

مدیریت

مدیریت، علم و هنر هماهنگی کوششها و مساعی اعضای سازمان و استفاده از منابع برای نیل به اهداف است. یا به عبارتی هنر کار با و بوسیله افراد جهت رسیدن به اهداف سازمان می‌باشد.

وظایف مدیریت

۱- **برنامه‌ریزی:** برنامه‌ریزی به عنوان ((طرحی برای آینده مطلوب و تعیین راههای مؤثر وصول به آن)) تعریف شده است. برنامه‌ریزی وسیله‌ای است که مدیران با توسل به آن، وضعیت واحد یا سازمان تحت نظارت خود را در آینده پیش‌بینی و ابزار، وسایل، راه‌حل‌ها و راهبردهای مناسب برای تحقق هدف‌های از قبل تعیین شده را، فراهم می‌کنند.

۲- **سازماندهی:** سازماندهی یعنی شکستن هدف کلی و مأموریت اصلی سازمان در قالب هدف‌های جزئی‌تر و وظایف واحدها به منظور تحقق هدف یا هدف‌های از قبل تعریف شده سازمان. در سازماندهی، وظایف، اختیارات و مسئولیت‌های واحدها و پُست‌ها مشخص می‌گردد و نحوه هماهنگی این متغیرها یا عوامل، معین می‌شود. سازماندهی نوعی فعالیت مستمر و مداوم است که مدیران همواره با آن روبرو هستند و منحصر به طراحی سازمان در هنگام شکل‌گیری آن نیز، نمی‌شود.

۳- **کنترل و نظارت:** کنترل فعالیتی است که ضمن آن، عملیات پیش‌بینی شده با عملیات انجام گرفته، مقایسه می‌شود و در صورت وجود اختلاف و انحراف بین آنچه باید باشد و آنچه که هست، نسبت به رفع مشکل و اصلاح این نوع انحراف، اقدامات لازم انجام می‌گیرد. بر این اساس، کنترل فعالیتی است که طی آن می‌بایست‌ها با هست‌ها، مطلوب‌ها با موجود‌ها و پیش‌بینی شده‌ها با عملکرد واقعی کارکنان مقایسه می‌شوند و با روشن شدن فواصل بین وضع مطلوب و وضع موجود، تصمیمات در مورد اقداماتی که باید جهت از بین بردن این فواصل انجام گیرند، مشخص می‌گردند.

۴- **هدایت:** یکی از مهم‌ترین وظایف مدیریت و رهبری، جهت دادن و نفوذ بر اعضای سازمان می‌باشد. رهبری اثربخش مستلزم اعمال نفوذ و اثرگذاری بر افراد است و مدیر اثربخش، بر افراد تحت نظارت خود تسلط دارد. ضمناً افراد نیز نفوذ و قدرت رهبر اثربخش را پذیرا هستند. قدرت عبارت است از توانایی اعمال نفوذ بر دیگران و نفوذ نیز همان اعمال مستقیم یا غیرمستقیم رهبر است که باعث تغییر در رفتار یا نظرات دیگران می‌شود.

۵- **برقراری ارتباط:** ارتباط تار و پود سازمان را به هم پیوند می‌زند و موجب یکپارچگی و وحدت سازمانی می‌شود. مسئولیت برقراری و حفظ شبکه ارتباطی سالم و اثربخش، بر عهده بدنه مدیریت (یعنی کلیه مدیران در سطوح عالی، میانه و پایه) است. کلیه فعالیت‌های مدیران بدون برخورداری سازمان از نظام ارتباطی اثربخش، فلج خواهد شد و امکان اداره سازمان، از بین خواهد رفت. به هر حال، یکی از وظایف مهم مدیران هر سازمان، فراهم آوردن امکاناتی است که با بهره‌گیری از آن امکانات، برقراری ارتباطات در سازمان، تسهیل می‌شود.

۶- **تصمیم‌گیری:** تصمیم‌گیری عبارت است از انتخاب یک راه‌حل از بین راه‌حل‌های ممکن. بر این اساس، وظیفه اصلی مدیران هر سازمان آن است که در رابطه با هر مشکل، کلیه راه‌حل‌های موجود را بررسی و بهترین راه‌حل را جهت رفع هر مشکل با مسئله، انتخاب کنند.

