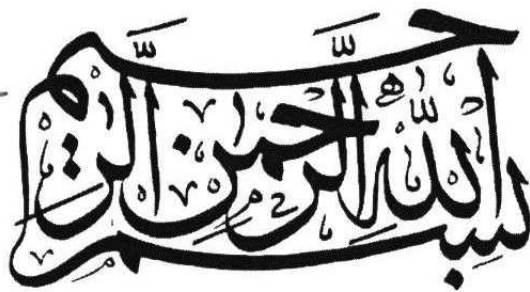


۲۲۳۴۸۵۵

۱۳۰۹/۱۳



تامین مالی زنجیره تامین و سازمان‌ها

• دیل اس. راجرز • رودلف لوشنر • توماس وای. چوی



ترجمه و تدوین

دکتر علیرضا حمیدیه (عضو هیات علمی دانشگاه پیام نور)
مهندس ابراهیم فرید (دانشگاه پیام نور)
دکتر میثم کاویانی

سرشناسه

راجرز، دیل
Rogers, Dale

عنوان و نام پدیدآور : تامین مالی زنجیره تامین و سازمان ها/دیل اس. راجرز، رودلف روشتر، توماس وای. چوی : ترجمه و تدوین علیرضا حمیدیه، ابراهیم فرید، میثم کاویانی.
مشخصات نشر : تهران: مهرگان قلم.
مشخصات ظاهری : ۱۴۸ص. : مصور، جدول، نمودار.
شابک : ۹۷۸-۶۲۲-۷۴۱۵-۰۳-۲

وضعیت فهرست نویسی : فیبا

یادداشت : عنوان اصلی: Supply chain financing : funding the supply chain and the organization, ۲۰۲۰.

یادداشت : کتابنامه: ص. ۱۴۷ - ۱۴۸.

موضوع : تدارکات بازرگانی

موضوع : Business logistics

موضوع : شرکت های اقتصادی -- امور مالی

موضوع : Finance -- Business enterprises

موضوع : وام های بازرگانی

موضوع : Commercial loans

شناسه افزوده

شناسه افزوده : لویشنر، رودلف

شناسه افزوده : Leuschner, Rudolf

شناسه افزوده : چوی، تامس وای.

شناسه افزوده : Choi, Thomas Y.

شناسه افزوده : حمیدیه، علیرضا. ۱۳۵۶ - مترجم

شناسه افزوده : فرید، ابراهیم، ۱۳۶۱ - مترجم

شناسه افزوده : کاویانی، میثم، ۱۳۶۳ - مترجم

رده بندی کنگره : HD۲۸/۵

رده بندی دیویی : ۶۵۸/۷

شماره کتابشناسی ملی : ۸۴۷۹۶۲۸

اطلاعات رکورد کتابشناسی : فیبا

وبسایت:

www.mehreganeghalam.com



نام کتاب: تامین مالی زنجیره تامین و سازمان ها

نویسنده: دیل اس. راجرز - رودلف روشتر - توماس وای. چوی

ترجمه: دکتر علیرضا حمیدیه - مهندس ابراهیم فرید - دکتر میثم کاویانی

ناشر: مهرگان قلم

طراح جلد : رامین علی پور

نوبت چاپ اول : ۱۴۰۰

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۴۱۵-۰۳-۲

تیراژ: ۷۰۰ جلد

قیمت: ۴۵۰۰۰ تومان

مرکز پخش

انتشارات مهرگان قلم:

تهران، میدان انقلاب، خیابان کارگر جنوبی، بعد از وحید نظری، کوچه گشتاسب، پلاک ۷، طبقه ۲

تلفن: ۰۹۱۲۳۱۴۶۰۵۸ - ۶۶۴۷۷۲۲۴ - ۶۶۴۷۶۲۱۷

پیشگفتار

بهبود ارتباطات، افزایش تجارت بین‌المللی، حمل‌ونقل در دسترس و گسترش روابط بین فرهنگی، همگی موجب شده‌اند که جهان کوچک و کوچک‌تر گردد. برعکس، ترکیب این عوامل موجب می‌شود که جهان مدیریت زنجیره تأمین بزرگ و بزرگ‌تر شود.

بیشتر ناظران بر این موضوع توافق دارند که مدیریت زنجیره تأمین هنوز رشته‌ای در حال تکامل و رشد است. اگر ما سیر تکامل مدیریت زنجیره تأمین را دنبال کنیم، مشاهده می‌کنیم که تأکید اساسی بر سهم بخش پایینی زنجیره تأمین وجود دارد که معمولاً در بخش داخلی هست. این تأکید اساسی، شامل تمرکز بر کانال‌های حمل‌ونقل و توزیع می‌شد. تأمین‌کنندگان و بخش فوقانی زنجیره تأمین صرفاً بخشی از این معادله بودند.

