مشتریان
	• سازمان‌های غیردولتی (سمن‌ها) و دیگر نهادهای	• بازارسازی برای فقرا
	پشتیبان	• توسعه ملی و منطقه‌ای
یکپارچه	• حکومت‌های محلی و ملی	• بازارهای پر رونق و جدید
	• بنگاه‌های پیشرو	• قیمت مناسب و کیفیت مطلوب
	• سوپرمارکت‌ها (بازارهای بزرگ)	• انحصار در بازارها
	• چند ملیتی‌ها	

مدل‌های زنجیره ارزش تولیدکننده محور

انجمن‌های تولیدکنندگان یکی از اجزای حیاتی بسیاری از زنجیره‌های ارزش هستند. این انجمن در موارد خاص، به‌عنوان پیشران توسعه زنجیره ارزش درآمده و کمک فنی، بازاریابی، عرضه و ارتباط با منابع مالی را فراهم می‌کند. ممکن است انجمن در مواردی مانند کردینکا^۱ در مثال زیر، دارای بنیانی مالی باشد، که به موجب آن انجمن پس‌انداز و وام برای تضمین فروش محصولات کشاورزان، با آنان قرارداد امضا می‌کند. کردینکا بخشی از سیستمی بسیار پیچیده از تشکل‌های دارای رابطه متقابل است که از طریق ارائه قراردادهای مقاطعه‌ای، تأمین مالی، فرآوری محصولات، بازارسازی، عرضه و آموزش از زنجیره ارزش کاکائو در کشور پرو حمایت می‌کند.

مدل‌های تولیدکننده‌محور، از انتهای زنجیره به جلو رانده می‌شوند. آن‌ها می‌توانند موفق باشند، اما با دو مشکل عمده مواجه هستند. اولاً، تولیدکنندگان ممکن است با نیازهای بازار و هم‌چنین کسانی که مصرف‌کننده نهایی زنجیر هستند، به‌خوبی آشنا نباشند. ثانیاً، در اغلب موارد، تولیدکنندگان در زمینه تأمین مالی با تنگنا و چالش‌هایی روبرو هستند، مگر این‌که بتوانند شرکای قوی و یا پشتیبان مالی (مانند مورد کردینکا) پیدا کرده و یا به شرکا و بازارهای قابل اعتماد و رقابتی پیوندهای قبلی داشته باشند. کسب و کارهای تولیدکننده محور، با

^۱ Credinka

وجود مشکلات سال‌های راه‌اندازی به ویژه به خاطر دلایل گفته شده و دلایلی از قبیل کمبود ظرفیت و "صرفه‌جویی به مقیاس"، با گذشت زمان و حمایت، می‌توانند قوی شده و بر پایه قدرت جریان‌های دادوستد و شرکای بازار به منابع مالی دسترسی پیدا کنند. بسیاری از تعاونی‌های قوی قهوه در کاستاریکا و کشورهای دیگر، نمونه‌ای از چنین پیشرفت‌ها در طول زمان هستند.

کادر ۳-۱- انجمن تولیدکننده کاکائو، پرو

اینداکوه^۱ به عنوان طرح تجاری کاریتاس^۲ که سازمان توسعه‌ای کلیسای کاتولیک است، در سال ۱۹۹۴ تأسیس شد. شرکا، کنسرسیومی از نهادهای دولتی و خصوصی هستند که علاقه‌مند به توسعه صنایع کشاورزی در منطقه هستند. آپروکاو^۳ انجمن کشاورزی کاکائو با ۳۵۰۰ عضو است که اکثر آنان را سهام‌داران اینداکوه تشکیل می‌دهند. آپروکاو عرضه محصولات را گسترش داده، کمک فنی می‌دهد و محصول کاکائو را به اینداکوه که در زمینه فرآوری کاکائو به کره کاکائو، پودر کاکائو و لعاب فعالیت می‌کند، می‌فروشد. بزرگترین پروژه اینداکوه، کارخانه کاکائو، با سرمایه‌گذاری بیش از ۱/۵ میلیون دلار است که با حمایت بانک توسعه بین‌قاره‌ای- آمریکا ایجاد شده است.

کردینکا صندوق پس‌انداز و وام روستایی^۴ است که در سال ۱۹۹۴ توسط فدراسیون تعاونی‌های قهوه در پرو تأسیس شد. پس از دو یا سه سال، کردینکا و آپروکاو به صندوق پس‌انداز و وام پیوستند و امروز دومین گروه بزرگ سهامداران را تشکیل می‌دهند. صندوق پس‌انداز و وام تحت نظارت مدیریت بانک‌ها و عضو سیستم مالی رسمی پرو است. این صندوق دارایی به ارزش تقریباً ۲ میلیون دلار آمریکا دارد که آن را پنجمین صندوق بزرگ در بین ۱۲ صندوق پس‌انداز و وام روستایی در پرو ساخته است. این صندوق دارای چهار دفتر، بیش از ۱۱ میلیون دلار آمریکا سپرده و نزدیک به ۱۴ میلیون دلار آمریکا قرضه است. کردینکا وام‌های کشاورزی تا سقف ۳۰۰۰ دلار به کشاورزان عضو انجمن تولیدکنندگان اعطا می‌کند. کشاورزان برای دریافت اعتبارات خود حتماً باید، عضو کردینکا یا اکوموسا^۵ (یکی دیگر از تشکلهای کشاورزی که به‌عنوان سازمانی اجتماعی عمل می‌کند) و از پشتوانه هر یکی از این مؤسسات برخوردار باشند. وام‌ها توسط مؤسسات حمایت‌کننده (اسپانسر) کشاورزان تضمین شده و با استفاده از گزارشی که توسط پرسنل فنی انجمن‌های مختلف تهیه و ارائه می‌شود، تصویب و به میزان وام تخصیص داده شده به هر کشاورز، قرارداد منعقد می‌شود.

کشاورزان باید برای به‌دست آوردن تضمین وام خود قراردادی با مبلغ بالاتر از قیمت بازار که به‌عنوان وثیقه کیفیت تولید در نظر گرفته می‌شود با انجمن قرارداد امضاء کرده و در عوض متعهد به فروش کل محصولات کاکائو به انجمن می‌شوند. آپروکاو و اکوموسا محصول را برای فرآوری و داد و ستد به اینداکوه می‌فروشند. سرانجام، انجمن‌ها پس از بازپرداخت وام کشاورزان به کردینکا تنه را مستقیماً به حساب کشاورزان در صندوق پس‌انداز و وام روستایی واریز می‌کنند. اینداکوه صندوقی را برای فرآوری و بازاریابی، با منابع کردینکا، سازمان ملل متحد، بانک توسعه بین‌کشورهای آمریکایی، بانک‌های خصوصی و سرمایه‌سازان سهام خود تأسیس کرده است.

^۱ Industria Alimentaria "La Convención" INDACOH

^۲ Cáritas

^۳ Aprocav

^۴ Rural Savings and Loan Association (CRAC)

^۵ Ecomusa

مدل‌های زنجیره ارزش خریدار محور

مدل‌های خریدار محور، اساس بسیاری از برنامه‌های تأمین مالی زنجیره ارزش را تشکیل می‌دهند. اغلب خریداران علاقه‌مند هستند تا با به‌کارگیری تأمین مالی، به‌عنوان شیوه‌ای تسهیلاتی یا تعهدآور، جریانی را تدارک ببینند که تولیدکنندگان، فرآوری‌کنندگان و دیگران در زنجیره با شرایط مشخص شده متعهد به فروش محصول به آنان می‌شوند. در بیشتر مواقع، که بحث منابع مالی مطرح می‌شود، شرایط از طریق عقد قرارداد لازم‌الاجرا می‌شود. با این حال، ثبت موافقت‌نامه خواه به صورت رسمی یا غیررسمی، می‌تواند مبنای وصول وام را شکل دهد. "کشاورزی قراردادی" رایج‌ترین مدل زنجیره ارزش، مبتنی بر خریدار است. همان‌طور که از نام آن حدس زده می‌شود، این‌ها قراردادهای در سطح کشاورز و یا در سطح انجمن کشاورزان است، اما منشا این قراردادهای معمولاً از یک یا چند سطح بالاتر در طول زنجیره ارزش ریشه دارد. قراردادهای می‌توانند در نظام حقوقی ثبت‌شده و یا غیررسمی، اما الزام‌آور باشند.

همه‌انگ کردن زنجیره غذایی-زراعی می‌تواند به‌روشنی‌های مختلفی انجام شود که طیفی از عملیات عمودی یکپارچه محکم، با مالکیت کامل و کنترل توسط شرکت واحد تا قراردادهای همه‌انگ چندپاره و فاقد انعقاد توافق رسمی بین خریدار و تولیدکننده را شامل می‌شود. کشاورزی قراردادی، شکلی از همه‌انگی زنجیره است که در آن معاملات بین تولیدکنندگان و سایر ذی‌نفعان زنجیره با موافقت‌نامه‌های از پیش تعیین‌شده اداره می‌شود، که می‌تواند کم‌وبیش رسمی باشد. درحقیقت، برخی از اشکال کشاورزی قراردادی را می‌توان نوعی برون‌سپاری تولید در نظر گرفت که اغلب از آن به‌عنوان طرح‌های "اوت‌گروئر"^۲ یا "کشاورزی قراردادی" نام‌برده می‌شود. قرارداد (توافق‌نامه رسمی یا غیررسمی کشاورزی) ممکن است شامل پیش‌پرداخت نهاده‌ها، پشتیبانی مالی و یا فنی باشد و یا ممکن است به شرایط فروش محصول از قبیل قیمت‌ها، مقدار و تاریخ تحویل محدود شود (وین و همکاران، ۲۰۰۹).

در سال‌های اخیر علاقه به کشاورزی قراردادی به‌عنوان استراتژی حاکم بر زنجیره، رشد قابل‌ملاحظه‌ای داشته که احتمالاً دلیل آن، چالش‌های تأثیرگذار بر سیستم‌های غذایی-کشاورزی است، که منجر به هم‌سویی بیشتر زنجیره‌های عرضه‌شده است (داسیلوا، ۲۰۰۷). در نتیجه، فرصت‌های رو به رشدی برای طرح‌های کشاورزی قراردادی به‌وجود آمده است تا به‌عنوان مجاری نفوذ برای دسترسی به منابع مالی در سراسر زنجیره عرضه غذایی-کشاورزی مورد حمایت قرار گیرد.

^۱ Meloseviclg,s

^۲ outgrower

کشاورزی قراردادی برخی از ویژگی‌های مدل بنگاه پیشرو را داراست که در آن صنعت فرآوری بزرگ، صادرکننده یا خرده‌فروش، برای خریدار اعتبار فراهم می‌کند. با این حال، کشاورزی قراردادی اغلب موضوعات مشخص‌تری را شامل می‌شود که در آن نوع تولید، کیفیت، مقدار و زمان تحویل محصول کشاورزی مشخص شده است. در صورت لزوم ممکن است، بخشی از چنین توافقی را ارائه خدمات مالی و فنی تشکیل دهد. تعهدات بین کشاورز و خریدار، چه به صورت قراردادی یا شفاهی، برای بانکداران نشانه ضمانت و جدیت است و نوعی از نظارت و کالتهی را فراهم می‌کند که در کادر ۲-۳ توضیح داده شده است (میلر، ۲۰۰۷b). در واقع، به علت وجود قراردادهای بنگاه کسب و کار کشاورزی و یا شخص ثالث، مانند یک بانک، به طور مستقیم تأمین مالی به کشاورزان را انجام می‌دهند. در حالت نخست، بنگاه‌های کسب و کار کشاورزی از قبیل کارخانجات فرآوری، ریسک‌های کاهش یافته عملیاتی خود را خواهند داشت، زیرا دسترسی به مواد خام از طریق قراردادهایی که با تولیدکنندگان تنظیم شده، محفوظ می‌شود. این امر رتبه اعتباری شرکت را بهبود بخشیده و امکان دسترسی به منابع مالی را برای آن افزایش می‌دهد. غالباً منابع مالی به دست آمده توسط این شرکت، به صورت نهاده‌های کشاورزی و کمک‌های فنی به کشاورزان منتقل می‌شود. در نمونه دوم، از آنجا که ارزش اعتباری تولیدکنندگان بیشتر مورد نظر بانک‌ها است، چنانچه آن‌ها از بازار تضمین شده‌ای برای محصولات خود برخوردار باشند، مشارکت در رابطه قراردادی می‌تواند شکلی از وثیقه‌ای مجازی محسوب شود.

کادر ۲-۳ رابطه ارزش اعتباری خریدار، کاستاریکا

هورتیفروتی مؤسسه خرید است که محصولات مختلف بسیاری از کشاورزان کوچک را که تولیدکنندگان مؤسسه هستند، تلفیق کرده و به صورت انبوه به سوپرمارکت‌ها می‌فروشد. با وجود عدم قرارداد رسمی بین کشاورز و خریدار، بانک‌ها با در نظر گرفتن رابطه بین خریدار و کشاورز، اطلاعات مربوط به ارزش اعتباری کشاورزان را درک می‌کنند. این کار نوعی نظارت و کالتهی بر واجدین شرایط وام است که در آن قرارداد غیررسمی که مؤسسه خرید را به تولیدکننده متصل می‌کند، علامتی برای بانک است که به بانک می‌گوید: به پیش رفته و وام بدهد، زیرا چشم اندازی خوب در پیش است. بانک بر اساس الزام مؤسسه خرید برای همکاری با تولیدکنندگان پرتلاش و مسئول، تاییدیه توانایی و تمایل کشاورزان به بازپرداخت را در اختیار دارد و در نتیجه حجم تضمین شده فروش به دست آمده از رابطه با مؤسسه خرید، ریسک بازار کاهش می‌یابد. همین رابطه، ریسک قیمت‌ها را نیز کاهش می‌دهد زیرا، فروش تضمین شده به زنجیره سوپرمارکت‌ها در تمام طول سال ادامه دارد و از طرفی کشاورز نیز از افت نقدینگی حفاظت می‌شود. به لطف راهنمایی‌های مؤسسه، خرید، کاشت متناوب و برنامه فروش، کشاورزان در طول سال از نقدینگی برخوردار هستند. با استفاده از کمک‌های فنی، اطلاعات بازار و سایر خدمات غیرمالی که توسط زنجیره سوپرمارکت ارائه می‌شود، کشاورزان قادر خواهند بود در حالی که ریسک‌های بهره‌وری، ریسک‌های محیطی و چالش‌های کیفی را که می‌تواند منجر به استرداد محصول شوند، کاهش دهند، همزمان افق فکری خود را گسترش داده و نوآوری و سرمایه‌گذاری را نیز افزایش خواهند داد. نکته‌ای به ظاهر شگفت‌انگیز در عرضه‌کنندگان هورتیفروتی این است که با وجود ناهمگن بودن آنان، ویژگی مهم متمایزکننده‌ای را نمی‌توان به راحتی در آن‌ها مشاهده کرد. به عنوان مثال، اندازه و سبب تولیدکننده نسبتاً بی‌اهمیت است. در کاستاریکا، مقدار متوسط مزرعه برای تولیدکنندگان هورتیفروتی ۹ هکتار است. این اندازه برای تولیدکننده چندان بزرگ نیست و حتی بعضی‌ها نیز کوچکتر

هستند. نکته قابل توجه این‌که برخی از کشاورزان مالک هیچ زمینی نبودند، اما از تعهدات هورتیفروتی در مورد اموال اجاره‌ای برخوردار شدند. حتی با وجود فقدان زمین، آن‌ها قادر بودند، واسطه‌های مالی پیدا کنند که به واسطه ارتباط مداوم با هورتیفروتی و قرارداد، به اعطای وام برای زمین‌های اجاره‌ای تمایل داشتند. آن‌ها نیاز به زمین به عنوان وثیقه نداشتند، قراردادی شفاهی با هورتیفروتی، شرکتی فوق‌العاده قوی و شناخته شده، کافی بود تا حداقل برای تأمین مالی سرمایه در گردش، برای آن‌ها ارزش اعتباری ایجاد کند. منبع: (کوئیوز ۲۰۰۷: ۴۵-۶۵).

پذیرش یا عدم پذیرش چنین وثیقه‌ای بستگی به سازمان وام دهنده و همچنین الزامات اعطای وام در هر کشوری دارد. با این حال، در هر دو نمونه، کشاورزی قراردادی اغلب مکانیسم حمایتی مهمی در تأمین مالی زنجیره ارزش است.

قراردادها ممکن است به شدت رسمی و یا غیررسمی باشند. نمونه هورتیفروتی^۱ که در کادر ۳-۲ خلاصه شده، قدرت قراردادی شفاهی با خریداری معروف را نشان می‌دهد، که در نتیجه آن، کشاورزان قادر به دسترسی به منابع مالی مستقیم از مؤسسه مالی هستند، حتی اگر آن‌ها محصولات را در زمین‌های اجاره‌ای تولید کنند. همچنین، مثال هورتیفروتی نمونه‌ای از مجموعه‌ای پیچیده از مکانیسم‌های مالی را ارائه می‌دهد که برای حمایت از زنجیره ارزش با یکدیگر همکاری می‌کنند. قراردادهای بین هورتیفروتی، کشاورزان و صنایع فرآوری، دو طرف اخیر (کشاورزان و صنایع فرآوری) را قادر می‌سازد تا به منابع مالی مؤسسات بانکی دسترسی یابند. هورتیفروتی همچنین به‌طور مستقیم تأمین و یا تضمین مالی سایر زنجیره‌های ارزش را فراهم می‌کند، که این امر در مورد تولیدکنندگان و صنایع فرآوری برنج و لوبیا در جدول ۳-۲ نشان داده شده است. جدول مذکور ساختار و انواع گوناگون روش‌های تأمین مالی را که در این زنجیره‌ها نقش دارند، نشان می‌دهد.

بنابراین، تولیدکنندگان برنج و لوبیای متصل به هورتیفروتی هم از تأمین مالی به زنجیره ارزش به خاطر منابع مالی تأمین شده از بانک سن خوزه^۲ و ارتباط با زنجیره و هم تأمین مالی از طریق زنجیره ارزش توسط فروشندگان و هورتیفروتی بهره‌مند می‌شوند.

معمولاً در بسیاری از نمونه‌ها، قراردادهای رسمی‌تر از مثال‌های ذکر شده و شامل موافقت‌نامه‌های حقوقی و قانونی هستند که نقش و مسئولیت تولیدکننده و خریدار در آن مشخص شده است. در طرف تولید، موضوعات متداول، زمان بندی، حجم و کیفیت محصولات است. تعهدات طرف خریدار، نهاده‌ها، کمک‌های فنی، خرید و تأمین مالی را در بر می‌گیرد. کادر ۳-۳ مثالی از فیلیپین را بیان می‌کند که چنین آرایش رسمی در آن به کاررفته و کانال‌های تأمین مالی از بانک و از طریق شرکت فرآوری کننده به کشاورزان کوچک گوجه فرنگی صورت می‌گیرد. (به کادر ۳-۳ مراجعه شود)

^۱ Hortifruti

^۲ BAC San José

مزایای قرارداد بین تولیدکنندگان، فروشندگان و خریداران برای تأمین مالی واضح است، چون قرارداد، ابهامات و ریسک‌های ناشناخته شده را کاهش می‌دهد. با این حال، قبل از پذیرش مدل‌های مبتنی بر خریدار مانند کشاورزی قراردادی، شناخت کامل مدل مهم است: ارزش و اعتبار مدل برای هر کدام از طرفین درگیر چیست؟ قدرت چلنه‌زنی و برابری حقوقی هر طرف، به ویژه بین مالکان کوچک و شرکت‌های بزرگ چه میزان است؟ تعهدات طرفین چیست و ریسک‌های عدم احترام به قراردادهای، از طریق فروش جانبی (فروش به فرد دیگر به جای طرف قرارداد) و یا ... چگونه است؟

جدول ۲-۳ مدل‌های تأمین مالی هورتیفروتی

تأمین مالی بانکی برای کشاورزان تأمین مالی غیر بانکی برای کشاورزان برنج تأمین مالی غیر بانکی برای صنایع

فرآوری برنج و لوبیا

و لوبیا

برنج

(۱) هورتیفروتی:

(۱) هورتیفروتی: خرید محصول را تحت (۱) هورتیفروتی:

قرارداد تضمین می‌کند، قراردادها وثیقه الف: خرید محصول را تحت قرارداد، تضمین در مقابل قراردادهای تحویل در آینده بانک سن خوزه را بلیت تأمین مالی می‌کند، قراردادها وثیقه بانک سن خوزه را بابت کالاهای فرآوری شده پیش‌پرداخت می‌کند. کشاورزان برنج ضمانت می‌کند. تأمین مالی کشاورزان برنج ضمانت می‌کند. تجهیزات صنعتی برای مواد خام خریداری ب: با منابع مستقیم شرکت (۳۰٪ ارزش تولید) می‌کند.

کشاورز را تأمین مالی می‌کند، بدهی‌های بدون

بهره (پیش‌پرداخت برای خرید محصولات) را

تقبل می‌کند.

(۲) بانک سن خوزه: (۲) اماکن عرضه^۱: نهادهای کشاورزی (کود و ۲) صنایع فرآوری: به تدریج با فرآوری

۶۰ درصد هزینه‌های مالی تولید راسموم شیمیایی کشاورزی، بذر و تجهیزات محصولات، وام پرداخت می‌کند. قرارداد تأمین می‌کند، نیاز به وثیقه برای کوچک) را به کشاورز تحویل می‌دهد. امضا شده با هورتیفروتی دسترسی به تضمین ندارد، مستلزم بیمه‌نامه اعتبار، وثیقه معتبر، رابطه تجاری دراز مدت محصول کشاورزی لازم است. فراهم می‌کند.

(۳) صنایع فرآوری: به مجرد اعلام وصول (۳) صنایع فرآوری: به مجرد اعلام وصول و (۳) کشاورز: تعهد امضا می‌کند که محصول و پرداخت برنج با بخشی از ارزش پرداخت برنج با بخشی از ارزش محصول بدهی را تحویل دهد. محصول بدهی پرداختی کشاورز به پرداختی کشاورز به بانک و اماکن عرضه را بانک و اماکن عرضه را تنزیل و پرداخت تنزیل و پرداخت می‌کند. می‌کند.

(۴) اماکن عرضه: ۳۵ درصد از هزینه‌های (۴) اماکن عرضه: ۳۵ درصد از هزینه‌های تولید (۴) سرمایه در گردش (تنخواه‌گردان) و تولید را به صورت غیر نقدی از طریق به صورت غیر نقدی و از طریق نهادهای تأمین نهادهای: بر اساس قرارداد پیش‌پرداخت برای نهادهای تأمین مالی می‌کند. مالی می‌کند. محصول به کشاورز تحویل می‌شود.

^۱ Supply houses

۵) کشاورز: متعهد می‌شود که محصول ۵) کشاورز: متعهد می‌شود که محصول برنج را برنج را به کارخانه فرآوری تحویل دهد. به کارخانه فرآوری تحویل دهد، بنابراین برای بنابراین برای بلنک سن خوزه ارزش بانک سن خوزه ارزش اعتباری او بیشتر اعتباری او بیشتر می‌شود. می‌شود.
منبع: اقتباس شده از کاوالینی^۱ در کوئیز (۲۰۰۷)

امتناع خریدار از خرید در شرایط خاص، به‌ویژه زمانی که شرایط بازار تغییر می‌کند، چیست؟ هم‌چنین، در کدام بخش‌ها و چرا مدل‌های کشاورزی قراردادی عمومیت بیشتری دارند؟

هورتیفروتی براساس تجارب خود در مباحث زنجیره و تأمین مالی، به این نتیجه رسیده است که مدل کشاورزی قراردادی، به عنوان عاملی پویا، قادر به ارتقا و تسهیل تغییرات اجتماعی در بخش کشاورزی آمریکای مرکزی است. هورتیفروتی توصیه می‌کند، برای بهره‌گیری از مزایای این مدل، دولت، سازمان‌های غیردولتی (سمن‌ها) و شرکت‌ها با یکدیگر همکاری کرده تا تولیدکنندگان بیشتری در کشورهای منطقه با مدل‌های کسب‌وکار از نوع هورتیفروتی به یکدیگر پیوندند و مفهوم پایداری در مدل‌های تولید مورد استفاده کشاورزان کوچک را ارتقا دهند (کاوالینی در کوئیز، ۲۰۰۷، ۷۴-۷۳). با این حال، چگونه مدلی، مانند این مدل، به عنوان معیاری برای تعداد زیادی از تولیدکنندگان مورد استفاده قرار می‌گیرد؟ از نمونه‌های ارائه شده در چهار کنفرانس منطقه‌ای فائو، مشخص شد که اغلب تعداد محدودی از تولیدکنندگان از تجارب کشاورزی قراردادی برخوردار بودند. یکی از دلایل این امر این بود که اکثریت کشاورزان آماده پذیرش الزامات نیستند، از این‌رو به دولت‌ها و سازمان‌های مسئول توسعه، پیشنهاد می‌شود که در زمان پشتیبانی از ظرفیت توسعه‌ای تولیدکنندگان نه تنها به ظرفیت فنی، بلکه به ظرفیت سازمانی و تعهد آن‌ها نیز توجه کنند.

به منظور رسیدن به بهترین شناخت از عوامل بالقوه برای افزایش استفاده از کشاورزی قراردادی به عنوان مدل تسهیل‌کننده تأمین مالی، شناخت نقاط قوت و ضعف آن مفید است.

نقاط قوت و ضعف کشاورزی قراردادی. کشاورزی قراردادی، چه به صورت رسمی و یا غیر رسمی، مدل با ارزشی برای متحد کردن کشاورزان کوچک در قالب زنجیره‌های ارزش و توانمند ساختن آنان به دسترسی به اعتبارات و دیگر خدمات از طریق توافقنامه‌های قراردادی است.

مزایا:

- دسترسی به قیمت و بازارهای مطمئن برای تولیدکنندگان
- دسترسی به موقع به منابع نهاده‌های کشاورزی به مناسب ترین شکل ممکن
- افزایش دسترسی و اطمینان در تدارک محصول با کیفیت برای خریداران کسب و کارهای کشاورزی

^۱ Cavalini

- فرصت برای کاهش هزینه‌های نهاده‌ها به دلیل اصلاحات در برنامه‌ریزی و صرفه جویی به مقیاس
- افزایش دسترسی به اعتبار، باوجود فقدان وثیقه
- پشتیبانی از توسعه و دستیابی به استانداردها و گواهینامه کیفیت
- ارائه آموزش‌های فنی بازار محور و پشتیبانی فراتر از قرارداد
- اجرایی بودن اغلب قراردادهای و در نتیجه ایجاد آرامش برای خریدار
- ارتقای ظرفیت روابط مثبت و افزایش اعتماد

کادر ۳-۳- کشاورزی قراردادی رسمی، فلیپین

شرکت غذاهای شمالی^۱ (NFC) در فلیپین، شرکتی مبتنی بر محصولات کشاورزی است که رب‌گوجه فرنگی و سایر محصولات مبتنی بر کشاورزی را از محصولات بومی تولید و منابع مالی را از شرکت تامین مالی اعتبارات روستایی^۲ (RCGC) دریافت می‌کند. شرکت غذاهای شمالی به‌عنوان رابطی صنعتی برای کشاورزان کوچک که به‌صورت قراردادی برای تولید رب‌گوجه‌فرنگی این محصول را کشت می‌کنند، عمل می‌کند. زنجیره عرضه شامل قرارداد تولید، عرضه و بازاریابی بین شرکت غذاهای شمالی و کشاورزان گوجه‌فرنگی است که عرضه مداوم و کافی گوجه‌فرنگی تازه را برای فراوری برای شرکت تضمین می‌کند. برای اطمینان از کیفیت تولید، این شرکت به‌موجب قرارداد، نهاده‌های کشاورزی را فراهم کرده و به کشاورزان پشتیبانی فنی می‌دهد. سپس گوجه‌فرنگی تولید شده منطبق با الزامات بازاریابی جغرافیایی^۳ (GMP) فراوری می‌شود و در نهایت به مصرف‌کنندگان نهایی مختلف از قبیل تولیدکنندگان کنسروماهی، صنایع فراوری سس و کچاپ و زنجیره‌های عمده گوشت‌های برگر توزیع می‌شود.

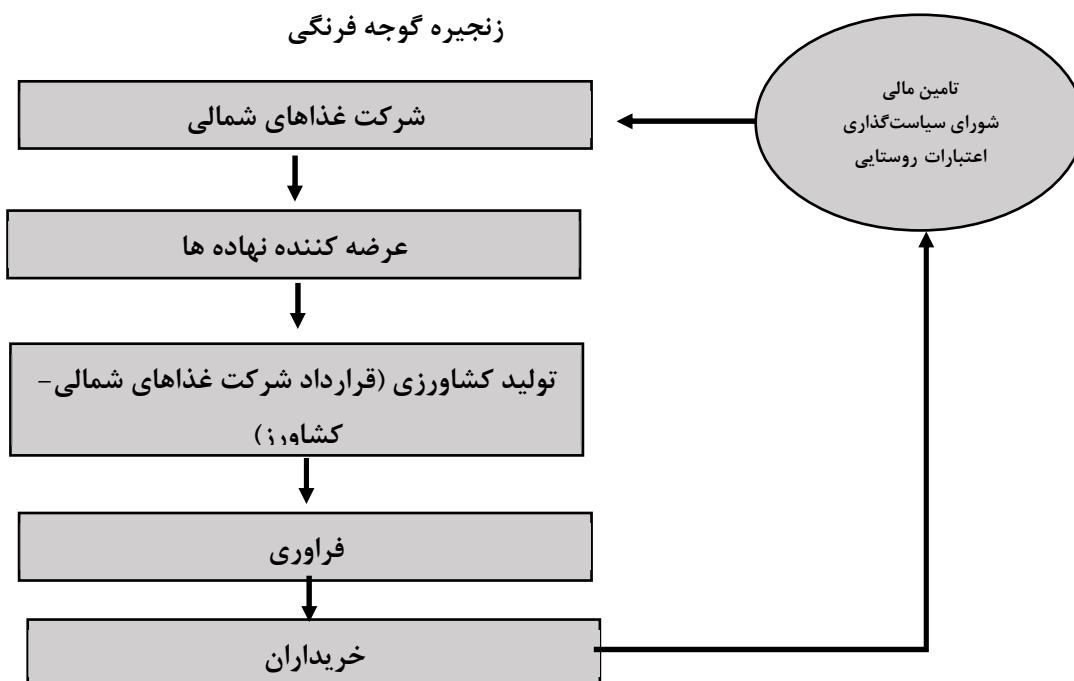
^۱ Northern Foods Corporation (NFC)

^۲ Rural Credit Guarantee Corporation (RCGC)

^۳ Good Marketing Practices (GMP)

تامین مالی متصل به قرارداد شرکت غذاهای شمالی در

زنجیره گوجه فرنگی



اجرای این ابتکار، مزایای زیادی را برای سهام‌داران در زنجیره ارزش به بار می‌آورد: (۱) لایه‌ها در زنجیره ارزش حذف شده و کشاورزان به‌طور مستقیم با خریدار یا صنایع فرآوری متصل هستند. (۲) فراهم کردن خدمات پشتیبانی فنی، نهاده‌ها و قیمت‌های پایه حمایتی برای کشاورزان. (۳) کاهش ضایعات پس از برداشت محصول چون محصولات بلافاصله به خریداران یا صنایع فرآوری منتقل می‌شود. (۴) تضمین تأمین موادخام برای فرآوری. (۵) وابستگی حداقلی به رب گوجه فرنگی وارداتی. منبع: دیگال^۱ (۲۰۰۹).

چالش‌ها و ریسک‌ها:

- تکیه به خریداری واحد که می‌تواند موجب زیان یا از دست‌دادن سود شود. (از دست دادن خریدار، تغییرات بازار، ورشکستگی)
- فروش جانبی توسط کشاورزان، به ویژه اگر قیمت‌ها بالا برود
- هزینه مدیریت برای خریدار
- الزامات قراردادهای توسط هر یک از طرفین
- محیط نظارتی بر قراردادهای و الزامات آن‌ها
- تمایل به حمایت از کشاورزان بزرگتر، به دلیل هزینه بیشتر کشاورزان کوچک و بنیه دارایی اولیه قوی‌تر

^۱ Digal

• فقدان ظرفیت فنی برای شناخت و اجرای اقدامات توسعه‌ای پایدار زنجیره ارزش، به‌ویژه زنجیره‌های دربرگیرنده‌ی کشاورزان کوچک

جدا از مزایای بالقوه برای مشارکت در توافق کشاورزی قراردادی، همه اقدامات قراردادی موفق نخواهند بود. ریسک‌های شکست، با دلایل شناخته شده متعددی مرتبط است که مهم‌ترین آن‌ها رفتارهای فرصت طلبانه است که ممکن است با تغییر شرایط از پیش تعیین شده، بروز کند. اگر قیمت بازار به بالاتر از سطح توافق شده افزایش یابد و اگر خریداران جایگزین دیگری برای محصولات کشاورزی آماده فروش که موضوع قرارداد هستند، پیدا کنند، آن گاه ممکن است همان‌طور که در کادر ۳-۴ نشان داده شده است، کشاورزان تطمیع شده و به تعهدات قراردادهایشان عمل نکنند و به بالاترین پیشنهاد محصولشان را بفروشند.

کادر ۳-۴ شکست کشاورزی قراردادی در تولید گوجه فرنگی در برزیل

در شمال شرقی برزیل در پروژه صنعتی-کشاورزی بزرگ، قراردادی ابتکاری بین کشاورزان گوجه فرنگی و کارخانجات فرآوری کشاورزی منعقد شد که باوجود پیش پرداخت شرکت‌ها به کشاورزان برای تهیه نهاده‌ها و کمک‌های فنی، با شکست مواجه شد. با وجود این‌که کشاورزان بر روی قیمت از پیش تعیین شده، توافق کرده بودند در طی دوره برداشت، پیشنهاد قیمت منطقه‌ای بازار از طرف کسبه بسیار بالاتر و تنها تعداد کمی از کشاورزان به تعهدات خود در تحویل به شرکت‌ها عمل کرده و بقیه آن‌ها محصولاتشان را خارج از موضوع قرارداد به فروش رسانده و بابت پیش‌پرداخت نهاده‌ها و خدمات مبلغی به شرکت پرداخت نکردند. به‌خاطر این حادثه، قرارداد متوقف شد و صنایع فرآوری تصمیم گرفتند تا برای رفع نیازهای موادخام شروع به واردات کنسانتره رب‌گوجه فرنگی از شیلی کنند و طرح کشاورزی قراردادی متوقف شد.
منبع: (دا سیلوا، ۲۰۰۷)

اگر چه به‌طور مستند مشخص نیست، اما باید توجه داشت که کشاورزی قراردادی بیشتر در بخش‌هایی متداول است که فروش جانبی کمتر مطرح و بازار انحصاری یا جاویژه (نیچ بازار) است. به عنوان مثال، برای نیشکر که در آن هزینه تولید، آسیاب و حمل و نقل شکر بسیار زیاد است و جایگزین‌هایی کمی برای فروش جانبی وجود دارد، این امر صادق است. همین امر برای بازار "جاویژه" هم می‌تواند صدق کند، به خصوص وقتی که ارزش حق‌العمل در مقایسه با بازارهای جایگزین بالا باشد. از سوی دیگر، کالاهایی مانند ذرت با تولیدکنندگان و خریداران متعدد و رقابت برای قیمت بالا، مستعد ریسک فروش جانبی بیشتر بوده و از این‌رو، استفاده از کشاورزی قراردادی در این بخش‌ها چندان مناسب نیست.

شایان ذکر است که برای موفقیت عوامل مورد اشاره در فوق، کمک‌های زیادی می‌توان انجام داد. در این موارد سازمان‌های توسعه‌ای نه تنها می‌توانند به ارتقای ایجاد ظرفیت و بهبود قوانین کمک کنند، بلکه می‌توانند برای کاهش ریسک در کشاورزی قراردادی، از ایجاد زنجیره ارزش شفاف، عادلانه و ارزشمند پشتیبانی کنند. ریسک‌ها با توجه به زمینه آن، اشکال متفاوتی دارند و بنابراین راهبردهای کاهش ریسک نیز باید با نیازهای زنجیره ارزش

و ذی‌نفعان آن منطبق باشد. از آن‌جا بی‌کی، نقش تسهیل‌کنندگی و رشد و رواج آن از سوی سازمان‌های اجرایی بسیار مهم است، لذا مطابق آن‌چه که در بخش زیر توضیح داده شده، به عنوان یکی از مدل‌های کسب و کار (تسهیل‌کننده محور) برای توسعه زنجیره ارزش مطرح هستند.

کادر ۳-۵ عوامل موفقیت در کشاورزی قراردادی

عوامل حیاتی برای موفقیت کشاورزی قراردادی عبارتند از:

- مزیت متقابل برای دو طرف: این امر باید به‌عنوان راهبردی برای اعتماد متقابل و وابستگی دوجانبه بین شرکا مدنظر باشد.
 - ایجاد محیط مساعد کسب و کار.
 - به‌حداقل رساندن هزینه‌های معاملات و تنگناهای موجود در سروکارداشتن با طرف‌های متعدد: این امر می‌تواند در همکاری با گروه‌ها و ارائه‌دهندگان یا تسهیل‌کنندگان خدمات توسعه کسب و کار^۱ (BDS) صورت پذیرد.
 - مد نظر قراردادن دقیق ریسک‌های تولید و بازاریابی در زمان تنظیم قراردادها.
 - گزینش دقیق شرکت‌ها: شرکت‌های با ارزش، فرآوری‌کننده و صادرات محور موفق‌تر هستند.
 - بهره‌وری اقتصادی، شفافیت در مشارکت و منافع مشترک برای تولیدکنندگان در مقیاس خرد و کوچک.
 - به رسمیت شناختن شفافیت در استانداردهای کیفی: به عنوان مثال کشاورزان نیاز دارند از قبل بدانند که چه انتظاری از آنان می‌رود، نه این‌که بعد از آن که محصولات کشاورزی آن‌ها نیمی از رشد خود را سپری کرد به آنان گفته شود.
 - مکانیسم‌های تأمین مالی سریع و مستقیم برای کسب و کارهای کوچک در زنجیره در صورت لزوم.
- منبع: اقتباس از دا سیلوا (۲۰۰۷)

مدل‌های تسهیل‌کننده محور زنجیره ارزش

تقریباً در بسیاری از کشورها، سیستم کشاورزی دوال (دوجانبه)^۲ وجود دارد که در آن صنعت کشاورزی پیشرفته با تولیدکنندگان مجاور آن که در حداقل سطوح معیشت زندگی قرار دارند، همزیستی دارد. در همین راستا نشان داده شده، که عمل تسهیلگری سازمان‌های توسعه‌ای، اعم از سازمان‌های دولتی و نهادهای غیر دولتی (سمن‌ها) می‌تواند فرصت‌هایی را برای همبستگی زنجیره ارزش‌ها و تأمین مالی خرده مالکان فراهم کند. اغلب خریداران بزرگتر و زنجیره‌های عمده فروشی به دلیل عوامل چالشی متعددی که در هنگام سروکار داشتن با خرده مالکان با آن‌ها مواجه می‌شوند، در جستجوی عرضه‌کنندگان در مقیاس بزرگتر هستند: برخی از این چالش‌ها عبارتند از:

- ممکن است از سازماندهی خوبی برخوردار نباشند.
- از خود تعهد نشان نداده باشند.
- هزینه‌های دادوستد بالاتری برای ارائه خدمت لازم باشد.

^۱ Business development services (BDS)

^۲ dual

- اغلب مستعد ریسک‌های زیادی نظیر فروش جانبی باشند.
- از ظرفیت فنی و کمیت لازم برخوردار نباشند که بتوانند محصولات کمی و کیفی مورد نیاز را با روشی مطمئن تولید کنند.
- به علت عدم ظرفیت ساختاری و مالی برای تحویل به موقع، محصولات مورد نیاز به موقع تحویل داده نشوند.

در نتیجه، به نظر می‌رسد که هزینه‌های سازماندهی و آموزش تولیدکنندگان کوچک در مقایسه با شرکت‌های بزرگ بالاست.

نهاد‌های توسعه‌ای و دیگر سازمان‌ها که مأموریت اجتماعی برعهده دارند، می‌توانند با حمایت خود ائتلاف کشاورزان و کسب و کارهای کشاورزی به زنجیره ارزش تجاری را تسهیل کنند. در همین راستا، مدل‌های موفق تسهیل‌کننده‌محور زیادی برای توسعه زنجیره ارزش در سراسر جهان گسترش یافته است. بنابراین با داشتن سازماندهی و آموزش مناسب، می‌توان درآمدها را بهبود بخشید، به عنوان مثال: در اوگاندا، برنامه حمایت از توسعه روستایی آفریقا^۱ (ARUDESİ) توانسته است با ۸۰۰۰ کشاورز در قالب ۶۰۰ گروه کشاورزی که هر گروه از ۳۰ کشاورز تشکیل شده بود، همکاری کند. این کشاورزان طی ۳ سال گذشته، توانستند ۱۲۰۰ تن قهوه سبز را به فروش رسانده و درآمدها را به طور متوسط ۴۰ درصد بیشتر از معادل قیمت سرمرعه^۲ قهوه سبز افزایش دهند (مرما، ۲۰۰۷).

لازم به ذکر است بسیاری از مدل‌های کشاورزی قراردادی یا سایر مدل‌های زنجیره ارزش که دربرگیرنده تولیدکنندگان کوچک هستند تنها به دلیل تسهیلات و یا خدمات ارائه شده توسط سازمان‌های غیرانتفاعی یا دولتی قادر به پیشرفت هستند. در برخی موارد این سازمان‌ها روابط را تسهیل می‌کنند، از جمله این موارد تسهیل‌گری روابط بین تولیدکنندگان و مؤسسات مالی است. در مواردی نیز، سازمان‌ها خودشان در توافق‌های قراردادی (از قبیل ضمانت‌ها) وارد شده و خدمات فنی و مالی مستقیم را ارائه می‌دهند. برای مثال تکنوسرو^۳، نهاد توسعه غیرانتفاعی است که در زمینه زنجیره ارزش‌های کشاورزی در سراسر جهان فعالیت می‌کند و نشان داده است که چگونه مؤسسه‌ای خارجی، به عنوان عامل توسعه بازار عمل کرده و می‌تواند توسعه زنجیره را از طریق مداخلات در سطوح گوناگون تسهیل کند. برای توضیحات بیشتر به کادر ۳-۶ مراجعه کنید.

کادر ۳-۶ تسهیل توسعه زنجیره در مالوی و تانزانیا

^۱ Africa Rural Development Support Initiative (ARUDESİ)

^۲ farm gate price

^۳ TechnoServe

تکنوسرو مدل‌های مختلفی را از طریق کسب و کارهای فرآوری، کسب و کارهای عرضه و مدل‌های کشاورزی قراردادی برای افزایش درآمد خرده‌مالکان مورد استفاده قرار داده است. شایان‌ذکر است که یکی از شاخصه‌های زنجیره ارزش صنعت بذر در صنایع کشاورزی مالی در جنوب آفریقا نیاز به تامین مالی سرمایه‌ای است که تکنوسرو در پاسخ به شکاف‌های شدید تامین مالی، این خدمات را تسهیل می‌کند. به طور کلی دلایل عدم دسترسی به سرمایه، به ویژه توسط استارت‌آپ‌های تولید بذر در مراحل اولیه گسترش آن‌ها، فقدان ریسک سرمایه و ضعف ظرفیت مدیریت کسب و کارهاست.

تکنوسرو در پاسخ به نیازهای زنجیره‌های بذر، مدل کسب و کار سه ضلعی زیر را ایجاد کرده است:

- کسب‌وکارهای فرآوری: تسهیل ارتقای ارزش‌افزایی و یکپارچگی کشاورزان.
- کسب‌وکارهای عرضه نهاده‌ها: تسهیل اصلاح بذر، دسترسی به کود و فناوری تولید.
- کسب‌وکارهای کشاورزی: تسهیل یکپارچگی کشاورزان در تولید بذر، فرآوری و زنجیره بازاریابی از طریق مؤسسه کشاورزی، آموزش و قراردادهای کشاورزی قراردادی.

تکنوسرو با در نظر گرفتن کل زنجیره، در عین حال که قادر به تامین بازاری مطمئن برای کسب‌وکارهای جدید تولید بذر و بازپرداخت مالی بیشتر از طریق تامین سرمایه است، موجب تحریک رشد درآمد و پیشرفت تولیدکنندگان کوچک می‌شود. این رویکرد در استراتژی تکنوسرو برای کمک به کشاورزان کوچک به صورت ذیل خلاصه شده است:

- پشتیبانی از عرضه‌کننده خدمات در بازاریابی و ارتباطات مالی برای گروه‌های کشاورزی.
- شناسایی و سازماندهی گروه‌های بالقوه کشاورزی برای تولید با کیفیت.
- حمایت از گروه‌های سرمایه‌گذار به منظور بهبود کیفیت و تولید.

در تانزانیا کیلیکاف^۱، سازمانی است که با کمک تکنوسرو ایجاد شده و در حال حاضر ۹۰۰۰ کشاورز کوچک عضو آن است که با مؤسسات مالی محلی و بین‌المللی برای برنامه‌ریزی خدمات مالی برای کسانی که در زنجیره ارزش خدمت می‌کنند، همکاری می‌کند. این ابزارها گستره‌ای از اعتبارات کوتاه مدت و پیش پرداخت فروش تا وام‌های چند ساله برای سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌های فرآوری کشاورزان را شامل می‌شود. اعتبار از طریق انواع ابزارهای نوآورانه از قبیل صندوق‌های ضمانت خصوصی، رسید انبار و پیش فروش به خریداران اختصاصی قهوه، ضمانت شده است. این ابزارها شامل:

- تامین مالی درازمدت برای زیرساخت‌های فرآوری با وثیقه دارایی‌های ثابت و موافقت نامه‌های بازاریابی.
- تامین مالی کوتاه مدت برای سرمایه در گردش، پیش پرداخت به کشاورزان و اعتبار نهاده‌های کشاورزی با ضمانت صندوق‌های ضمانت، رسید انبار، توافقنامه بازاریابی و مدیریت ریسک قیمت.

با این حال، در شروع کار، بانک‌های محلی، نه تنها، با مدل کسب و کار و ریسک‌ها آشنا نبودند، بلکه حتی قهوه را به عنوان وثیقه کامل قبول نداشتند. بنابراین تنها با ارائه طرح‌های توسعه کسب‌وکار، عملکرد نظارتی و کمک‌های عملیاتی پیوسته و حمایت قابل توجه تکنوسرو هم از بانک‌ها و هم از مشتریان در مراحل اولیه تا زمان به رسمیت شناختن کامل ارزش اعتباری بود که منجر به این شد که اقدامات مالی براساس زنجیره ارزش محقق شود.

منبع: سخنرانی اس هریس^۲ در کیماتی و همکاران (۲۰۰۷)

اصل هدایت‌گر تکنوسرو در فرآیندهای تسهیلگری در تمامی فعالیت‌های توسعه‌ای آن، این است که به مدل کسب و کار به عنوان وسیله‌ای برای ایجاد ثبات در یکپارچگی بخش خصوصی متمرکز شده است. در زمینه تامین مالی، این امر شامل مواردی مانند دخالت مستقیم بانک‌ها، سرمایه‌گذاران تجاری و صندوق‌های

^۱ Kilicafe

^۲ S. Harris

سرمایه‌گذاری خصوصی برای نیازهای مالی سرمایه‌ای است. در صورت وجود پشتیبانی فنی سفارشی، منابع مالی برای سرمایه در گردش، می‌تواند از جانب بانک‌ها و خریداران در دسترس قرارگیرد. این مورد به‌ویژه در شروع و مرحله اولیه توسعه کسب و کار کشاورزی صدق می‌کند.

در کنیای غربی، درامنت^۱، نمونه‌ای از زنجیره ارزش تسهیلگر، نوآور و چند بعدی را ارائه می‌کند که کشاورزان، عرضه‌کنندگان نهاده‌ها، خریداران و بانک‌ها را از طریق مرکز توزیع (هاب) کارمزد محور^۲، با یکدیگر مرتبط کرده و هماهنگی‌ها از طریق پیام‌های متنی و تلفن همراه صورت می‌گیرد. درامنت به‌عنوان تسهیل‌کننده، سازماندهی و ظرفیت‌سازی انجمن‌های کشاورزی و همچنین ارتباطات اینترنتی بین طرف‌های گوناگون را فراهم می‌کند (کمپینگی، ۲۰۰۷). برای توضیح بیشتر، به نمونه موردی بخش سان‌فلور درامنت^۳ (مطالعه موردی ۴) مراجعه کنید که در پایان فصل ۵ به طور کامل ارائه شده است.

علاوه‌براین، مدل‌های موفق تسهیل‌کننده برای ایجاد ظرفیت، از سه جنبه کلیدی تشکیل شده‌اند که اودو^۴ با توجه به تجربه گسترده خود در زمینه تشکیلات کشاورزی و توسعه زنجیره ارزش کشاورزی این جنبه‌ها را برجسته کرده است (اودو، ۲۰۰۷). او می‌گوید:

- با بازار شروع کنید و با عقبه کار کنید.
- تولیدکنندگان و کالاهایشان را یکپارچه کنید.
- برای کسب تأمین مالی، از زنجیره ارزش مانند اعتبار تضمین شده خریدار با موافقتنامه فروش استفاده کنید.

مارنگو^۵ (۲۰۰۷) نکته‌ای قابل توجه در خصوص تسهیلگری را مورد اشاره قرار داده است. وی بیان می‌کند، از آنجا که زنجیره ارزش، دینامیک و پیچیده است، تسهیل‌کننده باید با توجه به اهداف کلیدی در کل زنجیره، اقداماتش را در ظرف زنجیره ارزش اولویت بندی کند. علاوه بر این، تسهیل‌کنندگان باید خارج از زنجیره عرضه بوده و از ارائه مستقیم خدمات مالی یا پرداخت یارانه برای هزینه‌های کسب‌وکار خودداری کنند؛ زیرا چنین اقداماتی، سیگنال‌های تجاری را منحرف می‌کند.

مدل‌های تسهیل‌کننده می‌توانند در شناسایی و توسعه زنجیره کنشگرا و آینده ساز^۶ باشند. به عنوان مثال، مؤسسه توسعه بین‌المللی آمریکا^۷ (USAID) از طریق پروژه کمک به کاهش فقر پرو (پرا)^۸ (PRA) فرصت‌های

^۱ DrumNet پروژه ای آفریقایی، که دسترسی به اطلاعات، خدمات مالی و بازار، خدمات پشتیبانی را برای کشاورزان کوچک در کنیا ارائه می‌دهد.

^۲ fee-based

^۳ DrumNet sunflower

^۴ Odo

^۵ Marangu

^۶ proactive

^۷ USAID

^۸ Peru Poverty Reduction Assistance (PRA)

زنجیره ارزش از قبیل کشت کنگر فرنگی برای کشاورزان کوچک در ارتفاعات پرو را شناسایی و پشتیبانی فنی کرده است (به کادر ۳-۷ مراجعه کنید). پرا فرصت‌های بازار را شناسایی، اطلاعات را ارائه و تولیدکنندگان صنایع فرآوری و خریداران را به‌منظور تأمین نیاز بازار، گرد یکدیگر جمع و مرتبط ساخت. در همین راستا در طول ۲۰ سال گذشته، تقاضای جهانی برای کنگر فرنگی فرآوری شده بیش از دو برابر شده است. پرو در تلاش است تا بخشی از بازار بزرگ اروپایی را در اختیار بگیرد و با توجه به مزیت ارزش نیروی کارش در این زمینه موقعیت خوبی کسب کرده است.

شکل ۳-۲ زنجیره ارزش برای کنگر فرنگی پرو را نشان می‌دهد که توضیح آن در کادر ۳-۷ داده شده است. فلش‌ها در نمودار، بیانگر جهت جریان‌های مالی در زنجیره ارزش و نقش سیستم مالی رسمی در تأمین مالی زنجیره است (کامپیون، ۲۰۰۶).

کادر ۳-۷ تسهیل توسعه و تأمین مالی زنجیره کنگر فرنگی در پرو

بازار خرده‌فروشی برای کنگر فرنگی در خارج از پرو و در آمریکا و اروپا واقع شده است و این امر، فروش محصول را بدون داشتن پشتیبانی تسهیلاتی برای خرده‌مالکان مشکل می‌کند. از طرفی، نمایندگان عمده‌فروشان که در پرو مشغول کار هستند، برای این که بتوانند عرضه ثابت داشته باشند، به‌طور مستقیم با صنایع فرآوری کار می‌کنند و ترجیح می‌دهند به جای کار با تعداد زیادی از کارخانه‌های کوچک، با تعداد کمتری از شرکت‌های بزرگ کار کنند. آن‌ها قراردادی را پیشنهاد و در آن قیمت دقیقی را که برای بزرگترین حجم کنگر فرنگی فرآوری شده که صنایع فرآوری می‌توانند تولید و آن‌ها بهای آن را بپردازند، مشخص شده است. از آن جا که صنایع فرآوری دارای قرارداد و قیمت ثابت هستند، دقیقاً می‌دانند چه میزان می‌توانند به کشاورزان برای محصول پرداخت کنند. آن‌ها نیز مانند اغلب عمده‌فروشان، ترجیح می‌دهند که با چند تولیدکننده بزرگتر کار کنند، اما اکثر زمین‌ها به قطعات کوچک تقسیم شده است و آن‌ها به ناچار باید از کشاورزان کوچک خرید کنند.

مؤسسه توسعه بین‌المللی آمریکا (USAID) برای پیشرفت زنجیره و تسهیل دسترسی به کشاورزان کوچک، پروژه‌ای را سرمایه‌گذاری کرده که فرصت‌های بازار را شناسایی و سپس با آگرومانتارو^۱ (صنعت فرآوری پرو که در زمینه فرآوری کنگر فرنگی در پرو فعالیت می‌کند) همکاری و این شرکت را برای شروع فرآوری کنگر فرنگی تشویق کرد. پس از این مرحله، تمرکز اصلی کار بر سازمان‌های اجتماعی محلی قرار گرفت تا به تشویق تولیدکنندگان کوچک برای پرورش کنگر فرنگی و کمک به تسهیل تأمین مالی خارجی اقدام کنند.

از آن جا بی که کنگر فرنگی محصول جدید و ناشناخته است و احتمال ریسک در آن وجود دارد، صنایع فرآوری به سازمان‌های تولیدکننده متوسل شده تا در امر متقاعد کردن کشاورزان کوچک برای تولید به آن‌ها کمک کنند. برای این منظور، آن‌ها موارد زیر را عرضه می‌کنند:

الف) قرارداد (ب) قیمتی ثابت (ج) نهال‌های جوان (د) کمک فنی

تأمین نهال‌های جوان و کمک‌های فنی به منظور کاهش ریسک‌های ناشی از تولید صورت می‌گرفت. کشاورزان تا زمان برداشت برای نهال‌های جوان مبلغی پرداخت نمی‌کنند، از این‌رو، صنایع فرآوری در تأمین مالی محصولات کشاورزی دخیل هستند. شرکت‌های عرضه‌کود با فروش به توزیع‌کنندگان مستقل و ارائه تخفیف‌های حجمی و پرداخت اعتبار تجاری، با آنان، مانند تولیدکنندگان بزرگ رفتار می‌کنند. سپس توزیع‌کنندگان اعتبار تجاری را بین کشاورزان توزیع می‌کنند و بازپرداخت چندین ماه

^۱ Agromantaro

بعد و در زمان برداشت محصول صورت می‌گیرد. آن‌ها هم‌چنین به‌منظور بهینه‌سازی استفاده از نهاده‌ها، کمک‌های فنی رایگان ارائه می‌کنند، که به‌نوبه خود باعث کاهش ریسک پیش‌بینی شده می‌شود.

معمولاً در پرو، اعتبار رسمی بسیار کمی برای کشاورزی تخصیص داده می‌شود. با این حال، زمانی که کارایی زنجیره بر سر زبان‌ها افتاد، بسیاری از مؤسسات مالی غیربانکی به پرداخت تسهیلات علاقه‌مند شدند. در این راستا، اتحادیه‌های اعتباری روستایی و شهری به ویژه ادیبه کانفیانزا^۱ ارائه وام‌های مستقیم به کشاورزان کوچک را شروع و صنایع فرآوری نیز به منظور گسترش سرمایه‌گذاری خود به لیزینگ مجدد اقدام کردند.

منبع: کمپین استخراج از کوپروز (۲۰۰۷)

همان‌گونه که در بالا نیز اشاره شد، تأمین مالی برای صادرات کنگر فرنگی هم به زنجیره ارزش و هم از طریق زنجیره ارزش صورت می‌گیرد. در سوپرمارکت‌ها و بازارهای خرده‌فروشی‌های کمتر ساختاریافته محلی، جریان‌های مالی درون‌زنجیره‌ای وجود نداشت. در زنجیره ارزش کنگر فرنگی، نهاده‌ها، بازارهای امن، تأمین مالی و هم‌چنین کمک‌های فنی همه عناصر بسته‌ی خدمات کامل و مهم را تشکیل می‌دهند که کشاورزان خرده مالک را قادر می‌سازند تا وارد بازار شوند. با این حال، باید در نظر داشت که تأمین مالی به‌تنهایی، به‌ندرت به افزایش کیفیت و فروش منجر خواهد شد.

در خصوص تولید کنندگان کوچک، اغلب ضعف کمک‌های فنی و دانش وجود دارد، تا به آن‌ها نشان دهد که چگونه سرمایه‌گذاری کنند که منجر به تولید محصولات با کیفیت و افزایش ارزش بالاتر شود. با در نظر گرفتن این موضوع و موفقیت نشان داده شده در کنگر فرنگی، تأمین مالی دامنه گسترده‌ای را دربر گرفته که از درون زنجیره توسط تأمین کنندگان و خریداران تا دسترسی به مؤسسات مالی برای تولید کنندگان را شامل می‌شود. موضوع مورد مطالعه برای حل و فصل در تسهیل زنجیره ارزش به خصوص هنگام سروکار داشتن با تولید کنندگان کوچک و صنایع فرآوری، خدمات موضوع قراردادها و پایداری آن‌هاست. به نظر می‌رسد که بخش خصوصی تمایل چندانی ندارد و یا قادر به قبول مسئولیت کامل برای ایجاد این ظرفیت نیست. آیا همانند بسیاری از دانشگاه‌ها در کشورهای در حال توسعه که حمایت دولتی و سازمان‌های توسعه‌ای را لازم دارند، حمایت تسهیلاتی از کالاهای عمومی لازم است؟

مدل‌های زنجیره ارزش یکپارچه

چهارمین مدل کسب و کار، مدل زنجیره ارزش یکپارچه است. این مدل نه تنها تولید کنندگان را در داخل زنجیره با عرضه کنندگان نهاده‌ها، واسطه‌ها، صنایع فرآوری، خرده‌فروشان، ارائه کنندگان خدمات از جمله خدمات مالی متصل می‌کند، بلکه بسیاری از آن‌ها را از طریق مالکیت و یا روابط قراردادی رسمی به یکدیگر مرتبط می‌کند. مدل یکپارچه نه تنها بسیاری از ویژگی‌های مدل‌های معرفی شده دیگر، از قبیل پیوندهای قوی با آرایش‌های

۱ Edpyme Confianza موسسه اعتباری کوچکی در کشور پروست که در سال ۱۹۹۸ تاسیس شد.

چندسویه، راهنمایی فنی و انطباق‌پذیری دقیق را دارد، بلکه دربرگیرنده ساختار یک‌پارچه متشکل از جریآن‌ها و خدمات مالی زنجیره ارزش نیز می‌باشد.

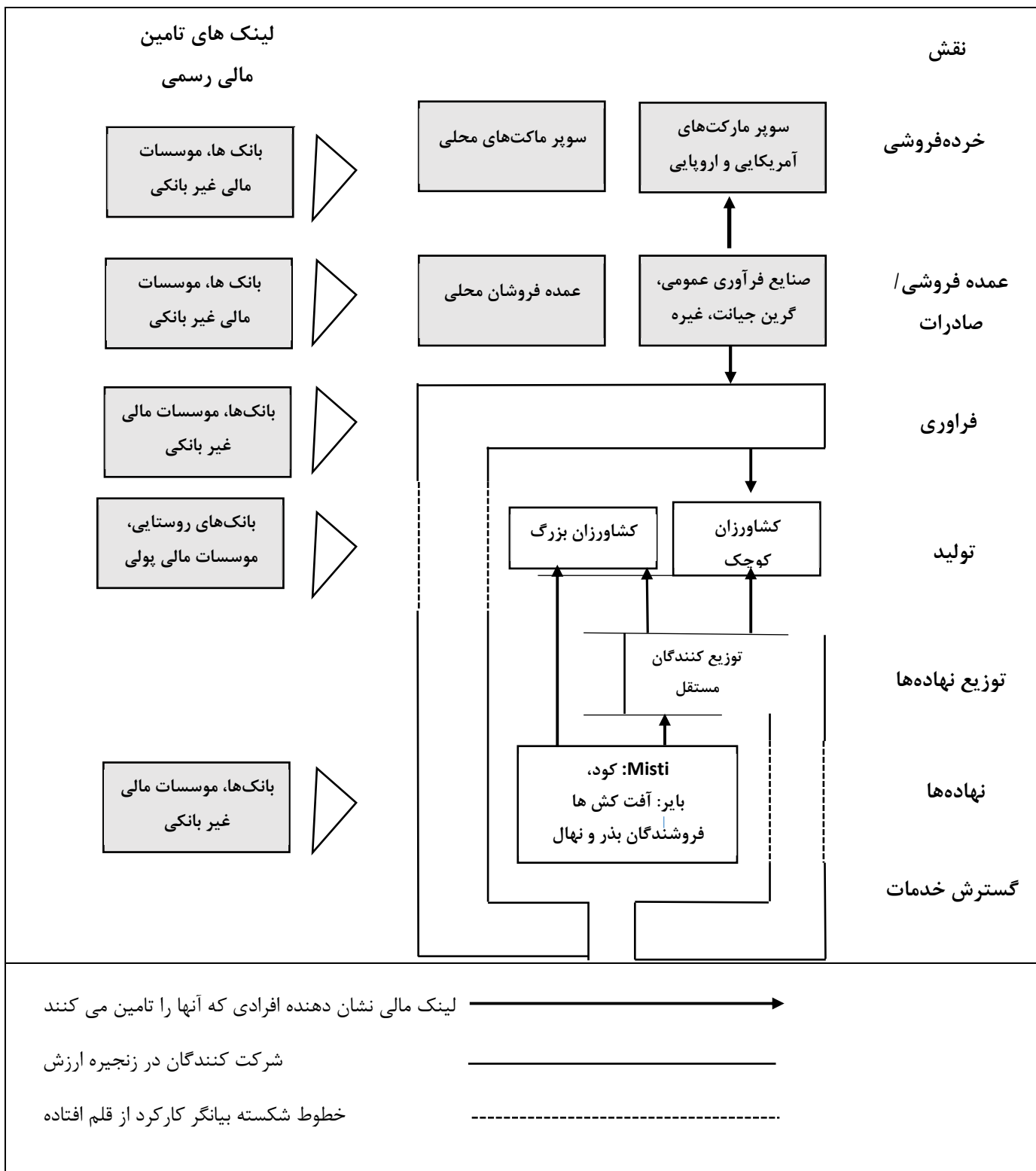
نخستین و رایج‌ترین مدل یکپارچه، شامل ائتلاف عمودی در زنجیره ارزش است. معمولاً ائتلاف با تعداد زیادی خرده فروش یا عمده‌فروش یا واردکننده شروع می‌شود که بر تقاضای مصرف‌کننده متمرکز شده‌اند و به دنبال این هستند که مطمئن شوند که نهاده‌ها، تولید و عملیات پس از برداشت محصول، منجر به نتایجی شود که به این تقاضا پاسخ بدهد. درجه کلی ائتلاف عمودی (و گاهی افقی) در مدل، به درجه ارتباط افراد در سطوح گوناگون زنجیره از کنترل تولید تا خرده‌فروشی بستگی دارد که غالباً با استفاده از کشاورزی قراردادی یا سایر مدل‌های قراردادی به خریدار مرتبط می‌شود. زنجیره‌های ارزش عمودی یکپارچه سوپرمارکت مثالی عمده از این مدل است. یک سوپرمارکت از نزدیک با واردکنندگان یا عمده‌فروشان محلی کار می‌کند تا اطلاعات مربوط به مشخصات محصول قابل قبول مانند نوع، کیفیت، حجم و استانداردهای بهداشتی، قابلیت ردیابی و موجودی را به آنان منتقل کند. این اطلاعات و خدمات غالباً به همراه کنترل کیفی، آموزش فنی، نهاده‌های مناسب، مستندسازی و تأمین مالی از زنجیره از بالا به پایین به تولیدکنندگان منتقل می‌شود. چنین پیوستگی عمودی به ویژه در مورد میوه‌های تازه و سبزیجات اعمال می‌شود. زنجیره ارزش باغبانی می‌تواند برای یکپارچگی کشاورزان خرده‌مالک بسیار عالی باشد، زیرا برای بسیاری از محصولات، تحویل نهایی محصول، کار فشرده و کاشت و برداشت دستی لازم دارد.

قهوه محصول کشاورزی خاص است که نه تنها در مورد محصولات متنوع کم‌کیفیت روبوستا^۱ که برای رسیدن به فرم نهایی خود باید تحت پردازش گسترده قرار بگیرد، بلکه حتی فرآوری قهوه عربی^۲ نیز متکی بر نهاده‌ها، شرایط آب و هوایی و روش‌های کشت است که اغلب متضمن یکپارچگی عمودی است. شرکت قهوه استارباکس^۳، که بعدها در کادر ۴-۷ شرح داده خواهد شد، مدلی یکپارچه محکم از تولید به خرده‌فروشی را ارائه می‌دهد.

۱ Robusta قهوه روبوستا قهوه ای ساخته شده از گیاه *Coffea canephora*، با اسیدیتنه و تلخی کم است.

۲ Arabica

۳ Starbucks



شکل ۳-۲: زنجیره ارزش کنگر فرنگی

منبع: کمپون، ۲۰۰۶

دومین مدل یکپارچه مورد استفاده در زنجیره ارزش، مدل خدمات یکپارچه است. نوعی از مدل‌های خدماتی توسط نهاد مالی به هم پیوسته و نوع دیگری توسط نهاد تسهیل‌کننده هدایت می‌شود که ساختارهای مالکیت را با تسهیلاتشان تلفیق می‌کند. نوع اخیر می‌تواند توسط سازمان غیردولتی قوی هدایت شود، مانند براک^۱ BRAC در بنگلادش که در کادر ۳-۸ توضیح داده شده و یا مرکز خدمات کشاورزی باشد، مانند موردی که در هند ایجاد شده است.

کادر ۳-۸ مدل خدمات یکپارچه براک برای کشاورزی، بنگلادش

براک، سازمانی خصوصی است که به‌عنوان پروژه کوچک حمایتی و اصلاحی کاملاً اعتباری شروع به کار کرد، و به سازمانی تقریباً خوداتکای مالی در توسعه منابع انسانی تبدیل شد. براک در حال حاضر به‌عنوان بزرگترین سازمان غیردولتی در جهان، دارای بیش از ۱۰۰ هزار نفر کارمند است که با دو هدف کاهش فقر و توانمندسازی فقرا فعالیت می‌کند. در مرکز توجه رویکرد براک بیش از ۱۷۰ هزار سازمان روستایی قرار دارد که برای تأمین حمایت اجتماعی و سرمایه‌گذاری‌های خرد تأسیس شده‌اند و هر کدام دارای ۳۰ تا ۴۰ عضو هستند که اکثر آنان را زنان تشکیل می‌دهند. این سازمان‌های روستایی هر هفته برای کسب آموزش، توزیع وام، وصول بازپرداخت‌ها و ذخیره کمک‌ها جلساتی تشکیل می‌دهند و با اینکار افزایش آگاهی عمومی در خصوص بسیاری از مسائل اجتماعی، حقوقی و شخصی تأثیرگذار بر زندگی روزمره زنان فقیر می‌شوند.

براک با ایجاد این مدل، از چند برنامه که کسب و کارهای کشاورزی را در بر می‌گیرد، پشتیبانی می‌کند. هدف از این رویکرد، ارتقای فعالیت کسب و کارهای کشاورزی برای تولید اشتغال و کمک به کاهش فقر است. براک به‌طور خاص: ۱- به منظور افزایش سطح ارزش‌افزایی و افزایش درآمد روستائیان، با هدایت اعتبار از طریق سه تشکل غیردولتی زیر مجموعه خود و فراهم کردن پشتیبانی فنی و بازاریابی از فعالیت کسب و کارهای کشاورزی کوچک در فعالیت‌های کشاورزی در مقیاس کوچک در مناطق روستایی کشور حمایت می‌کند. ۲- با تقویت مشارکت سازمان‌های غیردولتی (سمن‌ها) و مراکز عمده فروشی کارایی اعتبار مصرف‌شده را مدیریت و تضمین می‌کند. ۳- انجمن‌های کسب و کارهای کشاورزی را برای گفتگوهای سیاسی در زمینه توانمندسازی محیط، ارتقای کسب و کار کشاورزی و انتشار اطلاعات تقویت می‌کند. براک هم‌چنین به طور مستقیم در کسب و کارهایی فعالیت می‌کند که نیاز به حمایت از شرکت‌های روستایی درگیر در تولید محصولات کشاورزی، تأمین مواد اولیه، بازاریابی، فرآوری و حمل و نقل دارند. به عنوان مثال، کسب و کار براک شامل: ۶ مزرعه‌ی پرورش مرغ برای تهیه جوجه روز، سه کارخانه تهیه غذا، دو مرکز تولید بذر، دو مراکز فرآوری بذر، ۱۵ مرغداری گوشتی و ۱۲ محل پرورش ماهی و یا میگو با هدف تقویت زنجیره ارزش مربوطه است. رویه‌مرفته، مدل کسب و کار براک برای تضمین یک مجموعه یکپارچه از خدمات برای مشتریان خود فعالیت می‌کند.

موضوعات محوری در فعالیت‌های کشاورزی براک عبارتند از:

- ایجاد آگاهی پایه‌ای و ارائه آموزش به کشاورزان.
- توسعه‌ی مهیا کنندگان خدمات فنی روستا محور.
- عرضه کافی نهاده‌های با کیفیت از طریق گسترش نمایندگی‌ها یا نیروی کار.
- تضمین دسترسی کشاورزان به بازار.
- ارائه بسته‌های قرضه مناسب برای کشاورزان برای رفع خواسته‌های ویژه آنان.

^۱ Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC) بانک تجاری خصوصی در بنگلادش است که بر شرکت‌های کوچک و

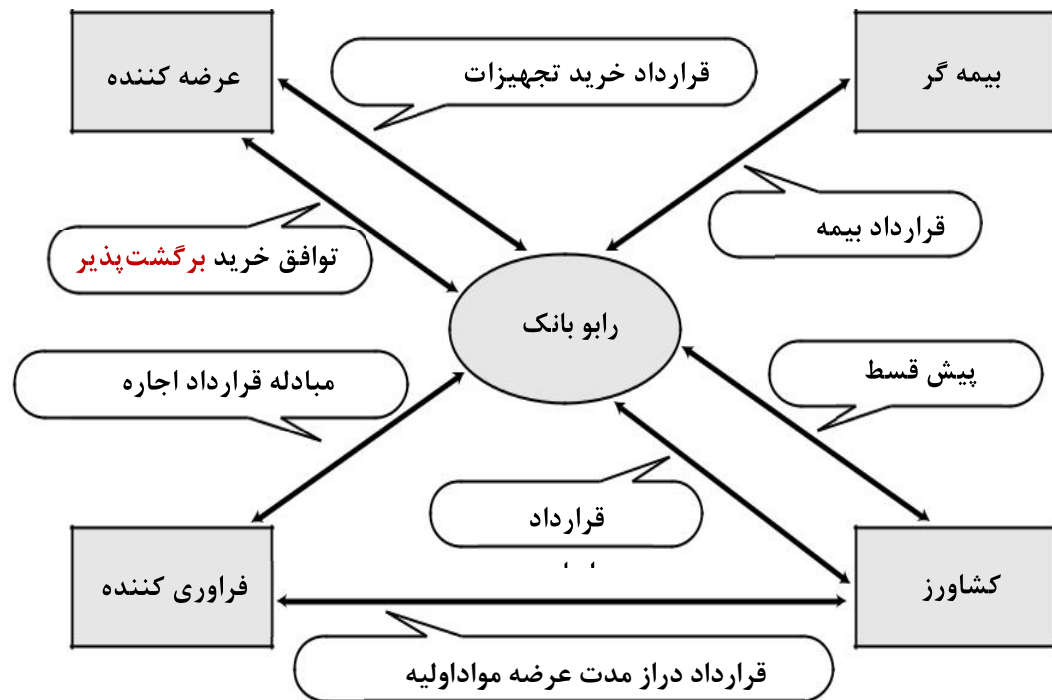
متوسط متمرکز است.

• توسعه ارتباطات بین زنجیره ارزش‌های مختلف.

منبع: سالنکو^۱، ۲۰۰۷)

براک بیانگر مثالی مهم از مؤسسه مالی است که وقتی ضرورت تأمین مالی مشتریان را متوجه می‌شود مبادرت به راهبرد تأمین مالی مستقیم در زنجیره می‌کند. به‌عنوان مثال، براک واحدهای پرورش جوجه موردنیاز برای تولید ماکیان مشتریان را تأسیس و آن‌ها را مالک آن می‌کند. این شرکت هم‌چنین کمک‌های فنی مورد نیاز را ارائه می‌دهد و در صورت لزوم می‌تواند مجاری بازاریابی را تسهیل کند. این شرکت هم‌چنین این کار را برای بخش صنعت‌گران از جمله عمده‌فروشی و خرده‌فروشی این حرفه انجام داده است. این بانک از طریق خدمات مالی و راهبردهای سرمایه‌گذاری مستقیم در زنجیره ارزش، اشتغال را در مناطق روستایی و حاشیه‌ی شهرها ایجاد می‌کند و ارزش افزوده تولید مشتریان را افزایش می‌دهد.

شایان ذکر است، با وجود این که مدل‌های خدمات زنجیره ارزش کشاورزی یکپارچه گسترش زیادی ندارد، اما اهمیت رو به‌رشدی یافته است. مطالعه موردی ۳ در پایان فصل ۴، مثال لافیس را شرح داده که مدل بازرگانی یکپارچه بانکی و خدمات کشاورزی در آمریکای لاتین است. مثال رابو بانک در هند نیز در بسیاری از نقاط جهان پذیرفته شده و مورد استفاده قرار می‌گیرد.



