

## الگوهای خریدار محور، کاربرد تامین مالی زنجیره ارزش در کشاورزی قراردادی

نویسنده: دکتر حسین شیرزاد

سلسله تحریم های ایالات متحده؛ جریان سرمایه در حلقه های مختلف زنجیره ارزش محصولات صادراتی کشور را مانند زعفران، پسته و دیگر محصولات صادراتی و به معنای وسیع کلمه تامین مالی زنجیره ارزش محصولات کشاورزی صادراتی دچار اختلال نموده است.

به دیگر سخن، عمده ترین خدمات مالی و ابزارهای خدمات حمایتی موجود در زنجیره ارزش با توجه به نیازهایی که هر محصول در فراگرد صادرات با آن روبرو است و در بطن زنجیره ارزش آن محصول صادراتی وجود دارد؛ از قبیل نیاز برای تامین مالی بهنگام، نیاز برای فروش ایمن و تعدیل ریسک، محرک ها، فرآیندها و منابع دچار محدودیت هایی شده و در بهره وری زنجیره ارزش محصول صادراتی موجب کژکارکرد گشته و الگوی متعارف تجارت بین المللی کشاورزی بازرگانان ایرانی و حتی عملیات کسب و کار را دچار اعوجاج نموده است. در این شرایط ما نیازمند تمهیداتی از این دست هستیم:

- اتخاذ رویکردهای جدید تجارت محصولات کشاورزی برای حمایت از تولید کنندگان، بازرگانان، فرآوری کنندگان، عمده فروشان و سایر فعالان سنتی بازار.

- حرکت به سمت یک الگوی ارتباطی "خریدار-فروشنده" یکپارچه.

- قراردادهایی با پشتوانه قوی حقوقی برای تولید و فروش.

- ارتباط بلندمدت و اغلب غیررسمی بر پایه اعتماد و وابستگی متقابل.

- و سرمایه ای که توسط یکی از گروه های خریدار به نفع تولیدکننده (هم خرده پا. هم بزرگ مالک) به کار گرفته شود.

تجربه سازمان مرکزی تعاون روستایی در کنترل مازاد تولید سیر در بهار ۱۳۹۸ و سونامی گوجه فرنگی در تابستان و زعفران در پاییز همان سال، نشان داد که شبکه بزرگ تعاونی های روستایی کشور و نهادهای تنظیم بازار متولی در بخش کشاورزی باید در هنگام اوج عرضه خود را آماده بحران های ادواری مازاد تولید و سقوط آزاد قیمت ها نمایند.

"الگوهای خریدار محور" اساس و پایه ای را برای بسیاری از کاربردهای تامین مالی زنجیره ارزش تشکیل می دهند، تا انبارش و جمع آوری سریع مازاد تولید تسهیل گردد. این الگو اگرچه اغلب به نفع خریداران است تا جریانی از جمع آوری تولیدات مازاد از منطقه تولید و خروج آن از محدوده های تولید را فراهم نماید و از تامین

مالی بهنگام توسط بانک‌ها و موسسات اعتباری تامین کننده خدمات مالی<sup>۱</sup> به عنوان راه تسهیل کننده جهت سوق دادن کشاورزان، فرآوری کنندگان و سایر فعالان زنجیره تحت شرایط خاص و عمدتاً با مکانیزم های "مدیریت بدهی" استفاده کند. اکثر اوقات، وقتی تامین مالی، محور برنامه انبارش قرار می گیرد، شرایط از طریق قراردادهای الزام آور می شود و کشاورزی قراردادی رایج ترین الگوی زنجیره ارزش خریدار محور می گردد.

بنابراین بر بانک‌ها و موسسات اعتباری است که الگوهای جدیدی به منظور تامین مالی گروه های بازرگانان صاحب اعتبار در پیش گیرند.<sup>۲</sup> تامین مالی در این زنجیره می تواند با فعالیت عرضه کنندگان نهاده ها معنا یابد. یک عرضه کننده نهاده، نهاده های کشاورزی را با بازپرداخت در زمان برداشت یا دیگر زمان های مورد توافق در اختیار کشاورزان و سایر اجزای زنجیره ارزش قرار می دهد. اعتباردهی عرضه کنندگان، کشاورزان را قادر به دسترسی به نهاده های مورد نیاز می کند و منجر به افزایش فروش عرضه کنندگان نهاده نیز می شود. تامین مالی شرکت های عمده فروش و بازاریابی، تامین مالی صادرکنندگان معتبر و در نهایت تامین مالی بنگاه رهبر (برای مثال سازمان مرکزی تعاون روستایی) مکانیزم جمع آوری مازاد محصولات تولیدی در هر یک از قطب های تولید محصولات کشاورزی را فعال می نماید. بنابراین انتخاب شرکای متعهد از نقطه نظر توسعه زنجیره ارزش و شناسایی یک شریک تأثیر گذار در تأمین مالی زنجیره ارزش در جهت کارآیی تأمین مالی. کاهش ریسک و هزینه های مبادله بسیار مهم تلقی می شود.

