تامین مالی زنجیره‌ای

[گزارش راهبردی]

دفتر مطالعات راهبردی رونق تولید
دانشگاه امام صادق علیه السلام

IPMSS_ISU

تأمین مالی زنجیره تأمین

(تأمین مالی زنجیره‌ای)

@IPMSS_ISU

فهرست مطالب

چکیده مدیریتی ۴

مقدمه ۵

تاریخچه مدیریت زنجیره تأمین ۷

ضرورت تأمین مالی زنجیرهای در ایران ۸

مفهوم زنجیره تأمین ۹

تأمین مالی زنجیرهای و تعاریف آن ۱۰

اجزاء SCF ۱۱

مدلهای SCF ۱۳

مزایای تأمین مالی زنجیرهای ۱۸

چالشهای تأمین مالی زنجیرهای ۱۹

راهکارهای موفقیت تأمین مالی زنجیرهای ۲۰

جمع‌بندی ۲۱

شناسنامه گزارش ۲۳

@IPMSS_ISU

چکیده مدیریتی

امروزه سازمان‌ها به دلیل بزرگ‌تر شدن زنجیره تأمین و پیچیده‌تر شدن شرایطشان، نیازمند ابزارها و تکنیک‌های جدید و مناسبی برای مبادلات مالی و مدیریت سرمایه در گردش بنگاه و زنجیره خود هستند. مدیریت مؤثر زنجیره تأمین نیازمند یک رویکرد متفاوت برای اجرای کسب‌وکار نسبت به آن چه که شرکت‌ها درگذشته انجام می‌دادند، می‌باشد. تمرکز بر فرایندهای مالی، رویکرد جامعی است که به شرکت‌ها کمک می‌کند تا از بیرون به کل زنجیره بنگرند. این رویکرد جامع بر هماهنگی بین سایر بخش‌ها در زنجیره تمرکز دارد. فرصت‌ها و چالش‌های زیادی در مدیریت جریان‌های مالی در زنجیره نهفته است. جریان مالی در یک زنجیره شامل هزاران صورت‌حساب و پرداخت طی یک سال است که شرکت‌ها در تلاش‌اند راه‌هایی ساده برای پردازش این حساب‌ها بیابند. برای مدیریت اثربخش زنجیره تأمین لازم است علاوه بر جریان فیزیکی و اطلاعاتی، به جریان مالی نیز توجه شود.

تأمین مالی زنجیره تأمین فروشندگان را قادر می‌سازد تا مطالبات و هزینه‌های مالی را کاهش دهند در حالی که دوره‌ی تعویق در واریز فروش و محدودیت اعتباری نیز کاهش یابد. در این فرایند خریدار، بانک و تأمین‌کننده از کاهش هزینه و کاهش ریسک سود می‌برند. تأمین مالی

@IPMSS_ISU

زنجیره تأمین ریسک زنجیره تأمین را کاهش می‌دهد و باعث بهبود نقدینگی و بهبود سرمایه در گردش می‌شود. با به‌کارگیری انتقال الکترونیکی داده‌ها، شرکت‌ها می‌توانند قابلیت رقابت‌پذیری خود را افزایش داده، سرمایه در گردش خود را آزاد کنند و ریسک را کاهش دهند.

مقدمه

از اساسی‌ترین دغدغه‌های هر مرکز اقتصادی، تأمین جریانات نقدی مورد نیاز برای پیش‌برد اهداف آن مجموعه می‌باشد. راه‌های گوناگونی برای تأمین این جریانات نقدی پیش روی مراکز اقتصادی می‌باشد. استقراض از بانک‌ها و دریافت وام از اصلی‌ترین نمونه‌هایی است که این مراکز جهت تأمین نقدینگی مورد نیاز خود از آن استفاده می‌کنند. شرکتها از یک سو برای اجرای فعالیتهای عملیاتی خود به نقدینگی نیاز دارند. از سوی دیگر جریانات نقدی ورودی و خروجی آن‌ها معمولا به صورت همزمان رخ نمیدهند. این امر منجر می‌شود نیاز به نقدینگی دوچندان اهمیت پیدا کند. از سوی دیگر باتوجه‌به قرارگرفتن کشور در شرایط رکود اقتصادی، روش‌های مرسوم تأمین مالی دچار چالش‌های اساسی شده‌اند و این امر هزینه‌های بالایی را برای مراکز اقتصادی ایجاد کرده است. به دلیل ایجاد خلل در روش‌های قدیمی تأمین مالی، مراکز اقتصادی رو به روش‌های