مراحل تصمیم‌گیری

بمطور کلی مراحل تصمیم‌گیری در مدیریت کسب و کار را می‌توانیم شامل شش مرحله بدانیم:

مرحله اول:

شامل تشخیص و تعیین مشکل و مسئله‌ای است که در راه تحقق هدف مانع ایجاد کرده است. در این مرحله باید سعی و تلاش شود مشکل اصلی و واقعی شناخته و به درستی تعریف شود.

مرحله دوم:

پیدا کردن راه‌حل‌های ممکن برای رفع مشکل مذکور است. احصای راه‌حل‌ها با توجه به تجربه‌های علمی و عملی مدیر و اطلاعات و آمار در دسترس او انجام می‌گیرد. هرچه راه‌حل‌های بیشتری برای حل مشکل پیدا و تعیین گردد، انتخاب بهتری در تصمیم‌گیری صورت خواهد گرفت.

مرحله سوم:

انتخاب معیار برای سنجش و ارزیابی راه حل‌های ممکن است. برای آنکه راه حل‌ها نسبت به هم مورد سنجش واقع شوند، لازم می‌باشد که آنها را به وسیله معیاری مورد بررسی قرار دهیم.

مرحله چهارم:

تعیین نتایج حاصل از هر یک از راه‌حل‌های ممکن است. به عنوان نمونه در این مرحله، هزینه‌های حاصل از به کارگیری هریک از راه‌ها.

مرحله پنجم:

ارزیابی راه‌حل‌ها از طریق بررسی نتایج حاصل از آنهاست. هر راه‌حل، با توجه به نتایجی که از آن نصیب سازمان خواهد شد، با سایر راه‌حل‌ها مقایسه گردد و اولویت راه‌حل‌ها تعیین می‌شوند. گاهی اوقات ارزیابی راه‌حل‌ها و تعیین اولویت آنها مشکل می‌شود، زیرا بر اساس یک معیار راه‌حلی در اولویت قرار می‌گیرد در حالی که از جهت معیاری دیگر آن اولویت را نخواهد داشت. در چنین حالتی مدیر باید تلاش کند معیاری تلفیقی به وجود آورد و ارزیابی را بر اساس آن انجام دهد.

مرحله ششم:

مرحله نهایی در فرایند تصمیم‌گیری انتخاب یک راه از میان راه‌های مختلف و ارائه بیانیه تصمیم است. این مرحله در انتهای مرحله ارزیابی و تعیین اولویت‌ها، خود به خود تحقق می‌یابد و راه‌حلی که بهترین نتیجه را حاصل ساخته و بالاترین درجه اولویت را دریافت داشته، راه‌حل انتخابی است.

انواع تصمیم‌گیری

۱- **تصمیم‌گیری احساسی:** در این نوع از تصمیم‌گیری زیربنای تصمیم‌ها، احساس‌های آگاهانه و یا ناآگاهانه افراد است. احساساتی مانند ترس، شرم، خشم، احساس گناه یا عذاب وجدان، احساس مسئولیت بی‌دلیل یا غیرمنطقی یا افراطی و مطرودی از این دست، اساس و پایه تصمیم‌گیری قرار می‌گیرند. این در حالی است که احساس‌های انسان زودگذر است و می‌تواند مبنای تصمیم‌گیری باشد.

۲- **تصمیم‌گیری اجتنابی:** در این نوع تصمیم‌گیری فرد سعی می‌کند تا آنجا که امکان دارد تصمیم‌گیری را به تعویق بیندازد. کار امروز را به فردا انداختن نمونه مشخص این نوع تصمیم‌گیری است، معمولاً زیر بنای این تصمیم‌گیری ترس و اضطراب است.

۳- **تصمیم‌گیری مطیعانه:** در واقع در این نوع تصمیم‌گیری، فرد خود تصمیمی نمی‌گیرد، بلکه مطیعانه تصمیمی که دیگران گرفته‌اند را، اجرا می‌کند. معمولاً این افراد از این نوع ذهنیت خاص استفاده می‌کنند که چون دیگران کار خاص را انجام می‌دهند، ما هم انجام می‌دهیم یا همه این کار را می‌کنند ما هم مثل دیگران.

۴- **تصمیم‌گیری تکانشی:** در این نوع تصمیم‌گیری، فرد بدون آن که به خود اجازه فکرکردن بدهد، به صورت ناگهانی تصمیم خاصی را می‌گیرد. به عنوان مثال تصمیم زن و شوهر جوانی که در دوران عقد قرار دارند، زمانی که اختلاف نظری پیش می‌آید و بحث بالا می‌گیرد، به یک باره تصمیم می‌گیرند که از یکدیگر جدا شوند. بنابراین از ویژگی‌های تصمیم‌های تکانشی این است که با عجله و شتاب زده صورت می‌گیرد و به همین دلیل فرد فرصت فکرکردن ندارد و این نوع تصمیم‌گیری مشکلات متعدد و فراوانی به دنبال دارند.