زمانی که رقابت بین‌المللی در دهه ۱۹۸۰ شدت و زمانی که شرکت‌ها در سطح جهان شروع به جمع‌آوری منابع و فروش کالا کردند، دامنه مدیریت زنجیره تأمین گسترش یافت. رقابت شدید جهانی و تمرکز بخش ابتدایی و انتهایی این فرآیند (یعنی از تأمین‌کننده به مشتری)، مدیران را وادار کرد تا افق‌ها و چشم‌اندازهای مدنظر خود را هم به صورت مجازی و هم واقعی گسترش دهند. مدیریت زنجیره تأمین دیگر صرفاً به مدیریت فعالیت‌های سطح پایین این زنجیره نمی‌پرداخت.

رقابت شدید جهانی نه تنها نیاز به مدیریت کل زنجیره تأمین را به وجود آورد، بلکه نیاز بی‌وقفه کاهش هزینه‌ها را ایجاد نمود. نقش مدیران زنجیره تأمین بیشتر گسترش یافت و شامل مدیریت هزینه شد. مدیران زنجیره تأمین از آنجاکه خود حق انتخاب نداشتند، وادار شدند تا مجموعه‌ای از ابزارها و فن‌هایی را که بر آن تکیه داشتند گسترش دهند تا هزینه‌ها را در هر جا که وجود دارند کاهش دهند. این امر مدیران حوزه تأمین را وادار کرد تا به مدیران تحلیلگر و خلاق تبدیل شوند.

افزایش منبع یابی و فروش جهانی به ناچار موجب افزایش پیچیدگی زنجیره‌های تأمین شد. افزایش پیچیدگی که با بی‌ثباتی‌های کالا، مالی، اقلیمی و سیاسی ترکیب شد، صرفاً آگاهی همه را در خصوص ریسک افزایش داد. مدیران زنجیره تأمین هم‌اکنون نقش دیگری را به عهده دارند و آن نقش، مدیریت مقابله با ریسک هست. می‌توان با اطمینان خاطر گفت که جهان مدیریت زنجیره تأمین و مدیریت ریسک همپوشانی بیشتر و بیشتری خواهد داشت. همچنین در طی ۱۰ سال آینده یا بیشتر، با اطمینان خاطر می‌توان پیش‌بینی نمود که مدیریت ریسک به بخش نهادینه‌شده مدیریت زنجیره تأمین تبدیل خواهد شد، همان‌گونه که مدیریت هزینه اکنون بخش نهادینه‌شده مدیریت زنجیره تأمین هست.

در میانه راه تغییراتی به وجود آمد. در این بین مشخص شد که همکاری با طرفین دیگر در زنجیره تأمین فرصت‌های جدید و جذابی برای گسترش زنجیره ارزش ارائه نمود. این بیداری و آگاهی بر اهمیت روابط حاصل از همکاری و همیاری زنجیره تأمین تأکید می‌کرد و این همان چیزی بود که موجب می‌شد که یک متخصص

زنجیره تأمین معمولی از حاشیه امن خود خارج شود. مدیران زنجیره تأمین علاوه بر نقش خود مبنی بر مدیریت هزینه و مدیریت ریسک، به‌ناچار نقش مدیران رابطه را اتخاذ کردند.

در حال حاضر در حال ورود به مرحله دیگری از تکامل زنجیره تأمین هستیم. اکنون زمان آن فرارسیده‌است که مدیران زنجیره تأمین یک گام فراتر نهاده و به مدیران مالی تبدیل شوند. گذشته از این موارد، هر اتفاقی که در زنجیره تأمین می‌افتد، درنهایت به تراز مالی، اظهارنامه مالی و یا اظهارنامه جریان وجه نقد ختم می‌شود. آیا وقت آن نرسیده است که بدانیم که چگونه بر این اظهارنامه‌ها اثر می‌گذاریم؟ همچنین آیا وقت آن نرسیده است که از ابزارها و فن‌هایی استفاده کنیم که متخصصین مالی دهه‌ها وقت خود را صرف اصلاح آن نمودند؟ برای اینکه مدیریت زنجیره تأمین بتواند به‌عنوان یک‌رشته به تکامل خود ادامه دهد، متخصصین زنجیره تأمین باید نقش مدیر مالی را ایفا کرده و با زبان صحیح کسب‌وکار صحبت کنند. آن زبان، مدیریت مالی است.

این کتاب به تشریح این موضوع می‌پردازد که اگر مدیریت زنجیره تأمین و مدیریت مالی با یکدیگر ترکیب شوند، نتیجه چه خواهد شد. این نتیجه قطعاً ترکیبی از موضوعات مختلف زنجیره تأمین و موضوعات مدیریت مالی هست. همچنین این کتاب قطعاً ترکیبی از بهترین اصول، مفاهیم، ابزارها و رویکردهایی از جهان‌های متنوع اما مرتبط را ارائه می‌کند.