@IPMSS_ISU

نوینی آوردند که این بسیاری از این روش‌ها باعث کاهش ریسک نقدینگی برای آنان می‌شود. یکی از کارآمدترین و نوین‌ترین این روش‌ها تأمین مالی مبتنی بر زنجیره تأمین یا SCF[1] است.

مدل‌های تأمین مالی زنجیره‌ای با بهینه سازی سرمایه در گردش از طریق مدیریت سه مولفه حساب‌های پرداختنی، حساب‌های دریافتنی و موجودی بر عملکرد شرکت تاثیر می‌گذارند و امکان دسترسی شرکتهای یک زنجیره تأمین را به منابع مالی به هزینه کمتر و سرعت بیشتر فراهم میکند. اصلی ترین مزیتی که از طریق اجرای این راهکارها به دست می-آید شامل کاهش نقدینگی مورد نیاز و آزادسازی حجم زیادی از سرمایه درگیر است که همین امر منجر به بازدهی بیشتر سرمایه‌گذاری و حداکثرسازی سود سهامداران می‌شود.

چالش ها	دلایل
کندی فرایند	فرایندهای دستی و مستقل از یکدیگر
جریان های نقدی غیرقابل پیش بینی	کمبود اطلاعات به موقع
فرایندهای پرهزینه	کمبود نیروی انسانی توانمند و وابسته
تاخیر در واریز فروش	تاخیر در تطبیق صورتحساب ها
تصمیمات اعتباری کمتر از حد مطلوب	فرایندهای دستی برای تنظیم محدوده مطلوب

نتایج:

نیاز به سرمایه در گردش زیاد، بهای تمام شده بالا، تعویق در واریز فروش و درآمدهای کمتر

[1] Supply chain financing (or reverse factoring)

@IPMSS_ISU

در گزارش حاضر سعی شده است ماهیت دقیق رویکرد تأمین مالی زنجیره تأمین، همراه با تاریخچه آن به‌دقت معرفی گردد. همچنین اجزاء، مدل‌ها، چالش‌ها و مزایای این رویکرد مورد بررسی قرار گرفته است. در نهایت راهکارهای موفقیت این رویکرد به‌اختصار بیان شده است.

تاریخچه مدیریت زنجیره تأمین

در دو دهه ۶۰ و ۷۰ میلادی، سازمان‌ها برای افزایش توان رقابتی خود تلاش می‌کردند تا با استانداردسازی و بهبود فرایندهای داخلی خود محصولی باکیفیت بهتر و هزینه کمتر تولید کنند. در آن زمان تفکر غالب آن بود که مهندسی و طراحی قوی و نیز عملیات تولید منسجم و هماهنگ، پیش‌نیاز دستیابی به خواسته‌های بازار و درنتیجه کسب سهم بازار بیشتری است. به همین دلیل سازمان‌ها تمام تلاش خود را بر افزایش کارایی معطوف می‌کردند. در دهه ۸۰ میلادی با افزایش تنوع در الگوهای مورد انتظار مشتریان، سازمان‌ها به طور فزاینده‌ای به تولید و توسعه محصولات جدید برای پاسخ به نیازهای مشتریان علاقه‌مند شدند. در دهه ۹۰ میلادی، به همراه بهبود در فرایندهای تولید و به‌کارگیری الگوهای مهندسی مجدد، مدیران بسیاری از صنایع دریافتند که برای ادامه حضور در بازار تنها بهبود فرایندهای داخلی و انعطاف‌پذیری در توانایی‌های شرکت کافی نیست، بلکه تأمین‌کنندگان قطعات و مواد نیز باید موادی با بهترین کیفیت و کمترین هزینه تولید کنند و توزیع‌کنندگان محصولات نیز باید

