



اشاره:

وبینار تأمین مالی نوین زنجیره تأمین صنایع نساجی و پوشاک توسط اتحادیه تولید و صادرات نساجی و پوشاک ایران و همکاری شرکت سکوی کشوری کسب و کار الکترونیک (سکوک) برگزار شد. سکوک سامانه‌ای است که به ایجاد یک زنجیره تولید تا مصرف و همچنین تأمین مالی در تمام بخش‌ها از جمله تأمین مواد اولیه و ایجاد اعتبار برای مصرف‌کنندگان می‌پردازد. این سامانه دارای سه بخش عملیاتی شامل B2C (BUSINESS-TO-CUSTOMER)، B2B (BUSINESS-TO-BUSINESS) و LOY- (ALTY CLUB) باشگاه مشتریان است.

گزارش



## گزارشی از برگزاری وبینار تأمین مالی نوین زنجیره تأمین صنایع نساجی و پوشاک

این فرایند از نگاه پلتفرمی به سه زیرساخت مرتبط است. نخست سیستمی که دو بنگاه بتوانند به طور دیجیتالی در آن به معامله بپردازند و مهمترین رکن این معامله دیجیتالی، مسأله فاکتور الکترونیکی است. مدیرعامل این شرکت مالی ابراز داشت: زیرساخت دوم به ابراز پرداخت اختصاص دارد و رابطه میان هر بنگاه با بانک تحلیل می‌کند و زیر ساخت سوم از طریق پلتفرمهایی مانند سوئیفت تأمین می‌شوند تا بانک‌ها بتوانند در یک شبکه اسناد تجار مشتریان،

فروشندهگان و خریداران را مشاهده کنند. با ایجاد این فضا مفهومی به نام جمع‌آوری اسنادی یا مدل‌های اعتبار اسنادی تسهیل می‌شود و سرعت عمل در این مدل‌ها بالا می‌رود. بنگاه‌هایی که زنجیره نهاده‌ها و مواد اولیه‌شان به واردات وابسته است، دقیقاً درگیر این مسأله هستند و زمانی که اعتبار اسنادی در کشور ما قبل استفاده بود و با مشکلات تحریم و مسائل حاشیه‌ای آن روبرو نبودیم؛ به راحتی اعتبار اسنادی در اختیار بنگاه قرار می‌گرفت هرچند جمع‌آوری اسناد، ارائه به بانک عامل، آزادسازی و ... فرایندی طولانی بود.

وی ادامه داد: در حال حاضر چرخه تأمین مالی اعم از صدور فاکتور، مبادله اسناد و تأمین مالی آن در حوزه

به گفته وی، از زاویه دید یک کارشناس امور مالی ۳ چرخه اطلاعاتی مشتمل بر اطلاعات مالی، اطلاعات عمومی بنگاه و اطلاعات لجستیکی بنگاه باید در کنار همدیگر قرار گیرند تا شاهد تأمین مالی هدفمند با کمترین ریسک باشیم اما زمانی که از منظر بنگاه‌ها به موضوع نگاه می‌کنیم با فرایندی بسیار پیچیده مواجه می‌شویم که چالش‌های عمده آن اعتبارسنجی و اتکا به وثایق در سطح بسیار وسیع و هزینه‌های تأمین مالی (مستقیم و غیرمستقیم) می‌باشد.

دکتر باقری اذعان داشت: آنچه پلتفرم‌ها در شبکه تأمین مالی به روز دنیا نقش آفرینی می‌کنند یک ساختار درهم تنیده است که بتواند سه چرخه اطلاعاتی فوق را برای متخصص امور مالی تأمین نماید و به نوعی پیچیدگی تأمین مالی را برای بنگاه‌ها کاهش دهد و از سوی دیگر با کاهش نرخ تمام شده تأمین مالی در افزایش بهره‌وری سازمان موثر باشد. وی خاطرنشان کرد: کاهش نرخ و ارتقای کیفیت مالی مسأله‌ای است که از اتکای کمتر به پول نقد ایجاد می‌شود. در شبکه‌های اقتصادی دنیا بسیار بیشتر از تصور ما، بنگاه‌ها به اعتبار روی آورده‌اند تا پول نقد و تسهیلات نقدی جای خود را به مدل‌های اعتباری می‌دهد.

در ابتدا مهندس سارا خیاطزاده - سرپرست دپارتمان تبادل فناوری اتحادیه - یکی از نکات مورد نیاز صنعت را تأمین منابع مالی، بانکی و سرمایه در گردش جهت تهیه مواد اولیه اعلام کرد و افزود: خرید مواد اولیه در صنعت نساجی و پوشاک اغلب به صورت مدت دار انجام می‌شود که بسیار هزینه‌بر است و در نهایت افزایش قیمت تمام شده کالا را در بر دارد.