۵- **تصمیم‌گیری منطقی:** تنها تصمیم‌گیری سالم، تصمیم‌گیری منطقی است که براساس تفکر، ارزیابی و مطالعه صورت می‌گیرد.

انواع تصمیم‌گیری

_ تصمیمات برنامه‌ریزی شده

_ تصمیمات برنامه‌ریزی نشده

تصمیمات برنامه‌ریزی شده: بر اصول تثبیت شده سیاستها، قواعد، مقررات و یا روشها استوار است. بعنوان مثال وقتی مدیر داخلی یک سازمان کشاورزی تقاضایی مبنی بر افزایش حقوق و دستمزد از جانب کارگر متصدی یکی از ماشینهای کشاورزی دریافت می‌کند. تصمیم‌گیری نهایی این درخواست مبتنی بر یک سری اصول برنامه‌ریزی شده است. تصمیم مبنی بر موافقت با درخواست اضافه حقوق در راستای سیاست بنیادی سازمان مورد بررسی قرار می‌گیرد. این تصمیمی برنامه‌ریزی شده می‌باشد.

تصمیمات برنامه‌ریزی نشده: در چهارچوب سیاستها، قواعد و یا روشها قرار نمی‌گیرد. این چنین تصمیماتی معمولاً در موارد استثنایی و هنگام بروز مشکلات جدید گرفته شده و بر پایه قریحه داوری و قضاوت مدیریت استوار است. بعنوان مثال تصمیمی که یک مدیر در هنگام مواجه شدن با یک بحران بصورت ضرب العجلی می‌گیرد یک تصمیم برنامه‌ریزی نشده می‌باشد.

به طور کلی منفعت مدیران در رابطه با مسائل معمول، مثل تقاضای اضافه حقوق این است که خود را به دام تصمیم‌گیری "برنامه‌ریزی نشده" نیندازند و سیاستها و روشهای سازمان خود را بطور جامع وضع کنند. بنابراین موارد مبهم در سیاستهای اجرایی باید شناسایی شده و حذف گردد. لازم به ذکر است که در بخش کشاورزی حقوق و دستمزد کارگران با توجه به میزان دستمزد کارگران(فصلی) در منطقه محاسبه می‌گردد.

اصول اقتصادی و مدیریت گیاهان دارویی

گیاهان دارویی بسیار مفید برای سلامتی جسم و درمانی معجزه گر برای اقتصادهای ضعیف هستند که اگر کسی با اطلاعات و تحقیقات کامل وارد این عرصه شود دست خالی بیرون نرفته و می‌تواند آینده خود و بسیاری از اطرافیانش را تغییر دهد.

گیاهان دارویی شگفتی سازان نسبتاً نوظهور اقتصاد در عرصه کشاورزی هستند که به دلیل میل به مصرف گیاهان دارویی به ویژه گیاهانی بر پایه رژیم های لاغری و چاقی، کاهش و افزایش در امیال مختلف انسانی مانند امیال جنسی، رفع افسردگی، افزایش انرژی و گیاهان دارویی موثر بر سلامت و زیبایی پوست و مو در جوامع مختلف در حال افزایش است و روز به روز بر قیمت آنها افزوده می‌شود. همچنین عوارض جانبی ناشی از مصرف داروهای شیمیایی تمایل مردم را به استفاده از گیاهان دارویی افزایش داده است. بنابراین آینده شغلی کاشت و پرورش گیاهان دارویی چشم انداز روشنی خواهد داشت. میزان تجارت جهانی گیاهان دارویی بیش از ۱۰۰ میلیارد دلار برآورد شده است و پیش بینی‌های بانک جهانی از ۵۰ برابر شدن آن تا ۳۰ سال آینده (سال ۲۰۵۰) حکایت دارد.