@IPMSS_ISU

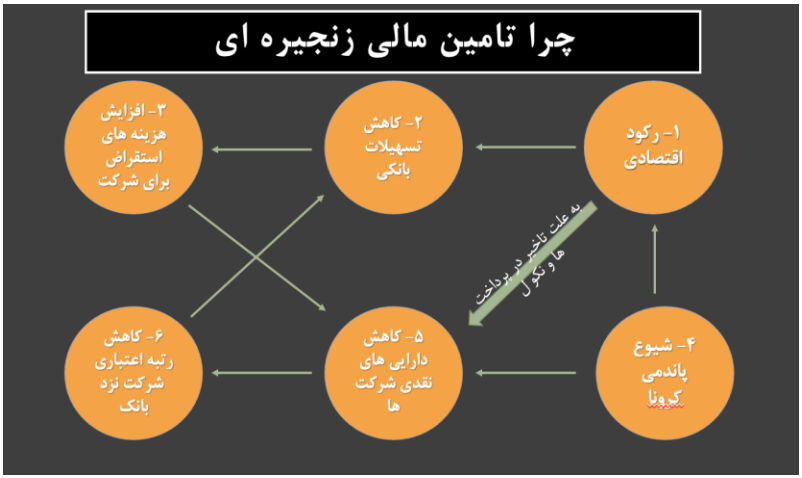
ارتباط نزدیکی با سیاست‌های توسعه بازار تولیدکننده داشته باشند. با چنین نگرشی، رویکردهای زنجیره تأمین و مدیریت آن پا به عرصه وجود نهاد. از طرف دیگر با توسعه سریع فناوری اطلاعات در سال‌های اخیر و کاربرد وسیع آن در مدیریت زنجیره تأمین، بسیاری از فعالیت‌های اساسی مدیریت زنجیره با روش‌های جدید در حال انجام است.

ضرورت تأمین مالی زنجیره‌ای در ایران

همان‌طور که پیش‌تر بیان شد، رکود اقتصادی در کشورها، باعث ایجاد چالش‌های سختی در تأمین جریانات نقدی مراکز اقتصادی شده است. به‌عنوان‌مثال رکود اقتصادی می‌تواند باعث کاهش چشمگیر اعطای تسهیلات از سوی بانک‌ها به شرکت‌ها بشود. این مسئله باعث افزایش شدید هزینه‌های استقراض از راه‌های دیگر می‌شود. از سوی دیگر به دلیل وجود شرایط تورم و افت ارزش دارایی‌های نقدی، شرکت‌ها مجبور به کاهش این نوع از دارایی و تبدیل آن به دارایی‌های با ریسک نقدینگی کمتر شده‌اند. این مسئله باعث کاهش رتبه اعتباری شرکت‌ها نزد بانک‌ها شده است و بانک‌ها تمایلی برای اعطای تسهیلات به شرکت‌ها ندارند. همچنین شیوع پاندمی کرونا، باعث کاهش چشم‌گیر حجم نقدینگی شرکت‌ها شده. چرا که بیشتر پرداخت‌ها با تأخیر و حتی نکول مواجه شده‌اند. چالش‌های به وجود آمده، شرکت‌های درگیر شده را مجبور ساخت تا سعی در استفاده

@IPMSS_ISU

از روش‌های جایگزین کنند. بدین ترتیب آن‌ها سعی در تأمین نقدینگی از دیگر سازمان‌ها و شرکت‌هایی کردند که نقدینگی کافی داشتند.



مفهوم زنجیره تأمین

زنجیره تأمین شامل همه مراحلی است که به‌صورت مستقیم یا غیرمستقیم در تحقق خواسته مشتری دخالت دارند. در تعریف دقیق‌تر زنجیره تأمین زنجیره‌ای است که همهٔ فعالیت‌های مرتبط با جریان کالا و تبدیل مواد از مرحله تهیه مواد اولیه تا مرحله تحویل کالای نهایی به مصرف‌کنندگان را شامل می‌شود.

