

طرحی نو در حمایت از تولید و افزایش قدرت خرید

حمایت از تولید داخلی، چند سالی است به یکی از دغدغه‌های مهم کشور تبدیل شده و هر از چند گاهی نیز راهکاری‌هایی برای رفع مشکلات تولید و حمایت از صنایع کوچک و متوسط تولیدی ارائه می‌شود، اما آیا اراده‌ای نیز برای اجرا وجود دارد؟
خارج از اینکه در پس بیشتر راهکارهای ارائه شده اراده‌ای وجود دارد یا نه، بسیاری از این راهکارها با موانع و چالش‌هایی روبه‌رو می‌شوند که از مهم‌ترین آنها، یکی عدم فروش محصول در مدت زمانی مناسب و قابل برنامه‌ریزی شده و دیگری تامین مالی و نیاز به سرمایه برای خرید مواد اولیه و دیگر هزینه‌های تولید است.



عکس: آیدیا فریدی

می‌شود در این فرآیند، چرخه تولید شروع به کار می‌کند و تولیدکننده سود خود را می‌برد و از سوی دیگر نیز خریدار کالایی را با تخفیف خوبی خریداری می‌کند.
■ نیاز مالی تولید که طرح مدعی آن است، چگونه تامین می‌شود؟

درویش در ادامه و در پاسخ به این پرسش تصریح کرد: در جدول اشاره شده دو تاریخ قید می‌شود، یکی مربوط به زمان واریز پول از سوی خریدار و دیگری زمان تحویل کالا از سوی تولیدکننده. مبلغ واریز شده از سوی خریدار نزد بانک عامل به امانت گذاشته می‌شود تا زمان تحویل که مبلغ واریز شده پس از تحویل کالا و تایید خریدار، به تولیدکننده پرداخت می‌شود. در اینجا اگر تولیدکننده نیاز مالی داشته باشد، مبلغ مورد نیاز خود را از واریزهای انجام شده بر اساس ضوابط بانکی دریافت خواهد کرد و تنها هزینه کارمزد بانک که طبیعتاً مبلغ اندکی است را پرداخت خواهد کرد. گفتنی است که در اینجا بانک به تولیدکننده وام نمی‌دهد، بلکه پولی که متعلق به خود اوست را زودتر از موعد مقرر پرداخت می‌کند و طبیعی است که فقط باید کارمزد دریافت کند نه سود بانکی معمول برای پرداخت وام. عباس درویش در تشریح بخش دوم سامانه که مربوط به تجمیع فروشگاه‌های محلی است، اظهار کرد: یکی از معضلات جامعه که به آن توجه نمی‌شود، عملکرد مافیایی فروشگاه‌های زنجیره‌ای است که با تسلط بر تولیدکنندگان بزرگ و کوچک، جریان تولید و قیمت‌گذاری را در دست گرفته‌اند. این فروشگاه‌ها با تعیین قیمتی بالاتر از قیمت تمام شده کالا، مبلغ مورد نظر خود را روی کالاها درج کرده و در مقابل با تبلیغات بسیار، اعلام تخفیف در فروشگاه‌های خود می‌کنند و خریدار خرسند از اینکه با خرید از این فروشگاه‌ها برود کرده و در واقع مبلغی بیشتر از قیمت واقعی تمام شده کالا پرداخت کرده است. این فروشگاه‌ها کالا را از تولیدکننده گرفته و سپس از فروش نقد پول آن را دریافت می‌کنند و در مقابل به جای تسویه حساب با تولیدکننده پول دریافتی را هزینه راه‌اندازی شعبه دیگر کرده و به همین

مالی، طی ضوابطی از پول دریافتی پیش فروش استفاده کنند. در این طرح، تولیدکننده با توجه به شرایطی که دارد، قیمت و همچنین زمان تحویل محصول خود را بر اساس جدولی که در اختیارش قرار می‌گیرد، مشخص می‌کند. تولیدکننده خانگی نیز می‌تواند از طریق این سامانه قبل از تولید، ابتدا مشتری‌ریایی کرده و پس از پیش فروش قطعی اقدام به تولید کند.