حجم عمده‌ای از سطح زیر کشت گیاهان دارویی در کشور به محصولات معروفی، چون زعفران و گل محمدی اختصاص دارد و متأسفانه بسیاری از گیاهان دیگر، مورد غفلت تولیدکنندگان و کشاورزان هستند و نکته ی مهمتری که توجه بیشتری می‌طلبد اینست که اقلیم ایران یکی از مناسب ترین اقلیم‌ها برای پرورش گیاهان دارویی است! با

این که پرورش و فرآوری گیاهان دارویی در ایران فرآیندی شناخته شده است اما آن چنان که باید و شاید از این ظرفیت استفاده نمی شود؛ گیاهان دارویی به اشکال مختلف قابلیت فرآوری و عرضه به بازار را دارند و منفعت چشمگیری هم به تولیدکننده و فرآوری کنندگانش هدیه می دهد .

بازار گیاهان دارویی صرفاً مختص بازارهای داخلی نبوده و در کل جهان برای گیاهان دارویی ایران متقاضی وجود دارد، و همانطور که پیش تر نیز گفته شد این تقاضا رو به افزایش است . گیاهان دارویی گونه ها و مصارف مختلفی دارند، از این گیاهان نه تنها برای درمان بیماری ها بلکه در صنایع کنسروسازی، نوشابه سازی، عطرسازی و غذایی نیز استفاده می شود.

تابع تولید

مقدار تولید هر محصول بستگی به مقدار نهاده های مصرفی دارد و رابطه بین نهاده ها و محصول تولید شده در یک مزرعه یا مؤسسه تولیدی را تابع تولید می گویند. تابع تولیدی یک رابطه ریاضی است که نشان می دهد مقادیر محصول تولید شده چه نوع رابطه ای با مقادیر نهاده مصرفی دارد.

یک تابع تولیدی حداکثر مقدار محصول را نشان می دهد که انتظار می رود از ترکیب مقادیر معلومی از نهاده ها و با بکار بردن شیوه تولیدی به خصوصی (فناوری موجود) حاصل شود. کنش و واکنش شیمیایی، فیزیکی و بیولوژیکی مقدار محصول تولید شده از واحدهای نهاده های مصرف شده را تعیین می کنند.

قانون بازده نزولی

قانون بازده نزولی پایه و اساس اقتصاد تولید می باشد. طبق قانون بازده نزولی نهایی به تدریج که واحدهایی از یک نهاده ی متغیر به یک یا چند نهاده ی ثابت اضافه می شوند ، پس از یک نقطه در روند تولید، هر واحد اضافه شده از نهاده ی متغیر، به تدریج محصول کم و کمتری تولید می کند. به تدریج که واحدهایی از نهاده ی متغیر به واحدهایی از نهاده های ثابت افزوده می شود ، نسبت بین نهاده های متغیر و ثابت تغییری می کند.

بازده نزولی رابطه میان مصرف عوامل تولید (مانند کارگر) را با محصول یا یک کالای تولیدی نشان می دهد.

فرض کنیم مقدار ثابتی زمین داریم که در ابتدا روی این زمین کارگری کار نمی کند پس محصولی هم در کار نیست و میزان برداشت محصول صفر است. حالا یک کارگر را در این زمین ثابت به کار می گماریم و به عنوان مثال ۲۰۰۰ واحد (یا هر میزان دیگر) ذرت به دست می آوریم. حالا اگر زمین ثابت بماند و کارگر دومی اضافه شود، قانون بازده نزولی می گوید که با اضافه شدن یک کارگر دو برابر قبل یعنی ۴۰۰۰ واحد محصول به دست نمی آید و به عنوان مثال ۳۰۰۰ واحد محصول به دست می آید. با اضافه شدن کارگر سوم هم ۶۰۰۰ واحد ذرت به دست نمی آید بلکه به عنوان مثال ۳۵۰۰ واحد به دست می آید. البته قانون بازده نزولی وقتی معتبر است که مقدار زیادی عامل متغیر (به عنوان مثال کارگر) را به استخدام درآورده باشیم درحالی که یک عامل ثابت داشته باشیم.