شکل ۳-۳ ساختار یکپارچه تأمین مالی کشاورزی رابو بانک

^۱ Salenque

همان‌طور که در شکل ۳-۳ نشان داده شده است، رابو بانک، نقش محوری را در تأمین مالی و ارائه خدمات پشتیبانی زنجیره ارزش در طول زنجیره‌ها برعهده دارد. با داشتن چنین نقش محوری و به عنوان بخشی از مدل کسب‌وکار، رابو بانک بخش مربوط به خود و افراد درگیر در آن را به خوبی می‌شناسد. بانک به این ترتیب، می‌تواند اطمینان حاصل کند که ارتباطات کارآمد هستند و هر وضعی در میان شرکا به گونه‌ای حل می‌شود که باعث ایجاد مشکلات برای دیگران در زنجیره نشود. از آن‌جا بی که پول نیز از طریق بانک جریان دارد، بانک می‌تواند با بستنکار و بدهکار کردن مستقیم حساب‌های اعضای زنجیره ارزش، هزینه‌ها را کاهش دهد.

اغلب پیش‌پرداخت‌های اعتباری حاصل از بازاریابی یا کسب و کارهای فراوری، به یک زنجیره ارزش خاص مرتبط است، زیرا اکثر شرکت‌ها، به ویژه شرکت‌های خصوصی فقط با یک یا تعداد معدودی از افراد یا زنجیره ارزش کار می‌کنند. با این حال، این خدمات می‌توانند در سیستمی پیچیده از خدمات کسب و کارهای کشاورزی به هم پیوسته وجود باشند که خدمات مالی و غیرمالی را که دارای طبیعت جامعی هستند، برای زنجیره ارزش چندگانه ارائه دهند. در کره، نهادی کشاورزی وجود دارد که تحت ساختار تعاونی شکل گرفته و در کل بخش کشاورزی حضور زیادی دارد و همان‌طور که در کادر ۳-۹ نشان داده شده است، این امر به این نهاد اجازه می‌دهد خدمات زنجیره ارزش یکپارچه را در زنجیره‌های ارزش چندگانه ارائه کند.

مدل فدراسیون تعاونی کشاورزی ملی در کره و مدل بانکی تعاونی رابو بانک هر دو از نمونه مدل‌های موفق هستند. در حالی که رابو بانک بر یکپارچگی خدمات مالی در طول زنجیره و ارتباط با شرکای زنجیره تمرکز کرده است، فدراسیون تعاونی کشاورزی ملی می‌تواند به طور مستقیم در زنجیره مشارکت کند. به عبارت دیگر، خدمات زنجیره ارزش چندگانه با آن‌چه رابو بانک انجام می‌دهد تفاوت دارد، چون فدراسیون تعاونی کشاورزی ملی نه تنها به عنوان ارائه دهنده خدمات مالی بلکه خود به عنوان عرضه کننده، بیمه‌گر، فرآوری کننده و بازاریاب برای کشاورزان عضو عمل می‌کند. به عنوان مثال، کشاورزان می‌توانند ماشین‌آلات کشاورزی خود را از فدراسیون تعاونی کشاورزی ملی با وام‌های ضمانت شده‌ی فدراسیون تعاونی کشاورزی ملی و به وسیله صندوق ضمانت کشاورزی خریداری کنند و محصولات خود را نیز از طریق تعاونی‌های محلی خود به بازارهای عملیاتی فدراسیون تعاونی کشاورزی ملی بفروشند. به همین ترتیب، پول کشاورزان به حساب پس انداز آنان در فدراسیون منتقل می‌شود و بعدها این پول می‌تواند برای بازپرداخت وام استفاده شود.

شواهد نشان داده است که مدل‌های غیرتعاونی خصوصی و در بعضی موارد مدل‌های یکپارچه دولتی موفق بوده‌اند. با این حال، این مدل‌ها پیچیده و مستلزم دقت زیادی هستند و غالباً موفقیت آن‌ها به شدت به ظرفیت

^۱ Wortelboer

مدیریت و محیط اجتماعی و اقتصادی که این مدل‌ها شکل گرفته‌اند، بستگی دارد. در اغلب موارد، این شرایط مطلوب وجود ندارد. به‌عنوان مثال، در اروپای شرقی و آسیای مرکزی، زنجیره‌های ارزش یکپارچه کشاورزی بزرگ به همراه منابع مالی قرارگرفته در آن شکل گرفت، اما در طول زمان از پایداری چندانی برخوردار نبود (وین، ۲۰۰۹). همان‌طور که قبلاً نیز اشاره شد، در کنیا، مدل یکپارچه بزرگ شرکت مالی کشاورزی به همراه انجمن کشاورزان کنیا و هیئت بازرگانی تولید محصول کشاورزی ملی، نیز موفق عمل نکردند و شکست خوردند.

کادر ۳-۹ فدراسیون ملی تعاونی کشاورزی، کره.

جمهوری کره در بسیاری از صنایع بزرگ، از جمله کشاورزی رشد زیادی را تجربه کرده است. فدراسیون ملی تعاونی کشاورزی^۱ نقش تعیین‌کننده‌ای را در توسعه صنعت کشاورزی کشور بازی کرده است. فدراسیون ملی تعاونی کشاورزی، فدراسیون ملی متشکل از ۱۱۸۷ تعاونی کشاورزی در کره است. فدراسیون و تعاونی‌های عضو آن خدمات چند منظوره را به ۲/۴ میلیون نفر از اعضا ارائه می‌کنند. این خدمات عبارتند از: (۱) بانکداری و بیمه، (۲) عرضه نهاده‌ها، (۳) بازاریابی کشاورزی و دامداری و (۴) خدمات مشاوره‌ای و رفاهی. در جریان خدمات بانکی و بیمه‌ای، فدراسیون و تعاونی‌های عضو آن برای بسیج و ارائه خدمات مالی به کشاورزان و صنایع کشاورزی در سراسر کشور به یکدیگر متصل می‌شوند.

ساختار تعاونی فدراسیون تعاونی کشاورزی ملی در کره به آن اجازه می‌دهد تا مدل خدمات کامل یکپارچه کشاورزی و غیرکشاورزی سودمند برای اعضای خود را اجرایی کند. اندازه فدراسیون تعاونی کشاورزی ملی به آن اجازه می‌دهد تا در زنجیره‌های مختلف ایفای نقش کرده و از هم‌افزایی خدمات و داده‌ها در این زنجیره‌ها بهره‌مند شود. فدراسیون تعاونی کشاورزی ملی برای کمک به ارائه این خدمات دارای ۲۲ شرکت تابعه که شامل چهار کمپانی بازاریابی کشاورزی دیگر در کنار شرکت فدراسیون تعاونی کشاورزی ملی مادر، کمپانی خدمات لجستیک و مؤسسه تحقیقات اقتصادی نانگیوپ^۲ است. فدراسیون خدمات مالی تجاری، تأمین مالی متقابل، ضمانت وام و بیمه و سایر خدمات را از طریق سایر شرکت‌های تابعه زیر فراهم می‌کند:

(۱) بنگاه شیمیایی ناماه^۳، (۲) شرکت بازاریابی کشاورزی کره^۴، (۳) شرکت تعاونی بازرگانی کشاورزی کره^۵، (۴) شرکت معاملات سلف فدراسیون تعاونی کشاورزی ملی^۶، (۵) شرکت تعاونی کشاورزی کره^۷، (۶) کمپانی جینسینگ ناگیاپ کره^۸، (۷) خوراکی ناگیاپ، (۸) کمپانی مدیریت دارایی ناگیاپ، (۹) مدیریت دارایی تعاونی کشاورزی، (۱۰) شرکت سرمایه‌گذاری و اوراق بهادار ان -اچ^۹.

^۱ National Agricultural Cooperative Federation (NACF)

^۲ Nonghyup

^۳ Namhae Chemical Corporation

^۴ Korea Agricultural Marketing, Inc

^۵ Korea Agricultural Cooperative Trading, Ltd

^۶ NACF Futures Corporation

^۷ Korea Coop-Agro, Inc

^۸ Nonghyup Korea Ginseng Co

^۹ NH Investment & Securities یکی از بزرگترین شرکت‌های اوراق بهادار در کره است که طیف گسترده‌ای از خدمات مالی شامل مدیریت مالی، سرمایه‌گذاری، کارگزاری و بازاریابی تجاری را از طریق ۱۲۱ شعبه داخلی و خارجی در خارج از کشور پوشش می‌دهد.

این فدراسیون هم‌چنین در زمینه حمایت اجتماعی از طریق شرکت‌های تابعه از جمله: (۱) تورهای ناگیپ، (۲) دانشکده تعاونی کشاورزی و (۳) روزنامه کشاورزان فعالیت می‌کند. فدراسیون تعاونی کشاورزی ملی در ترکیب با شرکت‌های تابعه آن مدل یکپارچه‌ای را ارائه می‌کنند که واقعاً قادر است تمام خدمات زنجیره ارزش کشاورزی مورد نیاز اعضای خود را ارائه کند. منبع: پارک^۱ (۲۰۰۷) و مکاتبات شخصی نویسنده با سی چوئی^۲ (۲۰۰۹)

مقدمه‌ای بر مطالعه موردی

همان‌طور که در این فصل توضیح داده شد، مدل کسب و کار زنجیره ارزش می‌تواند مدلی یکپارچه پیچیده با بانکی بزرگ در مرکز، مدل تولیدکننده محور از پایین به بالا^۳ و یا مدلی خریدار محور باشد. اما آنچه که مهم است، این است که مدل کسب‌وکار شفاف داشته باشیم که رقابتی بوده و بر مبنای پایه‌ای محکم بنا شده باشد. به همین دلیل است که اغلب مدل‌های کسب‌وکاری که دربرگیرنده تولیدکنندگان کوچک در زنجیره ارزش هستند، برای ایجاد ظرفیت و تسهیل ارتباط و تلفیق کامل با زنجیره‌های ارزش قوی، از حمایت‌های دولتی یا غیردولتی برخوردار می‌شوند.

مطالعه موردی زیر، تجربه‌ی سازمانی توسعه‌ای را در کمک به توسعه‌ی زنجیره ارزش یکپارچه کامل و ایجاد بنیانی قوی برای موفقیت درازمدت برای کشاورزان خرده مالک در کنیا بیان می‌کند.

مطالعه موردی ۱. بنگاه بین‌المللی زراعت: رویکرد دهکده تجاری

گریس روتو، مدیر برنامه، بنگاه بین‌المللی زراعت^۴

پروژه تسهیل دسترسی به بازار سبزیجات سنتی آفریقایی برای مقابله با کمبود تقاضای مصرف برای سبزیجات سنتی آفریقایی طراحی شده است. این پروژه با هدف توانمندسازی زنان کشاورز از طریق تولید سبزیجات برگ‌دار پایدار، عرضه بذر و بازاریابی برای سبزیجات سنتی آفریقایی (ATV) با کیفیت در آفریقای شرقی توسط بنیاد راکفلر، گاتزبی انگلستان^۵، مزرعه آفریقا^۶ و مؤسسه بین‌المللی منابع ژنتیک گیاهی^۷ (IPGRI) (در حال حاضر بیورسیتی اینترنشنال) پشتیبانی و توسط بنگاه بین‌المللی زراعت و مرکز جهانی سبزیجات^۸ (AVRDC) در کنیا و تانزانیا اجرا شده است.

^۱ Park

^۲ C. Choi

^۳ bottom-up

^۴ Farm Concern International (FCI)

^۵ Gatsby UK

^۶ Farm Africa

^۷ International Plant Genetic Resources Institute (IPGRI)

^۸ Asian Vegetable Research and Development Center

تمرکز این پروژه بر تجاری‌سازی سبزیجات سنتی آفریقایی، آموزش مهارت‌های حاصل‌خیز نمودن به خرده‌مالکان، افزایش به کارگیری جریان کارآمد زنجیره ارزش، حلقه‌های مصرف و بهبود سلامت، تغذیه و درآمد گروه‌های آسیب‌پذیر قرار گرفته است. این پروژه به دنبال ایجاد انگیزه در سیستم‌های کشاورزی تجاری و باغداری خانگی، با تمرکز بر توسعه اقتصادی رو به جلو و ارتقای شرکت‌هایی است که با فعالیت‌های جریان اصلی گروه‌های هدف و نیازهای تولیدکنندگان خرده‌مالک در کنیا مرتبط هستند.

پیاده‌سازی پروژه سبزیجات سنتی آفریقایی، براساس رویکرد موفقیت‌آمیز بنگاه بین‌المللی زراعت (FCI) در زمینه تجاری‌سازی زمین‌های کشاورزی کوچک و رویکرد دهکده تجاری^۱ (CVA)، استوار بود و در سراسر روستاهای مختلف و برای کالاهای متنوع خرده‌مالکان، یک مدل مورد آزمایش قرار گرفت. تحت رویکرد دهکده تجاری، راهبردی چهارجانبه برای این پروژه طراحی شده بود که موارد زیر را شامل می‌شد: (۱) تجاری‌سازی سبزیجات سنتی آفریقایی، (۲) سیستم‌های تکثیر بذر خرده‌مالکان، (۳) توسعه زنجیره ارزش و (۴) توسعه بازار و ایجاد تقاضا.

در ابتدای پروژه در سال ۲۰۰۳، بنگاه بین‌المللی زراعت (FCI) و مرکز جهانی سبزیجات (AVRDC) برای ارزیابی وضعیت تولید و بازاریابی سبزیجات سنتی آفریقایی بررسی اولیه انجام دادند. بررسی اولیه وجود تجارت سبزیجات سنتی آفریقایی در مناطق هدف و مناطق مجاور آن، ضعف سیستم‌های عرضه بذر و حداقل آشنایی با سبزیجات سنتی آفریقایی در میان کشاورزان را نشان داد. بازار نایروبی حدود ۳۱ تن از سبزیجات سنتی آفریقایی را در هر ماه در اختیار داشت که عمدتاً از غرب کنیا تهیه و شبانه توسط اتوبوس در کیسه‌های پارچه‌ای به نایروبی حمل می‌شد. تا سال ۲۰۰۶ سیستم بذر سبزیجات سنتی آفریقایی از وجود ۳۰۰ زن کشاورز خرده‌مالک در غرب کنیا بهره می‌برد، در حالی که هم‌اکنون بیش از ۲۷۰۰ کشاورزان خرده‌مالک در تجارت کشاورزی سبزیجات سنتی آفریقایی در منطقه مرکزی کیامبو^۲ مشغول به کار هستند. مصرف سبزیجات سنتی آفریقایی در نایروبی از ۳۱ تن با ارزش تخمینی ۶۰۰۰ دلار در سر مزرعه در سال ۲۰۰۳، به ۶۰۰ تن به ارزش ۱۴۲،۸۶۰ دلار آمریکا در سال ۲۰۰۶ افزایش یافته و قیمت محصولات کشاورزی نیز ۳۰ درصد رشد داشته است. تخمین زده‌اند که عرضه ۵۰۰ تن در سال ۲۰۰۷ در شبکه توزیع که شامل سوپرمارکت‌ها، کیوسک‌ها، بازارهای غیررسمی و خیابان بازارها بود، حدود ۶۰ درصد از سطح تقاضای سبزیجات سنتی آفریقایی را تشکیل می‌داد.

تأمین مالی ورود به بازار

^۱ Commercial Village Approach (CVA)

^۲ Kiambu شهری در شهرستان کیامبو، کنیا در منطقه شهری نایروبی است.

مشارکت مؤثر با کشاورزان خرده مالک، مستلزم طیف وسیعی از خدمات توسعه کسب و کار (BDS) از قبیل حمل و نقل و اعتبار برای تضمین عرضه به موقع است. با این حال، کشاورزان فاقد منابع لازم برای سرمایه‌گذاری در خدمات توسعه کسب و کار هستند که موجب شده بنگاه بین‌المللی زراعت (FCI) به ایجاد مشارکت بین کشاورزان و ارائه‌دهندگان مختلف خدمات توسعه کسب و کار و همچنین استفاده از توان منابع بازیگران بخش خصوصی متمرکز شود.

سوپرمارکت های یوشومی^۱، مانند بسیاری از بازارهای رسمی، کالاهای خود را با دوره پرداخت ۳۰-۶۰ روزه تهیه می‌کنند که کشاورزان خرده مالک به دلیل محدودیت منابع نمی‌توانند این دوره را تحمل کنند. از این رو بنگاه بین‌المللی زراعت (FCI)، به منظور شروع رویکردی پلیدار که کشاورزان خرده مالک را در بازار حفظ کند، با تزریق اعتباری حدود ۱۰۰ هزار دلار آمریکا، خدمات تأمین مالی ورود به بازار^۲ را با هدف تنزیل^۳ دوره اعتبار و تسویه حواله‌های حمل و نقل راه اندازی کرده است که منابع آن به تدریج با پرداخت‌های یوشومی جبران می‌شود. بنگاه بین‌المللی زراعت (FCI)، برای کمک به گروه‌های تولید کننده به ایجاد و حفظ صندوقی مشابه خدمات مالی ورود به بازار (MacFin)، بخش پس انداز راه‌اندازی کرد که گروه‌ها با ۱۰ درصد پس‌انداز شروع کردند. این امر برخی از گروه‌ها را قادر ساخت که به تدریج از وابستگی به خدمات مالی ورود به بازار (MacFin) متعلق به صندوق بنگاه بین‌المللی کم کرده و از صندوق مدیریت شده توسط گروه، تنزیل فاکتور بگیرند. گروه‌های مستقل شده از خدمات مالی ورود به بازار (MacFin)، به دلیل پس انداز خود، مؤسسات مالی خرد را جذب کرده و این امر آن‌ها را قادر ساخت تا به اعتبار لازم برای گسترش تجارت سبزیجات سنتی آفریقایی دست یابند.

خدمات مالی ورود به بازار (MacFin) که توسط صندوق بنگاه بین‌المللی زراعت (FCI) ایجاد شد، برای افزایش مشارکت خرده مالکان در طول زنجیره‌های ارزش دارای ویژگی های منحصر به فرد زیر است:

۱. این صندوق، صندوقی کاتالیستی^۴ است و برای گروه‌های تولیدی فقط در دوره ای معین (۳-۴ ساله) قابل دسترسی است.

۲. برای هزینه‌های معاملاتی در بازارهای تضمین شده از قبیل حمل و نقل، بسته‌بندی مواد، تنزیل صورتحساب، نهاده‌ها و غیره به کار می‌رود.

۳. فقط برای گروه‌های بازاریابی به هم پیوسته قابل دسترسی است.

^۱ Uchumi

^۲ Market Access Financial Service (MacFin)

^۳ discounting یا تنزیل را می‌توان جزو اصلی‌ترین ارکان علم تامین مالی دانست که با استفاده از آن می‌توان تمامی دارایی‌های موجود از جمله اوراق قرضه را ارزیابی کرد.

^۴ catalytic fund

۴. ضروری است در دوره‌ای که گروه به خدمات مالی ورود به بازار دسترسی دارد، پس انداز گروه مدیریت و هدایت شود.

۵. گروه های بازاریابی به هم پیوسته سبزیجات سنتی آفریقایی، ۱۰ درصد هر فروش را دریافت می کنند.

۶. ساختار رهبری گروه از قواعد توصیه شده توسط بنگاه بین المللی زراعت (FCI) پیروی می کند.

۷. اساسنامه گروه به منظور تطابق با کارکردهای ویژه گروه طراحی شده است.

برنامه و صندوق کاتالیستی، خدمات مالی ورود به بازار (MacFin)، پشتیبانی و تسهیلات لازم را از طریق ارتقای دسترسی به بازار و بهبود رقابت پذیری به منظور ایجاد فرصت های تجاری سازی برای اعضای پایین هرم جامعه که اکثر آنها اعتبار بانکی ندارند، فراهم می کند. در دو سال گذشته، صندوق خدمات مالی ورود به بازار (MacFin) به کشاورزان کیامبو کمک کرده است تا دسترسی بیشتری به نهاده ها، اعتبار مالی بازاریابی و همچنین تأمین هزینه های خدمات توسعه ی کسب و کار، مانند حمل و نقل و تنزیل صورتحساب های اعتباری داشته باشند. اعتبارات با بهره ی یک درصد در هر ماه پرداخت می شود و وصول آن از فروش رسمی و نیمه رسمی صورت می گیرد.

بنگاه بین المللی زراعت (FCI)، برای ارتقای تجاری سازی و فروش انبوه، مدل رویکرد دهکده تجاری را که در شکل ۳-۴ نشان داده شده، به کار برده است که طی آن روستاها، تجاری شده و از نظر موقعیت مکانی به بازارها متصل می شوند. این مدل که توسط بنگاه بین المللی زراعت (FCI) ایجاد شد، پلت فرمی روستایی را به منظور مشارکت حداکثری خرده مالکان در جریان اصلی سیستم های بازاریابی از طریق اقدامات مالی و بازاریابی فراهم می کند.

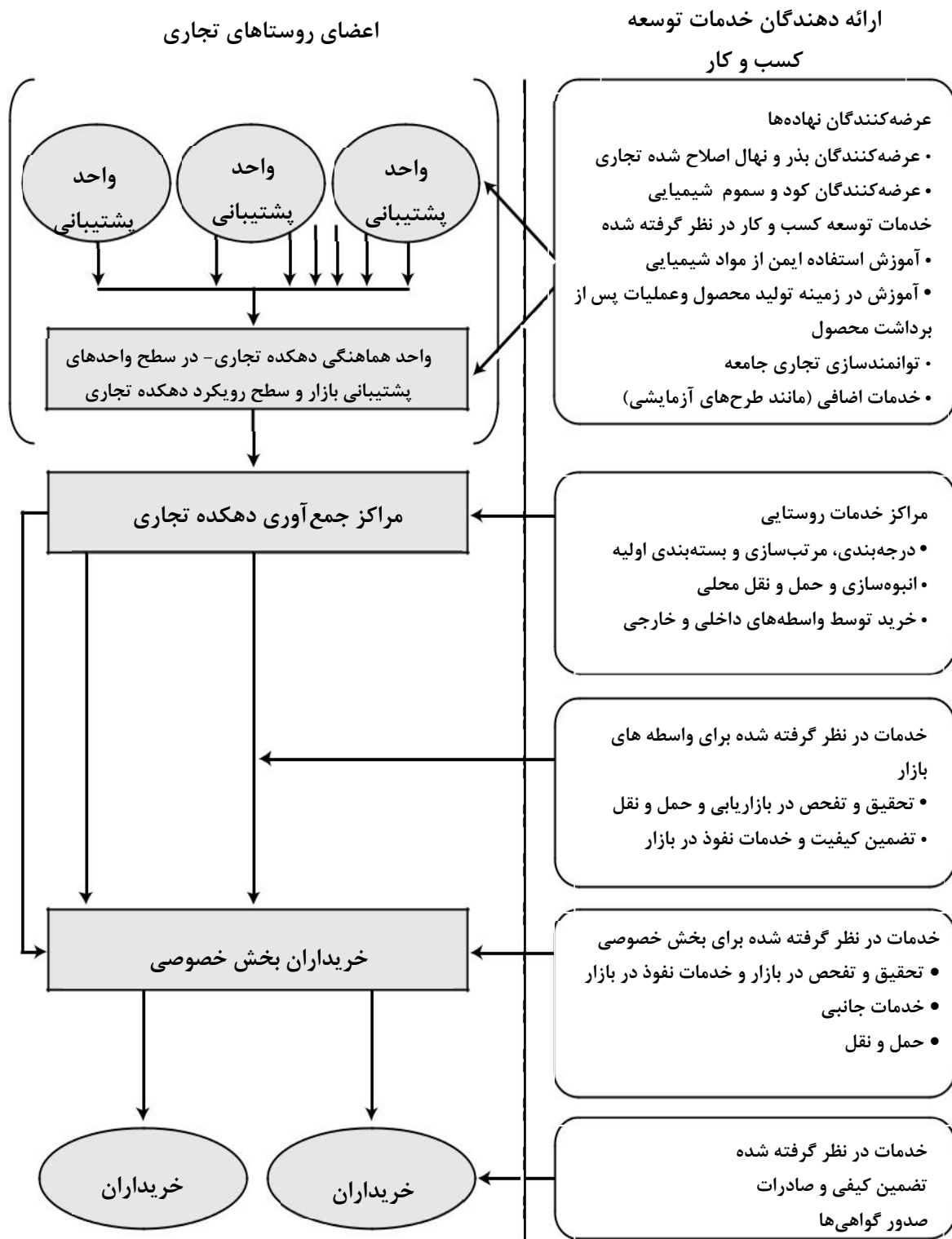
صندوق خدمات مالی دسترسی به بازار (MacFin)، دهکده های تجاری کیامبو را قادر ساخت تا هزینه های دادوستدها، شامل حمل و نقل و همچنین خرید نهاده ها برای طیف مشخصی از سبزیجات سنتی آفریقایی را بپردازند. کشاورزان باید بدون اتلاف وقت و به محض فروش محصولاتشان به نهاده های خریدار تعیین شده، بخشی از آن را جهت استهلاک اعتبارات طولانی مدت که برای ادامه کسب و کار به آنها کمک می کند به بنگاه بین المللی زراعت (FCI) بپردازند. سپس بنگاه بین المللی زراعت (FCI) در موعد سررسید، از محل صورتحساب مربوطه وجوه پیش پرداخت شده را تسویه می کند.

در طول این دوره، پروژه مذکور، با مدیریت برای بسیج و ایجاد همکاری با بازیگران زنجیره ارزش مورد هدف به کشاورزان برای دسترسی بهتر به نهاده ها، اعتبار مالی برای بازاریابی و نیز پرداخت هزینه های خدمات توسعه کسب و کار، از قبیل حمل و نقل و تنزیل صورتحساب های اعتبارات مالی کمک کرده است. به طور خلاصه، برنامه طوری طراحی شده بود که به تدریج هر یک از طرفین را متقاعد کرد که نقش های زیر را به عهده بگیرند:

بنگاه بین المللی زراعت (FCI)

• بسیج جامعه و ایجاد دهکده های تجاری

- توسعه شبکه‌های ارزش سبزیجات سنتی آفریقایی
- کمک به دهکده‌های تجاری جهت دسترسی به نهاده‌ها
- ترویج و تقویت طرح‌های اعتباری و پس انداز
- توسعه مشارکت بخش خصوصی
- ایجاد و توسعه دسترسی به بازار برای دهکده‌های تجاری
- ایجاد ظرفیت‌های اجتماعی و حمایت از گسترش آن



شکل ۳-۴ رویکرد دهکده تجاری برای سبزیجات سنتی آفریقایی
منبع: بنگاه بین‌المللی زراعت (FCI)

واسطه‌های کشاورزی

- ارائه اعتبار مالی به بازیگران زنجیره‌های ارزش
- ارائه حمایت فنی بر اساس بهترین شیوه‌های کشاورزی

اعضای دهکده تجاری

- تدارک بذر از نمایندگی‌های معتبر کشاورزی
- مشارکت در تولید تجاری سبزیجات سنتی آفریقایی
- پاسخ‌گویی به موقع به سفارشات مشخص شده از خریداران تعیین شده
- تجمع و بازاریابی سبزیجات سنتی آفریقایی

کمیته اجرایی دهکده تجاری

- هماهنگی و نظارت بر عملکرد واحدهای پشتیبانی مربوط به بازار^۱ (MSU)
- سازماندهی طرح تولید و عرضه
- تقویت رویکرد دهکده تجاری در فروش تجمیعی و بازاریابی سبزیجات سنتی آفریقایی
- جمع‌آوری، بازرسی و تایید سفارشات نهاده‌ها برای واحدهای پشتیبانی بازار
- متقاعد کردن اعضا به پس‌انداز گروهی
- ضمانت متقابل اعضای واحدهای پشتیبانی بازار

مؤسسات مالی خرد

- ارائه اعتبار به بازیگران زنجیره ارزش
- ارائه حمایت^۲ فنی در مدیریت اعتبار مالی

^۱ market support units

^۲ back-stopping

کشاورز محور^۱

در شروع به کار پروژه، چهار مکان گیتیگا^۲، اوئلاری^۳، کاهوهو^۴ و کارورا^۵ برای ایجاد دهکده‌های تجاری انتخاب شدند. در حال حاضر، این برنامه، دارای دو هزار ۱۱۳ عضو از کشاورز خرده مالک است که در قالب ۷۲ گروه تولیدی و هر گروه به طور متوسط دارای ۳۰ عضو تولیدکننده است که در واقع واحدهای پشتیبان بازار به شمار می‌آیند و در سراسر ۴ دهکده تجاری پراکنده شده‌اند. اقدامات این برنامه با استقبال فراوان همراه بود به طوری که تعداد اعضا اصلی در ۶ ماه نخست ۱۲۰ درصد رشد داشت. تمام واحدهای پشتیبان بازار در وزارت فرهنگ و خدمات اجتماعی ثبت نام شده و حساب‌های بانکی گروه فعال است. تک تک اعضا، نیز به باز کردن حساب‌های پس‌انداز انفرادی ترغیب شده و در نتیجه، در حال حاضر تا ۵۰ درصد اعضا، دارای حساب‌های پس‌انداز شخصی هستند. همه گروه‌ها از طریق کمیته‌های فرعی انتخابی و کمیته ای اجرایی اداره می‌شوند و دارای گروه توسعه و هم‌چنین اساسنامه دهکده‌های تجاری هستند.

ساختارهای بازاریابی تجمیعی

در رویکرد دهکده تجاری، هر گروه، به طور متوسط ۳۰ عضو دارد که هر یک به عنوان گروهی کامل، از تیم مدیریت اجرایی متشکل از پنج نفر شامل رئیس، معاون رئیس، خزانه دار، منشی و دستیار منشی، تشکیل شده است. چهار کمیته فرعی تولید، بازاریابی، مالی و رفاه، تحت مدیریت تیم اجرایی قرار دارد. این ساختار فرآیند باخورد ماهرانه را فراهم می‌کند که به موجب آن، تمام کمیته‌های فرعی از طریق نماینده‌ای که در کمیته اجرایی حضور دارد، به کمیته اجرایی گزارش می‌دهند. از این طریق کمیته اجرایی مطمئن می‌شود که کمیته‌های فرعی به خوبی مدیریت شده و قادر به اداره مسائل گروهی مربوطه، هستند.

طرح اعتباری بذر مکوپو و امبگو^۶

بر اساس طرح اعتباری بذر، دهکده‌های تجاری برای دسترسی به بذر سبزیجات سنتی آفریقایی، از سوی نمایندگی‌های کشاورزی تعیین شده پشتیبانی می‌شوند. اعضای دهکده تجاری معمولاً لیست درخواست بذر را آماده می‌کنند که توسط کمیته اجرایی دهکده تجاری بررسی و تأیید می‌شود. سپس، درخواست به مسئول اعتبار بنگاه بین‌المللی زراعت (FCI) ارسال می‌شود تا سفارش خرید مناسب از یک واسطه کشاورزی طرف قرارداد آماده کند. به محض ارائه سفارش خرید تأیید شده به عامل فروش مربوطه، نماینده دهکده تجاری بر طبق هر سفارش خرید با واسطه بذر سبزیجات سنتی آفریقایی وارد مذاکره می‌شود. پس از آن، عامل فروش،

^۱ Farmer base

^۲ Githiga

^۳ Lower Lari

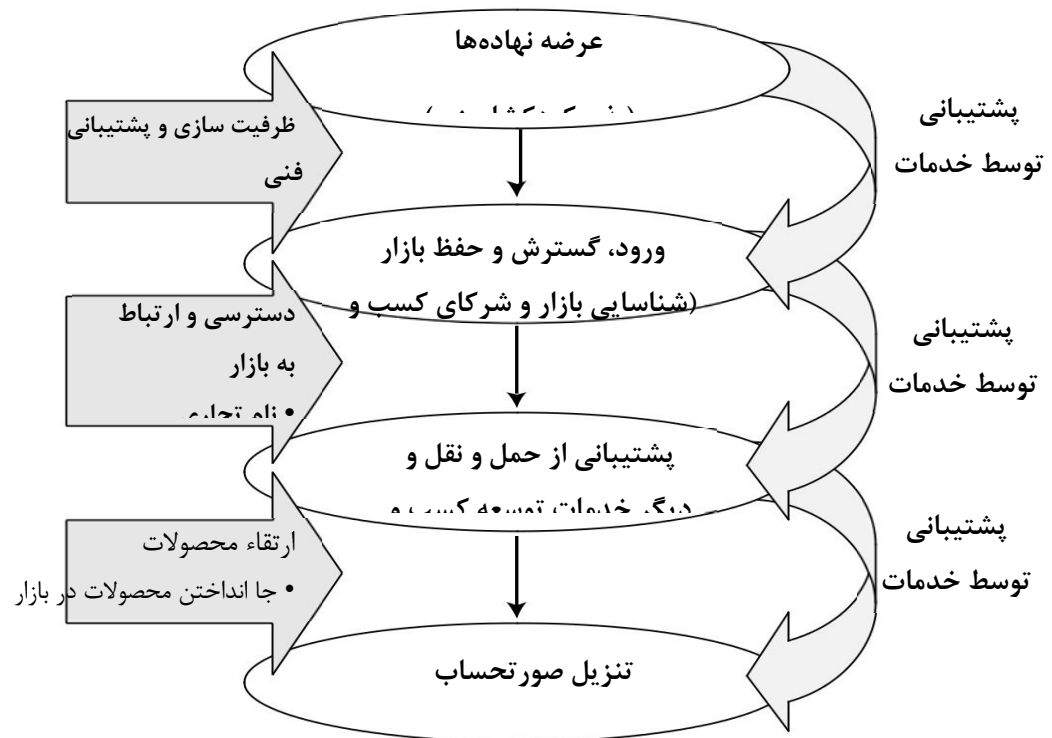
^۴ Kahuho

^۵ Karura

^۶ Mkopo wa mbegu

صورتحساب خرید را ظرف یک هفته برای بذره‌های ارسال شده به کشاورز، به بنگاه بین‌المللی زراعت (FCI) ارائه می‌کند و مبلغ فوراً پرداخت می‌شود. هزینه مبادلات یک درصد از اعتبار پیش‌بینی شده است. اعضای دهکده تجاری ضمانت یکدیگر را تقبل می‌کنند. شایان ذکر است بیش از ۹۰ درصد از کشاورزان هدف این برنامه، از طرح حمایت‌کرده و بخشی از زمین خود را برای تولید سبزیجات سنتی آفریقایی اختصاص داده‌اند. مبلغ پیش‌پرداخت شده، در طول فصل فروش تسویه می‌شود.

شکل ۳-۵ برجسته‌ترین اقدامات تامین مالی دسترسی به بازار را نشان می‌دهد.



شکل ۳-۵ نمودار گردشی خدمات مالی دسترسی به بازار

منبع: بنگاه بین‌المللی زراعت (FCI)

تنزیل صورتحساب: طرح اعتباری بذر مکوپو و مېگو

این خدمت مالی برای دسترسی کشاورزان به بازارهای رسمی به دهکده‌های تجاری ارائه شده و در عین حال، به آن‌ها کمک کرد تا در دوره‌های طولانی که بدون منابع مالی هستند، بتوانند به کسب و کار خود ادامه دهند. از طریق این طرح حدود ۴۰۰ کشاورز جدید توانستند به بازارهای رسمی دسترسی داشته و بدون مشکل به ارائه خدمات سفارش داده شده بپردازند. این صندوق جریان نقدی آنان را تقویت کرده و منابع مالی برای ادامه فعالیت کسب و کار کشاورزی را برای آنان تضمین کرده است و به این ترتیب آن‌ها قادر به پس‌انداز کافی برای پوشش سایر هزینه‌های مربوط به بازار مانند حمل و نقل و ارتباطات شدند.

پرتفوی (اسناد معوقات)^۱

متوسط بدهی معوق وام‌ها در هر دهکده تجاری ۳۸۸ دلار آمریکاست. اعضا به تدریج با دسترسی به پول نقد در جریان فروش سبزیجات سنتی آفریقایی، وام خود را بازپرداخت می‌کنند. ریسک معوقات با پیش پرداخت اعتبار در قبال فروش اجباری به بازارهای مشخص شده، به شدت کاهش می‌یابد و در نتیجه، بازپرداخت کامل ظرف ۹۰ روز تضمین می‌شود.

ایجاد اشتغال

اکثر کشاورزان از مرحله تولید تا فروش در بازار، صرفاً بر نیروی کار خانواده خود تکیه دارند. این امر عمدتاً به دلیل زمین‌های کوچک زیرکشت و بر اساس این واقعیت است که تولید سبزیجات سنتی آفریقایی کار طاقت فرسایی نیست.

افزایش پس‌انداز

در راستای رسیدن به اهداف مشخص شده پس‌انداز گروهی و تسهیلات اعتباری ایجاد و از طریق آموزش و ایجاد کمیته‌های هماهنگ مالی در واحد پشتیبانی از بازار و واحد دهکده تجاری، ارتباط با ارائه‌دهندگان خدمات مالی و ایجاد خدمات مالی ورود به بازار (MacFin) گسترش یافته است. همه واحدهای پشتیبانی بازار ترغیب شدند تا از طریق افتتاح حساب‌های بانکی مکانیزم‌هایی را برای پس‌انداز ایجاد و حداقل ۱۰ درصد از درآمد حاصل از فروش سبزیجات خود را پس‌انداز کنند. مستندات مربوطه توسط کمیته‌های مالی فرعی نگهداری می‌شود. حدود ۶۰ درصد از گروه‌ها به توصیه‌های پس‌انداز عمل کرده و حتی برخی از گروه‌ها سعی کردند تا ۱۵ درصد از فروش‌ها را پس‌انداز کنند. مؤسسات مالی در جلسات متعدد با کشاورزان، آنان را با طیف وسیع خدمات مالی مورد ارائه، آشنا کردند. در همین راستا، جلساتی در روزهای خاصی به نام روزهای مزرعه^۲ برگزار شد. این روزها به این

^۱ Portfolio

^۲ Field days یا روز مزرعه نمایشگاهی بزرگ برای صنعت و تجهیزات کشاورزی، به ویژه برای کشاورزان بزرگ است.

منظور سازماندهی شده تا به کشاورزانی که در طرح های اعتباری شرکت کرده اند اجازه داده شود ایده های خود را با سایر کشاورزان مطرح کنند.

جدول ۳-۳ فروش در مکان های هدف (مارس - اگوست، ۲۰۰۸)

دهکده تجاری	اعضای ذی نفع	فروش (شیلینگ کنیا)	فروش (دلار آمریکا)	بازار هدف
سبزیجات تازه				
کیومبو	۳۸۱	۷۳۳۵۳۰۹	۱۰۴۷۹۰	بازارهای رسمی
کیومبو	۷۳۶	۱۴۲۲۱۷۰۷	۲۰۳۱۶۷	بازارهای غیر رسمی
مجموع کل	-	۲۱۵۵۷۰۱۶	۳۰۷۹۵۷	
بذر سبزیجات سنتی آفریقا				
کیومبو	۳۶۱	۱۸۰۳۲۰	۲۵۷۶	بازارهای محلی
کیومبو	۶۱۲	۱۶۹۳۰۰	۲۴۱۸	واسطه های کشاورزی
مجموع کل	-	۳۴۹۶۲۰	۴۹۹۴	
مجموع فروش		۲۱۹۰۳۶۳۶	۳۱۲۹۵۱	

منبع: بنگاه بین المللی زراعت (FCI) (۲۰۰۸)

ارتباط با بانک ها و مؤسسات اعتباری خرد

تعدادی از مؤسسات بانکی و اعتباری خرد از قبیل شرکت کادت^۱، فائولو کنیا^۲، بانک خانواده^۳، بانک تعاون^۴، بانک کارگشایی، اکولف^۵ و اتحادیه سرمایه گذاری^۶، توسط کشاورزان و بنگاه بین المللی زراعت (FCI) برای مشارکت با دهکده های تجاری تعیین شدند. به منظور ایجاد توافق نامه های همکاری، جلسات همکاری تجاری بین روسای دهکده تجاری، نماینده بانک، نماینده سازمان تعاونی اعتبار و پس انداز (SACCO) و نماینده بنگاه بین المللی زراعت (FCI) برگزار و در این جلسات در خصوص موضوعات از پیش تعیین شده، مذاکره شد. ۸۰ درصد واحدهای پشتیبانی از بازار از طریق جلسات برنامه ریزی شده و نمایشگاه تجاری که برای تعامل شخصی بین تأمین کنندگان خدمات مالی و کشاورزان سازماندهی شده بود به مؤسسات مالی معرفی شدند. تاکنون بیش

^۱ KADET Ltd.

^۲ Faulu Kenya

^۳ Family Bank

^۴ Cooperative Bank

^۵ ECLOF

^۶ Unity ECLOF Finance

از ۲۰۰ نفر از میان کشاورزانی که با مؤسسات مالی خرد مذاکره کردند، از طریق بانک خانواده، اتحادیه اعتباری Unity Finance و سازمان همکاری‌های صرفه‌جویی و اعتباری چای کاگوی^۱ به اعتبار دسترسی یافتند.

چالش‌های موجود

- مبارزات انتخاباتی سال ۲۰۰۷ و آشفته‌گی‌های پس از انتخابات در ماه‌های ژانویه و فوریه ۲۰۰۸ سال باعث تضعیف پروژه‌ها شد.
- به علت آشفته‌گی پس از انتخابات و در نتیجه افزایش هزینه حمل و نقل از مزرعه به بازار زنجیره ارزش سبزیجات سنتی آفریقایی، پس‌انداز گروه در سایت‌های کیامبو و نایروبی به شدت رو به کاهش گذاشته است.
- افزایش هزینه‌های نهاده‌های کشاورزی، به ویژه کود و حاصل‌خیزکننده‌ها که به طور قابل توجهی، مانع رشد تجاری‌سازی سبزیجات سنتی آفریقایی در میان کشاورزان شده است.
- هم‌چنین در اثر تورم، نرخ بهره وام مؤسسات مالی افزایش یافته و از این‌رو، هزینه‌های اعتبارات بالا رفته و این اعتبارات جذابیت کمی برای اقشار پایین هرم جامعه دارد.
- از اقدامات انجام شده، منافع زیادی حاصل شد و همین امر افزایش تقاضا برای خدمات مالی را در پی داشت، اما بودجه تخصیص داده شده برای این حجم تقاضای فعلی کافی نیست.

درس‌های آموخته شده:

- باید توجه داشت که زمانی فواید آشنایی با بازار سبزیجات سنتی آفریقایی از طریق زنجیره ارزش برای گروه‌های تولیدکننده تحقق یافت که اقدام جمعی برای مطابقت با بازار صورت گرفت. اقدام جمعی در سطح تولید، از طریق تولید انبوه فرآورده‌های زراعی و به اشتراک گذاشتن هزینه‌های حمل‌ونقل، منجر به کاهش هزینه شد که در نتیجه، بازیگران بخش خصوصی را به خود جذب کرد.
- هم‌چنین باید توجه داشت که افراد قرارگرفته در پایین‌هرم جوامع از نظر مالی خدماتی را لازم دارند که متناسب با نیاز آنان باشد. به راحتی می‌توان خدمات مالی این‌چنینی را از طریق بروز اقدامات نوآورانه در سطح عملکرد کشاورزی و بازار، در جوامع مختلف تطبیق داد. این امر زمانی مؤثرتر خواهد بود که خانواده‌هایی که از این اقدامات ویژه سود می‌برند، برای مطالعات موردی مد نظر انتخاب و این اطلاعات در دسترس سایر کشاورزان قرار گیرد.

نتیجه‌گیری

توسعه بازار، به نفع توسعه بازار فقراست. ایجاد بازار خرده مالک‌محور، مستلزم شناسایی بیشتر محصولات است که رشد تقاضا را در پی داشته باشد و فرصت را کسب و مشارکت در بازار برای فقرا فراهم کنند. کشاورزان متوسط و بزرگ تلاش دارند که خرده فروشان را از بازار خارج کنند، لذا، برای حفظ کسب‌وکار خرده مالکان،

^۱ Kagwe

روش کار باید بیشتر بر شناسایی و ارائه محصولاتی قرار گیرد که مزیت رقابتی را برای صاحبان کسب و کارهای کوچک فراهم کند. سبزیجات سنتی آفریقایی کم‌هزینه، تولید مناسبی برای خرده‌مالکان است که در درجه اول از کود حیوانی در مزارع کوچک خود استفاده می‌کنند.

نقش اقدام جمعی در توسعه بازار برای خرده‌مالکان. اقدام جمعی نقش حیاتی در افزایش مشارکت فقرا در بازار بازی می‌کند. با این حال، مهارت‌های راهبردی ورود جمعی به بازار، مستلزم اطمینان از ورود با ثبات به بازار، بازخورد اطلاعات موثق از بازار و مشارکت با بازیگران زنجیره ارزش بخش خصوصی است. کشاورزانی که در واحد پشتیبانی از بازار (MSU) سازمان‌دهی شده‌اند، مهارت‌های کسب و کار حرفه‌ای را با موفقیت کسب کرده‌اند که این امر موجب افزایش حضور آن‌ها در طول زنجیره ارزش و بازار شده است.

خدمات مالی در حلقه‌های بازار استقرار یافته است. بسیاری از کشاورزان ضعیف هنوز هم به دلیل اتخاذ شیوه بازدارنده پس‌انداز و اعتبار، از دسترسی به منابع مالی برای درآمد فصلی محروم هستند. با این حال، رویکرد بنگاه بین‌المللی زراعت (FCI) در تخصیص خدمات مالی به حلقه‌های بازار از طریق مدل خدمات مالی ورود به بازار (MacFin)، ثلثت کرده که صرفاً افزایش اعتبار سبب افزایش درآمد نخواهد شد، بلکه باید اعتبار همراه با دسترسی به بازار باشد تا درآمد روستایی را افزایش داده و سبب افزایش پس‌انداز روستایی و کاهش سطوح فقر شود.

مراجع اصلی

Case references

Morimoto, Y. and Maundu, P. (۲۰۰۶) *Rediscovering a Forgotten Treasure*, International Plant Genetics Resource Institute (IPGRI), Rome.

Mumbi, K., Karanja, N., Njenga, M., Kamore, M., Achieng, C., and Ngeli, P. (۲۰۰۶) *Viable Market Opportunities and Threats for Urban and Peri-Urban Farmers*, Farm Concern International, Urban Harvest and International Potato Center, Nairobi.

فصل ۴

ابزارهای تأمین مالی زنجیره ارزش کشاورزی

بررسی اجمالی نتایج

روش‌های مختلفی برای دسته‌بندی و توصیف ابعاد مختلف خدمات و ابزارهای مالی وجود دارد که می‌توان از آن‌ها استفاده کرد. به عنوان مثال، ونر (۲۰۰۶) ابعاد اصلی تأمین مالی زنجیره ارزش را شامل منابع مالی تجاری، معاملات مطمئن، مدیریت ریسک و ابزارهای ارتقای منابع مالی در نظر می‌گیرد. ما روش متفاوتی را برای سازماندهی این ابعاد انتخاب می‌کنیم که بر اساس تجزیه و تحلیل کاربرد عملی مکانیسم‌های مختلف استوار و در اینجا با جزئیات بیشتری شرح داده شده است. بنابراین، این فصل، ابزارها را با تأمین مالی محصول، تأمین مالی دریافتی‌ها، وثیقه دارایی‌های فیزیکی، حذف ریسک و ارتقای ساختارها سازماندهی و توضیحات تصویری از خدمات رایج ارائه می‌کند.

لازم به ذکر است که کاربرد اصطلاحات در بین کشورها و حتی در بین بخش‌ها متفاوت است. در برخی حوزه‌ها شاید بتوان اصطلاحات دقیق قانونی را به کار برد، اما کاربرد اصطلاحات در کشاورزی، اغلب معانی و کاربردهای وسیع‌تری را شامل شود. از این رو در اینجا کاربردهای گسترده‌تری از تعاریف صورت می‌گیرد.

جدول ۱-۴ مروری از ابزارهای تأمین مالی زنجیره ارزش را هم به شکل تأمین مالی سنتی و هم مدل‌های پیشرفته‌تر و پیچیده‌امروزی که در بیشتر سیستم‌های مالی برای تأمین مالی محیط زنجیره ارزش یکپارچه اجرا می‌شوند، به طور مختصر ارائه می‌کند. همه این ابزارها برای تأمین‌کنندگان نهاده‌های کشاورزی، خرده‌فروشان و کسبه قابل استفاده نیستند و به عنوان مثال، بسیاری از ابزارهای مدیریت ریسک برای صنایع کشاورزی و عمده‌فروشان کاربرد بیشتری دارند. با این حال، به دلیل این که این ابزارها از کانال زنجیره ارزش عبور می‌کنند، مزیت زیادی از جمله تثبیت قیمت‌ها، کاهش ریسک و هزینه‌های مالی برای ذی‌نفعان دارند.

تأمین مالی تولید

تأمین مالی مبتنی بر تجارت، رایج‌ترین شکل زنجیره ارزش است که مورد استفاده واقع می‌شود. این اعتبارات اغلب به یکی از اشکال زیر می‌باشند: (۱) فروش‌های تأمین مالی شده از قبل^۱ زمانی که فروشندگان نهاده‌های کشاورزی را به صورت اعتباری به کشاورزان می‌فروشند یا (۲) پیش‌پرداخت قراردادهای که توسط خریداران محصولات کشاورزی پرداخت می‌شود. قرن‌هاست که خدمات مالی گوناگون به اشکال مختلف و اغلب به شکل بذر و کود مورد استفاده قرار می‌گیرد.

ابزارهای تأمین مالی که در بخش‌های زیر به شرح آن‌ها پرداخته می‌شود موضوع جدیدی نیستند، بلکه آن‌چه که قابل ارزش است، روش ارتقای این ابزارها با استفاده از ارتباط قوی بین زنجیره ارزش و در دسترس بودن

^۱ pre-financed sales

اطلاعات کامل تر و ارتباطات پیشرفته و سایر فناوری‌هایی است که امروزه وجود دارد. نام چهار محصول مالی توضیح داده شده مهم نیست، بلکه آن چه مهم است تبیین شیوه‌ای خاص برای گسترش تأمین مالی است. هر کدام از این چهار محصول در عمل شباهت‌ها و اختلاف‌هایی دارند که ریشه در پیش‌ران‌ها یا بازیگران اصلی تأمین مالی آن‌ها دارد.

جدول ۴-۱ توصیف ابزارهای مالی زنجیره ارزش کشاورزی

ابزار	توضیح مختصر
الف- تامین مالی تولید	
۱ اعتبار تاجر	کسبه و جوهی را به صورت پیش‌پرداخت به تولیدکنندگان پرداخت می‌کنند که به نوبه خود در زمان برداشت محصول بازپرداخت می‌شود. این امر به کسبه اجازه می‌دهد تا محصولات مورد نظر خود را تهیه کرده و به کشاورز هم اجازه می‌دهد تا پول نقد مورد نیاز برای کشاورزی و یا معیشت را فراهم کرده و همچنین تضمینی برای فروش محصول است. هم‌چنین در موارد کمتر متداول، اعتبار تاجر می‌تواند در زنجیره رو به بالا باشد که به موجب آن فروشنده محصول را به خریداران با پرداخت‌های تأخیری عرضه می‌کند.
۲ اعتبار عرضه-کنندگان نهاده‌ها	عرضه‌کننده، نهاده‌های کشاورزی را به کشاورزان و یا سایرین در زنجیره ارزش به صورت مساعده تحویل می‌دهد تا در زمان برداشت محصول و یا زمان توافق شده دیگری مبلغ آن را بازپرداخت کند. سود مبالغ مساعده به مبالغ کل اضافه می‌شود. اعتبار عرضه‌کنندگان نهاده‌ها، کشاورزان را قادر می‌سازد تا دسترسی به نهاده‌های مورد نیاز خود را افزایش داده و هم‌چنین موجب افزایش فروش عرضه‌کنندگان می‌شود.
۳ اعتبار شرکت خرید و فروش	شرکت بازاریابی، صنعت فرآوری یا شرکت‌های اعتباری دیگر، اعتبار نقدی یا غیر نقدی به کشاورزان، کسبه محلی و سایر شرکت‌های زنجیره ارزش پرداخت می‌کند. بازپرداخت‌ها اغلب غیر نقدی صورت می‌گیرد. خریداران بالای جریان زنجیره، قادر به تهیه کالاهای خود و تثبیت قیمت هستند و در عوض کشاورزان و سایرین در زنجیره ارزش به اعتبار دسترسی داشته و منابع شان را تأمین و کالای بازار را تأمین و فروش محصولات‌شان را هم تضمین می‌کنند.
۴ منابع مالی بنگاه‌های پیشرو	بنگاه پیشرو، هم به صورت مستقیم منابع مالی ذی‌نفعان زنجیره ارزش از جمله کشاورزان را تأمین و هم تضمین موافقت‌نامه‌های خرید آنان را فراهم می‌کند، که این امر به آنان امکان دسترسی به منابع مالی از نهاده‌های ثالث را می‌دهد. تأمین مالی بنگاه پیشرو، اغلب به شکل مشروط بیع متقابل ^۱ یا بای بک تأمین مالی کشاورز، کمک فنی و دسترسی به بازار صورت می‌گیرد و کیفیت محصولات و تحویل به موقع به بازار را هم تضمین می‌کند.
ب- بدهی های مالی	

^۱ buy-back

ابزار	توضیح مختصر
۵	مطالبات تجاری قابل وصول
۶	عاملیت (فاکتورینگ)
۷	فورفیتینگ ^۱ یا ظهرنویسی بدون حق رجوع
پ- وثیقه‌سازی دارایی فیزیکی	
۸	رسید انبار
۹	قرارداد بازخرید اوراق بهادار یا رپو
۱۰	اجاره مالی (اجاره-خرید)
ج- خدمات کاهش ریسک	

^۱ Forfaiting

^۲ forfaitor

ابزار	توضیح مختصر
۱۱ بیمه	خدمات بیمه‌ای برای وصول پرداخت‌های منظم از مشتریان و پرداخت به کسانی که تحت تأثیر بلایای طبیعی قرار گرفته‌اند و یا برای کاهش ریسک کاربرد دارند. برنامه پرداخت بر طبق میزان ضرر و زیان به کشاورزان و سایرین در زنجیره ارزش که از بلایای طبیعی و سایر حوادث متضرر شده‌اند و بر اساس داده‌های آماری وقوع ضرر و زیان صورت می‌گیرد.
۱۲ قراردادهای آتی ^۱	قرارداد آتی قرارداد فروش بین دو طرف برای خرید یا فروش دارایی با قیمتی مشخص شده و در نقطه زمانی خاص در آینده است که هر دو متغیر در زمان فروش مورد موافقت قرار می‌گیرد. قراردادهای آتی در معرض ریسک قرار دارند لذا می‌توان از وثیقه برای حصول اطمینان از بازگشت اعتبار استفاده کرد.
۱۳ معاملات سلف ^۲	معاملات سلف، نوعی قرارداد آتی استاندارد شده است (به تعریف بالا مراجعه کنید) که برای رویدادهای مالی استفاده می‌شود. استانداردسازی، تجارت آسان را از طریق مبادلات کالایی فراهم می‌کند. معاملات آتی، حد و مرزی برای قیمت‌ها تعیین می‌کند و به شرکت‌های تجاری اجازه می‌دهد تا ریسک قیمت‌های فروش در آینده را با متعادل ساختن معاملات سلف کاهش دهند.
د- توسعه سرمایه‌گذاری	
۱۴ ابزارهای تبدیل به اوراق بهادار کردن	فرآیند ایجاد ابزار مالی از طریق ترکیب سایر دارایی‌ها و فروش آن به سرمایه‌گذاران است. این امر نوعی تأمین مالی است که ممکن است برای دارایی‌های کوچکتر یا کوتاه مدت قابل دسترس نباشد و شامل ابزارهایی از قبیل وثیقه تعهدات بدهی است که هزینه‌های تأمین مالی دارایی‌های متوسط و بلند مدت را کاهش دهد.
۱۵ تضمین وام	تضمین وام کشاورزی توسط شخص ثالث (خصوصی یا عمومی) با کاهش ریسک ناشی از وام ارتقای جذابیت سرمایه‌گذاری را فراهم می‌کند. معمولاً تضمین‌ها به همراه سایر ابزارهای مالی مورد استفاده قرار می‌گیرند و می‌توانند از منابع خصوصی یا عمومی برای حمایت از افزایش اعطای وام به بخش کشاورزی ارائه شوند.
۱۶ سرمایه‌گذاری مشترک	سرمایه‌گذاری مشترک، شکلی از به اشتراک گذاری سهام بین شرکای عمومی یا خصوصی یا ذی‌نفعان است. سرمایه‌گذاری مشترک فرصت‌هایی را برای اشتراک مالکیت، درآمد و ریسک به همراه دسترسی به پشتیبانی فنی، طبیعی، مالی و بازار برای شرکا ایجاد می‌کند.

اعتبار تاجر

اعتبار تاجر نوعی تأمین مالی متعارف است که در زنجیره‌های ارزش کشاورزی غیررسمی و غیریکپارچه رایج است. در این سیستم‌ها، کسبه و در بعضی اوقات کسبه روستایی^۳، نقش مهمی را در اتصال کشاورزان به بازار

^۱ forward contract

^۲ Futures

^۳ trader-farmers

بازی می‌کنند، چون منابع مالی کشاورزان را برای برداشت محصول، نهاده‌ها و یا دیگر نیازهای زندگی خانوادگی تأمین می‌کنند. در بسیاری از موارد، کسبه اعضای جامعه روستایی بوده که نه تنها بیشتر آن‌ها دارای سرمایه و وسایل حمل و نقل هستند، بلکه مهم‌تر از همه، از دانش تخصصی مربوط به بازارها و ارتباطات نیز برخوردارند که به آن‌ها کمک می‌کند تا به این بازارها دسترسی داشته باشند. از این‌رو کسبه می‌توانند با پیش پرداخت منابع، مطمئن شوند که در زمان برداشت محصول براساس قیمتی که در زمان تأمین مالی مشخص شده، محصول کشاورزان برای فروش در اختیار آن‌ها قرار خواهد گرفت. وجوه مورد استفاده توسط کسبه محلی ممکن است از منابع مختلف، اموال شخصی، منابع بانک‌ها یا عمده فروشان تأمین شود و یا ممکن است آن‌ها به‌عنوان واسطه برای صنایع فرآوری یا عمده فروشان کار کنند که آنان این وجوه را برای تهیه محصولات از کشاورزان پرداخت می‌کنند. نقش کسبه در تأمین مالی، به‌ویژه برای تولیدکنندگان کوچک، مهم و شناخته شده است. کسبه کمتر با فشار تأمین جریان‌های مالی پایین‌دست و تأخیر در پرداخت که از جانب خریداران امری رایج است، مواجه می‌شوند. همان‌طور که در کادر ۴-۱ آمده است، آن‌ها برای سرمایه محدود خود با تقاضای زیادی روبرو هستند و همین امر بهره‌وری عملیاتی آن‌ها تحت تاثیر قرار می‌دهد.

کادر ۴-۱ ظرفیت و رقابت‌پذیری کشاورزان خردمالک، کنیا

برنارد ماین^۱ کاسب نخود فرنگی با ظرفیت جاری ۳۰ تن در هفته در کنیاست که از خرده‌مالکان کوچک تأمین می‌شود. او با ۲۶ کارمند قادر است نخود فرنگی به ارزش ۵ میلیون شلینگ کنیا و گوجه فرنگی تازه به ارزش ۲ میلیون شلینگ در ماه را به فروش برساند. چالش‌های اصلی روبه‌روی شرکت او عبارتند از: پرداخت بیعانه یا پیش‌پرداخت، تجهیزات و حمل و نقل و تلفات پس از برداشت به دلیل عدم وجود سردخانه.

منبع: مینا و خیسا^۲ (۲۰۰۷)

در بسیاری از کشورها، اغلب قیمت‌ها توسط کسبه و براساس گمانه‌زنی‌ها و بدون عمل مبادله کالا و بدون دانستن قیمت و یا کیفیت بازار در هنگام تحویل، تعیین می‌شود. برای جلوگیری از ریسک برای کسبه (که ممکن است از جانب ده‌ها یا صدها نفر از کشاورزان تقاضای پیش‌پرداخت داشته باشند)، قیمت‌های پیشنهاد شده رو به پایین بوده و اغلب این امر برای کشاورزان ناخوشایند و زیان‌آور است. این استراتژی کسبه، این باور را تقویت کرده است که کسبه متقلب و بیرحم هستند و بنابراین به ندرت از اقدامات توسعه‌ای حمایتی برخوردار می‌شوند. در بسیاری از طرح‌های توسعه‌ای تجاری منصفانه، مثال‌هایی مهمی هستند که در مدل‌های ارائه شده در آن‌ها برای حمایت از تولیدکنندگان کوچک و ارائه دادوستد به نفع تولیدکنندگان، نقش واسطه‌ای کسبه نادیده گرفته شده است.

^۱ Bernard Maina

^۲ Minae and Khisa

سال‌های زیادی است که کسبه به دلیل خدمات اساسی به کشاورزان، برقراری ارتباط با بازارها، تأمین مالی و دیگر خدمات وابسته به بازار از قبیل اطلاعات مربوط به تقاضای بازار، حضور داشته و از این‌رو، درک نقش کسبه و سرمایه‌گذاران مالی می‌تواند اطلاعات حیاتی و با ارزشی را برای تأمین مالی و خدمات غیر مالی پایدار، به ویژه در مناطقی که نهادهای رسمی کشاورزی ضعیف هستند، فراهم کند. فرایز و آکین^۱ (۲۰۰۴) به مزایای اعتبار تاجر در مباحثی همچون تدارک سریع تر اعتبار، کمک فنی و الزامات وثیقه‌ای محدود (در صورت لزوم)، اشاره کرده‌اند. دیگران از قبیل ورلی و همکاران، (۲۰۰۸) دریافتند که ارتباطات بازار از طریق کسبه، نوعی "شبه همکاری" میان کشاورزان را فراهم می‌کند که می‌تواند به عنوان واحدهای سازنده‌ی ساختارهای رسمی تر در نظر گرفته شود.

ممکن است کسبه منابع مالی را از کسب‌وکارهای زنجیره ارزش مانند کارخانجات فرآوری یا صنایع فرآوری دریافت کنند که خود آنان به‌نوبه‌خود از عمده فروشان یا صادرکنندگان تأمین مالی شوند که در فاصله دورتری در زنجیره تولید و بازاریابی قرار دارند. به دلیل عدم هم‌خوانی نقش کسبه با سیستم‌های یکپارچه و ساختاریافته، زنجیره توافقاتی که کسبه روستایی را شامل می‌شوند، اغلب غیررسمی هستند. نمونه بعدی در کادر ۴-۲ سرمایه‌گذاری کسبه در آمریکای لاتین را بررسی کرده و نشان می‌دهد که چگونه کسبه قادر به تأمین مالی فعالیت‌های بازرگانی خود و داد و ستد با تولید کنندگان کوچک هستند.

کادر ۴-۲ تأمین مالی تاجر در آمریکای لاتین

مطالعات فائو در خصوص سرمایه در گردش کسبه، این فرضیه را تایید می‌کند که کسبه تأمین مالی فعالیت‌های بازرگانی خود را از تلفیق منابع مختلف تدارک می‌بینند. البته، در این خصوص در بین کشورها تفاوت‌های عمده‌ای وجود دارد. همان‌طور که در زیر نشان داده شده است، سهم مالک در بالای لیست قرار داشته و ۴۰ تا ۸۰ درصد از کل را شامل می‌شود. تأمین مالی از دیگر نهادها در جایگاه دوم و سوم زنجیره ارزش کشاورزی قرار دارد که بین ۱۰ تا ۳۰ درصد است. این بخش از تأمین مالی مطابق بودجه‌های سازمانی است که در دسترس این شرکت‌ها قرار می‌گیرد و مسلماً در برخی از کشورها مانند کاستاریکا درصد بالایی را تشکیل می‌دهد. در اکوادور و پرو، منبعی بسیار مهم تأمین مالی کسبه از محل ربا و نزول است، که در بعضی از موارد تا ۲۰ درصد می‌رسد. نتایج مشابهی نیز در آسیا یافت می‌شود.

منابع سرمایه در گردش	سهم از تأمین مالی کل (%)
سهم مالک	۴۰-۸۰
روابط تجاری در زنجیره کشاورزی	۱۰-۳۰
تأمین مالی سازمانی (مهم در کاستاریکا)	۱۰-۳۰
پول از محل نزول (مهم در اکوادور)	۱۰-۲۰
خانواده و دوستان	۰-۱

^۱ Akin

قبل از این که بتوان این یافته‌ها را برای اقدامات سیاست‌گذاری در کشورهای منتخب مورد استفاده قرار داد، باید به ویژگی‌ها و محیط زنجیره‌های مربوطه توجه ویژه‌ای معطوف داشت. اولین نکته مهمی که باید بدان توجه کرد، طبیعت خود زنجیره، به‌ویژه درجه غیررسمی بودن آن است. اکوادور و پرو، کشورهایی هستند که زنجیره‌های غیررسمی کشاورزی در آن‌ها بسیار متداول است و مطالعات نشان داده‌اند که معاملات غیررسمی در پرو ۲۵ درصد از معاملات آن‌جا م‌شده را در برمی‌گیرند. زنجیره‌ها در این کشورها بسیار غیریکپارچه هستند. کشور پرو به تنهایی، صدها هزار تولیدکننده، نزدیک به ۱۰۰۰ صنعت فرآوری و ۶۰،۰۰۰ انبار برنج دارد، اما در مقایسه با این کشور، زنجیره‌ها در آرژانتین و برزیل بسیار متمرکزتر و یکپارچه‌تر هستند. این ویژگی‌ها بسیار مهم هستند، زیرا شرکت‌کنندگان در زنجیره‌های غیررسمی بیشتر تمایل دارند که کوچک‌تر بمانند و از این‌رو دسترسی کمتری به تأمین مالی دارند. آرژانتین و برزیل نیز دارای تولیدکننده‌های کوچک هستند، اما آن‌ها عضو جنبش‌های تعاونی قوی هستند و در کل در سیستم‌های رسمی مشارکت دارند که سهم روبه‌رشدی را در تجارت خرده‌فروشی در بازارهای مدرن به‌خود اختصاص داده‌اند. نتیجه این‌که، این مطالعه نشان داد که کسبه در صورت عدم تأمین مالی و غیرمالی مناسب، هم می‌توانند وجود داشته و به‌رشد خود ادامه دهند اما سرعت‌رشد آنان کم است. برداشت از تجربه کشورها نشان می‌دهد که بسیاری از کشورها در پاسخ‌گویی به تقاضاهای کسب و کارهای کشاورزی، تأمین مالی مؤسسات اعتباری خرد را شروع کرده‌اند. آن‌ها در حال حاضر با انعطاف‌پذیری زیاد تأمین مالی، خطوط اعتباری، اشکال جایگزین وثیقه و سایر خدمات مالی را ارائه می‌کنند و مهم‌تر از همه در نزدیکی محل کار کسبه، دفاتری را ایجاد کرده‌اند.

منبع: کوئیروز (۲۰۰۷)، گالوز (b۲۰۰۶)، شپرد (۲۰۰۴)

در سراسر جهان، چه برای تجارت صادراتی و چه تأمین مالی کسبه محلی، کارآمدترین روش تأمین مالی برای وام‌گیرنده، دسترسی به خطوط حساب باز است که بتوان در مواقع لزوم از آن برداشت کرد. زمان‌سنجی در تأمین مالی تاجر بسیار مهم است. با افزایش دسترس‌پذیری منابع مالی که بتواند در زمان نیاز به سهولت در دسترس قرار گیرد، منابع بیشتری در زنجیره ارزش جریان‌یافته و نه تنها کسبه سود خواهند برد، بلکه آنانی که در بالا و پایین زنجیره قرار دارند نیز منتفع شده و در صورت نیاز، منابع مالی بیشتری در اختیار داشته و به‌طور بالقوه به‌دلیل بهره‌کمر پول نقد تجاری قیمت‌ها بالاتر خواهد بود.

از دیدگاه کلی تأمین مالی زنجیره ارزش، تأمین مالی تاجر، یکی از راه‌های بی‌شمار تأمین مالی است. همان‌طور که در بخش بعدی نشان داده خواهد شد، نقش آن باید از منظر کسانی که در آن درگیر هستند، به‌درستی درک شود.

اعتبار مالی عرضه‌کننده نهاده‌ها

در کشورهای در حال توسعه و توسعه‌یافته، اعتبار مالی عرضه‌کننده نهاده‌ها، همانند اعتبار مالی تاجر، هم در سیستم کشاورزی غیریکپارچه و غیررسمی و هم در زنجیره ارزش پیوسته، به سهم خود، نوعی تأمین مالی برای

کشاورزان در تمام سطوح به‌شمار می‌رود. اعتبار مالی عرضه‌کنندگان نهاده‌ها، کشاورزان را قادر می‌سازد تا با دسترسی به‌موقع به منابع و یا حتی تجهیزات تولید، از منافع جریان نقدی بهره‌مند شوند. از آن‌جا که اعتبار مالی ابزاری اساسی برای بازاریابی و جذاب تر کردن فروش نهاده‌ها و کالاها به‌شمار می‌رود، لذا، عرضه‌کنندگان نهاده‌ها این اعتبارات را تأمین می‌کنند. در عین حال، حاصل این تأمین مالی، تخلیه جریان نقدی کسب و کار آنان است. به همین منظور، این‌گونه تأمین‌کنندگان منابع مالی اغلب تنزیل‌های را برای بهبود جریان نقدی خود و کاهش خطرات عدم‌پرداخت در آینده در نظر می‌گیرند. به‌طور معمول، نهاده‌های اساسی کشاورزی از قبیل بذر، کود، موادشیمیایی کشاورزی، تجهیزات و سوخت توسط عرضه‌کنندگان آن‌ها تأمین مالی می‌شود. تأمین مالی خود عرضه‌کننده، به نوبه خود، ممکن است بر مبنای وامی محقق شود که بر اساس قدرت اسناد فروش و بازپرداخت و وثیقه فاکتورهای خرید و فروش وی باشد. با این‌وجود، جمع‌آوری و مدیریت حساب می‌تواند امری دشوار باشد. در نتیجه، به دلیل محدودیت‌های منابع مالی تأمین‌شده و تضمین بازپرداخت، تأمین مالی عرضه‌کنندگان نهاده‌ها بیشتر به صورت غیرمستقیم و از طریق روابط سه‌گان‌های صورت می‌گیرد که در آن عرضه‌کننده نهاده‌ها، از طریق سازمان مالی، تأمین مالی را تسهیل کرده و بنابراین خریداران می‌توانند به عرضه‌کنندگان نهاده‌ها بپردازند. مزیت این کار، این است که به مؤسسات مالی امکان می‌دهد در اداره تأمین مالی از کارشناسان متخصص و سیستم‌هایی که برای انجام این کار در اختیار دارند بهره‌گیری کرده و مسئولیت تأمین مالی را برعهده می‌گیرند (میلر، ۲۰۰۷b). این امر همچنین آزادسازی منابع مالی و افزایش موجودی را در پی دارد.

اعتبار عرضه‌کنندگان نهاده‌ها رابطه‌محور است و عرضه‌کنندگان یا خریداران ترجیح می‌دهند که نهاده‌ها را به خرده‌فروشان نهاده‌های محلی یا کشاورزانی پرداخت کنند که مدت زمان زیادی با آن‌ها آشنایی دارند. منابع مالی خرده‌فروشان، ممکن است مستقیماً به صورت غیرنقدی یا کالایی و به تدریج با فروش کالای امانی و حق کمیسیون محموله تأمین شود. این امر برای مشتریان ثابت به‌خوبی قابل‌انجام است، اما برای سایرین می‌تواند مساله‌ساز باشد. تأمین نهاده‌ها برای کشاورزان بسیار خطرناک است چون هنگام تحویل نهاده‌ها به کشاورزان، محصولات در مزارع قرار داشته و اگر محصول خراب شود و یا مشکلات دیگری رخ دهد، آن‌گاه ممکن است، بازپرداخت را با مشکل مواجه کند.

مزیت اعتبار مالی عرضه‌کننده نهاده‌ها برای کشاورز این است که می‌تواند هزینه‌های معاملات کشاورز را کاهش دهد، زیرا کاغذبازی به حداقل رسیده و فروش تضمین می‌شود. با این‌حال، این مسیر کشاورز را به عرضه‌کننده خاص متصل کرده و او نمی‌تواند از مزایای پیشنهادات ارزان‌تر در بازار استفاده کند. برای عرضه‌کنندگان نهاده‌ها، ارائه اعتبار مالی فروش را تسهیل می‌کند. هم‌چنین این عرضه‌کنندگان اغلب کشاورزان را می‌شناسند و با انتخاب این‌که به چه کسی اعتبار مالی ارائه کنند و به چه کسی ارائه نکنند ریسک‌های خود را کاهش می‌دهند.

علاوه بر این، آن‌ها علاقه مند به ارائه مشاوره فنی به مشتریان خود هستند، چون موفقیت آن‌ها به موفقیت و اعتماد کشاورز وابسته است و همه این اقدامات به تقویت ارتباط زنجیره ارزش کمک می‌کند.

به دلیل ضعف بخش خصوصی و ضعف توسعه‌ی زنجیره ارزش، عرضه‌کنندگان نهاده‌ها و به میزان کمتری کسبه، صنایع فرآوری و صنایع کشاورزی نقش اصلی را در تأمین مالی دهقانان میانمار ایفا می‌کنند. از لحاظ تاریخی، اعتبار مالی عرضه‌کننده نهاده‌ها و تأمین مالی تاجر تنها گزینه‌های مهم و موجود برای کشاورزان هستند. با این حال، همان‌طور که در مورد مثال میانمار در کادر ۳-۴ نشان داده شده است، اعتبار مالی عرضه‌کننده نهاده‌ها، در عین مهم بودن، می‌تواند عامل محدودکننده و تضعیف کننده زنجیره ارزش باشد.