دکتر فردوس باقری - مدیرعامل شرکت سکوک - ابراز داشت: طبق آمار نهادهای ناظر داخل کشور بیش از ۳۵ درصد موانع توسعه بنگاه‌های کوچک و متوسط در حوزه تأمین سرمایه در گردش است. ادبیات تأمین مالی سرمایه در گردش در نظام بنگاه‌داری دنیا بعد از آخرین بحران بانکی به خصوص ۱ سال ۲۰۰۸ به بعد، دچار تغییرات جدی شد و یکی از مهم‌ترین تکنیک‌هایی که به کمک سیستم مالی دنیا آمده؛ بحث تأمین مالی زنجیره تأمین است.

وی افزود: اغلب صنعتگران زمانی که جهت اعتبارسنجی اسناد و معاملات به بانک مراجعه می‌کنند؛ فرایند زمان بری را برای دریافت تسهیلات پشت سر می‌گذارند که این امر به دلیل نقص شبکه تأمین مالی بانکی کشور است که تحت عنوان «عدم تقارن اطلاعات» شناخته می‌شود.

رشد اقتصادی و مالی در ۴۰ درصد شرکت‌ها و کمبود نقدینگی در ۴۹ درصد شرکت‌ها را از مهم‌ترین نتایج عدم استفاده از SCF در زنجیره تأمین دانست. شرکت یونیپور در سال ۲۰۰۵ با بهره‌گیری از SCF توانست ۲ میلیارد دلار از نیاز خود به سرمایه در گردش را کاهش دهد. این اتفاق با اتصال زنجیره پایین دست و بالادست شرکت و تأمین سرمایه تأمین‌کنندگان و خریداران شرکت رخ داد. برنامه SCF در مکزیک نیز توسط بانک NAFIN اجرا و باعث شده ۸۰ هزار شرکت در این کشور تأمین مالی ارائه شوند. ۸۰ درصد این شرکت‌ها توانایی دسترسی به منابع بانکی را نداشتند. این بانک برای بهبود روند توسعه‌ای، سیستم آنلاین جهت ارائه تأمین‌های ارزان به واحدهای کوچک و متوسط ایجاد کرد. در این برنامه بیش از ۴۵۵ تولیدکننده و خریدار بزرگ عضو شدند که باعث تأمین مالی بیش از ۸۰ هزار شرکت به ارزش ۶۰ میلیارد دلار به وسیله ۲۰ موسسه مالی و پولی شد. مدیرعامل سکوک، با بیان اینکه پلتفرم‌های SCF باعث کاهش چشمگیر قیمت تمام شده کالا در زنجیره‌هایی نظیر پوشاک شده‌اند، گفت: طبق آمار منتشر شده توسط SCF FORUM، ۲۴ درصد قیمت تمام شده کالاهای تولیدی در زنجیره پوشاک صرف تأمین مالی می‌شود. استفاده از SCF توانسته ۱۷ درصد از این هزینه را کم کند؛ که این آمار در صنعت خودروسازی به ۱۴ درصد می‌رسد و با بکارگیری SCF این رقم به حدود ۶ تا ۷٪ رسیده است. در واقع نقش زنجیره تأمین مالی، به نوعی کاهش ۵۰ درصدی از هزینه تأمین مالی در قیمت تمام شده کالا را در پی دارد.»

باقری با اشاره به اینکه پیوستگی بازارهای B2B و B2C و تأمین مالی هدفمند این دو بازار بدون ایجاد اثرات توری در عین تحریک تقاضا منجر به افزایش تولید خواهد شد، گفت: باید کارت‌های اعتباری که تا به امروز به صورت منفرد توسط نظام بانکی در شبکه خرید تریقی می‌شد را هدفمند کرد تا از این طریق مانع خروج منابع و وام‌های خرد از چرخه تولید شد.

تهیه و تنظیم: اکرم باقری توستانی

کرد و مخاطبان آن را کسب و کارهای کوچک، متوسط، خانگی و بزرگ، صنایع، صنوف، تعاونی‌ها و بازرگانان برشمرد. به گفته دکتر باقری، زنجیره تأمین زنجیره‌ای است که تمام فعالیت‌های مرتبط با جریان کالا و تبدیل مواد از مرحله تهیه مواد اولیه تا مرحله تحویل کالای نهایی به مصرف‌کنندگان را شامل می‌شود و در این زنجیره عناصری مانند مواد اولیه، تأمین‌کنندگان، تولیدکنندگان، توزیع‌کنندگان، عمده‌فروشان، خرده‌فروشان و مصرف‌کنندگان نهایی حضور دارند. وی، گام نخست در مدیریت زنجیره تأمین (SCF) را شناسایی رشته‌های سه‌گانه تأمین و گام دوم را شناسایی کامل زنجیره تأمین در گام‌های بعدی با استفاده از رشته سه‌گانه اولیه (تأمین‌کننده، بنگاه کوچک و متوسط و خریدار) اعلام کرد و به ارائه توضیحات تخصصی در زمینه اختصاص اعتبار با بهره‌گیری از برات الکترونیک، تأمین اعتبار از طریق کارت‌های اعتباری و مزایای آنها پرداخت.