طبیعی است که اگر یک عامل تولید ثابت باشد (مثل زمین) و عوامل متغیر به تدریج زیاد شود سهم کمتری از عوامل ثابت نصیب عوامل متغیر می‌شود. یعنی درحقیقت نسبت زمین یا عامل ثابت تولید به عامل متغیر تولید یعنی کارگر کم می‌شود. به این ترتیب اگر تعداد بیشتری از کارگران را به کار بگماریم محصول زیادتری به دست می‌آید ولی مقدار این محصول اضافی دایم روبه کاهش است. طبیعی است از این که با افزودن به واحدهای عوامل متغیر بازده حاصله به تدریج کم می‌شود نباید تعجب کنیم. البته بعد از رسیدن به نقطه‌ای، تأثیر بازده نزولی ظاهر می‌شود قبل از آن این قانون ارزش ندارد زیرا قبل از آن نقطه، افزودن هر واحد عامل متغیر به جای محصول کمتر محصول زیادتری به دست می‌دهد. در نهایت قانون بازده نزولی می‌گوید افزایش برخی از عوامل تولید نسبت به سایر عوامل تولید که مقدارشان ثابت است باعث می‌شود کل محصول افزایش یابد. ولی پس از نقطه‌ای محصول اضافی‌ای که به دنبال افزایش واحدهای اضافی عوامل تولید به دست می‌آید روبه کاهش می‌گذارد. این کاهش بازده اضافی نتیجه این امر است که مقادیر تازه از منابع متغیر به تدریج با مقدار کمتری از منابع ثابت ترکیب می‌شود.

هزینه های تولید

هزینه‌های تولید بطور کلی به دو دسته تقسیم می‌گردد: هزینه‌های ثابت و هزینه‌های متغیر.

هزینه‌های ثابت

هزینه استهلاک و نگهداری نهاده‌های ثابت مانند زمین، چاه، ساختمان، ماشین آلات سنگین و غیره که امکان تغییر در آنها در کوتاه مدت وجود ندارد هزینه ثابت گویند. توجه شود که این هزینه‌ها ارتباطی با میزان تولید ندارند اجاره زمین یا ساختمان، استهلاک سالانه ماشین، بیمه سالیانه، بهره سرمایه، قسط سالانه وام‌های کشاورزی و درصدی از هزینه آب و برق که سالانه بایستی پرداخت شود (آبونمان) می‌تواند جزء هزینه‌های ثابت باشند.

عوامل هزینه های تولیدی که در یک واحد کشاورزی انجام می‌شوند و در نهایت بهای تمام شده واحد محصول را تشکیل می‌دهند، به شرح زیر می‌باشند:

- مواد مستقیم تولیدی: مهمترین هزینه های مراکز تولید زراعی که تحت عنوان هزینه مواد مستقیم تولیدی به کار می‌رود، عبارتند از: الف) هزینه آب مصرفی: در پایان دوره مالی بهای تمام شده آب بر اساس مقدار آب تولیدی هر مرکز تعیین می‌شود و از تقسیم هزینه‌های تولید بر مقدار آب تولیدی یا تهیه شده در هر مرکز بهای تمام شده آب تولیدی به دست می‌آید. پس از تعیین بهای تمام شده مراکز هزینه تولید آب با استفاده از فرم پیش بینی شده مدت آبیاری و دفعات آبیاری مراکز تولید زراعی تعیین می‌گردد، پس از این موضوع مهم دیگری که در ارتباط با تعیین هزینه آب هر مرکز تولید زراعی باید در نظر گرفت، تعیین مقدار آب مصرفی هر یک از مراکز هزینه تولید زراعی است.

به منظور تعیین بهای تمام شده آب مصرفی هر یک از مراکز هزینه تولید زراعی اقدامات ذیل انجام می‌گیرد: ۱- معیارهای متعارف مقدار آب مورد نیاز انواع کشت‌های زراعی مبنای تعیین مقدار آب مصرفی برای هر نوع کشت قرار می‌گیرد. ۲- نسبت به تعیین مقدار آب تولیدی هر مرکز تولید آب و تعیین بهای تمام شده آب تولیدی در مراکز تهیه و تولید آب اقدام می‌شود.