زنجیره تأمین تنها شامل تولیدکننده وتامین کننده نیست بلکه شامل حمل و نقل کنندگان، انبارها، خرده فروشان وحتی خود مشتریان است. برخی

@IPMSS_ISU

از این فعالیت‌ها عبارت‌اند از: توسعه محصول جدید، بازاریابی، توزیع امور مالی و خدمات به مشتریان

تأمین مالی زنجیره‌ای و تعاریف آن

@IPMSS_ISU

تأمین مالی زنجیره تأمین یا SCF یک رویکرد خلاقانه است و شرکت‌ها جهت تخصیص منابع مالی و بهینه‌سازی جریان‌های مالی در زنجیره تأمین از آن استفاده می‌کنند. این رویکرد کاهش هزینه‌ها، افزایش سودآوری و کارایی هرچه بیشتر سازمان را به دنبال دارد و با ارائه گزینه‌های انتخابی برای پرداخت‌ها، باعث بهینه‌سازی نقدینگی در شبکه می‌گردد. SCF به استفاده از اعتبارات کوتاه‌مدت برای توازن سرمایه در گردش بین خریدار و فروشنده و حداقل کردن هزینه کل زنجیره تأمین می‌پردازد. تأمین مالی زنجیره‌ای در یک سازمان حاصل همکاری بسیار نزدیک میان مدیریت مالی و مدیریت زنجیره تأمین در آن سازمان است. باتوجه‌به مزایای زیاد این رویکرد، بسیاری از سازمان‌ها و شرکت‌ها حضوری فعال در اقتصادهای مبتنی بر زنجیره تأمین دارند.

اجزاء SCF

برای افزایش کارایی زنجیره تأمین، این رویکرد به یک بستر یا اکوسیستم برای اجرا احتیاج دارد. این بستر باعث بهبود سرمایه در گردش در طول زنجیره می‌شود. اجزاء اکوسیستم تأمین مالی زنجیره تأمین عبارت‌اند از:

تأمین‌کنندگان: شرکت‌هایی که کالاها و خدمات خریداران را در اکوسیستم زنجیره تأمین عرضه می‌کنند. برخی تأمین‌کنندگان به‌قدری بزرگ هستند که به‌عنوان خریدار هم عمل کرده و زنجیره تأمین پیچیده‌ای دارند و نیازمند بهینه‌سازی جریانات نقدی خود هستند.

@IPMSS_ISU

خریداران: معمولاً خریداران سازمان‌های بزرگی هستند که برای تحویل کالا به مشتریان به تعداد زیادی از کالا و خدمات ارائه شده توسط تأمین‌کنندگان نیازمندند.

سرمایه‌گذاران: منابع بانکی و غیربانکی دارای سرمایه که منابع مالی را برای پوشش هزینه فاکتورهای تأمین‌کننده‌های تأیید شده فراهم می‌کنند.

فراهم‌کننده پلتفرم :ارائه‌دهنده‌های راهکارهای فناورانه که اکوسیستم تأمین مالی زنجیره تأمین و مدیریت برنامه را تسهیل می‌کند. امروزه پلتفرم‌های پیشرو مبتنی بر فضای ابری هستند؛ به این معنی که نیازی به نصب و استفاده از سیستم‌های نرم‌افزاری خاصی ندارند.

@IPMSS_ISU

مدل‌های SCF

تأمین مالی زنجیره‌ای منحصر به یک روش واحد نمی‌باشد و شامل طیف گسترده‌ای از ابزارهای مالی و تکنیک‌ها برای برای بهبود جریان‌های مالی است. این تکنیک‌ها باعث تسهیل معاملات بین شرکای زنجیره تأمین می‌شود. به‌طورکلی مدل‌های این رویکرد به‌صورت زیر دسته‌بندی می‌شوند:

مبتنی بر حساب های دریافتنی	مبتنی بر حساب های پرداختنی	سایر scf ها	مربوط
• تأمین مالی دریافتنی ها • خرید دریافتنی ها • تنزیل فاکتور • عاملیت	• تأمین مالی پرداختنی های تأیید شده(عاملیت معکوس) • تنزیل پویا	• تأمین مالی قبل از حمل یا مبتنی بر سفارش خرید • تأمین مالی موجودی (شامل تأمین مالی انبار)	• تامین مالی تجارت اسنادی • تعهد پرداخت بانک • وام دهی مبتنی بر دارایی

در ادامه به بررسی ۳ تا از مهم‌ترین مدل‌های این رویکرد پرداخته شده است:

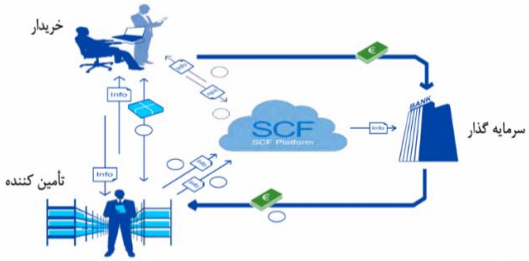
۱- مدل عاملیت معکوس یا Revers Factoring

RF [۲] یکی از اصلی‌ترین مدل‌های تأمین مالی زنجیره‌ای می‌باشد. در این مدل خریدار بزرگ اعلام می‌کند امکان پرداخت زودهنگام تعهدات خود را به تامین‌کنندگان دارد. در شکل زیر طرح ساده‌ای از RF آورده شده‌است. موسسه مالی با بررسی‌های دقیق شفافیت اطلاعاتی بالایی را درباره خریدار بدست می‌آورد. بدین ترتیب موسسه مالی با چنین بررسی‌هایی صلاحیت

[۲] Revers Factoring

@IPMSS_ISU

خریدار را تایید می‌کند. به عبارت دیگر موسسه مالی ریسک اعتباری خریدار را محاسبه می‌کند و آن را می‌پذیرد. بدین ترتیب تأمین کنندگان، متحمل ریسک بسیار پایینی می‌شوند. به دلیل استفاده بالا از مدل RF بسیاری آن را مترادف SCF می‌دانند.



۲- تأمین مالی موجودی یا IF

مطالعات اخیر، IF را به‌عنوان یک طرح ابتکاری SCF توصیف می‌کنند. در این مدل خریدار کالاهایی را از یک تولیدکننده خریداری می‌کند. خریدار به طور موقت مالک قانونی کالاهای تولیدشده تا قبل از فروش آن‌ها به مشتریان تولیدکننده، می‌شود.

IF مدت‌ها است که به عنوان جانشینی برای خطوط اعتباری سنتی با رهن دارایی‌های ثابت مورد استفاده قرار می‌گیرد. چرا که بدست آوردن خطوط اعتباری سنتی برای شرکتهای غیرتولیدی مانند استارتاپ‌ها یا خرده فروشان نسبتاً دشوار است. در این مدل دارایی‌های جاری (به طور خاص،

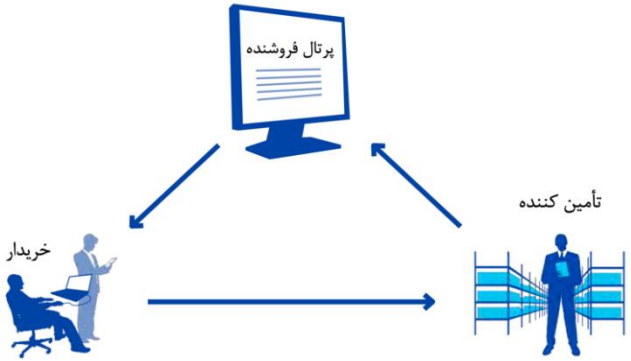
@IPMSS_ISU

حساب‌های دریافتنی و موجودی) به‌عنوان وثیقه عمل می‌کند. بدین ترتیب اعتبار شرکت باارزش دارایی‌های کوتاه‌مدت خاص سنجیده می‌شود. به عبارت دقیق‌تر خریدار با مالکیت موقت کالاهای تولیدی تأمین‌کننده، اعتبار مالی کسب می‌کند.

۳- تخفیف پویا یا DD

تخفیف پویا پرکاربردترین مدل تأمین مالی زنجیره‌ای می‌باشد. در این مدل خریدار می‌تواند هر زمان که بخواهد تسویه‌حساب فاکتور خرید از تأمین‌کننده را انجام دهد. بدین ترتیب که خریدار برای هر روز پرداخت زودتر از موعد، باتوجه‌به شرایط پرداخت، از تأمین‌کننده تخفیف بگیرد. این مدل از سیاست تخفیف نقدی که معمول رویه‌های اعتبار تجاری است نشئت می‌گیرد و از طریق یک پلت فرم یکپارچه بین خریدار و تأمین‌کننده، امکان تسویه‌حساب پویای فاکتورها و اعطای تخفیفات وجود دارد. ازآنجایی‌که در این مدل سود خریدار در تسویه زودتر از موعد و دریافت تخفیفات بیشتر می‌باشد، ریسک نکول یا تأخیر در پرداخت برای تأمین‌کننده پایین می‌آید. این مدل مزایای فراوانی برای هر دو طرف خریدار و تأمین‌کننده خواهد داشت.