دسترسی به منابع مالی کافی و نه چندان گران، بستگی به خدمات مالی در دسترس در کشور و همین‌طور قدرت زنجیره ارزش دارد. با وجود این‌که صنایع کشاورزی مختلفی در بخش‌های خاصی از میانمار وجود دارد، اما نقش آن‌ها در تأمین مالی زنجیره ارزش، توسط این عوامل محدود می‌شود. به‌طورمشابه، در آفریقا، اروپای شرقی و آسیای مرکزی، که حاصلخیزکننده‌ها یک نهاده ضروری به‌شمار می‌روند، بانک‌ها اغلب از پذیرش آن‌ها به عنوان وثیقه امتناع کرده و تعداد لندکی از عمده‌فروشان این نهاده‌ها، می‌توانند وثیقه‌های متداول و موردنیاز در قبال بازپرداخت وام‌های سرمایه در گردش خود را تأمین کنند. عدم ارتباط مالی با واردکنندگان یا صادرکنندگان خارجی که می‌توانند اعتبار نهاده‌ها را برای عمده‌فروشان تأمین کنند، به‌ویژه عدم حضور صادرکنندگان خارجی مانع از فعالیت در مقیاس بزرگ و کاهش هزینه‌های حمل و نقل و ذخیره‌سازی و صرفه جویی اقتصادی شده است. برای خرده‌فروشان حاصلخیزکننده‌ها که از زنجیره ارزش فاصله بیشتری دارند، چالش‌های عمده نه تنها کاهش دسترسی به اعتبار، بلکه توسعه مدیریت فروش نهاده‌ها به صورت اعتباری بدون افزایش ریسک‌های پیش‌فرض برای حساب‌های معوقه است.

کادر ۳-۴ اعتباری عرضه ورودی، میانمار

تجربه مدل مالی زنجیره ارزش کشاورزی در میانمار نشان می‌دهد که تأمین مالی مسئله‌ای مهم برای توسعه زنجیره‌های ارزش کشاورزی است. عرضه‌کنندگان بخش خصوصی، نهاده‌ها را به صورت اعتباری به کشاورزان می‌فروشند. با این حال این اعتبار به‌تنهایی به‌ندرت کفایت می‌کند؛ زیرا این شرکت‌ها به‌اندازه‌کافی منابع مالی در اختیار ندارند. آن‌ها به تأمین مالی نیاز دارند اما به‌دست آوردن آن مشکل است. فروشندگان نهاده‌ها، برای کسب سریع‌تر درآمد، به‌جای فروش نسبی به کشاورزان، اولویت را بر فروش نقدی قرار داده‌اند. در نتیجه، خرده‌فروشان نهاده‌های کشاورزی در میانمار، بهره‌بالایی را برای فروش نهاده‌های کشاورزی به کشاورزان برای فروش نسبی پیشنهاد می‌کنند که این امر قیمت نهاده‌ها را برای کشاورزان بسیار بالا می‌برد. لذا کشاورزان به دلیل گرانی نهاده‌ها حداقل سود را از فروش محصولاتشان کسب می‌کنند.

با توجه به این‌که تأمین مالی هم برای کشاورزان و هم برای تأمین‌کنندگان نهاده‌های کشاورزی چالشی بزرگ محسوب می‌شود، لذا تأمین مالی بیشتری در زنجیره ارزش ضروری به نظر می‌رسد. از طرفی، تأمین مالی بیشتر، به زنجیره ارزش بزرگتری نیاز دارد که در حال حاضر، به‌علت ظرفیت محدود بانک‌ها در مناطق روستایی و ماهیت غیر یکپارچه زنجیره ارزش میسر نیست.

چالش دیگر در برخی از نقاط جهان، فقدان وجود عرضه‌کنندگان نهاده‌ها برای پاسخ‌گویی به نیازهای تولیدکنندگان در آن مناطق است. عرضه‌کنندگان نهاده‌ها برای توسعه‌ی زنجیره ارزش حیاتی هستند. به عنوان مثال، در آفریقا، توسعه نمایندگی‌های کشاورزی از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است، چون سرعت دسترسی کشاورزان به نهاده‌های کشاورزی با کیفیت را افزایش می‌دهد و از این‌رو مورد توجه ویژه بنیادهای توسعه‌ای از قبیل صندوق‌های سرمایه‌گذاری راکفلر است (بانک جهانی ۲۰۰۸).

همان‌طور که قبلاً ذکر شد، کمیته توسعه روستایی بنگلادش یا براک (BRAC) با ایجاد شرکت‌های تأمین‌کننده و ارتباط با تأمین‌کنندگان خارجی برای ارائه خدمات نهاده‌های موردنیاز و سپس پیش‌پرداخت وام به کشاورزان روشی با ارزش را برای تأمین مالی و عرضه نهاده‌ها به منظور خرید کالاهای مورد نیاز ایجاد کرده است. برخلاف براک، بسیاری از تأمین‌کنندگان نهاده‌ها، شرکت‌های کوچک با بودجه و ظرفیت محدود هستند. توانایی آن‌ها در تأمین و دریافت منابع مالی بستگی زیادی به قدرت زنجیره ارزش و ارتباط آن‌ها دارد. اگر ارتباطات قوی وجود داشته باشد، امکان کاهش ریسک بازپرداخت با اقدامات بازپرداخت مستقیم به خریداران محصولات مشتریان وجود دارد و در مقابل برگشت پذیری پرداخت وام نیز وجود خواهد داشت. در هر صورت همان‌طور که در کادر ۴-۴ نشان داده شده است، باید در کنار مزایا، معایب هم برای هر یک از طرفین مورد سنجش واقع شود.

کادر ۴-۴ اعتبار تأمین‌کنندگان نهاده‌ها، بنگلادش

براک، این نکته را به‌خوبی تشخیص داد که عرضه به‌موقع نهاده‌های با کیفیت، عامل مهمی است که بر درآمد شرکت و سهم آن‌ها در کاهش فقر مؤثر است. از آن‌جا که عرضه نهاده‌ها توسط شرکت‌های مختلف و صنایع محلی و یا دولت ناکافی و درعین حال از کیفیت خوبی نیز برخوردار نبود، براک شرکت‌های عرضه‌کننده را برای تأمین نهاده‌ها تأسیس و به‌این ترتیب درآمد و ظرفیت‌های بازپرداخت منابع خرد به مشتریان کشاورز خود را بهبود بخشید. مؤسسات براک نهاده‌های مورد نیاز مشتریان خود را در بخش‌های مرغداری، دامداری، کشاورزی، شیلات و باغبانی تأمین و هم‌چنین از کارآفرینان کوچک در بخش تجارت که برای توسعه بیشتر به وام‌های ضروری نیاز دارند، پشتیبانی تا بازدهی حداکثری آن‌ها را تضمین کند. هر یک از این برنامه‌ها دارای سه وجه (۱) گسترش، (۲) تولید و فرآوری نهاده‌ها و (۳) توزیع یا بازاریابی است. این امر خدمات متنوعی را برای بخش‌های مختلف کشاورزی در بنگلادش فراهم می‌کند. پشتیبانی کشاورزی براک متشکل از آموزش، عرضه نهاده‌ها، تأمین اعتبار و کمک‌های مالی به شرکت‌های کوچک و متوسط است.

منبع: سالکو^۱ در دیگال (۲۰۰۹)

اعتبار مالی شرکت خرید و فروش

^۱ Saleque

مشابه شیوه اعتبار مالی تاجر، خریداران از قبیل شرکتهایی نظیر شرکتهای بازاریابی و صنایع فرآوری، تأمین مالی در سطح کشاورزی را ارائه می کنند. با این حال، درحالی که کسبه تمایل دارند، در مقیاس کوچک تر کار کرده و به عنوان واسطه بین کشاورزان و شرکتهای بالادست عمل کنند، این شرکتهای علاقه ی بیشتری دارند که مخصوص به خود عمل کنند. این نوع اعتبار می تواند توسط شرکتهای بزرگتر به طور مستقیم به کشاورزان، سازمان های کشاورزی و کسبه محلی و همچنین برای توسعه و بازاریابی به صنایع فرآوری محلی پیش پرداخت شود. اعتبار مالی شرکت خرید و فروش با انواع تأمین مالی که توسط شرکتهای پیشرو انجام می شود و همچنین تأمین مالی کشاورزی قراردادی که در بخش بعد توضیح داده می شود، متفاوت است؛ چون این نوع تأمین مالی، ضمن این که روشی مطمئن برای تأمین خرید است و می تواند راهی برای ایجاد انگیزه برای مشتریان و کسبه وفادار باشد، اما می تواند بخشی ضروری از زنجیره ارزش یکپارچه نباشد.

تأمین مالی شرکت خرید و فروش یا سایر انواع اعتبار مالی خریدار محور، معمولاً از نیازهای شرکتهای بالادستی برای تعهدات فروش و یا انجام فرآوری یا ظرفیت تولید ناشی می شود. اغلب بین شرکت و تولیدکننده یا گروه تولیدکنندگان ارتباط ایجاد شده است. برای این گروهها کار کردن با شرکتهای خرید و فروش می تواند مفید باشد زیرا آنها با اطلاعات بازار ارتباط نزدیکی داشته و اغلب گزینه های بازاری بیشتر و بهتری در اختیار دارند. علاوه بر این، شرکتهای خرید و فروش اغلب می توانند قیمت های پیش فروش مطمئن تری را برای کالاهای خود تعیین کنند و بنابراین پایه ی امن تری برای تنظیم قیمت پیشنهادی به کسبه و تولیدکنندگان برای محصولات آنها محسوب می شوند. تأمین مالی از شرکت خرید و فروش اهمیت جهانی زیادی دارد زیرا با وجود متفاوت بودن نقش نسبی آنها بر اساس منطقه و نوع کالا، این شرکتهای اغلب منبع اولیه تأمین مالی کالاها محسوب می شوند.

تأمین مالی در بین صنایع فرآوری و شرکتهای خرید و فروش می تواند هم رو به بالا و هم رو به پایین باشد. ظرفیت تأمین مالی آنها اغلب به توانایی خود آنها برای تضمین تأمین مالی محدود می شود. از این رو، امر تأمین مالی از سوی مشتریان که تا زمان توافق شده بدون دریافت کامل مبلغ، کالای شان را به صورت امانی در اختیار این شرکتهای می گذارند، امری متداول است و شرکت این شانس را خواهد داشت که بعداً محصولات فرآوری شده یا محصولات ذخیره شده آنان را به فروش برساند.

این امکان وجود دارد که شرکت مستقیم یا غیر مستقیم تأمین منابع مالی به مشتریان را مدیریت کند، مثلاً ممکن است، بخواهند مدیریت پرداختها، از طریق بانک یا دیگر مؤسسات مالی صورت پذیرد، اما وصول از طریق رسید انبارها مدیریت شود. مثال آگاو^۱ در مکزیک که در کادر ۴-۵ نشان داده شده است، تصویر

۱ Agave آگاو در بیابانهای مکزیک و ایالت های جنوبی آمریکا می روید و همانند بسیاری از گیاهان بیابانی برگ های بسیار بزرگ ضخیم دارد.

مستقیمی از نوعی تأمین مالی را نشان می‌دهد که به‌طور غیرمستقیم از بانک و از طریق شرکت فرآوری به کشاورزان صورت می‌گیرد.

کادر ۴-۵- تأمین مالی صنایع فرآوری برای کشاورزان آگاو، مکزیک

آگاو ماده‌ای خام است که توسط کشاورزان کوچک تولید می‌شود و عنصری کلیدی در تولید تکیلا^۱ (نوعی نوشیدنی تقطیری) است. تولید آگاو نمونه جالبی از زنجیره ارزش است، زیرا فعالیت آن در مقایسه با کالاهای زراعی متداول بسیار پیچیده‌تر است. این محصول چرخه بزرگی داشته و عمدتاً توسط خرده مالکانی تولید می‌شود که دسترسی کمی به منابع مالی رسمی داشته و تحت تاثیر نوسان کنترل نشده‌ی قیمت قرار دارند. از این رو، بعید به نظر می‌رسد که یک بانکدار خود را در معرض ریسک تأمین مالی تولید گیاه آگاو قرار دهد. از طرفی، همان بانکدار مایل است که تأمین مالی و اداره تولیدکننده تکیلا را مدنظر قرار داده و ریسک ۶ ساله پرداخت پول به کشاورز را بپذیرد، زیرا او از زنجیره ارزش و نحوه کار آن به‌خوبی آگاه است. بانکدار، مستقیماً ریسک نمی‌کند، اما تأمین مالی شرکتی را فراهم می‌کند که ریسک اعطای وام به کشاورز را می‌پذیرد. به عبارت دیگر، بانکدار تأمین مالی مشتری را که برای ادامه کسب و کار نیاز به تأمین مواد اولیه دارد، فراهم می‌کند. بیشتر تولیدکنندگان تکیلا، ریسک کشاورزی را می‌شناسند زیرا خود تولیدکننده هستند. در چنین مواردی، مؤسسه مالی می‌داند که دسترسی به مواد اولیه عامل مهمی برای موفقیت در انجام کسب و کار است. با این وجود، بانک حاضر به ریسک تأمین مالی اولیه تولیدکننده نیست. سرانجام این‌که، جریان تأمین مالی اتفاق می‌افتد، زیرا ریسک کشاورزی توسط تقطیرکنندگان تکیلا تقبل می‌شود که می‌توانند آن را بهتر از بانک‌ها مدیریت کنند.

منبع: شودل (۲۰۰۶)

کادر ۴-۶- تأمین مالی شرکت خرید و فروش، کاستاریکا

شرکت کشاورزی چستنوت هیل^۲، بازاریابی و در برخی موارد تولید مارچوبه، انبه، خربزه و آناناس در آریزونا، برزیل، کالیفرنیا، کاستاریکا، اکوادور، گواتمالا، هندوراس، پرو و پورتوریکو را برعهده دارد. مشتریان آن سوپرمارکت‌های زنجیره‌ای در ایالات متحده هستند. در طول پنج سال گذشته، فروش این شرکت شامل بخش‌های میوه تازه فرآوری شده و بخش سبزیجات فروشگاهی بزرگ در اروپا و نیز عمده فروشان است. هدف اصلی این شرکت افزودن ارزش به تولید، بسته‌بندی و بازاریابی است. این شرکت چهاربرند تجاری، از جمله پرفکت ملون^۳، خربزه کامل و پرفکت پاپین اپل^۴ و آناناس کامل را مدیریت می‌کند. رضایت مشتریان، برگشت سرمایه را تضمین کرده است. این امر کمک کرده تا شرکت فروش فله‌ای و کلی محصولات یا کالاها حذف کند.

این شرکت با صادرات دو کانتینر نارگیل در هفته در سال ۲۰۰۲ در کاستاریکا شروع به کار کرد و صادرات محصول را از دو کشور در سال ۲۰۰۲ به ۷۰ کشور در سال ۲۰۰۶ افزایش داد. یکی از دلایلی که این شرکت به این سطح از رشد دست یافته است، بازاریابی مناسب و به‌موقع بود. به‌طور کلی بیش از حد تولید نکرد و ریسک تولید و بازار را پایین نگه‌داشت. دلیل دیگر

^۱ tequila

^۲ Chestnut Hill

^۳ perfect melon

^۴ perfect pineapple

این است که این شرکت به پیش‌پرداخت‌های مالی مبادرت می‌کند. تأمین بودجه قبل از فصل کشت شروع می‌شود و پول به‌تدریج در حین رشد محصول پرداخت می‌شود. شرکت کشاورزی چستنوت هیل هم‌چنین نهاده‌های کشاورزی را تأمین کرده و در سرمایه‌گذاری در خرید تجهیزات، زیرساخت‌ها و مواد اولیه مشارکت دارد. به‌محض تحویل محصولات سالم مبالغ مربوطه بر حسب اسناد حمل و نقل تحویل می‌شوند. قبل از همکاری و تأمین مالی، هر نمونه، به تجزیه و تحلیل جداگان‌های نیاز دارد. شرکت کشاورزی چستنوت هیل نهادی مالی نیست، اما آموخته است که نشانه‌ها و علائم مربوطه را در جایی که می‌تواند و باید با ریسک کشاورزی مقابله کند، مطالعه کند.

منبع: رومرو (۲۰۰۶)

همان‌طور که در نمونه شرکت کشاورزی چستنوت هیل در کادر ۴-۶ توضیح داده شد، ممکن است، اعتبار مالی خریدار به‌طور مستقیم توسط شرکت فراهم شود. این امر زمانی امکان‌پذیر است که شرکت منابع مالی مناسبی در اختیار داشته باشد و می‌خواهد اطمینان دهد که تولید و فناوری با استانداردهای مورد نیاز او مطابقت دارد. بنابراین، تأمین اعتبار می‌تواند از سطح ساده بازاریابی یا کسب و کار صنایع فرآوری تا سطح پیشرفته و یکپارچه یک زنجیره ارزش، همان‌طور که در مورد شرکت کشاورزی چستنوت هیل اشاره شد، را شامل شود. این امر، هم‌چنین می‌تواند یکی از مهم‌ترین مکان‌های زنجیره باشد که بانک‌ها و سایر سرمایه‌گذاران با در نظر گرفتن این واقعیت که بازپرداخت‌ها اغلب می‌تواند به‌طور مستقیم از کسرکردن بهای تحویل کالاها به شرکت بازاریابی حاصل شود، به تزریق منابع مبادرت ورزند.

مدل‌های مختلف تمام خدمات، برای اعضای زنجیره ارزش در کشورهای مختلف یافت می‌شود. باسیکس هند، بی‌ای‌سی^۱ تایلند و لافیس در آمریکای لاتین از نمونه مدل‌های موفق هستند که در این کتاب به آن‌ها اشاره می‌شود. در این محیط‌های چالش برانگیز برای ایجاد و گسترش مدلی موفق در مقیاس وسیع، داشتن چشم‌انداز قوی، رهبری، محیط عملیاتی و سرمایه‌گذاری مهم بوده است.

تأمین مالی بنگاه پیشرو^۲

بنگاهی پیشرو، محرک و پیشران زنجیره ارزش است و معمولاً خرده‌فروشی بزرگ، صادرکننده، صنایع فرآوری و یا توزیع‌کننده‌ای بزرگ است که به عنوان بازیگر بازار شناخته می‌شود. بنگاهی پیشرو، معمولاً ابتکار عمل را برای انعقاد قرارداد یا ارتباط کشاورزی قابل توجه با تولیدکنندگان در دست دارد. بنگاه پیشرو، می‌تواند به‌طور مستقیم تسهیلات مالی را برای کسانی که تحت قرارداد هستند، فراهم کند. درحقیقت تأمین مالی اغلب مشوقی

^۱ Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives (BAAC)

^۲ Lead firm

بزرگ و پیونددهنده ارتباط بین شرکت و تولیدکنندگان در چنین روابط قراردادی است. این چنین تأمین مالی می تواند پیش پرداخت های نقدی و یا از نوع بسیار متداول تأمین نهاده ها باشد. در عین حال، بنگاه پیشرو می تواند به طور مستقیم یا غیر مستقیم تأمین مالی را برای آن هایی که در زنجیره هستند، بدون ارائه منابع مالی خودش تسهیل کند. این بنگاه اغلب می تواند با نهادهای مالی رابطه برقرار کرده و در نتیجه تولیدکنندگان بر اساس این رابطه قراردادی از طریق شخص ثالث به منابع مالی دسترسی یابند. مورد استارباکس در آمریکای مرکزی در کادر ۴-۷ نشان می دهد که چگونه یک خرده فروش می تواند به زنجیره ارزش رسیده و از طریق قراردادهای فروش رسمی تر بر اقدامات تأمین مالی تأثیر بگذارد.

همان طور که در فصل قبل اشاره شد، بنگاه های پیشرو اغلب بر اساس قراردادهای، مانند کشاورزی قراردادی عمل می کنند. همان طور که اشاره شد، تأمین مالی بنگاه پیشرو بسته خدمت است که به دلیل ماهیت مالی، تنها به عنوان ابزاری مالی شناخته می شود. این بسته اعتبار مستقیم (از قبیل اعتبار برای موارد خاص) را با بازار تضمین شده، قیمت ثابت یا پارامترهای قیمت گذاری، کمک فنی و استانداردهای سخت گیرانه و تعهدات تحویل در بر می گیرد. به طور معمول، اعتبارات مالی می تواند فقط برای بخش یا برای استفاده خاصی که در قرارداد معین شده، مورد استفاده قرار گیرد، اما منبع تأمین مالی می تواند هم از خود بنگاه پیشرو و یا از محل اعتبارات و همکاری شخص ثالثی مانند بنیاد سرمایه گذاری روت کپیتال^۱ که در کادر ۴-۷ اشاره شده یا از بانک و یا سایر مؤسسات مالی باشد.

کادر ۴-۷ بنگاه تأمین مالی و کمک مالی در آمریکای مرکزی

شرکت قهوه استارباکس دارای بیش از ۱۰ هزار کافی شاپ در سراسر جهان است. استارباکس، آگاهانه به دنبال طیف متنوعی از عرضه کنندگان است و در حال حاضر قهوه را از بیش از ۱۲۷ کشور خریداری می کند. این شرکت به دنبال یک رابطه مستقیم با تولیدکنندگان قهوه است که بتواند به صورت منظم محصولات با کیفیت ارائه کند. این شرکت مجموعه کاملی از استانداردهای مسئولیت اجتماعی را ایجاد کرده و برنامه های اعطای گواهی برای تأمین کنندگان را هم برای محصولات کشاورزی (اصول اخلاقی کشاورز و قهوه^۲) و هم برای محصولات غیر کشاورزی (مانند عینک ها و دستمال های مورد استفاده در رستوران ها) راه اندازی کرده است. استارباکس راهکارهای خوبی را یافته است که به بسیاری از تولیدکنندگان کوچک قهوه کمک می کند تا بتوانند در فرآیندهای خود سازمان یافته تر و منظم تر عمل کنند. شرکت های قهوه از قبیل استارباکس دریافتند که برای انجمن های تولیدکنندگان قهوه تأمین مالی مهم است تا بتوانند برای برداشت محصول کشاورزان و فرآوری محلی و آماده سازی برای صادرات پیش پرداخت داشته باشند. استارباکس خود را در نقش بانکدار نمی بیند، بلکه سعی می کند با سازماندهی تولیدکنندگان و با ارائه محصول خوب و بازار پسند، تأمین مالی را از مؤسسات مالی یا صندوق های تخصصی مالی امکان پذیر کند. استارباکس تمایلی به

۱ Root Capital صندوق سرمایه گذاری غیر انتفاعی اجتماعی است که در مناطق روستایی فقیر آفریقا، آمریکای لاتین و آسیای جنوب

شرقی فعالیت می کند.

۲ Coffee and Farmer Equity (C.A.F.E.) Practices

تأمین مالی مستقیم ندارد و تصمیم گرفته است که از طریق شرکت‌های سرمایه‌گذاری تجاری یا تشکیلات سرمایه‌گذاری اجتماعی مانند بنیاد سرمایه‌گذاری (که قبلاً با نام اکولوژیک فاینانس^۱ شناخته می‌شد) و صندوق سرمایه‌گذاری بنیاد کالورت^۲ تأمین مالی انجام شود. برای مثال، روت کپیتال با وثیقه قرارداد فروش استارباکس برای تعاونی‌های قهوه، تأمین مالی اولیه به همراه مشاوره فنی ارائه می‌کند. اگرچه ممکن است این منابع مالی، لزوماً ارزان‌تر از وام‌های بانکی نباشند، اما این اعتبار بسیار انعطاف‌پذیر است. کشاورزان برای کسب اعتبار فقط باید قرارداد فروش خود با استارباکس را ارائه کنند. این اعتبارات معمولاً کوتاه مدت و تا زمان برداشت است، اما در بعضی موارد، کشاورزان قادر به استفاده از اعتبار برای سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌ها و تجهیزات فرآوری هستند. هنگامی که محصولات حمل و تحویل می‌شود، استارباکس به طور مستقیم مبلغ اصلی و سود آن را به شرکت پرداخت می‌کند. به خاطر این مدل، روت کپیتال توانسته است نرخ بازپرداخت بیش از ۹۹ درصد را حفظ کند.

منبع: توربیارت^۳ (۲۰۰۶)

ابزارهای تأمین مالی محصولات به ویژه در انتهای پایین زنجیره ارزش بسیار مهم هستند. در عین حال، این ابزارها به دلیل به هم پیوستگی می‌توانند برای بانک‌ها و سایر مؤسسات مالی که تأمین مالی را برای زنجیره تأمین می‌کنند، مفید باشند، زیرا به آن‌ها اجازه می‌دهند، منابع مالی را برای شرکت‌های کشاورزی بالادستی زنجیره تأمین و آن‌ها به نوبه خود می‌توانند از طریق زنجیره، تأمین مالی را برای افرادی که در پایین‌ترین سطح قرار دارند، فراهم کنند. به عنوان مثال، تأمین مالی غیرمستقیم به کشاورزان از طریق صنایع کشاورزی، ممکن است، ارزان‌تر و از ریسک کمتری برخوردار باشد. مزایا و محدودیت‌های کلیدی برای گروه‌های کلیدی بازیگران زنجیره ارزش کشاورزی در جدول ۴-۲ نشان داده شده است.

جدول ۴-۲ مزایا و محدودیت‌های تأمین مالی محصول

مزایا	محدودیت‌ها
۱. تولیدکنندگان	
○ اطلاعات و پیشنهادات بازار (به عنوان مثال: چه محصولی باید پرورش داده شود).	○ کسب و کار انحصاری است و کشاورزان نمی‌خواهند با یافتن خریداران دیگر، روابط را به خطر بیندازند.
○ دسترسی به نهاده‌ها بر اساس نیاز است.	○ قیمت‌ها اغلب برای کشاورزان ناخوشایند است.
○ دسترسی به بازار (هم به جلو و هم به عقب) در موضوعات توافق شده، ریسک قیمت را کاهش می‌دهد.	○ ممکن است از اطلاعات بازار مضایقه شود (به عنوان مثال خریداران، قیمت گذاران).

^۱ EcoLogic Finance

^۲ Calvert Foundation وام دهنده‌ای غیر انتفاعی است که برای همه سرمایه‌گذاران که به دنبال تأثیرات اجتماعی هستند گزینه ای امن و منطقی است.

^۳ Torrebiarte

- اغلب هزینه حمل و نقل نهاده‌ها و تولید کم می‌شود.
- حمایت فنی.
- وام‌ها و پیش‌پرداخت‌ها رابطه‌ای است و به وثیقه نیازی نیست.
- تأمین مالی سریع و بدون زحمت است.
- ممکن است اعتبار برای نیازهای غیر کشاورزی از قبیل ضروریات خانوادگی داده شود.
- هزینه مبادلات به دلیل خدمات چندوجهی پشتیبانی فنی، بازاریابی و تأمین مالی کم است.

۲. کسب و کارهای کشاورزی

- فروش مطمئن و افزایش حجم فروش نهاده‌ها و دسترسی به تخفیف حجمی وجود دارد.
- مشوق‌ها و حمایت‌ها از محصولات با کیفیت، استاندارد و متنوع وجود دارد.
- عرضه مطمئن تولید و حرکت رو به جلو در زنجیره‌های ارزش (به عنوان مثال فرآوری کنندگان) وجود دارد.
- عرضه تضمینی می‌تولند موجب ایجاد انگیزه برای تأمین مالی در شرکت‌های دریافت‌کننده مواد خام شود (به عنوان مثال، پیشنهاد قرارداد).
- آسیب‌پذیری کشاورزان از کمبود بودجه ممکن است به سود آن‌ها (کسب و کارهای کشاورزی) تمام شده و پیشنهاد قیمت‌های پایین دریافت کنند.
- کشاورزان ممکن فروش جانبی داشته باشند (این امر در سیستم‌های سنتی با روابط خانوادگی و اجتماعی کمتر متداول است).
- خطرات زیادی در ارتباط با تولید، بازار و قیمت وجود دارد.
- ممکن است بازپرداخت از سوی کشاورزان صورت نگیرد و یا با تأخیر انجام شود.
- کسب و کارهای کوچک کشاورزی اغلب آموزش لازم را ندیده‌اند تا بستن‌کاری‌های مالی خود را مدیریت کنند.
- افزایش حساب‌های دریافتنی ممکن است موجودی خرید و فروش را محدود کند.
- همه خدمات سودآور نیستند و مدیریت فعالیت‌های گوناگون و متنوع می‌تواند دشوار باشد.

۳. واسطه‌های مالی

- با اعطای وام از طریق نهاده‌های کشاورزی می‌توان به صرفه جویی به مقیاس نائل شد.
- تأمین مالی پیلانه فروش^۱ (PoS) امکان‌پذیر است که این امر می‌تواند هزینه معاملات را کاهش دهد.
- صرفه‌جویی به مقیاس تنها در صورت افزایش حجم تأمین مالی با نرخ پایین‌تر قابل دستیابی است.
- سیستم فناوری اطلاعات ممکن است از تراکنش‌های پایانه فروش (PoS) پشتیبانی نکند.

تأمین مالی مطالبات

تأمین مالی به پشتوانه حساب‌های دریافتنی^۲ (اغلب برای صادرات) اصطلاحی عمومی برای تأمین مالی است که از طریق حساب‌های دریافتنی و قراردادهای فروش تضمین می‌شود. معمولاً در این نوع از محصول مالی، وام به

^۱ Point of Sale (PoS)

^۲ Receivables backed financing

صورت نقدی یا به صورتی پرداخت می‌شود که به موجب آن ضمانت با واگذاری این بدهی‌ها تأمین می‌شود و بازپرداخت حاصل از فروش درآمد مستقیم به وام دهنده صورت می‌گیرد. تأمین مالی موجودی، که بعداً توضیح داده خواهد شد، مشابه این مفهوم است که فروش کالا یا اجناس در آینده وسیله‌ای برای وام گیرنده فراهم می‌کند تا بازپرداخت تأمین مالی را انجام دهد.

تأمین مالی بستانکاری‌های مالی شامل تنزیل برات، تنزیل فاکتور و حفاظت از پرداخت است. این تأمین مالی اغلب برای پاسخ‌گویی به الزامات افراد تأمین کننده و خریدار دست اندرکار برنامه‌ریزی می‌شود تا آن‌ها را قادر سازد جریان نقدی حاصل از فروش را تسریع و ریسک را کاهش دهند. هدف نهایی ابزارهای مالی یکپارچه تجاری، ایجاد راه واسطه برای دسترسی به مشتریان مختلف، انتقال کالا، نظارت بر آن و پرداخت هزینه کالاها در زنجیره ارزش است. ایجاد و به کارگیری راه حل‌های موفقیت آمیز در زنجیره تأمین مالی نیازمند همکاری نزدیک با ذی‌نفعان مختلف در زمینه تدارکات، حمل و نقل، تأمین مالی، مدیریت حساب و انواع مختلف ریسک‌هاست.

تأمین مالی حساب‌های دریافتی تجاری

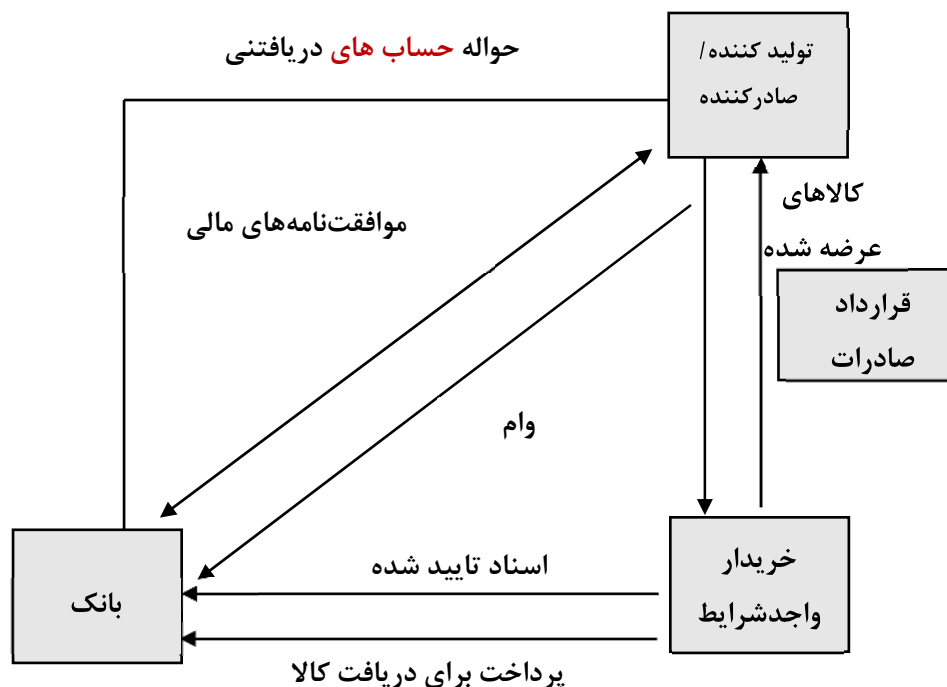
نام‌ها و اصطلاحات زیادی برای توصیف تأمین مالی حساب‌های دریافتی به کار می‌رود. در رابطه با زنجیره‌های ارزش کشاورزی، این اصطلاح بیشتر در رابطه با تأمین مالی تجاری مورد استفاده قرار می‌گیرد که در بخش زیر بر آن تمرکز شده است. این اصطلاح در تأمین مالی صادرات و واردات و اغلب برای تجارت در داخل کشور و یا در یک ناحیه مورد استفاده قرار می‌گیرد. اصطلاح تأمین مالی تجاری از طریق حساب‌های دریافتی که در این بخش به صورت گسترده به آن پرداخته شده است شامل موارد زیر است: پیش پرداخت، تأمین مالی عرضه‌کننده، تأمین مالی سفارش خرید و تأمین مالی صادرات.

تأمین مالی حساب‌های دریافتی روشی است که توسط کسب‌وکار برای تبدیل فروش اعتباری به جریان نقدی فوری استفاده می‌شود. تأمین مالی با استفاده از حساب‌های دریافتی ابزار مالی برای کسب سرمایه در گردش منعطف است که در آن خط اعتبار حساب‌های دریافتی به جای قدرت مالی فروشنده مطالبات، توسط قدرت مالی مصرف کننده (خریدار)، تعیین می‌شود. حساب‌های دریافتی ممکن است دارای منشاء فرا مرزی یا داخلی باشد. در جایی که محیط اعتباری ضعیف باشد، مانند جایی که وصول مطالبات دشوار است، تأمین مالی حساب‌های دریافتی در درجه اول برای حساب‌های دریافتی صادراتی مورد استفاده قرار می‌گیرد، به خصوص اگر خریدار از یک کشور با محیط مالی قوی‌تر باشد که در آن صورت به صورت پیش فرض، داوری راحت‌تر است. این ویژگی حساب‌های دریافتی صادراتی به صادرکنندگان اجازه می‌دهد در زمانی که تأمین مالی متعارف ناشی از فقدان محیط تأمین مالی حمایتی در کشور خودی مشکل باشد، از آن به عنوان منبع جایگزین برای تأمین مالی استفاده کنند.

در تجارت، تأمین مالی صادرات و واردات در طبقه‌بندی مالی وسیع‌تر جای می‌گیرند که معمولاً برای تجارت بین‌المللی استفاده می‌شود. با افزایش استفاده از اطلاعات اینترنتی در بازارهای نوظهور، عرضه‌کنندگان در حال حاضر به طور مستقیم با خریداران خود در کشورهای دیگر در تعامل هستند. تغییری پویا در فرآیندهای معاملاتی می‌تواند افزایش بهره‌وری را در پی داشته باشد که هم به نفع واردکننده و هم صادرکننده است. مهم است توجه داشته باشیم که تأمین مالی حساب‌های دریافتی بین‌المللی اغلب به طور مستقیم، فقط برای شرکت‌های بزرگ در زنجیره ارزش عملی است، اما تأثیر آن بر ذی‌نفعان مختلف در طول زنجیره ارزش محسوس است.

در تصویر شکل ۴-۱ بانک اعطاکننده وام، به تولیدکننده کمک می‌کند تا منابع مالی سرمایه‌درگردش (و گاهی سرمایه‌گذاری) را تأمین کند. در عوض، بانک اسنادی را برای حساب‌های دریافتی در آینده، از خریدار کالا دریافت می‌کند. آنچه مهم است این است که این اسناد تعهدآور، توسط خریدار تأیید شده که پرداخت را در راستای برنامه زمان‌بندی قرارداد تجاری با تولیدکننده انجام دهد. این پرداخت در حساب جمع‌آوری در بانک واریز و از آنجا به حساب ذخیره بدهی منتقل می‌شود. در راستای تعهدات بازپرداخت وام‌گیرنده، در تاریخ بازپرداخت وام، پول از حساب ذخیره بدهی برداشت می‌شود. از آنجا که سطح اندوخته احتیاطی توافق شده در حساب خدمات بدهی باید حفظ شود، هرگونه دریافت پول بیشتر از پرداخت‌های خریدار، به حساب تولیدکننده برگشت داده می‌شود.

یکی از بحرانی‌ترین دوره‌ها برای تأمین مالی کشاورزان در زمان برداشت و زمانی است که ذخایر مالی آنان از آخرین برداشت، اغلب کمتر از حد انتظار است و آنان بیشتر دریافتی‌ها را به وام‌دهندگان یا کسبه محلی برای تأمین مالی با نرخ‌های بهره بالا و یا پیش‌فروش محصول با قیمت پایین پرداخت می‌کنند. بسیاری از کشاورزان نشان داده‌اند که اغلب پیش‌دریافت مساعده برایشان مهم‌تر از قیمت است، زیرا پول نقد برای امرار معاش زندگی و یا استخدام کارگر برای برداشت محصول ضروری است. اگرچه، با داشتن زنجیره ارزش برخوردار از پیوند قوی، می‌توان پیش‌پرداخت‌های تأمین مالی را با دریافت محصول از برداشت آینده تضمین کرد. این مفهوم تأمین مالی تجاری، برای پیش‌پرداخت منابع برحسب محصولات یا تعهدات دریافتی در موارد دیگر در زنجیره ارزش نیز صادق است. به‌طور خلاصه، تأمین مالی تجاری، که منابع ساختارمند را پیرامون تراکنش‌های خرید و فروش فراهم کرده و با محصولات و حساب‌های دریافتی تضمین می‌شود بسیار مهم بوده و به طور گسترده‌ای مورد استفاده قرار می‌گیرد. حتی در مواقع بحران مالی که بودجه‌های دیگر محدود می‌شود و ترس کلی از ریسک افزایش می‌یابد، نقش مهم‌تری را ایفا می‌کند.



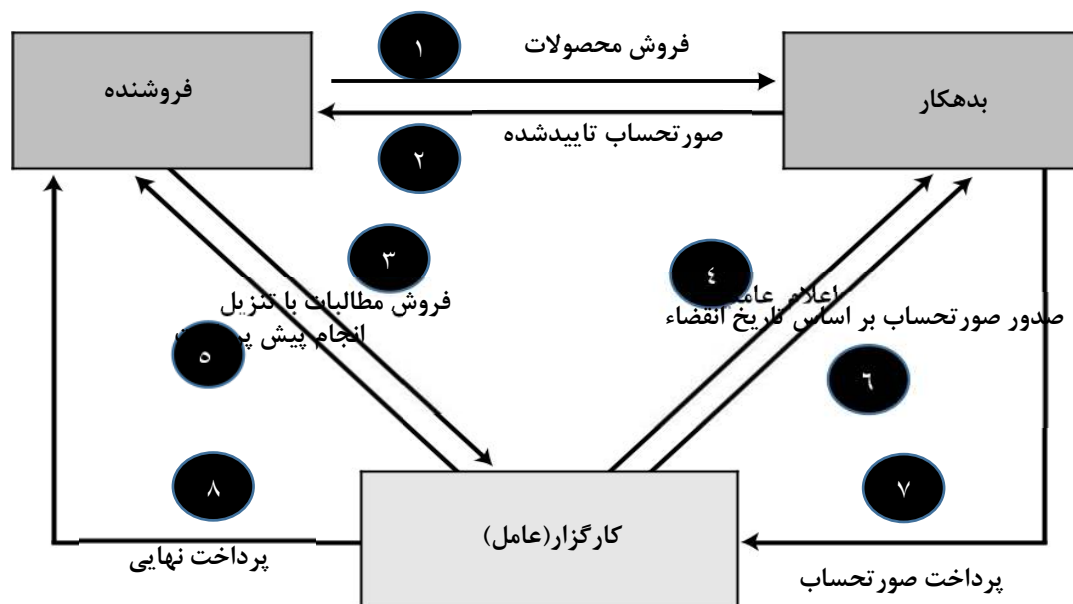
شکل ۴-۱: شمای اساسی تأمین مالی حساب های دریافتی قبل از صادرات

منبع: وین و همکاران، ۲۰۰۹

عاملیت و فورفیتینگ

عاملیت تراکنشی مالی است که در آن کسب و کار، حساب های دریافتی خود را (به عنوان مثال فروش نسیه) با تخفیف به شرکت عامل می فروشد. عاملیت به سه دلیل اساسی با وام های بانکی متفاوت است. اول این که، تأکید بر ارزش بدهی ها قرار دارد نه اعتبار شرکت. دوم این که عاملیت وام نیست بلکه خرید دارایی (حساب دریافتی) است. سرانجام این که وام بانکی متعارف شامل دو طرف می شود، در حالی که در عاملیت سه طرف درگیر هستند. همان طور که در نمودار شکل ۴-۲ نشان داده شده است، سه طرفی که به طور مستقیم در تراکنش عاملیت درگیر هستند عبارتند از: فروشنده، بدهکار و کارگزار (شرکت مالی تخصصی). فروشنده به عنوان مثال عرضه کننده یا عمده فروش معمولاً برای محصولات یا کالاهای فروخته شده مالک پول است و خریدار نسیه کالا، بدهکار است. فروشنده برای به دست آوردن پیش پرداخت، فاکتورهای دریافتی خود را با تنزیل (به عنوان مثال ۷۵-۸۵ درصد) به شخص ثالث یا کارگزار می فروشد. تنها پس از اعلام قانونی، بدهکار می تواند جریان بدهی خود را به کارگزار پرداخت کند. پس از آن بدهکار مستقیماً ارزش کامل صورت حساب را به کارگزار می پردازد. پس از این که پرداخت نهایی از سوی بدهکار صورت گرفت، کارگزار پرداخت نهایی خود (ارزش کل فروش، منهای پیش پرداخت، هزینه ها و سود) را به فروشنده پرداخت می کند. در اغلب موارد عاملیت بر مبنای "حق رجوع"

انجام می‌شود، بدین معنی که اگر بدهکار با وجود تلاش کارگزار بدهی را پرداخت نکند، کارگزار می‌تواند مطالبات موضوع قرارداد را از فروشنده طلب کند.



شکل ۲-۴ شمای تأمین مالی عاملیت

منبع: نویسنده، میلر

فاکتورینگ یا عاملیت می‌تواند در زمانی که بانکها نمی‌توانند منابع مالی را از روش‌های وام متعارف در دسترس قرار دهند، منابع را تأمین کند. از آنجایی که اغلب شرکت‌های کارگزار بخشی از بانکها، یا شرکت‌های تابعه یا متمم بانکها هستند، این امر به بانکها اجازه می‌دهد که جایگزینی برای تأمین مالی کسب و کارهایی که دارای وثیقه قابل قبول کافی نیستند، در اختیار داشته باشند. عامل تنزیل (هزینه) بسته به ارزش اعتباری بدهکار متفاوت است، مثلاً هزینه تنزیل فروشنده‌ای نسبت به شرکتی شناخته شده که قادر به پرداخت دیون خود است، فرق می‌کند. کسب و کار کشاورزی صورت حسابش را پس از محاسبه و مقایسه مزایای انجام فرایند عاملیت برای رشد درآمد نسبت به هزینه‌های تخفیف و هزینه‌های بهره‌ی بدهی‌ها تنزیل می‌کند.

علاوه بر تأمین مالی، کارگزار دو خدمت مهم دیگر شامل خدمات وصول حساب‌های دریافتنی و ارزیابی ارزش اعتباری خریدار را هم فراهم می‌کند. شرکت کارگزار می‌تواند جایگاه بهتری برای وصول داشته باشد و ممکن است درک بهتری از شرایط مشتری فروشنده نسبت به خود فروشنده داشته باشد و اگر وضعیت مالی یا زنجیره ارزش خوب نباشد بر این اساس می‌تواند به فروشنده هشدار داده و توصیه لازم را بکند. مزیت بالاتر شرکت

کارگزاری در مقایسه با بانک تأمین مالی کننده، این است که اولی می تواند همان طور که در کادر ۴-۸ نشان داده شده است، به سرعت و با انعطاف پذیری زیاد حساب های دریافتی را خریداری کرده، به گونه ای که نیاز مشتریان برآورده شود.

کادر ۴-۸ عاملیت در صربستان

در صربستان، اغلب پرداخت قیمت محصولات کشاورزان پس از فروش با تأخیر به آنان صورت می گیرد. لذا برای افرادی که نیاز به پرداخت سریع دارند، عاملیت کاربرد بسیار خوبی دارد. فرآیند ساده و سر راست است. کشاورز برای خریداران خود به روش معمول صورت حساب صادر می کند مگر این که از کشاورز خواسته شود هر فاکتوری را با اشاره به "اطلاع از واگذاری" که نشان دهد صورت حساب به شرکتی کارگزار واگذار شده است، مهر کند. این به آن معنی است که خریدار محصول از کشاورز از هم اکنون می داند که به شرکت کارگزار به ارزش اسمی اختصاص داده شده در صورت حساب متعهد است. سپس شرکت کارگزار پیش پرداختی به میزان تقریبی ۷۵ تا ۸۵ درصد ارزش اسمی صورت حساب را به کسب و کار کشاورز مربوطه می پردازد. بقیه مقدار ۱۵ تا ۲۵ درصد که باقی می ماند، به جای قدرت کسب و کار کشاورزی به کیفیت حساب ها بستگی دارد، برای مثال نوسان حق الزحمه برطبق ارزش اعتباری و عملکرد حساب های بستانکاری کشاورز. پرداخت نهایی به کشاورز از مقدار باقیمانده، پس از پرداخت خریدار به کارگزار و کسر هزینه کارگزاری صورت می گیرد. هزینه کارگزار بسته به میزان ریسک مربوطه، می تواند کمتر از ۲ درصد مبلغ صورت حساب باشد. به طور خلاصه، مزایای عاملیت برای کشاورز عبارتند از: (۱) بهبود جریان نقدی، (۲) برنامه ریزی مالی بهتر و (۳) تمرکز کشاورز بر کسب و کار و فروش به جای تمرکز بر وصول صورت حساب ها.

منبع: وین و همکاران (۲۰۰۹)

تنزیل معکوس (فاکتورینگ معکوس). این نوع عاملیت راه حل برای رفع موانع عاملیت ارائه می دهد. در نمونه تنزیل معکوس، وام دهنده، تنها از خریداران شناخته شده و سطح بالا، که از ارزش اعتباری برخوردار بوده و اطلاعات کافی و قابل اطمینان در خصوص آن ها برای ارزیابی مناسب در دسترس باشد، حساب های دریافتی را خریداری می کند. کارگزار به جمع آوری اطلاعات اعتباری و محاسبه ریسک اعتباری خریداران انتخاب شده که اغلب شرکت های بزرگ و معتبر بین المللی هستند نیاز دارد. همانند عاملیت متعارف، که به عرضه کننده اجازه می دهد تا ریسک اعتباری پیش فرض را از خود به مشتریان خود منتقل کند، مزیت اصلی تنزیل معکوس این است که ریسک اعتباری با ریسک پیش فرض از سوی مشتریان با سابقه، برابر است و از ریسک شرکت های کوچک و متوسط و کار کشاورزی کمتر شناخته شده بیشتر نیست. این تدابیر به بستانکاران در کشورهای در حال توسعه اجازه می دهد بدون حق رجوع به عاملیت بپردازند و تأمین مالی کم خطر برای عرضه کنندگان دارای ریسک بالا فراهم کنند. در مکزیک، بانک توسعه ملی (S.N.C) نافینسا^۱ پلت فرمی مبتنی بر اینترنت، در تنزیل معکوس را بدون حق رجوع مورد استفاده قرار می دهد. این کار هر بانک تجاری را قادر می سازد

^۱ the Nacional Financiera, S.N.C (Nafinsa)

که در عاملیت بستانکاری عرضه‌کنندگان مشارکت کرده و با شرکت‌های کارگزاری رقابت کند. بخشی از موفقیت برنامه نافینسا به بخش قوانین و مقررات ایجاب‌شده در قوانین امضای الکترونیکی و امنیتی برمی‌گردد (کلپر^۱، ۲۰۰۵).

به طور کلی، استفاده از عاملیت در کشاورزی در حال افزایش است، اما در کشورهای در حال توسعه استفاده از آن به‌ندرت صورت می‌گیرد. با این وجود، به دلیل خدمات مالی ترکیبی، وصول، ارزیابی بدهکاران و اغلب سرعت انجام خدمات، فضای زیادی برای رشد عاملیت در زنجیره ارزش وجود دارد.

فورفیتینگ. این اقدام مالی منبعی کمتر شناخته شده برای تأمین مالی و خدمات وصول است که شباهت بسیاری به عاملیت "بدون حق رجوع" دارد، به این معنی که شرکت کارگزار فورفیتینگ تمام ریسک وصول را برعهده می‌گیرد. این امر برای دریافت مطالبات متوسط و بلندمدت مورد استفاده قرار می‌گیرد و با عملیات عاملیت متفاوت است، بدین معنی که فورفیتینگ بر مبنای یک یا چند تراکنش مالی است، در حالی که عاملیت بر اساس کل فروش یا مقداری از بستانکاری‌ها در کوتاه مدت است. به عنوان مثال، در فورفیتینگ، شرکت با پرداخت پول نقد، بستانکاری‌های یک صادرکننده (مبلغی که واردکنندگان به صادرکننده بدهکارند) را با تنزیل خریداری می‌کند. کارگزار فورفیتینگ، که مطالبات وصولی را خریداری کرده است، به نهادی تبدیل می‌شود که واردکننده موظف است بدهی مالی خود را به او بپردازد. با خرید این مطالبات وصولی که معمولاً توسط بانک واردکننده ضمانت می‌شود، کارگزار فورفیتینگ صادرکننده را از ریسک عدم دریافت وجوه حاصل از خریدهای اعتباری واردکننده آزاد می‌کند و در همان حال به صادرکننده به صورت نقد پرداخت می‌کند. بنابراین اساساً به واردکننده اجازه می‌دهد که به صورت اعتباری خرید کند. هنگامی که فورفیتینگ به خوبی ایجاد شده باشد، بدهی‌ها را می‌توان به صورت بروات ارزی و یا سفته، که ابزار بدهی هستند، معامله کرد.

خلاصه ارزیابی از تأمین مالی حساب‌های دریافتنی. استفاده از تأمین مالی حساب‌های دریافتنی، همگام با رشد بازارهای جهانی و زنجیره ارزش یکپارچه در حال رشد است. ابزارهای مختلف مالی از کاربرد بسیار گسترده در امور مالی تجارت بین‌المللی تا سطح محدودتر در تأمین مالی زنجیره ارزش محلی مورد استفاده واقع می‌شود. تأمین مالی حساب‌های دریافتنی به دلیل رابطه مستقیم آن با تجارت و ماهیت کوتاه مدت آن، تحت تأثیر بحران مالی مانند وقایع سال ۲۰۰۸ و ۲۰۰۹ قرار گرفته است. با این حال، از منظر بازپرداخت در مقایسه با سایر محصولات وام از انعطاف‌پذیری بیشتری برخوردار است (سابجالی^۲، ۲۰۰۹). همان‌طور که در جدول ۳-۴ نشان

^۱ Klapper

^۲ Subjally

داده شده است، فروفیتینگ دارای پتانسیل و هم‌چنین محدودیت‌هایی قابل توجه است که بر کاربرد آن تأثیر می‌گذارد.

جدول ۳-۴ مزایا و معایب تأمین مالی حساب‌های دریافتنی

مزایا	معایب
کشاورزان	
عرضه‌کنندگان و خریداران گزینه‌های مالی بیشتری دارند که می‌توانند برای آنان تأمین کنند.	قیمت‌ها ممکن است بالاتر باشد.
شرکت‌های کسب و کار کشاورزی	
بر اساس قدرت خرید و فروش مشتریان دسترسی آسان‌تر به تأمین مالی وجود دارد.	بنگاه‌های پیشرو می‌توانند انحصاری باشند.
برای مطابقت با نیازهای ویژه زنجیره ارزش قابل تبدیل به پول نقد است.	
می‌توان هزینه‌های تراکنش تأمین مالی تجاری را با اجازه دادن به استفاده از حساب‌هایی از قبیل حساب‌های تجاری باز که هزینه کمتری از نوع تضمین شده آن دارند، کاهش داد.	مستلزم سیاست‌ها و مقرراتی است که اغلب کشورهای در حال توسعه فاقد آن هستند و یا به مقدار کافی در این کشورها وجود ندارد.
می‌توان بهره‌وری و ریسک وصول حساب‌های دریافتنی را بهبود بخشید.	ریسک‌های مربوط به تولید، بازاریابی و قیمت‌ها هنوز وجود دارد.
به طور گسترده به وسیله کسب و کارهای بزرگ و متوسط درگیر در تجارت مورد استفاده واقع می‌شود.	برای رشد و ترقی بسیاری از کسب و کارهای کشاورزی کوچک و خرد مناسب نیست.
نهادهای مالی	
فرصت‌های جریان کسب‌وکار قوی برای بانک‌ها و مشتریان را ترسیم می‌کند.	مستلزم این است که آگاهی‌بخشی در خصوص عاملیت و فورفیتینگ و مهارت‌ها و خدمات ویژه آن صورت گیرد.
در حالی که امنیت لازم وجود دارد، الزامات تضمینی مورد نیاز برای وام‌ها کاهش می‌یابد.	ریسک‌های مرتبط با تولید، بازاریابی و قیمت‌گذاری وجود دارد.

وثیقه‌سازی دارایی‌های فیزیکی

یکی از مفاهیم کلیدی در تأمین مالی زنجیره ارزش، استفاده از زنجیره و محصولات و تراکنش‌های مالی آن برای تضمین تأمین مالی است. در کشاورزی این امر شامل برخی از کالاها یا دارایی‌های فیزیکی می‌شود. تأمین مالی توسط کالاها یا دارایی‌های قابل انتقال اغلب می‌تواند حتی در پیوندهای زنجیره ارزش ضعیف و یا گسسته، نیز قابل حصول باشد. البته، زنجیره‌های ارزش مدرن و امن‌تر که دارای ارتباط قوی، بازار یا ذخایر امن،

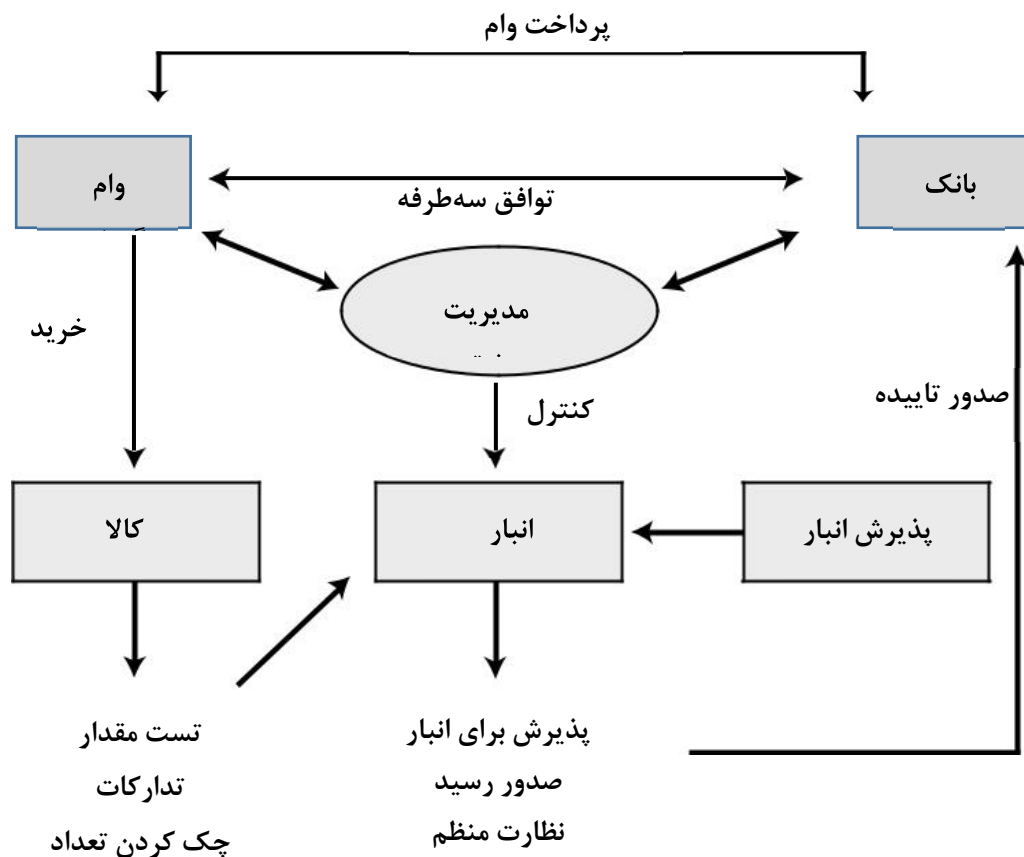
استانداردها و درجه‌بندی‌های پذیرفته شده باشند و تحت قراردادهای تعریف شده یا توافقات کاری مناسب بنا شده باشند، ضمانت‌داری‌های فیزیکی را آسان‌تر کرده و حتی توسط سازمان‌های بانکداری و نظارتی بیشتر مورد قبول واقع می‌شوند. این امر به نوبه خود فرصتی برای به‌دست آوردن تأمین مالی بیشتر را فراهم می‌کند که با هزینه کمتر و یا قابلیت انعطاف بیشتر همراه است و می‌تواند نیاز به وام یا سایر منابع جایگزین متعارف که نیاز به ضمانت دارند را کاهش دهد.

رسید انبار

رسید انبارها ابزار مهمی در تأمین مالی زنجیره ارزش هستند و تأکید زیادی بر استفاده از آن‌ها به عنوان ابزار تأمین مالی زنجیره ارزش نشان داده می‌شود. این امر بخشی از مفهوم وسیع‌تر تأمین مالی موجودی مالی است که در آن موجودی کالا یا دارایی به عنوان وثیقه به خدمت گرفته می‌شود. در برخی موارد، اعتباری که پیش‌پرداخت می‌شود، مبتنی بر روابط است و نیازی به هیچ تشریفات اداری و کاغذبازی ندارد. با این حال، معمولاً اعتبار موجودی را شکلی از وثیقه مالی می‌شناسند که به رسید انبار معروف است. سیستم رسید انبار، هم ذخیره‌سازی امن و هم دسترسی به اعتبار را برای بازیگر زنجیره ارزش که "مالک" موجودی است، فراهم می‌کند که معمولاً صاحب کالا است. به عنوان مثال، تولیدکننده، تاجر یا صنعت فرآوری می‌تواند محصولات را در انباری عمومی یا خصوصی ذخیره کرده و برای جنس ذخیره شده رسید دریافت کند و از رسید کالای ذخیره شده به عنوان وثیقه در قبال اخذ وام از مؤسسه وام‌دهنده استفاده کند. از آنجا که این کالاها به‌طور فیزیکی در انبار دارای پروانه مجاز ذخیره می‌شوند، این رسیده‌ها هم ثابت می‌کنند که کالاها در انبار به صورت فیزیکی وجود دارند و هم امن و مطمئن هستند. این رسیده‌ها به عنوان مبنای تضمین یا وثیقه تأمین مالی عمل می‌کنند، در حالی که اساساً در وام‌های سنتی، دارایی تحت وثیقه، تنها منبع ثانویه بازپرداخت است و در زمانی که فرآیند به‌درستی پیش نرود، مورد استفاده قرار می‌گیرد. اما در وام‌هایی که کالا وثیقه است، این کالا، اولین منبع بازپرداخت است.

رویکردها و کاربردهای رسید انبار. با مثال‌هایی که در اینجا از آمریکای لاتین، آسیا و آفریقا ارائه می‌شود، می‌توان دریافت، که رسیده‌های انبار در سراسر جهان کاربرد دارد. سیستم رسید انبار رایج شامل انباری مدیریت شده است که برای کالاهای ذخیره شده رسید صادر می‌کند و صاحب کالای ذخیره شده، رسید را دریافت کرده و به عنوان وثیقه به کار می‌برد و مؤسسه ای مالی که این رسید را به عنوان ضمانت قبول می‌کند در مقابل این رسید، وام اعطا می‌کند. شکل ۳-۴ بانک اچ دی اف سی^۱ (HDFC) هند ارتباط بین جنبه‌های مختلف سیستم رسید انبار را نشان می‌دهد.

^۱ HDFC



شکل ۳-۴ سیستم انبار بانک اچ دی اف سی

منبع: آنانتاکریشان^۱، ۲۰۰۷

در این نمونه، بانک اچ دی اف سی (HDFC) در مشارکتی سه جانبه با شرکت مدیریت وثیقه مورد اعتماد با کشاورز وام گیرنده همکاری می کند. مدیریت شرکت مسئولیت مدیریت انبار، کنترل کیفیت و صدور رسید را برعهده دارد که این امر به بانک اجازه می دهد تا بر وظایف مستقیم بانکی خود تمرکز کند. پس با توجه به امنیت رسیدهای انبار و سهولت مبادله در صورت قصور، بانک می تواند تأمین مالی بیشتری به مشتریان و اغلب با نرخ پایین تر ارائه کند.

سیستم رسید انبار رسمی. در بسیاری از موارد سیستم رسید انبار رسمی بسیار سازمان یافته و منظم است که نه تنها ضمانت محصول و کیفیت آن را تضمین می کند، بلکه به عنوان سند قانونی شناخته شده است که می تواند توسط بانک ها و دادگاه ها مورد استفاده قرار گیرد. رسید انبار قابل تبدیل به پول نقد است و می تواند به عنوان موجودی و با همان درجه ارزش که در اصل مکتوب شده است، باز خرید شود. به این ترتیب، رسید انبار باعث

^۱ Anantha krishnan

تسهیل تبدیل جریان موجودی محصولات غیرپولی کشاورزی به پول نقد و بهبود داد و ستد و جریان نقدینگی بازارهای کالاهای اساسی می‌شود. رسیدهای انبار به کشاورزان و دادوستدکنندگان اجازه می‌دهد از طریق تأمین کالاهای بادوام ذخیره شده در انبارها، وثیقه‌های قابل نقل و انتقال بانکی در اختیار داشته باشند، ضمن این که مدیران طرف ثالث (انبار) کمیت و کیفیت محصول را به نفع ذی نفعان رسید انبار با قابلیت تبدیل به پول نقد، کنترل و حراست می‌کنند. با وجود مفهوم ساده، سیستم انبار، دارای عملکرد خوب، نیازمند طبقه‌بندی کالاها و استانداردهاست که در کل جامعه تجاری قابل پذیرش باشد و اغلب نیازمند سیاست های نظارتی است که در بسیاری از کشورهای در حال توسعه وجود ندارد.

تنوع زیادی در اصول مدل‌های رسید انبار و همچنین محیط‌های فعال اجرایی آن وجود دارد که در ادامه توضیح داده می‌شود. کادر ۴-۹ سیستم انبار رسمی را نشان می‌دهد که هم به تأمین مالی شیلات و کشاورزان و هم خریداران و فرآوری‌کنندگان تولید آن‌ها منجر می‌شود. در این نمونه موردی در فیلیپین، سرمایه در گردش از طریق استفاده از اعلامیه وصول کالا به انبار (CAR) در دسترس است. وام‌ها قابلیت خودنقدشوندگی^۱ در بانک دارند و به آسانی از طریق تنزیل وام‌ها در زمان فروش محصولات فرآوری شده به خریداران به پول نقد تبدیل می‌شوند و در نتیجه هزینه و ریسک را برای وام دهنده کاهش می‌دهند.

سیستم رسید/انبار غیر رسمی. سیستم خوب مدیریت شده نیازی ندارد آن قدر رسمی باشد که کارکردهای تأمین مالی انبار را با محدودیت ارائه کند. چنین جایگزین‌هایی ممکن است، فرصت‌هایی را برای تأمین مالی کشاورزان فقیر و ساکن مناطق پرت و دور افتاده برای مشارکت در تأمین مالی رسید انبار فراهم کند که با ساختارهای رسمی دیگر امکان‌پذیر نباشد. به عنوان مثال، سازمان خواروبار و کشاورزی ملل متحد (فائو) دریافته است، در جایی که سازمان‌های محلی، منطقه‌ای و اجتماعی به اندازه کافی علاقه‌مند به تضمین شفافیت و کیفیت باشند، سیستم‌های نسبتاً ساده رسید انبار در سطح جوامع هم می‌توانند به خوبی عمل کنند (میلر، ۲۰۰۷b). با این حال صرف نظر از رسمی و غیررسمی بودن، وجود برخی از ساختارهای سازمانی در جای خود ضروری است.

شکل ۴-۴ نشان می‌دهد که چگونه توسعه بین‌المللی دسژاردینز^۲ (DID) رویکرد رسید انبار را برای کار با کشاورزان و سازمان تعاونی پس انداز و اعتبار ساکو (SACCO) در قسمت‌های مختلف آفریقا تطبیق داده است. برای مثال، در ماداگاسکار، ۸۵۰ کشاورز در پروژه رسید انبار دسژاردینز با وام تقریباً یک میلیون دلار آمریکا و با نرخ بازپرداخت ۹۸ درصد مشارکت کرده‌اند (بویلی و جولین^۳، ۲۰۰۷). شکل ۴-۴ فرآیند تحویل و ذخیره محصول توسط کشاورز به انبار را نشان می‌دهد. کشاورز پس از تحویل محصول برای انبار رسید دریافت می‌کند.

^۱ self liquidating

^۲ Development International Desjardins (DID)

^۳ Boily and Julien

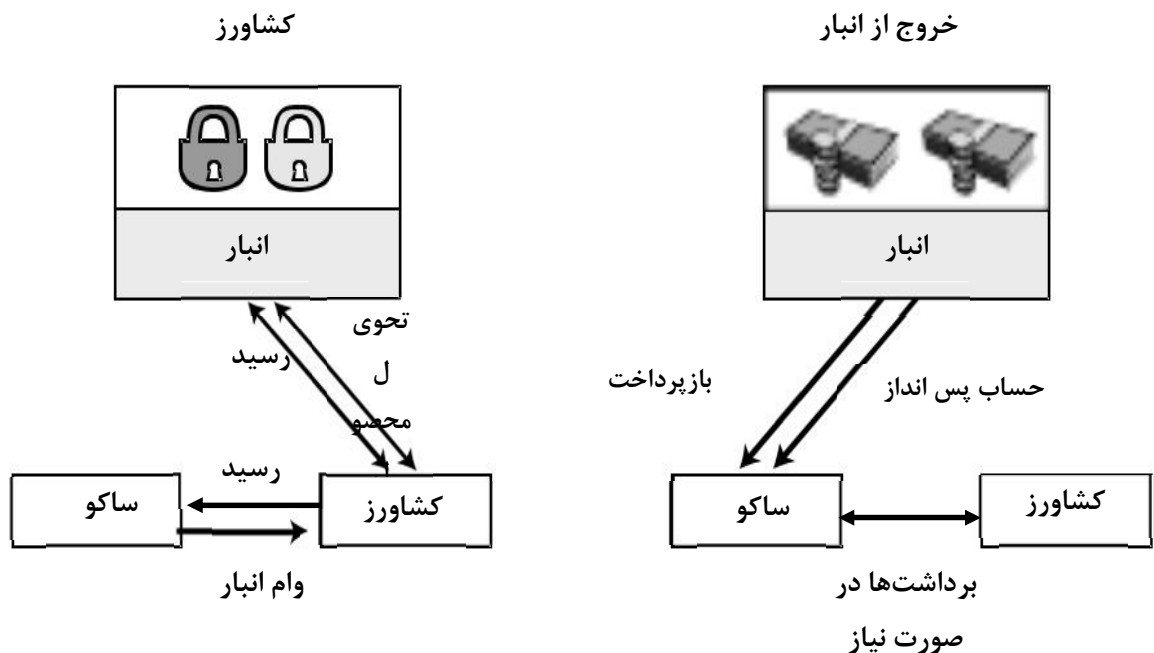
این رسید به ساکو ارائه می‌شود که وام انبار را اعطا می‌کند و به این ترتیب کشاورزان می‌توانند پول نقد دریافت کرده و در عین حال قادر خواهند بود، محصول خود را در آینده و در زمانی مناسب به فروش برسانند.

کادر ۴-۹- رسید انبار رسمی آبی‌پروری-کشاورزی، فیلیپین

شرکت تعاونی ضمانت اعتبار روستایی کوئندان^۱ کوئندان کور (QUEDANCOR) شرکتی دولتی وابسته به وزارت کشاورزی است که در سال ۱۹۷۸ برای حمایت از تولید و بازاریابی محصولات اساسی کشور یعنی برنج و ذرت تأسیس شده است. سالیان زیادی است که منابع مالی کوئندان کور برای میوه، سبزیجات، گوشت، مرغ، شکر و محصولات آبی در دسترس است. برنامه سرمایه‌گذاری کوئندان کور برای سرمایه در گردش خریداران و فرآوری‌کنندگان کالاهای شیلات-کشاورزی طراحی شده تا به شاغلین آبی‌پروری برای دریافت پول نقد فوری و به خریداران و یا صنایع فرآوری تولیدات کشاورزی برای دریافت سرمایه در گردش بیشتر، کمک کند. این برنامه، در حقیقت برای بازیگران کلیدی در زنجیره ارزش کشاورزی اعتبار کمی فراهم می‌کند. این برنامه با طرح تأمین مالی موجودی ویژه تطبیق داده شده که در آن خریداران یا صنایع فرآوری محصولات شیلاتی-کشاورزی می‌توانند بر اساس اعلامیه وصول کالا به انبار (CAR) از وام بهره‌مند شوند. رسید اعلامیه وصول کالا به انبار (CAR) سند صادر شده توسط خریدار یا صنعت فرآوری است که به کشاورزان آبی‌پرور، برای تحویل کالا به شرکت فرآوری، صادر و به آنان تحویل داده می‌شود. ابتدا، خریدار یا صنعت فرآوری کالاهای آبی-کشاورزی، براساس پیش‌بینی تحویل احتمالی کالا از سوی کشاورز، که از قرارداد یا موافقت موجود تخمین زده شده است، تقاضای وام برای سرمایه در گردش از کوئندان کور می‌کند. پس از تصویب وام سرمایه در گردش، خریدار یا صنعت فرآوری فرم‌های اعلامیه وصول کالا به انبار (CAR) را از کوئندان کور طبق پیش‌بینی تحویل، دریافت می‌کند. خریدار یا فرآوری‌کننده پس از تحویل محصول توسط کشاورز، برای تایید کالای تحویل شده و همچنین مجوز دریافت وام سرمایه در گردش مربوطه، اعلامیه وصول کالا به انبار (CAR) را صادر می‌کند. سپس اعلامیه وصول کالا به انبار (CAR) توسط کشاورز به کوئندان کور ارسال شده تا پرداخت کامل برای تحویل محصول انجام شود. از سوی دیگر، خریدار یا فرآوری‌کننده، پس از فروش کالاهای فرآوری شده به سازمان‌های خریدار، قسط وام کوئندان کور را پرداخت می‌کند. به طور کلی، برنامه کوئندان کور برای سرمایه در گردش (QPWCL)، با تضمین این‌که عملکرد هر یک از افراد در زنجیره به یکدیگر وابسته است، پتانسیل ذی‌نفعان در زنجیره ارزش را به حداکثر می‌رساند. به این ترتیب انگیزه رشد موجب هموار شدن مسیر عملکرد زنجیره ارزش شده و نتایج موفقیت آمیزی حاصل می‌شود.

منبع: دیگال (۲۰۰۹)

^۱ Quedan and Rural Credit Guarantee Corporation (QUEDANCOR)



شکل ۴-۴ انبار ذخیره تعاونی ساکو
منبع: بویلی و جولین (۲۰۰۷)

در فرآیند ترخیص کالا از انبار (دستاکینگ)^۱، محصولات ذخیره شده در انبار فروخته و برای بازپرداخت وام به صورت مستقیم به ساکو پرداخت می‌شود. وجوه مازاد از فروش به حساب سپرده کشاورز در ساکو واریز می‌شود. کشاورز پس از آن آزاد است که در صورت نیاز وجوه مذکور را برداشت کند. دسژاردینز این رویکرد را در تانزانیا نیز اجرا کرده است که در آن جا نقش ساکوهای دائماً به عنوان یک سیستم متعلق به کشاورز به رسمیت شناخته شده که می‌تواند آراسته و کامل شده و دامنه گسترده ای از خدمات از جمله رسید انبارها را در دسترس اعضا قرار دهد. این چهارچوب غیر رسمی برای یک سیستم رسید انبار بر اساس ساکو در کادر ۴-۱۰ با جزئیات دقیق‌تر شرح داده شده است.

کادر ۴-۱۰ رسید انبارهای غیر رسمی، تانزانیا

دسژاردینز دریافته است که مجاورت ساکو (تعاونی وام و پس‌انداز) به کشاورزان کوچک در تانزانیا می‌تواند امکان دسترسی بهتر به خدمات مالی را فراهم کرده و به بهبود عملکرد مالی زنجیره ارزش و افزایش درآمد خانواده‌های روستایی کمک کند. مساعدت ساکو در عملکرد زنجیره‌های ارزش طیف گسترده‌ای از افزایش بهره‌وری از طریق دسترسی به منابع مالی برای نهاده‌ها و تجهیزات،

^۱ destocking

افزایش ارزش به محصولات کشاورزی از طریق وام برای فراوری و بسته‌بندی، رساندن محصولات به مصرف کنندگان از طریق اعطای وام به توزیع کنندگان یا خرده‌فروشان، و افزایش امنیت غذایی در جامعه از طریق تأمین منابع مالی ذخیره سازی را در بر می‌گیرد. مجاورت با کشاورزان کوچک و چشم انداز ارائه شده توسط تعاونی‌های اعتبار و پس‌انداز، اهرم قدرتمندی است که می‌تواند در تمام مراحل زنجیره ارزش، انتقال پول نقد را در جریان محصول از مزرعه به سبد غذایی مصرف کننده نهایی به‌طور قابل‌ملاحظه‌ای تسهیل کند. دسژاردینز در تانزانیا آموخته است این اهرم در زمانی می‌تواند بسیار قدرتمند و مؤثر واقع شود که مشارکت‌های پایدار بین نقش‌آفرینان مختلف که از سیستم کشاورزی حمایت می‌کنند، برقرار شود، برای مثال توافق بین خریدار و تولیدکننده برای فروش محصول کشاورزی موجب ایجاد اعتماد در سازمان وام دهنده می‌شود.