- ۳- نسبت به استخراج دفعات آبیاری هر مرکز هزینه تولید زراعی از محل مراکز مختلف تهیه و تولید آب اقدام می‌شود.
- ۴- با توجه به این که اطلاعات مربوط به آبیاری مراکز هزینه تولید زراعی به تفکیک روشهای آبیاری از خلاصه اطلاعات هر مرکز هزینه تولید زراعی و همچنین از خلاصه اطلاعات مراکز تهیه و تولید آب قلیل استخراج است، ضروری است اطلاعات مذکور متقابلاً کنترل و قبل از انجام محاسبات نسبت به رفع مغایرت احتمالی اقدام شود.
- ۵- هزینه آب مصرفی در مراکز هزینه تولید زراعی بر مبنای بهای تمام شده آب تولیدی یا تهیه شده مراکز تولید آب و به تناسب دفعات آبیاری مراکز فوق و بر مبنای مقدار آب مصرفی متعارف در هکتار محاسبه می‌شود.
- ۶- تفاوت آب تولیدی در مراکز هزینه تولید آب و آب مصرفی در مراکز هزینه تولید زراعی که بر اساس معیارهای متعارف محاسبه می‌شود انحرافات مصرف آب تلقی می‌شود. انحرافات منفی ناشی از مصرف آب بیش از مقدارهای متعارف را بعنوان ضایعات غیر عادی تلقی و انحرافات مثبت مصرف به نسبت مقدار آب مصرفی در هر یک از مراکز هزینه تولید زراعی، از هزینه آب مصرفی در مراکز فوق برگشت می‌شود.
- ۷- افت غیرمتعارف آب در شبکه های آبرسانی بعنوان ضایعات غیر عادی و افت متعارف آب در شبکه های آبرسانی در زمره هزینه آب مصرفی متعارف هر مرکز محسوب خواهد شد.
- ب) هزینه بذر مصرفی: به منظور اعمال کنترل بر مقدار بذر مصرفی لازم است اقلام مصرفی مذکور بر اساس مقدار متعارف مصرف به حساب مراکز هزینه تولید زراعی منظور شود و مقدار مصرف مازاد بر معیارهای متعارف تعیین شده بعنوان ضایعات غیر عادی بذر مصرفی به حساب هزینه جاری دوره عملیاتی منظور شود.
- ج) کود مصرفی: در احتساب بهای تمام شده کود مصرفی در حسابهای هزینه باید توجه داشت که بهای تمام شده کود مصرفی بایستی به تناسب نوع کود مصرفی و سنواتی که حاصل عملیات کود پاشی در آن موثر است مستهلک گردد و متناسب با نقش موثر آن در سنوات آتی سهم مربوط در حساب پیش پرداخت هزینه منظور گردد. ضمناً به لحاظ اعمال کنترل در مقدار مصرف کود ضروری است بر اساس کارشناسی مقدار مصرف متعارف انواع کود بر اساس شرایط اقلیمی و دیگر شرایط زمینهای زراعی بازاء هر هکتار تعیین شود و مازاد مصرف بر معیارهای متعارف در زمره هزینه جاری دوره عملیاتی و بعنوان ضایعات غیر عادی انواع کودهای مصرفی منظور شود.
- د) دستمزد مستقیم تولیدی: در اینجا کلیه هزینه هایی که بابت کارگرانی که مستقیماً در امر کاشت، داشت و برداشت دخالت دارند، به حساب گرفته می‌شوند. در فعالیتهای کشاورزی برای بخش تولیدی نمی‌توان کارگران ثابتی منظور نمود زیرا با توجه به ضرورت و نوع عملیات کارگران ممکن است در طول روز یا یک شیفت کاری در چندین مرکز هزینه تولید زراعی فعالیت داشته باشند. لذا به لحاظ رعایت دقیق اصول هزینه یابی لازم است همزمان با تهیه لیست حقوق ماهیانه، گزارش کارکرد ماهانه افراد بر مبنای مراکز هزینه تولید زراعی نیز دریافت و بر اساس آن تسهیم هزینه حقوق و دستمزد بین مراکز هزینه فوق صورت گیرد.
- ه) سربار جذب شده: مبنای متداول در واحدهای کشاورزی عبارتند از: ساعات کار با ماشین‌آلات کشاورزی و ساعات کار مستقیم.

هزینه‌های متغیر: به هزینه‌هایی گفته می‌شود که مقدار آنها به‌طور آزادانه تغییر می‌کند. به بیان دیگر مقدار به‌کارگیری آنها بستگی به میزان تولید دارد. یعنی به موازات تغییر در میزان تولید بایستی مقدار بیشتری از آنها را در جریان تولید به‌کار برد. مثلاً هرچه محصول بیشتری تولید شود در شرایط تکنولوژیکی معین الزاماً بذر بیشتری نیز در جریان تولید این محصول به‌کار می‌رود. براساس این تقسیم‌بندی مفاهیم کوتاه‌مدت (Short-Run)، بلندمدت (Long-Run)، تعریف می‌شود. کوتاه‌مدت به دوره‌ای از زمان گفته می‌شد که در آن یک یا چند نهاده قابل تغییر نیست. اما بلندمدت برای یک پروسه تولیدی معین، عبارت از کوتاه‌ترین مدت زمانی است که برای تغییر مقدار همه نهاده‌ها لازم است. به بیان دیگر در بلندمدت همه نهاده‌ها متغیر و در کوتاه‌مدت لااقل یکی از نهاده‌ها ثابت است.