@IPMSS_ISU



در ادامه دیگر مدل‌های این رویکرد نوین به‌اختصار آورده شده‌اند.

مولفه های SCF	توضیحات
تامین مالی قبل از ارسال	تامین مالی قبل از ارسال برای خریدار مربوط به سفارش خرید و برای فروشنده براساس سفارش خرید دریافت شده از خریدار است. این تامین مالی می تواند همه ی نیازهای سرمایه مربوط به مواد خام، دستمزدها، هزینه های بسته بندی و دیگر هزینه های قبل از ارسال را پوشش دهد.
تامین مالی بعد از ارسال	تامین مالی بعد از ارسال برای یک فروشنده استفاده از حساب های دریافتنی تضمین شده را مهیا می کند. فروشنده اسناد حمل را به عنوان سندی برای حساب های دریافتنی ارائه می دهد.

@IPMSS_ISU

عاملیت معکوس	خریدار اختیار تامین مالی برای عرضه کنندگان را تایید می کند. براساس تصدیق ارائه شده توسط خریدار، عامل می تواند ریسک و قیمت هر تراکنش متوازی را تطبیق دهد و سپس اعتبار برای عرضه کنندگان را در همان قیمت به خریدار پیشنهاد کند.
خرید حسابهای دریافتنی	به فروشندگان اجازه ی فروش حسابهای دریافتنی و حواله مربوط به یک یا تعدادی از خریداران به بانک، برای این که پرداخت ها را به موقع دریافت کنند، می دهد. معمولا یک تخفیف بر ارزش وجود دارد.
تامین مالی خریدار	پرداخت به فروشنده با ایجاد یک وام تامین مالی بعد از ارسال برای خریدار برای پوشش دوره تا وقتی که کالاها فروخته شود، صورت می گیرد.
تخفیف پویا	عرضه کننده محصول و صورتحساب را به خریدار می دهد، بعد از تصویب صورتحساب، عرضه کننده اختیار پرداخت را بدین گونه به خریدار می دهد که اگر آن ها قبل از سررسید صورتحساب، پرداخت را انجام دهند، خریدار یک درصد تخفیف روی صورتحساب می گیرد، خریدار با دریافت تخفیف و عرضه کننده از طریق دوره ی پرداخت سود خواهند کرد
تامین مالی صورتحساب	عرضه کنندگان حسابهای دریافتنی را به یک بانک می فروشند و درصدی از حسابهای دریافتنیشان را برای تخفیف زودتر دریافت می کنند، تخفیف براساس یک اعتبار ثابت عرضه کننده است.
تامین مالی عرضه کننده	دولت ها از طریق بسته بندی تجهیزات و نمایندگی اعتبار صادرات، با صادر کننده و بانک هایشان در یک مجموعه از برنامه تجارت جهانی برای کاهش ریسک در زنجیره تامین شریکند. این نوع از تامین مالی حساب های دریافتنی با پشتوانه دولت برای هزینه های بالای بین بانک و عرضه کننده است.
تامین مالی انبار	یک شکل از تامین مالی تجاری است که کالاها را در یک انبار برای خریدار (معمولا توسط فروشنده، اما می تواند سوم شخص نیز باشد) تا وقتی که نیاز است نگه می دارد.
تصدیق کردن	تایید کردن تاریخی که فروشنده پرداخت ها را دریافت می کند و تاریخی که خریدار پرداخت ها را تخصیص می دهد، به بانک اجازه ی مذاکره به صورت جداگانه با هر بخش بر روی سررسید نهایی هر صورتحساب را می دهد.
تامین مالی توزیع	برنامه های خدمت رسانی و تامین مالی که تولید، توزیع و فروش محصولات، تکنولوژی، الکترونیک، تجهیزات صنعتی، محصولات کار و مشتریان پایدار را تسهیل می کند.
التزام پرداخت بانک (BPO)	یک وظیفه قطعی (غیرقابل فسخ) از یک بانک بدهکار برای پرداخت میزان خاص داده های استخراج شده از اسناد تجاری مختلف مثل صورتحساب ها، سفارشات خرید، اسناد حمل و گواهینامه به یک بانک دریافت کننده می باشد. تحت یک BPO ، یک بانک شبیه بدهکاری است که چیزی را برای ارائه الکترونیک از اطلاعات آماده انجام پرداخت می کند