منبع: بویلی و جولین (۲۰۰۷)

مثال‌های کادر ۴-۱۰ به دلیل اهداف سازمانی، اعتماد و لینک‌های نزدیک بین کشاورزان، انبارها و ساکو و هم‌چنین ظرفیت‌سازی استارت-آپ توسط دیساید دکالب^۱ عملی شده است. همکاری آنان فقدان برنامه رسمی رسید انبار را جبران می‌کند. با این حال، نامناسب بودن محیط قانونی یک محدودیت به شمار می‌رود و احتمال ریسک بیشتر را برای توسعه فرآیند با همکاری اعضای غیر ساکو و استفاده از کالاهایی که از نظر درجه‌بندی و ذخیره‌سازی پیچیدگی بیشتری دارند، دربر خواهد داشت.

انبارداری صحرائی^۲ (انبار مزرعه). انبار صحرائی (انبار مزرعه) نوعی سیستم انبارداری متمرکز، است که در آن موجودی کالا در نزدیکی محل تولید نگه داری می‌شود، ولو این که مدیریت و نظارت بر انبار در مرکز قرار داشته باشد. این امر باعث کاهش هزینه‌های حمل و نقل و بهبود دسترسی به انبار در زمان برداشت می‌شود. با این حال، فرایندهای مدیریت دقیق، نظارت منظم و کنترل کیفیت، عناصری هستند که در سیستم انبارداری صحرائی مورد انتقاد واقع می‌شوند. در کادر ۴-۱۱ خط‌مشی شرکت ملی بارگیری هند^۳ (NBHC)، که بر اساس ساختار نمونه‌ی تانزانیا طراحی شده، آورده شده است.

کادر ۴-۱۱ انبار صحرائی (انبار مزرعه) هند

شرکت ملی بارگیری هند (NBHC) دریافته است که کشاورزان هند تنها در حدود ۳۰ تا ۳۵ درصد از ارزش تولید خود را در مقایسه با ۶۵-۷۰ درصدی ارزش تولید در اقتصادهای توسعه‌یافته، به دست می‌آورند. این شرکت دریافت، که سیستم بازاریابی کشاورزی در هند ناکارآمد و غیرمنسجم است و انبارها، مدیریت این انبارها و رسید صادر شده توسط آنها از اعتماد بازار برخوردار نیست و همین امر از رشد این صنعت جلوگیری می‌کند. ابتکارات اخیر شرکت ملی بارگیری هند (NBHC) برای غلبه بر این مشکل شامل توافق نامه‌های مدیریت وثیقه با هشت بانک پیشرو، استفاده از رسید انبارهایی که از ویژگی‌های امنیتی خاصی برای کاهش خطر جعل برخوردار باشند، استفاده گسترده از فناوری اطلاعات در تمام عملیات، تست کالای در حال حمل و خدمات

^۱ Decide DeKalb

^۲ Field warehousing

^۳ National Bulk Handling Corporation's (NBHC)

حمایت از کالاهای داخلی است. شرکت ملی بازرگانی هند (NBHC) به‌عنوان بخشی از این برنامه، انبار صحرایی (انبار مزرعه) را در مکان‌های نظارت‌شده خاصی که به سیستم کنترل اداری متصل و به‌نوبه خود به بانک‌ها مرتبط است، نگه‌داری و حفاظت می‌کند. به منظور تضمین شرایط و امنیت کالاهای ذخیره‌شده در انبارهای صحرایی (انبار مزرعه‌ها)، شرکت ملی بازرگانی هند (NBHC) از طریق بازرسی منظم و حسابرسی از وضعیت موجودی، آزمایش‌های کنترل کیفی، مدیریت ایمنی و سلامت کالاهای ذخیره‌شده توسط تیم داخلی، اطلاعات موجودی را مدیریت می‌کند.
منبع: چودری^۱ (۲۰۰۷)

مقایسه انبارهای عمومی و خصوصی. انبارهای صدور رسید می‌توانند هم به صورت عمومی و هم خصوصی وجود داشته باشند. با وجود رشد انبارداری در بخش خصوصی، در برخی کشورها هنوز به‌طور سنتی دولت‌ها نقش مهمی را در این فعالیت بازی می‌کنند. این امر در بسیاری از موارد، بخشی از استراتژی دولت‌ها را برای ذخیره مواد غذایی یا ثبات قیمت‌ها تشکیل می‌دهند. در هر صورت، رسیدهایی که توسط نهاد ذخیره‌سازی صادر می‌شود، باید توسط مؤسسات وام‌دهنده به‌عنوان وثیقه ارزشمند به رسمیت شناخته شود. این به آن معنی است که فرایندهای مدیریتی که در بالا توضیح داده شد، باید به‌جا و به‌مورد باشند. به‌طور معمول، دولت‌ها حتی برای انبارهای تحت مدیریت بخش خصوصی، استانداردها و سرویس‌های بازرسی و صدور گواهینامه رسمی را تدارک می‌بینند. با این حال، همان‌طور که رامانا (۲۰۰۷) بیان کرده، نیاز شدیدی به امکانات انبارداری کیفی و ضرورت مقبولیت کلی آن‌ها توسط سیستم تأمین مالی بازار کالایی وجود دارد. مورد فیلیپین در کادر ۴-۱۲، مثال از چگونگی عملیاتی شدن این سیستم در سطح عمومی را نشان می‌دهد.
کادر ۴-۱۲ انبارهای تحت کنترل دولت، فیلیپین

اداره ملی مواد غذایی^۲ (NFA) دولت فیلیپین برنامه ذخیره محصول کشاورزی و سیستم رسید انبار قابل تبدیل به پول نقد پالای^۳ را راه‌اندازی کرده است. در فاز اول همراه با ذخیره رایگان محصول، برای کشاورزان صاحب ذرت که در اداره ملی مواد غذایی موجودی داشتند، دفترچه حساب صاحب کالا صادر می‌شود. دفترچه می‌تواند به‌عنوان وثیقه دریافت وام از برخی مؤسسات مالی خاص مورد استفاده قرار گیرد. به‌طور مشابه، در برنامه دوم، رسیدهای انبار برای تشکیلات کشاورزی برنج پالای صادر می‌شود و ممکن است به‌عنوان وثیقه برای وام‌های کالایی از همان مؤسسات مالی استفاده شود.
منبع: منگابات^۴ (۲۰۰۷)

رسیدهای انبار در زمینه گسترده‌تر. لازم است که سیستم‌های رسید انبار در زمینه‌های گسترده‌تری مدنظر قرار گیرند. مسلماً پتانسیل و کاربرد این رسیدها فراتر از منبع وثیقه برای تأمین مالی است. در اغلب موارد، این رسیدهای به‌همراه دیگر ابزارهای مالی و خدمات غیرمالی مجموعه‌ای جامع از خدمات زنجیره ارزش را فراهم

^۱ Choudhary

^۲ National Food Authority's (NFA)

^۳ Palay Negotiable Warehouse Receipt system

^۴ Mangabat

می‌کنند. در کادر ۴-۱۳ مثالی از فروشگاه زنجیره‌ای در هند را توصیف می‌کند که با برپایی فعالیت‌های مختلف و مرتبط با مدیریت مالی و کالایی بر موانع توسعه بخش کشاورزی غلبه کرده است.

نمونه هندی ترکیبی از لجستیک، انبارداری، تأمین مالی و بازاریابی است که برای بهبود بهره‌وری در زنجیره ارزش مهم است. با این حال، کاربرد آن تا حد زیادی به کالاهای فاسد نشدنی محدود و با افزایش قیمت نسبتاً قابل پیش بینی همراه است. به عبارت دیگر، در کل انبارداری تضمین شده نیست. با این وجود، مدل های جدیدی ایجاد شده‌اند تا فراتر از رسید انبار کالاهای راحت انبارشونده مانند غلات عمل کنند. در مکزیک، استفاده از رسید انبار مواد غذایی فاسد نشدنی به میگو و دام نیز بسط داده شده است. در حالی که می‌توان غلات را ذخیره و در زمانی که قیمت گذاری مطلوب است به فروش رساند، دام و به خصوص غذاهای دریایی فرصت کوتاه‌تری برای فروش دارند. بر این اساس، اهمیت شناخت بازار بسیار برجسته‌تر از همه‌ی موارد دیگر است (مارتینز، ۲۰۰۶).

کاهش ریسک انبارداری از طریق مدیریت کالا. در سیستم رسید انبار، به منظور کاهش ریسک هم برای تولیدکننده و هم برای مؤسسه‌ی اعتباری، اطمینان از شناخت و رعایت استانداردها و مقررات، مدیریت خوب انبارها، به رسمیت شناختن رسید انبارها به عنوان وثیقه و وجود شفافیت در سراسر سیستم ضروری است. شرکت‌های تخصصی مدیریت کالا، نسبتاً جدید هستند، اما از طریق خدمات ارائه شده در مدیریت کالا، کنترل ریسک و تسهیلات مالی نقش مهمی را در تسهیل تأمین مالی زنجیره ارزش ایفا می‌کنند. با افزایش یکپارچگی سیستم‌های زنجیره ارزش، ریسک در هر جای زنجیره، عواقب قابل توجهی به بار می‌آورد. این ریسک‌ها فراتر از انبار بوده و گستره وسیعی از مدیریت تدارکات حمل‌ونقل تا پشتیبانی، تأمین مالی، قرارداد و ارتباطات را شامل می‌شوند. مدیرانی که در این خدمات تخصص دارند، می‌توانند به برنامه‌های رسید انبار و تأمین مالی زنجیره ارزش کمک کنند و اغلب به دلیل خدمات‌شان از رشد و ترقی خوبی برخوردارند.

کادر ۴-۱۳ رسید انبار کشاورزی در نظام گسترده‌تر، هند

در هندوستان به منظور رفع رکود فعلی در بخش کشاورزی، و حل مشکلات خاص کشاورزان، زیست بوم جدید مدیریت تجارت مالی و مدیریت ریسک، با مشارکت بورس چندکالایی هند^۱، بورس لحظه‌ای ملی با مسئولیت محدود^۲، شرکت ملی بازرگانی هند (NBHC) و شرکت مدیریت انبارها تشکیل شد. تحت این زیست بوم، بورس کالاها پلت فرم معاملاتی را تدارک دیده است که دسترسی کشاورزان و دیگر اعضا به زنجیره ارزش را آسان می‌کند. بورس کالا و معاملات سلف، هم‌چنین قیمت‌های روزانه و سیگنال‌های تغییر در خصوص کالاهای در حال حمل را فراهم کرده و به مؤسسات مالی و شرکت‌های کشتیرانی در مدیریت سبد کالایی کمک می‌کند. علاوه بر این، معاملات آتی کالاها و بورس لحظه‌ای، پشتیبانی لازم برای مراکز تصمیم‌گیری در خصوص تولید و بازاریابی را فراهم کرده و تا حد ممکن عرضه و تقاضا را متعادل می‌کند.

^۱ Multi-Commodity Exchange

^۲ the National Spot Exchange Ltd (NSEL)

شرکت ملی بارگیری هند (NBHC)، از طریق شبکه سراسری انبارها و امکانات حمل‌ونقل فله، دسترسی به انبار و تأمین مالی را فراهم می‌کند. این امر دسترسی کسب‌وکارها به مشتریان را در طول سال در سراسر شبکه تضمین می‌کند. شرکت ملی فله‌بر هند (NBHC)، علاوه بر ارائه مدیریت امنیت وثیقه، تأمین مالی برای مشتریان خود را از طریق قراردادهای بانکی آسان و کم بهره فراهم کرده و به این ترتیب وابستگی به تغییرات قیمت فصلی را کاهش داده و کشاورزان را از اضطراب فروش محصول قبل از برداشت رهایی می‌بخشد. این امر با فراهم کردن راه حل پنجره واحد، کم زحمت و یکپارچه و تماماً سفارشی، باعث صرفه‌جویی در منابع مالی و عملیاتی مشتریان می‌شود. این سیستم ظرفیت چانه‌زنی کشاورزان را افزایش داده و زمینه‌ای را فراهم می‌کند که آن‌ها بتوانند محصول خود را به هر خریدار در سراسر کشور بفروشند. علاوه بر این، از طریق بورس لحظه‌ای ملی با مسئولیت محدود، به کشاورزان اجازه داده می‌شود تا قیمت را خود مشخص کنند. چنین تسهیلاتی می‌تواند به کاهش هزینه‌های واسطه و افزایش قیمت‌ها و درآمد منجر شود.

منبع: روتن و همکاران^۱ (۲۰۰۷)

مرکز عالی کشاورزی^۲ (ACE) مرکزی پیشگام در زمینه کشاورزی و دیگر کالاها در جهان است. خدمات اصلی این مرکز تضمین کنترل و نظارت مستمر بر دارایی‌های تجاری از قبیل کالاهاست، که توسط کسب‌وکارها به‌عنوان وثیقه برای تأمین سرمایه‌در‌گردش استفاده می‌شود. کادر ۴-۱۴ رویکرد مرکز توسعه کشاورزی برای کاهش ریسک را به‌طور خلاصه بیان می‌کند. خدمات مدیریت کالا در اصل ساده هستند، آن‌ها کمیت، کیفیت و زمان‌بندی تعهدات قرارداد محصولات را تضمین و همچنین به سرو سامان دادن و تسهیل تأمین مالی کمک می‌کنند. مدیریت انبار اغلب به صورت متمرکز صورت می‌گیرد، اما این امر تنها بخشی از حجم کار بزرگتر آن‌ها را تشکیل می‌دهد.

کادر ۴-۱۴ مرکز عالی کشاورزی (ACE) و کاهش ریسک جهانی

رسید انبار به زمینه‌ای بسیار پویا تبدیل شده که خدمات تأمین مالی را بر اساس قابلیت و یا عدم قابلیت تبدیل به نقد، در زنجیره‌های ارزش کشاورزی یکپارچه می‌کند. مرکز عالی کشاورزی معتقد است که به منظور حفظ ریسک در سطح کمینه، لازم سیستم‌هایی ایجاد شود که مبتنی بر چارچوب قانونی پایدار بوده و هدف آن‌ها حمایت جامع از همه نقش‌آفرینان در بازار باشد. مرکز عالی کشاورزی به مدت ۱۱ سال در ۷۳ کشور در حال تدارک دفاتر انبار بوده و پارامترهای کلیدی در موفقیت را به شرح ذیل خاطر نشان می‌سازد:

- اعتماد به‌عنوان الزام کلیدی برای همه بازیگران.
- الزام به کنترل کیفیت و وزن همه تراکنش‌ها و معاملات.
- خدمات نظارت و کنترل.
- یکپارچه‌سازی فرآیندهای تولید، توزیع و جمع‌آوری.
- استقرار بیمه‌ی مناسب در طول زنجیره ارزش.

^۱ Rutten et al

^۲ Agriculture Centre of Excellence (ACE)

• تامین مالی و فرصت‌های ساختاری.

کاهش ریسک اعتباری با تمرکز بر کالا به جای تمرکز بر مشتری به دست می‌آید. اساس هدایت فرآیندهای دادوستد در مدل‌های مختلف از اجزایی به شرح زیر تشکیل شده است:

• قراردادهای

• تعیین هویت و تأیید

• قیمت‌گذاری

• کنترل

• سایر روش‌های کاهش ریسک

منبع: سوما^۱ (۲۰۰۷)

مزایا و چالش‌های تأمین مالی موجودی و رسید انبار. استفاده از تأمین مالی موجودی و رسید انبار مجموع مثبت یا برد- برد^۲ است. این به آن معنی است که دارایی‌های جاری^۳ (قابل وثیقه) یا سرمایه کار در داخل زنجیره در گردش و قابل دسترس است و در عین حال به لطف وجود قراردادهای تضمین تعهدات محصول، جریان مالی بیشتری در خارج از زنجیره در دسترس قرار می‌گیرد. قراردادهای به وثیقه ای ناملموس و جایگزین اشکال سنتی وثیقه تبدیل می‌شوند (گونزالس-وگا کوئیروز، ۲۰۰۷، ۵۲). وثیقه قرارداد موجودی، توانایی بازپرداخت را تضمین کرده و به بانک‌ها، ساکوها و سایر سرمایه‌گذاران این توانایی را می‌دهد تا نرخ‌های بهره را تا حد ممکن پایین تر از دیگر شکل‌های ممکن در نظر بگیرند.

در رایج‌ترین نوع تأمین مالی مبتنی بر وثیقه، از املاک و مستغلات به عنوان وثیقه برای اعطای وام استفاده می‌شود. در تحت چنین برنامه‌های اعتباری، دریافت کنندگان اعتبار، دارایی‌های ثابت خود مانند مزارع، باغ‌ها و یا امکانات ذخیره سازی را وثیقه قرار می‌دهند. این دارایی‌ها اغلب محدود و ناکافی هستند. علاوه بر این، کفاف ظرفیت بازپرداخت کسب و کار را نمی‌دهند. همان‌طور که در بالا توضیح داده شد، وثیقه می‌تواند شکل کالاها و اجناسی از قبیل دام، محصولات درختی، کالاهای تولیدی و یا نهاده‌های موجود در انبار را به خود گرفته و از این رو طیف گزینه‌های تأمین مالی گسترش می‌یابد. علاوه بر این، رسیده‌های انبار قابل تبدیل به نقد و قابل انتقال می‌تواند تاثیر مثبتی بر بازارهای کشاورزی و قیمت داشته باشد.

با وجود مزایای ملاحظه شده و فواید غالباً شناخته شده تأمین مالی رسید انبار، این ابزار مالی در بسیاری از نقاط جهان ناشناخته است. اول این که اغلب انبارها قابل دسترس و یا ایمن نبوده و یا مقرراتی که برای بانک‌ها وضع شده است به آن‌ها اجازه‌ی استفاده از رسیده‌های انبار را به عنوان وثیقه برای تأمین مالی و غیره نمی‌دهد. ثانیاً،

^۱ Soumah

^۲ positive-sum

^۳ working assets

حتی برای کالاهائی نیز که می‌توانند به راحتی طبقه‌بندی و ذخیره شوند، چرخه‌های قیمت، قابل پیش‌بینی نبوده و یا مداخلات قیمتی دولت و واردات ممکن است، خطر ذخیره‌سازی را افزایش داده و همچنین دیگر عوامل بازاریابی نیز ممکن است از به کارگیری آن جلوگیری کنند. و سرانجام این که ممکن است آگاهی، اعتماد و اطمینان به اجرای قراردادهای و مدیریت انبار کم باشد. در جدول ۴-۴ خلاصه‌ای از این مزایا و معایب آورده شده است.

اگر چه سیستم رسید انبار مزیتی برای تأمین مالی زنجیره ارزش به‌شمار می‌رود، اما چالش‌ها و ریسک‌هایی نیز وجود دارد که باید در استقرار و پیاده‌سازی سیستم مورد توجه قرار گیرند. این امر، در بیشتر مواقع، مستلزم حمایت و همکاری لازم از سوی مؤسسات توسعه‌ای و بخش خصوصی هم در ابعاد ایجاد ظرفیت مناسب و هم ایجاد مقررات و زیرساخت‌های ضروری است. نمونه‌ای از این همکاری در کنیا و تانزانیا نشان داده شده است: در کنیا، صندوق بین‌المللی توسعه کشاورزی (آیفاد)^۱ و مرکز عالی کشاورزی (ACE) برای کمک به توسعه قانون رسید انبار سال ۲۰۰۵ با هم همکاری می‌کردند و در تانزانیا در سال ۲۰۰۲ صندوق بین‌المللی توسعه کشاورزی و دولت موافقت‌نامه‌ای را برای تأمین مالی وام برنامه‌ی توسعه سیستم بازاریابی کشاورزی به منظور توسعه سیاست بازاریابی کشاورزی امضا کردند (قانون رسید انبار، سیاست مالیات و بازاریابی) (چراگونی^۲، ۲۰۰۷).

در هند، اتحادیه انبار مرکزی، با تجربه قابل توجه در این زمینه، پیشنهادات خود را برای مقابله با برخی از چالش‌ها برای گسترش استفاده از رسید انبار ارائه می‌دهد (کادر ۴-۱۵ را ملاحظه کنید).

جدول ۴-۴ مزایا و چالش‌های تأمین موجودی و رسید انبار

فواید و مزایا	چالش‌ها و معایب
امنیت:	امنیت:
• نرخ پیش فرض در وثیقه دارایی‌های غیرمنقول (مستغلات) وثیقه وام گرایش به کاهش نشان می‌دهد.	• نیاز به قوانین دقیق و شفاف در چارچوب سیستم های رسمی وجود دارد.
• وام‌گیرنده (تولیدکننده) وام را با درآمد حاصل از فروش محصول بازپرداخت می‌کند.	• مدیریت انبار نیازمند شایسته‌سالاری و شفافیت است.

^۱ International Fund for Agricultural Development (IFAD)

^۲ Cherogony

- اگر وام‌گیرنده یا سپرده‌گذار کالای تحت ضمانت، به تعهدات عمل نکند، اعتباردهنده می‌تواند از شرکت وثیقه‌گذار درخواست کند که کالای به ضمانت گذاشته‌شده را به‌حراج عمومی بگذارد.
- اگر مشکلی برای کالاهای سپرده‌گذاری شده اتفاق بیافتد، مسئولیت با انبار است.
- در موارد اختلاف بین طرفین، قانون اساساً اولویت را به مالک می‌دهد.
- همیشه انبارهای مجاز به ویژه برای کشاورزان مناطق دور افتاده در دسترس نیستند.
- ممکن است مدیریت وثیقه ضعیف یا غیرقابل‌اعتماد باشد.
- در برخی از موارد، ممکن است هزینه‌های انبارداری و امنیت استفاده از رسید انبار را برای برخی از سازمآن‌ها غیرجذاب کند.
- سیستم‌های غیررسمی و حتی برخی از سیستم‌های رسمی میرا از تقلب نیستند.

تأمین مالی

- بانک‌ها و سایر مؤسسات وام دهنده ممکن است کالای ذخیره شده را به عنوان وثیقه قابل قبول نپذیرند.
- انعطاف‌پذیری رسید انبار به عنوان ابزار مالی در زمینه‌های مختلف متفاوت است.
- پیوندهای قوی بین انبار و مؤسسات مالی و همچنین بین انبار و بازار، مستلزم عملکرد درست سیستم است.

محصول و قیمت گذاری:

- زیرساخت‌های ضعیف، بر سیستم‌های رسید انبار اثرات منفی می‌گذارند.
- استانداردهای کیفیت محصول باید اجرایی شود.
- ممکن است معیارهای قیمت محصول قابل پیش‌بینی نباشد و در طول زمان ذخیره‌سازی کاهش یابد.
- بسیاری از محصولات فسادپذیر هستند و حمل‌ونقل و ذخیره‌سازی آن‌ها به صورت کارآمد مشکل است.
- برای پذیرش انبار و تحقق ظرفیت کامل نیاز به ظرفیت سازی برای خرده مالکان وجود دارد.

تأمین مالی

- تأمین مالی و جریان نقدینگی در زنجیره ارزش به دلیل وثیقه موجودی افزایش می‌یابد.
- رسیدهای انبار می‌توانند قابلیت تبدیل به نقد و معامله را داشته باشند.
- هزینه‌های تأمین مالی به دلیل کاهش ریسک و اغلب پرداخت مستقیم وام در نقطه فروش به طور بالقوه پایین است.
- به طور بالقوه برای کاهش هزینه‌های تراکنش اعطای وام مستعد است.

محصول و قیمت گذاری:

- مستعد درآمد بیشتر از فروش خارج از فصل و افزایش توانایی فروش در اوج قیمت های بازار است.
- پتانسیل تثبیت قیمت در بازار را دارد.
- انگیزه برای درجه‌بندی و استانداردهای پیشرفته وجود دارد.
- مستعد بهبود امنیت غذایی و کاهش تلفات ذخیره سازی محصول است.
- درآمد و پس انداز فصلی افزایش می‌یابد.

کادر ۴-۱۵ چالش ها و راه حل‌های رسید انبار، هند

تعاونی انبار مرکزی (CWC) به طور گسترده رسید انبار را به عنوان ابزاری بالقوه و قابل قبول برای تسهیل اعتبار در برابر موجودی در نظر گرفته است. با این حال، موانعی نیز در امر عمومیت بخشی به تأمین مالی مبتنی بر رسید انبار در هند وجود دارد. محدودیت های کنونی عبارتند از:

- فقدان قابلیت نقدشدن رسیدهای انبار، به عنوان ابزار قابل اعتماد.
- محدودیت در گسترش فعالیت‌های انبارداری به علت ناکافی بودن کارکنان آموزش دیده.
- در دسترس نبودن زیرساخت برای ذخیره‌سازی، توزین، بسته‌بندی، حمل‌ونقل و دادوستد کالا به مقدار کافی.
- برای غلبه بر این موانع، مؤسسه انبار مرکزی توصیه می‌کند که لازم است:

- تنظیم فعالیت‌های انبارداری توسط نهادی مرکزی صورت گیرد.
- شرایط قانونی برای رسید انبار به عنوان ابزاری قابل نقد شدن آماده شود.
- فرآیندهای مربوط به استفاده از رسید انبارداری کم شود.
- بخش خصوصی در انبارداری سرمایه گذاری کند.
- برای اعمال کنترل کیفیت و ویژگی‌های درجه‌بندی سیاست‌های هماهنگ اتخاذ شود.
- هماهنگی با مؤسسات مالی برای تسهیل ترخیص کالا در پنجره واحد صورت گیرد.
- کاربرد فناوری اطلاعات افزایش یابد.

منبع: توماس (۲۰۰۷)

موافقت نامه‌های باز خرید (ریپو)

توافق نامه باز خرید، که اغلب تحت عنوان "ریپو" از آن نام برده می‌شود، توافقی دوجانبه است که در آن یک طرف، محصول یا وثیقه‌ای را با قیمت مشخص به طرف دیگر می‌فروشد و متعهد شود آن را در تاریخی در آینده با قیمت مشخص دیگری باز خرید کند. انجام فروش با تعهد باز خرید به منظور تضمین وام توسط مالک دارایی انجام می‌شود. این امر ریسک تأمین مالی را کاهش می‌دهد و بنابراین برای شرکت‌ها تجاری جذاب است تا بتوانند به دلیل ریسک پایین‌تر وصول وام با هزینه کمتری به منابع مالی دسترسی پیدا کنند. کالاهایی که در قراردادهای باز خرید مورد استفاده قرار می‌گیرند معمولاً با وثیقه‌های معتبر، مسئولیت مدیریت کیفیت، درجه‌بندی و صدور رسید ذخیره می‌شوند که در اغلب موارد، این امور به کارگزار بورس سپرده می‌شود. آن‌ها بهترین عملکرد را زمانی دارند که بازاری آتی وجود داشته باشد و فقط به بازاری لحظه‌ای نیاز دارند تا بتوانند کالاها را در صورت نیاز به فروش برسانند. در کادر ۴-۱۶ برنامه جالب توافق باز خرید در مکزیک به همراه برنامه انبارداری مورد استفاده در آن بیان شده است.

کادر ۴-۱۶ انبار احشام، مکزیک

بانک بازرگانی شمالی یا بانکو مرکانتیل دل نورت^۱ (مارتینز، ۲۰۰۶) بانک پیشرو مکزیکی است که طیف وسیعی از خدمات را به مشتریان خود ارائه می‌دهد. برنامه موجودی این بانک خدمتی نوآورانه را ارائه می‌دهد که توسط هیچ بانک دیگری در مکزیک ارائه نمی‌شود. تأسیسات انبار بانورت محصول را خریداری کرده و بعداً به تولید کننده باز می‌گرداند. این سرویس با کسب درآمد از موجودی و همچنین ایجاد نقدینگی گردش کار مشتری را بهبود می‌بخشد. از این رو، تراز موجودی کشاورز بهبود یافته و قراردادی ارائه می‌شود که در آن محصول به او بازگردانده می‌شود. حتی بانک در آخرین روش مورد استفاده، این اقدامات را برای تولید میگو

^۱ Banco Mercantil del Norte

و دام نیز به کار برده است. بعضی از افراد احساس می‌کنند که اینکار بسیار خطرناک است اما، بانورته به کارش اطمینان دارد، چون بازار و چشم انداز مشتریانی را که محصولات دامی آن‌ها اکنون مورد تایید واقع شده است را به خوبی می‌شناسد.
منبع: مارتینز (۲۰۰۶)

اجاره مالی

اجاره شکل دیگری از استفاده از دارایی به عنوان وثیقه است. اجاره قراردادی بین طرف مالک دارایی (اجاره دهنده) با طرف دیگر (اجاره‌کننده دارایی) است که به اجاره‌کننده اجازه می‌دهد برای دوره زمانی از قبل تعیین شده در مقابل پرداخت‌های دوره‌ای، از دارایی استفاده کند. این امر معمولاً به عنوان نوعی تأمین مالی زنجیره ارزش در نظر گرفته نمی‌شود، اما به دو دلیل می‌توان آن را مشمول این امر برشمرد. نخست آن که، اجاره، مکانیسم تأمین مالی جایگزین برای کشاورزی است و ثانیاً، به بسیاری از ابزارهای تأمین مالی زنجیره ارزش شباهت دارد، که در آن‌ها به کارگیری دارایی از مالکیت آن جدا شده است. برای مثال، در تأمین مالی رسید انبار، کالا به عنوان دارایی و بدون تغییر مالکیت به عنوان وثیقه کاربرد دارد. لذا دارایی تا زمان پرداخت کامل بدون تغییر مالکیت، به عنوان وثیقه عمل می‌کند. این امر در زمانی که وثیقه مرسوم در دسترس و یا کافی نباشد، همانند تأمین مالی زنجیره ارزش مهم به شمار می‌رود. این نوع تأمین مالی شق جالبی از تأمین مالی است، زیرا برخلاف سایر اشکال تأمین مالی زنجیره ارزش، برای به دست آوردن دارایی‌های ثابت، اجاره نامه به جای سرمایه در گردش استفاده می‌شود. دارایی‌هایی که می‌توانند در اجاره مورد استفاده قرار گیرند، بسیار زیاد هستند، اما در رابطه با تأمین مالی زنجیره ارزش کشاورزی، معمولاً دارایی‌هایی از قبیل تجهیزات، انبارها و ماشین‌آلات کشاورزی مورد استفاده قرار می‌گیرند.

در مطالعات بلنک جهانی، تأمین مالی اجاره که می‌توان از آن به عنوان قرارداد اجاره-خرید نام برد، جایگزین اعتباری ارزشمندی برای تجهیزات کشاورزی و دارایی‌های بادوام دیده شده است. اجاره مالی دارای چهار جنبه کلی است:

- استهلاک ارزش دارای: شامل گزینه خرید برای موعد توافق شده پرداخت یا در پایان دوره اجاره است.
- نگه داشت: اجاره دهنده مسئول نگه داشت است و تمام ریسک‌ها معمولاً بدون در اختیار داشتن واقعی دارایی با مالک است.

- فسخ ناپذیری: معمولاً توافق در زمان انعقاد قرارداد، مقرر می‌شود (کلوئپینگر - تود، ۲۰۰۷).

جنبه بسیار مهم اجاره مالی، سهولت استرداد در صورت قصور در مفاد قرارداد است. عدم انطباق شرایط موافقت شده پرداخت، منجر به استرداد مورد اجاره توسط مالک (شرکت اجاره) می‌شود. کاربرد این ابزار در تأمین مالی زنجیره ارزش آن را به وثیقه تبدیل می‌کند که به ذی‌نفعان در زنجیره ارزش اجازه می‌دهد تجهیزات و ماشین‌آلات پیشرفته مورد نیاز را برای برآوردن الزامات تولید رقابتی و فراوری محصولات خود به دست آورند.

جدول ۴-۵ ملاحظات اجاره مالی

مشتری	شرکت لیزینگ
• دارایی به‌عنوان وثیقه به‌کار می‌رود.	• هزینه‌های تراکنش‌ها کمتر است.
• ممکن است سابقه اعتباری کمتر، کافی باشد.	• امنیت بیشتر: حقوق مالک در برابر تعهدات وثیقه ضعیف‌تر با هزینه‌های تملک ثانوی کمتر.
• احتمال دارد، به پرداخت کمتری نیاز باشد.	• معمولاً قیمت‌گذاری انعطاف‌پذیرتر است: نرخ اجاره به‌طور معمول تنظیم نمی‌شود.
• احتمال دارد، قیمت‌های بهتری عاید شود.	• هزینه‌ها کمتر از توافق‌های قانونی است: نرخ‌های اجاره به‌طور معمول قاعده‌مند نیست.
• مستعد مزایای مالیاتی است.	• لیزینگ کشاورزی می‌تواند سودآور باشد، اما ممکن است نیاز به حمایت اولیه از طرف اعطاکننده یا دولت باشد.

منبع (کلوئپینگر - تود، ۲۰۰۷).

کاهش ریسک محصولات

ما شاهد دانش و شناخت ناچیزی از تکنیک‌های مدیریت ریسک و کنترل نوسان قیمت، از قبیل بیمه پارامتری^۱ و موضوعاتی هستیم که می‌تواند برای جبران برخی از ریسک‌ها در زنجیره‌های ارزش کشاورزی استفاده شود. تجربه نشان داده است که راه‌های بسیاری از قبیل سوابق، دانش بازاریابی، دانش زنجیره و یا حصول لینک‌ها در سراسر زنجیره برای کاهش ریسک وجود دارد (تیفن در کوئیروز، ۲۰۰۷: ۳۹).

کاهش ریسک یکی از اساسی‌ترین موضوعات در امور مالی است. این ریسک‌ها به سه نوع ریسک تولید، قیمت و اعتبار (مشتری) تقسیم می‌شوند. رویکرد زنجیره ارزش کمک می‌کند تا ریسک قیمت از طریق بازارهای تضمین‌شده و ریسک فروش و تولید از طریق دسترسی به بذر، تکنیک‌های کشاورزی و فناوری و توسعه خدمات کشاورزی کاهش یابد. ریسک مشتری نیز از طریق شناخت بهتر مشتری و ریسک‌هایش و از طریق استفاده معمول از تخفیف بازپرداخت وام‌ها در نقطه فروش کاهش می‌یابد.

هم‌چنین تأمین مالی زنجیره ارزش بسیاری از ابزارهای مالی وابسته به زنجیره ارزش را شامل می‌شود که به‌طور خاص برای مدیریت بهتر ریسک‌های سیستمی و فردی طراحی شده است. این ابزارها شامل ابزارهای فیزیکی برای ریسک محصول و قیمت و ابزارهای مالی مانند بیمه و تضامین وام است، که در اینجا شرح داده می‌شود.

^۱ parametric insurance

بیمه محصول / آب و هوا

در حالی که تأمین مالی از طریق زنجیره ارزش کشاورزی می‌تواند بسیاری از ریسک‌های خرید، بازار و بازپرداخت را کاهش دهد، وابستگی آن به زنجیره ای واحد نیز در زمانی که مشکلات غیرقابل کنترل خارجی زنجیره را تحت تأثیر قرار می‌دهند می‌تواند ریسک را افزایش دهد. شایع‌ترین مثال آب‌وهواست. پیشگامان و رهبران زنجیره ارزش تا حدی می‌توانند با متنوع ساختن منابع خرید و بازاریابی ریسک‌ها را کاهش دهند، اما در این صورت نیز ممکن است این خطرات قابل ملاحظه باشند. بیمه شکل بسیار متداول کاهش ریسک در زنجیره ارزش است که اغلب با سایر خدمات از قبیل مدیریت مالی و کالایی همراه است. در بانک بزرگ و نوآور "آی سی آی سی" در هند، خدمات بیمه‌ای شامل (۱) ریسک آب‌وهوا، (۲) تصادف، (۳) سرقت، (۴) آتش‌سوزی، (۵) بیماری‌های خطرناک، (۶) عمر، (۷) وسایل نقلیه موتوری و (۸) پول نقد در حال انتقال است (هگ، ۲۰۰۷).

با وجود این که همه ریسک‌ها مهم هستند اما آب‌وهوا غیرقابل پیش‌بینی‌ترین و بنابراین خطرناک‌ترین ریسک برای بیمه است. برای مثال، بیمه می‌تواند بیماری کشاورز یا رهبر کسب‌وکار کشاورزی را که وجود او برای بهره‌برداری از مزرعه و یا کسب‌وکار ضروری است و عدم وجود او باعث از بین رفتن زنجیره و تلفات می‌شود را کاهش دهد و یا زیان کسب‌وکار را تخفیف دهد.

یکی از نقش‌های مهم مدیر کالا در مدیریت کالاها، اطمینان از کیفیت و ایمنی محصول در انبار و حمل‌ونقل است. این مدیران این تضمین را نه تنها از طریق مدیریت دقیق و کنترل محصولاتی که مسئولیت آن‌ها را بر عهده دارند، بلکه هم‌چنین از طریق به‌کارگیری خدمات بیمه برای پوشش ریسک‌های غیرقابل کنترل و غیرقابل پیش‌بینی فراهم می‌کنند.

ریسک‌های آب و هوایی محصولات کشاورزی، جدا از مشکلات و هزینه‌ها، اهمیت فزاینده‌ای دارند، با این وجود کشاورزان تمایلی به پرداخت داوطلبانه بیمه نداشته و به‌طور کلی بدون دریافت یارانه مورد استفاده از بیمه ناچیز است. با این حال، ممکن است، بازیگرانی که در فاصله دورتر در طول زنجیره ارزش قرار دارند، بخواهند چنین بیمه‌ای را تقبل و هزینه بیمه را در هزینه‌های عملیاتی لحاظ کنند. علت اساسی روشن است زیرا اگر شرکت بازاریابی قرارداد الزامی برای فروش داشته باشد، داشتن خرید تضمین شده برایش بسیار مهم است. اگر محصول از بین برود نه تنها محصول از دست می‌رود، بلکه بازپرداخت وام دریافت شده احتمالی نیز امکان‌پذیر نخواهد بود. در نتیجه حتی ممکن است منابع برای خرید از سایر تولیدکنندگان نیز با مشکل روبرو شود.

ریسک آب و هوایی برای هر زنجیره ارزش و هر منطقه خاص منحصر به فرد و ویژه است. برای مثال، باران بیش‌ازحد کم و یا بیش‌ازحد زیاد در مراحل خاصی از رشد محصول می‌تواند فاجعه آمیز باشد. از آن جا که تأیید خسارت واقعی تولید بسیار پرهزینه است، استفاده از انواعی از خدمات بیمه آب‌وهوایی بیشتر متداول است که

^۱ ICICI bank شرکت خدمات مالی و بانکداری هندی مستقر در بمبئی است که مالک ۳۱۳۰ شعبه در ۹۱ کشور جهان است.

برای هر شرایط آب و هوایی دارای شاخص تعیین جبران خسارت باشد. ادعای هزینه خسارات ناشی از حوادث غیرمعمول آب و هوا، به عنوان مثال بارندگی بیش از حد یا کاهش بارندگی، تگرگ، بر اساس داده‌های شفاف آب و هوایی ثبت شده در ایستگاه‌های هواشناسی تعیین می‌شوند و بنابراین هزینه‌های خدمات را کاهش می‌دهد. فقدان سوابق اطلاعاتی، استفاده از این خدمات را محدود می‌کند، اما نهادهای تخصصی مانند شرکت مدیریت خدمات ریسک آب و هوا در هند برای بهبود دقت آن دسته از مؤسسات که شاخص‌های خدمات بیمه را ارائه می‌کنند، شروع به تولید داده‌های هواشناسی و پیش‌بینی آب و هوا از طریق شبکه‌ای از حسگرها کرده است. با این حال، برنامه‌های کاربردی ریسک آب و هوا در کشاورزی جهانی نیستند و همان‌طور که توسط رئیس آن خاطر نشان شد، باید با مدل کسب و کار مناسب مرتبط شوند (آگراوال، ۲۰۰۷). مطالعه بیشتر در خصوص این موضوع را می‌توان در وب سایت‌های بانک جهانی و فائو و یا شرکت‌های فعال پیشرو در زمینه بیمه در کشورهای در حال توسعه جستجو کرد.

مثالی از شاخص‌های بیمه آب و هوایی که در رابطه با تأمین مالی زنجیره ارزش استفاده می‌شود در باسیکس هند ارائه شده است. باسیکس دریافت که به محض این که مدل آزمایشی با شرکت بیمه برای کالای مشخصی ایجاد شد، به سرعت توسط شرکت‌های دیگر بیمه به منظور ارائه خدمات به ۱۸,۰۰۰ کشاورز در سال بعد تکرار می‌شود (رامانا، ۲۰۰۷b). با این حال هنوز زمینه‌های شاخص بیمه در حال توسعه است و قبل از این که بتوان آن را به طور گسترده به کاربرد، مستلزم سوابق اطلاعاتی و پردازش بیشتر است. لازم به ذکر است که بیمه بازنشستگی^۱ برای تولید و همچنین ریسک قیمت بسته به خطوط تولید متنوع است. با وجود این که در این کتاب به روشنی توضیح داده نشده است، اما باید در نظر داشت که تنوع عاملی مشترک در درون زنجیره و برای وام‌دهندگان و مجموعه طرح‌ها و برنامه‌های آن هاست.

قرارداد آتی

گزینه‌های آتی‌ها و بازارهای سلف ابزار کاهش ریسک در بازاریابی کشاورزی توسط تولیدکنندگان، سرمایه‌گذاران و معامله‌گران هستند. قرارداد آتی طرفین را ملزم می‌کند تا مقدار مشخصی از محصول را در تاریخی در آینده خریده و یا به فروش برسانند. معمولاً، قرارداد آتی میان عواملی بسته می‌شود که انتظار دارند میزانی از محصولات را دریافت یا پرداخت کنند. مقدار محصول، تاریخ و پارامترهای قیمت (قیمت ثابت یا روش تثبیت قیمت در زمان فروش) با توافق تعیین می‌شود.

^۱ age-old insurance

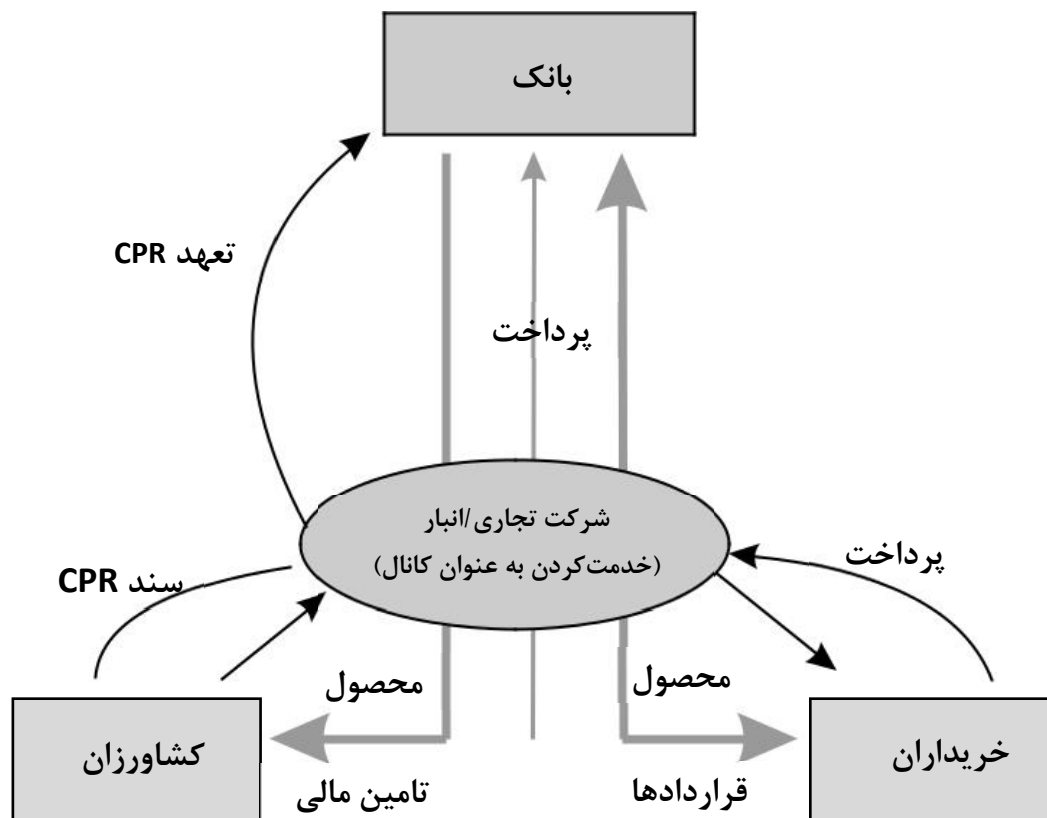
شایان ذکر است که در برزیل با استفاده از قرارداد آتی محصولات کشاورزی برنامه موفق پیاده شده است. سند تأمین مالی روستایی موسوم به "سی پی آر"^۱ یا برنامه محصول روستایی توسط دولت برای اعطای وام به کسب و کارها و تولیدکنندگان ایجاد شده است. اساساً، "سی پی آر" به کارگیری دارایی مالی در زنجیره ارزش برای تسهیل دسترسی به منابع مالی است. مکانیزم آن بسیار ساده است زیرا کشاورزی که "سی پی آر" را امضا می کند، متعهد می شود که مقدار و کیفیت مشخصی از محصول را در تاریخی معین در آینده و در مکانی معین تحویل دهد. در عوض، خریدار مبلغ معینی از قیمت مربوط به مقدار مشخص شده از محصول را پیش پرداخت می کند. وام های غیرآر آن های از سوی سند "سی پی آر" حمایت می شوند چون آن ها را به تحویل محصول آینده (یا پرداخت معادل آن) متعهد می کند. با به کارگیری این برنامه قرارداد آتی به مبلغ بیش از ۲/۳ میلیارد دلار آمریکا در تأمین مالی تضمین شده است (آلکانتارا^۲، ۲۰۰۶).

یکی از دلایل گسترش سی پی آر این است که این ابزار پشتیبانی در برابر کاهش قیمت و همچنین دسترسی به تأمین مالی تولید است. یکی دیگر از ویژگی های مهم سی پی آر کاهش ریسک خریداران است. همان طور ی که در قانون آمده است، سی پی آر اوراق قرضه است که برای حل اختلافات خارج از دادگاه ارائه می شود، به عبارت دیگر، این اوراق قرضه، اجرای سریع قرارداد را در صورت نقض، تضمین می کند. این ویژگی انگیزه عمده برای خریداران سی پی آر فراهم می کند، زیرا خطر بدعهدی را کاهش می دهد و در صورت نیاز، بازپرداخت وام را تسریع می کند. با وجودی که سی پی آر منحصر به برزیل است، ولی این برنامه به خوبی نشان می دهد که چگونه وثیقه را می توان به عنوان عامل پیشرفت زنجیره ارزش تبدیل کرد، زیرا وثیقه با واگذاری اسناد بستانکاری آینده آغاز شده و به محض انتقال کالا به انبار، با کالای موجود در انبار جایگزین می شود (مکاتبات نویسندگان با د. لامبرلیت، ۲۰۰۸). علاوه بر این، شایان ذکر است که استفاده عمومی از قرارداد آتی در کشاورزی در حال رشد و گسترش است. این ابزار مالی در بسیاری از مدل های زنجیره ارزش نقش مهمی را بازی می کند.

معرفی نوآوری های قانونی مانند سند محصولات روستایی در برزیل که دسترسی به پیش پرداخت مالی را برای قراردادهای تحویل در آینده فراهم می کند و اجازه می دهد که اختلافات به سرعت و در خارج از دادگاه حل و فصل شود، می تواند مثالی برای افزایش دسترسی به امور مالی و کاهش ریسک مخاطرات اخلاقی باشد.

^۱ Cedula produto rural (CPR)

^۲ Alcantara



< کشاورز سی پی آر (سند ضمانت تحویل محصول در آینده) و وثیقه های شخصی و یا زمین را به منظور تأمین مالی تولید محصول امضا می کند.

< شرکت تجاری (شرکت) سی پی آر را دریافت و در برابر آن به کشاورز با نرخ تنزیل وام می دهد.

< اگر شرکت تجاری منابعی را از بانکها وام بگیرد، سی پی آر را به این بانک وثیقه می گذارد.

< شرکت تجاری برای حفظ وام بانکها، سی پی آر را با رسید انبار جایگزین می کند.

< هنگامی که محصول برداشت می شود، کشاورز آن را به شرکت تجاری می دهد و شرکت در عوض، سی پی آر را به کشاورز بازمی گرداند.

< بانکها در صورت لزوم، ارزیابی های وثیقه ای را انجام می دهند.

< شرکت تجاری محصول را به بازار می فروشد و به بانکها می پردازد.

شکل ۴-۵ تأمین مالی با سند تأمین مالی روستایی در برزیل

منبع: اقتباس توسط نویسندگان از مکاتبات با د. لامبرایت^۱، ۲۰۰۸

پیمان آتی

^۱ D. Lambright

پیمان آتی، قراردادهای تجاری مربوط به تحویل مقادیری از محصولات در یک تاریخ مشخص است. گزینه‌های پیمان آتی، این حق را برای دارنده آن (اما نه به صورت الزام) برای خرید یا فروش قراردادهای محصولات مورد قرارداد، با نرخ توافقی در دوره زمانی فراهم می‌کند و در عوض به فروشنده مورد معامله کارمزد پرداخت می‌شود. استفاده از پیمان آتی تجاری اغلب به‌عنوان وسیله‌ای برای شرکت‌های بزرگ به منظور کاهش ریسک‌های کالاهای اساسی است. پوشش ریسک یا هجینگ از طریق استفاده از پیمان آتی، فرایند مالی نسبتاً پیچیده است. بیشتر کشاورزان تمام نکات ظریف موجود در معاملات پیمان آتی را در مبادلات کالا نمی‌شناسند. از آنجا بی‌ی که این نوع معاملات اساساً توسط شرکت‌های بزرگ از قبیل کارخانه‌های فرآوری و تجار استفاده می‌شود، می‌توان گفت که پیمان آتی اغلب می‌تواند نقش مهمی در تأمین مالی در زنجیره ارزش‌های کشاورزی بازی کند. این نقش هم به صورت مستقیم و هم غیرمستقیم می‌تواند بر تولیدکنندگان و کسب‌وکارهای کشاورزی در تمام ابعاد اثر بگذارد.

درحالی که قراردادهای آتی بر اساس سفارش محصول طراحی شده و شامل پیش‌بینی تحویل فیزیکی یا معامله فروش محصول در زمان مشخص شده در قرارداد است، پیمان‌های آتی، بسته‌های استاندارد شده و تا حد زیادی آماده برای معامله هستند که می‌توانند توسط سرمایه‌گذاران از طریق بازارهای بورس پیمان‌های آتی خرید و فروش شوند. ارزش پیمان آتی در تأمین مالی دوچندان است چون هم به‌عنوان مرجع قیمت و هم به‌عنوان ابزار کاهش ریسک عمل می‌کند. از یک‌سو، قیمت بازارهای آتی به‌عنوان مرجع برای محاسبه درآمدهای مورد انتظار برای پیش‌بینی قیمت برای تحویل در آینده استفاده می‌شود. این امر اجازه می‌دهد تا هم خریداران و هم فروشندگان نقطه مرجع داشته باشند و در نتیجه منجر به کاهش حدسیات می‌شود.

دومین و مهم‌ترین ارزش پیمان آتی، این است که اجازه می‌دهد تا کسبه با تعهد متقابل یا موقعیت در بازار دیگر، به پوشش ریسک معاملات (به معنی جبران یا تعادل) در موقعیت ایجاد شده در بازار بپردازند. به‌عنوان مثال، یک کاسب می‌تواند محصولی را برای تحویل در آینده خریداری کند و به‌طور هم‌زمان این خرید را با فروش متعادل‌کننده در بازار آتی حفظ کند. در این صورت، مواجهه شدن با ریسک قیمتی کاهش می‌یابد و نه تنها موجب می‌شود راحت‌تر به تأمین مالی مورد نیاز دسترسی یابد، بلکه با داشتن قیمت مطمئن به خریدار کالا اجازه داده می‌شود تا بتواند به فروشنده قیمت بهتری پیشنهاد دهد. این امر در بانک سی‌آر‌دی بی CRDB در تانزانیا مورد توجه واقع شده و نشان داد که پوشش ریسک یا هجینگ به گروه‌های تولیدکننده قهوه کمک می‌کند تا قیمت خرید بالاتری را به کشاورزان پیشنهاد کنند و همچنین به بانک‌ها و هم به وام‌گیرندگان توانایی بهتر برای مدیریت قیمت را می‌دهد (نایر، ۲۰۰۷).

سومین مزیت پیمان آتی توسط رامانا (۲۰۰۷) بیان شد که گفته است "استفاده از مشتقات کالایی مانند پیمان آتی، نه تنها ریسک قیمت کالاها را کاهش داد، بلکه همچنین به تعیین الگوهای تولید محصول بر اساس

قیمت‌های آتی در سیستم‌های مبادله کمک کرد. "بورس چندکالایی" هند که در کادر ۴-۱۷ نشان داده شده است نمونه‌ای از چگونگی کمک به کشاورزان بزرگ و کوچک است.

کادر ۴-۱۷ استفاده از پیمان آتی در مدیریت ریسک قیمت در بورس چند کالایی، هند

در هند، هم کشاورزان کوچک و هم کشاورزان بزرگ متعهد به پیروی از پوشش ریسک قیمت (هجینگ) در بازارهای پیمان آتی هستند. کیوسک‌های اینترنت و مراکز اطلاعات فروش به گروه‌های کشاورز و کسبه در سراسر جهان اطلاع‌رسانی می‌کنند. مزایای تجارت در پیمان آتی عبارتند از:

- قیمت‌ها: پیمان آتی سرخ مهمی برای انتخاب محصول فصل آینده را فراهم می‌کند.
- مدیریت ریسک: کشاورزان و کسبه می‌توانند مانع تولید بیش از حد محصولات در آینده شده و از سقوط قیمت‌ها در زمان برداشت محافظت شوند.
- مدیریت ریسک مرتبط با انبار: محصولات تهیه شده از کشاورزان می‌تواند در انبار نگه داری شده و در بازار آتی با قیمت مناسب به فروش برسد.
- وثیقه تأمین مالی: رسید انبار می‌تواند به‌عنوان وثیقه توسط کشاورزان برای به‌دست‌آوردن وام از بانک‌ها استفاده شود.
- انتشار اطلاعات قیمت‌ها: دانستن قیمت‌ها، کشاورزان را قادر می‌سازد تا با کسبه بهتر مذاکره کنند.
- رقابت: پیمان آتی کمک می‌کند تا بازاری برای کالای رقابتی ایجاد شود که رقابت، اطلاعات بازار و تجارت بین‌المللی را ارتقا می‌دهد.

منبع: روتن و همکاران (۲۰۰۷)

ابزارهای کاهش ریسک که به‌طور خلاصه در بالا معرفی شدند برای موفقیت بسیاری از زنجیره‌های ارزش ضروری هستند. این ابزارها در تمام سطوح زنجیره ارزش موردنیاز نیستند و تنها معامله‌گران بزرگ و کسب‌وکارهای پیچیده کشاورزی تمایل دارند بعضی از آن‌ها مانند پیمان آتی را مورد استفاده قرار دهند، اما به‌طور غیرمستقیم مزایایی برای سراسر زنجیره در بردارند.

هم‌چنین لازم به ذکر است که اقدامات دولتی از قبیل تعیین حداقل سطوح قیمت می‌تواند تمایل و نیاز به پیمان آتی را کاهش دهد. این امر برای بعضی از کالاهای بادوام در کشورهای توسعه‌یافته مانند ایالات متحده و کشورهای در حال توسعه مانند هند رایج است. به‌عنوان مثال، دولت هند دارای "حداقل قیمت حمایتی" ^۱ برای ۲۴ محصول اساسی است که قبل از آغاز فصل کشت اعلام می‌شود و به‌عنوان مکانیسم "شبکه تضمین" برای کمک به حفظ محصولات کشاورزی در برابر نوسانات غیرمجاز قیمت‌ها به کار می‌رود (وزارت کشاورزی، دولت هند، ۲۰۰۹). در عین حال، چنین اقداماتی، با وجود کاهش خطر در زنجیره ارزش، فرصت رشد و توسعه استفاده از پیمان آتی را در کشاورزی در بازار کاهش می‌دهد.

^۱ minimum support price (MSP)

ارتقا دهنده‌های تأمین مالی

ارتقا دهنده‌های تأمین مالی، طیف وسیعی از اقدامات تأمین مالی پیچیده را توصیف می‌کند که با هدف کاهش ریسک به کار می‌روند. این اقدامات شامل طیف وسیعی از ابزارهای مالی ساختاریافته، وثیقه‌ها و مشارکت در سرمایه‌گذاری می‌باشند. به‌طور کلی در بازارهای مالی، ابزارهای مالی ساختاریافته، ریسک ارزش اعتباری وام‌دهندگان را از طریق "بسته‌بندی" جریان نقدی درآمدها و یا سایر دریافتی‌ها که به تعهدات سختگیرانه برای تبدیل دارایی به اوراق بهادار مربوط می‌شود، کاهش می‌دهند. اصلی‌ترین عنصر مالی ساختاریافته، کیفیت حسابهای دریافتی است که بخشی از جریان‌های درآمدی تأمین مالی ساختاری را تشکیل می‌دهند. شواهد فراوانی از عواقب منفی گردآمدن دارایی‌های با کیفیت مختلف، نظارت ناکافی و درجه بندی نامناسب در فروپاشی ساختار وثیقه وام‌های بازار مسکن در سال ۲۰۰۸ وجود دارد.

در تأمین مالی ساختاریافته در کشاورزی، عملکرد داد و ستد بسیار کلیدی است و باید با دقت ارزیابی و کنترل شود. در تأمین مالی متعارف عموماً کمتر بر سودآوری دادوستد تمرکز می‌شود و معمولاً ترازنامه وام‌گیرنده موردنظر باید قوی باشد. در تأمین مالی ساختاریافته، به جای ترازنامه، بر صحت و مزیت معامله (یعنی جریان نقدی یا جریان فروش محصول به خریدار) تکیه می‌شود. تعدادی از ابزارهایی که قبلاً شرح داده شده‌اند، بخشی از اقدامات مالی ساختاریافته را تشکیل می‌دهند.

پیداست که ساختارهای بسیار پیچیده در حوزه‌های کشاورزی مقرون به صرفه و سودمند نیست. بلکه بهترین ایده، تأمین مالی ساختارمند به عنوان تأمین مالی "سفارشی شده" است که مفهوم تأمین مالی مبتنی بر بازار و تأمین مالی تضمین شده با دادوستد را مورد استفاده قرار داده و آن را متناسب با ماهیت زنجیره ارزش، اعضا و دادوستدهای آن منطبق کند. سایر ارتقا دهنده‌ها از قبیل به کارگیری منابع مالی تضمین شده بیشتر به منظور کمک به سرمایه‌گذاری در کشاورزی و جذاب شدن آن است. سرمایه‌گذاری مشترک، که می‌تواند سرمایه‌گذاران عمومی را هم شامل شود، می‌تواند ریسک را کاهش داده و مقبولیت را برای سرمایه‌گذاران خصوصی به منظور تأمین مالی و یا سرمایه‌گذاری در کسب و کار کشاورزی افزایش دهد.

تبدیل به اوراق بهادار کردن

تبدیل به اوراق بهادار کردن روش تأمین مالی است که بسیاری از صندوق‌های مدیریت شده و بازنشستگی، واسطه‌های مالی و سرمایه‌گذاران دولتی، جریان‌های انفرادی نقدینگی را متمرکز کرده و در بازار سرمایه به سرمایه‌گذاران، می‌فروشند. تبدیل به اوراق بهادار کردن در تأمین مالی مسکن، خودرو، حساب‌های بدهی، املاک تجاری و سایر دارایی‌ها گسترش یافته است. با این حال، به دلیل فروپاشی بازارهای مالی در سال ۲۰۰۸ که مشخص شد بسیاری از تبدیل به اوراق بهادار کردن‌ها از ابزارهای ضعیف و سرمایه‌گذاری با کیفیت‌های ممزوج، همراه با درجه بالایی از اشتباهات بنا شده‌اند، تحت موشکافی دقیق‌تر قرار گرفتند. فقدان مقررات مناسب، غفلت

و تکیه بیش از حد به تبدیل به اوراق بهادار کردن، توان بالقوه آن را برای استفاده گسترده در آینده نزدیک تضعیف کرده است.

جدا از مشکلات ذکر شده در بالا، که از سوء مدیریت در تبدیل به اوراق بهادار کردن ناشی می‌شود، مثال‌هایی از کاربرد مؤثر آن در تأمین مالی زنجیره ارزش و همچنین سرمایه‌گذاری‌های خرد و توسعه منابع مالی وجود دارد. پتانسیل استفاده از تبدیل به اوراق بهادار کردن در کشاورزی به کالاها و محصولات محدود می‌شود که می‌تواند به راحتی در قالب بسته‌های تقریباً یکسان و مشخص درآمده، تا بتواند در بورس کالاها دادوستد شود. مثالی از این مورد پروار بندی احشام در کلمبیاست که در آن بخش دامداری برای به دست آوردن تأمین مالی تجاری سنتی با مشکلاتی از قبیل فرایندهای طولانی و هزینه‌های زیاد روبرو بود. همان طوری که در کادر ۴-۱۸ توضیح داده شده، بورس دامداری و کشاورزی ملی (BNA)، با استفاده از رویکردی نوآورانه، طرحی را توسعه داد که به موجب آن احشام در فهرست بورس اوراق بهادار و بازار سهام کلمبیا درآمده و برای افزایش منابع در بخش تغذیه دام فروخته شود. سپس این اوراق در بورس مبادله می‌شوند که کل فرآیند و تمام کسانی که در آن درگیراند، تحت نظارت هستند.

تضمین وام

در بسیاری از کشورها، ضمانت نامه‌های وام در تأمین مالی کشاورزی مورد استفاده واقع می‌شود. کاربرد کلی آن‌ها با یارانه‌های قابل توجهی مرتبط است که در رابطه با تولید درآمد و هزینه‌های عملیاتی پرداخت می‌شود. هنگامی که ضمانت نامه‌ها در تأمین مالی زنجیره ارزش مورد استفاده قرار می‌گیرند، پیوندهای زنجیره، تعامل نزدیک و شناخت طرف‌های درگیر فرصت‌های به کارگیری موفق آن‌ها را افزایش می‌دهد. دو مثال زیر کاربرد آن‌ها را در دو انتهای پایین و بالای زنجیره ارزش نشان می‌دهد.

در مکزیک، اتحادیه صندوق‌های توسعه روستایی^۱ فی‌را (FIRA)، که بانک کشاورزی رده دو است، منابع و ضمانت نامه‌هایی را برای حمایت از کشاورزی و بخش روستایی فراهم می‌کند. این بانک با گروه‌های کارگزاری پارا برای مدیریت سرمایه و ضمانت‌های کشاورزان که واجد شرایط دریافت وام از بانک‌ها نیستند، همکاری می‌کند. این گروه‌های کارگزار پارا شرکت‌ها و افرادی از قبیل صنایع کشاورزی، صنایع فرآوری و اتحادیه‌های کشاورزی هستند که با تولیدکنندگان روابط تجاری دارند. آن‌ها دریافت کنندگان نهایی اعتبار را انتخاب می‌کنند و وام‌های کشاورزان را مدیریت و در بانک‌ها ضمانت می‌کنند.

مثال شکل ۴-۶ اتحادیه منطقه‌ای تولیدکنندگان کشاورزی یونیپرو (UNIPRO) را نشان می‌دهد. در مرحله نخست یونیپرو به عنوان گروه کارگزاری مالی با صندوق‌های توسعه روستایی فی‌را تماس گرفته و در خصوص ایجاد خط اعتباری مذاکره می‌کند که از طریق بانک تراز اول قابل پرداخت باشد. یونیپرو سپس با بانکی که این پول را

^۱ Funds for Rural Development (FIRA)

^۲ Regional Agricultural Union of Producers (UNIPRO)

پرداخت می‌کند، تماس می‌گیرد و صندوق‌های توسعه روستایی (فیرا) با بانک قرارداد امضا کرده تا منابع مالی به عامل (یونیپرو) داده شود. سپس بلنک پول را پرداخت و یونیپرو آن را بین ذی‌نفعان توزیع می‌کند. اتحادیه صندوق‌های توسعه روستایی (فیرا) به بانک وثیقه می‌دهد و هزینه‌ها را به اتحادیه می‌پردازد. ریسک به اشتراک گذاشته می‌شود. گروهی از اعضای یونیپرو بخشی از وثیقه را برای ضمانت پول تأمین می‌کنند و لازم است صندوق اتحادیه با همکاری کشاورزان و سازمان تولیدکننده برای ۳۰ درصد کل اعتبار به‌عنوان نقدینگی وثیقه راه اندازی شود. این بانک هم‌چنین ۳۰ درصد از ریسک عملیاتی را تقبل می‌کند. هنگامی که تولیدکننده وام را بازپرداخت می‌کند، یونیپرو به بانک پرداخت می‌کند و بانک پول را به صندوق‌های توسعه روستایی (فیرا) بر می‌گرداند. صندوق سهم اتحادیه را برمی‌گرداند و اتحادیه مبلغی که توسط تولیدکنندگان پرداخت می‌شود را بازپس می‌دهد.

کادر ۴-۱۸ تبدیل به اوراق بهادار کردن در بخش دام، بورس دامداری و کشاورزی، کلمبیا

استفاده از ساختار اوراق بهادار در بخش تولید دام در کلمبیا امری رایج است که بورس دامداری و کشاورزی ملی^۱ (BNA) نقش هدایت آن را بازی می‌کند. برای افزایش جریان‌های مالی به بخش دامداری، بورس دامداری و کشاورزی ملی طرحی را ایجاد کرد که به‌موجب آن اتحادیه برای مالکیت احشام پروار نشده و چراگاهی که دام‌ها در آن پرواری شوند، ایجاد شده است. بورس دامداری و کشاورزی ملی، مسئول انتخاب کشاورزان مطابق معیارهای سخت‌گیرانه برای شرکت در این طرح بود و کشاورزان انتخاب شده منابع مالی را از اتحادیه برای خرید خوراک دام دریافت کردند.

اتحادیه در بورس‌های سهام و اوراق بهادار کلمبیا، اوراق بهادار را با نرخ‌هایی که در اثر رقابت بین مؤسسات سرمایه‌گذاری کشور تعیین شده بود منتشر کرد و این رقابت اطمینان داد که کشاورزان مشمول طرح با نرخ‌های بهره معقول مواجه می‌شوند. دامداران، به مدت ۱۱ ماه حیوانات را پروار می‌کنند و در پایان دوره، گوساله‌ها توسط شرکتی که فرآیند را اجرا می‌کند فروخته شده و شرکت پس از پرداخت بدهی سرمایه‌گذاران، باقیمانده قابل‌پرداخت را به دامداران می‌پردازد. این طرح براساس توافق‌نامه‌های بازخرید (ریپو) است، که مالکیت در پایان دوره پرواربندی به دامداران منتقل می‌شود و عامل بازاریابی با عاملیت و نمایندگی از طرف دامدار، دام‌ها را در بازار به‌فروش می‌رساند.

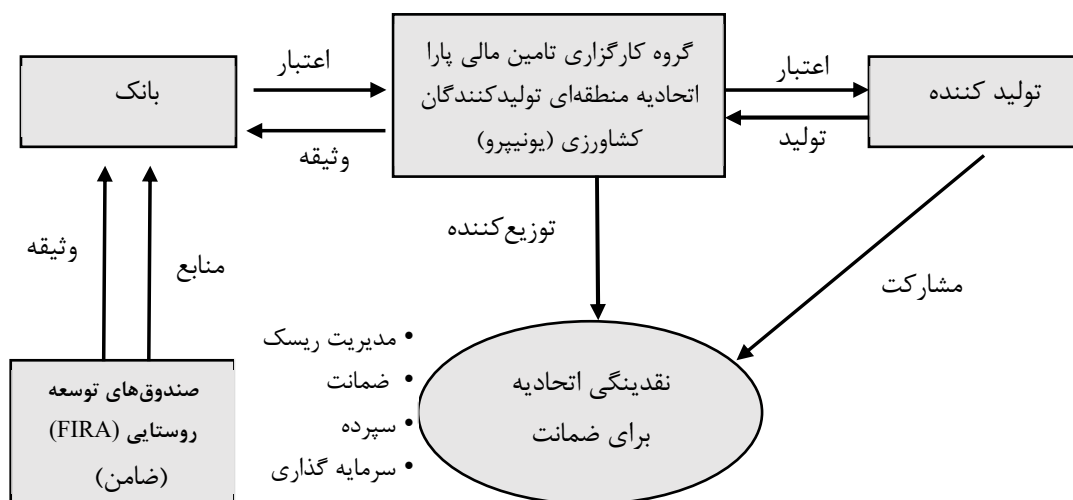
عناصر کلیدی موفقیت طرح، دسترسی به منابع مالی ایجاد شده و بازار تضمین شده، سرمایه‌گذاران متخصص، پشتیبانی فنی و نظارت منظم توسط نهادی مستقل به‌منظور اطمینان از رعایت استانداردها و استفاده از بیمه برای کاهش ریسک برای سرمایه‌گذاران بود. این طرح در اوایل دهه ۲۰۰۰ چندین بار دیگر توسط بورس دامداری و کشاورزی ملی تکرار شد و ده‌ها میلیون دلار برای دامداران درآمد داشت.

منبع: دبیرخانه آنکتاد^۲ (۲۰۰۲)

^۱ National Agriculture and Livestock Exchange (BNA)

^۲ UNCTAD کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل که به اختصار آنکتاد نامیده می‌شود در سال ۱۹۶۴ میلادی با هدف یکپارچگی کشورهای در حال توسعه با اقتصاد جهانی تأسیس شد و رکن فرعی مجمع عمومی سازمان ملل متحد است که بر مبنای قطعنامه مجمع عمومی سازمان ملل متحد بنا شده است.

مدل تضمین پرداخت وام گروه‌های کارگزاری پارا



شکل ۴-۶ تضمین گروه‌های کارگزاری تامین مالی در مکزیک

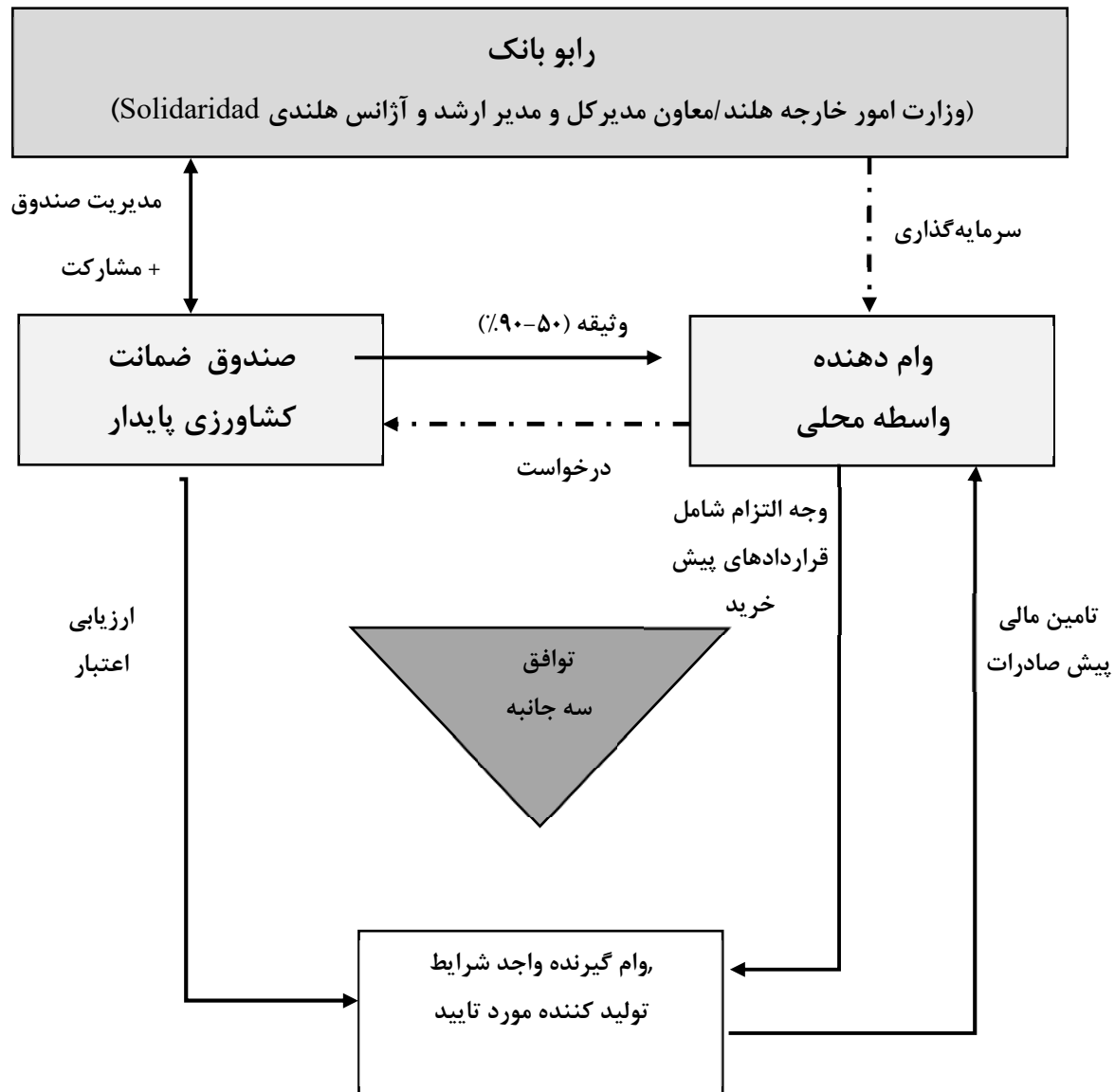
منبع: چاوز (۲۰۰۶)

مدل یونیپرو شامل ضمانت‌های چندجانبه است: بانک ضمانت از صندوق‌های توسعه روستایی (فیرا) و یونیپرو دارد، در عوض یونیپرو دارای بخش ضمانت از صندوق امانی کشاورزی و بخش ضمانت مشترک با بانک است و علاوه بر این، بیشتر محصولات از طریق موافقت‌نامه‌های کشاورزی قراردادی با انبار عمده ضمانت شده‌اند. در مدلی متفاوت و در سطحی بالاتر، رابو بانک صندوق ضمانت‌وام را مدیریت می‌کند تا شایستگی‌های کشاورزان، کسب‌وکارهای کشاورزی و کسبه‌ای که نیاز به تأمین مالی دارند را ارتقا دهد. رابو بانک دریافت که علاوه بر قراردادهای فروش، رسیدهای انبار و یا سایر انواع وثیقه‌های متعارف در زنجیره ارزش، ضمانتی جزئی می‌تواند در دسترسی به تأمین مالی آسان تر و کم‌هزینه‌تر کمک کند. همان‌طور که در شکل ۴-۷ در نمونه صندوق ضمانت کشاورزی پایدار در کشورهای در حال توسعه نشان داده شده است، مؤسسات بخش دولتی ممکن است در جذب سرمایه‌گذاری بخش خصوصی مشارکت کنند.