اصل فرصت از دست رفته: یکی از اصطلاحاتی که در دنیای اقتصاد به کار برده می‌شود، هزینه فرصت از دست رفته است. هر بار که تصمیمی می‌گیرید، بدان معناست که یکی از گزینه‌های ممکن را انتخاب و از بقیه فرصت‌ها و گزینه‌ها دست می‌کشید. بنابراین هر تصمیمی، هزینه فرصت دارد. در زمینه سرمایه‌گذاری و انجام کشاورزی، شما باید آنچه را که در یک دوره کشت به دست می‌آورید و همچنین آنچه که در اثر انتخاب یک کشت از آن دست می‌کشید تجزیه و تحلیل کنید.

بودجه‌بندی

بودجه بندی: برنامه‌هایی هستند که میزان درآمد و هزینه مورد انتظار برای یک دوره زمانی معین را مشخص می‌کنند، به عبارت دیگر بودجه‌بندی صورت مالی نتایج مورد انتظار در قالب اعداد و ارقام هستند و همچنین به عنوان تدابیری برای کنترل به شمار می‌رود.

بودجه‌بندی فعالیتی، صورتی از همه درآمدها و هزینه‌های برآوردشده مربوط به یک فعالیت خاص به منظور بررسی میزان سودآوری است.

در اجرای بودجه‌بندی فعالیتی دو گزینه مورد توجه قرار می‌گیرد: درآمدها و هزینه‌ها

درآمدها: در محاسبه درآمدها برآورد عملکرد مورد انتظار مدنظر قرار می‌گیرد که به عواملی مانند: شرایط آب و هوایی، نوع خاک، میزان نهاده مورد انتظار و...

هزینه‌های متغیر: بذر، کود، نیروی انسانی، سوخت، تعمیرات ماشین‌آلات، هزینه فرصت سرمایه و...

هزینه‌های ثابت: زمین، استهلاک ماشین‌آلات، هزینه فرصت سرمایه و...

نقطه سر به سر چیست؟

نقطه سر به سر در کشاورزی و خصوصاً در محاسبه‌ی هزینه، به نقطه‌ای گفته می‌شود که هزینه‌های کلی و درآمد کلی با هم برابر می‌شوند و از آن نقطه به بعد، می‌توان به سوددهی رسید. تا قبل از رسیدن به نقطه سر به سر، سود و زیانی حاصل نشده است و فقط هزینه‌هایی که برای کشت مورد نظر انجام گرفته‌اند، جبران می‌شوند و سرمایه‌ی اولیه برمی‌گردد. به طور خلاصه، تمامی هزینه‌های انجام شده برگشت داده می‌شوند ولی هنوز سود برابر با صفر است.

نقطه سر به سر، معرف مقدار فروش بلمحاسبه‌ی واحد (کمیت) یا درآمدی (فروش) است که تمامی هزینه‌های انجام گرفته، شامل هزینه‌های ثابت و متغیر را پوشش می‌دهد. سود کلی در نقطه سر به سر صفر است. یک واحد تجاری زمانی به نقطه سر به سر می‌رسد که ارزش مالی فروش بالاتر از هزینه‌های متغیر برای هر واحد باشد. این بدین معنی است که قیمت فروش کالاها باید بالاتر از قیمت خریداری شده‌ی کالاها باشد تا بتواند هزینه‌هایی انجام شده را جبران کند. بعد از اینکه واحد تجاری از نقطه سر به سر عبور کند، می‌تواند به سوددهی برسد.

نقطه سر به سر یکی از رایج‌ترین مفاهیم در تحلیل مالی است و تنها در اقتصاد کاربرد ندارد، بلکه می‌تواند توسط کارآفرینان، حسابداران، برنامه‌ریزان مالی، مدیران و حتی بازاریابان مورد استفاده قرار بگیرد. نقطه سر به سر در تمامی قسمت‌های تجارت مفید است، زیرا به کارمندان اجازه می‌دهد به سمت اهداف شرکت حرکت کنند.

نقطه سر به سر، یک ارزش کلّی نیست و برای هر محصول متفاوت خواهد بود. بعضی از فعالیت‌های کشاورزی ممکن است نقطه سر به سر بالاتر یا پایین‌تری داشته باشند، با این حال، نکته‌ی مهم این است که هر واحد تجاری باید نقطه سر به سر را برای خود محاسبه کند، زیرا این کار به آنها نشان می‌دهد تعداد واحدهایی که باید بفروشند تا بتوانند هزینه‌های ثابت و متغیر صورت گرفته را جبران کنند چقدر است.