@IPMSS_ISU

مزایای تأمین مالی زنجیره‌ای

به‌طورکلی، مزایای حاصل برای شرکت‌هایی که از راه کارهای SCF استفاده می‌کنند، در سه بخش کلان دسته‌بندی می‌شود:

- کاهش سرمایه در گردش عملیاتی خالص (NOWC)، از طریق کاهش حساب‌های دریافتنی / افزایش حساب‌های پرداختنی (همانند مدل عاملیت معکوس)
- افزایش سود، از طریق کاهش هزینه‌های مالی یا از طریق کاهش هزینه کالای فروخته شده (مانند مدل‌های تخفیف پویا)
- مدیریت ریسک مالی در زنجیره تأمین باهدف بهبود دسترسی به تأمین مالی برای تأمین‌کنندگان (همانند اشکال پیشرفته عاملیت معکوس و سایر مدل‌ها)
- ایجاد جریان ارزش پایدار و افزایش سودمندی و کارآمدی زنجیره تأمین
- شفاف‌سازی و افزایش کارآمدی فرایندهای مشمول در مدیریت مالی زنجیره تأمین
- کاهش هزینه‌های مالی زنجیره تأمین
- مدیریت مناسب کسر یا مازاد وجوه نقدینگی
- تأمین مؤثر سرمایه در گردش در طول زنجیره

@IPMSS_ISU

- ایجاد جریان ارزش پایدار و افزایش سودمندی و کارآمدی زنجیره تأمین
- شفاف‌سازی و افزایش کارآمدی فرایندهای مشمول در مدیریت مالی زنجیره تأمین

لازمه اینکه یک پروژۀ SCF به طور موفقیت‌آمیزی اجرا شود این است که یک شرکت با کمک بانک، نیاز به جذب سهام‌داران عمده کند. بدون درنظرگرفتن این شرایط، تمامی مزایای پروژۀ SCF نمی‌تواند در شرایط اقتصادی امروز محقق گردد.

چالش‌های تأمین مالی زنجیره‌ای

رویکرد تأمین مالی زنجیره‌ای اگرچه مزیت‌ها و سودآوری‌هایی را برای بنگاه‌های عضو شبکه و زنجیره‌های تأمین به همراه داشته است، اما مشکلات و پیچیدگی‌های فراوانی را نیز برای مدیریت جریان‌های مالی، نقدینگی و سرمایه در گردش بنگاه‌ها و شرکای تجاری ایشان به دنبال داشته است. در ادامه به‌اختصار به بیان برخی از چالش‌ها پرداخته شده است.

@IPMSS_ISU

چالش	توضیح
منابع انسانی	فقدان دانش و اطلاعات در میان زنجیره تامین و مدیران
تکنولوژی اطلاعات و فناوری	ناکارآمدی موجود در درون و بیرون پردازش تراکنش های مالی
مالی	عدم اتوماسیون در فرایندهای پرداخت، تاخیر در فاکتور، تاخیر در پرداخت و افزایش وصول مطالبات
همکاری داخلی شرکت و اطلاعات	چالش هماهنگی، همکاری، اتحاد، برنامه ریزی موثر براساس اطلاعات به اشتراک گذاشته شده و اعتماد درمیان شرکا
سیاست های سازمان، استراتژی ها و شیوه ها	سیاست های سازمانی گاهی به عنوان عامل بازدارنده عمل می کنند
سازمان های کلان	بعضی عوامل نهادی مانند گستره جغرافیایی و تفاوت های فرهنگی و قوانین و مقررات چالشی برای اجرای برنامه های تامین مالی زنجیره تامین می باشد.