علاوه بر این، برای کمک به جذب سرمایه‌گذاری، ممکن است تضمین‌هایی برای اعاده منابع مالی و سرمایه‌گذاری لازم باشد. بحران مالی جهانی در اواخر سال ۲۰۰۸، دسترسی به منابع مالی برای تجارت را تحت تأثیر قرار داد و مؤسسه مالی بین‌المللی^۱ (IFC) گروه بلنک جهانی را وادار کرد تا برنامه مالی جهانی خود را با فراهم کردن ضمانت‌های قابل توجه که بتواند ریسک پرداخت را پوشش دهد در معاملات تجاری با بانک‌های محلی، در

^۱ International Finance Corporation (IFC)

کشورهای نوظهور^۱ افزایش دهد. پیداست که در نتیجه بحران مالی جهانی، مطالبه برای کاهش ریسک مرتبط با تجارت به طور چشمگیری افزایش یافته است (مؤسسه مالی بین المللی گروه بانک جهانی، ۲۰۰۹).



شکل ۴-۷: تأمین مالی با حساب‌های دریافتی

منبع: ورتلبور (۲۰۰۷)

سرمایه گذاری مشترک

به منظور افزایش منابع مالی و ارزش افزایی در بخش کشاورزی و کسب کارهای کشاورزی، سرمایه گذاری مستقیم زیادی از طریق شرکت سرمایه گذاران در زنجیره ارزش لازم است. بخش عمده‌ای از این سرمایه گذاری‌ها به طور

^۱ emerging countries

مستقیم توسط سرمایه‌گذاران و صاحبان کسب‌وکار در درون زنجیره انجام می‌شود، اما علاقه رو به‌افزایشی نیز به سرمایه‌گذاری از سوی صندوق‌های تخصصی وجود دارد. به عنوان مثال، در آفریقا، صندوق کسب‌وکار کشاورزی آکتیس^۱، در بخش‌های موردنظر در قالب سهام یا شبه سهام^۲ سرمایه‌گذاری می‌کند. استراتژی اکتیس مشارکت در فعالیت‌های زنجیره ارزش در زمینه‌های تولید و فرآوری و خدمات (نهاده‌ها، تدارکات، توزیع و بازاریابی)، تولیدات بیولوژیکی، گیاهی یا جانوری، صرف‌نظر از مقاصد خوراکی و غیرخوراکی است. عوامل اساسی قابل‌ذکر برای موفقیت در سرمایه‌گذاری عبارتند از:

- سرمایه‌گذاری در ارزش‌افزایی، هدایت بازار، توسعه کسب‌وکار در بازارهای آزاد.
- تیم مدیریتی کارآزموده در بخش و متمرکز در سطح مالی.
- به‌کارگیری فرایند سرمایه‌گذاری مالی و تصمیم‌سازی دقیق (آکتیس، ۲۰۰۷).

شراکت دولتی - خصوصی. شراکت دولتی - خصوصی می‌تواند با تقسیم حوزه‌های مسئولیت بر اساس رسالت، شایستگی‌های اساسی و منابع، پایه‌ی محکمی برای مقابله با پیچیدگی زنجیره‌های ارزش خاص فراهم کند. مورد کشت میگو در تایلند که در کادر ۴-۱۹ نشان داده شده است، توضیح می‌دهد، که چگونه کشاورزی قراردادی عنصری جدایی‌ناپذیر در بخشی با دیگر اجزای بخش‌های عمومی و خصوصی مرتبط است.

شکل ۴-۸ جریان مالی در زنجیره ارزش صنعت میگو در تایلند را نشان می‌دهد. ملاحظات کلیدی بانک کشاورزی و تعاونی‌های کشاورزی (BAAC) برای تأمین مالی پرورش‌دهندگان میگو در مقیاس کوچک استفاده از قراردادهای بین تولیدکنندگان و تعاونی‌ها و همچنین کمک‌های فنی برای تضمین کیفیت و تقویت آنان است.

با هم آوردن^۳

در این فصل ویژگی‌ها و کاربرد مکانیسم‌ها و ابزارهای تأمین مالی زنجیره ارزش کشاورزی به‌طور جداگانه برجسته و ارائه شده است. اما باید در نظر داشت، اغلب این مکانیسم‌ها و ابزارها به‌صورت ترکیبی مورد استفاده قرار می‌گیرند و به‌همین دلیل مؤسسات مالی بزرگ متخصص در تأمین مالی کشاورزی، مجموعه‌ای از ابزارها و گزینه‌های متداول و غیرمتداول مالی مانند ابزارهای تأمین مالی مبتنی بر دادوستد را پیشنهاد می‌کنند. در شکل ۴-۹ نمونه‌ای از ابزار تأمین مالی زنجیره ارزش کشاورزی که از سوی بانک استاندارد چارترد^۴ در آفریقا پیشنهاد شده نشان داده شده است.

^۱ Actis Africa Agribusiness Fund

^۲ Equity and quasi-equity

^۳ Bringing it together

^۴ Standard Charter Bank استاندارد چارتر شرکتی چندملیتی در زمینه خدمات مالی و بانکداری است، که در سال ۱۹۶۹ تأسیس و هم‌اکنون شعبه مرکزی آن در لندن مستقر است. بانک استاندارد چارتر، یکی از مهم‌ترین بانک‌ها در انگلیس است که عمدتاً در آسیا، خاورمیانه و آفریقا فعالیت می‌کند.

کادر متن ۴-۱۹ کشاورزی قراردادی دولتی - خصوصی، تایلند

استان های ساموتسونگ خرام^۱ و ساموتساکورن^۲ مناطق پرورش میگو در تایلند هستند. از این رو، برای توانمندسازی پرورش دهندگان میگو و احیا و حفاظت از تولیدات دریایی، همکاری مشترکی بین ذی نفعان مختلف دولتی و خصوصی با به کارگیری شیوه های پایدار آبی پروری در جریان است. زنجیره ارزش دربرگیرنده ی بازیگرانی متعدد با طیف وسیعی از نقش هاست که در مرکز آن طرح کشاورزی قراردادی و خدمات پشتیبانی فنی قرار دارد:

- تعاونی کشاورزی میگوی "تاچین"^۳، اعضای پرورش دهنده را بر اساس اصول و الزامات پروژه تعاونی انتخاب و کشاورزی قراردادی را مدیریت می کند تا محصولات توسط اعضای تعاونی تولید شوند، طرح های مزارع میگو را آماده می کند، اعضای پرورش دهنده را در زمینه استانداردها و فناوری های پرورش میگو آموزش می دهد، هماهنگی لازم در زمینه تامین منابع مالی مناسب و به موقع برای پرورش دهندگان را فراهم می کند و اقدامات لازم برای استقرار سیستم قابل ردیابی تولید میگو را انجام می دهد.
 - بانک کشاورزی و تعاونی های کشاورزی (BAAC) خدمات اعتباری برای پرورش میگو را فراهم می کند.
 - ادارات شیلات استانی فرهنگ مشاغل و کسب و کارهای پرورش میگو را ترغیب و در زمینه استانداردهای ایمنی مواد غذایی و تدارک تکنولوژی و صدور گواهی نامه ها حمایت لازم را به عمل می آورند.
 - اداره تحقیقات و توسعه شیلات ساحلی^۴ بر سلامت مواد غذایی نظارت می کند و شرایط بهداشتی محصولات دریایی برای صادرات را تعیین می کند.
 - ایستگاه آبی پروری ساحلی انتقال فناوری برای پرورش تجاری و تشخیص بیماری های میگوی دریایی را برعهده دارد.
 - وزارتخانه، ظرفیت سازی برای تعاونی ها را در زمینه مدیریت و فناوری کسب و کار فراهم می کند.
 - ادارات بازرگانی استان ها از بازاریابی میگو حمایت می کنند.
 - تعاونی های بازاریابی کشاورزی نهاده ها و خوراک میگو دریایی را فراهم می کنند.
 - شرکت غذایی پک^۵ با مسئولیت محدود و اتحادیه شرکت تعاونی محصولات سردخا ن های با مسئولیت محدود، میگوی تولید شده را با توجه به قرارداد کشاورزی قراردادی منعقد شده با تعاونی خرید می کنند.
 - اعضای پرورش دهنده، میگو را با توجه به مقررات و الزامات تولید می کنند.
- منبع: پراسیتیپیانگ^۶ (۲۰۰۷)

^۱ Samutsongkhram

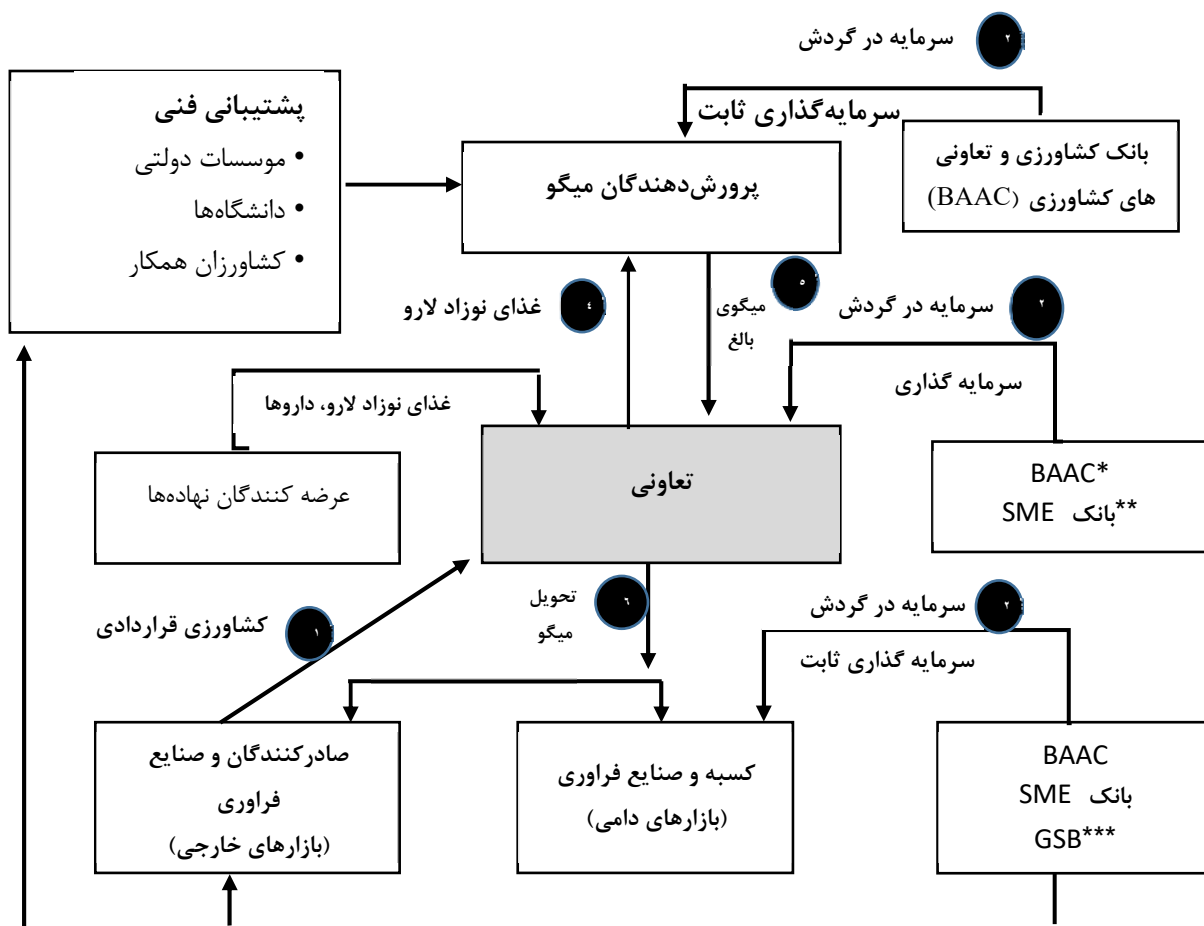
^۲ Samutsakorn

^۳ Ta Chin

^۴ Coastal Fisheries Research and Development

^۵ Pac

^۶ Prasittipayong



* بانک کشاورزی و تعاونی‌های کشاورزی

** بانک توسعه شرکت‌های کوچک و متوسط تایلند

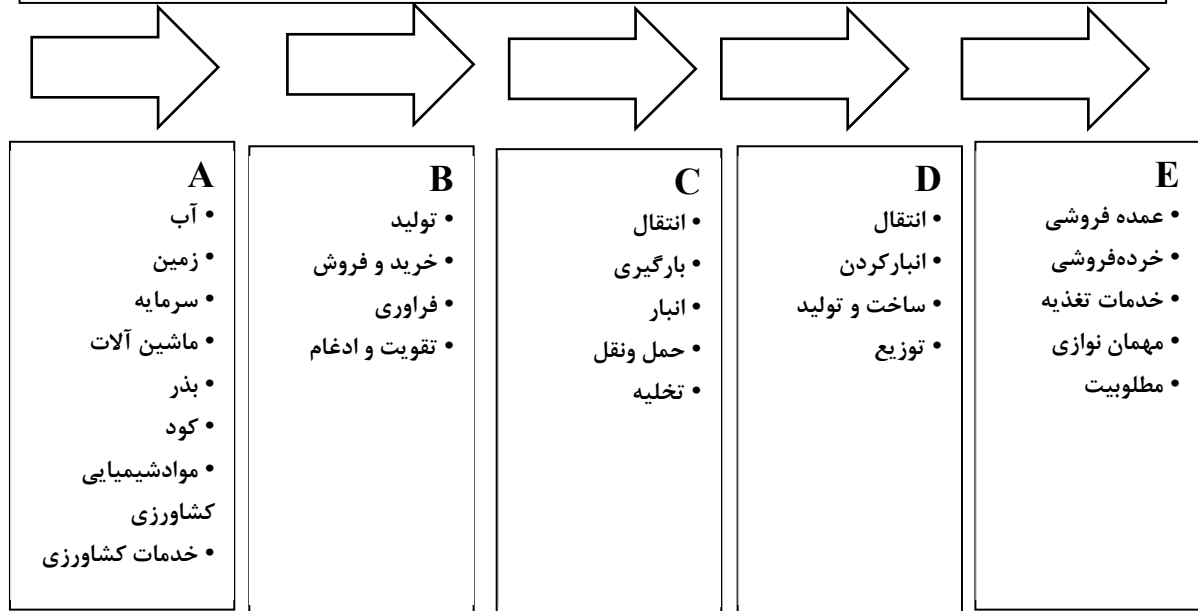
*** بانک پس‌انداز دولتی

شکل ۴-۸ تأمین مالی زنجیره ارزش: مدل صنعت میگو

منبع: پراسیتیپایونگ در دیگال (۲۰۰۹، ۱۰۸)

همان‌طور که اشاره شد، در حین انتقال محصولات از زنجیره ارزش، ابزارهای مالی مختلفی برای تأمین مالی فرایندها به کار گرفته می‌شوند. علاوه بر این، تأمین مالی به‌نوبه‌خود، در زنجیره دریافت‌کنندگان مستقیم به دیگران از طریق ابزارهای دیگری که قبلاً شرح داده شد، جریان دارد. در جدول ۴-۶ خلاصه‌ای از مزایا و محدودیت‌های اصلی و نحوه کاربرد هر یک از آنها نشان داده شده است.

ابزارهای تامین مالی زنجیره ارزش بانک چارتر استاندارد



A • خریدوفروش تأمین بذر، خریدوفروش تأمین کود، سرمایه‌درگردش، تأمین مالی پروژه، تأمین مالی ساختارمند، مبحث بدهی

B • پیش‌پرداخت‌های مالی، سرمایه‌درگردش

C • SPV - وسایل نقلیه خاص، قراردادهای بازخرید، موجودی انبار

D • تأمین مالی ساختارمند حساب‌های دریافتی

E • تأمین مالی بدهکار، سرمایه‌درگردش، مبدل‌های^۱ ارزش خارجی، مبحث بدهی

شکل ۴-۹ مسیر جریان زنجیره ارزش غذایی - کشاورزی

منبع: میویروری (۲۰۰۷)

۱ مبدل‌ها به ابزارهای مالی گفته می‌شود که نرخ آنها به نرخ پایه و برآوردی یک یا چند دارایی پایه بستگی دارد، مانند اوراق بهادار، سهام، قراردادهای آتی و اختیارات

جدول ۴-۶ خلاصه تحلیل خدمات تأمین مالی زنجیره ارزش کشاورزی

ابزار	فواید	محدودیت‌ها	پتانسیل کاربرد
أ. تأمین مالی تولید			
۱- اعتبار تاجر	<ul style="list-style-type: none"> • تأمین مالی خرید و فروش مستقیم کشاورزی با داد و ستد آسان • از نظر فرهنگی پذیرفته شده و در تمام سطوح به خوبی شناخته شده است. • خرید و فروش و قیمت‌های فروشنده و خریدار مطمئن است. 	<ul style="list-style-type: none"> • عدم شفافیت در ارزش واقعی بازار • اغلب غیررسمی و مستعد برای فروش جانبی • در زمان پرداخت و قبل از برداشت کیفیت و کمیت نامشخص است. 	<ul style="list-style-type: none"> • دادوستدکنندگان واسطه مهم هستند اما با یکپارچگی زنجیره از اهمیت آن‌ها کاسته می‌شود. • گرایش کسبه به این است که به‌عنوان عامل عمده فروش عمل کنند.
۲- اعتبار عرضه کنندگان نهاده‌ها	<ul style="list-style-type: none"> • خریداران نهاده‌های مورد نیاز خود را به دست می‌آورند. • عرضه کنندگان فروش ایمن دارند. 	<ul style="list-style-type: none"> • ممکن است هزینه‌ی نهاده‌ها گران باشد. • فقدان تضمین در بازپرداخت وجود دارد. • در برخی از مناطق بین عرضه‌کنندگان رقابت وجود ندارد. 	<ul style="list-style-type: none"> • تمرکز بر کاهش فرآیندهای اجرایی و ریسک با پیوندهای چندجانبه با بانک‌ها و خریداران محصولات موجب امیدواری برای پرداخت مستقیم از فروش می‌شود. • دغدغه کیفیت و ایمنی رو به افزایش است.
۳- اعتبار شرکت بازاریابی	<ul style="list-style-type: none"> • کمیت و قیمت تضمین شده است. • در صورت نیاز پیش‌پرداخت سرمایه انجام می‌شود، قراردادها اغلب به‌طور مستقیم تنزیل می‌شود. • نیاز به کسبه حذف می‌شود. • شرایط قرارداد برای تأمین مالی، قیمت و ویژگی‌های محصول مشخص است. 	<ul style="list-style-type: none"> • ممکن است برای کشاورزان کوچک به‌طور مستقیم قلیل دسترس نباشد. • پیش‌پرداخت اعتبار، هزینه‌های مللی- اداری را افزایش می‌دهد. • مفاد قراردادها اغلب رعایت نمی‌شود. 	<ul style="list-style-type: none"> • اهمیت کنترل زنجیره ارزش از طریق کشاورزی قراردادی در حال افزایش است. • رویکردهای زنجیره ارزش هزینه‌های دادوستد و ریسک را کاهش می‌دهد.
۴- تأمین مالی بنگاه پیشرو	<ul style="list-style-type: none"> • بازار و قیمت تضمین است. • مشاوره فنی برای بازده و کیفیت بالاتر وجود دارد. • فروش جانبی به دلیل نظارت نزدیکتر کم است. • قراردادهای لازم‌الاجرا فروش جانبی را کاهش می‌دهد. • بنگاه پیشرو اغلب می‌تولند مانع ریسک قیمت شود. 	<ul style="list-style-type: none"> • برای کشاورزان کوچک کمتر قابل دسترس است. • مزایای افزایش قیمت برای تولیدکننده محدود می‌شود. • مدیریت و اجرای قراردادها هزینه‌بر است. 	<ul style="list-style-type: none"> • کاربرد رو به افزایش و پتانسیل قوی، دسترسی به بازارها، کمک‌های فنی و اعتبار را فراهم می‌کند.

ابزار	فواید	محدودیت‌ها	پتانسیل کاربرد
ب. تأمین مالی دریافتی‌ها			
۵- تأمین مالی حساب‌های دریافتی تجاری	<ul style="list-style-type: none"> • محدودیت‌های تأمین مالی برای صادرات کاهش و بازپرداخت فوری از واردکنندگان تسهیل می‌شود. • می‌تواند از وام‌های بانکی جایگزین ارزان‌تر باشد. 	<ul style="list-style-type: none"> • مستلزم پیشینه ثابت‌شده است. • برای محصولات فاسدشدنی مناسب نیست. • برای داد و ستدهای بزرگ بسیار مناسب است. 	<ul style="list-style-type: none"> • برای معاملات واردات و صادرات کالاهای عمده توسط شرکت‌ها استفاده می‌شود. • کاربرد رو به افزایشی توسط عرضه‌کنندگان نهاده‌ها، فروشندگان تجهیزات و کالاهای عمده دارد.
۶- عاملیت	<ul style="list-style-type: none"> • دارایی سرمایه‌ای عملیاتی فراهم می‌کند. • کسب‌وکارهای بین‌المللی و تأمین مالی را با انتقال ریسک وصول به شخص ثالث تسهیل می‌کند. 	<ul style="list-style-type: none"> • پیچیده و به نهاد عاملیت نیاز دارد که تنها گزینه برای برخی کشورها و کالاهاست. • از سوی بازارهای مللی ناشناخته و از استقبال چندانی برخوردار نیست. 	<ul style="list-style-type: none"> • کمتر متداول است اما کاربرد آن در کشاورزی در جایی که جریان محصولات و حساب‌ها پایدار باشد از سوی فرآوری-کنندگان و عرضه‌کنندگان نهاده‌ها روبه‌افزایش است.
۷- فروفیتینگ	<ul style="list-style-type: none"> • مشابه عاملیت است، سرمایه را آزاد می‌کند تا در جای دیگری در کسب‌وکار مورد استفاده قرار گیرد و به ریسک‌ها و هزینه‌های وصول توجه دارد. • می‌تواند به‌طور انتخابی برای حساب‌های خاص به کار برود. 	<ul style="list-style-type: none"> • فورفیتینگ مستلزم فروش حساب با تنزیل است. • پیچیده است و مستلزم وجود مؤسسات تخصصی است. 	<ul style="list-style-type: none"> • مشابه عاملیت است، اما کمتر متداول است. • ابزارهای صورت‌حساب قبل نقد شدن هستند، اما پیچیده بودن پتانسیل به‌کارگیری آنرا محدود می‌کند.
ت. ضمانت‌داری‌های فیزیکی			
۸- رسیده‌های انبار	<ul style="list-style-type: none"> • در بیشتر موارد موجودی کالا برای دسترسی به تأمین مالی به عنوان وثیقه به کار می‌رود. • در جایی که سازمان‌دهی و اعتماد ایجاد شده باشد، بدون استقرار مقررات انبارداری اداری هم می‌توان با مبنای رسمی کمتری کار کرد. 	<ul style="list-style-type: none"> • کالاهای تجاری باید از نظر نوع، درجه‌بندی و کیفیت به‌خوبی استاندارد شده باشد. • هزینه‌ها افزایش می‌یابد. • اغلب مستلزم قوانین خاصی است. 	<ul style="list-style-type: none"> • متداول است و در همه سطوح با علاقه و پتانسیل رو به افزایشی مورد استفاده واقع می‌شود. • در حال حاضر برای کالاهای با دوام به کار می‌رود اما با بهبود فرآیندهای ذخیره‌سازی، دامنه کاربرد آن را می‌توان افزایش داد.
۹- قراردادهای بازخرید (ریپوها)	<ul style="list-style-type: none"> • می‌توانند هزینه‌های تأمین مالی را کاهش دهند و موفقیت آن‌ها در مبادله کارآمد کالاهای انتخاب شده، ثابت شده است. 	<ul style="list-style-type: none"> • پیچیده هستند و لازم است کالاها با وثیقه‌های معتبر مدیریت شده دخیله شده و مستلزم بورس‌های کالا است. 	<ul style="list-style-type: none"> • ظرفیت آن در آینده نزدیک محدود است و اغلب توسط صادرکنندگان برای برخی کالاها به کار می‌رود.

ابزار	فواید	محدودیت‌ها	پتانسیل کاربرد
۱۰- اجاره مالی (اجاره-خرید)	<ul style="list-style-type: none"> • امنیت وام بیشتر است و به سهولت اجازه بازپرداخت دارایی را در صورت قصور می‌دهد. • مخصوصاً در جایی خوب است که سیستم قانونی وصول وام ضعیف باشد. • اغلب از مزیت‌های مالیاتی برخوردار است. 	<ul style="list-style-type: none"> • مستلزم همکاری خریدار، فروشنده و سرمایه‌گذار است. • فقط برای خریدهای میان-مدت و طولانی مدت کالاهای فاسد نشدنی امکان پذیر است. • اغلب به وثیقه نیاز دارد. 	<ul style="list-style-type: none"> • اگر قوانین اجازه بدهد، پتانسیل زیادی در لوازم و تجهیزات دارد.
ج- خدمات حذف ریسک			
۱۱- بیمه	<ul style="list-style-type: none"> • ریسک را برای کلیه طرفین در زنجیره ارزش کاهش می‌دهد. • به‌طور معمول و به سهولت برای آتش‌سوزی، وسایل نقلیه، درمان و بیمه عمر به کار می‌رود. • بیمه محصولات کشاورزی و دامی در حال افزایش است. 	<ul style="list-style-type: none"> • هزینه‌بر است و زمانی که برای محصولات کشاورزی به کار می‌رود، یارانه لازم دارد. • ناکافی بودن داده‌ها، کاربرد شاخص آب و هوایی را در بیمه محدود می‌کند. 	<ul style="list-style-type: none"> • به دلیل رغبت دولت و بیمه-گذاران استفاده از آن در حال افزایش است. • بدون یارانه از رشد متوسطی برای محصولات کشاورزی برخوردار است، مگر این که داده‌های ریسک کافی در اختیار باشد.
۱۲- قراردادهای آتی	<ul style="list-style-type: none"> • شرکت‌ها می‌توانند از ریسک قیمت جلوگیری کنند، بنابراین ریسک و هزینه‌های مالی را کاهش می‌دهد. • می‌تواند به عنوان وثیقه برای وام به کار برود. • به مبادلات کالایی وابسته نیست. • در صورتی که یک طرف قراردادهای آتی بتواند قیمت‌های ثابتی را به طرف‌های دیگر پیشنهاد کند، مزایای آن می‌تواند در زنجیره جریان یابد. 	<ul style="list-style-type: none"> • به اطلاعات قابل اعتماد از بازار نیاز است. • کالاهای مورد معامله باید از نظر نوع، درجه و کیفیت استاندارد شده باشند. 	<ul style="list-style-type: none"> • اغلب توسط شرکت‌های بزرگ‌تر برای کالاهای اساسی بکار می‌رود. • در زمانی که اطلاعات قابل اعتمادی از بازار وجود داشته باشد، مستعد رشد قابل توجهی است.
۱۳- پیمان آتی	<ul style="list-style-type: none"> • برای مقابله با ریسک کالاهای کشاورزی در سطح جهانی کاربرد دارد. • پیمان آتی به عنوان معیار قیمت برای نرخ مرجع به کار می‌رود. 	<ul style="list-style-type: none"> • کالاهای مورد دادوستد باید از نظر نوع، درجه و کیفیت به خوبی استاندارد شده باشند. • لازم است بازار پیمان آتی به خوبی سازماندهی شود. 	<ul style="list-style-type: none"> • در کشورهایی که با مبادلات تجاری کار می‌کنند کاربرد و پتانسیل روبه‌رشدی دارد. • کاربرد آن به تولیدکنندگان بزرگ، صنایع فرآوری و شرکت-های بازاریابی محدود می‌شود.

ابزار	فواید	محدودیت‌ها	پتانسیل کاربرد
ح- ارتقای مالی			
۱۴- ابزارهای تبدیل به اوراق بهادار کردن	<ul style="list-style-type: none"> • مستعد دستیابی به هزینه‌های کم در تأمین مالی بازار سرمایه در جایی است که امکان ادغام وجود دارد. • در سرمایه‌گذاری‌های خرد کاربرد موفقیت‌آمیزی دارد. 	<ul style="list-style-type: none"> • راه‌اندازی آن پیچیده و هزینه‌بر است. • مشکلات تبدیل به اوراق بهادار کردن ناشی از بحران مالی جانبی به‌شدت بر آن اثر معکوس می‌گذارد. 	<ul style="list-style-type: none"> • مشابه بازار سلف و جریان نقدی برای سرمایه‌گذاری در زنجیره ارزش کشاورزی محدودیت بالقوه دارد.
۱۵- ضمانت وام	<ul style="list-style-type: none"> • ریسک سرمایه‌گذاری کاهش می‌یابد یا موجودی کسب و کار برای سرمایه‌گذاری قابل‌دسترس‌تر می‌شود. • می‌تواند سرمایه‌گذاری در زنجیره ارزش را تسهیل کند. 	<ul style="list-style-type: none"> • هزینه‌بر است و اغلب مستلزم یارانه در بخش کشاورزی است. • می‌تواند مسئولیت و پاسخ‌گویی وام‌گذار را کاهش دهد. 	<ul style="list-style-type: none"> • در برخی موارد به عنوان انگیزه برای تحریک جریان سرمایه به زیرساخت‌ها، بازارهای جدید، صادرات و تولید به کار می‌رود.
۱۶- تأمین مالی سرمایه‌گذاری مشترک	<ul style="list-style-type: none"> • ظرفیت ارزش ویژه و اعطای وام را فراهم می‌کند. • ریسک بدهی به دارایی خالص تأمین مالی سرمایه‌گذاران را کاهش می‌دهد. • اغلب با ورود تخصص و یا فروش همراه است. 	<ul style="list-style-type: none"> • جذب سرمایه‌گذاران مناسب با چشم‌انداز مشترک مشکل است. • بازده سرمایه‌گذاران را تضعیف می‌کند. • مشارکت برای تولیدکنندگان کوچک مشکل است. 	<ul style="list-style-type: none"> • در دنیای جهانی شده از ظرفیت روبه‌افزایشی برخوردار است. • مشارکت استراتژیک از جمله مشارکت بخش عمومی و خصوصی، در زنجیره ارزش اهمیت فزاینده‌ای دارد.

مقدمه‌ای بر مطالعات موردی

بسیاری از ابزارهایی که در تأمین مالی زنجیره ارزش در دسترس هستند، در فصل چهارم توضیح داده شده و در جدول ۴-۶ خلاصه شده است. برخی از این ابزارها مستلزم سطح بالای تجربه، یکپارچگی زنجیره و یا شرایط فعال‌سازی هستند، اما این امر برای همه صدق نمی‌کند.

این فصل شامل دو مطالعه موردی، یکی از نیجر و دیگری از آمریکای مرکزی است که پیچیدگی‌های احتمالی سطوح مختلف در زمان استفاده از ابزارهای مالی در توسعه زنجیره ارزش را توضیح می‌دهند. نخستین مطالعه موردی از نیج و بیانگر کاربرد ابزار مالی رسید انبار برای کشاورزان بسیار کوچک است. دومین مطالعه موردی، چشم‌اندازی از تأمین مالی پیچیده و یکپارچه و سیستم زنجیره ارزش را در آمریکای مرکزی ارائه کرده که زنجیره ارزش را از ابتدا تا انتها یکپارچه می‌کند و بسیاری از محصولات و خدمات تأمین مالی زنجیره ارزش را شامل می‌شود.

مطالعه موردی ۲. تأمین مالی نهاده‌های کشاورزی تولیدکننده محور: اعتبار موجودی غیررسمی نیجر
امانوئل لکورتئیس، مشاور توسعه کسب و کارهای کشاورزی، فائو، و اکه‌ولفسون، مدیر برنامه های امور مالی روستایی،
فائو

مقدمه

تأمین مالی رسید انبار، که اعتبار موجودی نیز نامیده می‌شود، پول وامی است که به عنوان وثیقه در مقابل کالاهای ذخیره شده در انبار پرداخت می‌شود. این امر مکانیسم تأمین مالی رایج است که اغلب توسط تجار بزرگ استفاده می‌شود. این مکانیسم علاوه بر صاحب کالا و مؤسسه وام دهنده، به طور معمول مدیر انبار را نیز شامل می‌شود. مدیر انبار رسیدی صادر می‌کند که به عنوان سندی برای تأیید مالک کالاهای ذخیره شده مورد استفاده واقع می‌شود. اکثر رسید انبارها در قالب قابلیت تبدیل به پول نقد صادر می‌شوند و آن‌ها را واجد شرایط وثیقه شدن برای وام و اجازه انتقال مالکیت، بدون نیاز به تحویل فیزیکی کالا می‌کند. اغلب تصور بر این است که این مکانیسم مستلزم سیاست‌ها و مقررات خاص دولتی و درگیر شدن آژانس‌های تخصصی مدیریت کالا است، اما همان‌طور که در این نمونه، نشان داده شده است، می‌توان آن را در سطح جامعه به کار برد.

برای اعتبار موجودی رویکردهای مختلفی وجود دارد. در بیشتر موارد، عملیات آرایش مثلثی بین بانک، وام‌گیرنده و متصدی یا مدیر انبار است. وام‌گیرنده می‌تواند کاسب، صنعت فراوری، کشاورزی بزرگ یا گروهی از کشاورزان باشند. عنصر مهم اعتبار موجودی، دسترسی به امکانات مطمئن ذخیره سازی و مدیران یا متصدیان واجد شرایط است. مورد اخیر نه تنها باید از زیرساخت‌های لازم و مهارت‌های فنی در مدیریت انبار و کنترل تلفات برخوردار باشد بلکه باید از مهارت‌های کسب و کار بهره‌مند بوده و بتواند مستقل از فشار سیاسی تضمین منطقی کامل موجودی در انبار را فراهم کند.

اعتبار موجودی به ندرت توسط تولیدکنندگان مورد استفاده قرار می‌گیرد. این مطالعه موردی نشان می‌دهد که چگونه می‌توان آن را به گونه‌ای موفقیت‌آمیز و به شیوه‌ای نسبتاً غیررسمی برای ظرفیت‌سازی در سازمان‌های تولیدکننده و مؤسسات مالی محلی به کار برد.

پیشینه

در سال ۱۹۹۹، سازمان خواروبار و کشاورزی ملل متحد (فائو)، از طریق پروژه خود با عنوان "ارتقای استفاده از نهاده‌های کشاورزی توسط سازمان‌های تولیدکننده"^۱، مدل اعتبار موجودی (کردیت وارانت)^۲ را در نیجر ایجاد و معرفی کرد که در آن کشاورزان از طریق انجمن‌های خود با انبار کردن بخشی از برداشت خود به‌عنوان وثیقه وام، به اعتبار کوتاه‌مدت از مؤسسات مالی محلی دسترسی یافتند. هدف اولیه این طرح پاسخ‌گویی به عدم دسترسی به اعتبار کوتاه‌مدت برای خرید نهاده‌های کشاورزی و اساساً کود بود. امروزه، این مدل از سوی کشاورزان، سازمان‌ها، مؤسسات مالی و توسعه‌ای و نظایر آن، به‌عنوان ابزاری مؤثر در کمک به بهبود امنیت غذایی و همچنین کاهش فقر در مناطق روستایی به‌رسمیت شناخته شده و مورد توجه قرار گرفته است.

معمولاً تولیدکنندگان کوچک در نیجر فاقد دارایی و منابع مالی هستند و اغلب مجبورند به‌منظور پاسخ به نیازهای فوری نقدی، بلافاصله پس از برداشت، محصول خود را به فروش برسانند. فروش در هنگام برداشت، یعنی زمانی که معمولاً قیمت‌ها در پایین‌ترین سطح خود قرار دارند، به معنی این است که آن‌ها درآمد کمتری به‌دست آورده و در نتیجه توانایی خرید نهاده‌های کشاورزی، به‌ویژه کود کافی و بذر مورد نیاز و با کیفیت برای فصل بعدی کشت را ندارند. دارایی‌های ثابت، شکل اصلی وثیقه قابل قبول برای بانک‌ها را تشکیل داده و معمولاً این گونه کشاورزان قادر نیستند اعتبار فصلی را به دست آورند که به آن‌ها کمک کند تا نهاده‌های لازم را خریداری کنند. به‌طور کلی خاک کشاورزی نیجر فقیر است و کشور به‌طور منظم در معرض خشکسالی قرار دارد و این امر بدین معنی است که استفاده مناسب از نهاده‌های با کیفیت برای افزایش تولید کشاورزی بسیار مهم است.

در شکل ۴-۱۰ چرخه فقر در نیجر نشان داده شده است. به‌منظور شکستن این دایره ناخوشایند که شامل بازده کم، قیمت پایین محصولات، درآمد کم، استفاده ناکافی از نهاده‌های کشاورزی و همچنین توسعه و بهبود شرایط امنیت غذایی محلی، پروژه مورد نظر مکانیسمی بود که در آن اعتبار می‌توانست در مقابل ذخیره تولیدات کشاورزی در طول دوره ای کوتاه به دست آمده و احتمال افزایش ارزش را نیز به‌دنبال داشته باشد. بنابراین ظرفیت بازپرداخت کشاورزان می‌توانست با بازاریابی و فروش محصولات کشاورزی در زمانی که قیمت‌ها برای کشاورزان سودمندتر است مرتبط شود.

ایجاد و توسعه مدل اعتبار موجودی با دیگر فعالیت‌ها، به‌ویژه سازماندهی کشاورزان در انجمن‌های تولیدکننده به‌منظور دادن جایگاه بهتر به آنان در هنگام مذاکره با عرضه‌کنندگان نهاده‌ها و ارتقای کاربرد صحیح از کودهای شیمیایی ارتباط نزدیک داشته و به آن‌ها وابسته بود. مورد اخیر با همکاری مؤسسه‌ی جهانی پژوهش‌های محصولات منطقه استوایی نیمه خشک^۳ (ICRISAT) در خصوص مقدار مصرف کودهای شیمیایی همزمان با

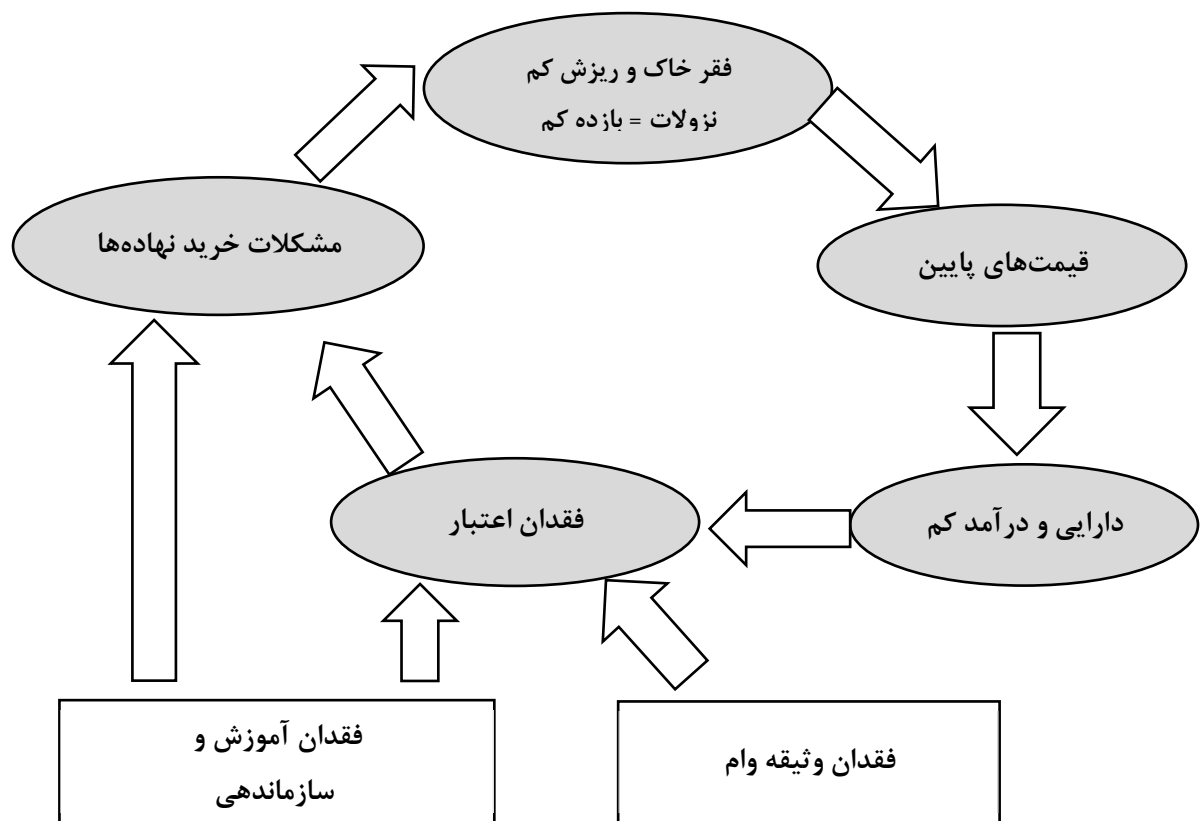
^۱ 'Promotion of the Use of Agricultural Inputs by Producer Organizations

^۲ crédit warrante

^۳ International Crops Research Institute for the Semi-Arid Tropics (ICRISAT)

مقرون به صرفه بودن آن‌ها با موفقیت تجربه شد. فائو پشتیبانی فنی، آموزش ضروری و ظرفیت‌سازی را برای کشاورزان و انجمن‌های آن‌ها با مشارکت بانک‌های محلی فراهم کرد.

توسعه مدل اعتبار موجودی، ناشی از نیاز به بهبود و تقویت سهم تولیدکنندگان در زنجیره ارزش نهاده‌های کشاورزی است. هدف اصلی پروژه فائو تعیین و آزمایش مکانیزم‌های نوآوران‌های بود که سبب ارتقای استفاده از نهاده‌های کشاورزی، به‌ویژه کودشیمیایی توسط کشاورزان و سازمان‌های آن‌ها و ایجاد استانداردهای فنی و اقتصادی شده که تناسب، بازتولیدپذیری و تداوم به کارگیری نهاده‌های کشاورزی را تضمین کند. این امر برای کمک به بازیگران مختلف در طول زنجیره ارزش است تا به توسعه استراتژی در سطح ملی و ایجاد همکاری، برای بهبود عرضه نهاده‌های کشاورزی و حمایت از کشاورزی پایدار بپردازند. هدف دیگر این بود که با افزایش بهره‌وری و بهبود امکانات ذخیره‌سازی، به کاهش فقر و ناامنی غذایی در کشور کمک کند.



شکل ۴-۱۰ چرخه تولید فقر

منبع: مؤلفین، نمونه موردی لوودوئیس و اولفسون

این پروژه هم‌چنین تعداد محدودی فروشگاه نهاده کشاورزی ایجاد کرد که توسط انجمن‌های کشاورزی مدیریت می‌شد. این فروشگاه‌ها، در دسترس بودن نهاده‌های با کیفیت را در زمان نیاز تضمین می‌کردند. فروش نهاده‌ها به‌صورت نقدی انجام می‌شد، چون تشکیلات کشاورزان برای مدیریت فروش اعتباری ایجاد و سازماندهی نشده

بود. زیرساخت‌های ذخیره‌سازی موجود یا جدید از سوی دولت یا سایر پروژه‌های توسعه‌ای به‌عنوان کمک‌مالی برای انجمن‌های تولیدکننده آماده و تحویل داده شد. انجمن‌های کشاورزی در امر ساخت تأسیسات ذخیره‌سازی جدید، با جدیت مشارکت داشتند.

مدل اعتبار موجودی

در نیجر، به منظور پاسخ‌گویی به فرصت‌ها و محدودیت‌های کشور، مدل اعتبار موجودی طوری تطبیق داده شد که ارتباط مستقیم بین انجمن‌های کشاورزی و مؤسسات مالی محلی برقرار شود. در این مدل، اولین مرحله از زمان برداشت شروع می‌شود، که در این زمان انجمن‌های کشاورزی از اعضای خود می‌خواهند که مقدار تولید خود را که تمایل دارند در انبار به عنوان ضمانت برای وام بانکی ذخیره نمایند، مشخص کنند. در برخی موارد، هنگامی که شرایط این اجازه را به انجمن‌های کشاورزان بدهد خودشان نیز تولید خود را ذخیره می‌کنند. در نیجر، کشاورزان و سازمآن‌های آنها توانایی ذخیره محصولات خشک و بادوام مانند ارزن، سورگوم و لوبیا را دارند و همچنین می‌توانند به‌میزان کم، برخی از محصولات گیاهی مانند سیب‌زمینی و پیاز را ذخیره کنند. آنها علاقه‌مند هستند، محصولات مازاد فصل را که شواهد نشان از افزایش تدریجی قیمت دارد، ذخیره کنند.

برای انجمن‌ها مرحله بعد، تماس با مؤسسه مالی محلی است تا در خصوص میزان کل وامی که با توجه به پتانسیل موجودی کالا می‌تواند برای آنها منظور شود، به گفتگو بپردازند. به‌طور معمول تطبیق و جرح و تعدیل لازم است، زیرا پتانسیل موجودی کالا از ظرفیت تامین مالی بانک محلی اغلب فراتر است. سپس قرارداد وام با بانک امضا می‌شود و انجمن وام را با در نظر گرفتن نسبت حجم نسبی ذخیره‌ی کالای هر کشاورز، در بین اعضا توزیع می‌کند. کشاورزان به صورت انفرادی در قبال مؤسسه مالی مسئول نبوده بلکه مسئولیت آنان در مقابل انجمن است و انجمن در مقابل مؤسسه مالی مسئولیت دارد. این امر هزینه‌ها و ریسک معامله را برای مؤسسه مالی تا حد قابل توجهی کاهش می‌دهد.

پس از حصول توافق، تولیدات انجمن در انبار یا فضای ذخیره‌سازی ایمن و قابل اعتماد ذخیره و در طول دوره وام باقی می‌ماند. پس از ذخیره‌سازی، مؤسسه مالی و انجمن تولیدکنندگان به طور مشترک کنترل کیفیت موجودی و انبار را انجام داده تا اطمینان حاصل شود که این موجودی امن و بدون آلودگی یا حشره زدگی است. سپس انبار با دو قفل، یکی از سوی سازمان تولیدکننده و دیگری از سوی بانک، بسته می‌شود به طوری که هیچ‌یک از طرفین نمی‌توانند بدون حضور طرف دیگر آن را باز کنند. در طول دوره ذخیره‌سازی، دو طرف کنترل‌های منظم را از امکانات ذخیره‌سازی و محصولات ذخیره شده به عمل می‌آورند.

در پایان انقضای وام، موجودی انبار با قیمت بالاتر از زمان برداشت به فروش می‌رسد و بدین ترتیب وام‌گیرنده را قادر می‌سازد تا بدهی‌های خود را بازپرداخت و سود عملیاتی را به دست آورد. تجربه نشان می‌دهد که ارزش

موجودی انبار همان طوری که در جدول ۴-۷ نشان داده شده است، در طی ۴-۶ ماه پس از برداشت محصول تا زمانی که از انبار خارج می‌شود، ۳۰ تا ۴۰ درصد افزایش می‌یابد.

انجمن تولیدکنندگان، همانند فرایند توزیع وام عمل کرده و وصول وام را از اعضای خود انجام و به صورت عمده به مؤسسه مالی محلی انتقال می‌دهد. این بانک تا زمان پرداخت بدهی‌های معوق حق خود را بر موجودی انبار حفظ کرده و می‌تواند از نظر تئوری محصول را تصرف و به شخص ثالث بفروشد. تجربیات در نیجر نشان می‌دهد که بسیاری از تولیدکنندگان که بخشی از وام خود را برای تأمین مالی سایر فعالیت‌های کسب درآمد سازگار کردند، توانستند بدون نیاز به استفاده از درآمد حاصل از فروش موجودی خود نسبت به بازپرداخت وام خود اقدام کنند.

بانک‌های محلی به‌طور معمول، تا سقف ۶۰ تا ۸۰ درصد از ارزش موجودی در زمان برداشت (با کف قیمت) اعتبار می‌پردازند. معمولاً، کشاورزان از وام برای انجام فعالیت‌های مولد درآمد مانند کسب و کار خرده فروشی، فرآوری، بازاریابی و دیگر خدمات استفاده می‌کنند. همان‌طور که قبلاً اشاره شد، اغلب این درآمد اضافه‌تر به کشاورزان اجازه می‌دهد که وام خود را بازپرداخت کنند.

جدول ۴-۷ افزایش قیمت به دست آمده از اعتبار موجودی

سال	قیمت برداشت در نوامبر قیمت ۶ ماه بعد (CFA/kg)	درصد افزایش
۱	۵۰	۲۵۰٪
۲	۵۰	۱۰۰٪
۳	۱۰۰	۱۴۵٪
۴	۱۱۰	۵۵٪
۵	۱۵۰	۳۳٪

منبع: فائو (۲۰۰۹)

وضعیت فعلی

نتایج در نیجر نشان می‌دهد، با وجود نرسیدن به یکپارچگی ملی، افزایش وام‌های اعطا شده در مقیاس کوچک موجب افزایش سریع ثروت در میان کشاورزانی شده که از پول وام برای فعالیت‌های تولید درآمد استفاده کرده‌اند. در حال حاضر، ظرفیت منابع و کسب و کار مؤسسات مالی محلی بسیار ضعیف است و همین امر حمایت آن‌ها از توسعه سیستم را محدود کرده است. همانند هر نوع اعتبار، اعتبار موجودی نیز به منابع مالی امن از بانک‌های محلی به همراه ظرفیت مدیریتی سطح بالا نیاز دارد.

رابطه بین نسبت تعداد ذی‌نفعان با تعداد کل خانواده روستایی، به عنوان مثال نرخ نفوذ، از ۳ درصد در سال ۲۰۰۱ به ۵/۳ درصد در سال ۲۰۰۴ رسیده است که شامل:

- ۱۲۹ مؤسسه مالی محلی
- ۱۰۴۷۴۱ مشترک
- ۱۹۷۰۸۸۱ خانواده است.

از سال ۱۹۹۹ تا ۲۰۰۶ نتیجه که حاصل شد بیانگر این است که:

- علاقه شدیدی به استفاده از اعتبار موجودی از سوی تولیدکنندگان و تشکیلات آن‌ها، پروژه‌های توسعه‌ای و مؤسسات مالی محلی وجود داشت.
- بازپرداخت عالی و در حال رسیدن به نرخ ۱۰۰ درصد بود.
- فقدان منابع مالی مانع از آن شد که بانک‌های محلی به طور کامل به تقاضای گسترده برای این نوع از مکانیسم تأمین مالی پاسخ دهند. تخمین زده شده است که تنها به ۵۰ درصد از کل درخواست وام پاسخ داده شده است.
- تقاضا برای اعتبار موجودی بسیار بالا بود، به طوری که در سال‌های اول یعنی از سال ۱۹۹۹ تا ۲۰۰۳ از صفر تا ۱۸۰ میلیون سی اف ای CFA^۱ و سپس به حدود ۱ تریلیون CFA در سال ۲۰۰۶ رشد کرد (فائو، ۲۰۰۹).

اجرای مدل اعتبار موجودی بر اساس مشارکت بین سازمان‌های توسعه‌ای (فائو، صندوق بین‌المللی توسعه کشاورزی (IFAD) و دیگران)، مؤسسه تحقیقات بین‌المللی محصولات کشاورزی برای نواحی نیمه‌خشک ICRISAT و مؤسسات مالی محلی انجام شد. تشکیلات مالی مسئول از قبیل بانک مرکزی، به‌منظور پاسخ‌گویی به الزامات قانونی حمایتی، در مرحله اولیه برنامه‌ریزی وارد عمل شدند. مهم است توجه داشته باشیم که بانک مرکزی رسماً و قانونی موجودی محصولات کشاورزی را به عنوان ضمانت وام توسط مؤسسات مالی به رسمیت شناخته است.

نتایج

با در نظر گرفتن اهداف، نتایج، پیامدها و اثرات متعددی به دست آمده است. برای تولیدکننده و انجمن کشاورزی، نتایج اقتصادی اعتبار موجودی (افزایش میانگین انواع مختلف محصولات ذخیره شده و افزایش درآمد ایجاد شده

۱ فرانک سی‌اف‌ای یکای پول هشت کشور بنین بورکینافاسو ساحل عاج، گینه بیسائو، مالی، نیجر، سنگال، توگو و CFA برگرفته از واژگان فرانسوی Communauté financière d'Afrique است.

در اثر دیگر فعالیت‌های تولیدی ناشی از وام‌ها در طول چند سال) نشان داد که ارزش محصول ذخیره شده به طور متوسط ۲۵ درصد و سود خالص دیگر فعالیت‌های اضافی تولید درآمد نیز ۸ درصد رشد داشته و برای مثال سرمایه کلی (بدون هزینه تمام شده) در طی ۴-۶ ماه در مجموع حدود ۳۳ درصد افزایش یافته است. همچنین سایر مطالعات نشان داد که به طور متوسط ۲۰ درصد از سود ناخالص برای نهاده‌های کشاورزی صرف می‌شود. به طور متوسط، ۱۲ درصد از وام‌های به دست آمده و ۱۶ درصد از ارزش تولید ذخیره شده برای خرید نهاده‌ها مورد استفاده قرار گرفت. به طور متوسط، از محصولات ذخیره شده، ۲۹ درصد برای بذر، ۱۸ درصد برای پرکردن شکاف موجود در اقلام غذایی بین دوره‌های برداشت و ۵۳ درصد برای فروش به مصرف رسیده است. علاوه بر این، مطالعات انجام شده توسط بنیاد بین‌المللی کر CARE^۱ و همکاری مؤسسه جهانی پژوهش‌های محصولات منطقه استوایی نیمه خشک نشان می‌دهند که بخشی از درآمد اضافی حاصل از فعالیت‌هایی که از محل اعتبارات وام‌های موجودی تأمین می‌شود، نیز برای خرید نهاده‌های کشاورزی استفاده می‌شود.

در سطح مالی، اعتبار موجودی مؤسسات تأمین مالی محلی را قادر ساخته است تا برای افزایش اسناد وصول وام و کاهش ریسک اعتباری خود، تضمین ملموس را که به آسانی قابل حل و فصل و تحقق باشد به دست آورد. علاوه بر این، به همه اینها باید، اثرات مثبت و هزینه پایین‌تر یکپارچگی وثیقه را اضافه کرد که با گروه‌بندی وام‌های کوچک به یک وام به نام انجمن که مسئولیت آن را برعهده دارد به دست می‌آید. در چشم‌انداز دراز مدت، اعتبار موجودی ممکن است با جذب متصدیان مالی جدید و استقرار آن‌ها در مناطق روستایی، خدمات مالی حمایتی بیشتر به‌ویژه پس‌انداز و سپرده را برای افزایش درآمد کشاورزی و تأمین خدمات مالی خانوارهای روستایی فراهم کند. از سال ۲۰۰۹، وام‌های اعطا شده، تحت مدل اعتبار موجودی به‌همراه بهره‌ی آن‌ها، به طور قابل توجه و بدون هیچ مشکلی، ۱۰۰ درصد بازپرداخت شده است. این امر در بهبود سلامت اسناد وصول وام مؤسسات مالی روستایی و افزایش اعتبار یا مشمولیت انتخاب آن‌ها برای بخش بانکی به منظور دسترسی به خطوط اعتباری برای گردش کار نیز اهمیت دارد.

مسائل و محدودیت‌های کلیدی

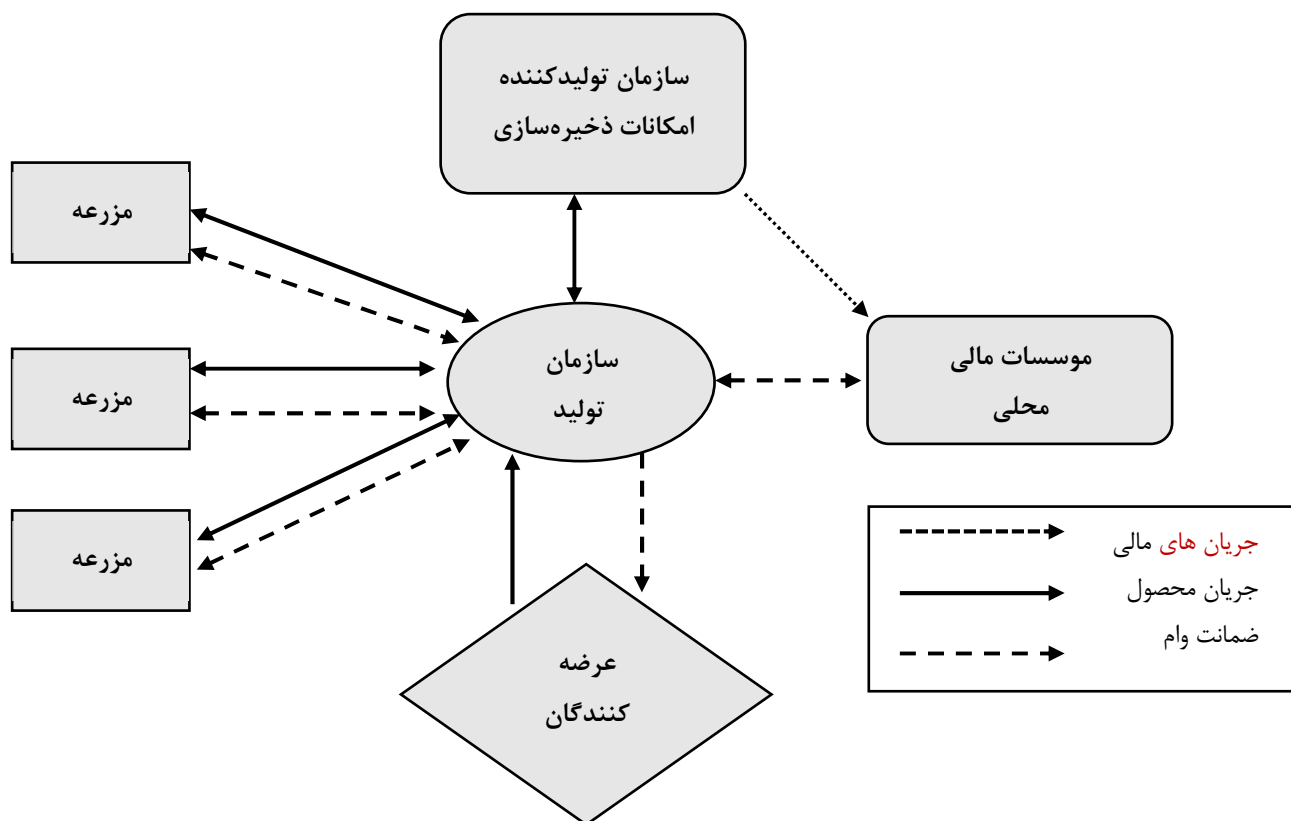
در حال حاضر چالش اصلی در نیجر، ظرفیت محدود در مباحث منابع و مدیریت در مؤسسات مالی محلی شرکت‌کننده است. اگر ظرفیت مدیریت مؤسسات مالی محلی، همزمان با فراهم شدن و افزایش منابع خارجی افزایش نیابد، گسترش تجربه نیجر می‌تواند به‌طور جدی به سیستم آسیب رسانده و حتی آن را تخریب کند. همان‌طور که در شکل ۴-۱۱ نشان داده شده است، در این فرآیند انجمن‌های کشاورزی جایگاه اساسی دارند. آن‌ها حلقه و اتصالاتی هستند که اجازه می‌دهند تا هم جمع‌آوری محصول در مکانی متمرکز و هم توزیع وام تجمیع شده از مؤسسه مالی محلی به کشاورزان بر اساس مقادیر ذخیره شده هر یک از آن‌ها صورت پذیرد. آن‌ها

^۱ CARE International یک کنفدراسیون جهانی از ۱۴ عضو است که برای مبارزه با فقر در ۹۵ کشور همکاری می‌کنند.

همچنین در ایجاد ظرفیت و حمایت از کشاورزان در تصمیم‌گیری، نقش مهمی دارند. مهم است که تولیدکننده ای در هنگام تصمیم‌گیری در خصوص مقداری محصولی که باید ذخیره کند، بداند چه مکانیسم‌هایی درآمدها را تنظیم می‌کنند و چه مقدار از محصول تولیدی باید ذخیره شود تا برای وضعیت مالی او مناسب باشد. همچنین برای افراد مهم است که به منظور برنامه‌ریزی و تصمیم‌گیری درست، مفاهیم جریان نقدی، پس انداز، پیش‌بینی هزینه‌ها، قیمت، حاشیه سود و خودتأمینی^۱ را درک کنند.

درس‌های آموخته شده

سیستم اعتبار موجودی از زمان اجرا در نیجر در سال ۱۹۹۹، در کاهش فقر روستایی سهم قابل توجهی داشته است. از آنجایی که سیستم اعتبار موجودی کشاورزان را در استفاده از نهاده‌های کشاورزی توانمند می‌سازد، لذا با افزایش قابل توجه بازده محصول در ایمنی غذایی در مناطق روستایی مشارکت داشت. بنابراین اعتبار موجودی در نیجر، نقش مهمی را در اجرای هدف شماره ۱ توسعه هزاره‌ی ملل متحد^۲ (از بین بردن فقر و گرسنگی شدید) ایفا کرده است.



شکل ۴-۱۱: فلوچارت اعتبار موجودی

منبع: مؤلفین، نمونه موردی لوودوئیس و اولفسون

^۱ self-financing

^۲ United Nation's Millennium Development Goal

پایداری سیستم، تضمین تداوم و توسعه آن به جذابیت و مزایایی (سود، انواع جدید تضمین وام، امنیت غذایی، وثیقه یا چرخه‌های تأمین مالی کشاورزی، رهایی از بدهی یا فقر و غیره) بستگی دارد که ذی‌نفعان (کشاورزان و انجمن‌های آن‌ها، مؤسسات مالی روستایی، پروژه‌های توسعه‌ای، سازمان‌های غیردولتی، دولت، اعطاکندگان) بلبت آن کسب می‌کنند. این برنامه هم‌چنین با رغبت، تعهد و تولنایی ذاتی این بازیگران برای تقویت ظرفیت خود و دیگران به منظور ارتقای حرفه‌ای بودن در همه سطوح مصمم است.

به‌طور خلاصه از تجارب نیجر، می‌توان درس‌های کاربردی زیر را استنباط کرد:

- ایجاد سازمان‌های تولیدکننده معتبر و ظرفیت‌سازی برای آن‌ها به منظور تبدیل‌شدن به بازیگران مهم در عرضه نهاده‌ها و زنجیره‌های بازاریابی محصولات، اساس موفقیت است.
- همکاری با مؤسسات مالی محلی که در نزدیکی کشاورزان واقع شده‌اند، به ایجاد احساس مشارکت و مالکیت در مدل کمک می‌کند.

- منابع خوب مدیریت شده و مؤسسات مالی قوی محلی نقش کلیدی در توسعه دارند.

- کمک‌های غذایی کنترل نشده، ممکن است قیمت‌های بازار محصولات ذخیره شده و ظرفیت بازپرداخت کشاورزان را کاهش دهد.

- اثرگذاری درازمدت بر امنیت غذایی امکان‌پذیر است، اما برای تعیین سطوح بهینه ذخیره محصولات در سطح محلی، ملی و منطقه‌ای و امکان انتقال کارآمد محصولات مازاد منطقه به منطقه‌ای که کمبود آن محصول وجود دارد، باید کار مطالعاتی صورت گیرد.

- اعتبار موجودی یکی از راه‌های استفاده از زنجیره ارزش برای ارائه اعتبار کوتاه مدت است و این به معنای علاج فقدان خدمات مالی در مناطق روستایی نیست. وام‌های بلندمدت برای سرمایه‌گذاری در بخش کشاورزی هنوز به سیستم‌های دیگری نیاز دارند.

- فرآیند توسعه، زمان‌بر و طولانی‌مدت است، در حالی که مؤسسات توسعه‌ای و سیاست‌گذاران تمایل دارند که در توسعه مدل به سرعت عمل کنند، از این‌رو حیات و دوام آن را به خطر می‌اندازند.

نسخه‌برداری

تکرار این سیستم در سایر مناطق و کشورها مستلزم موارد ذیل است:

- درک موقعیت، تشکیلات، شرایط و روندهای بازار.
- محصولات کشاورزی که بتوان برای یک دوره ۶ تا ۹ ماه بدون کاهش کیفیت ذخیره کرد.
- تحول قوی و مثبت قیمت در بازار (محلی، ملی یا منطقه‌ای) از زمان برداشت تا ۶ یا ۱۲ ماه بعد.
- وجود زیرساخت‌های انبارداری مناسب.

• ظرفیت کشاورزان برای تولید مازاد محصولات کشاورزی که بتواند به ذخیره‌سازی منجر شود.
• سطح کافی تشکیلاتی در میان تولیدکنندگان و اقدامات لازم برای تقویت آن.
• ارزیابی صحیح تدارک نهاده‌ها در زنجیره ارزش و به خصوص کود از نظر در دسترس بودن، کیفیت و قیمت، و هم‌چنین تعیین اقدامات حمایتی که به کشاورزان اجازه مدیریت مؤثرتر در توزیع و به کارگیری از این نهاده‌ها را بدهد.

به دلیل این که مدل اعتبار موجودی در کاهش فقر در کشور نیجر بسیار موفق عمل کرده است، این مدل به عنوان مثالی از "شیوه خوب" انتخاب و تحت برنامه همکاری چندجانبه بین سازمان فائو و کشور بلژیک در سطح منطقه، در نیجر، بورکینا فاسو، مالی و سنگال اجرا شده است. تجارب نیجر نیز هم‌چنان در حال گسترش است و اعتبار موجودی بخشی از برنامه‌ای را شکل می‌دهد که تحت عنوان "boutiques d'intrants و یا فروشگاه های نهاده‌های کشاورزی توسط انجمن های کشاورزی و براساس تجربیات پروژه قبلی در این زمینه اداره می‌شود.

مراجع مطالعات موردی:

Coulter, J. and Shepherd, A. (۱۹۹۵) 'Inventory credit: an approach to developing agricultural markets', *FAO Agricultural Services Bulletin No. 120*, Rome.
FAO (۲۰۰۹) Project GCP/NER/۰۴۱/BEL, http://www.fao.org/landandwater/fieldpro/niger/default_fr.htm [accessed ۴ October ۲۰۰۹].

نمونه مطالعاتی ۳. گروه خدمات مالی آمریکای لاتین (لافیس): ابزارهای تأمین مالی یکپارچه و خدمات زنجیره ارزش
اریکو زامورا^۱، مدیر عمومی لافیس/اگروپسواریا^۲ و کالوین میلر

مقدمه

گروه لافیس در آمریکای مرکزی از طریق سیستم یکپارچه خدمات مالی و متمم زنجیره ارزش کشاورزی شامل فرآوری، مدیریت کالا و بازاریابی ملی و صادراتی در مراحل مختلف زنجیره ارزش ایفای نقش می‌کند. دفتر مرکزی لافیس مستقر در نیکاراگوئه، دارای شبکه بانکی به نام "بانسنترو"^۳ است که شامل بانک‌ها و مؤسسات مالی در ۱۰ کشور آمریکای لاتین و ایالات متحده و چهار شرکت وابسته به نام‌های اگروپسواریا لافیس^۴ در

^۱ Latin American Financial Services(LAFISE)

^۲ Enrique Zamora

^۳ Agropecuaria

^۴ Bancentro

^۵ Agropecuaria LAFISE

بخش کشاورزی، *آلماسندارا لافیس*^۱ در زمینه مدیریت ذخیره‌سازی کالا، *سگوروس لافیس*^۲ در زمینه بیمه و لافیس ترید^۳ است. این گروه هم‌چنین به‌طور مستقیم با سازمان‌های دولتی و سازمان‌های غیردولتی به منظور فراهم کردن خدمات مورد نیاز برای پاسخ‌گویی به نیازهای اعضای زنجیره ارزش با تاکید ویژه بر کشاورزان خرده‌پا همکاری می‌کند.

بررسی اجمالی

نیکاراگوئه کشوری کشاورزی و دومین کشور دارای پایین‌ترین سطح درآمد سرانه در آمریکای لاتین است. اعطای وام از طریق منابع متعارف در این کشور با توجه به سابقه مناقشات، توطئه‌ها و معارضات گسترده سیاسی، عدم ثبات ارزی سرمایه‌گذاری کم بوده است. این امر در بخش کشاورزی بسیار شدیدتر بوده و زیرساخت‌های روستایی ضعیف، ریسک سیستماتیک آب و هوایی مانند طوفان‌ها زیاد و دخالت سیاسی در قیمت و نرخ بهره متداول بوده است. علاوه بر این، تولیدکنندگان بخش کشاورزی بدون تشکیلات قوی در مقیاس‌های کوچک عمل می‌کنند.

نیکاراگوئه با داشتن زنجیره‌های ارزش متعدد شامل میوه، قهوه، محصولات اساسی کشاورزی و شیر و فرآورده‌های دامی مستعد رقابت‌پذیری بالا در بازار است. با گشایش توافقنامه تجارت آزاد در منطقه، هم فرصت رشد و هم افزایش خطر رقابت بین‌المللی وجود داشت که نیاز به ایجاد زنجیره‌های ارزش مؤثر در بخش کشاورزی نیکاراگوئه را افزایش داده بود. با این حال، برای انجام این کار، سازماندهی، آموزش و سرمایه‌گذاری در سطوح مختلف مورد نیاز بود. موارد ذیل زمینه‌های اساسی و نیازمند توجه بودند:

- تولیدات پراکنده با حجم کم
- ضعف مدیریت تولید و اقدامات پس از برداشت
- نیاز به حمل‌ونقل، ذخیره‌سازی، فراوری و بسته‌بندی
- فقدان بازار و غیررسمی بودن آن و عدم وجود اطلاعات بازار و قیمت
- نوسان قیمت
- نیاز به تامین منابع مالی در تمام سطوح

همان‌طور که در شکل ۴-۱۲ نشان داده شده است، مخارج واسطه‌گری سنتی و هزینه‌های تامین مالی در نیکاراگوئه بیش از حد بالا و در نتیجه بازدهی فرایند و درآمد کشاورزان پایین بود. در چنین شرایطی، لافیس پی برد که در سیستم موجود تولید و بازریابی، تامین مالی مستقیم کشاورزان خرده‌مالک مناسب و قابل دوام نیست و زنجیرها باید سازمان‌دهی، کوتاه و مدرن شوند.

^۱ Almacenedora LAFISE

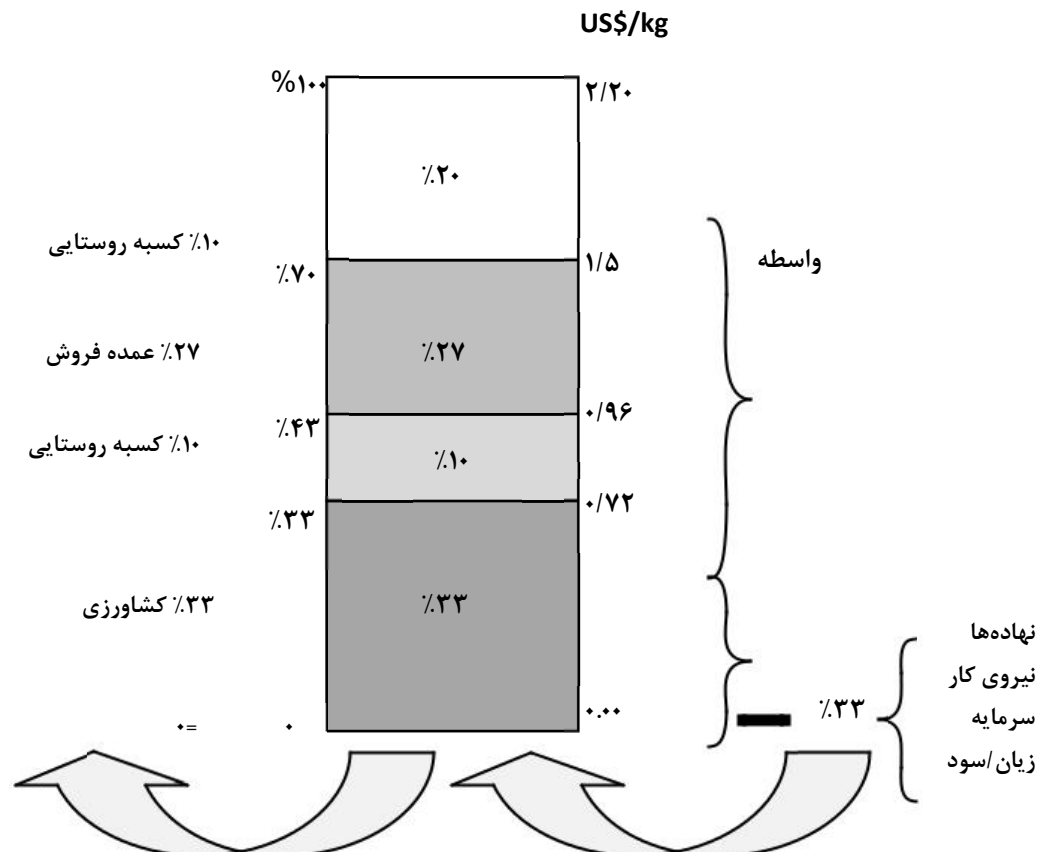
^۲ Seguros LAFISE

^۳ LAFISE Trade

لافیس از جایگاه خوبی برای ارائه پشتیبانی جامع به زنجیره ارزش کشاورزی برخوردار بود. لافیس با داشتن منابع مالی از شبکه بانکی بانسنتر که در سال ۱۹۹۱ در نیکاراگوئه تاسیس شد، هم منابع مالی و هم تجربه قابل ملاحظه حضور در بازارهای سرمایه، امور مالی بین‌المللی و سایر ابزارهای بانکداری تجاری را در اختیار داشت. با تأسیس کمپانی کسب و کار کشاورزی اگروپسواریا لافیس، نه تنها توانست نسبت به بهبود و افزایش وام خود به بخش اقدام کند، بلکه با داشتن شناخت مستقیم از زنجیره‌های ارزش خاص و بازکردن باب ارائه خدمات مالی اضافی، فعالیت‌های خود را متنوع ساخت.