هدف این کتاب

هدف اصلی این کتاب کمک به خوانندگان است تا به‌عنوان رهبران مالی رشد کرده و از حاشیه امنیت خود خارج شوند. زمانی که دامنه مدیریت زنجیره تأمین گسترش می‌یابد، مجموعه دانش و مهارت شما نیز باید توسعه یابند. اگر متخصص دنیای زنجیره تأمین هستید، این به معنای آن است تخصص بیشتری در استفاده از فن‌ها و زبان مالی برای تضمین رسیدن به اهداف زنجیره تأمین خود هستید. اگر به دنیای مدیریت مالی تعلق دارید، آشنایی بیشتر با اصول زنجیره تأمین به شما این امکان را می‌دهد که درک بهتری از نحوه عملکرد بخش عمده کسب‌وکار خود داشته باشید.

هرمینیا ایبارا^۱ که محقق سازمانی است، این‌گونه استدلال می‌کند که در سرتاسر فرآیند پژوهش خود مشاهده کرده است که پیشرفت‌های حرفه‌ای تقریباً مستلزم آن هستند که از حاشیه امنیت خود خارج شویم. با در نظر گرفتن اینکه ما شخصیت‌های حرفه‌ای هستیم که در حال پیشرفت و تکامل هستیم، می‌توانیم سبکی شخصی را ایجاد کنیم که مناسب ماست و با نیازهای سازمانی ما تناسب دارد. این سبک شخصی برای متخصصین زنجیره تأمین به معنای تغییر دادن نگرش سنتی در خصوص رشته خود و تغییر روش انجام کار خود هست.

^۱ Herminia Ibarra

فهرست مطالب

فصل ۱: تأمین مالی زنجیره تأمین چیست؟.....	۱۳
۱-۱- مقدمه.....	۱۳
۱-۲- تأثیر جهانی تأمین مالی زنجیره تأمین.....	۱۶
فصل ۲: اجزای مالی زنجیره تأمین.....	۱۹
۲-۱- مقدمه.....	۱۹
۲-۲- هدف متحول شده زنجیره تأمین.....	۱۹
۲-۳- نقش توانمندسازی تأمین مالی تجاری.....	۲۱
۲-۴- بررسی اجمالی صورت‌های مالی.....	۲۱
۲-۵- ترازنامه: دارایی‌ها، بدهی‌ها و وجه نقد.....	۲۲
۲-۶- صورت حساب درآمد.....	۲۳
۲-۷- صورت جریان وجوه نقد.....	۲۴
۲-۸- وجه نقد.....	۲۵
۲-۹- سرمایه در گردش.....	۲۶
۲-۱۰- نسبت‌ها.....	۲۸
۲-۱۱- نسبت‌های سودآوری.....	۲۸
۲-۱۲- نسبت‌های بازدهی.....	۲۹
فصل ۳: ابزارهای مالی.....	۳۱
۳-۱- تأثیر تأمین مالی زنجیره تأمین بر سودآوری شرکت.....	۳۱
۳-۲- ارزشیابی دارایی.....	۳۱
۳-۳- مدل سازی "بهای تمام شده".....	۳۲

۳۲	۳-۴- قراردادهای آتی و اختیار معامله.....
۳۴	۳-۵- معاملات قراردادهای آتی و اختیار معامله.....
۳۵	۳-۶- زنجیره‌های تأمین مالیاتی کارآمد.....
۳۷	۳-۷- تعرفه‌ها.....
۳۹	۳-۸- چرخه تبدیل وجه نقد (CCC).....
۴۰	۳-۹- ایجاد درآمد در زنجیره تأمین سازمان.....
۴۱	۳-۱۰- ارزش افزوده اقتصادی.....
۴۴	۳-۱۱- بازده سود ناخالص سرمایه‌گذاری.....
۴۵	۳-۱۲- تعریف نسبت Q توپین.....
۴۷	فصل ۴: رشد وجوه از طریق پیشرفت‌های زنجیره تأمین.....
۴۷	۴-۱- مقدمه.....
۴۸	۴-۲- سرمایه عملیاتی در زنجیره تأمین.....
۴۹	۴-۳- سرمایه عملیاتی در حال توسعه.....
۵۰	۴-۴- قیمت‌گذاری.....
۵۰	۴-۵- منطقی‌سازی واحد نگهداری موجودی.....
۵۰	۴-۶- مدیریت آمیخته.....
۵۱	۴-۷- نگهداری زنجیره تأمین.....
۵۱	۴-۸- صرفه‌جویی کارکردی.....
۵۱	۴-۹- رشد وجوه.....
۵۲	۴-۱۰- ایجاد ارتباط با تأمین‌کننده از طریق تأمین مالی زنجیره تأمین.....
۵۵	فصل ۵: روش‌های پرداخت.....