تحلیل سود ناخالص در تولید چند گیاه دارویی

با توجه به نیاز روز افزون صنایع داروسازی و یا فراآوری محصولات دارویی با منشاء گیاهی، لزوم توجه به کشت و افزایش سطح زیر کشت گونه‌های دارویی کاملاً محسوس است. متأسفانه در کشور ما بیشتر گیاهان دارویی مورد استفاده از رویشگاه اصلی آنها برداشت می‌شوند که علاوه بر افزایش فشار و تخریب رویشگاه، محصول جمع آوری شده نیز به دلایل مختلف خالص نبوده و از کیفیت مطلوبی نیز برخوردار نیست. در صورت کشت گونه‌های دارویی و تعیین میزان سود خالص و مواد موثره آنها، این گیاهان می‌توانند به عنوان کشت جایگزین گیاهان رایج در مناطق مورد نظر مطرح باشند. در رابطه با کشت گونه‌های دارویی بومی مهمترین ضرورت اهلی نمودن و کشت زراعی آنها می باشد که در صورت موفقیت و اقتصادی بودن عملکرد کمی و کیفی آنها می توانند به عنوان محصولات جدید مورد توجه و کشت و کار قرار گیرند. در بررسی ارزش اقتصادی برخی از گونه‌های مهم دارویی که در کشور کشت می شوند و مقایسه آنها با محصولات زراعی و باغی انجام شده است. گیاهان دارویی مورد بررسی شامل زعفران، خاکشیر، گل گاوزبان، زیره سبز، شوید، مرزه، خورخانه و شیرین بیان می باشند. نتایج پژوهش نشان می‌دهد گیاهان دارویی آبی، سود مورد انتظار بیشتری

نسبت به تمام گیاهان زراعی و سبزی و صیفی مورد بررسی دارند. بعنوان مثال: از گیاهی مانند زعفران بطور میانگین سالانه ۱۰ کیلوگرم زعفران خالص در هکتار برداشت می شود که اگر قیمت آن را به ازای هر کیلو ۷ میلیون تومان محاسبه کنیم سالانه ۷۰ میلیون تومان درآمد ناخالص از هر هکتار برداشت می شود که در مقایسه با محصولات زراعی نظیر گندم و جو که میانگین عملکرد آن ۵ تا ۷ تن در هکتار می باشد، می توان اثبات کرد که سود ناخالص در کشت گیاهان دارویی بالاتر از محصولات زراعی می باشد.

برنامه ریزی در بهره برداری از جنگلها و مراتع

پایداری مراتع و جنگلها زمانی حاصل می شود که بین تولید و بهره برداری از آن تعادل وجود داشته باشد. به عبارتی بین مرتع و دام، استحصال چوب از جنگلها تعادل وجود داشته باشد. افزون بر بهره برداری از جنگلها و مراتع عواملی مانند ترسالی و خشکسالی، فرسایش خاک و برنامه های اصلاحی نیز بر میزان تولید اکوسیستم موثرند. به منظور مدیریت جنگلها و مراتع باید به طور کامل اثر این شاخصها را به صورت کمی شناخت. در زمان خشکسالی یا ترسالی باید مشخص شود که به ترتیب چه میزان کمبود یا افزایش تولید علوفه وجود دارد تا بر اساس آن تعداد دام موجود در مرتع تنظیم شود یا به میزان برداشت از جنگلها به همان میزان جنگل کاری صورت می گیرد.

مراتع و جنگلها به علت نقشی که در حفظ آب و خاک، تولید اکسیژن، کاهش سروصدا و آلاینده ها، تولید محصولات صنعتی و دارویی و تعادل زیست بومها دارند از عوامل پایه در فرآیند توسعه پایدار به شمار می روند در دهه های اخیر مقابله با عوامل تخریب جنگلها و مراتع تلاش در جهت احیای این منابع بعنوان گامی اساسی و ضروری در راستای توسعه پایدار بیان شده است. تلاش های سازمان های ذیربط با منابع طبیعی برای مهار بحران تخریب منابع طبیعی بخصوص مراتع و جنگلها بازساخت این منابع تاکنون نتوانسته به توفیق چندانی دست یابد. با وجود این که در قوانین توسعه کشور هم در برنامه ریزی های کلان برای این امر مهم برنامه ریزی صورت گرفته است.