■ مزیت این طرح برای خریدار چیست؟
درویش در پاسخ به این پرسش که مزیت این طرح برای خریدار چیست، تصریح کرد: در جدولی که از سوی تولیدکننده در سامانه قرار می‌گیرد، شرایط فروش پله‌ای بر اساس تعداد و قیمت مشخص می‌شود. در این جدول، تعداد و قیمت با یکدیگر نسبت معکوس دارند؛ به این معنا که هر چه تعداد بیشتر می‌شود قیمت کالا کمتر خواهد شد، اما میزان سود بیشتری نصیب تولیدکننده خواهد شد و در مقابل خریدار نیز برای اینکه به مبلغ حداقلی برسد، به عنوان یک بازار یاب از طریق ارتباط با آشنایان، روابط خانوادگی یا معمولی با جذب خریدار بیشتر به مبلغ حداقلی دست پیدا خواهد کرد. درویش در ادامه با ذکر مثال عنوان کرد: فرض کنید تولیدکننده‌ای می‌خواهد کالای X را تولید کند و با توجه به هزینه‌های تولید قیمت تمام شده یک عدد از کالای X را ۵۰۰ هزار تومان اعلام می‌کند که سود آن ۲۰ درصد یعنی ۱۰۰ هزار تومان است. تولیدکننده در جدول مشخص می‌کند اگر دو عدد خریداری شود مبلغ هر عدد کالا رقمی معادل ۴۸۰ هزار تومان می‌شود که از این مبلغ سود تولیدکننده ۱۶۰ هزار تومان می‌شود؛ جدول به همین صورت ادامه پیدا می‌کند تا جایی که به عنوان مثال، قیمت هر کالا، در تعداد ۱۰ عدد می‌شود ۴۳۰ تومان که سود حاصل از فروش رقمی معادل ۳۰۰ هزار تومان می‌شود و خریدار نیز کالای ۵۰۰ هزار تومانی را ۴۳۰ هزار تومان خریداری می‌کند که در خرید جمعی مانند خرید خانوادگی، در مجموع ۷۰۰ هزار تومان نفع خریداران خواهد بود. بنابر این همانطور که مشاهده

نرخ سود بالایی بانک‌ها در مقابل وامی که در اختیار تولیدکنندگان می‌دهند نه تنها کمکی به تولید نمی‌کند، بلکه تولیدکنندگان را در مصیبت جدیدی گرفتار می‌کند که تولیدکننده ترجیح می‌دهد کارخانه‌اش تعطیل شود تا اینکه زیر بار بدهکاری بانکی برود.
اما چه باید کرد که تولیدکننده هم از فروش کالای تولیدی خود در زمان بیش‌بینی شده اطمینان پیدا کند و هم در صورت نیاز به پشتوانه مالی، آن را به راحتی و بدون سود بانکی دریافت کند.

■ طرحی نو در همکاری متقابل بازار عرضه و تقاضا با چشم انداز معامله‌ای بر-د-برد
عباس درویش با ارائه طرحی مدعی است که می‌توان بدون تکیه بر بانک و با اطمینان از فروش کالا، اقدام به تولید کرد. وی در گفت‌وگو با **سایت تجارت** اظهار کرد: زمینه شکل‌گیری این ایده به تجربه چندساله من در ارتباط و گفت‌وگو با مدیران ده‌ها کارگاه کوچک و متوسط تولیدی باز می‌گردد که موجب شد از میان گلیه‌ها و درد دل‌های صادقانه آنها از مشکلات تولید در کشور و همچنین پیشنهادها و ایده‌ها برای برطرف کردن شرایط فعلی، این ایده شکل بگیرد. وی افزود: این طرح برگرفته از چندین طرح است که به نوعی مزیت همه آنها را داراست و شامل چند شاخه اصلی در اجراست که نه تنها تولیدکنندگان دارای کارگاه، بلکه تولیدکنندگان خانگی نیز می‌توانند از خدمات این طرح بهره‌مند شوند. همچنین این طرح با تجمیع به آنها قدرت مقابله با فروشگاه‌های بزرگ زنجیره‌ای، مجازی، فروشگاه‌های کوچک و متوسط محلی را می‌دهد. درویش در توضیح طرح عنوان کرد: بستر اجرایی طرح، یک نرم‌افزار است که کار آن ایجاد ارتباط میان عرضه و تقاضا و بر اساس یک مکانیسم از پیش تعریف شده کاملاً شفاف و ثابت است. این نرم‌افزار به تولیدکننده این امکان را می‌دهد که قبل از اقدام به تولید و صرف هزینه، نه تنها از فروش محصول خود مطمئن شود، بلکه آن را به فروش هم برساند و در صورت نیاز به تامین

صورت، روز به روز قدرت آنها در کنترل بازار بیشتر می‌شود. در این میان، فروشگاه‌های کوچک و متوسط محلی که توان خرید انبوه را ندارند، مجبورند کالا را بر اساس قیمت درج شده و با سود کمی که دریافت می‌کنند به فروش برسانند.