۵۵	۱-۵- مقدمه
۵۵	۲-۵- چک‌ها
۵۶	۳-۵- کارت‌های بازرگانی
۵۶	۴-۵- انواع کارت‌های اعتباری بازرگانی
۵۹	۵-۵- تراکنش‌های کارت بازرگانی
۶۱	۶-۵- ساختارهای تخفیف در کارت‌های بازرگانی
۶۲	۷-۵- روش‌های پرداخت بانکداری الکترونیکی (اتاق پایاپای الکترونیکی، انتقال وجه)
۶۳	فصل ۶: برنامه‌های تأمین مالی زنجیره تأمین
۶۳	۱-۶- مقدمه
۶۴	۲-۶- تأمین مالی تجاری
۶۵	۳-۶- تأمین مالی پیش از حمل
۶۵	۴-۶- تأمین مالی اعلان حمل پیشرفته
۶۶	۵-۶- تأمین مالی پس از حمل
۶۶	۶-۶- تأمین مالی حساب‌های دریافتی و پرداختی
۶۷	۷-۶- تأمین مالی زنجیره تأمین
۶۷	۸-۶- پیشینه تأمین مالی زنجیره تأمین
۶۹	۹-۶- نرخ بهره در برنامه‌های تأمین مالی زنجیره تأمین
۷۱	۱۰-۶- تخفیف پویا
۷۱	۱۱-۶- استراتژی‌هایی برای مدیریت ابزارهای مختلف
۷۴	۱۲-۶- روش‌های پرداخت
۷۵	۱۳-۶- مدت شرایط پرداخت

۷۶	۱۴-۶- ثبات شرایط پرداخت
۷۶	۱۵-۶- اصلاح فاکتور
۷۶	۱۶-۶- قابلیت رؤیت بودن فاکتور
۷۶	۱۷-۶- رفع اختلاف پرداخت
۷۷	۱۸-۶- ارائه گزینه‌های مالی جایگزین
۷۷	۱۹-۶- چشم‌انداز تأمین‌کننده تأمین مالی زنجیره تأمین
۷۹	فصل ۷: انواع شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات تأمین مالی زنجیره تأمین
۷۹	۱-۷- مقدمه
۷۹	۲-۷- بانک‌ها
۸۲	۳-۷- ارائه‌دهندگان کارت اعتباری بانکی
۸۳	۴-۷- شرکت‌های فین‌تک
۸۴	۵-۷- محیط بوبای شرکت‌های فین‌تک
۸۸	۶-۷- زنجیره بلوکی
۸۸	۷-۷- بانک‌ها و حذف واسطه‌گری
۹۰	۸-۷- عوامل محدودکننده زنجیره‌های بلوکی
۹۰	۹-۷- تأمین‌کنندگان مالی غیرسنجی در برنامه‌های تأمین مالی زنجیره تأمین
۹۱	۷-۱۰- سازوکارهای تأمین مالی
۹۳	فصل ۸: مسائل کلان تأثیرگذار بر تأمین مالی زنجیره تأمین
۹۳	۱-۸- مقررات
۹۶	۸-۲- نحوه عمل حسابداری تأمین مالی زنجیره تأمین
۹۸	۳-۸- نرخ‌های بهره

فصل ۹: تطبیق مدیریت زنجیره تأمین با صورت‌های مالی	۱۰۱
۹-۱- صورت حساب درآمد	۱۰۱
۹-۲- درآمد	۱۰۱
۹-۳- بهای تمام شده کالای به فروش رفته	۱۰۶
۹-۴- هزینه‌های عملیاتی: فروش، عمومی و اداری	۱۰۹
۹-۵- ترازنامه	۱۱۳
۹-۶- وجه نقد و معادل وجه نقد	۱۱۴
۹-۷- حساب‌های دریافتی	۱۱۵
۹-۸- موجودی کالا	۱۱۵
۹-۹- ماشین‌آلات، اموال و تجهیزات	۱۱۶
۹-۱۰- حساب‌های پرداختی	۱۱۶
فصل ۱۰: نتیجه‌گیری	۱۱۷
۱۰-۱- خرید و تأمین مالی زنجیره تأمین	۱۱۷
۱۰-۲- فشارها بر موجودی کالا، حساب‌های پرداختی و دریافتی	۱۱۸
۱۰-۳- مرزهای بعدی	۱۱۹
پیوست اول: هزینه کارت‌های مبادلاتی	۱۲۱
پیوست دوم: ابتکار پرداخت تأمین‌کننده	۱۲۲
مطالعه موردی: زنجیره تأمین مالی در BPC	۱۲۵