بخش دیگر سخنرانی دکتر باقری به معرفی تعدادی از SCF های موفق در عرصه جهانی اختصاص داشت و نمونه اول مربوط به شرکت والمارت بود. این شرکت در سال ۲۰۰۹ به استفاده از SCF روی آورد که روشی جهت ایجاد تداوم در تأمین مواد اولیه توسط تأمین‌کنندگان خرد بود.

والمارت به هزار تأمین‌کننده خود این فرصت را داد تا همه ۱۰ تا ۱۵ روز پس از ارسال کالا به والمارت سرمایه در گردش به مراتب با هزینه پایین‌تر از بازار را دریافت نمایند. در مقایسه با زمان محصول ۶۰ تا ۹۰ روز این اقدام والمارت به معنای ۷۰ درصد کاهش زمان دریافتی‌های برای تأمین‌کنندگان شد.

شرکت کاترپیلار هم به عنوان یکی از پیشروان تولید ابزارآلات ساختمانی از SCF جهت جلوگیری از کمبود مواد اولیه بهره می‌برد. این روش از کمبود عرضه تأمین‌کنندگان به دلیل کمبود سرمایه در گردش جلوگیری می‌کند.

کاهش موجودی انبار به دلیل کمبود سرمایه در گردش از دلایل تأمین نامطمئن تأمین‌کنندگان در این زنجیره است.

وی تأخیر در وصول مطالبات، ورشکستگی ۲۵ درصد شرکت‌ها از سال ۲۰۰۹ تا سال ۲۰۱۳، جلوگیری از

بنگاهی و بانکی یک مساله مبتنی بر فناوری به شمار می‌آید. بروز و ظهور آن با امضای دیجیتال، فاکتور و برات الکترونیک در دنیا رایج شده و به نقطه‌ای رسیده که تأمین مالی یک امر با سرعت بالا، کیفیت مناسب و قابل اعتماد شده است. به گفته دکتر باقری، متأسفانه نبود ابزارهای الکترونیکی در حوزه تأمین مالی در کشور ما باعث شده که مواد اولیه به موقع در اختیار واحدهای تولیدی و صنعتی قرار نگیرد و سرعت عمل بانک‌های ما به مصوبات کاغذی وابسته هستند که عملاً نمی‌تواند نیاز بنگاه‌های ما را برطرف نماید.

وی با اعلام این مطلب که تأمین مالی مبتنی بر زنجیره (SCF) مجموعه‌ای از فرایندهای تجاری و مبتنی بر فناوری است که جهت تأمین مالی خرید و انتقال کالا و محصولات از ابتدا به مقصد در طول زنجیره تأمین مورد استفاده قرار می‌گیرد، گفت: در واقع SCF سیستمی جهت حضور اعضای متعدد در قالب خریدار و فروشنده، بانک‌ها و نهادهای مختلف به عنوان تأمین‌گر مالی است.

وی روش‌های تأمین مالی موسسات کوچک و متوسط را به شرح زیر اعلام کرد:

- عاملیت (Factoring)
  - عاملیت معکوس (Reverse Factoring)
  - لیزینگ
  - تبدیل به اوراق بهادارسازی
  - گرنت (کمک مالی)
  - سهام
  - پرداخت دیجیتالی وام (Digital Lending)
  - جمع‌سپاری (Crowdsourcing)
- به اعتقاد مدیرعامل شرکت سکوک، مزایای تأمین مالی در زنجیره تأمین SCF در بخش فروشنده شامل امکان فروش اعتباری و اقساطی به مشتریان تضمین شده و کاهش ریسک است، در بخش خریدار کاهش هزینه‌های تأمین مالی، تقویت سرمایه در گردش بنگاه‌ها، تسریع تأمین مالی بنگاه‌های اعتبارسنجی شده را به همراه دارد و در بخش مصرف‌کننده نهایی امکان خرید اقساطی و خرید ارزان‌تر را فراهم می‌کند. وی مواردی مانند «خدمات ابزارهای مالی نوین»، «خدمات لجستیک» و «خدمات بازارسازی» را از خدمات ویژه پلتفرم تحت مدیریت خود اعلام