کارکردن مستقیم با تولیدکنندگان کوچک به چیزی بیش از تأمین مالی و ارتباطات بازار نیاز دارد. اگروپسواریا لافیس به سرعت دریافت که نیاز است برای جلب پشتیبانی از کارش در ارائه آموزش فنی و سازمانی و ظرفیت‌سازی با دولت و سازمان‌های غیردولتی همکاری کند تا قادر باشد نیازهای شرکت را برآورده کند. به‌همین منظور برای ارائه خدمات تکمیلی برای شرکت کشاورزی، با سازمان‌های اجتماعی، فنی و یا دانشگاه‌ها در یک منطقه یا بخش موافقت‌نامه‌های رسمی و غیررسمی منعقد کرد.

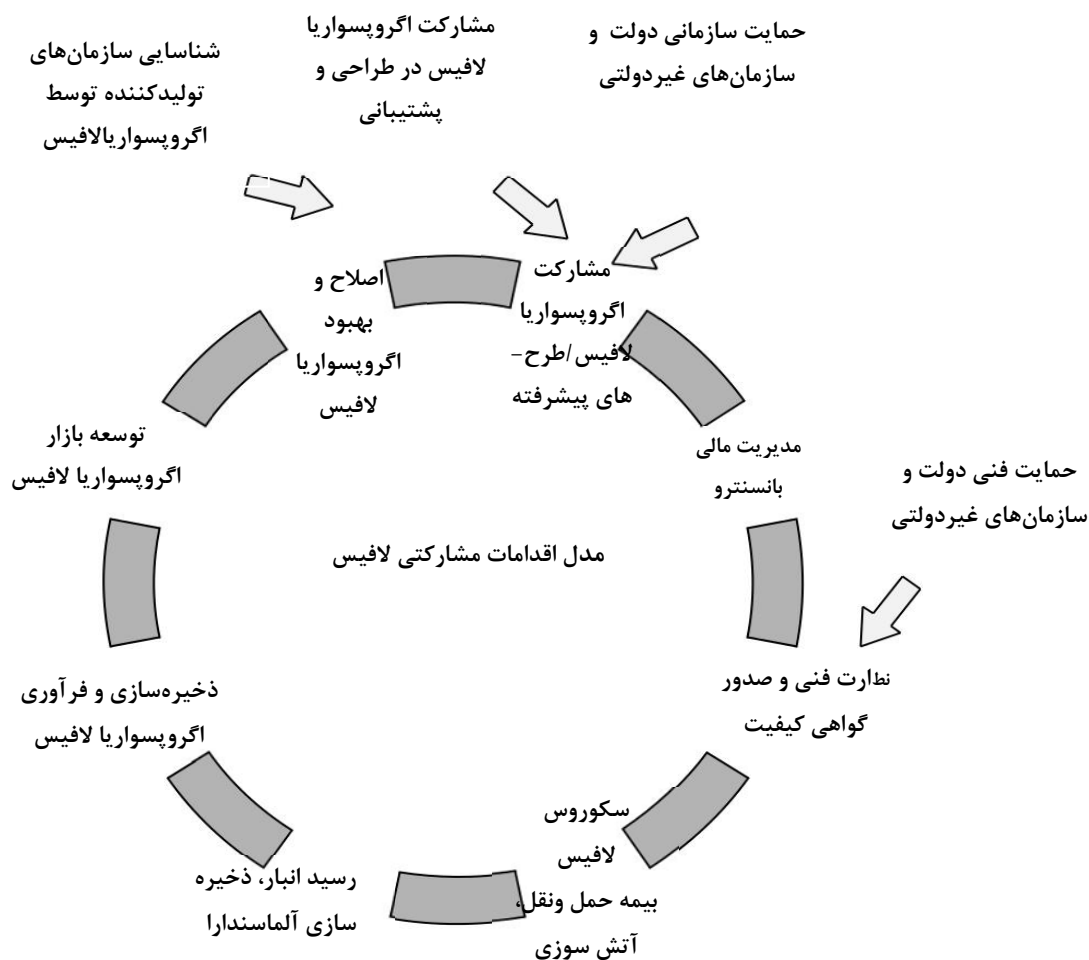
توزیع هزینه زنجیره کشاورزی



شکل ۴-۱۲ ساختار هزینه سنتی در نیکاراگوئه

منبع: مؤلفین، نمونه موردی زامورا، و میلر

به منظور برخورداری از سود متقابل، هدف لافیس، تبدیل تولیدکنندگان کشاورزی سنتی به کارآفرینان روستایی است که دارای ظرفیت کشاورزی تجاری و به بازار متعهد باشند. برای این منظور، در حال حاضر با بیش از ۵۰۰۰ تولیدکننده خرده پا همکاری دارد که هم به نفع کشاورزان و هم به نفع شرکت است، چون بازده بالاتر، سرمایه‌گذاری و امنیت بیشتر نصیب طرفین می‌شود. شرکت تلاش می‌کند با همکاری در تمام مراحل تولید، بازاریابی و تأمین مالی، زنجیره بین تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان کوتاه‌تر شود و شعار "روابط برد-برد" شرکت محقق شود. گروه لافیس به محض این‌که کشاورزان وام‌های تولید خود را دریافت می‌کنند پشتیبانی خود را شروع و تا حصول درآمد حاصل از فروش محصولات ادامه می‌یابد. این امر شامل دسترسی به دفتر میامی می‌شود که مسئول بازدید از نمایشگاه‌های تجاری و شناسایی خریداران است. به محض این‌که خریداری بالقوه شناسایی شود، مراحل اداری به‌سادگی انجام می‌شود. حضور اگروپسواریا لافیس به خریدار کمک می‌کند تا از کیفیت محصول مطمئن و به فروشنده نیز در تسریع اداره امور و وصول مطمئن کمک می‌کند.



شکل ۴-۱۳- اقدامات مدل مشارکتی گروه لافیس

همان‌طور که در شکل ۴-۱۳ نشان داده شده است، اگروپسواریالافیس شرکت اصلی برای زنجیره ارزش کشاورزی است. این شرکت نقش محوری را به‌عنوان آغازگر، سازمان‌دهنده و هماهنگ‌کننده تولیدکنندگان در طول فرآیند، از جمله کمک‌فنی، ارزش‌افزایی و پرداخت بازی می‌کند. این شرکت در زنجیره‌های چندوجهی، شامل لبنیات، حبوبات، موز، عسل و قهوه کار می‌کند. این‌ها زنجیره‌ها، شامل زنجیره ارزش در کشاورزی، دامداری و صنایع کشاورزی است. در برخی از زنجیره‌های کشاورزی مانند لبنیات، شرکت تمام خدمات را از فراهم‌کردن نهاده‌ها، جمع‌آوری، فرآوری، بسته‌بندی، عمده‌فروشی و خرده‌فروشی ارائه می‌کند. در محصولات آناناس، ارزش افزوده آن شامل صادرات و فروش از طریق شریک آن، کمپانی لافیس ترید است. شرکت در چنین زنجیره‌هایی، در تمام زمینه‌ها به‌جز تولید، فعال است. هم‌چنین از طریق شرکایش، با شرکت‌های کوچک در زمینه مسکن، بازرگانی، تجارت و دیگر فعالیت‌های غیر کشاورزی فعالیت می‌کند که این امر می‌تواند برای کسانی که با این شرکت در زنجیره‌های کشاورزی همکاری می‌کنند، سودمند باشد.

همان‌طور که در شکل ۴-۱۴ نشان داده شده است، در ارائه خدمات جنبه‌های کاری مشخص و متعددی وجود دارد. گروه لافیس درگیر انجام تمام فرآیندهای پس از مراحل برداشت و ارزش‌افزایی است، اما کشاورزان و تشکیلات آن‌ها اغلب با حمایت فنی سازمان‌های توسعه‌ای، مسئول تولید و برداشت هستند.

گروه لافیس اقدامات زیادی را برای پشتیبانی از زنجیره‌های ارزش کشاورزی، از طیفی از خدمات مالی (اعتباری و غیره) تا خدمات فنی و بازاریابی اداره می‌کند. بعضی از این اقدامات در زیر فهرست شده‌اند:

۱. مدیریت کالا و انبار. لافیس مالک انبار عملیاتی در نیکاراگوئه است که کشاورزان می‌توانند محصولات خود را در آن ذخیره کنند. آن‌ها می‌توانند، یا کل محصول خود را ذخیره کنند یا پیش‌قسطی به مبلغ حداکثر ۷۰ درصد محصول را در طی دو روز پس از تحویل دریافت کنند. لافیس به‌عنوان صاحب اختیار و شرکت‌ناظر، مدیریت انبار، مسئول کنترل کیفیت محصولات در ذخیره‌سازی و حمل‌ونقل است.

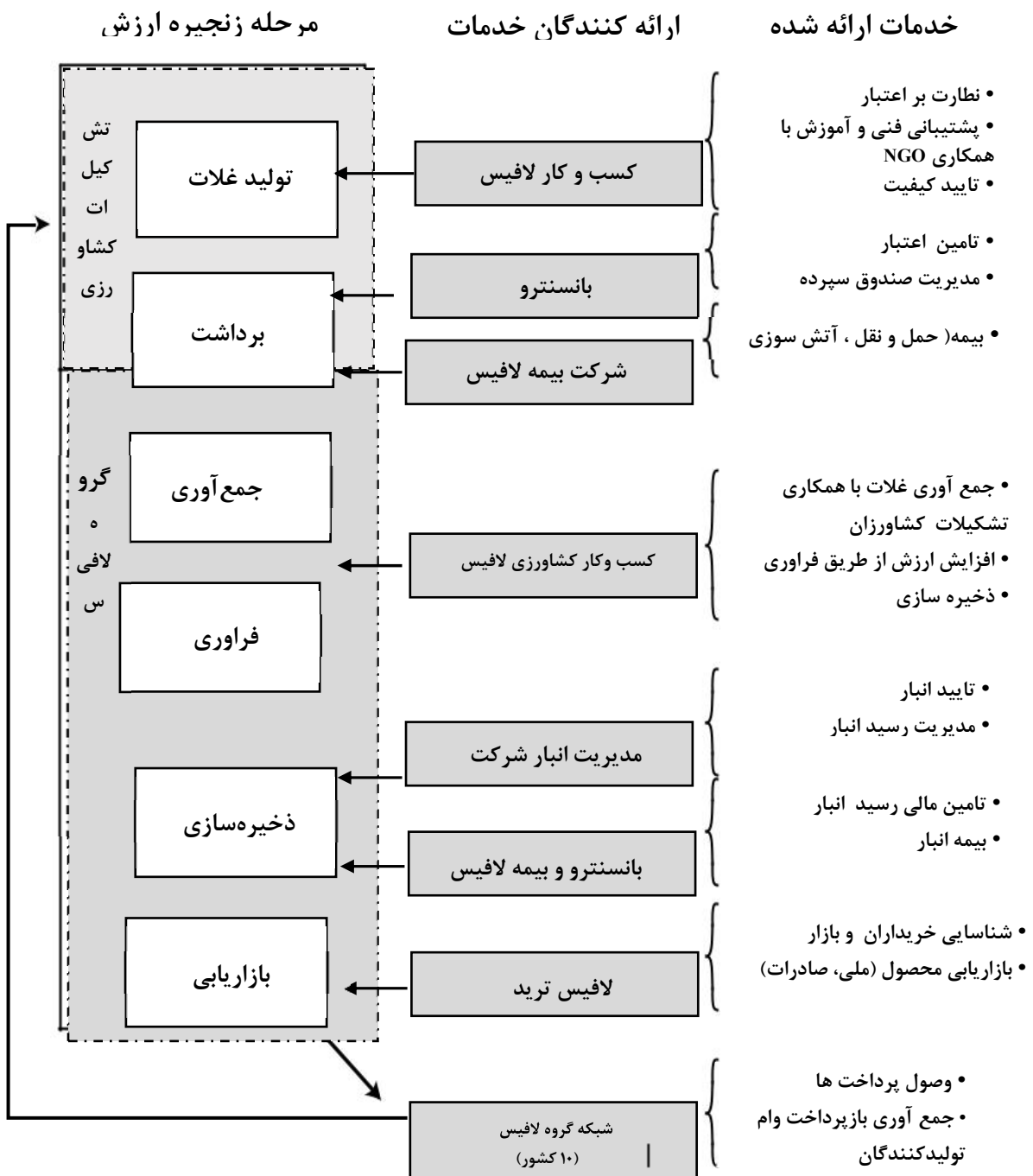
۲. بورس کالاهای کشاورزی. لافیس در بورس کالای کشاورزی در کشورهای مختلف آمریکای مرکزی از جایگاه ویژه‌ای برخوردار است. از آن‌جا که این بورس‌ها توسط وزارتخانه‌های مربوطه در این کشورها تأیید شده است، بسیاری از تولیدکنندگان، به‌ویژه تعاونی‌ها، می‌توانند از آن برای اداره بازاریابی داخلی محصولات خود استفاده کنند. تولیدکنندگان از قیمت اطلاع دارند که این امر آن‌ها را قادر می‌سازد تا بتوانند محصولات خود را با بهترین قیمت به فروش برسانند و خریداران می‌دانند که آن‌ها محصولاتی را دریافت می‌کنند که از استانداردهای کیفی برخوردار بوده و تأییدیه‌های اصالت و کیفیت را دارند.

۳. سیستم پرداخت آمریکای مرکزی. صادرکنندگان به شبکه‌های دفاتر در همه کشورهای منطقه و تبدیل ارز پایدار و مطمئن دسترسی دارند. در نتیجه، آن‌ها از انعطاف‌پذیری زیاد و کارایی بالا برای دریافت وجوه حاصل از فروش در منطقه برخوردار هستند.

۴. صندوق سرمایه‌گذاری. لافیس صندوق سرمایه‌گذاری ۷۰ میلیون دلاری که با منابع بانک توسعه بین کشورهای آمریکایی، سرمایه‌گذاری نروژی و سایر منابع مالی اروپایی برای حمایت از کسب و کارهای کوچک در سراسر آمریکای مرکزی ایجاد شده است، را اداره می‌کند.

۵. مدیریت منابع. این بانک منابع ۲۱ سازمان ملی و بین‌المللی را مدیریت می‌کند. به خاطر مقررات بانکی نیکاراگوئه، اعطای وام به کشاورزان خرده پا با وثیقه کم بسیار گران است. بنابراین، گروه لافیس خدمات مدیریت منابع مالی را برای دیگر سازمان‌ها و برنامه‌ها با هدف کشاورزان خرده پا، آغاز کرده است.

مدل خدمات یکپارچه گروه لافیس



شکل ۴-۱۴- مدل خدمات یکپارچه گروه لافیس

منبع: مؤلفین، نمونه موردی زامورا، و میلر

۶. حمایت از بازار بورس کالا. لافیس از طریق پیمان‌های استراتژیک با مؤسسه توسعه بین‌المللی آمریکا USAID، دانشگاه ایالتی میشیگان، مؤسسه همکاری‌های بین کشورهای آمریکایی در زمینه کشاورزی، مؤسسه

تکنولوژی آگروپسواریا^۱ و بورس کالاهای نیکاراگوئه، با تولید کنندگان محصولات مختلف برای فروش محصولاتشان از طریق بورس کالاهای کشاورزی همکاری می کند.

۷. اعطای وام/ از طریق شرکتها فرآوری غذایی. بانسنتر و در نیکاراگوئه اعطای وام را طریق شرکت های فرآوری و ادغام کنندگان کالاها شروع کرده است و در تلاش برای دسترسی مستقیم به کشاورزان خرده پا با مشکلات زیادی روبه رو شده است. به عنوان مثال، با استفاده از این رویکرد زنجیره ارزش، واحد جمع آوری شیر به عنوان واسطه ای برای تولیدکنندگان مواد لبنی خود عمل کرده و وام را برای خرید نهاده ها و دامها تأمین می کند.

۸. کمک های فنی. آگروپسواریا لافیس خدماتی از قبیل کمک های فنی مستقیم و غیرمستقیم را با تسهیل چنین خدماتی از طریق سازمان های دولتی و غیردولتی ارائه می کند. این شرکت هم چنین کمک های فنی و آموزش در حوزه های خاص مانند مدیریت صادرات و ایجاد ظرفیت مالی را به طور مستقیم فراهم می کند.

۹. تأمین مالی جایگزین. لافیس از طریق بانسنتر، مجموعه ای از خدمات تأمین مالی زنجیره ارزش، مانند لیزینگ برای خرید ماشین آلات و تجهیزات، رهن دارایی (اوراق قرضه یا وثیقه)، تضمین امانی، تنزیل عاملیت و تأمین مالی صادرات را فراهم می کند.

۱۰. بیمه. گروه لافیس از طریق سگوروس، نه تنها بیمه کالاهای مسیر زنجیره ارزش، بلکه هم چنین طیفی از خدمات بیمه ای مورد نیاز مشتریان و کسب و کارهایشان را فراهم می کند.

۱۱. صادرات. در زنجیره های ارزش انتخاب شده، محصولات توسط آگروپسواریا لافیس فرآوری شده و در سراسر منطقه یا به آمریکا صادر می شود.

درس های آموخته شده

لافیس ثابت کرده است که می تواند در کارکردن در سرتاسر ساختار یکپارچه زنجیره های ارزش موفق عمل کند. این شرکت توانسته است با شیوه ای نسبتاً سریع از بانکداری در خدمات گوناگون رشد کند. این شرکت زنجیره های ارزش دیگر را به گونه ای یکپارچه ساخته است که می تواند مطمئن باشد که آنها دارای ظرفیت، منابع و از همه مهم تر، بازاری رقابتی هستند که در آن فعالیت می کنند.

درس مهم دوم در مدل لافیس، تایید ارزش شرکاست. لافیس با همکاری کامل و مشارکت با سازمان هایی که خدمات فنی و یا سایر خدمات را ارائه می دهند، توانسته است بسیاری از تولیدکنندگان کوچک را یکپارچه کرده که در غیر این صورت دسترسی مستقیم به آنها دشوار بود. به همین ترتیب، لافیس با سایر کسب و کارهای کشاورزی مشارکت کرده و فعالانه با تولیدکنندگان سازماندهی شده در انجمن صادرکنندگان همکاری می کند.

چالش ها و فرصت ها

^۱ Tecnología Agropecuaria

بزرگ‌ترین چالش پیش‌روی گروه لافیس بازار رقابتی، کمبود ظرفیت کشاورزان و یا مشکلات دیگر در فعالیت های داخل زنجیره نیست، بلکه این شرکت از بی‌ثباتی سیاسی در کشورها رنج می‌برد که با فشارهای خود سعی در تنظیم قیمت‌ها، بازارها و یا نرخ بهره دارند. با وجود این که تأمین مالی زنجیره ارزش و خدمات مرتبط و تحت پوشش آن، کمتر در معرض مانورهای سیاسی قرار می‌گیرد، ولی باید توجه کرد که کارکردن در چنین محیطی بسیار چالش برانگیز است.

لافیس یک مدل قابل توجه برای دیگر مناطق و کشورها است. تعداد کمی از رهبران چشم انداز و منابع قابل توجه برای ایجاد مدل یکپارچه گروه لافیس را دارند، اما از طریق پیوندها و مشارکت‌ها، ایجاد مدل‌های یکپارچه مشابه، امکان‌پذیر است. این مدل از بسیاری از جهات به مدل مراکز خدمات کشاورزی نشان داده شده در هند شباهت دارد، چون بسیاری از آن‌ها از یک بانک آغاز می‌شوند.

Case references

Angulo, J.E. (۲۰۰۷) 'Reflexiones acerca del financiamiento de cadenas agrícolas de valor', Documento de Trabajo ۲۶, RUTA, San José, Costa Rica.

Zamora, E., (۲۰۰۶) presentation at the Latin American Conference.

Zamora, E. (۲۰۰۸) presentation at the Asia International Conference.

Website: www.lafise.com [accessed ۴ October ۲۰۰۹]

فصل ۵

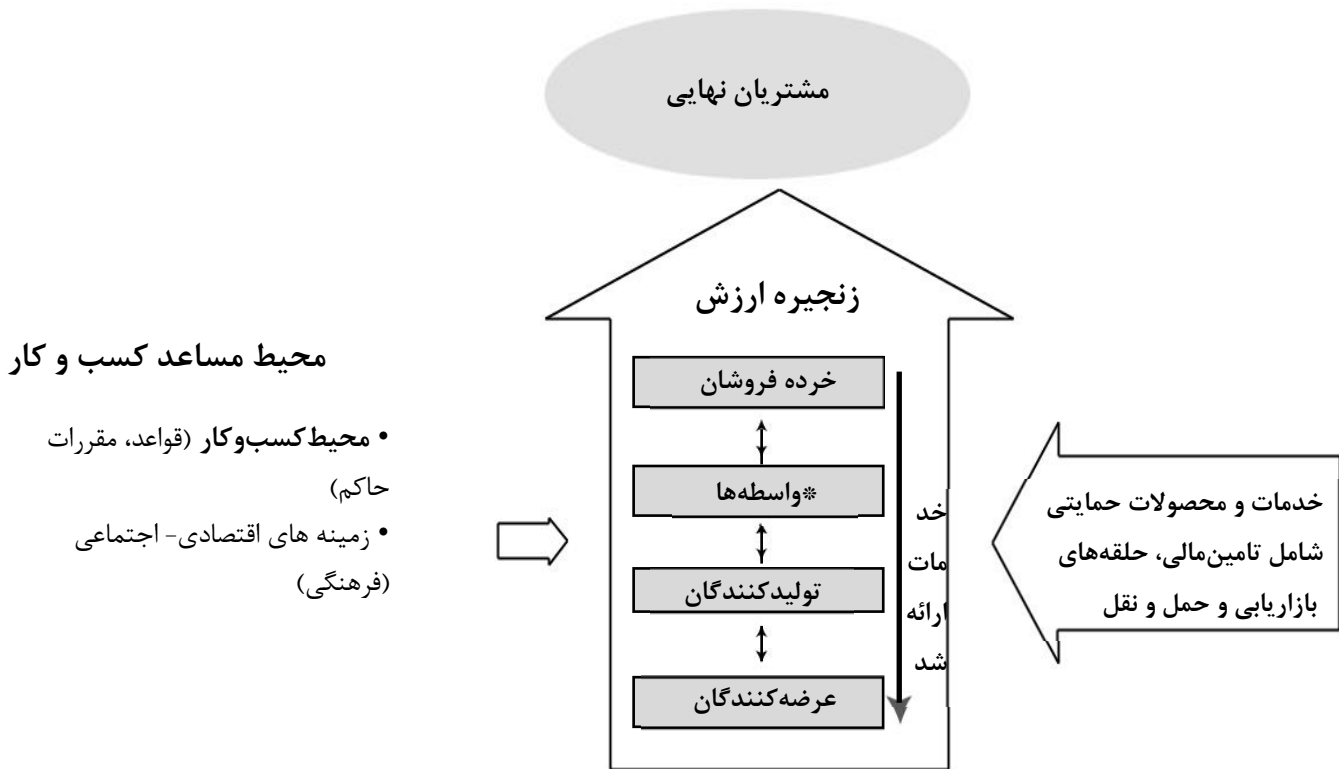
نوآوری‌ها

تأمین مالی زنجیره ارزش با یکپارچه‌سازی زنجیره و رسمی‌سازی فرآیندهای آن، به سرعت از منشاء خود که بر رابطه اعتباری متکی بود، به سوی تأمین مالی توانمند و بسیار ساختاریافته در حال تکامل است. همان‌طور که تا اینجا دیده شد در رویکردها و ابزارها، از تأمین اعتبار عرضه نهاده‌های اساسی برای تولیدکننده شناخته شده گرفته، تا مکانیزم‌هایی از قبیل رسیده‌های انبار، پیچیدگی و پتانسیل‌ها، با یکدیگر رشد کرده‌اند. در این راستا در زمینه رویکردهای سرمایه‌گذاری، فناوری‌ها، کاربردهای تازه فناوری‌های موجود، نوآوری‌هایی وجود داشته که از توسعه زنجیره پشتیبانی کرده و موجب ایجاد انگیزه در خدمات تأمین مالی و توسعه فرآیند شده‌اند. سرانجام این که، برای تقویت محیط‌های توانمند و ارائه خدمات پشتیبانی روش‌های ابتکاری زیادی وجود داشته است. بنابراین می‌توان گفت، نوآوری‌ها نقش حیاتی در تقویت و کاربرد تأمین مالی زنجیره ارزش بازی کرده‌اند.

نوآوری‌های زنجیره ارزش

پیشرفت در دانش و تجربه زنجیره ارزش، موازی با رشد خدمات مالی صورت گرفته است، هرچند که این دو، اغلب با فرآیندهای جداگان‌های توسعه یافته‌اند. به‌ویژه این که، زنجیره ارزش کشاورزی، تنها یک کانال نیست که محصول را از یک کشاورز به بازار منتقل کند، بلکه زنجیره پیچیده‌ای است که از روابط درون زنجیره، محیط‌های کسب و کار مناسب، دسترس‌پذیری نهاده‌ها و خدمات مناسب، از فناوری تا مواد اولیه و از همه مهم‌تر، از تغییر تقاضای بازار، تاثیر می‌پذیرد.

شکل ۵-۱ ساختارها و روابط مختلف شناخته شده‌ای را که امروزه می‌توانند بر توسعه و شناخت زنجیره ارزش تاثیر بگذارند، نشان می‌دهد. فلش‌های درون زنجیره، بیانگر جریان محصولات، اطلاعات و خدمات است. شاغلین و نظریه‌پردازان توسعه زنجیره ارزش، درس‌های بسیار زیادی در مورد عناصر اصلی زنجیره و نیز روابط پیچیده بین کسب و کار، پایداری آن‌ها، محدودیت‌ها و تنگناهای موجود در عملکرد زنجیره و راه‌حل‌های پایدار و بازارمحور که بتواند به استحکام زنجیره کمک کند، را ارائه کرده‌اند. این امر بدین معنی است که عملیات زنجیره ارزش شامل طیف وسیعی از رویکردها، روش‌ها و ابزارها، مانند تشکیل گروه تولیدکنندگان، ایجاد انجمن‌ها، لابی‌گری و مدافعه، و وساطت ذی‌نفعان همراه با توسعه خدمات اساسی مانند خدمات پشتیبانی، آموزش استانداردها، منابع ورودی، حمل و نقل، اطلاعات بازار، عملیات پس از برداشت محصول و غیره است.



*واسطه‌ها شامل خریداران و فروشندگان، از جمله صنایع فراوری می‌باشند.

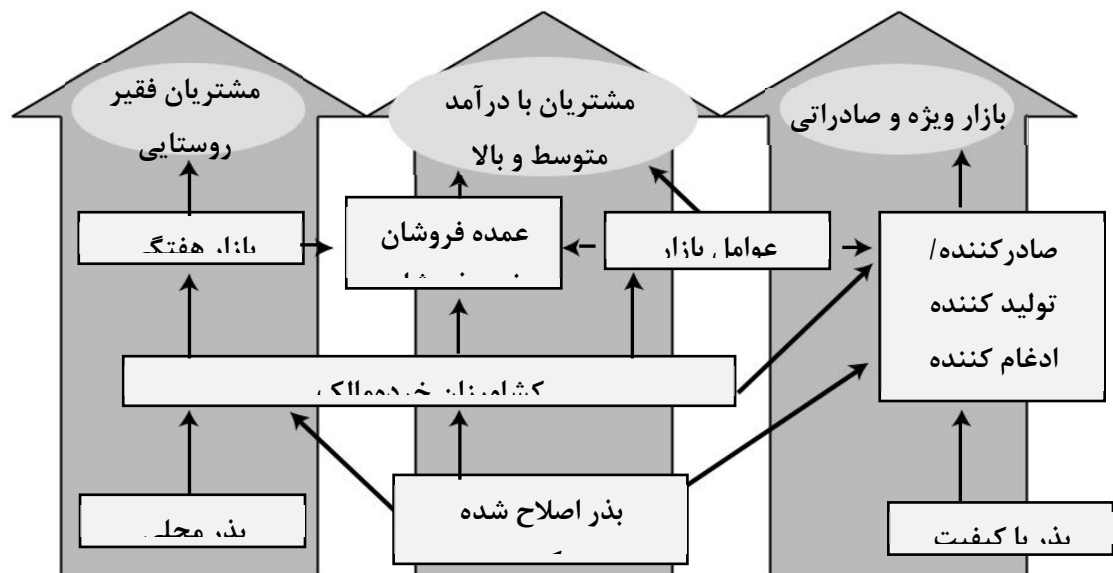
شکل ۵-۱- زنجیره ارزش تلطیف شده

منبع: میهلبرادت^۱ و جونز (۲۰۰۷)

وانگهی، این امری بدیهی است که زنجیره ارزش نمی‌تواند ایزوله شده از دیگران باشد بلکه قسمتی از بخش فرعی و یا حتی کسب‌وکار جهانی است که به‌طور کلی از چندین زنجیره ارزش تشکیل شده است. یک بخش فرعی ممکن است در رساندن طیف‌وسییی از محصولات به بازارهای مختلف، وساطت بین زنجیره‌ها و فعالیت‌ها در یک کانال که کانال‌های دیگر را متاثر می‌کند، مشارکت داشته باشد. به‌عنوان مثال، عرضه‌ی شیر فراوری‌شده به مصرف‌کنندگان شهری از طریق زنجیره ارزش در بنگلادش که کشاورزان، عوامل جمع‌آوری، فراوری‌کنندگان، بسته‌بندی‌ها و خرده‌فروشان را یکپارچه می‌کند، می‌تواند هم بر روی فروش مستقیم شیرخام به مصرف‌کنندگان روستایی و هم بر توزیع شیرخشک وارداتی در سراسر کشور تأثیر داشته و هم از آن‌ها تأثیر بپذیرد. این پیچیدگی زنجیره‌های چندگانه در بخش فرعی که در شکل ۵-۲ نشان داده شده، بیانگر بخش فرعی کشاورزی است که در آن نهاده‌های اساسی مانند بذر و کود مناسب زنجیره‌های مختلف را تحت تأثیر قرار می‌دهند. نوآوری در توسعه

^۱ Miehlabrad

زنجیره ارزش بسیار گسترده است، و منابع منتشر شده زیادی در این خصوص در دسترس است. (به عنوان مثال، جونز، ۲۰۰۹ و هارپر، ۲۰۰۸ را ببینید).



شکل ۵-۲ زنجیره‌های ارزش درهم تنیده^۱ در زنجیره‌ای فرعی

با این وجود مفید است که بین ساختارها و فرآیندهای زنجیره ارزش که تأمین مالی را به طور مستقیم به پیش می‌برند با ساختارهایی که این امر را به طور غیرمستقیم انجام می‌دهند تمایز قائل شویم. در نمونه اعتبار مستقیم سرمایه‌گذار ارزش اعتباری مشتریان را از طریق مکانیسم‌ها و ارتباطات بررسی می‌کند. برای مثال، وام‌دهنده، ارتباط وام‌گیرندگان با آن، تقاضای بازار یا کسانی که می‌توانند به بازار دسترسی داشته باشند، قدرت کسب و کارهای زنجیره ارزش خاص و عملکرد کل زنجیره ارزش را ارزیابی می‌کند. در نمونه اعتبار غیرمستقیم عوامل اساسی که از توسعه زنجیره ارزش سالم پشتیبانی می‌کنند شامل خدمات گسترده، ورودی‌های مناسب، اطلاعات بازار، گروه‌های تولیدکننده و انجمن‌های صنعتی و غیره هستند.

به طور خلاصه، نوآوری‌های مهم زنجیره ارزش در بخش کشاورزی که از تأمین مالی زنجیره پشتیبانی می‌کنند عبارتند از:

- ایجاد مدل‌هایی برای دسترسی به بازار مانند کشاورزی قراردادی، بنگاه‌های خریدار پیشرو، زنجیره‌های یکپارچه عمودی، شبکه‌های تولیدکنندگان و خریداران و بازارهای جایزه مختلف از قبیل کسب و کار ارگانیک و نمایشگاه کالا.

- ارزیابی روابط از طریق طیف وسیعی از تکنیک‌های تجزیه و تحلیل: به عنوان مثال، پیش‌ران‌های زنجیره ارزش، ارتباطات، روابط قوی، و اداره و کنترل زنجیره ارزش.

^۱ Inter-connected

- توسعه شرکت‌های مدیریت کالا با گزینه‌های خدمات پشتیبانی از ابتدا تا انتها، به منظور تضمین مقبولیت، اطمینان خاطر، کیفیت و همچنین تسهیلات تأمین مالی.
- توسعه بورس کالا با قیمت‌های قابل دسترس و فرصت‌های تجاری، برای تسهیل تجارت، مدیریت ریسک و فرصت‌های استفاده از ابزارهای مالی جدید.
- ارتقای رقابت‌پذیری صنعتی از طریق تشکیل انجمن‌های صنفی، ارزیابی بازار و استراتژی‌های توسعه، ابزارهای حمایتی، برندسازی، چرخه عمر محصول و تفکیک محصول.

نوآوری‌های مالی

تحرك در نوآوری در تأمین مالی زنجیره ارزش تا حد زیادی به توسعه در خود زنجیره‌های ارزش، مانند یکپارچه‌سازی، رسمی‌سازی روابط، جهانی‌سازی زنجیره‌های غذایی کشاورزی، جلب‌نظر اعطاکندگان، تسهیل‌کنندگان و دیگران به نقشی که کشاورزان کوچک در این زنجیره‌ها می‌توانند بازی کنند و تمایل سرمایه‌گذاران برای یافتن راه‌های جدید برای حمایت از آنان، بستگی دارد. علاوه بر این، با رشد سرمایه‌گذاری خرد، سرمایه‌گذاری‌های اجتماعی و سایر اشکال تأمین مالی غیرمتعارف، اشکال خلاقانه سرمایه‌گذاری در حال توسعه است و مؤسسات مالی موجود انعطاف‌پذیرتر و مبتکرتر شده‌اند. این تلاش‌ها به‌طور مداوم از سوی اعطاکندگان وام‌ها با ارائه وام یا کمک‌های مالی، تضمین‌ها، ظرفیت‌سازی و سایر اشکال تسهیلات پشتیبانی می‌شود که به مؤسسات مالی در ریسک‌های بالا و وام‌های با وثیقه کم کمک می‌کند. با توجه به نگرانی‌های عمیق در مورد کاهش فقر همراه با بحران رو به رشد مواد غذایی و پذیرش این حقیقت که حتی کشاورزان بسیار کوچک هم می‌توانند نقش مهمی را در تأمین امنیت غذایی جهان ایفا کنند، پیش‌بینی می‌شود که توسعه و تأمین مالی زنجیره ارزش به تغییر و پیشرفت مهمی منجر شود. تطبیق‌پذیری موجب نفوذ تدریجی اصلاحات و نوآوری در تأمین مالی زنجیره ارزش شده و به تولید محصولات و خدمات جدیدی منجر می‌شود که در موقعیت‌ها و شرایط مختلف پاسخ‌گو و با کاهش ریسک در مؤسسات اعتباری همراه است. بسیاری از نوآوری‌هایی که در اینجا مورد بحث واقع می‌شود، در مراحل اولیه رشد خود به سر می‌برند، و تداوم جریان و پیشرفت از آن‌ها مورد انتظار است.

تمایل مؤسسات مالی به بررسی روابط زنجیره ارزش و تصمیم‌سازی مالی بر مبنای موافقت‌نامه‌های شخص ثالث به جای وثیقه‌های معمول، یکی از نوآوری‌ها برجسته در گسترش تأمین مالی کشاورزی به کشاورزان فقیرتر و کسب‌وکارهای کشاورزی است. به هر حال اعطای مستقیم وام به کشاورزان می‌تواند به خاطر این پیوندها پیشرفت کند چه این امر، اقدامی بدیهی با خریداری مانند هورتیفورتی، قراردادی رسمی با تسهیل‌کننده مانند تکنوسرو، یا یکپارچه عمودی با بازیگری جهانی مانند استارباکس باشد. سرمایه‌گذاران در هنگام روبرو شدن با بازارهای امن که در آن شرکت‌های پیشرو مدیریت زنجیره ارزش را برعهده داشته و خروجی محصولات را تضمین

می‌کنند، بیشتر مطمئن می‌شوند. مؤسسات بانکی اعطای وام را به شخص ثالث و کسب و کارهای بالاتر از قبیل صنایع فرآوری در زنجیره‌های ارزش می‌پردازند و می‌دانند که این شرکت وام را بین عرضه‌کنندگان مسئولیت پذیر توزیع می‌کنند. این امر، در عین حال که ریسک بخش بانکی را کاهش می‌دهد باعث کاهش هزینه‌های عملیاتی ناشی از اعطای وام در بخش بانکی می‌شود.

وثیقه گذاشتن محصولات کشاورزی و رسمیت‌دادن به ارزش آن‌ها، یکی دیگر از نوآوری‌های مهم در تامین مالی زنجیره ارزش است. با پیشرفت انبارهای مدیریت شده، چه در انبارهای میدانی برخوردار از فناوری محدود و چه تأسیسات زنجیره عرضه‌ی برخوردار از مدیریت پیشرفته، وام‌دهندگان از حفظ و یا افزایش ارزش کالاها در طول زمان اطمینان حاصل می‌کنند. این امر به ویژه برای کشاورزان و سایرین در زنجیره ارزش مفید است، چون آن‌ها قادر به حفظ مالکیت بر محصولات در فصل‌های مازاد بوده و می‌توانند محصولات را در زمانی که قیمت محصولات مطلوب است، به فروش برسانند. ابزارهایی نظیر رسید انبار و قراردادهای آتی که ابتکارات حاصل از این روند می‌باشند، به درآمد بالاتر و افزایش توانایی بازپرداخت وام‌ها کمک کرده و منجر به افزایش سود خواهد شد. تصدیق این نکته که کسب و کارهای زنجیره ارزش، به‌ویژه کشاورزان خرده‌مالک، نیازهای مالی اساسی و فراتر از اعتبار دارند، خود پیشرفتی قابل توجه در تأمین مالی زنجیره ارزش بوده است. با ارتقای قدرت زنجیره‌های ارزش و توزیع ریسک در بین تولیدکنندگان و زنجیره‌های متعدد، پتانسیل ارائه طیف وسیعی از خدمات مالی تقویت شده است. نوآوری‌ها در بیمه‌ی آب و هوایی، درمانی و تولید کمک کرده است که استفاده از این خدمات برای کاهش ریسک، به ویژه برای کشاورزان کوچک افزایش یابد و آن‌ها بتوانند با حداکثر توان در بهره‌وری و افزایش درآمد، کار کنند.

به‌طور کلی، رویکردهای ابتکاری غیربانکی برای تامین مالی خرد، در اعطای وام به بخش کشاورزی فعال تر شده است. به‌طور سنتی مؤسسات مالی خرد بر وام‌های کم‌ریسک، کسب و کارهای زودبازده از قبیل خرده‌فروشی‌ها متمرکز شده‌اند، اما از آن‌جا بی‌که رقابت در صنایع افزایش یافته است، انگیزه برای وام‌های با ریسک بالاتر به کشاورزان و شرکت‌های وابسته به کشاورزی نیز افزایش یافته است. مؤسسات مالی خرد با گروه‌های کشاورزی و کسب و کارهای کشاورزی در زنجیره شروع به همکاری کرده تا نیازها و ریسک‌های آن‌ها را شناسایی و سپس ضوابط اعطای وام، وثیقه و مکانیسم‌های پرداخت را با زنجیره ارزش و تقاضا تطبیق دهند. مؤسسات مالی خرد، علاوه بر انطباق خدمات اعطای وام موجود، ابزارهای مالی جدیدی نیز از قبیل قراردادهای اجاره، تأمین مالی رسید انبار و خدمات پس‌انداز را برای کمک به درآمد راحت‌تر و ذخیره دارایی برای زمان نیاز و برای سرمایه‌گذاری در کسب و کار آن‌ها تطبیق دادند.

استراتژی‌ها و ابزارهای کاهش ریسک قیمت نیز با مکانیزم‌های بسیار ساختارمند از قبیل بورس‌های آتی و لحظه‌ای دستخوش تحولات گسترده شدند. یک نوآوری برجسته، استفاده از برنامه‌های کاربردی اینترنت و تلفن همراه است، که نه تنها می‌تواند، اطلاعات بیشتری را در خصوص قیمت‌های جاری و آتی، حتی در بین

تولیدکنندگان کوچک در سطح بسیار وسیع، به اشتراک بگذارند، بلکه به آنها اجازه استفاده از این اطلاعات را برای ایجاد قرارداد فروش مستقیم نیز می‌دهد. این امر به نوبه خود اجازه انتخاب منابع مالی برای وام برحسب قراردادهای فروش را داده و از خطر کاهش قیمت در زمان برداشت و یا تحویل محصولات نیز جلوگیری می‌کند. تأمین مالی خدمات پشتیبانی به زنجیره‌های ارزش کشاورزی، از عرضه‌ی نهاده‌ها و تجهیزات تا گسترش خدمات ارتباطات مخابراتی را شامل می‌شود. با شناخت صحیح زنجیره ارزش و همه‌ی حلقه‌های به هم پیوسته آن و تأمین مالی غیرمستقیم به زنجیره از طریق محصولات و خدمات پشتیبانی و حتی کمک‌های جزئی، می‌توان گزینه‌های جالبی برای رشد زنجیره ارزش ارائه کرد. برای مثال در آفریقا استفاده از رسید انبار برای افزایش انگیزه در زنجیره‌های عرضه تجهیزات (از جمله تکنولوژی‌های آبیاری قطره‌ای) مورد آزمایش قرار گرفت و عامل بالقوه برجسته‌ای را برای افزایش بهره‌وری و سودآوری کسب‌وکار در زنجیره فراهم کرد. هم‌چنین نوآوری در تأمین خدمات پشتیبانی به تأمین مالی عرضه‌کنندگان که می‌توانند نهاده‌های کشاورزی را به صورت غیرنقدی برای کشاورزان تأمین کنند در حال گسترش است که به نوعی بازپرداخت در زمان فروش محسوب می‌شود. در بعضی موارد، عرضه‌کننده نهاده و خریدار یکسان است، که منجر به یکپارچه‌سازی بیشتر زنجیره و بازپرداخت مطمئن تر می‌شود.

دسترسی به موقع و کم‌هزینه به منابع مالی از موضوعات مهم تأمین مالی کشاورزی است. کارت اعتباری کیسان^۱ در هند که در کادر متن ۵-۱ نشان داده شده، مثالی از نوآوری خدمات مالی است که در آن کشاورزان می‌توانند به راحتی به سیستم مالی (بانک‌های تجاری، بانک‌های روستایی و بانک‌های تعاونی) دسترسی پیدا کنند و با پرداخت حق بیمه جزئی (اسمی) توسط وام‌دهنده به عنوان بخشی از اجزای وام، تحت پوشش هر دو بیمه محصول و درمان قرار گیرند.

تأمین مالی، از نگاه کل نگرانه خانواده، ایجاد فرصت‌های جدیدی برای وام دهندگان و وام گیرندگان است. از آن جایی که تأکید زیادی بر کشاورزی به عنوان کسب و کار شده است، لذا ضرورت دارد که درک بهتری از منابع درآمدی خانوار وجود داشته و خانواده‌ها درآمد و هزینه‌های مزرعه را از هزینه‌های مربوط به خانواده متمایز کنند. در کشورهای در حال توسعه اغلب، وامی اختصاصی، وامی برای خانواده ای گسترده با منابع متنوع درآمدی است. بنابراین، با وجود این که ممکن است وام برای خرید بذر و کود داده شود، ولی بازپرداخت این وام ممکن است از طیف وسیعی از منابع مانند دستمزد یا فعالیت‌های روزانه غیرکشاورزی، مانند کسب و کار و صنایع کوچک صورت گیرد. لذا در ارزیابی ریسک اعطای وام، درآمد خانوار مورد توجه قرار می‌گیرد و فرصت‌هایی را برای خانواده‌هایی فراهم می‌کند که ممکن است در غیر این صورت فاقد ارزش اعتباری باشند.

^۱ Kisan (KCC)

کادر ۵-۱ کارت اعتباری کیسان، هند

محصولات اعتباری مانند کارت های اعتباری کیسان (کشاورز) در هند، دسترسی به تولید بیشتر، اعتبار سرمایه گذاری و اعتبار مصرفی بیشتر برای کشاورزان را فراهم می کند. از سال ۱۹۹۸ که کیسان به مرحله بهره برداری رسید، در سراسر کشور توسط تمام بانک های تجاری دولتی، بانک های روستایی و بانک های تعاونی مورد استفاده واقع شده و تا مارس ۲۰۰۹ بیش از ۸۳ میلیون کارت اعتباری با اعتباری حدود ۸ میلیارد دلار آمریکا در دسترس مشتریان قرار دارد. کیسان با فراهم کردن دسترسی به موقع به وام و همچنین خدمات بیمه محصول و سلامت، نه تنها ریسک را برای تولیدکنندگان بلکه برای عرضه کنندگان نهاده ها و خریداران محصولات آنها نیز کاهش می دهد. محصولات مشابه، مانند کارت های گرامین^۱، در بین مردم روستایی متداول و کارت های بهیومیهین^۲ برای کشاورزان بدون زمین و یا کشاورزان مستأجر نیز گسترش یافته و به بازار معرفی شده است.

منبع: بالاکریشنام^۳ (۲۰۰۷)، بانک ملی توسعه کشاورزی و روستایی هند^۴ (۲۰۰۹)

نوآوری های فناورانه

فناوری های جدید و کاربردهای نوآورانه ای آن، از توسعه تأمین مالی به طور اعم و از تأمین مالی زنجیره ارزش به طور اخص پشتیبانی کرده و تحرک در آنها را به دنبال داشته است. گسترش سریع فناوری، دسترسی سریع تر و ارزان تر به منابع مالی در کشاورزی، از به کارگیری سیستم های اطلاعات مدیریتی تا نظارت بر کالاهای ذخیره شده در شبکه انبارها و دسترسی به پول ارسالی از طریق تلفن های همراه را در پی داشت. فناوری های توانمندساز در هر جایی به خوبی دستاویز قرار گرفته، از این رو، این بخش بر روی فرآیندها و برنامه های کاربردی خاصی متمرکز شده که به ویژه در پیشرفت های اخیر در تأمین مالی زنجیره ارزش کشاورزی از اهمیت خاصی برخوردار بوده است.

به طور کلی نیاز به نوآوری های فناورانه در مباحث دسترسی پذیری بیشتر مطرح شده است. علیرغم گسترش جهانی خدمات مالی، تقریباً دوسوم جمعیت کشورهای در حال توسعه بدون خدمات بانکی هستند و به عبارتی تحت پوشش خدمات بانکی قرار ندارند. از آنجایی که اغلب میانگین هزینه دادوستدها در این کشورها نسبتاً بالاست، لذا به کارگیری و تطبیق راه حل های فناورانه اغلب از طریق روش های غیرمتعارف و غیربانکی مانند زنجیره ارزش در این کشورها بهره وری را به دنبال خواهد داشت.

سیستم های مدیریت

سیستم اطلاعات مدیریت (MIS) همراه با دیگر بسته های نرم افزاری و کاربردی، در مدیریت و تجزیه و تحلیل داده ها و تولید گزارش های مربوط به تأمین مالی زنجیره ارزش نقش اساسی دارد. سیستم اطلاعات مدیریت در مباحث مربوط به زنجیره ارزش، از توسعه و مستندسازی فرآیندهای پیچیده از قبیل ردیابی محصولات

۱ Grameen cards

۲ Bhumiheen

۳ Balakrishnan

۴ NABARD

کشاورزی، پیگیری کالاهای موجود در انبار و ارتقای فروش پشتیبانی کرده است. سیستم‌های اطلاعات مدیریت در مباحث تأمین مالی، اجازه مدیریت مشتری و موجودی اوراق بهادار، ابزارهای مالی ساختارمند، تجارت کالا، تجزیه و تحلیل ریسک و شناسایی و کنترل سوء استفاده‌ها را می‌دهد. بنابراین، سیستم اطلاعات مدیریت با فراهم کردن امکانات متعدد، دسترسی به اطلاعات موردنیاز را افزایش داده و از تصمیم‌سازی صحیح که شامل تجزیه و تحلیل ریسک مشتری، امنیت محصولات، پتانسیل و سودآوری تجارت و غیره است، پشتیبانی می‌کند.

کادر ۵-۲ مدیریت اطلاعات یکپارچه، باسیکس، هند

باسیکس هند در رویکرد جامع خود برای توسعه، استفاده از فناوری‌های مدیریت اطلاعات را افزایش داده است. ابتکارات و تجارب آن‌ها بر ارائه بسته خدمات معیشتی در هر دو بخش مالی و کشاورزی قرار گرفته است. باسیکس از فناوری اطلاعات و ارتباطات در یکپارچگی منابع مالی‌خرد، توسعه کسب و کار و خدمات توسعه سازمانی استفاده می‌کند که بخشی از برنامه ارتقای معیشت این شرکت را تشکیل می‌دهد. این امر شامل تأمین مالی زنجیره ارزش و خدمات بازاریابی از قبیل انبارداری، قراردادهای آتی، بیمه و هم‌چنین اعطای وام و آموزش است.

منبع: رامانا (۲۰۰۷a)

جنبه دوم سیستم اطلاعات مدیریت که بسیار قابل توجه است، افزایش سطح پیچیدگی سیستم‌های مدیریت مالی و اوراق بهادار هم در مؤسسات مالی و هم مؤسسات غیرمالی برای ردیابی وام، سرمایه‌گذاری و پول نقد و حساب‌های دریافتی غیرنقدی است. در حال حاضر با داشتن سیستم‌های پشت صحنه^۱ کافی با این ویژگی، بسیاری از ابزار و فرآیندهای زنجیره تأمین ارزش را می‌توان اجرایی کرد.

شبکه‌ها و بورس‌ها

پیشرفت در دستیابی به اینترنت، شبکه‌ها و بورس‌هایی را ایجاد کرده است که زنجیره‌های ارزش کشاورزی در راستای دسترسی به مناطق روستایی از آن سود می‌برد. این امر از دو طریق اصلی محقق می‌شود: ارائه اطلاعات اساسی از قبیل تقاضای بازار، قیمت‌گذاری و مشاوره فنی به جوامع کشاورزی و ایجاد بورس‌هایی که از تجارت تولیدات کشاورزی پشتیبانی می‌کند. در کادر ۵-۳ مثالی از برنامه کاربردی اینترنتی در هندوستان توضیح داده شده که از آن هم به عنوان شبکه اطلاعاتی برای کشاورزان و هم بورس الکترونیکی برای تجارت میوه‌ها و سبزیجات استفاده می‌شود.

گوشی‌های تلفن همراه و بانکداری سیار

^۱ back-office

لوئیس کورالز^۱ از بلنک ملی کاستاریکا می‌گوید: ما امروز صحبت های زیادی در باره شکاف بین "غناي اطلاعاتی" و "فقر اطلاعاتی" می‌شنویم که دلیل اصلی این مسئله، کم بودن نفوذ اینترنت در کاستاریکا است (کورالز، ۲۰۰۶). در واقع، اینترنت، تلفن‌های همراه و وسایل قابل حمل برای سازگاری فرصت‌های جدید در تأمین مالی زنجیره ارزش مهم بوده‌اند. همان‌طور که در کادر ۴-۵ توضیح داده شده است، هند، با ظرفیت رو به رشد اینترنت روستایی و کنیا با افزایش تلفن‌های همراه، از جمله کشورهای هستند که برای چنین استفاده‌هایی در کشاورزی و تأمین مالی کشاورزی پیش‌تاز هستند.

در مورد اجرای راه‌حل‌های سیستم‌های اطلاعات مدیریت، ممکن است، تلفن‌های همراه و وسایل قابل حمل، در نقطه جمع‌آوری داده‌ها به کاررفته و با راه‌اندازی آن‌ها، اطلاعات به‌موقع به سیستم اطلاعات مدیریت بزرگتر انتقال داده شود. به عنوان مثال، در کاربردهای ردیابی، عوامل میدانی می‌توانند افراد کشاورز را ردیابی، داده‌ها را بر روی دستگاه دستی گرفته و اطلاعات را از راه دور به پایگاه داده مرکزی انتقال دهند. این پایگاه داده مرکزی، به نوبه خود، می‌تواند در دسترس بودن محصولات موردنظر را پیگیری و بر حجم و زمان دسترس بودن در بازار نظارت کند. از سوی دیگر، اطلاعات می‌تواند از سیستم‌های اطلاعات مدیریت به تلفن‌های همراه و دستگاه‌های قابل حمل منتقل شود. به عنوان مثال، کشاورزان ممکن است این دستگاه‌ها را برای دریافت هشدار در مورد تغییر قیمت کالاها و مکان‌های بازار یا خریداران موردنظر تنظیم کنند.

کادر ۵-۳ شبکه الکترونیک برای تجارت میوه و سبزیجات، هند

هند دومین تولید کننده بزرگ میوه و سبزیجات در جهان است. با ظهور بورس‌های کالای پیمان‌ها ی آتی در هند و افزایش قابل توجه دسترسی به ارتباطات مخابراتی و اینترنت در مناطق روستایی هند، شرایط برای بورس الکترونیکی امکان‌پذیر شد و تعداد زیادی از خریداران و فروشندگان را قادر ساخت تا توانایی بهتری در برقراری ارتباط پیدا کنند. بورس ملی صافال^۲ از طریق سرمایه‌گذاری مشترک بین شرکت خصوصی با مسئولیت محدود میوه و سبزیجات لبنیات مادر^۴، شعبه شرکت ملی توسعه لبنی هند^۵، بورس چندگانه کالای تجاری هند با مسئولیت محدود^۶ (MCX) و شرکت فناوری‌های مالی هند^۷ توسعه یافت. این بورس اطلاعات مربوط به قیمت را به صورت برخط (آنلاین) به کشاورزان می‌دهد، سپس کشت و فروش برطبق این اطلاعات انجام می‌شود. به دلیل تضمین عرضه پیوسته و غیرمنقطع موادخام و دادوستد محصول استاندارد و درجه بندی شده از طریق بورس، فعالیت‌های کسب و کارهای کشاورزی، فرآوری و صادرات تسریع می‌شود. در صورت نیاز به وام، می‌توان از طریق بانک‌ها و با وثیقه قراردادهای، آن را سازماندهی کرد.

^۱ Luis Corrales

^۲ Banco Nacional de Costa Rica

^۳ Safal National Exchange (SNX)

^۴ Mother Dairy Fruit and Vegetable Private Limited (MDFPL)

^۵ National Dairy Development Board of India (NDDDB)

^۶ Multi-Commodity Exchange of India Ltd (MCX)

^۷ Financial Technologies India Ltd (FTIL)

در نمونه چهار که در پایان این فصل توضیح داده شده، پروژه پراید آفریقا^۲ در کنیا به نام درام نت، تلفن‌های همراه و سیستم اطلاعات مدیریت تخصصی را تلفیق می‌کند. سیستم اطلاعات مدیریت که توسط درام نت ایجاد و مدیریت می‌شود، داده‌های مربوط به تأمین مالی و معاملات بین بازیگران شامل گروه کشاورزی و بانک‌ها، کشاورزان و خریداران، کشاورزان و عرضه‌کنندگان نهاده‌ها را دریافت و پردازش می‌کند. این پروژه با بانک کارگشایی و شرکت ام-پسا^۳ همکاری و خدمات کیف پول توسط سافریکام^۴ ارائه می‌کند. محبوبیت فزاینده استفاده از فناوری در داد و ستدهای مالی در کنیا مشهود است، به طوری که برای خدمت "ام-پسا" هفت میلیون کاربر جذب و ثبت نام شده و روزانه دو میلیون دلار آمریکا در کشوری که کمتر از چهار میلیون حساب بانکی وجود دارد، تراکنش مالی انجام می‌شود (گروه مشاوره برای کمک به فقیرترین‌ها^۵، ۲۰۰۹). کاربران می‌توانند در عامل خرده فروشی پول نقد را در برابر ارزش رکورد الکترونیکی، مبادله کنند. این حساب مجازی بر روی سرور ارائه دهنده خدمات غیر بانکی از قبیل اپراتور شبکه تلفن همراه یا صادرکننده کارت‌های ارزش انباشته، ذخیره می‌شود. استفاده از دستگاه‌های تلفن همراه می‌تواند نقش مهمی هم در فعالیت‌های مالی و هم در فعالیت‌های زنجیره ارزش داشته باشد، چون هنگام استفاده از تلفن‌های همراه برای واریز وجه، بازپرداخت وام و سایر معاملات مالی، اطلاعات شناسایی مهم به همراه داده‌ها در گوشی ذخیره می‌شود. این نوآوری فراتر از خود سخت افزار است و شامل انواع جدیدی از ارتباطات بین بانک‌ها، مشتریان، صنایع کشاورزی و شرکت‌های ارتباطی می‌شود.

کادر ۵-۴ مراکز اطلاعاتی ای-کوپال^۶، هند

مرکز فناوری اطلاعات، مفهوم ای-کوپال، شبکه‌ای از مراکز نوآوری‌های کامپیوتری و اطلاعات کشاورزی ارتقا یافته با فناوری اطلاعات را معرفی کرد. این مرکز که در ابتدا برای تهیه مؤثرتر کالاهای کشاورزی در هند ایجاد شده بود، تبدیل به پلت‌فرم کسب و کار شده که از طریق آن مجموعه‌ای از محصولات و خدمات ارائه می‌شود، کشاورز را به بازار جهانی متصل می‌کند، ظرفیت‌های روستایی را ایجاد می‌کند و ارزش اقتصادی و اجتماعی را برای ذی‌نفعان به ارمغان می‌آورد. اولین مزیت این امر، افزایش قدرت

^۱ Natarajan

^۲ Pride Africa

^۳ M-Pesa

^۴ Safaricom

^۵ Consultative Group for Assistance to the Poorest (CGAP)

^۶ E-choupal

تصمیم‌گیری کشاورزان است، زیرا آن‌ها قیمت فروش محصول را حتی قبل از ترک روستا می‌دانند. این امر از طریق اطلاعات برخط متمرکز شده از اطلاعات به‌موقع از دادوستدها صورت می‌گیرد. این اطلاعات رایگان است و به‌محض ایجاد کیوسک‌های اینترنتی و یا اینترنت تلفن همراه در روستاها در اختیار کشاورزان قرار می‌گیرد و نه تنها اطلاعات قیمت را ارائه می‌کند، بلکه تسهیلاتی را فراهم می‌کند که در قراردادهای آتی و حذف ریسک‌های قیمت مورد استفاده قرار می‌گیرد.

منبع: ای-کوپال (۲۰۰۸)

هم‌چنین استفاده از کارت‌های هوشمند و محصولات اینترنتی می‌تواند در پایانه فروش^۱ حراجی‌ها^۲ در بازار یا مراکز خدمات کشاورزی، برای تسهیل معاملات مالی، خرید نهاده‌ها و فروش کالاها مورد استفاده واقع شود. در پایان فصل جاری نمونه‌ای از چنین کاربردی در یس بانک یا بانک کشاورزی غذایی وای ایی اس YES (مطالعه موردی ۵) نشان داده شده است.

نوآوری‌های زیرساختی

نوآوری نهایی برای بهبود بخشیدن به تأمین مالی زنجیره ارزش کشاورزی در زیرساخت‌های فیزیکی قرار دارد. همان‌طور که قبلاً ذکر شد، یکی از محدودیت‌های عمده در استفاده از تأمین مالی رسید انبار، فقدان انبارهای مناسب است. محدودیت‌های دیگر شامل جاده، راه‌آهن، زیرساخت‌های رودخانه‌ها و بندرگاهی است. در کادر ۵-۵ نمونه‌ای از نوآوری شرح داده شده که در پاسخ به محدودیت‌های تدارکاتی در فیلیپین به کار گرفته شده است.

کادر ۵-۵ نوآوری‌های حمل و نقل در فیلیپین

یکی از برنامه‌های شاخص بانک توسعه فیلیپین^۳ (DBP) برای پاسخگویی به نیازهای تدارکات توزیع کالا و خدمات در راستای اهداف دولت در زمینه رقابت جهانی، کاهش فقر و غذای کافی در سطوح محلی، منطقه ای و ملی، برنامه توسعه لجستیک پایدار^۴ (SLDP) است. کمک مالی برنامه توسعه لجستیک پایدار (SLDP)، بر الزامات دارایی فیزیکی سیستم توزیع پایدار حمل و نقل دریایی و حمل و نقل زمینی مرتبط با آن تمرکز دارد. این طرح، حرکت به سوی توسعه حمل و نقل دوربرد و پیشرفته‌ای را هموار می‌کند که ستون توسعه ملی کشور را در حمل و نقل انبوه محصولات کشاورزی و توسعه سیستم حمل و نقل کوتاه برد برای پیوند دادن جزایر به مراکز رشد کشور را شکل می‌دهد. یکی از مولفه‌های برنامه توسعه لجستیک پایدار، سیستم پایانه حمل‌ونقل برای کشاورزان و تجار است که سیستم پایانه رول آن-رول آف (RRTS)^۵ یا بارگیری مستقیم ناو نامیده می‌شود. روش بارگیری مستقیم ناو و عملیات گذردادن از یک طرف به طرف دیگر در مناطقی ایجاد می‌شود که چنین خدماتی وجود ندارد یا خدمات تنها توسط قایق‌های کوچک انجام می‌شود. سیستم بارگیری مستقیم (RRTS) ناو بخشی از بزرگراه‌های ملی است که ارتباط ضروری

^۱ Point-of-sale

^۲ outlets

^۳ Development Bank of the Philippines (DBP)

^۴ SustainableLogistics Development Program (SLDP)

^۵ roll-on-roll-off terminal system (RRTS)

و مؤثری را برای سفر و حمل و نقل بین جزایر فراهم می‌کند. این فلسفه در مجمع الجزایرهای مانند فیلیپین مؤثر است، زیرا در آن‌ها از کشتی‌ها به‌عنوان پل‌های ارتباطی با جاده‌ها در هر دو طرف دریاها استفاده می‌شود. استفاده از سیستم بارگیری مستقیم ناو (RRTS) در مکان‌های استراتژیک مجمع الجزایر و حرکت سریع و کارآمد کالاها می‌تواند کشاورزان و تجار را قادر کند تا به راحتی وسایل نقلیه خود را بر روی این پل‌های شناور سوار کرده و در مقصد مربوطه از کشتی‌ها پیاده کنند. این امر نه تنها موجب تحریک رشد در مناطق روستایی خواهد شد، بلکه مهاجرت به مراکز شهری را نیز کاهش می‌دهد. نیازهای سرمایه در گردش کشاورزان کوچک، کسبه و کارآفرینان نیز از طریق برنامه‌های اعطای وام به شرکت‌های خرد و کوچک از طریق بانک توسعه فیلیپین پشتیبانی می‌شود. سرمایه‌گذاری‌های بزرگتر در زمینه تجهیزات سرمایه‌ای و دارایی‌های ثابت، از جمله کشتی، قایق موتوری‌ها و حمل‌کننده‌های فله، قایق‌های یخچال‌دار، سیلواها و سایر تجهیزات بارگیری و ذخیره‌سازی، به وسیله برنامه‌های تأمین مالی پروژه بانک توسعه فیلیپین از قبیل برنامه توسعه لجستیک پایدار پشتیبانی می‌شود.

منبع: لازارو^۱ (۲۰۰۷)

سیستم پایانه بارگیری مستقیم (RRTS) سرمایه‌گذاری عمده برای پاسخ‌گویی به تنگنای اصلی در توسعه زنجیره است. توسعه زیرساخت جاده‌ها، انبارها، بندرها و سایر الزامات اغلب محدودیت‌های جدی برای توسعه زنجیره ارزش هستند که به دلیل هزینه‌های سرمایه‌گذاری قابل توجه و بازگشت سرمایه در بلندمدت، در بسیاری از بخش‌ها از استقبال چندانی برخوردار نیست. به‌منظور تسهیل این سرمایه‌گذاری زیربنایی، می‌توان تأمین مالی زنجیره ارزش را از طریق ابزارهایی نظیر فورفیتینگ مد نظر قرار داد که در بخش کشاورزی نسبتاً نوآورانه است.

نوآوری بخش‌های عمومی و سیاست‌گذاری

نوآوری در بخش‌های عمومی و سیاست‌گذاری برای تأمین مالی زنجیره ارزش اغلب نامحسوس و غیرمستقیم است. در واقع به‌سادگی می‌توان گفت که در برخی موارد، پیشرفت‌ها از مداخله کمتر دولت مثلاً کاهش یارانه و یا کنترل کمتر قیمت که موانع توسعه زنجیره ارزش هستند، حاصل شده است. حمایت عمومی از گروه‌های تولیدکننده، برنامه‌های توسعه بازار یا حتی تحقیق و پژوهش، اگر به زنجیره ارزش متصل نباشد، مؤثر نخواهد بود. در اقدامات عمومی نوآورانه متمرکز بر تقاضا و پاسخ‌گویی به نقاط ضعف در ارتباطات عمودی و افقی در زنجیره‌های کشاورزی، بالاترین اولویت را باید اهدافی قرار داد که از نظر اقتصادی و اجتماعی راهبردی‌تر هستند (کادر ۵-۶ را ببینید).

مناطق صادراتی-کشاورزی^۲ در هند، نمونه دیگری از نوآوری‌های سیاست عمومی هستند که موجب ارتقای زنجیره‌های ارزش برای صادرات محصولات کشاورزی می‌شوند. مناطق صادراتی-کشاورزی براساس دسترس‌پذیری محصول خاص کشاورزی در منطقه و پتانسیل توسعه بیشتر کل زنجیره ارزش تعیین شدند.

^۱ Lazaro

^۲ Agri-export zones (AEZs)

کادر ۵-۶ رویکرد زنجیره ارزش به خدمات کشاورزی، کاستاریکا

در سال ۲۰۰۶، وزارت کشاورزی برنامه‌ها و خدمات گسترده خود را به سمت رویکرد زنجیره ارزش تغییر داد. وزارتخانه در تغییر عمده ساختاری عهده‌دار ارزیابی تمام زنجیره ارزش در همه‌ی مناطق شد. پس از تعیین اولویت‌های زنجیره‌های ارزش، اقدامات بر اساس اهمیت و سطح نیاز به بهبود در زنجیره‌های مشخص، هماهنگ‌کنندگان طرح در سطح ملی و منطقه‌ای تعیین و کار توسعه از رویکردی چندوجهی به زنجیره متمرکز تغییر یافت. هم‌چنین به دلیل اهمیت این فرآیند، تلاش شد تا مشارکت فعالان کسب و کار کشاورزی بخش خصوصی و هم‌چنین سازمان‌های دولتی و غیردولتی درگیر در هر زنجیره ارزش به طور قابل ملاحظه‌ای افزایش یابد. از طریق مؤسسات مالی و سرمایه‌گذاری عمومی منابع مالی هم در بخش زیرساخت‌های فیزیکی و هم توسعه ظرفیت به سمت نیازهای مشخص شده هدایت شد. نتیجه ارزیابی فرآیند، پیشرفت پیوسته و مفیدبودن رویکرد را نشان داده است.

منبع: دیاز^۱ (۲۰۰۸)

همان‌طور که کارشناسان بانکداری و کشاورزی در هند اشاره کردند، نوآوری متضمن کلید رشد اقتصادی در بخش کشاورزی است. نوآوری ضرورتی اساسی است و همان‌طور که در کادر ۵-۷ بیان شده است، نوآوری اغلب نتیجه‌ی همکاری بخش دولتی و خصوصی و برخورداری از پشتوانه سیاسی است که درها را برای کسب و کارهای سودآور در زنجیره ارزش قوی‌تر و امن‌تر باز کرده و در نتیجه دسترسی بیشتر به سرمایه‌گذاری را امکان‌پذیر می‌سازد. موارد ذیل حوزه‌های کلیدی نوآوری را یادآور می‌شود که نیاز به چنین حمایتی داشته و باید پرورش و تکرار شوند:

- توسعه و تکرار فناوری اطلاعات و ارتباطات (ICT).
- ارتقای ابزارهای مدیریت ریسک (بیمه خطرات محصول و آب و هوا، پیمان‌های آتی و سایر گزینه‌ها).
- ارائه خدمات پیشرفته (یکپارچه‌سازی شرکت‌ها تسهیل‌کننده خدمات در زنجیره ارزش).
- تجمع گروه (انجمن‌های کشاورزان و حلقه‌های گروه‌های خودیار).
- گسترش مدل‌های تأمین مالی (کشاورزی قراردادی، رسید انبار، مدیریت وثیقه، لیزینگ، تأمین سرمایه، تدارک و تأمین مالی ساختارمند کالا).
- استفاده بیشتر و تلفیقی بورس معاملات آتی و بورس نقدی ملی^۲ (گور، ۲۰۰۷).

کادر ۵-۷ مناطق صادراتی - کشاورزی در هند

دولت هند ۶۰ منطقه صادراتی - کشاورزی ویژه را برای توسعه زنجیره تولیدات مشخص کرده است. تلاش‌ها بر مجموعه‌ای از اقدامات پشتیبانی، زیرساختی و خدمات موردنیاز برای توسعه‌ی این زنجیره‌های ارزش صادرات-محور در مناطق جغرافیایی مربوطه

^۱ Díaz

^۲ national spot

متمرکز شده است که محصولات موردنظر در آن رشد می‌کنند. پشتیبانی دولت شامل بسته‌های تأمین مالی ویژه برای کشاورزی قراردادی و انگیزه‌های مالی به منظور توسعه زیرساخت‌ها و خدمات پشتیبانی از جمله پشتیبانی از مؤسسات مالی قرار دارد که با محصول و خدمات مالی تخصیصی خود، به کل زنجیره ارزش ارائه خدمت می‌کنند.

نمونه‌ای از منطقه صادراتی-کشاورزی را می‌توان در ایالت مهاراشترا^۱ در زمینه تولید پیاز مشاهده کرد که فاقد انبار و تأمین مالی برای افزایش ارزش است. دولت برای تأمین جریان مداوم تولید و تأمین تجهیزات پس از برداشت و توسعه‌های سایر زیرساخت‌ها با سرمایه‌گذاری ۸۵ میلیون دلار آمریکا و مشارکت ۶۰-۴۰ درصدی سرمایه‌گذاری بخش خصوصی، پنج هزار و ۵۰۰ کشاورز را در زمینه مدیریت تولید و پس از برداشت محصول آموزش داد و تسهیلات لازم را برای صادرات محصولات فرآوری شده کشاورزی فراهم کرد که در ظرف دو سال، صادرات ۵۵۰۰۰ تن از تولیدات کشاورزی را در پی داشت.

منبع: داس و باریا^۲ (۲۰۰۵)

مقدمه‌ای بر مطالعات موردی

دو نمونه مطالعه موردی زیر نمونه‌هایی از مدل‌های فراتر از مدل‌های متعارف تأمین مالی و توسعه زنجیره ارزش هستند.

در مدل تأمین مالی زنجیره ارزش نمونه موردی درامنت از کنیا، برای بهبود فرآیند دستیابی به کشاورزان کوچک و کمک به کاهش هزینه‌ها از فناوری استفاده شده است. نتیجه این امر، تلفیق آن‌ها در زنجیره‌های ارزش تجاری و یکپارچگی تأمین مالی است.

نمونه مطالعه موردی بعدی از هند، نشان می‌دهد که چگونه توسعه پارک‌های کشاورزی-غذایی تکیه‌گاهی را برای بهبود صرفه‌جویی اقتصادی و بهره‌وری ایجاد می‌کنند. این امر برای تولیدکنندگان و کسب و کارهای کوچک فرصت رقابت در بازارهای تجاری را فراهم کرده و درعین حال بلنک‌های تجاری را قادر می‌سازد تا به منظور ارائه خدمات مالی و خدمات کسب و کارهای کشاورزی به بازارهای جدیدی دسترسی پیدا کنند.

مطالعه موردی ۴. درامنت و نوآوری‌های فناورانه

جاناتان کمپیگنی، موسس، درامنت و پراید آفریقا

زمینه

کشاورزی بیانگر گسترده‌ترین بخش اقتصادی در اکثر کشورهای آفریقایی و بزرگترین فرصت برای رشد اقتصادی و کاهش فقر در هر دو سطح ملی و خانوادگی به‌شمار می‌رود. مطالعات دامنه‌داری در جریان است تا عقلانیت عامه و اندیشه‌های عمومی این واقعیت را بپذیرد که محدودیت‌های مالی و بازار، مانع رشد بخش‌ها، به‌ویژه در میان دهقانان خرده مالک روستایی و بیشتر کسانی که در خط فقر و یا پایین‌تر از آن قرار دارند، می‌شود. در

^۱ Maharashtra

^۲ Das and Baria

کنیا، این محدودیت‌ها صدق نمی‌کند، زیرا بازیگران کلیدی مورد نیاز برای بخش کشاورزی پر جنب و جوش مانند بانک‌های تجاری، خریداران محصولات در مقیاس بزرگ، عرضه‌کنندگان نهاده‌های کشاورزی، حمل و نقل و خرده‌مالکان حضور دارند. عامل مهمی که مانع پیشرفت می‌شود عدم وجود پلت فرم شبکه‌سازی به عنوان رابط جریان اطلاعات و معاملات مالی بین شرکای درگیر در تولید، تأمین مالی و بازاریابی محصولات کشاورزی است.

بانک و مؤسسات مالی خرد تأمین مالی نهاده‌های کشاورزی و محصولات را با نرخ بازپرداخت ضعیف و هزینه‌های بالای دادوستد تجربه کرده‌اند. صادرکنندگان برای این که منابع پایدار برای کسب و کار اصلی بازاریابی صادراتی خود را تضمین کنند، ریسک مشارکت در گسترش فعالیت گروه‌های خرده‌مالک و طرح‌های اعتباری کشاورزی قراردادی را با نتایج نامشخص پذیرفته‌اند. در روستاها به علت افزایش تقاضای کشاورزان، عرضه‌کنندگان نهاده‌ها اغلب به صورت مستقل و در مقیاس کوچک، بذر و مواد شیمیایی کشاورزی را به صورت اعتباری می‌فروشند، اما در این فرآیند توانایی آن‌ها برای حفظ ذخایر یا کسب سود کاهش می‌یابد. سرانجام، تشکیلات قدرتمند به اشتراک‌گذاری اطلاعات و جمع‌آوری محصولات یعنی گروه‌های خودیار و تعاونی‌های خرده‌مالکان، ثابت کرده‌اند که ناقلین غیرقابل اعتمادی برای خدمات مالی اساسی از قبیل تأمین اعتبار، توزیع پرداخت‌ها یا بسیج سرمایه هستند. از این رو، واضح است به دلیل وجود تقاضا برای خدمات شبکه بین کسانی که در زنجیره ارزش حضور دارند، تنها سازمانی مستقل و دارای ارتباطات چندجانبه می‌تواند بر نقش اصلی خرید و فروش تمرکز کرده و با موفقیت خدمات مورد نیاز را برای رفع این محدودیت‌ها که توسعه بخش را فلج کرده است، ارائه دهد.

