



ابزار تولید بذر

اعداد و شاخص های ضروری که شما باید در تجارت بذر از آن اطلاع داشته باشید



مهندس کامبیز فروزان
مدیر امور تحقیقات، بذر و آموزش
شرکت توسعه کشت دانه های روغنی

وقت ۳۰

توضیحات	واحد	KPI
این واحد نشان دهنده میزان فروش و درآمد خالص سالیانه شما می باشد. بهتر است تا بین خرده فروشی، عمده فروشی و سایر فروش تفکیک قائل شوید.	کیلوگرم - تن	واحد فروش در سال (بر اساس نوع گیاه)
COGS هزینه کالاهای فروخته شده است این شاخص نمایانگر جمع کل پولی است که شما برای ساخت تولیدات خود آن را هزینه می کنید.	COGS به عنوان درصد درآمد تحصیل شده برای کل شرکت و در شرایط ایده آل برای هر گیاه محسوب می شود (%).	درصد COGS
این شاخص از ۱۰۰٪ درآمد منهای درصد COGS به دست می آید مثلا: $GM = COGS - 100\%$ این شاخص معیاری از نسبت درآمدی است که شما در حوزه هایی نظیر خرید و فروش و بازاریابی و... داشته اید.	GP به عنوان درصدی از درآمد شناخته می شود که برای کل شرکت و در شرایط ایده آل برای هر گیاه منظور می گردد.	حد سود خالص (GM یا GP)

مدیران ارشد شرکتهای بذری باید درک صحیحی از وضعیت اعدادی که شرایط تجاری آنان را روشن می کنند داشته باشند. این دانش به آنها این امکان را می دهد تا زمینه رشد و توسعه تجارت خود را فراهم نمایند. بعضی از فعالیتهای تجاری ارتباط مستقیمی به اعدادی دارند که اصطلاحاً نمایشگرهای کلیدی عملکرد هر شرکت (KPI= Key performance indicators) نامیده می شوند. برای ارزیابی کلیه اعداد، نسبتها و درصدهای ذکر شده در جداول لازم است تا شیوه ای ثابت در سنوات مختلف در آنها به کار گرفته شود و چنانچه این روش بنا بر هر دلیلی تغییر نمود بهتر است به اعداد سالهای قبل رجوع و تمامی این اعداد را بر اساس شیوه جدید اصلاح نمود.



توضیحات	واحد	KPI
این شاخص معیاری است مبنی بر آنکه چه مقدار از محصولات حمل شده به وسیله فروشندگان بازگشت داده شده است.	نمایانگر درصدی از کل محموله های حمل شده است که برگشت داده شده است (%).	درصد برگشت
بعضی از مشتریان یا توزیع کنندگان پول خود را پرداخت نمی کنند این نسبت نشان می دهد که چه مقدار از درآمد های شما نقد نشده که ناشی از جمع آوری ضعیف وجوهات توسط عوامل مجموعه می باشد.	نمایانگر میزان درآمدهای جمع آوری نشده از کل درآمد و فروش بذری است که سند مالی آنها زده شده است.	حسابهای جمع آوری نشده
درصد انتقال داده شده معیاری است برای ارزیابی آنکه چه مقدار از کل موجودی اولیه انبارهای شما از سال قبل به سال جاری منتقل شده است معمولا هرچه این عدد پایین تر باشد بهتر است چه بسا بسیاری از شرکتها که دارای شرایط انباری خوب هستند عمدا میزان محصول تولیدی خود را حفظ می کنند تا میزان ریسک تولید را در هر سال کاهش دهند.	بدور انتقال داده شده از یک سال به سال دیگر به عنوان درصدی از کل موجودی کالا، بعد از برداشت یک محصول جدید (%).	درصد انتقال داده شده
توجه به این معیار بسیار مهم است و باید تلاش نمود که این معیار همیشه بالا باشد. اگر این شاخص کاهش پیدا نماید کیفیت تولید نزول می کند. کاهش درصد جوانه زنی می تواند ناشی از مدیریت ضعیف تولید و یا عوامل غیر قابل کنترل نظیر شرایط اقلیمی باشد.	نشان دهنده نسبت جوانه زنی بدور برداشت شده است که سرانجام برای فروش مورد تایید قرار می گیرد (به استثنای بذوری که دارای قدرت جوانه زنی کم هستند و رد می شوند)	درصد میانگین جوانه زنی



توضیحات	واحد	KPI
توضیح خاصی نمی خواهد بسیاری از شرکتهای که دارای بیش از یک فصل رویش هستند نیازمند به دقت نظر در زمان مقایسه آمارها می باشند برای مثال باید مقایسه در کل سال و یا فصول تولید صورت پذیرد.	هکتار	سطح تولید
این عدد از کل درآمد حاصل از صورتحساب ها حاصل می گردد.	واحد پول محلی است که باید توسط سرمایه گذار تامین شود.	درآمد کل
این عدد از کل درآمد حاصل از صورتحساب ها حاصل می گردد.	واحد پول محلی است که باید توسط سرمایه گذار تامین شود.	درآمد عملیات اجرایی
این شاخص به عنوان یک نسبت کلیدی سودآوری در طی زمان را نشان می دهد هرچه شرکت سریع تر رشد نماید دسترسی به آن آسان تر است.	درآمد عملیات به عنوان درصدی از درآمد کل (%)	درآمد خالص (سود خالص)
برای مثال اگر ۲۰ نفر از ۶۰ نفر فروشندگان شما ۸۰٪ از کل درآمد شما را بدست می آورند میزان تمرکز فروشندگان شما ۳۳٪ خواهد بود (۲۰ نفر از ۶۰ نفر فروشنده).	درصد و یا تعداد فروشندگان	تمرکز فروشندگان
برای مثال اگر سطوح کشت شده ذرت در یک سال ۱۰٪ رشد کند ولی میزان هر واحد فروش از همان بذری ۳۰٪ باشد شما بهتر از نسبت رشد بازار عمل کرده اید ولی اگر در همین شرایط ۵٪ فروش داشته باشید کمتر از رشد بازار عمل کرده اید.	نمایانگر میزان رشد به نسبت سطوح کشت شده از هر نوع بذری است که در یک محدوده جغرافیایی به فروش رفته است.	نسبت رشد بازار