توسعه زنجیره ارزش به نظام حکمرانی زنجیره، بازیگران زنجیره ارزش، نهادهای حد واسط تسهیلگر و تأمین کنندگان خدمات مالی و سایر ارائه دهندگان خدمات پشتیبانی بستگی دارد. این نقش ها می بایست به صورتی کاملاً مشخص به خصوص در زنجیره های ارزش نوظهور در ایران که در آن عملکردهایشان به صورت نهادی از هم جدا نشده است، تعریف شود. در هیچ جای دنیا از یک بانک تخصصی مونوپل کشاورزی نمی توان انتظار داشت تا ظرفیت سازی و سازماندهی زنجیره را بر عهده گیرد. بی تردید بر اساس تجارب مطالعات تطبیقی، این کارکردها همواره توسط یک نهاد تسهیلگر زنجیره مانند سازمان مرکزی تعاون روستایی با بودجه تعیین شده و برنامه اجرایی متعین انجام می شود. از این روی اعتباردهنده، می تواند نقش هدایتگر را ایفا نماید؛ یه این دلیل که با استفاده از رویکرد جامع زنجیره، مؤسسات مالی در مورد توانایی شرکای زنجیره و روابط آنها آگاهی افزون تری دارد و از این روی شمول توانمندی تولید کنندگان برای اطمینان از عرضه در کمیت و کیفیت مناسب قابل پایش خواهد بود.

---

<sup>۱</sup> Financial Service Provider

<sup>۲</sup> بازرگانان و جوهی را برای تولید کنندگان پرداخت می کنند که معمولاً در زمان برداشت، بازپرداخت می شود. این به معامله گران اجازه می دهد از تهیه محصولات مطمئن شود و یک کشاورز نیز پول نقد مورد نیاز برای مزرعه و امرار معاش خانواده و همچنین تضمین محصولات خود فراهم نماید.

آژانس های تأمین مالی می توانند امور مالی و مدیریت معاملات مالی برای بازیگران مختلف در زنجیره را در کنار بیمه مناسب انجام دهند. از آن گذشته فعالیت تعاونی های تولید روستایی و کشاورزی در زنجیره، ریسک های فروش محور به حداقل خواهد رساند.

عرضه اطمینان بخش نهاده با به کارگیری روش هایی نظیر ارائه رسید انبار به تامین کننده خدمات مالی نوعی تضمین را برای این شرکای زنجیره برای تامین اعتبار موجب می شود. بر اساس تجربه، ریسک های بازاریابی با عدم توانایی در فروش به موقع و همچنین تنزل کمیت و کیفیت استانداردهای محصول پیوند دارد.

در چنین شرایطی سازمان مرکزی ضرورت دارد که با کمک شبکه تعاون روستایی کشور ابزارهایی را همچون تامین مالی قابل دریافت تجار، تشکیل سندیکا، مقاطعه کاری، خرید بروات وصولی<sup>۳</sup>، بیمه، عاملیت بازرگانی، سرمایه گذاری مشترک، تعهد پرداخت بانکی، قراردادهای سلف و قراردادهای آتی به کار گیرد. قرارداد آتی از تغییرات قیمتی و کاهش ریسک پیشگیری نموده و همچنین می تواند به عنوان وثیقه ای برای اخذ وام و اعتبار مورد استفاده قرار گیرد.

سرمایه گذاری مشترک نیز یک شکل از اشتراک گذاری مالی حقوق صاحبان سهام و شرکای عمومی یا سهامداران است. سرمایه گذاری مشترک فرصت هایی را برای به اشتراک گذاشتن مالکیت، بازده و ریسک ها، منابع مالی و دسترسی به بازار فراهم می کند. در شرایط فعلی و بغرنجی های فضای کسب و کار، اتخاذ روش های جدید و رویکردهای نوین ضرورتی تاریخی است.

---

۳ به شکل خرید تعهدات مالی حاصل از مبادلات تجاری صادرکنندگان به قیمتی پایین تر از مبلغ اسمی و بدون حق رجوع.