در این فرصت، سازمان برای رسیدن به هدف، نیازمند است که خود را مانند شبکه اطلاعات ساختارمند کند، دستورالعمل‌ها و فرآیندهایش را استاندارد کند، حجم زیادی از داده‌ها و تراکنش‌های مالی مختلف را ردیابی و به‌عنوان دروازه امن داده‌ها و منابع برای شرکت‌کنندگان در بخش کشاورزی عمل کند. به‌طور خلاصه، در راستای این فلسفه، شبکه‌های مجازی موجود، مانند شبکه‌های ویزا^۱ یا ای تی ام^۲ (ماشین تحویل‌دار خودکار)، شبکه‌های مبادلات تجارت الکترونیک، مانند ای بی^۳ (eBay) و یا حتی بورس سرمایه و کالا، پلت‌فرم‌های واسطه مالی برای ایجاد و اجرای انواع مختلف معاملات تجاری را هماهنگ می‌کنند. این سازمان‌های بسیار موفق مجموعه‌ای از سیاست‌ها و قوانین را ایجاد و آن‌ها را در سیستم‌های فناوری اطلاعات شبکه‌ای گنجانده و حفظ کرده‌اند و عموماً از طریق هزینه‌های دادوستدها و یا حق کمیسیون پشتیبانی می‌شوند. با این حال، ایجاد چنین شبکه‌ای در جوامع روستایی برای کشاورزان کوچک به دلیل برخورداری از کمترین زیرساخت‌های حمایتی، بدون

^۱ Visa

^۲ ATM

^۳ eBay

حضور فیزیکی چالش برانگیز است و بنابراین امکان شبکه‌ای کاملاً مجازی مردود است. با این وجود، شانس داشتن چنین شبکه‌ای به‌عنوان فرصتی مناسب و پایدار از طریق مشارکت تشکیلات روستایی، همچنان باقی می‌ماند.

درام نت

در ماه مارس ۲۰۰۳ پراید آفریقا^۱ پروژه‌های آزمایشی به نام درامنت را به‌عنوان سیستم مدیریت زنجیره ارزش جدید در کنیا راه‌اندازی کرد که هدف آن کشاورزان خرده مالک بود. چشم‌انداز درامنت سیستمی مدیریتی است که از طریق سیاست‌ها، فرآیندها و سیستم‌های فناوری اطلاعات به‌شکلی زنجیره ارزش متصل شود. سیستم درامنت، مجموعه‌ای از تراکنش‌های مالی، بازاریابی و اطلاعات را پشتیبانی می‌کند که به‌طور مستقیم بر بهره‌وری کشاورزان کوچک و به‌طور غیرمستقیم بر دیگر ذی‌نفعان در آفریقا اثر می‌گذارد. در حال حاضر، درامنت به‌عنوان اسپانسر مالی عمل می‌کند و در حال توسعه مدلی تجاری است که به سازمان آفریقایی مستقل، خودکفایی مالی و پایدار تبدیل شود.

تأمین مالی کشاورزان

منابع مالی خرد پتانسیل خود را در رسیدن به فقرا در مناطق شهری سراسر جهان، نشان داده و ثابت شده است که فقرا قابل‌پذیرش در بانک هستند، با این حال، پراید آفریقا دریافت که نه تنها باید فقرا و کشاورزان روستایی که بیش از ۷۵ درصد جمعیت ساکن را تشکیل می‌دهند به خدمت بگیرد، بلکه نیازمند اتخاذ رویکرد متفاوتی است. ترکیبی از هزینه‌های عملیاتی بالا برای خدمت به مشتریان پراکنده، درآمد ناپیوسته به دلیل طولانی بودن چرخه کاشت و برداشت و حاشیه کم سود، راه‌حلی فراتر از منابع مالی خرد متعارف را برای حل مشکل بهره‌وری کم و درآمد پایین در مناطق روستایی طلب می‌کرد. بدیهی است که تأمین مالی روستایی بدون پرداخت یارانه از پایداری تجاری چندانی برخوردار نیست.

در ابتدا فلسفه درامنت، ارتباط مستقیم با بازیگران کلیدی، یعنی بانک‌های تجاری، کشاورزان خرده‌مالک و خرده‌فروشان عرضه‌کننده نهاده‌های کشاورزی از طریق برنامه اعتباری غیرنقدی و سیستم بازاریابی و پرداخت یکپارچه در طول زنجیره‌های ارزش کشاورزی بود. این هدف در مراحل اولیه پروژه، موردبازنگری قرار گرفت تا تمرکز بیشتری بر درآمدهای خرده‌مالکان معطوف شود. سرآن‌جا م، زنجیره ارزش به خریداران محصولات کشاورزی گسترش یافت و آن‌ها در مرکز توجه زنجیره قرار گرفتند.

مدل درامنت بر گردش سریع معاملات، به‌همراه میزان سود سهام بالا که غالباً مدنظر سرمایه‌گذاری خرد متعارف است، متکی نبوده و به‌جای آن، بر منبای قراردادهای فناوری، سیستم‌های مدیریتی و تأمین مالی ساختاری بنا شده است. طرح و رویکرد درامنت این است که با استفاده از قراردادهای خرید و فروش، کسب و کارهای اصلی فرآوری محصولات کشاورزی، سرمایه‌گذاران بخش کشاورزی و خریداران را به کشاورزان فقیر و از طریق

^۱ PRIDE AFRICA

چارچوب قرارداد جامع همه اعضای زنجیره ارزش کشاورزی اعم از خریدار، عرضه‌کنندگان نهاده‌های کشاورزی و بانک‌های تجاری را به هم متصل کند. قدرت قراردادهای خرید برای تحرک بخشیدن به مدل زنجیره ارزش اغراق‌آمیز نیست. گروه‌های کشاورز با در دست داشتن قرارداد و پشتیبانی درمانت و رعایت چارچوب و استانداردهای قراردادی، توانستند به تولید و فروش بپردازند و از ریسک بازار اجتناب کنند.

درمانت با دیگر سازمان‌ها در زمینه ظرفیت‌سازی پویا برای گروه‌های کشاورز، آموزش و صدور گواهی کیفیت موردنیاز برای اطمینان بخشی به خریداران، مشارکت دارد. به محض این که خریدار کمیت، کیفیت و قیمت اولیه را مشخص می‌کند، کشاورز به وسیله قرارداد می‌تواند نوع نهاده‌های ضروری را برای اجرای قرارداد خریداری کند. چارچوب قراردادی، ستون فقرات مدل درمانت است. قراردادهای خرید نه تنها ارتباط خرید و فروش را رسمیت می‌بخشند، بلکه به دلیل اعتبار بالای خریدار در بانک‌ها، از ارزش اعتباری نیز برخوردار هستند.

در بخش مالی مدل، درمانت به جای تأمین‌کننده بودن اعتبار نهاده‌ها که در رویکرد مؤسسات سرمایه‌گذاری خرد سنتی وجود دارد، تغییر جهت داده و بر همکاری با یک بانک تجاری در ایجاد ساختار خدمات اعتباری به گروه‌های تولیدکننده و بر اساس پرداخت‌های حاصل از پیشرفت فروش که توسط خریدار و از طریق بانک جریان می‌یابد، متمرکز شده است. سیستم مدیریت زنجیره ارزش مدل تأمین‌مالی شناخته شده است که اعضای جریان تولید را همانند حوزه‌های شرکت واحد به هم متصل می‌کند. پشتیبانی ارتباطی درمانت از اعضایش بر اساس پلت‌فرم یکپارچه فناوری اطلاعات و ارتباطات (ICT)، ارتباط مخابراتی، مدیریت اطلاعات و ایجاد اعتبار قرار دارد. پلت‌فرم فناوری اطلاعات و ارتباطات درمانت، تمام اعضا، تدارکات، جریان‌های اعتباری، پرداخت‌ها و رویدادهای مالی را در سیستم مدیریت زنجیره ارزش کشاورزی طرح‌ریزی می‌کند. در غیاب فناوری اطلاعات و ارتباطات، درمانت نمی‌توانست وجود داشته باشد و پنج سال پیش به دلیل ناکارآمدی داده‌های کاغذی جمع‌آوری شده، حسابداری و حل مناقشات وجود نداشت.

مشتریان درمانت

مشتریان هدف درمانت در کنیا، کشاورزان دارای زمین‌های کشاورزی تا حدود دو هکتار هستند که به‌طور معمول مخلوطی از محصولات برای معیشت و فروش را تولید می‌کنند. این کشاورزان در خط فقر یا کمی پایین‌تر از خط فقر قرار دارند. آن‌ها، عادلانه قادر به دستیابی به کانال‌های بازاریابی رسمی نیستند و معمولاً به بانک‌های تجاری و مؤسسات مالی اعتباری خرد هم دسترسی ندارند (مورد دوم که عمدتاً بر شرکت‌های کوچک و غیرکشاورزی شهری و غیرشهری تمرکز دارد). هم‌چنین هدف درمانت کشاورزان زن در کنیاست که بیشتر در معرض فقر قرار دارند. ۶۹ درصد از زنان فعال اقتصادی، کشاورزان معیشتی هستند و در مقایسه این میزان در مردان ۴۳ درصد است.

مدل کسب و کار

مدل کسب‌وکار صریح و سراسر است. درامنت تولیدکنندگان، خریداران بزرگ، عرضه‌کنندگان و بانک‌های تجاری را در فرایندی به هم پیوسته تأمین مالی، تولید، تحویل و پرداخت متحد و یکپارچه می‌کند. درامنت خدمات به زنجیره ارزشی را تسهیل و وساطت می‌کند که در آن گروه کشاورزان مورد تأیید و شاغل در تولید در طرف فروشنده، خریدار معتبر در طرف خرید و تأمین‌کنندگان نهاده تأیید شده و بانک تجاری در وسط قرار دارند. شرکت بزرگ و معتبر فرآوری محصولات کشاورزی، به‌عنوان خریدار، قرارداد خریدی را با قیمت مشخص با گروه‌های کشاورز که تحت قرارداد اصلی و تحت مدیریت درامنت قرار دارند، امضا می‌کند. قرارداد اصلی درامنت نشان‌دهنده نقش‌ها، حقوق و تعهدات تمام طرفین در زنجیره ارزش است. قراردادهای فرعی بین طرفین، تعهدات هر بازیگر خاص را مشخص می‌کند. جریان پیشرفت فروش قرارداد از طریق بلنک به‌منظور پرداخت اعتبار و هزینه‌های بدهی تولیدکننده صورت می‌گیرد.

سیستم فناوری اطلاعات و ارتباطات درامنت نظارت بر تراکنش‌ها مطابق قرارداد و تهیه گزارش گردش کار تمام عوامل و منابع تأمین مالی در زنجیره ارزش و کنترل‌های داخلی را فراهم می‌کند. هزینه‌های کارمزد خدمات اداری و معاملات کارگزاری درامنت بین شرکا و اعضای زنجیره ارزش به‌اشتراک گذاشته می‌شود. این مدل بهره‌وری ایجاد کرده و به شرکت‌کنندگان اجازه ورود به بازار و یا بهبود دسترسی به شرکاء می‌شود.



شکل ۵-۳ بازیگران درامنت

منبع: مولف، نمونه موردی کمپینی

مدل زنجیره ارزش بر اساس مجموعه‌ای از قراردادهای بین درام نت و چهار بازیگر کلیدی در طول زنجیره ارزش، یعنی تولیدکنندگان، خریداران، عرضه‌کنندگان فروشندگان نهاده‌ها و بلنک‌ها کار می‌کند. قراردادهای بین خریداران و تولیدکنندگان در مرکز این طرح قرار دارند. به طور خلاصه، نقش‌ها و مسئولیت‌های ذی‌نفعان به شرح زیر است:

کشاورزان. آن‌ها باید به گروه‌های خودیار ثبت شده موجود وابسته باشند، زیرا ورود به قرارداد تنها با مؤسسه مستقل قانونی امکان‌پذیر است. هر گروه کشاورزی یکی از اعضای خود را به عنوان عامل داد و ستد نامزد می‌کند تا نماینده آن‌ها در معاملات باشد. این عوامل اداره مناطق جمع‌آوری روستایی، دریافت محصولات از کشاورزان عضو و تسهیل درجه‌بندی، بسته‌بندی و صدور رسید توسط عامل خریدار را برعهده دارند. علاوه بر این، بسته به محصول و نیازهای بازیگر زنجیره ارزش، سیستم قادر به خدمت‌رسانی انفرادی به کشاورز خواهد بود. عوامل دادوستد اطلاعات اساسی را نیز به کشاورزان عضو ارائه می‌دهند. برای این خدمات پاره‌وقت عوامل دادوستد، حق کمیسیون پرداخت می‌شود. علاوه بر این، عوامل دادوستدها، تحت قرارداد، مسئول تمام ارتباطات درامنت، تولید و فعالیت‌های بانکی گروه خود هستند.

گروهی برای پرورش و تولید انواع محصول موردنیاز خریدار و پیگیری اقدامات زراعی که توسط خریدار برای رسیدن به کیفیت مورد نظر مشخص شده با وی قرارداد منعقد می‌کند. در صورتی که کشاورزان بتوانند تضمین موردنیاز بانک‌ها را تأمین کرده و وام را از طریق فروش محصولات بازپرداخت کنند، ممکن است وام‌های تولید آنان به صورت نهاده به آن‌ها پرداخت شود. افراد کشاورزی که تعهدات قراردادی خود را انجام ندهند، از گروه اخراج می‌شوند. هر گروه باید حساب بانکی را در بانک شریک باز کرده تا بتوان تمام پرداخت‌ها را از طریق ایجاد سیستم غیرنقدی انجام داد. مطابق با آئین‌نامه درامنت، لازم است هر عضو در صندوق بیمه معامله، در تأمین ۲۵ درصد از ارزش وام‌ها مشارکت کند که به‌عنوان وثیقه وام و نشان‌دهنده تعهد و شناخت اعضا از فرآیند است.

درامنت به‌منظور بهره‌مندی از مهارت‌های مدیریت کشاورزی موردنیاز برای استفاده مؤثر از بذر و بسته نهاده‌ها که مورد تأکید خریدار و در مفاد قرارداد ذکر شده است، آموزش و صدور گواهی‌نامه‌های گروه کشاورزی را به یک شریک با صلاحیت برون‌سپاری کرده است. هدف اصلی آموزش و صدور گواهی کاهش ریسک خریدار از نقصان کیفیت بذر و کاهش قیمت به‌دلیل روش‌های ضعیف مدیریتی است.

در پایان چرخه تولید- در مورد دانه‌های آفتابگردان، حدود ۵ ماه گروه کشاورزی محصولات تولیدی خود را به مراکز جمع‌آوری از پیش تعیین شده، تحویل می‌دهند. خریدار کیفیت مورد نظر را تأیید و بلافاصله مجوز پرداخت را صادر می‌کند و پرداخت از طریق بلنک و حساب تک‌منظوره مدیریت پول نقد درامنت که برای دریافت درآمد حاصل از فروش، بازپرداخت اصل و سود وام و هزینه‌های کارمزد درامنت و سایر تعهدات مشخص شده در قرارداد بین گروه کشاورز و درامنت افتتاح شده، به گروه کشاورز صورت می‌گیرد. پس از انجام تمام

تعهدات مشخص شده در قرارداد، بانک موجودی خالص در حساب مدیریت پول نقد را به حساب گروه کشاورزی مربوطه منتقل می‌کند.

گزاره ارزش^۱ یا ارزش پیشنهادی تولیدکننده، به دلیل قرارداد با بازار یا خریدار معتبر و منبع تأمین مالی و بهره‌گیری از فرصت بازار و کسب درآمد نسبت به سایر روش‌هایی درآمدی که کشاورزی می‌تواند انجام دهد، درآمد و جریان نقدی بالاتری را فراهم می‌کند. سازمان‌دهی گروهی برای مدیریت کردن هزینه‌های دادوستدها ضروری است.

خریدار، خریدار بازیگر محوری در شبکه است و فرصت‌های تجارت و قرارداد با کشاورزان را برای تولید، برداشت و وسایل حمل و نقل و تحویل محصول فراهم می‌کند. خریدار:

- میزان کاشت بذر و حجم محصول قابل برداشت، استانداردهای کیفیت و درجه‌بندی، قیمت‌های پرداختنی و برنامه‌های موردنظر برای تحویل را قبل از فصل کاشت با انعقاد قرارداد مشخص می‌کند.
- هماهنگی حمل و نقل محصول را از مراکز جمع‌آوری تعیین شده و مورد توافق برعهده دارد.
- خدمات تکمیلی و توسعه‌ای به گروه کشاورزان شرکت‌کننده را با استفاده از مربیان مورد تأیید درام‌نت برای حصول اطمینان از استفاده صحیح از نهاده‌های توصیه‌شده و به کارگیری روش‌های صحیح کشاورزی، فراهم می‌کند.

۸۰ درصد از قیمت توافق‌شده را بر اساس کنترل موجودی و تطبیق رسیدهای خریداران و پس از انجام تست‌های کنترل کیفی لازم پرداخت می‌کند. پیوسته تغییرات را بر اساس تحویل محصول یادداشت می‌کند. به دلیل دسترسی به کشاورزان آموزش دیده و قابل اطمینان، سیستم مدیریت زنجیره ارزش تخصصی و سیستم‌های کنترل کیفیت، پیش‌بینی کمیت، کیفیت و زمان تحویل، گزاره ارزش به خریداران قابل پیش‌بینی است. عرضه‌کنندگان کنندگان و فروشندگان نهاده‌ها. عرضه‌کنندگان و فروشندگان مورد تأیید درام‌نت بسته‌های بذر و نهاده‌های کشاورزی مشخص شده را مطابق با الزامات تعیین‌شده توسط خریداران در قرارداد اصلی درام‌نت به گروه‌های کشاورز واجد شرایط تحویل می‌دهند. گروه‌های کشاورزی درام‌نت مبلغ نهاده‌های خود را از طریق خط اعتباری که در بانک ایجاد شده، بدون هزینه پرداخت می‌کنند. پرداخت بانک به عرضه‌کننده نهاده‌ها از طریق خط اعتباری گروه‌های کشاورز صورت می‌گیرد. نقدشوندگی (پرداخت فوری) انگیزه‌ای بزرگ برای سرمایه‌گذاران است. گروه‌های کشاورز ممکن است در موارد خاص، برای خرید نهاده در مقادیر کم، مبلغ را به صورت نقدی به عرضه‌کننده پرداخت کنند.

^۱ value proposition وعده‌ای دارای ارزش است که باور از مشتری مشخص را تصدیق و ارائه می‌کند.

گزاره ارزش برای عرضه کنندگان نهاده ها افزایش فروش است. عرضه کنندگان نهاده ها دیگر نیازی به ریسک اعتبار برای عرضه نهاده ها به کشاورزان خرده مالک ندارند و می توانند سهم بازار محلی خود را به عنوان پیوندی معتبر در شبکه افزایش دهند.

بانک ها. بانک ها برای خرید نهاده ها و ارائه خدمات بانکی معاملات به کشاورزان وام می دهند. آن ها بابت نهاده ها به فروشندگان پرداخت می کنند، وصول وام و بهره آن را از پرداخت های خریدار انجام می دهند و مازاد آن را به حساب اعتباری کشاورز واریز می کنند. هم چنین بانک ها می توانند محصولات و خدمات مالی بیشتری را به اعضای گروه های کشاورزی ارائه دهند، اما این موارد خارج از شبکه درامنت قرار می گیرد.

ارزش پیشنهادی برای بانک ها درآمد سود خالص، درآمد حاصل از کارمزد و افزایش سپرده است. مدل زنجیره ارزش جامع و سیستم مدیریت نقدی، ریسک اعتباری بانک ها را کاهش می دهد. دسترسی به منابع کمابیش دست نخورده سپرده مشتریان عمده فروش موجب مقرون به صرف بودن متنوع سازی ریسک می شود.

ویژگی های کلیدی درامنت

- نهاده ها تحت قرارداد با خریدار در دسترس گروه کشاورزی قرار می گیرد.
- اعتبارات بر اساس قابلیت تولید تعیین شده از تجزیه و تحلیل درامنت قرار دارد.
- منبع بازپرداخت وام های گروه های کشاورزی، درآمد حاصل از فروش است که بر مبنای قرارداد "خود واریزی"^۱ خرید محصول از سوی خریدار است.
- بازپرداخت از منبع درآمد حاصل از فروش و با واریز مستقیم از سوی خریدار به حساب ویژه مدیریت پول نقد درامنت (لاک باکس^۲) وصول می شود که به منظور ذخیره وجوه و کنترل پرداختی ها افتتاح شده است. بانک حق برداشت از درآمد حاصل از فروش از طریق لاک باکس را دارد.
- مدیریت ریسک اعتباری بر مبنای ترکیبی از کیفیت سفارش خرید (خریدار) و وثیقه نقدی در حساب مسدود شده درامنت (TIF) در بانک است که گروه های کشاورز ۲۵ درصد از مبلغ پیش پرداخت های اعتباری را می پردازند.
- نرم افزار به گونه ای طراحی شده است که می تواند به نیازهای ویژه هر صاحب مجوزی اعم از انتظارات خریدار، الزامات نماینده کسب و کار کشاورزی اعم از کلنال های ورودی و خروجی و نقطه نظرات گروه های کشاورز، حمل و نقل، بانک، سرمایه گذار یا وام دهنده پاسخ گو باشد.

^۱ self-liquidating

^۲ Lockbox



شکل ۵-۴ الف- جریان فرایند

منبع: نویسنده، نمونه موردی کمپینی



شکل ۵-۴ ب- جریان فرایند

منبع: نویسنده، نمونه موردی، کمپینی

فناوری

پرلید آفریقا، در فاز اول برای خدمت به معاملات محدود، مدلی ساده و پایگاه داده را به عنوان پایلوت طراحی و به عنوان مبنایی برای ایجاد مدل قوی به خدمت گرفت. کار با گروه‌های کشاورز و دادوستدها با تلفن همراه آغاز شد، اما در حال حاضر پایگاه داده استاندارد، دیجیتالی، متمرکز و تخصصی و برخوردار از ساختار ارتباطی هماهنگ با اصول و منابع مالی زنجیره ارزش در حال ایجاد شدن است. هدف این است که هر گروه کشاورزی بتواند با روش سریع و اقتصادی با دیگر بازیگران زنجیره ارزش ارتباط برقرار کند. این پلت فرم به عنوان سیستم یکپارچه و خودکار برای ارائه ارتباطات تعاملی و سازگاری بین تمام بازیگران در زنجیره ارزش کشاورزی، طراحی و اجرا خواهد شد. این فرایند از طریق تلفن‌های همراه و انتقال اینترنتی صورت می‌گیرد. پایگاه داده و سیستم اطلاعات مدیریت با استفاده از شبکه سرویس بسته امواج رادیویی (GPRS) همیشه آماده^۱، و شبکه خصوصی و از طریق ابزارهای همراه جی‌پی‌آراس، داده‌های یکپارچه مالی و تراکنش‌های بین بازیگران را گرفته و پردازش می‌کند. سیستم مدیریت زنجیره ارزش درامنت زنجیره رویدادهای تحویل نهاده‌ها، اعتبار وام، رویدادهای تحویل محصول، صورت حساب‌ها، پرداخت‌ها و سایر جریان‌های مالی را از طریق سیستم تطبیق و تجزیه و تحلیل کرده و گزارش را از طریق سیستم ارایه خواهد داد.

اقدامات مالی

بانک برای اهداف تولیدی به گروه‌های کشاورز خط اعتباری تخصیص می‌دهد. خط اعتباری پیش پرداخت وام‌های کوتاه مدت را برای گروه‌های کشاورز به منظور خرید بذر، کود و سایر شروط قیدشده در قرارداد درامنت/خریدار فراهم می‌کند. مقدار پیش قسط‌های کوتاه مدت تحت خط اعتباری از روی مقدار نهاده‌های مورد نیاز برای برآورده کردن مفاد قرارداد سفارش خریدار به گروه تعیین می‌شود. نهاده‌های تحت قرارداد از سوی عرضه‌کنندگان مورد تأیید، به گروه کشاورزی عرضه می‌شود. بازپرداخت خط اعتباری به طور مستقیم و از محل درآمد حاصل از فروش حاصل می‌شود که خریدار به حساب اختصاصی مدیریت پول نقد درامنت (لاک‌باکس درامنت) واریز می‌کند. در این آرایش ساختاری، درامنت از نقش مستقیم وام‌دهی که پراید آفریقا در شبکه تأمین مالی خرد انجام داده، خارج می‌شود.

بانک شریکی با انگیزه است. درامنت گروهی به هم پیوسته "مرتبط" یعنی اعضای زنجیره ارزش را به بانک می‌آورد. بانک نه تنها اهداف سودآوری خود را محقق و ریسک اعتباری خود را کاهش می‌دهد بلکه سپرده خود را افزایش داده که مبنایی برای افزایش ظرفیت اعطای وام تحت مقررات بانکی است. علاوه بر این، درامنت، علاوه بر همکاری با بانک در هم‌آفرینی^۲ و ایجاد و آزمایش محصول جدید بانکی برای خدمت به تولیدکنندگان کالاهای

^۱ always on

^۲ co-creating

روستایی مشارکت دارد که به عنوان صندوق بیمه اتکایی^۱ برای پوشش زیان های ناشی از حساب مسدود شده درام نت TIF است. اگر چه احتمال استفاده از آن کم است، اما نقش آن آسودگی بانک، تا حصول اطمینان کامل از ذی نفعان در زنجیره است.

فازهای اجرای پروژه

فاز اول: آزمایشی (پایلوٹ) (۲۰۰۴-۲۰۰۶). نمونه اولیه پلت فرم درام نت در طی پروژه ای آزمایشی در مرکز کنیا اجرا شد که حدود ۱۲۵۰ کشاورز برای پرورش محصولات باغبانی با ارزش برای صادرات مشغول شدند. فاز اول، با بودجه مرکز توسعه تحقیقات بین المللی^۲ (IDRC)، صندوق بین المللی توسعه کشاورزی (IFAD) و مونسانتو^۳، با نگاه اجرای تحقیق و توسعه برای ساخت مدل پایه و آزمایش پلت فرم فناوری اطلاعات و ارتباطات انجام شد. پراید آفریقا مدل ساده و پایگاه داده را برای ایجاد معاملات محدود و به کارگیری آن به عنوان مبنا برای ایجاد مدلی در مقیاس بزرگتر و قابل نسخه برداری ایجاد کرد. بررسی پروژه آزمایشی نشان داد که با وجود این که هزینه های دادوستد کشاورزان بیش از حد زیاد بود، این پروژه تأثیر مثبتی بر کشاورزان خرده مالک داشته است. یافته های برداشت شده بیشتر در مرحله آزمایشی عبارتند از:

حلقه های مبتنی بر خریدار. این امر مهم است که حلقه ها تقاضا محور بوده و از سوی خریداران محصولات کشاورزی شروع شود. این حلقه ها باید با تولیدی که خریداران از نظر کیفیت، کمیت، زمان بندی، بسته بندی و غیره نیاز دارند عرضه شوند.

• وثیقه ناکافی برای بانک ها. در مرحله اول ثابت شد که وثیقه های ارائه شده توسط حساب مسدود شده درام نت TIF، قرارداد خریدار و تضمین گروه ناکافی بوده و به شدت بر امکانات تضمین درام نت تکیه شده بود. این امر بدان معنی است که حداقل تا زمان کسب پیشینه اعتباری برای کشاورزان، نیاز مداوم به تسهیل تضامین جزئی وجود دارد. علاوه بر این، نمونه آزمایشی به طور کامل توانایی بلنک ها را برای طراحی خدمات وامی که برآورده کننده ی نیازهای فصلی کشاورزی باشد، آزمایش نکرد.

• ارتباطات سازمانی و فرایندی. درگیر بودن تأمین کنندگان اصلی نهاده ها در شبکه، برای حصول اطمینان از دسترسی به موقع و مناسب فروشندگان نهاده های کشاورزی به نهاده های مورد نظر مهم است و هم چنین لازم است مسئولیت درجه بندی محصولات، کنترل کیفیت و فرایندهای تحویل، بین خریداران و کشاورزان اصلاح شود تا از مشکلات عرضه و کیفیت جلوگیری شود.

فاز دوم: امکان تجاری سازی (۲۰۰۷-۲۰۱۰). درام نت به منظور ادامه کار، مرحله دوم پروژه را در ماه اوت ۲۰۰۷ معرفی کرد، تا مشخص شود که آیا پلت فرم ایجاد شده می تواند با در نظر گرفتن رویکرد عملیاتی مد نظر شرکت

^۱ Reinsurance

^۲ International Development Research Centre (IDRC)

^۳ شرکت مونسانتو شرکت شیمیایی-کشاورزی و بیوتکنولوژی کشاورزی آمریکایی است.

در سطح تجاری اجرایی شود. فاز دوم در غرب کنیا با همکاری شرکت بازرگانی و صنعتی^۱ آفریقا، بانک کارگشایی کنیا و دانشکده‌های کشاورزی (FFS)^۲، شبکه ملی سازماندهی شده از گروه‌های کشاورزی ایجاد شده توسط فائو و با کمک بنیاد گیتس^۳، راه اندازی شد. در حال حاضر پروژه درامنت از استان نیانزا^۴ تا استان ناکورو^۵ و امبو^۶ گسترش یافته است و بین مارس ۲۰۰۸ تا سپتامبر همان سال در فصل کشت، گسترش قابل ملاحظه‌ای داشت.

جدول ۵-۱ شاخص های عملکردی

سپتامبر ۲۰۰۸	مارس ۲۰۰۸	سپتامبر ۲۰۰۷	
۱۳۶۵	۲۷۵	۲۸۸	تعداد کشاورزان
۱۳۰۰	۱۵۵	۱۸۷	زمین تعهد شده (اکر)
۹۷۵۰۰۰	۱۱۶۲۵۰	۱۲۵۰۴	برنامه‌ریزی شده (کیلوگرم)
۶۱۸۷۶	۱۱۲۰۹	۱۱۸۱۸	تحويل شده (کیلوگرم)

منبع: نویسنده، نمونه موردی کمپینی

فاز ۲، مرحله اثبات مفهوم و آزمایش تجاری سیستم مدیریت تأمین مالی زنجیره ارزش است. طرح پروژه رشد سریع تعداد زیادی از خرده مالکان شرکت کننده را در آینده پیش بینی می کند. در نتیجه، تیم در تلاش است تا به پالایش و تکمیل سیستم پرداخت و ارتباطات درامنت بپردازد. همزمان، آن‌ها تلاش دارند با شرکایی که از چشم‌اندازهای جدید برخوردار هستند، در خصوص کالاهای دیگر که تأثیرات مالی و اجتماعی چشمگیری داشته باشد و مرحله اجرایی آن از ابتدا تا انتها قابل انجام باشد، وارد مذاکره و قرارداد شوند.

فاز سوم: رشد سریع درامنت. با افزایش تعداد خریداران کالاهای کشاورزی، تعداد بانک‌های ارائه کننده محصول مالی، مدل زنجیره ارزش استاندارد و ساختارمند و ورود بیشتر گروه‌های تولیدکننده به بازارها و کشورها، گسترش سریع مشارکت کشاورزان در پروژه قابل پیش‌بینی است. دادوستد بیشتر درجه بالاتری از پایداری و سودآوری را فراهم می کند. پراید آفریقا قصد دارد، در فاز سوم پلت فرم فناوری اطلاعات و ارتباطات را استاندارد و دیجیتالی کرده تا اجازه ردیابی سطح بالاتر و تطبیق پذیری با کشاورزان به صورت انفرادی را هم داشته باشد.

^۱ Business and Industrial Development Corporation (BIDCO)

^۲ Farmer Field Schools Farmer Field Schools (FFS)

^۳ Gates Foundation بنیادی خصوصی که توسط بیل و ملیندا گیتس تاسیس شده است و اهداف اولیه آن افزایش مراقبت های بهداشتی و کاهش فقر شدید، در سطح جهانی و گسترش فرصت‌های آموزشی و دسترسی به فناوری اطلاعات در ایالات متحده، است.

^۴ Nyanza

^۵ Nakuru

^۶ Embu

۷- آکر (واحد اندازه گیری زمین معادل ۴۰۴۷ مترمربع)، جریب فرنگی.

پراید آفریقا روند برنامه‌ریزی برای تجاری‌سازی کسب‌وکار در سیستم مدیریت زنجیره ارزش درامنت را آغاز کرده است. مقیاس پذیری این رویکرد نتیجه مستقیم دستیابی به رشد و اهداف مالی جانبی در مرحله دوم خواهد بود. اهداف کاری در طی سه فاز عبارتند از: ۱) دستیابی به خودکفایی عملیاتی در طی سه سال (۲) ارتقا و تبدیل شدن به کسب‌وکاری قابل‌اعتماد در پنج سال، رسیدن به ۵۰۰ هزار تا یک میلیون مشتری در سراسر شرق و جنوب آفریقا، و ۳) اثبات این که سیستم مدیریت زنجیره ارزش درامنت پیشنهاد تجاری قابل‌اعتماد است که می‌تواند در مقیاس گسترده‌ای کپی‌برداری و تکثیر شود.

استراتژی پایدار

حاشیه سود و رشد قوی‌ترین پیش‌ران‌های تجاری خواهد بود. در مرحله دوم ثابت شده است که درامنت با استفاده از فناوری اطلاعات و ارتباطات قادر به پردازش دیجیتالی حجم قابل توجهی از معاملات است. برای رسیدن به نقطه سربه‌سر مالی^۱ نیاز به درآمد است تا هزینه‌های عملیاتی و رشد دارایی‌های سرمایه‌ای پوشش داده شود. درامنت می‌تواند از کارمزد مجوز، حق عضویت، هزینه‌های تراکنش، توزیع اعتبار (مشترک با بانک)، هزینه‌های تضمین افزایش اعتبار و کارمزد عاملیت درآمد به دست آورد. هدف درامنت این است که برای هر خدمتی که موجب تسهیل در هر تراکنش در سیستم می‌شود هزینه‌ای در نظر گرفته شود تا بتواند در ارزش افزوده توسط اعضا مشارکت داشته باشد. این هزینه‌ها نسبت به هزینه‌های حق‌العمل‌های کشاورزی نسبتاً متوسط و مقرون به‌صرفه است.

درامنت، به‌عنوان شرکت فن‌آوری دارای اهرم عملیاتی بالایی است بدین معنی که بیشتر هزینه‌های آن را هزینه‌های ثابت تشکیل می‌دهد، زیرا تراکنش‌های درامنت از طریق پلت فرم فناوری اطلاعات و ارتباطات دیجیتالی انجام می‌شود. از این رو افزایش ظرفیت برای سودآوری ضروری است. پراید آفریقا قصد دارد تا شبکه درامنت را به شدت گسترش داده و کشاورزان خرده‌مالک را به ارائه‌دهندگان خدمات مالی تجاری، عرضه‌کنندگان نهاده‌های کشاورزی و خریداران محصولات کشاورزی در سراسر کنیا، شرق آفریقا و در نهایت کل قاره متصل کند. برای پاسخ‌گویی به این الزامات، رشد آن باید مقرون به‌صرفه، تکرار پذیر و مقیاس پذیر باشد. از این رو، پراید آفریقا کسب و کار خود را با توجه به استانداردها و مشارکت‌ها برنامه‌ریزی می‌کند. درامنت برای کمک به توسعه سریع، خدمات خود را از طریق کانال‌های مختلف ارائه می‌کند. درامنت در طول مرحله‌ی آزمایش مدل کسب و کار، مراکز کوچک پشتیبانی از کسب و کار را راه‌اندازی کرد که در درون دیگر سازمان‌های موجود قرار داشت. درامنت در ابتدا از طریق دفاتر منطقه‌ای در استان‌های مرکزی و غربی بر روی گروه‌های کشاورزی متمرکز شد و مشخص شد این روش برای تکرارپذیری و نسخه‌برداری بسیار گران بود. مدل در حال ارتقا است تا با استفاده از واسطه‌های کشاورزی تقویت شود که شبکه کسب‌وکار امیدبخش برای ورودی و خروجی بازارها به‌شمار می‌روند.

^۱ financial break even

مؤسسات بین‌المللی، کسب‌وکارها و سرمایه‌گذاران بخش خصوصی به این مدل به عنوان ابزاری منحصر به فرد برای ارتباط با کشاورزان و خریداران علاقه نشان داده‌اند. این مراکز را می‌توان با توسعه بسته‌های خدمت و فرآیندهای عملیاتی استاندارد شده، در درون تعاونی‌های موجود، بانک‌ها، ساکوها، مؤسسات مالی خرد و سایر مؤسسات، ایجاد و گسترش داد. همانند مدل فرانسیزی (حق امتیاز)، این مراکز تحت پوشش، به شبکه رو به رشد درآمدت متصل شده و از مزایای داده‌های شبکه بزرگ و روبه‌رشد، مشتریان، شرکا و منابع مشترک بهره‌مند خواهند شد.

در حال حاضر چشم‌انداز درآمدت، اشتراک و ارتقای پلت‌فرم درآمدت با حمایت مالی سازمان‌های بین‌المللی و طیف وسیعی از شبکه‌های گسترده شرکاست. هدف، تسهیل تراکنش‌های مالی، بازاریابی و اطلاعاتی است که به‌طور مستقیم انگیزه خلق ثروت و یکپارچگی اقتصادی را برای کشاورزان کوچک و به‌ویژه زنان در آفریقا موجب می‌شود.

مطالعه موردی ۵. مجتمع پارک‌های کشاورزی غذایی: راه‌هایی برای توسعه کشاورزی پایدار در هند
کالیان چاکراواتی^۱، مشاور، یس بانک^۲ و راجو پوزاپاتی، معاون رئیس و سرپرست کسب و کارهای کشاورزی - غذایی یس بانک

خلاصه

این مطالعه موردی موانع اصلی کشاورزی در هند را شناسایی کرده و الزامات کلیدی برای تقویت زنجیره ارزش‌های کشاورزی در این کشور را ارائه می‌دهد. این مطالعه نمونه‌های بانکداری مبتنی بر دانش و راه‌حل‌های زنجیره ارزش مالی یکپارچه را برای تحقق مسیر رشد بیشتر به‌منظور توسعه کشاورزی پایدار نشان داده و درعین حال به موانع عمده اشاره شده توسط مجتمع پارک‌های کشاورزی^۳ غذایی، به‌طور مؤثر پاسخ می‌دهد.

مرور: نیاز به نوآوری

اخیراً، تولید ناخالص داخلی هند از مرز تریلیون دلار عبور کرده است و همین امر این کشور را به یکی از اعضای باشگاه دوازده‌گانه کشورهای دارای اقتصادهای تریلیون دلاری تبدیل کرده است. بخش کشاورزی با ۱۸/۳ درصد تولید ناخالص ملی کشور، وسیله امرار معاش تقریباً دو سوم از نیروی کار کشور است. اگر چه سهم این بخش در تولید ناخالص داخلی در طول سال‌های اخیر کاهش یافته است، اما اقتصاد هند هم‌چنان به‌شدت تحت تأثیر تولیدات کشاورزی قرار دارد، که دلیل محکمی بر ارتباط قوی بین تغییرات تولید ناخالص داخلی کشاورزی و تولید ناخالص داخلی است. بنابراین، به راحتی می‌توان نتیجه گرفت که اگر بخش کشاورزی قوی تر عمل کند برای مسیر رشد اقتصادی بسیار بهتر خواهد بود.

^۱ Kalyan Chakravathy

^۲ YES

^۳ Integrated Agro Food Parks (IAFPs)

دلیل اصلی کم توجهی به بخش کشاورزی در حکایت رشد هند، رکود یا کاهش سرمایه‌گذاری در بخش کشاورزی از اواسط دهه ۱۹۹۰ و در نتیجه کاهش سهم تولید سرمایه بخش کشاورزی در تولید ناخالص داخلی کشور بوده است. هزینه‌های بالای دادوستدهای مرتبط با پراکندگی جمعیت و زیرساخت‌های ناکافی، همراه با نیازهای خاص و بالابودن عوامل ذاتی ریسک کشاورزی موجب ارائه خدمات مالی ضعیف در مناطق روستایی شده و اگر تولیدی هم وجود داشت، اغلب بدون برنامه‌ریزی و بدون در نظر گرفتن نیاز و ظرفیت خانواده‌های روستایی و تولیدکنندگان کشاورزی انجام می‌شد.

با وجود همه کاستی‌ها از قبیل بهره‌وری پایین به دلیل سرمایه‌گذاری کم، کمبود دانش فنی در زنجیره کشاورزی، بحران ناکارآمدی زنجیره ارزش مانند ضعف لجستیک، تعدد واسطه‌ها، نامناسب بودن زیرساخت بازاریابی، فقدان تمرکز بر استانداردهای کیفی و حداقل فرآوری که در مجموع زیانی حدود یازده میلیارد دلار آمریکا نصیب این کشور کرده است، هندوستان توانسته به تقاضای خود به محصولات کشاورزی و بیشتر از طریق تولید بومی پاسخ دهد. با این حال، شناور بودن و افزایش سریع تقاضا برای تولید محصولات کشاورزی، در جریان زنجیره‌های ارزش کشاورزی اقدامات فوری را طلب می‌کند که در سطوح مختلف نفوذ کرده باشد.

درباره یس بانک

یس بانک با مسئولیت محدود با ۱۱۷ شعبه، بانک خصوصی هندی برخاسته از تقاضای خدمت به مشتری، در هندوستان در حال توسعه است که راهکارهای بانکداری و مالی سفارشی و جامع، شامل همکاری بانکی و سازمانی، بازارهای مالی، بانکداری مالی، بانکداری کسب و کار و تجارت، بانکداری خرده فروشی و بانکداری خصوصی را برای مشتریان خود ارائه می‌دهد.

نقطه قوت کلیدی و ویژگی متمایز یس بانک، رویکرد مبتنی بر دانش آن به بانکداری غذایی و صنایع کشاورزی و همچنین دیگر بخش‌های انتخاب شده است که اساس همه پیشنهادات بانک به مشتریان را تشکیل می‌دهد. بانکداران بصیر، بینش‌های ارزشمند و عمیق خود را در بخش‌های تخصصی و کارشناسی ارائه می‌کنند و در نتیجه به مشتریان کمک می‌کنند تا برنامه‌های کسب‌وکار و فعالیت‌های خود را توسعه داده و با به اشتراک‌گذاری ایده‌های تجاری و ایجاد راه‌حل‌های سفارشی برای الزامات خاص مشتریان، آن‌ها را برای ثروتمند شدن آماده می‌کنند.

این بانک به عنوان بانک متعهد به روستاهای هند، نسبت به راه اندازی بخش مشاوره و تحقیق استراتژیک غذا و صنایع غذایی^۱ اقدام کرده و تیمی از متخصصان با تجربه‌ی بانکی و صنعتی برخوردار از دانش و مهارت‌های لازم را در بخش‌های مشخص شده، مستقر کرده است. این کارشناسان مواد غذایی و صنایع کشاورزی برای کاهش ریسک و توسعه‌ی ساختار پروژه‌های نوآورانه و افزایش سرمایه‌گذاری در این بخش، با ذی‌نفعان در زنجیره‌های

^۱ Food and Agribusiness Strategic Advisory and Research (FASAR)

غذایی مختلف همکاری می‌کنند. این امر موجب افزایش پایداری تجاری و تضمین توسعه پایدار زنجیره‌های ارزش های کشاورزی می‌شود.

اعطای وام کشاورزی ۲۳/۹۱ درصدی با مجموع سبد (پورتفولیو) ۱۹۲۴/۶۵ میلیون دلار آمریکا، در مقایسه با حداقل ۱۸ درصد از اعتبار بانکی خالص^۱ که توسط بانک مرکزی هند تعیین شده، این حقیقت را نشان می‌دهد که بانک برای توسعه این بخش قویاً متعهد است. درصد سهم کشاورزی در سبد (پورتفولیو)، که مشخصاً به اعطای وام به بخش کشاورزی اشاره دارد طی سال‌های ۲۰۰۶ تا ۲۰۰۷ به‌طور پیوسته افزایش یافته است. وام‌های کشاورزی از ۲۹۵/۳۲ میلیون دلار آمریکا طی سال ۲۰۰۶-۲۰۰۷ به ۴۶۰/۱۶ میلیون دلار در سال ۲۰۰۸-۲۰۰۹ افزایش یافته است که ۳۵۱/۶۹ میلیون دلار آمریکا به‌وام‌های مستقیم کشاورزی و ۱۰۸/۴۷ میلیون دلار باقیمانده به وام غیرمستقیم کشاورزی تخصیص یافته و در مقایسه در سال‌های ۲۰۰۶-۲۰۰۷، ۱۸۳/۵۱ میلیون دلار آمریکا برای وام مستقیم کشاورزی و ۱۱۱/۸۱ میلیون دلار باقیمانده برای وام‌های کشاورزی غیرمستقیم پرداخت شده است. علاوه بر این دارایی‌های معوق، پیش‌پرداخت‌های بخش کشاورزی توسط یس بانک کمتر از ۰/۰۱ درصد و در مقایسه میانگین ملی در تمام بانک‌ها ۳/۱۸ درصد است که بیانگر تمرکز قوی و محکم ارائه خدمات است.

زنجیره ارزش بخش جدایی‌ناپذیر تصمیم‌سازی برای هر سازمانی را تشکیل می‌دهد، زیرا کل تولید کالاها و خدمات آن زنجیره به کارایی و اثربخشی آن بستگی دارد. یس بانک در رویکردی مبتنی بر دانش، زنجیره ارزش را تجزیه و تحلیل می‌کند، ذی‌نفعان و معاملات آن‌ها را می‌شناسد و با آن‌ها همکاری می‌کند و راه‌حل‌های زنجیره ارزش مالی یکپارچه را برای تامین نیازهای مالی آنان به کار می‌گیرد. این محصولات و خدمات سفارشی شامل اعتبار اسنادی، پیش‌پرداخت، تأمین مالی رسید انبار، تجمیع صورتحساب، سرمایه‌گذاری اولیه، تأمین مالی پس از حمل‌ونقل، عاملیت و وثیقه است. مثال‌هایی ذیل مواردی را بیان می‌کند، که در طی آن، این محصولات برای پاسخ‌گویی به نیازهای ویژه مشتریان یس بانک در اختیار آن‌ها قرار گرفت:

• سرمایه‌گذاری ساختاری برای حدود ۲۰۰۰ نفر از عشایر پرورش‌دهنده زنبورعسل در شمال هند با همکاری یکی از بزرگترین صادرکنندگان عسل از هند (به کادر ۵-۸ مراجعه کنید).

• تأمین مالی کسب و کار برای صنعتگران سنتی مرتبط با تشکل غیردولتی موسوم به مومبایی باسد^۲ برای نمایش آثار آنان در نمایشگاه "دروازه به هند"^۳ یا راه دستیابی به هند در نیویورک.

• تأمین مالی کشاورزان نیشکر مرتبط با کارخانجات مختلف کارخانه قند.

^۱ net bank credit (NBC)

^۲ Mumbaibased

^۳ gateway to India

• تأمین مالی کشاورزان کوچک و حاشیه‌ای برای خرید سیستم های آبیاری قطره‌ای تحت پروژه‌های آب رسانی قطره ای تحت حمایت دولت مرکزی^۱ (CGSMIP).

کادر ۵-۸ انبار کردن عسل عشایری پرورش دهنده زنبور عسل در شمال هند

در حال حاضر تولیدکنندگان عسل قادر به ذخیره عسل خود در انبارهایی تحت مدیریت یس بانک هستند که مامور متصدی وثیقه کیفیت و کمیت آن‌ها را ارزیابی می‌کند. عسل بدون انتقال دارایی یا مالکیت به‌عنوان وثیقه در نظر گرفته می‌شود. رسید انبار عسل برای گرفتن وام از بانک استفاده می‌شود که این رسید تا ۷۰ درصد از قیمت عسل پیشنهاد شده از سوی صادرکننده بزرگ عسل یعنی "صادرات کندوی عسل کشمیر"^۲ است که یس بانک با آن شرکت توافق‌نامه تنظیم کرده است. با این حال، زنبورداران در زمانی که قصد فروش داشته باشند، مختار هستند که عسل خود را به هر خریداری که بالاترین قیمت را پیشنهاد دهد، بفروشند. با مجبور نبودن به فروش در زمان برداشت و توانایی دستیابی به قیمتی که به‌طور میانگین ۵۰ درصد بالاتر از زمان برداشت است و دریافت وام با نرخ بهره بسیار پایین، کل حجم فروش شرکت صادرات کندوی عسل کشمیر بیش از دو برابر و ۱۷ میلیون دلار آمریکاست.

• منبع: نویسندگان مورد، چاکراواتی^۳ و پوساپاتی

مدل توسعه زنجیره ارزش یکپارچه

یس بانک معتقد است که رویکرد توسعه پروژه مبتنی بر دانش^۴ لازم است تا کشاورزی هندوستان به‌گونه‌ای متحول شود که از این طریق تمام ذی‌نفعان از جمله کشاورزان، شرکت‌ها، دولت و کل جامعه هند از آن بهره‌مند شوند. ایجاد و تأمین مالی طرح های کسب و کار کشاورزی قابل پذیرش در بانک، برای توسعه پهنه‌ی وسیع بخش کشاورزی مهم است و منجر به توسعه پایدار اقتصادی و بوم شناختی می‌شود.

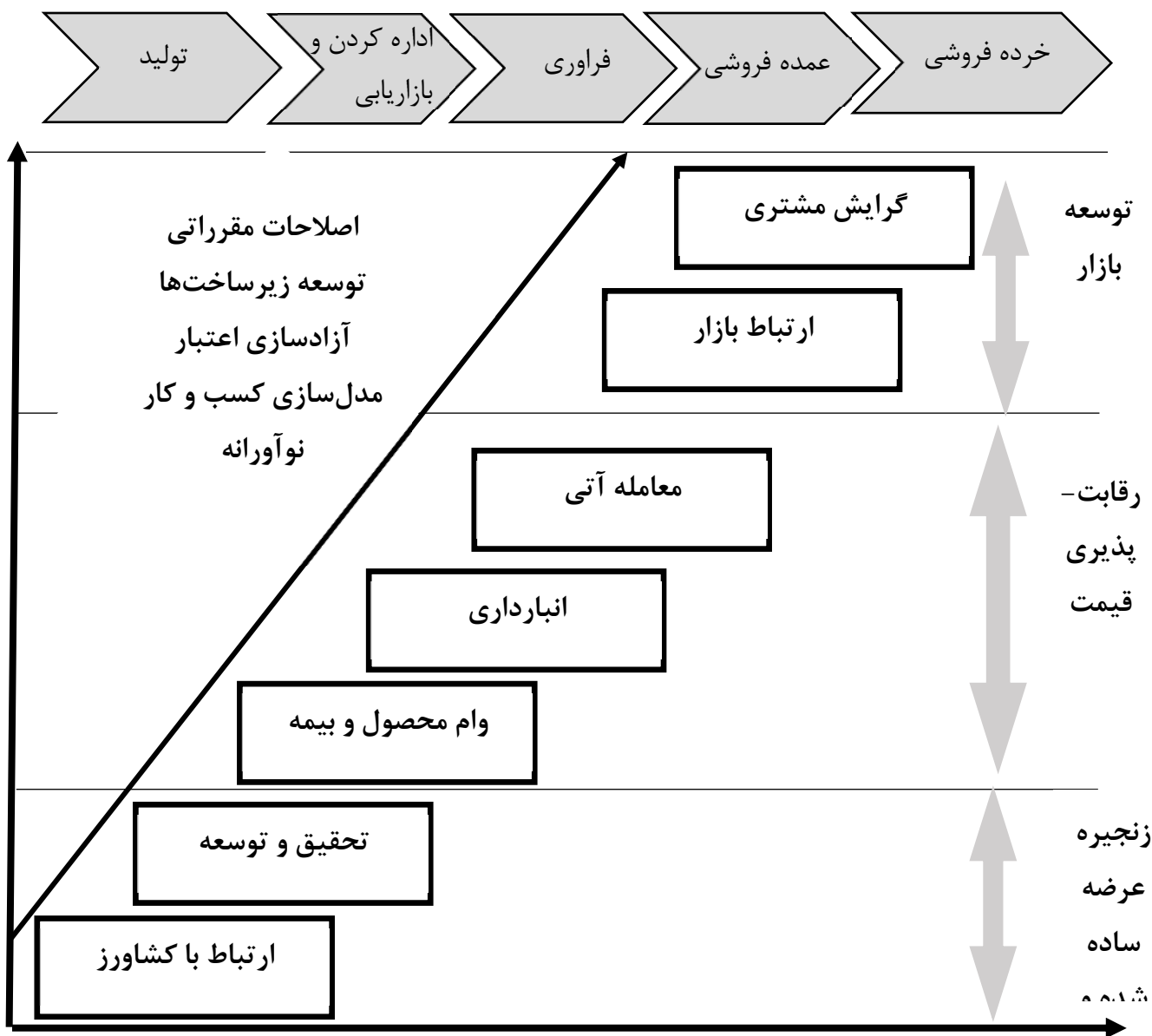
با در نظر گرفتن ارتباط به هم پیوسته بین اجزای مستقل زنجیره ارزش در سراسر زنجیره ارزش کشاورزی (به شکل ۵-۵ نگاه کنید) حداکثر رساندن سود ذی‌نفعان این بخش به‌ویژه کشاورزان و مصرف‌کنندگان و دستیابی به توسعه کلی مستلزم وجود رویکردی یکپارچه و جامع شامل «خلق‌کنندگان ارزش» و «توانمندسازان» و ایجاد اصلاحات نظارتی، توسعه زیرساخت‌ها، اعتبار و سایر خدمات مالی و ساختار تجاری نوآورانه است.

^۱ systems under a Central Government Sponsored Micro-Irrigation Project (CGSMIP)

^۲ Kashmir Apiaries Export (KAE)

^۳ Chakravathy

^۴ knowledge-based project development approach



شکل ۵-۵ چشم انداز کلی: رویکرد زنجیره ارزش کشاورزی

منبع: نویسندگان، مطالعه موردی چاکراواتی و پوساپاتی

افزایش ارزش از طریق مراکز خدمات روستایی، یک جواب ارائه می دهد. چنین مراکزی در هند با وجود نسبتاً جدید بودن، تحت طرح‌های مختلف از مدل اساسی خدمات یکپارچه از قبیل نهاده‌های کشاورزی، تأمین مالی، مشاوره فنی، انبارداری و بازاریابی و توسعه یافته‌اند. این مدل‌ها عبارتند از کیسان-باندو^۱ که از مراکز کسب و کار

^۱ Kisan-Bandu

روستایی استفاده می‌کند، ای‌کوپال^۱ که از خدمات الکترونیکی در راستای خدمات کشاورزی استفاده می‌کند و هریالی کیسان بازاراس^۲، که با هدف ارائه همه خدمات متمرکز تحت یک سقف ایجاد شده است. مدل یس بانک از مراکز تحول روستایی (RTCs) که با مجتمع پارک‌های غذایی کشاورزی (IAFP) مرتبط است، استفاده می‌کند. این مدل پلت‌فرمی برای دسته‌بندی فضایی زنجیره‌های تولیدی-کشاورزی متنوع ارائه می‌کند که به‌طور مؤثر به چالش‌های ذاتی سیستم مربوطه پاسخ می‌دهد. مجتمع پارک‌های غذایی کشاورزی با امکانات تولید و فرآوری مدرن، به‌مراکز تحول روستایی واقع در ناحیه تحت پوشش متصل است و به‌عنوان اتصالات عرضه یکپارچه، کشاورزان را به‌سمت تقاضای زنجیره‌ غذایی به‌روش مؤثری متصل می‌کند. دانش فنی مربوط به شیوه‌های مدیریت و هم‌چنین فناوری‌های فرآوری پیشرفته موجود در پارک، با کشاورزان مرتبط با مجتمع پارک‌های غذایی کشاورزی به‌اشتراک گذاشته می‌شود. این امر افزایش کیفیت و بهره‌وری را در پی داشته و بنابراین مقبولیت و رقابت‌پذیری غذاهای هندی در بازارهای بین‌المللی را افزایش می‌دهد (به‌شکل ۵-۶ مراجعه کنید). هم‌چنین مجتمع پارک‌های غذایی کشاورزی به‌عنوان رلبطی برای شرکت‌های کشاورزی-بیوتکنولوژی، میوه و سبزیجات، شرکت‌های بازرگانی و فرآوری دانه‌های روغنی و بذر، شرکت‌های فرآوری فرآورده‌های گوشتی عمل می‌کند و با کشاورزان و تولیدکنندگان در زمینه آموزش حرفه‌ای تغذیه آینده و توسعه علوم غذایی و فناوری در سطح گسترده ای همکاری می‌کند.

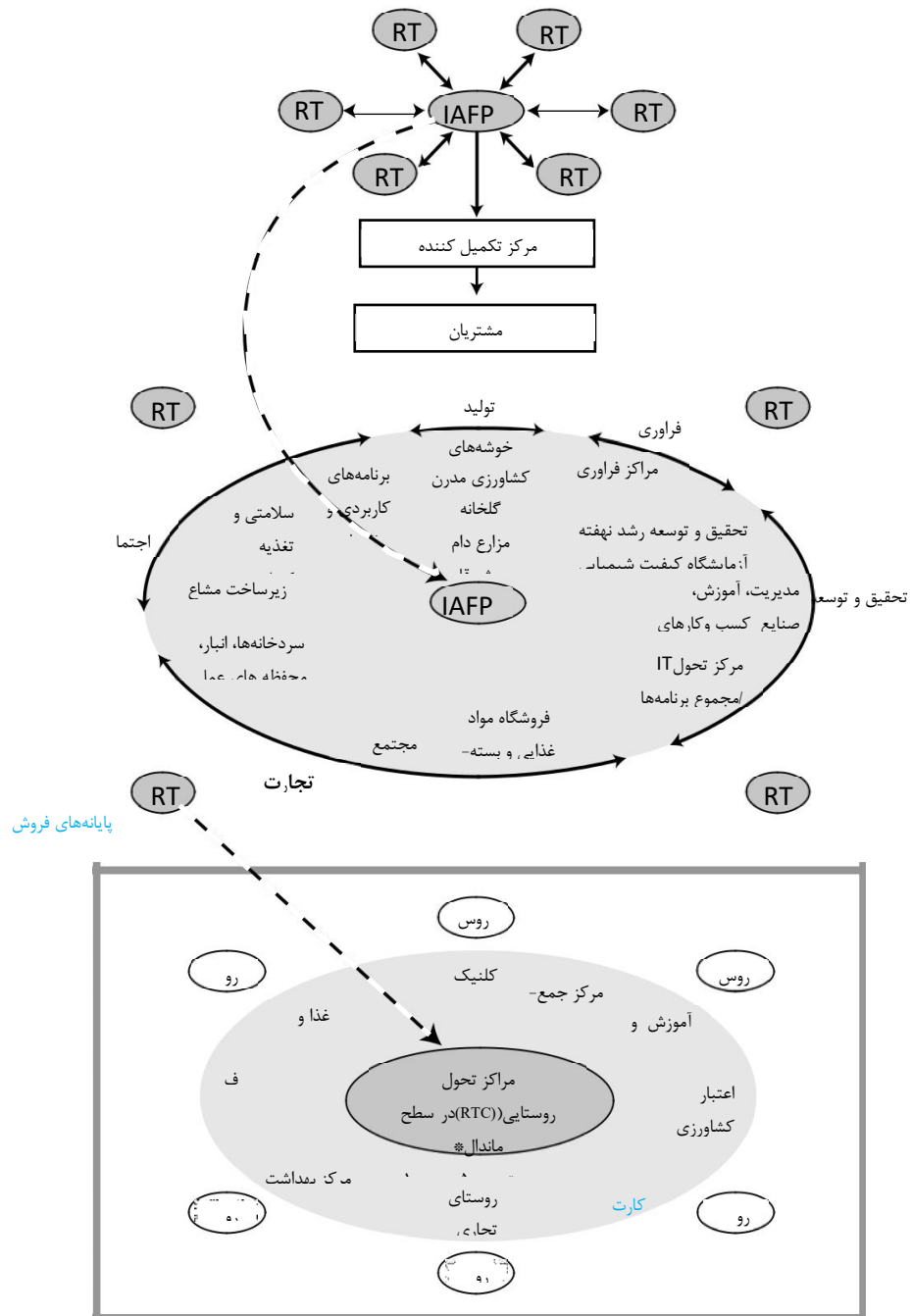
مجتمع پارک‌های غذایی کشاورزی از طریق فراهم کردن زمینه‌ی دسترسی به اعتبار در مباحث محصولات سفارشی و متناسب با نیازهای ذی‌نفعان در سطوح مختلف زنجیره‌های ارزش کشاورزی، چارچوبی قوی برای سرمایه‌گذاری زنجیره ارزش فراهم می‌کند، زیرا تسهیل سرمایه‌گذاری کافی برای درآمد بالاتر تعیین‌کننده است. مشابه همین فرایند در شکل ۵-۷ در زمینه‌ی کاربرد زنجیره ارزش فرآوری روغن در حوزه‌ی مجتمع پارک‌های غذایی کشاورزی نشان داده شده است.

مجتمع پارک‌های غذایی کشاورزی به‌دلیل افزایش بهره‌وری، ردیابی بهتر، تولید با کیفیت بالاتر و در دسترس بودن محصول در خارج از فصل، درآمد بیشتری را برای ذی‌نفعان مختلف تضمین می‌کند. ارتباطات لازم و ملزوم در زنجیره ارزش کشاورزی و تضمین بازاری تقاضا محور برای محصول نهایی، بازاری مطمئن را برای تولیدکنندگان و فرآوری‌کنندگان و محصولات آن‌ها فراهم می‌کند و به‌این ترتیب به مسائلی مانند مشکلات اضطرار فروش که عامل اصلی نقصان و ریسک اعتبار است، مقابله می‌شود. این امر به ذی‌نفعان به‌ویژه کشاورزان، کمک می‌کند تا منابع مالی را با هزینه‌های پایین‌تر، از بانک‌ها به‌دست آورند. از آن‌جایی که ریسک در بین ذی‌نفعان مختلف زنجیره ارزش کشاورزی توزیع می‌شود، این مدل با استفاده از فناوری اطلاعات و ارتباطات به یس بانک در تامین مالی به کشاورزان کمک کرده و فرصتی را برای ارائه یک سبد خدمات، من جمله تراکنش‌های

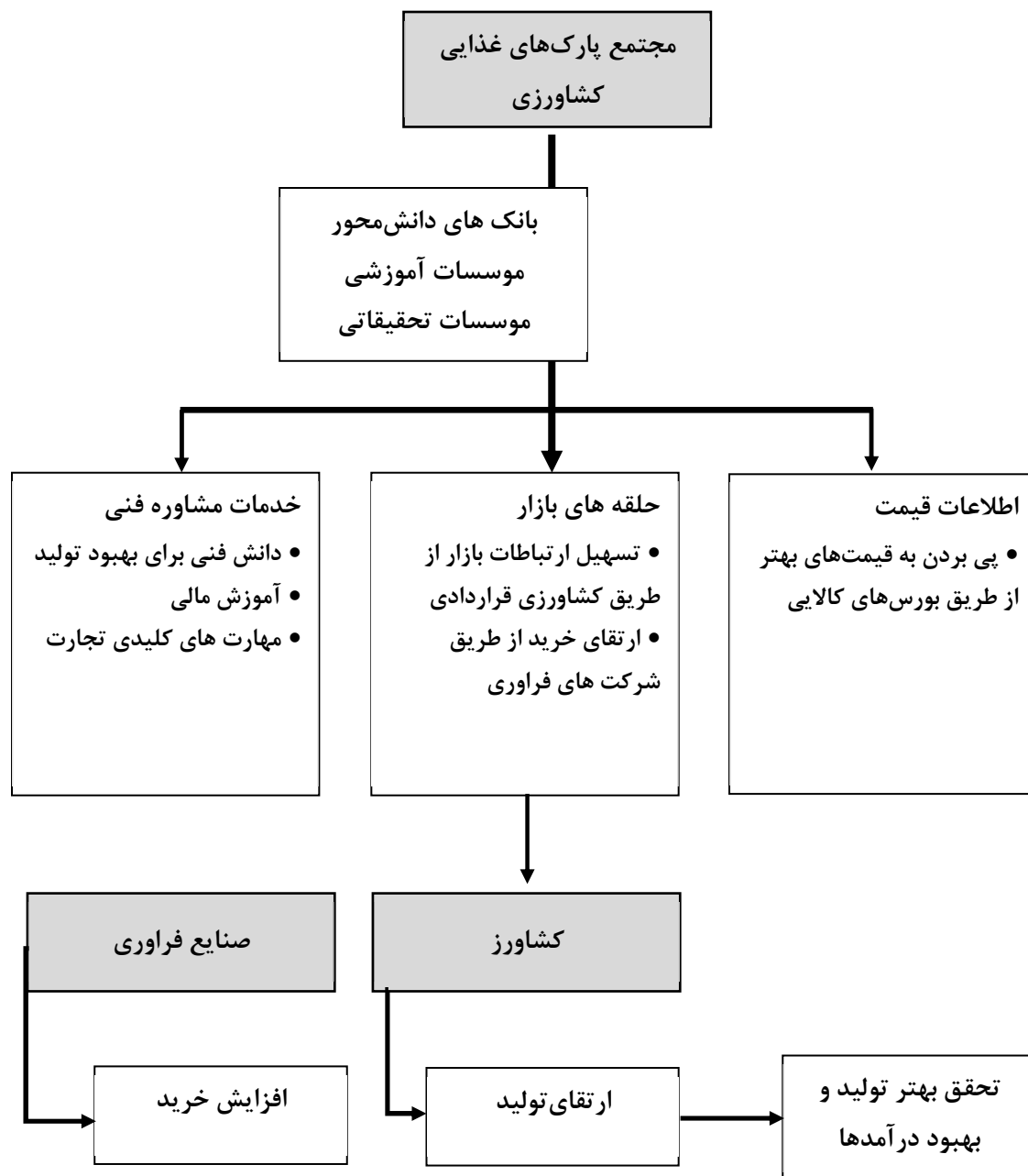
^۱ E- Choupal

^۲ Hariyali Kisaan Bazarars

بانکی به دینفعان مختلف فراهم می‌کند. علاوه بر این، مجتمع پارک‌های غذایی کشاورزی طیف وسیعی از خدمات غیرمالی را ارائه می‌دهد و در نتیجه همان‌طور که در شکل ۵-۸ نشان داده شده است، وصول اعتبارات با ارائه بسیاری از خدمات غیرمالی به کشاورزان افزایش می‌یابد.

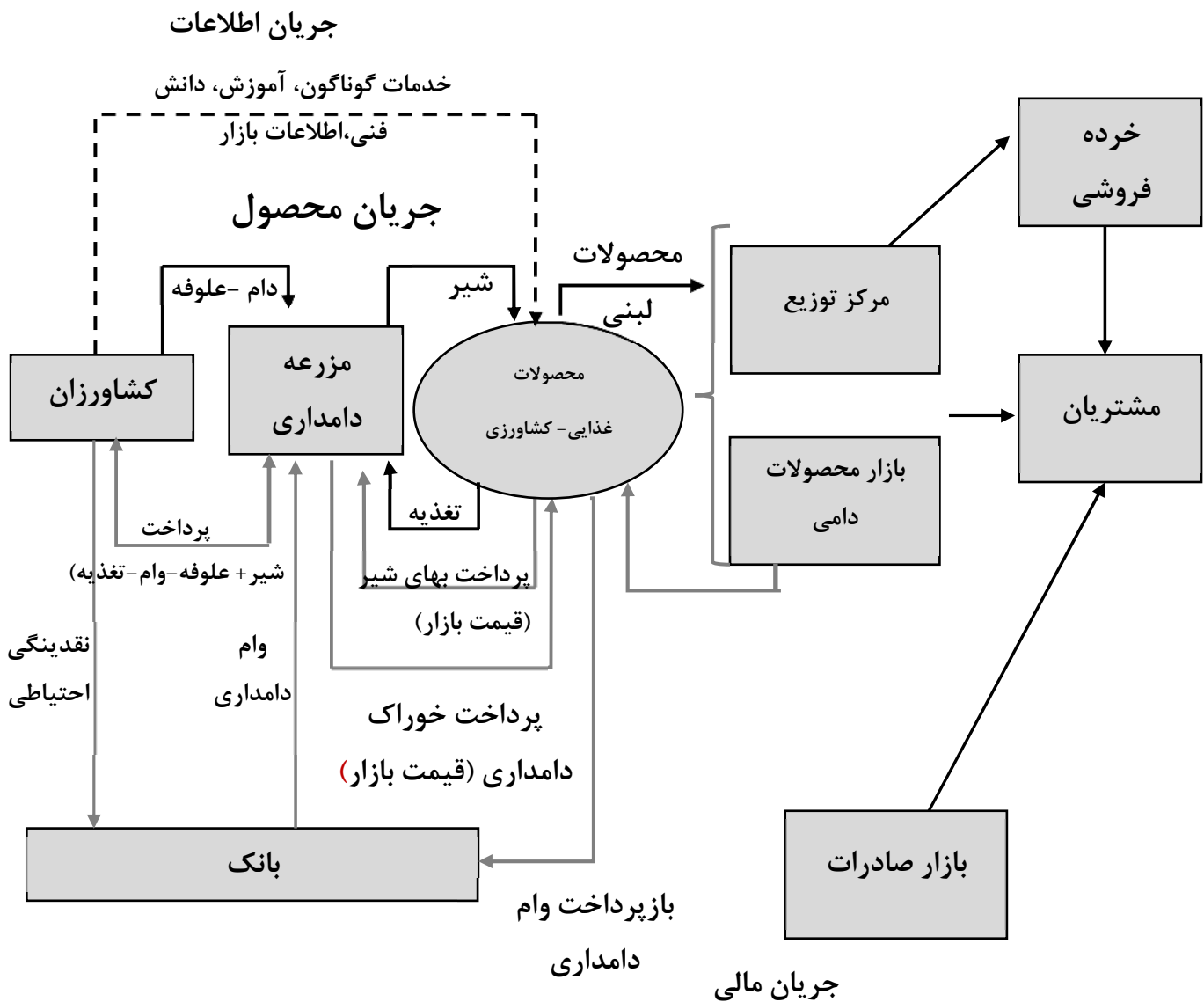


شکل ۵-۶ مدل مجتمع پارک‌های غذایی کشاورزی و فعالیت‌های مدل منبع: نویسندگان، مطالعه موردی چاکراواتی و پوساپاتی



شکل ۵-۸ خدمات کمکی غیرمالی بازاریابی اعتبار

منبع: نویسندگان، مطالعه موردی چاکراواتی و پوساپاتی



شکل ۵-۹ تولید یکپارچه لبنیات در مجتمع پارک‌های غذایی کشاورزی: جریان اطلاعات، محصول و مالی
منبع: نویسندگان، مطالعه موردی چاکراواتی و پوساپاتی

مجتمع پارک‌های غذایی کشاورزی به‌موجب ساختار توانمند خود، هم‌افزایی بین مولفه‌های گوناگون و اعضای زنجیره ارزش لبنی، دسترسی آسان به ورودی اصلاح شده (گاوهای اصلاح نژادشده و علوفه دام اصلاح شده) واحدهای خوراک دام و تجهیزات و منابع فرآوری، اطلاعات (اطلاعات فنی و بازار) و تأمین مالی زنجیره ارزش (وام تحت وثیقه جریان محصولات، وام‌های کوتاه مدت و غیره) و فروش مطمئن (جلوگیری از روابط

مستقیم با خرده‌فروشان و فرآوری‌کنندگان در بازارهای داخلی و بین‌المللی)، فراهم کردن تسهیلات لبنی یکپارچه، جریان بدون وقفه دانش، محصول و سرمایه، مانع زیان‌های ارزشی در زنجیره ارزش لبنیات می‌شود.

نتیجه‌گیری

همان‌گونه که توضیح داده شد، مجتمع پارک‌های غذایی کشاورزی نوآوری در مدل کسب و کار برای ایجاد ارزش است که به‌منظور ارائه دانش فنی خاص، محصولات مالی سفارشی، زیرساخت‌های منطبق با آخرین پیشرفت‌های علمی^۱ و راه‌حل‌های بازاریابی برای ذی‌نفعان خود و نهایتاً پاسخ به ناکارآمدی عمده زنجیره ارزش و کاهش مؤثر ریسک مرتبط با کشاورزی هند طراحی شده است. مدل خویش پرور یا خودکفا^۲، همراه با اقدامات دولت از طریق اصلاحات نظارتی، توسعه زیرساخت‌ها و انگیزه‌های مالی برای تشویق مشارکت شرکت‌های صنایع کشاورزی، سناریوی برد-برد را برای همه طرفین ایجاد می‌کند. این مدل فرصت‌های بازار، قیمت‌های بالاتر و صرفه‌جویی اقتصادی را به‌صورت جداگانه برای کشاورزان امکان‌پذیر و از این‌رو درآمد خالص را به‌طور قابل توجهی افزایش می‌دهد.

رونوشت‌برداری موفقیت‌آمیز از چنین مدل‌هایی در سراسر قطب‌های استراتژیک تولید کالاهای اساسی کشاورزی می‌تواند منجر به انتقال کشاورزی و صنایع غذایی فرآوری شده هند از سناریوی کسب و کار غیرسازماندهی شده، عرضه‌محور و کم‌ارزش، به سناریوی بسیار سازمان‌دهی شده، برخوردار از فناوری بالا و ایمن، تقاضا‌محور، با ارزش، با چشم‌انداز شغلی قابل توجه که میانگین اشتغال مستقیم ۸۰۰۰ نفر و ایجاد اشتغال غیرمستقیم ۳۰ هزار نفر در هر مجتمع پارک غذایی کشاورزی را در پی داشته باشد. یس بانک به همراه شرکای استراتژیک خود، از اهرم نفوذی تجربه و تخصص در تحقق مدل مجتمع پارک‌های غذایی کشاورزی در هند برخوردار است و قصد دارد تا این مفهوم منحصربه‌فرد را در کشورهای جنوب شرقی آسیا و آفریقا، با مدل سفارشی و با توجه به نیازها و الزامات ویژه‌ی هر کشور ایجاد و پیاده‌سازی کند.

یس بانک به عنوان پیشگام رویکرد زنجیره ارزش بانکداری یکپارچه و دانش‌محور، همچنان خود را به مشتریان در سراسر زنجیره ارزش کشاورزی متعهد می‌داند و به توانمندسازی کشاورزان و توسعه کارآفرینی کمک می‌کند و به این ترتیب کشاورزی هند را به «کسب و کار کشاورزی» تبدیل می‌کند.