■ مبارزه با مافیای فروشگاه‌های زنجیره‌ای
درویش درباره نقش این سامانه معاملاتی برای مبارزه با مافیای فروشگاه‌های زنجیره‌ای بیان کرد: این سامانه معاملات نوعی تجمیع خرید برای فروشگاه‌های محلی ایجاد می‌کند و موجب می‌شود قدرت خرید بالا رفته و مستحق دریافت تخفیف قابل توجهی مانند فروشگاه‌های زنجیره‌ای از تولیدکننده شوند.
در بخشی از این طرح که مربوط به فروشگاه‌های محلی است، تولیدکنندگان بزرگ مواد غذایی، شوینده‌ها، تنقلات، نوشابه، آرمیسوه و دیگر اقلام فروشگاه‌ها، جدول فروش پله‌ای خود را بر اساس تعداد و مبلغ درج می‌کنند و موظفند همانطور که به فروشگاه‌های زنجیره‌ای تخفیف می‌دهند، تخفیف خود را بر اساس میزان خرید مشخص کنند و در مقابل، فروشگاه‌های محلی با ارتباط مجازی یا واقعی که با یکدیگر خواهند داشت، جدول مربوط را تکمیل و اقدام به خرید کلی خواهند کرد.
وی افزود: این عمل دو مزیت دارد؛ یکی برای فروشگاه محلی که کالا را با تخفیف خریداری می‌کند و مزیت دیگر

برای تولیدکننده است که بر خلاف معامله با فروشگاه‌های زنجیره‌ای، بلافاصله پس از تحویل کالا، پول خود را دریافت می‌کند.
درویش در بخش پایانی این گفت‌وگو اظهار کرد: تمامی جوانب و جزئیات در طرح دیده شده که جای بیان آنها در این گفت‌وگو نیست. وی با اشاره به اینکه برای اجرای این طرح به سرمایه‌گذار دارد، یک بار دیگر در دفاع از ایده خود، مزیت‌های زیر را برای این طرح بر شمرد:
- تقویت تولید: رونق تولید بدون نیاز به وام بانکی و فقط با تکیه بر توان و تلاش تولیدکننده؛
- حمایت از استعدادها: افرادی که ایده‌ای برای تولید کالا یا وسیله‌ای برای ساخت دارند، اما توان تامین هزینه آن را ندارند می‌توانند از طریق این سامانه آن را به اطلاع همگان رسانده و در صورت جذب مشتری با خیال راحت و اطمینان، کالای مورد نظر خود را تولید کنند.
- کمک به مشاغل خانگی: این افراد از طریق این سامانه می‌توانند فروشگاه‌های مجازی ایجاد کنند و پس از مشتری‌ریایی و فروش اقدام به تولید کنند. تولید انواع ترشی، سبزیجات بسته‌بندی، پوشاک و دیگر تولیدات خانگی را نیز از این طریق به فروش برسانند.
- خرید جمعی: خریداران می‌توانند با تشکیل گروه‌های خانوادگی و محلی، اقدام به خرید با تعداد بالا کرده و از تخفیف قابل توجهی بهره‌مند شوند.

سامانه معاملاتی
نوعی تجمیع
خرید برای
فروشگاه‌های
محلی ایجاد
می‌کند و موجب
می‌شود قدرت
خرید آنها بالا
رفته و مستحق
دریافت تخفیف
قابل توجهی
مانند
فروشگاه‌های
زنجیره‌ای از
تولیدکننده
شوند

www.si24.ir

بیمه سامان
Saman Insurance

افتتاح شعب بیمه سامان در عراق
گامی بلند در راه تجارتي مطمئن



جهت کسب اطلاعات بیشتر و مشاوره رایگان می‌توانید به وبسایت شرکت بیمه سامان به نشانی www.si24.ir مراجعه یا با شماره تلفن ۸۹۴۳ - ۰۲۱ تماس حاصل فرمائید.