یک راهکار مناسب در این زمینه تغییر رویکرد و نقش ارائه‌دهندگان خدمات مالی از تأمین‌کننده صرف منابع مالی به‌عنوان شرکای تجاری بنگاه های اقتصادی و تجاری است.

راهکارهای موفقیت تأمین مالی زنجیره‌ای

- **پلتفرم:** که بتواند سیستم‌های طرح‌ریزی منابع و سیستم‌های حساب‌های دریافتنی و حساب‌های پرداختنی را یکپارچه کند.
- **جغرافیا:** که پوشش مناسب برای برنامه‌ها را ارائه دهد.
- **ظرفیت اعتبار کافی:** برای حمایت از این برنامه.
- **ظرفیت عملیاتی** برای سرازیر شدن برنامه‌ها و اطمینان از سودآوری آنها برای موفقیت.

برنامه‌ها باید بر اساس اهداف کسب‌وکار، استراتژی‌ها، شکل و سطح لازم برای برنامه‌ها و بخش‌ها سفارشی شوند.

@IPMSS_ISU

قابلیت اجرا و مفید بودن راهکارها بستگی به حقایق خاص شرکت‌ها و شرایط به‌خصوص پول نقد شرکت‌ها و ظرفیت اعتباری دارد. اجرای یک برنامه تأمین مالی زنجیره تأمین موفق نیازمند زمینه‌ای است که دستورات، استراتژی، فرایند و زیربنا را به‌هم‌پیوسته کند و به تنظیم و همکاری بین وظایف مختلف سازمان نیاز دارد.

جمع‌بندی

زنجیره تأمین مالی به عنوان الگویی مناسب برای مدیریت و بهینه سازی جریان نقدینگی و تأمین مالی در سرتاسر زنجیره ارزش کسب و کارها آن‌ها را قادر میسازد که جریان نقدینگی و سرمایه در گردش را در سرتاسر زنجیره تأمین خود مدیریت و بهینه نماید. در عصر کنونی مدیران شرکت‌ها با توجه به محدودیت‌های منابع مالی و تنگ شدن رقابت، تحت فشار فزاینده‌ای قرار دارند تا هزینه‌های عملیاتی و بهای تمام شده را کاهش دهند. در غالب واحدهای تولیدی ایران هنوز از دیدگاه سنتی برای برنامه ریزی تأمین، تولید و توزیع استفاده می‌شود، یعنی هرکدام از اجزا به طور مستقل اقدام به برنامه ریزی برای فعالیت خود مینمایند، این امر در بیشتر مواقع باعث افزایش هزینههای کل زنجیره تأمین می‌شود. امروزه تأمین مالی زنجیره‌ای جزء یکی از مراحل اساسی تکامل می‌باشد. راه حل‌های اتوماسیون جدید، پتانسیل بالایی را برای کاهش قابل‌ملاحظه هزینه‌های

@IPMSS_ISU

تراکنش نشان می‌دهد و همچنین دید وسیع‌تری را ارائه می‌دهند که به معنی عدم قطعیت کمتر در حساب‌های دریافتنی و پرداختنی است که منجر به کاهش شدید نیازهای سرمایه در گردش می‌شود.

@IPMSS_ISU

شناسنامه گزارش

عنوان: تأمین مالی زنجیره تامین (تامین مالی زنجیره‌ای)

نام کمیته: تامین مالی

نویسنده مسئول: محمد احمدی

همکاران: رضا موسایی، علیرضا زمانی، علی صالح‌نیا

ویراستارعلمی: علی جوان جعفری

ویراستار ادبی: علی جودت وند

واژگان کلیدی: تامین مالی، زنجیره تامین، تولید

تاریخ انتشار:۱۴۰۰/۱۰/۰۲

رده بندی گزارش: RFN002

تمامی حقوق مادی و معنوی این اثر متعلق به دفتر مطالعات راهبردی رونق تولید دانشگاه امام صادق (ع) بوده و هرگونه استفاده از آن تنها با ذکر منبع، مجاز می‌باشد.

@IPMSS_ISU

www.ipmss.ir
info@ipmss.com