Case references

www.yesbank.in [accessed ۴ October ۲۰۰۹].

^۱ state of the art

^۲ self sustainable

فصل ۶

چکیده و درس‌های آموخته شده

توصیه‌ها

تأمین مالی زنجیره ارزش در کشورهای متعدد با سطوح توسعه مختلف که از نظر سیستم مالی و محیط‌های فعال متفاوت هستند، اجرا شده است. برخی از درس‌ها و توصیه‌های بیان شده در این فصل از تجربیات منحصربه‌فرد در آفریقا، آسیا، آمریکای لاتین، خاورمیانه و اروپای شرقی برگرفته شده است. با این‌وصف، عمومیت بخشیدن به این آموخته‌ها در گستره‌ای از شرایط و محیط‌ها به‌منظور یادگیری و استفاده موفقیت‌آمیز از مزایای زنجیره ارزش امکان‌پذیر و مفید است. از این‌رو، به‌کارگیری این آموزه‌ها، ممکن است مستلزم اصلاح و انطباق بیشتر و در نظر داشتن زمینه، ویژگی‌های زنجیره ارزش و شرایطی باشد که بر وام‌گیرنده و وام‌دهنده تاثیر می‌گذارد. اگرچه برخی از این درس‌ها و توصیه‌ها ممکن است برای متخصصین با تجربه، بدیهی به نظر برسد، ولی نویسندگان تلاش کرده‌اند که مباحث از آن چنان جامعیتی برخوردار باشند که تازه واردان به این عرصه، بتوانند از این نگارش به‌عنوان مقدمه‌ای برای کار در زمینه تامین مالی زنجیره ارزش استفاده کنند.

درس آموخته شده

تأمین مالی زنجیره ارزش رویکردی همه‌جانبه و جامع است. نخست و مهم‌تر از همه، این که، تأمین مالی زنجیره ارزش کشاورزی ابزاری صرف و یا دستورالعملی تعریف شده برای پیروی کردن نیست. این (رویکرد) شامل تجزیه و تحلیل سازمان‌یافته زنجیره ارزش کامل و ارتباط بین بازیگران آن است. این رویکرد جامع، ذی‌نفعان را قادر می‌سازد تا اقدامات مالی را طوری طراحی کنند که احتمالاً بتواند یک یا چندین ابزار مالی را با هم تلفیق کند. این رویکرد، وام‌دهندگان را قادر می‌سازد تا از طریق شناسایی ریسک‌ها و تحلیل رقابت‌پذیری زنجیره، ارزیابی بهتری از ارزش اعتباری افراد یا گروه‌ها در داخل زنجیره داشته باشند. در حال حاضر، رویکردی که برای تأمین مالی زنجیره ارزش، توسط برخی از مؤسسات مالی پیشرو استفاده می‌شود، شامل تجزیه و تحلیل بخش مربوطه و پتانسیل بازار در برنامه‌های وام‌های آن‌هاست. این رویکرد بر دادوستدها در سراسر زنجیره متمرکز است و کاملاً با رویکرد اکثر مؤسساتی که مجموعه نسبتاً ثابت شده‌ای از محصولات وام را که با وثیقه مشخص از وام‌گیرنده تضمین شده و در کل کمترین توجه را به سیستم بازار دارد، تفاوت دارد.

تأمین مالی زنجیره ارزش می‌تواند "مجموع-مثبت" یا برد-برد باشد. استفاده از توافق نامه‌ی قراردادی در زنجیره ارزش مدرن به طور فزاینده‌ای مهم است. قدرت این قراردادها و تعهد شرکا برای وفادار ماندن به آن، یکی از عوامل مهم تعیین‌کننده موفقیت در تأمین مالی زنجیره ارزش است. هنگامی که تعهدات قرارداد قوی باشد،

^۱ positive-sum

ضمن حفظ ارزش دارایی محصولات در زنجیره، منابع مالی بیشتری به زنجیره وارد می‌شود. با این حال، چالش، ایجاد ادراک، ظرفیت و محیط قانونی برای تضمین تبعیت از تعهدات است.

دوام تأمین مالی زنجیره ارزش به "دانش خودی"^۱ بستگی دارد. گردانندگان زنجیره ارزش اعم از فرآوری کننده و بازاریاب محصولات کشاورزی که اغلب با کسب و کار درگیر هستند، کسب و کار و دیگر بازیگران زنجیره را بهتر از مؤسسات مالی می‌شناسند. این شکاف اطلاعاتی، ناشی از فقدان شفافیت در بسیاری از کشورهاست، چون ترازنامه‌های ارائه شده به مؤسسات مالی ممکن است قابل اعتماد نبوده و ریسک کسب و کار اغلب پنهان است. با وجود این که این مسئله اساسی با رویکردی زنجیره‌ای حل نمی‌شود، اما بانک‌ها نقاط مرجع بیشتری برای اطلاعات مالی و فنی در اختیار دارند که می‌تواند ریسک را کاهش دهد. در نتیجه، آن‌ها نیز ممکن است تمایل بیشتری به اعطای وام به کشاورزان کوچک، کسبه و دیگران در زنجیره داشته باشند که در غیر این صورت شناخت کافی در مورد آن‌ها برای تضمین وام، وجود ندارد. به‌عنوان مثال، تأمین‌کنندگان منابع مالی با مشاهده رابطه غیررسمی یا قراردادی شرکت فرآوری و بازاریابی معتبر و موفق با کشاورزان کوچک، از اعتبار تولیدکنندگان اطمینان حاصل کرده و به احتمال زیاد به این کشاورزان وام خواهند داد.

با تأمین مالی از طریق قوی‌ترین بازیگر یا بازیگران زنجیره می‌توان به بهره‌وری مالی و کاهش ریسک نائل شد. با تأمین مالی کسب و کارهای کشاورزی قوی‌تر و کم‌ریسک و اغلب اوقات واقع شده در انتهای زنجیره، هزینه‌های مالی مرتبط به مقابله با ریسک کاهش می‌یابد. در این روش، مؤسسه مالی می‌تواند به کسب و کاری معین از قبیل صنعت فرآوری، وام داده و به واحد فرآوری‌کننده اجازه داده می‌شود تصمیم‌گیری در خصوص اعطای وام های داخلی زنجیره ارزش را بر اساس شناخت مستقیم خود از تولیدکنندگان و یا کسبه اتخاذ کند. علاوه بر این، به طور کلی، برای مؤسسه مالی هزینه‌های تراکنش اعطای وام به بنگاه‌های بزرگتر بسیار کمتر است و وام‌گیرنده اولیه اعطای وام به چندین شرکت کوچکتر را با هزینه‌های کمتری مدیریت می‌کند.

ضعف در هر حلقه‌ی زنجیره می‌تواند ریسک تأمین مالی را در تمام سطوح افزایش دهد. تصمیم‌گیرهای مالی زنجیره ارزش به جای تکیه بر وثیقه سنتی، متکی بر سلامت زنجیره یا بخش است که جریان های نقدی و کالایی آن را شامل می‌شود. این بدان معنی است که در صورت واقعی بودن منافع و قوی بودن ارتباطات، منافع متقابل برای کالای مشترک در درون زنجیره می‌تواند ریسک را کاهش دهد. حتی در صورتی که کسب و کاری منحصر به فرد و بسیار پایدار و بدون ریسک باشد، چنان‌چه رفتار شاغلین در آن کسب و کار به دیگران در زنجیره آسیب برساند، تأمین مالی چنین زنجیره ارزشی بهره‌ور نخواهد بود. با این حال، این اصلی بدیهی است، که وقتی شخص با زنجیره‌های ارزش کشاورزی سروکار دارد که اعطای وام در زنجیره بر مبنای داشتن وثیقه استوار نشده، آگاهی از این عوامل پویا باید در تجزیه و تحلیل تسهیل‌کننده یا وام‌دهنده شفاف باشد.

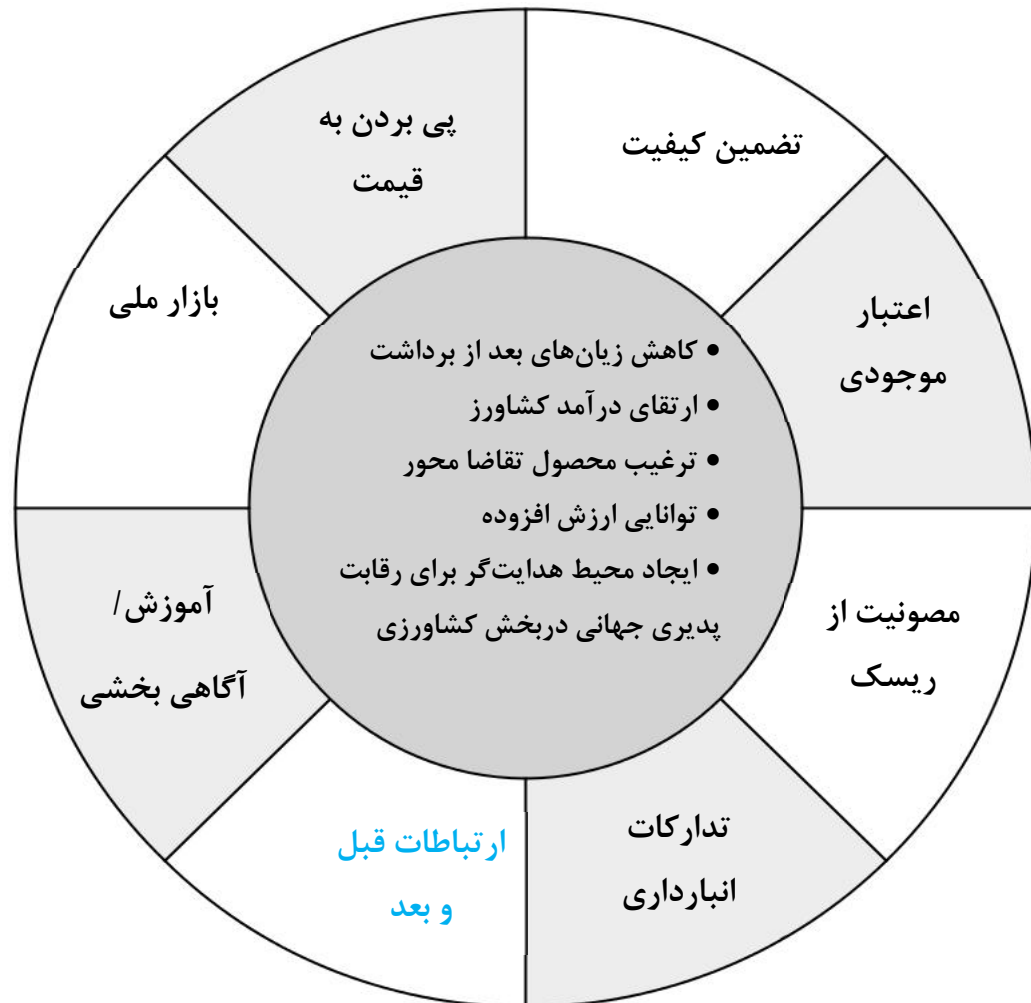
^۱ insider knowledge

رقابت‌پذیری صنعتی برای کسانی که در بخش‌های فرعی در پی رسیدن به منابع مالی هستند، ضروری است. یک مشتری خوب در بخش فرعی رو به زوال، یا در بخشی که شواهد بیانگر منسوخ شدن فناوری یا ظرفیت فنی آن است، سرمایه‌گذاری ضعیف و خطرناک است. رویکرد زنجیره ارزش حکم می‌کند که وام‌دهنده یا سرمایه‌گذار رقابت‌پذیری را مدنظر قرار دهد. امروزه دیگر در اختیار داشتن یک قطعه وثیقه برای قصور در وام کافی نیست، بلکه ارزیابی تأمین منابع، کارایی در تولید و ارزش‌افزایی، ظرفیت بازیگران زنجیره ارزش، دسترسی به فناوری و مباحث صرفه‌جویی اقتصادی مسئولیتی مشترک است. کسب و کارهای زنجیره ارزش می‌توانند در صورت وجود نقطه ضعف، به موقع، آن را برطرف کنند، یا ممکن است سرمایه‌گذار تصمیم بگیرد به بخش‌های جدیدی که رقابتی‌تر است، منتقل شده و در نتیجه کسب و کاری با ریسک اعتباری بهتر داشته باشند. به عنوان مثال، به خوبی مشخص شده است که عملیات خوب کشاورزی^۱، تحلیل زیان و کنترل نقاط بحرانی^۲ ردیابی و استانداردهای تنظیم شده صنعتی و سایر معیارها، کسب و کارهای بین‌المللی میوه و سبزی را متحول کرده است. بسیاری از تولیدکنندگان قادر به رعایت چنین استانداردهایی نیستند و زنجیره‌های ارزشی که در آن فعالیت می‌کنند، دیگر رقابتی نیست.

توسعه زنجیره ارزش به طیف وسیعی از خدمات و پشتیبانی بستگی دارد. برای تأمین مالی موفق در زنجیره ارزش، تنها درک حیاتی بودن عملکرد زنجیره ارزش و رقابت صنعتی کافی نیست. در بعضی موارد ممکن است، اجرای واقعی فعالیت‌های اضافی توسعه زنجیره ارزش، ضمانت‌کننده باشد. در مدل یکپارچه ارائه شده در مقدمه، توسعه جامع زنجیره یک اولویت، و تأمین مالی به‌عنوان یک خدمت ضروری در آن فرایند است. همان‌طور که در شکل ۶-۱ نشان داده شده است مخصوصاً در جایی که هدف یکپارچگی کشاورزان خرده مالک است، ممکن است نیاز به خدمات گوناگونی وجود داشته باشد که برخی اوقات از آن، به‌عنوان «زیست بوم» یاد می‌شود و شامل آموزش‌های فنی و کسب و کار، دسترسی به نهاده‌ها، سازماندهی گروه، مهارت‌های برقراری مذاکره، مهارت‌های کار تیمی و حل اختلاف، اطلاعات دسترسی به بازار، زیرساخت‌های پشتیبانی از قبیل انبار، حمل و نقل و ارتباطات است. با وجود این که توسعه زنجیره ارزش، فراتر از تخصص و ظرفیت مؤسسات مالی است، اما این مباحث، بخش جدایی‌ناشدنی موفقیت در تأمین مالی زنجیره ارزش بوده و بنابراین باید در تصمیم‌سازی‌های تأمین مالی از آن‌ها آگاهی داشت. از آنجایی که مؤسسات مالی خودشان نمی‌توانند این طیف وسیع از خدمات را ارائه دهند، مستلزم این است که تعیین کنند، آیا به خدمات موردنیاز دسترسی دارند و آیا پیوند یا مشارکت امکان‌پذیر و مطلوب است یا خیر. غالباً، این سازمان تسهیلگر است، که زنجیره ارزش را ایجاد می‌کند و این زنجیره به مؤسسه وام‌دهنده نزدیک شود تا با مؤلفه‌های مالی در اختیار مؤسسه برای کل فرایند چاره‌سازی شود.

^۱ good agricultural practices (GAP)

^۲ hazard analysis and critical control point (HACCP)



شکل ۶-۱ خدمات زیست بوم کشاورز محور

منبع: روتن، (۲۰۰۷)

تأمین مالی زنجیره ارزش کشاورزی جانشین تأمین مالی متعارف نیست. تأمین مالی زنجیره ارزش هم به‌سوی زنجیره و هم از طریق آن صورت می‌گیرد و بنابراین تاحدودی به منابع متعارف و خدمات تأمین مالی زنجیره وابسته است. اغلب روابط و سطوح اقدامات تأمین مالی از قبیل بسته‌تر بودن جریان اطلاعات و تراکنش‌های مالی، تأمین مالی غیرمستقیم برای برخی از مشتریان، اقدامات مالی پایانه فروش و غیره، عواملی هستند که در تأمین مالی بانکی متعارف تغییر می‌کنند. دومین نکته قبل ملاحظه این است که تأمین مالی زنجیره ارزش بر کاربرد آن بسیار متمرکز است. تأمین مالی زنجیره ارزش صریحاً به سمت فعالیت‌های زنجیره هدایت می‌شود و عمدتاً کوتاه‌مدت است، نیازهای خانوار و کشاورزی برای خدمات مالی متنوع و چندمنظوره بوده و مستلزم خدماتی هستند که فراتر از تأمین مالی زنجیره ارزش باشند.

ارزیابی چندجانبه، اما حساب شده از وام‌گیرندگان حیاتی است. با وجود این که، برای ارزشیابی ریسک، زنجیره ارزش، مورد ارزیابی قرار می‌گیرد، با این حال ضرورت دارد که ظرفیت وام‌گیرندگان به‌طور اخص ارزیابی شود. همان‌طور که در مقدمه گفته شد، معیارهایی مانند C اعطای وام، می‌تواند ابزار مفیدی برای تعیین ارزش‌اعتباری^۱ مشتریان باشد. با این حال، تحت رویکرد زنجیره ارزش برخلاف سه معیار نخست یعنی شخصیت، ظرفیت و وثیقه، به دو C آخر یعنی شرایط و جریان نقدی، وزن بیشتری داده می‌شود. سلامت زنجیره ارزش و همچنین جریان محصول و جریان نقدی مشتریان درون زنجیره برای موفقیت ضروری است. بنابراین، برآورد ریسک، مستلزم ارزیابی این عوامل است، ضمن این که باید تاثیر ریسک به وام‌گیرنده مشخص یا مجموعه‌ای از وام‌گیرندگان برای دریافت وام نیز مد نظر قرار گیرد.

تأمین مالی تعبیه شده^۲ (تأمین مالی داخلی) می‌تواند دسترسی و کارایی را افزایش دهد. فرآیندهای وام رسمی می‌تواند هزینه‌بر و وقت‌گیر باشد و این امر ممکن است مانع دسترسی به منابع مالی از سوی برخی از کسب و کارهای زنجیره ارزش از جمله کشاورزان شود. تأمین مالی داخلی در زنجیره ارزش اجازه می‌دهد که نهاده‌ها یا سایر خدماتی که از طریق زنجیره جریان می‌یابد در بسته‌ای گنجانده شود. این نوع خدمات تعبیه شده می‌تواند منجر به بهبود بهره‌وری و بازپرداخت شود، ضمن این که باید در نظر داشت، ممکن است عدم شفافیت در مورد هزینه منابع، نهاده‌ها و یا خدمات به سوء استفاده نیز منجر شود. با این حال، منابع داخلی (تعبیه شده) یکی از قدیمی‌ترین اشکال تأمین مالی زنجیره ارزش است و به‌طور کلی منافع مشتری از طریق توانایی در دسترسی به چنین بسته جامع از نهاده‌ها، خدمات و تأمین مالی برآورده می‌شود.

نوآوری فناورانه در تأمین مالی کسب و کارهای زنجیره ارزش مهم است. فن‌آوری‌های جدید، درهای استفاده از تأمین مالی زنجیره ارزش و ترقی را برای تولیدکنندگان حتی برای پوشش قراردادن تولیدکنندگان دور افتاده و کوچک باز کرده است. ارتباطات راحت‌تر از طریق تلفن‌های همراه و اینترنت باعث سهولت معاملات فروش، انتقال اطلاعات قیمت و انتقال پول می‌شود و در عین حال سیستم اطلاعات مدیریتی بهتر، حتی به مؤسسات مالی کوچک نیز اجازه مدیریت تراکنش‌های مالی انعطاف‌پذیر و پرداخت‌های موردنیاز را می‌دهد. با این وجود، در حال حاضر قابلیت استفاده و دسترسی به فناوری بسیار نابرابر بوده و نمی‌تواند در تمام زمینه‌ها اعمال شود. همان‌طور که توسعه فناوری و قابلیت دسترسی با شتاب در حال تکامل است، ذی‌نفعان در زنجیره آگاهی از تغییراتی که می‌تواند در چارچوب‌های زمانی بسیار کوتاه منجر به پیشرفت‌های فوق‌العاده شود، سود خواهند برد (به عنوان مثال شرکت ام - پسا).

متنوع‌سازی و دیگر مکانیسم‌هایی که تجمع ریسک را در فعالیت زنجیره ارزش کاهش می‌دهند، اهمیت دارند. نهاد مالی باید در تمرکز ویژه به بخش یا زنجیره ارزش احتیاط لازم را لحاظ کند. با وجود این که تخصصی‌سازی

^۱ Credit worthiness

^۲ Embedding finance

عاملی در دستیابی به رقابت است، اما ریسک‌هایی را هم برای کسب و کار در زنجیره و هم برای سرمایه‌گذارانی که از آن حمایت می‌کنند، دربردارد. وابستگی بیش از حد به زنجیره یا بازار، بدون کاهش مناسب ریسک‌ها، می‌تواند ریسک‌های وابسته به عوامل غیرقابل کنترل از قبیل تغییرات جهانی قیمت، تحول در صنعت و بلایای طبیعی از جمله خشکسالی و طوفان را افزایش دهد. خرید و فروش تأمینی، بیمه و آگاهی از بازار می‌تواند ریسک مربوط به بخش را کاهش دهند، اما ممکن است نیاز به تنوع خطوط تولید و بازار هدف نیز وجود داشته باشد. این امر برای تولیدکنندگان و صنایع فرآوری و نیز برای بانک‌ها و همه سرمایه‌گذاران اهمیت دارد. برای بانک‌ها و سرمایه‌گذاران ضرورت دارد که این ریسک را به‌عنوان بخشی از ارزیابی مالی مشتریان و هم‌چنین ارزیابی سبد خدمات خود به رسمیت بشناسند.

مدل‌های کسب و کار می‌توانند انتخاب و کاربرد ابزارهای مالی را تحت تاثیر قرار دهند. نوع و ساختار مدل کسب و کار (به‌عنوان مثال تولیدکننده محور، بنگاه پیشرو و غیره که در بخش‌های قبل توضیح داده شد) بر انتخاب و استفاده از ابزار مورد استفاده در تأمین مالی زنجیره ارزش تأثیر می‌گذارد. شناخت مدل و محرک‌های آن می‌تواند به کسانی که تأمین مالی را برعهده دارند کمک کند تا از روابط زنجیره در مورد تأمین مالی آگاه و تصمیم مناسب را اتخاذ کنند. برخی از ابزارها را می‌توان در زنجیره‌های ضعیف به کار برد، اما ابزارهایی مانند تأمین مالی دریافتی‌ها، به مدل‌هایی نیاز دارند که پیوندهای آن‌ها قوی و ایمن باشند. مدل‌ها نیز از محصولات خود متاثر می‌شوند، لذا بعضی از زنجیره‌ها برای یکپارچگی به هدایت و کنترل بیشتری توسط بنگاه پیشرو نیاز دارند.

تأمین مالی زنجیره ارزش نشان‌دهنده ارزش‌های ذی‌نفعان شرکت کننده است. ابزارهای پیچیده مالی شامل انگیزه‌ها یا ریسک‌های مشترک در بین ذی‌نفعان است. به‌طور مشابه، برخی از اشکال بانکداری اسلامی، شامل ریسک و درآمد مشترک بین وام‌گیرنده و وام‌دهنده است. مفهوم همبستگی از زیربنای سنتی و قدیمی برخوردار است، اما در رابطه با تأمین مالی رسمی، هرچه روابط قویتر باشد، موجب افزایش اشتراک ریسک و درآمد می‌شود. در این راستا، برای مثال، فرموله کردن شفاف معیارهای تعیین قیمت براساس شرایط بازار (به‌عنوان مثال عناصر مشترک در قیمت‌گذاری، انعطاف‌پذیری را افزایش می‌دهد) روابط را پایدارتر از حالتی می‌کند که قیمت‌ها ثابت و انعطاف‌ناپذیر باشند، زیرا «فروش جانبی» یا دبه کردن در فروش اغلب هنگامی رخ می‌دهد که قیمت‌های بازار تغییر کند. اهمیت منافع مشترک، در عملکرد سالم زنجیر فراتر از تأمین مالی است.

کاربرد ابزارهای تأمین مالی زنجیره ارزش بستگی به محیط فعال دارد. انعطاف‌پذیری، عدم وابستگی به وثیقه سنتی و ذات تحولی تأمین مالی زنجیره ارزش درک آن را برای سیاست‌گذاران و بانکداران مرکزی در تنظیم مقررات و نظارت بر آن‌ها پیچیده می‌کند. ساختار حقوقی و قانونی ضعیف یا ناکافی در بسیاری از کشورها بیانگر آن است که بسیاری از ابزارهای مالی زنجیره ارزش قابل دسترسی نیستند. به‌عنوان مثال، تقریباً بسیاری از ابزارهایی مورد اشاره، مانند فاکتورینگ و اجاره نامه، در برخی کشورها در سال‌های اخیر معرفی شده و برای اجرا به وضع قوانین جدید نیاز دارند. سایر ابزارها، مانند رسید انبار، مستلزم بازنگری در مقررات مربوط به

پذیرش اشکال جدید وثیقه و هم‌چنین داشتن استانداردهای درجه‌بندی و امکانات کافی برای ذخیره‌سازی هستند. لذا این موارد مستلزم همکاری بین نهادهای دولتی و خصوصی در زمینه‌ی تحقیق و توسعه و شناخت این ابزارها و اجرایی کردن آن‌ها در خط مشی‌ها و نظارت‌ها در زمینه‌های خاص است. خوشبختانه درس‌ها و مثال‌هایی در این زمینه در دسترس هستند و تجارب برخی از کشورها می‌تواند به دیگران در آگاهی‌بخشی و راهنمایی در توسعه سیاست‌ها کمک کننده باشد.

مشتریان مالی زنجیره ارزش به چیزی فراتر از خدمات مالی اعتباری نیاز دارند. بدیهی است که حمایت مؤثر از کسب‌وکارهای زنجیره ارزش از خرده مالکان تا صنایع فرآوری و خرده فروشان، تنها به وام ختم نمی‌شود. مخصوصاً، در تأمین طیف وسیعی از خدمات مالی از جمله پس انداز، بیمه و خطوط اعتباری، غالباً، خرده‌مالکان نادیده گرفته می‌شوند. همه این خدمات مالی توسط مؤسسات رسمی بانکی ارائه نمی‌شود و ضرورتی هم برای ارائه از سوی آنان وجود ندارد. به عنوان مثال، گروه‌های اعتباری و پس‌انداز می‌توانند در تأمین مالی، سازمان‌دهی و توانمندسازی بسیاری از خرده‌مالکان در پیوستن به زنجیره ارزش نقش مهمی را ایفا کنند. در عین حال، صندوق‌های اجتماعی جامعه محور^۱ و حتی کسبه می‌توانند نیازهای تولیدکنندگان را در زمان بحران شخصی یا مالی تأمین کنند. با این حال، تعداد بسیار زیادی از بانک‌ها و مؤسسات مالی خرد در حال توسعه روش‌هایی برای ارائه بیمه‌های کشاورزی، بیمه‌ی درمانی و بیمه پس‌انداز محصولات هستند و خدمات شرکت‌های مدیریت کالا برای مشاوره، امنیت و حمایت در سراسر زنجیره در حال رشد است.

اعطای تسهیلات به خرده مالکان و ظرفیت‌سازی می‌تواند منجر به رقابت‌پذیری شود. یکپارچگی زنجیره ارزش و الزامات سخت‌گیرانه رو به افزایش از سوی مصرف‌کننده، موجب حذف بسیاری از کشاورزان کوچک، کسبه و صنایع فرآوری می‌شود. با این وجود، با ایجاد ظرفیت فنی، سازمانی و یا ظرفیت کسب و کار به مقدار کافی آن‌ها می‌توانند در بسیاری از بازارها رقابت کرده و به این ترتیب درآمد و دسترسی آنان به سرمایه بهبود می‌یابد. در بیشتر موارد، تسهیلات، برای حمایت و دسترسی به زنجیره‌های قوی، کمک‌کننده و حتی لازم است. این تسهیلات می‌تواند از سوی عوامل زنجیره، آژانس‌های توسعه‌ای ثالث و یا دولت باشد.

تفاوت‌های منطقه‌ای نسبت به سطح توسعه کشور از اهمیت کمتری برخوردارند. کاربرد مدل‌های زنجیره ارزش، و هم‌چنین ابزارهای مالی همراه آن، از منطقه‌ای به منطقه دیگر تفاوت اساسی قابل ملاحظه‌ای ندارند. به عنوان مثال، مؤسسه مالی جهانی، شیوه تأمین مالی زنجیره ارزش و استفاده از رسید انبار یا سرمایه‌گذاری کسبه در مناطق مختلف را چندان تغییر نمی‌دهد، گرچه ممکن است اهمیت نسبی مجریان تأمین‌مالی در زنجیره، همان‌طور که مشاهده شد، براساس منطقه و کالا تغییر کند. به دلیل ضعف بازارهای مالی سنتی در تعیین نوع ابزار مالی قابل استفاده، سطح توسعه بازارهای مالی کشور، هم به دلیل حمایت محیط نظارتی و هم به دلیل

^۱ community-led

جایگزینی نوع خاصی از تأمین مالی زنجیره ارزش به جای نوع قبلی، کاملاً مهم است. وجود و استفاده از بورس کالا که بیشتر در کشورهای بزرگ و توسعه‌یافته برای کالاهای خاص فعال هستند، برای استفاده از برخی از ابزارهای مالی زنجیره ارزش تعیین‌کننده‌های مهمی هستند. همچنین در رابطه با ماهیت زنجیره‌ی محصولات، ناهمگونی وجود دارد، زیرا بعضی زنجیره‌ها به سطوح بالایی از ارزش‌افزایی و یکپارچگی رسیده‌اند (مانند نیشکر)، در حالی که در خصوص دیگران (مانند ذرت)، تحکیم زنجیره‌ها مشکل‌تر است. با این حال در رویکرد تأمین مالی زنجیره ارزش ارزیابی و شناخت جامع زنجیره و ایجاد اقدامات مالی متناسب با آن، برای تمام مناطق امکان‌پذیر است.

چالش‌های زیادی باقی مانده است. فروش جانبی و سایر اشکال فسخ قرارداد، مانع بزرگی در تأمین مالی از طریق زنجیره‌های ارزش است که باید بر آن غلبه کرد. در شروع به کار زنجیره، برای تضمین پیوندهای قوی و تعهد در بین بازیگران مدل‌های موفق در تأمین مالی زنجیره ارزش، اغلب نیاز به حمایت چشم‌گیر^۱ در سازماندهی، آموزش و ایجاد اعتماد وجود دارد. پرداخت خدمات پشتیبانی به آن‌ها، برای هر دو بخش خصوصی و عمومی به ویژه برای کشاورزان کوچک و شرکت‌های کوچک کسب‌وکار کشاورزی، چالشی در حال افزایش است.

خلاصه توصیه‌ها

تأمین مالی زنجیره ارزش، برای افزایش تأمین مالی کشاورزی در تمام سطوح زنجیره به‌عنوان رویکردی امیدبخش توصیه می‌شود. در این راستا، برای رفع عوامل محدودکننده، آموزش بیشتر و تجزیه و تحلیل عمیق‌تر لازم است. از مهم‌ترین این موارد، پژوهش در خصوص کمک به بهبود موارد زیر است: (۱) اصلاح سیاست‌ها و مقررات برای برخی از ابزارهای مالی زنجیره ارزش، (۲) رویکردهای بهینه تأمین مالی جامع و (۳) الزام به اجرای قرارداد. علاوه بر این، نیاز است تا نسبت به انتشار آموخته‌ها و تجارب دانشگاه‌ها، مؤسسات بانکی، آژانس‌های توسعه و دولت‌ها اقدامات بیشتری صورت گیرد.

سراسر این کتاب شامل مطالعات موردی و تجزیه و تحلیل آن‌هاست که اشاره‌گرها و توصیه‌های مفیدی را برای مؤسسات مالی، ذی‌نفعان زنجیره ارزش، از جمله سازمان‌های حمایتی و سیاست‌گذاران فراهم می‌کند. توصیه‌های بیشتر را می‌توان از بخش درس‌های آموخته شده استخراج کرد. نویسندگان به همه کسانی که به پیگیری روش‌های سرمایه‌گذاری در زنجیره ارزش کشاورزی علاقه‌مند هستند، توصیه می‌کنند تا به مطالعه دقیق بخش‌های بالا که زمینه را برای توصیه‌های زیر فراهم می‌کنند، اقدام کنند. توصیه‌های این بخش این درس‌ها را به هم پیوند داده و دستورالعملی خلاصه را ارائه می‌کند.

توصیه‌ها در باب نهادهای مالی

این توصیه‌ها برای آگاهی بخشی به موارد ذیل مطرح شده‌اند:

^۱ up-front

- نهادهای وام‌دهنده‌ای که تلاش می‌کنند در هنگام اعطای وام به کسب و کارهای خاص یا انواع کسب و کار در زنجیره ای مشخص، عوامل پویا در زنجیره ارزش را در نظر بگیرند.
 - مؤسسات مالی که به‌طور بالقوه هدف آنان حمایت از توسعه زنجیره ارزش از طریق محصولات وام مناسب و احتمالاً سایر ابزارهای مالی در سطوح مختلف است.
 - سازمان‌های تسهیل‌کننده‌ای که با مؤسسات مالی همکاری می‌کنند تا هم مؤسسه را تقویت و هم خدمات مالی را به بخش‌های فرعی خدمات کشاورزی تحت پوشش خود ارائه دهند.
- اعتقاد به تقاضای بازار.* ثابت شده است که کارآمدترین زنجیره ارزش، آن‌هایی هستند که متکی به تقاضای بازار باشند. کسب و کارهای کشاورزی که به‌دنبال تأمین مالی هستند، نیاز دارند تا درک درستی از تقاضای بازار داشته و بدانند که چگونه خروجی آن‌ها به این تقاضاها پاسخ می‌دهد. ممکن است، در نمونه‌هایی از زنجیره ارزش که از یکپارچگی بیشتری برخوردارند، کسب و کار به‌بنگامی پیشرو یا بازاری قابل اعتماد یا حلقه‌های بازار معتبر مرتبط باشد. با وجود این که امکان دارد، مؤسسات وام‌دهنده صلاحیت ارزیابی تقاضای بازار را نداشته باشند، اما آن‌ها باید از ظرفیت وام‌گیرنده برای انجام این کار اطمینان داشته باشند.
- به‌کارگیری دانش کسب و کارهای زنجیره ارزش. در اغلب موارد، بهترین منبع شناخت در مورد عملکرد زنجیره و کسب و کارهای مختلف درون آن، خود شرکت‌های زنجیره‌ای ارزش هستند. این شناخت چنین شرکت‌هایی را قادر می‌سازد تا ریسک‌ها را کاهش داده و بر حسب وام کشاورزی رسمی، نسبت به تأمین مالی داخلی زنجیره ارزش تصمیم‌گیری کنند. با به‌کارگیری دانش و تجربه شرکت‌ها درون زنجیره ارزش موفق، نهادهای مالی بهتر می‌توانند تصمیمات مالی عاقلانه اتخاذ کنند.
- کمک به تقویت زنجیره ارزش. مؤسسات مالی می‌توانند از طریق خلق دانش و حمایت از توسعه خدمات مورد نیاز به تقویت زنجیره ارزش کمک کنند. مؤسسه مالی می‌تواند به‌جای سرمایه‌گذاری در یکی از مولفه‌های زنجیره، تخصص در زنجیره را افزایش دهد، این دانش را به اشتراک بگذارد و تأمین مالی را برای خدمات حمایتی فراهم کند. این امر نه تنها برای مشتریان مفید است، بلکه همزمان با کاهش ریسک، فرصت‌های اعطای وام را نیز افزایش می‌دهد.
- ازدیاد محصولات مالی برای پاسخگویی به نیازها.* زنجیره ارزش به خدمات وام و سایر انواع خدمات مالی مانند پس‌انداز و بیمه نیاز دارد. به منظور تقویت کسب و کار، کاهش ریسک و ایجاد سیستم مالی سالم، لازم است تا نیازهای مالی شرکت‌های زنجیره ارزش از کشاورزان تا خرده‌فروشان بررسی شود. محصولات نامتعارف، توافقی‌های سفارشی و رویکردهای نوآورانه ممکن است بزرگترین نوید را برای توسعه زنجیره و حمایت مالی در پی داشته باشند.

تقویت ارزیابی ریسک و معیارهای اعطای وام. زنجیره‌های ارزش، ساختار و روابطی را ارائه می‌کنند که از پتانسیل بزرگی برای کاهش ریسک اعطای وام‌های کشاورزی برخوردار است. مؤسسه مالی ناگزیر است ریسک را ارزیابی کرده و معیارهای متعارف را همزمان با معیارهای جدیدی که در برگیرنده شناخت و عملکرد زنجیره ارزش است، مدنظر قرار دهد. این موارد عبارتند از:

- شناخت بازیگران و بازار
 - سیستم‌های مدیریت ریسک
 - هزینه‌های تراکنش ارائه‌ی محصولات مالی
 - سیستم‌های نظارتی
 - رعایت قراردادها
 - ظرفیت ایجاد پیمان‌ها
 - در دسترس بودن ورودی‌ها، خدمات و سایر حمایت‌ها
- درک ناکافی بودن تأمین مالی. تأمین مالی اغلب یک نیاز، از بین نیازهای متعدد کسب و کار را تشکیل می‌دهد. با وجود این که تأمین مالی در اغلب موارد در موفقیت زنجیره ارزش ضروری است، اما تأمین مالی به تنهایی کافی نیست. ممکن است توسعه خدمات کسب و کار یا توسعه بازار مرتبط، برای موفقیت زنجیره ارزش، مهم‌تر از ورودی‌های مالی باشد. آگاه‌بودن از شکاف‌ها و فرصت‌ها در زنجیره ارزش و ارتقای مشارکت و راه‌های مواجهه با موانعی که رفع آن‌ها فراتر از ظرفیت نهاد مالی است، می‌تواند به بهبود اهداف شرکای زنجیره ارزش و کسانی که تامین مالی آن‌ها را برعهده دارند، منجر شود.

تحقیق کاربرد فناوری‌های جدید. فناوری‌های جدید راه‌حل کم هزینه برای دسترسی به مشتریانی است که به سختی در دسترس قرار می‌گیرند و هم‌چنین روشی برای ایجاد شبکه‌ها، تبادل اطلاعات و نظارت بر جریان پول است. این امر در مؤسسات مالی خرد و دیگر خدمات مالی هم رایج است، اما آن‌چه که کمتر مشهود است این است که فناوری‌های جدید در زنجیره صنایع غذایی نیز می‌توانند به سرعت به بخش‌های خاصی نفوذ کرده و از کسانی حمایت کند که نمی‌توانند به تقاضاهای جدید واکنش نشان دهند.

توصیه‌ها در باب ذی‌نفعان زنجیره ارزش

این توصیه‌ها برای آگاهی بخشی به موارد ذیل مطرح شده‌اند:

- صنایع کشاورزی مانند شرکت‌های پیشرو که در یک زنجیره ارزش شرکت کرده و به طور کلی به ارزیابی فرصت‌های اعطای وام و دریافت وام نیاز دارند.

- ارائه‌دهندگان خدمات حمایتی به زنجیره ارزش، از قبیل: ترابری، مخابرات، صنایع بسته‌بندی، عرضه‌کنندگان تجهیزات که تمایل به شناخت پایداری زنجیره و در نتیجه ریسک‌های مربوط به ارائه اعتبار به کسب‌وکار زنجیره ارزش و یا دریافت وام برای ارائه خدمت به زنجیره را دارند.
 - سازمان‌های تسهیل‌کننده که با کشاورزان خرده‌مالک، صنایع فراوری محصولات کشاورزی، ارائه‌دهندگان خدمات و به طور کلی سایر ذی‌نفعان که در جهت تقویت زنجیره ارزش ارتباط کاری دارند.
- درک *تقاضای بازار*. نخستین اصل مدنظر هر ذی‌نفع یا تسهیل‌گر زنجیره ارزش درک تقاضای بازار است. همان‌طور که قبلاً اشاره شد، ثابت شده که زنجیره‌های ارزش مبتنی بر بازار از بیشترین کارایی برخوردارند. کسب و کارهای زنجیره ارزش باید تقاضای بازار و چگونگی پاسخ‌گویی خروجی‌های زنجیره به این تقاضا را بشناسند. بنگاه پیشرو دارای فرصتی منحصر به فرد است که نه تنها این تقاضا را درک کند، بلکه آن را در زنجیره به دیگران انتقال داده تا پاسخ‌گو بودن و ارزش‌افزایی فعالیت‌های تولیدی زنجیره تضمین شود.
- اشتراک دانش*. در سیستم‌های سنتی، اغلب به دلیل، ترس از دست‌دادن رقابت در بازار، اطلاعات به اشتراک گذاشته نمی‌شود. در بازارهای جهانی امروز، دانش کلید حفظ موقعیت شخص در بازار است. در گذشته، کسبه اغلب بسیار پنهان کار بودند و اطلاعات را از کشاورزانی که در انتهای زنجیره قرار گرفته بودند، دور نگه می‌داشتند و ترجیح می‌دادند به جای ایجاد بازار، با کاهش قیمت‌ها به کاهش ریسک و تضمین سود مبادرت کنند. در حال حاضر، زمانی بنگاه‌های پیشرو، واسطه‌ها و ارائه‌دهندگان خدمات همگی در جایگاه موفق‌تری قرار می‌گیرند که تولیدکنند بفهمند که تقاضا چیست و چگونه باید به آن پاسخ دهد.
- آگاه بودن از نیازهای زنجیره ارزش*. هر فرد به عنوان ذی‌نفع در زنجیره ارزش، لازم است به جای درک نیازهای کسب و کار شخصی خود، نیازهای زنجیره را درک کند. محدودیت‌ها ممکن است مالی یا غیر مالی و تأثیر آن‌ها ممکن است زیاد یا کم باشد. لذا درک این مسائل و چگونگی رفع ریسک‌ها ضرورت دارد. این شناخت می‌تواند منجر به افزایش همکاری با سایر ذی‌نفعان و به طور کلی تقویت زنجیره ارزش شود.
- ایجاد پیمان‌های تجاری. ظرفیت گسترش روابط پایدار که منفعت متقابل را به همراه داشته باشد، ویژگی کسب و کارهای زنجیره ارزش بادوام است. در شکل‌گیری روابط، باید انگیزه‌هایی برای همه‌ی طرف‌های ذی‌نفع در امر مشارکت، از نظر مالی و غیرمالی و نحوه تطابق پیمان با عملکرد کلی زنجیره ارزش در نظر گرفته شود.
- ایجاد صنایع رقابتی از طریق همکاری*. جهانی شدن فشار بزرگتری را بر کسب و کارهای فردی به عنوان بخشی از صنایع رقابتی وارد کرده است. کسب و کارهای زنجیره ارزش بر پایه اشتراک دانش و همکاری مشترک می‌توانند حلقه‌های مستحکم بازار، روابط خرید طولانی مدت، توافق بر اساس استانداردها، به رسمیت شناختن نام تجاری و دسترسی به مهارت‌های فنی و فناوری مناسب را گسترش دهند. به احتمال زیاد، کسب و کارها فردی بدون این نوع همکاری، در مواجهه با رقابت سخت از دیگر زنجیره‌های ارزشی که بهتر عمل می‌کنند، شکست خواهند خورد.

ایجاد انجمن‌ها و دیگر حمایت‌ها. یکی از مکانیسم‌هایی که در بحث توسعه به آن اشاره شد، ایجاد صنعتی رقابتی از طریق انجمنی صنعتی بود. انجمن‌ها برای به اشتراک اطلاعات، ترویج بهترین شیوه‌ها، دسترسی به بازار (مثلاً نمایشگاه‌های تجاری)، لابیگری برای تغییر سیاست، تشکیل اتحادیه‌ها، ایجاد عناوین تجاری (مثلاً پنبه مصری) و سایر اشکال همکاری مبادرت به ایجاد ساختار می‌کنند. انجمن‌ها ممکن است از گروه‌های فرعی مانند صادرکنندگان یا تولیدکنندگان تشکیل شده یا دارای عضویت گسترده‌ای باشند و کسانی را که از صنعت پشتیبانی می‌کنند، مانند بازاریابان، حسابداران و مشاوران را نیز بپذیرند.

توصیه‌ها در باب سیاست‌گذاران

این توصیه‌ها برای آگاهی بخشی به موارد ذیل مطرح شده‌اند:

- سیاست‌گذارانی که به حمایت از توسعه و رقابت‌پذیری زنجیره‌های ارزش و کسب و کار داخل آن زنجیره‌ها علاقه‌مند هستند.
 - ذی‌نفعان زنجیره ارزش و نهادهای مالی، که با ارائه‌ی اطلاعات موثق در مورد عملکرد زنجیره ارزش، عوامل موفقیت و نتایج آن، به دنبال تأثیرگذاری بر سیاست‌گذاران هستند.
 - سازمان‌های تسهیل‌گر که با حمایت از ذی‌نفعان یا ایجاد سیستم‌های مالی مربوطه و برای تأثیرگذاری بر محیط‌های فعال، در حال تلاش برای توسعه زنجیره ارزش هستند.
- زیرساخت نیازی حیاتی است. اغلب جوامع کشاورزی، فاقد زیرساخت‌هایی هستند که آن‌ها را قادر سازد تا به امنیت غذایی و یا صادرات کشور کمک کنند. در بیشتر موارد در خدمات اساسی شکاف‌هایی وجود دارد که عبارتند از: کافی نبودن برق برای استفاده‌ی ماشین‌آلات و تجهیزات فرآوری، کمبود امکانات با کیفیت برای حفظ ذخیره‌سازی محصولات، عدم توسعه سیستم‌های جاده‌ای برای ارتقای تحویل سریع و کاهش ضایعات، عدم سازه‌های گلخانه‌ای برای طولانی کردن فصول تولید و افزایش محصولات، آب ناکافی و نامناسب بودن فناوری‌های آبیاری و دیگر فعالیت‌های زراعی. این موارد هزینه‌بر هستند و سیاست‌گذاران باید کشاورزی را اولویت قرار داده تا بر این موانع غلبه کنند.
- قوانین حمایتی. سیاست‌گذاران در ایجاد محیط‌های فعال نقش مهمی دارند. وضع قوانین ممکن است با هدف موضوعات تأمین مالی باشد و از مقررات حاکم بر مؤسسات خرد تا ضمانت موجودی انبارهای مدیریت شده را شامل شود. قوانین به‌نوبه خود می‌توانند از تأیید نهادهای کشاورزی، ثبت صنایع فرآوری کشاورزی، توسعه استانداردهای صنعتی، افتتاح بازارهای داخلی و بین‌المللی و بسیاری از مقررات حمایتی دیگر برای بخش‌های کشاورزی پشتیبانی کنند. شناخت محدودیت‌های قانونی و چگونگی غلبه بر آن‌ها از سوی حمایت‌کنندگان و سیاست‌گذاران، می‌تواند منجر به تغییرات مهمی در قانون‌گذاری شود که بهبود فضای کسب و کار را برای ذی‌نفعان زنجیره ارزش در پی داشته باشد.

در نظر داشتن توسعه کشاورزی/از لنز زنجیره ارزش. برای ارائه حمایت دولتی در توسعه کشاورزی، مثلاً، گسترش خدمات توسعه‌ای، سرمایه‌گذاری در تحقیقات کشاورزی، توسعه بازارهای عمده‌فروشی، مفید است که از لنز زنجیره ارزش استفاده کنیم. اغلب، دست‌اندرکاران ابتکارات دولتی درک درستی از واقعیت‌های موجود در این زمینه ندارند. همان‌طور که در نکته بعدی اشاره شده است، چنین تلاش‌هایی را می‌توان با ایجاد اتحادیه‌های عمومی و خصوصی مناسب، در برنامه‌ریزی و اجرا، توسعه داد.

ایجاد اتحادیه‌های حمایتی. با تقویت زنجیره ارزش‌های کشاورزی، شقوق جدیدی برای توسعه اقتصاد کشاورزی به وجود می‌آید. ایجاد پل و ارتباط بین شکاف برنامه‌ها و استراتژی‌های بخش دولتی و خصوصی که همه بازیگران از جمله کشاورزان، شرکت‌های کشاورزی، کسبه، سرمایه‌گذاران و دولت در آن درگیر باشند، بسیار مهم است. در عین حال، نیاز به گسترش پشتیبانی و همراهی تشکیلات سازمانی دولتی وجود دارد زیرا تحول کشاورزی اخیر نیاز به مشارکت فعالانه‌ی همه بازیگران در کنار دولت دارد. سیاست‌گذاران می‌توانند در هدایت این همکاری نقش مهمی داشته باشند.

همکاری برای کاهش ریسک. سیاست‌گذارانی که قصد سرمایه‌گذاری در توسعه کشاورزی کشورشان را دارند، می‌توانند از منابع مالی برای کمک به کاهش ریسک در تأمین مالی کشاورزی و صنایع کشاورزی استفاده کنند. به‌عنوان مثال، می‌توان از صندوق‌های دولتی برای حمایت از صندوق‌های ضمانت بیمه‌های کشاورزی یا مشوق برای استارت‌آپ‌ها استفاده کرد. هر یک از این موارد، باید از نظر اهداف کشاورزی کشور، ماهیت منابع مالی و تأثیر بلندمدت و امکان عملی شدن، مورد ارزیابی قرار گیرند، زیرا به کارگیری منابع در این راه ممکن است تأمین مالی کشاورزی و سرمایه‌گذاری را تسهیل و زنجیره ارزش‌های کشاورزی رقابتی و بازارهای مالی مناسب را که از آن‌ها پشتیبانی می‌کند را تقویت کند. معرفی نوآوری‌های قانونی، از قبیل تبصره‌های قانونی محصولات روستایی در برزیل، که دسترسی به منابع پیش‌پرداخت را در قراردادهای آتی فراهم می‌کند و اجازه می‌دهد که این اختلافات بتوانند در خارج از دادگاه حل و فصل شوند، می‌تواند مثالی برای افزایش دسترسی به منابع مالی و کاهش ریسک‌های ناشی از زیان‌های اخلاقی در نظر گرفته شود.

آموزش و ظرفیت‌سازی. بسیاری از مفاهیم و ابزارهای تأمین مالی زنجیره ارزش به خوبی شناخته شده نیست. دانشگاه‌ها، مؤسسات آموزش بانکداری و سازمان‌های توسعه‌ای باید تشویق شوند تا آموزش و برنامه‌های آموزشی مورد نیاز برای ظرفیت‌سازی را توسعه دهند.

درک محدودیت‌های تأمین مالی زنجیره ارزش. لازم به ذکر است در اینجا دو نکته از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. اولاً، یکپارچگی ارزش زنجیره برای همه کسانی که در آن درگیر هستند، مزیت محسوب نمی‌شود. ضعیف بودن در زنجیره‌ای مشخص، ممکن است منجر به راندن به حاشیه ختم شود. تأمین مالی زنجیره ارزش نمی‌تواند به نابرابری‌های احتمالی که به صورت ذاتی در برخی از روابطه‌های زنجیره ارزش وجود دارد، پاسخ دهد. لذا نظارت بر سیاست‌ها و اقدامات اجرایی ضروری است. ثانیاً، تأمین مالی زنجیره ارزش تنها می‌تواند به نیازهای

مالی مرتبط با زنجیره پاسخ دهد و برای ارتقای خدمات مالی گسترده به تمام اعضای خانواده و کسب و کار جستجوی اقدامات دیگر ضرورت دارد.

فهرست کنفرانس‌ها

AFRACA Agribanks Forum: *Africa Value Chain Financing*, Nairobi, Kenya, ۱۶-۱۹, October, ۲۰۰۷, presentations available from: www.ruralfinance.org/id/۵۴۷۴۰ [accessed ۴ October ۲۰۰۹].

Asia International Conference: *Agri Revolution: Financing the Agricultural Value Chain*, Mumbai, India, ۱۵-۱۷ March, ۲۰۰۷, presentations available from: www.ruralfinance.org/id/۴۸۲۹۱ [accessed ۴ October ۲۰۰۹].

Global Agro-Industries Forum: *Improving Competitiveness and Development Impact*, New Delhi, India, ۸-۱۱ April, ۲۰۰۸, further information from: www.gaif.org/ [accessed ۴ October ۲۰۰۹].

Latin American Conference: *Agricultural Value Chain Finance*, Costa Rica, ۱۶-۱۸ May, ۲۰۰۶, summary of conference available from: www.ruralfinance.org/id/۵۴۰۷۹ [accessed ۴ October ۲۰۰۹].

Southeast Asia Regional Conference: *Agricultural Value Chain Financing*, Kuala Lumpur, Malaysia, ۱۲-۱۴ December, ۲۰۰۷, conference proceedings available from: www.ruralfinance.org/id/۶۸۰۱۰ [accessed ۴ October ۲۰۰۹].

Please refer to the above list of conferences to view the presentations cited in the following references.

- Actis (۲۰۰۷) 'Africa agribusiness fund', presentation at the AFRACA Agribanks Forum.
- Agrawal, S. (۲۰۰۷) 'Weather risk: technical assistance for rural development', presentation at the Asia International Conference.
- Alcantara, D. (۲۰۰۶) 'Banco do Brasil: financial institutions and agricultural value chains', presentation at the Latin American Conference.
- Ananthakrishnan, P.V. (۲۰۰۷) 'Structured finance through collateral management', presentation at the Asia International Conference.
- Balakrishnan, R. (۲۰۰۷) 'Poor reach, poor repayment: problems with agricultural finance in India and NABARD's plans to tackle them', presentation at the Asia International Conference.
- Boily, Y. and Julien, P. (۲۰۰۷) 'Roles of the SACCOS network in value chain finance', presentation at the AFRACA Agribanks Forum.
- Campaigne, J. (۲۰۰۷) 'Financing the agricultural value supply chain', presentation at the AFRACA Agribanks Forum.
- Campion, A. (۲۰۰۶) 'Agricultural value chain finance in Peru', presentation at the Latin American Conference.
- Campion, A. (۲۰۰۷) 'Technical assistance, risk mitigation and access to financial services: Agromantaro', in R. Quirós (ed.) *Summary of the Conference: Agricultural Value Chain Finance*, pp. ۱۲۴-۱۲۸, FAO and Academia de Centroamérica, San José, [online] www.ruralfinance.org/id/۵۴۰۷۹ [accessed ۲۴ September ۲۰۰۹]
- Cavalini, J. (۲۰۰۷) 'Hortifruiti', in R. Quirós (ed.) *Summary of the Conference: Agricultural Value Chain Finance*, pp. ۶۹-۷۳, FAO and Academia de Centroamérica, San José, available from: www.ruralfinance.org/id/۵۴۰۷۹ [accessed ۲۴ September ۲۰۰۹]
- Chávez, R. (۲۰۰۶) 'Esquema Parafinanciero – UNIPRO', presentation at the Latin American Conference.
- Cherogony, M. (۲۰۰۷) 'IFAD's experience in value chain financing in east and southern Africa', presentation at the Latin American Conference.
- Choudhary, A. K. (۲۰۰۷) 'Field warehousing and the role of a collateral management agency', presentation at the Asia International Conference.
- Consultative Group for Assistance to the Poorest (CGAP) (۲۰۰۹) *Poor People Using Mobile Financial Services: Observations on Customer Usage and Impact from M-Pesa*, CGAP Brief, August ۲۰۰۹, World Bank, Washington D.C.
- Coop, D. (۲۰۰۸) *Striving Toward a Competitive Industry: The Importance of Dynamic Value Chain Facilitation*, USAID MicroReport #۱۴۰, USAID, Washington D.C.
- Corrales, L. (۲۰۰۶) 'BN desarrollo: promoviendo las cadenas agrícolas de valor', presentation at the Latin American Conference.
- Da Silva, C. (۲۰۰۷) 'Improving small farmers' access to finance: the pros and cons of contract farming', presentation at the Asia International Conference.
- Da Silva, C.A., Baker, D., Shepherd, A.W., Miranda-da-Cruz, S. and Jeanae, C. (eds) (۲۰۰۹) *Agro-industries for development*, FAO, UNIDO, IFAD and CABI.
- Das, P.K. and Baria, B.G. (۲۰۰۵) *Increasing the Flow of Credit to Agriculture by the Commercial Banks in India – The Task Ahead*, IBA Bulletin, October ۲۰۰۵: ۱۸-۲۴.

- Díaz, R. (2008) Fortalecimiento operativo del MAG para responder a las demandas de las agrocadenas estratégicas regionales y nacionales, Centro Internacional de Política Económica, universidad Nacional, (unpublished).
- Digal, L. (2009) Southeast Asia Regional Conference On Agricultural Value Chain Financing Conference Proceedings, Kuala Lumpur, Malaysia, 12-14 December, 2009, Asian Productivity Organization (APO), National Productivity Council and FAO, Rome. [online] www.ruralfinance.org/id/1111 [accessed 20 September 2009]
- E-Choupal (2008) 'Improving competitiveness and development impact', presentation at the Global Agro-Industries Forum.
- FAO Bulletin (1992) Food and Agriculture Organization of the United Nations Bulletin, FAO, Rome, Italy.
- Farm Concern International (2008) www.familyconcern.net [accessed 2 October 2009]
- Food and Agriculture Organization (FAO) (2009) FAO of the United Nations unpublished project document project: GCP/NER/041/BEL
- Fries, B. (2009) 'The value chain framework, rural finance, and lessons for TA providers and donors', presentation at the Asia International Conference.
- Fries, R. and Akin, B. (2008) Value Chains and Their Significance for Addressing the Rural Finance Challenge, USAID MicroReport # 20, USAID, Washington, D.C.
- Gallardo, J.S. (1997) World Bank Report, Washington D.C.
- Gálvez, E. (2006a) 'Financiamiento del comercio agrícola en América Latina', presentation at the Latin American Conference.
- Gálvez, E. (2006b) 'Financiación de la comercialización agrícola en América Latina', Documento ocasional del servicio de gestión, comercialización y finanzas agrícolas 10, FAO, Rome.
- Ghore, Y. (2009) Agri-Revolution Conference: Financing the Agricultural Value Chain, Conference Summary Report, Mumbai, India.
- Gonzalez-Vega, C. (2006) 'Modern value chains: toward the creation and strengthening of creditworthiness', in Quirós, R. (ed.) (2009) Agricultural value chain finance, FAO and Academia de Centroamérica, pp. 80-93, San José, available from: www.ruralfinance.org/id/0409 [accessed 8 October 2009]
- Harper, M. (ed.) (2008) Inclusive Value Chains in India: Linking the Smallest Farmers to Producers, World Scientific Publishing, Singapore.
- Hegbe, B. (2009) 'End to end financing in the agriculture and livestock sector', presentation at the Asia International Conference.
- International Finance Corporation (IFC) (2009) Global Trade Finance Program www.ifc.org/GTFP [last accessed 1 July, 2009].
- Johnston, C. and Meyer, R. (2008) 'Value chain governance and access to finance: maize, sugar cane and sunflower oil in Uganda', Enterprise Development and Microfinance 19(8): 281, Practical Action Publishing, Rugby.
- Jones, L.M. (ed.) (2009) Value Chains and Development: Emerging Theory and Practice, Practical Action Publishing, Rugby.
- Kimathi, M., Nandazi, N.M., Miller, C. and Kipsang, D.N.K. (2009) Africa Value Chain Financing, 3rd AFRACA Agribanks Synthesis report, AFRACA and FAO, Nairobi, Kenya.
- Klapper, L. (2008) The Role of 'Reverse Factoring' in Supplier Financing of Small and Medium Sized Enterprises, World Bank, Washington D.C.

- Kloppinger-Todd, R. (2007), 'Leasing as credit alternative', presentation at the Asia International Conference.
- Law, J. and Smullen, J. (eds) (2008) Dictionary of Finance and Banking, Oxford University Press, Oxford.
- Lazaro, P. (2007) 'Sustainable logistics development program', in Digal, L. (ed.) (2009) Southeast Asia Regional Conference on Agricultural Value Chain Financing Conference Proceedings, Asian Productivity Organization, National Productivity Council and FAO, Rome, available from: www.ruralfinance.org/id/6800 [accessed 5 October 2009]
- Mangabat, M. (2007) 'The role of financial institutions in value chains', presentation at the Southeast Asian Conference.
- Marangu, K. (2007) 'Kenya BDS program, experience in value chain facilitation', presentation at the AFRACA Agribanks Forum.
- Martinez, E. (2006) 'Banorte Banca agropecuaria', presentation at the Latin America Conference.
- Medlicott, A. (2006) 'Modern value chains: toward the creation and strengthening of creditworthiness', in R. Quirós (ed.) (2007) Summary of the Conference: Agricultural Value Chain Finance, pp. 119–121, FAO and Academia de Centroamérica, San José, available from: www.ruralfinance.org/id/0509 [accessed 25 September 2009]
- Melosevic, C. (2006) 'Models of value chain finance', in R. Quirós (ed.) Summary of the Conference: Agricultural Value Chain Finance, pp. 55–56, FAO and Academia de Centroamérica, San José, available from: www.ruralfinance.org/id/0509 [accessed 25 September 2009]
- Miehlbradt, A. and Jones, L. (2007) A market research toolkit for value chain initiatives, information for action: A toolkit series for market development practitioners, MEDA publications.
- Miller, C. (2007a) 'Financing along the supply chain: setting the stage', presentation at the Asia International Conference.
- Miller, C. (2007b) 'Value chain financing models – building collateral and improving credit worthiness', paper and presentation at the Southeast Asian Conference, paper in Digal, L. (ed.) (2009) Southeast Asia Regional Conference on Agricultural Value Chain Financing Conference Proceedings, Asian Productivity Organization, National Productivity Council and FAO, Rome, available from: www.ruralfinance.org/id/6800 [accessed 5 October 2009]
- Miller, C. (2008a) 'A bakers' dozen lessons of value chain financing in agriculture', Enterprise Development and Microfinance 19(2), Practical Action Publishing, Rugby.
- Miller, C. (2008b) 'Finance using linkages and value chains', NENARACA Seminar on *Rural Finance – Expanding the Frontier*, Sana'a, Yemen, May 2008, referencing O. Imady, and D.H. Dieter Seibel, *Principles and Products of Islamic Finance*, University of Cologne, Development Research Center (unpublished).
- Miller, C. and da Silva, C. (2007) 'Value chain financing in agriculture', *Enterprise Development and Microfinance* 13(2/3), Practical Action Publishing, Rugby.
- Minae, S. and Khisa, G. (2007) 'Farmer field schools', presentation at the AFRACA Agribanks Forum.
- Ministry of Agriculture, Government of India (2009) <http://agricoop.nic.in/> [accessed 1 September, 2009]

- Mrema, H. (2007) 'Mainstreaming smallholder farmers into the world economy, using farmer ownership model', presentation at the AFRACA Agribanks Forum.
- Muiruri, E. (2007) 'Strategic partnership for finance', presentation at the AFRACA Agribanks Forum.
- Mwangi, K. (2007) 'Value chain financing models and vision for value chain financing in Africa', presentation at the AFRACA Agribanks Forum.
- Myint, K. (2007) 'Value chain finance', presentation at Asia International Conference.
- Nair, A. (2007) 'Financing agriculture: risks and risk management strategies', presentation at the AFRACA Agribanks Forum.
- Natarajan, R. (2007) 'SNX, an electronic spot exchange for fruits and vegetables', presentation at Asia International Conference.
- National Bank for Agriculture and Rural Development (NABARD) (2009) *2008–09 Annual Report* [online] www.nabard.org/financialreports.asp [accessed 29 September 2009]
- Nyoro, J. (2007) 'Financing agriculture: Historical perspective', presentation at the AFRACA Agribanks Forum.
- Odo, G. (2007) 'Effective ways to reach smallholders', presentation at the AFRACA Agribanks Forum.
- Park, W.S. (2007) 'Agriculture finance and marketing systems in Korea', presentation at the Asia International Conference.
- Prasittipayong, P. (2007) 'The case of value chain financing in the shrimp industry in Thailand', in Digal, L. (2009) *Southeast Asia Regional Conference On Agricultural Value Chain Financing Conference Proceedings*, Kuala Lumpur, Malaysia, 12–14 December, 2007, Asian Productivity Organization (APO), National Productivity Council and FAO, Rome, available from: www.ruralfinance.org/id/68010 [accessed 20 September 2009]
- Quirós, R. (ed.) (2007) *Agricultural value chain finance*, FAO and Academia de Centroamérica, San José.
- Ramana, N.V. (2007a) 'Lessons from the field', presentation at the Asia International Conference.
- Ramana, N. (2007b) 'Financial services to poor farmers: a proper mix of instruments, risks and rewards', presentation at the Asia International Conference.
- Romero, R. (2007) 'Chestnut Hill Farms', presentation at the Latin American Conference.
- Rutten, L., Choudhary, A. and Sinha, A. (2007) 'Building a new agriculture trade, finance and risk management system', presentation at the Asia International Conference.
- Salenque, A. (2007) 'An effective way to integrate small-scale farmers in the value chain: the experience of BRAC', in Digal (2009) *Southeast Asia Regional Conference On Agricultural Value Chain Financing Conference Proceedings*, Asia, Asian Productivity Organization, National Productivity Council and FAO, Rome, available from: www.ruralfinance.org/id/68010 [accessed 5 October 2009]
- Shepherd, A.W. (2007) 'Financing agricultural marketing, the Asian experience', *Agricultural management, marketing and finance occasional paper No.2*, FAO, Rome.
- Shwedel, K. (2007) 'Value chain financing: a strategy for an orderly, competitive, integrated market', available from: www.ruralfinance.org/id/04079 [accessed 24 September 2009]

- Soumah, A. (2007) 'Addressing risks through commodity management', presentation at the AFRACA Agribanks Forum.
- Subjally, F. (2009) 'Responses to the trade credit crisis from global trade banks', Standard Charters bank presentation in *Trade Finance in the Context of the Global Financial Crisis Course*, 1-5 June, 2009, World Bank Institute, Washington D.C.
- Thomas, C.T. (2007) 'Turning warehouses into credit support entities, vision, obstacles and the way forward, presentation at the Asia International Conference.
- Tiffen, P. (2006) 'Challenges of sustainable trade and finance', in R. Quirós (ed.) (2007) *Summary of the Conference: Agricultural Value Chain Finance*, p. 39, FAO and Academia de Centroamérica, San José, available from: www.ruralfinance.org/id/04079 [accessed 24 September 2009]
- Torrebiarte, P. (2006) 'Asistencia técnica, mitigación de riesgo y acceso a servicios financieros', presentation at the Latin American Conference.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) Secretariat (2002) 'Farmers and farmers associations in developing countries and their use of modern financial instruments', study prepared by the UNCTAD Secretariat, January 2002.
- Vorley, B., Lundy, M. and MacGregor, J. (2008) 'Business models that are inclusive of small farmers', in C. da Silva, D. Baker, A. Shepherd, C. Jenane, and S. Miranda-da-Cruz (eds) (2009) *Agro-industries for development*, FAO, UNIDO, IFAD and CABI.
- Wairo, F. (2007) 'FPEAK: Kenya-GAP, addressing quality and safety standards of Kenyan production', presentation at the AFRACA Agribanks Forum.
- Wenner, M. (2006) 'Lecciones aprendidas en el financiamiento de las cadenas agrícolas de valor: El caso del BID', presentation at the Latin American Conference.
- Winn, M., Miller, C. and Gegenbauer, I. (2009) 'The use of structured finance instruments in agriculture in ECA countries', *AGSF Working Document No. 26*, FAO, Rome.
- World Bank (2005) *Rural Finance Innovation Report*, The World Bank, Washington D.C.
- World Bank (2008) *World Development Report 2008: Agriculture for Development*, The World Bank, Washington D.C.
- World Bank (2009) *Doing Business 2009*, Washington D.C., [online] www.doingbusiness.org [accessed 24 September 2009]
- Wortelboer, H. (2007) 'Rabobank: agri-revolution', presentation at the Asia International Conference.
- Zamora, E. (2006) 'Modelo LAFISE: Desarrollo de Alianzas y Financiamiento de la Cadena Productiva y Comercialización', presentation at the Latin American Conference.

تامین مالی زنجیره ارزش کشاورزی

کشاورزی همچنان یک ابزار مهم برای مقابله با فقر است، اما کمبود منابع مالی می تواند توسعه آن را محدود کند. در عین حال، کشاورزی به سوی یک سیستم جهانی در حال تکامل است که نیازمند محصولات رقابتی با کیفیت بالا و در زنجیره های ارزشی سازماندهی شده که اغلب خرده مالکان در آن نادیده گرفته شده اند. تامین مالی زنجیره های ارزش کشاورزی فرصتی را برای افزایش قلمرو تامین مالی به کشاورزی و کاهش هزینه و ریسک آن فراهم می کند. همچنین آن می تواند با ایجاد دسترسی به منابع مالی برای خرده مالکان به زنجیره های ارزش کمک کند تا با یکپارچگی در فرصت های بازار ارزش بالاتر از جامعیت بیشتری برخوردار شوند.

تامین مالی زنجیره ارزش کشاورزی یک چشم انداز جامع به مدل ها، ابزارها و رویکردهای یکنواخت شده توسط پیشگامان صنایع در تمام بخش های جهان در حال توسعه فراهم می کند. این موارد به منظور بیان چگونگی عملکرد آنها و استخراج درس ها و تطبیق کاربرد برای دیگران یا مثال های غنی تشریح، تجزیه و تحلیل و بیان شده است. این کتاب بر اساس تجربه عمیق سازمان خواربار و کشاورزی ملل متحد (فائو) در توسعه کشاورزی و تامین مالی بوجود آمده و شامل ۴۰ مثال صنعتی و ۵ مطالعه موردی جامع برای ارتقای یادگیری است.

کالوین هیلمر مامور ارشد، کشاورزی تجاری و امور مالی فائو سازمان ملل متحد است. او تجربه گسترده ای را در زمینه تامین مالی کشاورزی، توسعه زنجیره ارزش و توسعه کشاورزی تجاری دارد و بتیان گذار صندوق سرمایه گذاری مایکرو وست است.

لیندا جونز یک مشاور بین المللی در توسعه ی تشکیلات اقتصادی با تخصص در توسعه زنجیره ارزش است، و پیش از این رئیس هیات مدیره SEEP بود. او مطالب بسیار زیادی در زمینه توسعه شرکت ها، تجزیه و تحلیل و توسعه زنجیره ارزش و زنجیره های ارزش کشاورزی منتشر شده است.

این کتاب با توضیح دادن بسیاری از روش های جدید و قدیمی یکنواخت شده توسط بازیگران تامین مالی در زنجیره های ارزش کشاورزی، کمک مفیدی به گسترش سریع ادبیات زنجیره ارزش می کند.

ریچارد ال. مایر، استاد بازنشسته، دانشگاه ایالتی اوهایو

"من انتشار این کتاب را برای مطالعه ی تمام ذیبتعان بخش کشاورزی توصیه می کنم"

ان. وی رامانا مدیر ارشد اجرایی باسیکس هند و رئیس انجمن حرفه ای کسب و کارهای کشاورزی هندوستان، هند

یک تجزیه و تحلیل کامل و بیشتن آفرین از تامین مالی زنجیره ارزش کشاورزی است.

مارک د. ونر، بانک توسعه بین کشورهای آمریکایی

خواندن این کتاب برای تمام افرادی که به زنجیره ارزش مالی علاقه دارند، ضروری است.

کنت شوهد اقتصاددان کشاورزی

تامین مالی زنجیره ارزش کشاورزی

کشاورزی همچنان یک ابزار مهم برای مقابله با فقر است، اما کمبود منابع مالی می تواند توسعه آن را محدود کند. در عین حال، کشاورزی به سوی یک سیستم جهانی در حال تکامل است که نیازمند محصولات رقابتی با کیفیت بالا و در زنجیره های ارزشی سازماندهی شده که اغلب خرده مالکان در آن نادیده گرفته شده اند. تامین مالی زنجیره های ارزش کشاورزی فرصتی را برای افزایش قلمرو تامین مالی به کشاورزی و کاهش هزینه و ریسک آن فراهم می کند. همچنین آن می تواند با ایجاد دسترسی به منابع مالی برای خرده مالکان به زنجیره های ارزش کمک کند تا با یکپارچگی در فرصت های بازار ارزش بالاتر از جامعیت بیشتری برخوردار شوند.

تامین مالی زنجیره ارزش کشاورزی یک چشم انداز جامع به مدل ها، ابزارها و رویکردهای یکنواخت شده توسط پیشگامان صنایع در تمام بخش های جهان در حال توسعه فراهم می کند. این موارد به منظور بیان چگونگی عملکرد آنها و استخراج درس ها و تطبیق کاربرد برای دیگران یا مثال های غنی تشریح، تجزیه و تحلیل و بیان شده است. این کتاب بر اساس تجربه عمیق سازمان خواربار و کشاورزی ملل متحد (فائو) در توسعه کشاورزی و تامین مالی بوجود آمده و شامل ۴۰ مثال صنعتی و ۵ مطالعه موردی جامع برای ارتقای یادگیری است.

کالوین هیلر مامور ارشد، کشاورزی تجاری و امور مالی فائو سازمان ملل متحد است. او تجربه گسترده ای را در زمینه تامین مالی کشاورزی، توسعه زنجیره ارزش و توسعه کشاورزی تجاری دارد و بتیان گذار صندوق سرمایه گذاری مایکرو وست است.

لیندا جونز یک مشاور بین المللی در توسعه ی تشکیلات اقتصادی با تخصص در توسعه زنجیره ارزش است، و پیش از این رئیس هیات مدیره SEEP بود. او مطالب بسیار زیادی در زمینه توسعه شرکت ها، تجزیه و تحلیل و توسعه زنجیره ارزش و زنجیره های ارزش کشاورزی منتشر شده است.

این کتاب با توضیح دادن بسیاری از روش های جدید و قدیمی یکنواخت شده توسط بازیگران تامین مالی در زنجیره های ارزش کشاورزی، کمک مفیدی به گسترش سریع ادبیات زنجیره ارزش می کند.

ریچارد ال. مایر، استاد بازنشسته، دانشگاه ایالتی اوهایو

"من انتشار این کتاب را برای مطالعه ی تمام ذیبتعان بخش کشاورزی توصیه می کنم"

ان. وی رامانا مدیر ارشد اجرایی باسیکس هند و رئیس انجمن حرفه ای کسب و کارهای کشاورزی هندوستان، هند

یک تجزیه و تحلیل کامل و بیشتی آفرین از تامین مالی زنجیره ارزش کشاورزی است.

مارک د. وئر، بانک توسعه بین کشورهای آمریکایی

خواندن این کتاب برای تمام افرادی که به زنجیره ارزش مالی علاقه دارند، ضروری است.

کنت شوهد اقتصاددان کشاورزی