



شرکت های لیزینگ و تأمین مالی تجهیزات؛ استراتژی های دوران کرونا

انجمن ملی لیزینگ ایران ۹۹/۰۱/۰۹

چکیده:

- رهنمود های مؤسسه مشاوره خدمات لیزینگ و تأمین مالی تجهیزات آمریکا موسوم به Alta در تدوین استراتژی های جدید در دوران کرونا و پس از آن

تنظیم و تهیه:

محمد هادی موقعی

دبیر کل انجمن ملی لیزینگ ایران

مقدمه

هانس جیسن مدیر مشاوره آلتا گروپ گزارشی را به قلم دایان کروسمان مدیر استراتژی و رقابت آلتا برای افزایش اطلاعات مدیران صنعت لیزینگ و تأمین مالی تجهیزات به ایمیل انجمن ملی لیزینگ ایران ارسال نموده است. این گزارش پیرامون وضعیت جاری جهان که برخاسته از همه گیری ویروس کرونا است تهیه شده است. این مقاله یک هفته قبل تنظیم شده و درست در همین یک هفته بازارهای جهان به شدت تغییر کرده اند به طوری که شواهدی بر درستی این گزارش هستند. امید داریم این مقاله برای مدیران و استفاده کنندگان گرامی در صنعت لیزینگ کشور و اعضای انجمن ملی لیزینگ ایران سودمند افتد.

همه گیری^۱

کووید ۱۹ به ما نشان داد که چگونه یک همه گیری می تواند در زمان کوتاهی کل اقتصاد جهانی را دستخوش دگرگونی هایی نماید که شاید در شرایط عادی کمترین تصویری بر احتمال رخداد آن نبود. ما نیز باید به فکر خودمان باشیم. صنعت لیزینگ و تأمین مالی تجهیزات باید برای رهایی از آسیب های قطعی این بحران راهبردهای درخور و بایسته ای را فراروی خود قرار دهد؛ زیرا نادیده گرفتن این رخداد تاریخی بشریت، می تواند کل صنایع و این صنعت را نابود کند.

ابزارهای ضد همه گیری

کوبوت های صنعتی^۲، روبات های پزشکی و هواپیماهای بدون سرنشین و سایر تجهیزات خودکار به طور فزاینده ای اهمیت خواهند یافت. اکنون اگر از دریچه بحران کرونا ویروس به این ابزارها نگاه کنید، اهمیت آن ها حیاتی خواهد بود. هرگونه ادوات و تجهیزاتی که از انتقال و تماس بیشتر انسان ها جلوگیری می کند ارزش طلایی خواهند داشت. نه تنها برای دوران بحران، بلکه در آینده نیز همین طور. پایه این استدلال این است که ساختار جمعیتی جهان مساعد جهش ویروس های دیگری نیز در آینده خواهد بود.

دارایی های در حال ظهور^۳

با این وضع در جهان امروز با دارایی های در حال ظهور روبرو خواهیم شد که می توانند دست مایه های کسب و کار جدید در حوزه تأمین مالی دارایی ها باشند. اکنون زمان فراگیری اتوماسیون است

¹ Equipment Leasing and Asset Finance Advisory Services

^۲ Pandemic

^۳ Industrial Cobots روبات هایی که فعالیت های جمعی و فرآیندی را انجام می دهند مثل مونتاژ اتوماتیک

^۴ “emerging” asset

و این یعنی یک دگرگونی جدید. آشکار است که جریان های نقدی الزاما باید برای تأمین این روند جدید به جریان افتند و توجه به نقش صنعت لیزینگ و تأمین مالی تجهیزات چاره ناپذیر است.

افزایش تهدید های بحران

برخی معتقدند که جهانی شدن یک پدیده جدید است. ولی پدیده جدیدی نیست؛ در زمان های گذشته نیز جهانی شدن رخ داده است. تجارت از راه های دور مثل تجارت ادویه جات و داروهای سنتی و منسوجات و فلزات گران بها از یک نقطه جهان به نقطه ای دیگر. ملوانان و کاروان های تجاری کالاهایی را به مردمان جهان عرضه داشتند که تا آن لحظه از عمرشان هرگز ندیده بودند. از آن زمان تا قبل از بحران کورونا زنجیره تامین کالا و تجارت جهانی بسیار پیچیده و شبکه ای رفتار می کرد و مبادلات را در این سو و آن سوی زمین برقرار می نمود.

اکنون این رویکرد باید تغییر کند. زیرا جهانی شدن یک روی دیگری از سکه هم دارد. شبکه های گسترده سیاسی و اجتماعی نیز وارد جهانی شدن تجارت شده اند و یک انفجار در این شبکه رخ داده است. وابستگی های متقابل، ریسک و فرصت های جدید در تجارت جهانی را باید دریابیم.

تهدید جدید برای تجارت جهانی

چیزی که تا کنون فرصت بود تبدیل به تهدید شد. افزایش جمعیت و تراکم آن در مناطق جغرافیایی و افزایش تقاضا اعم از کار و خدمات و کالا باعث رونق شبکه های تجاری جهانی شده بود. ولی یک میهمان ناخوانده رسید و آن هم تهدید پاندمیک است. آغاز آیین تهدید با کرونا ویروس ۱۹ است و ادامه آن با ویروس های جهش یافته دیگری است که شاید بدتر از این ویروس شبکه اقتصادی جهان را تهدید کنند. پس رشد و تراکم جمعیت اکنون یک تهدید است. ظهوری دردناک که جای پای آن در هر قاره و اقلیمی خواهد ماند.

نه تنها بهداشت فردی اکنون در دستور کار اول قرار دارد بلکه بهداشت دفاتر کار، کارخانه و محیط آموزش و مسافرت نیز در اولویت قرار خواهند گرفت. صنعت لیزینگ نیز در کنار دولت ها، مؤسسات عمومی و بهداشتی و سایر فعالان باید بی کار ننشیند و راه حل های خود را ارائه نماید. شاید بتوان از این آب گل آلود ماهی گرفت و منظور فرصت سازی است. باید با پدیده دارایی های نوظهور فعالانه برخورد نموده و به صورت یک تهاجم به این بازار نگاه کنیم. باید ببینیم چگونه می توانیم سررشته هدایت و فعالیت در این بازار را به دست گیریم.

تأمین مالی تجهیزات نوظهور

برای جلوگیری از انتقال بیشتر کرونا ویروس، همه صنایع به دنبال به حداقل رسانیدن تعاملات انسانی در دوران بحران هستند. کاهش تعاملات انسانی مشروط به استفاده از فن آوری های جدید شدنی است. پس صنعت لیزینگ و تأمین مالی تجهیزات باید به دنبال فروشندگان و عرضه کنندگانی باشد که وارد این فن آوری های نوظهور شده و یا خواهند شد. باید آن ها را رصد کرد.

اکنون به دنبال ضرورت استفاده - از یک دارایی - نیستیم بلکه به دنبال ضرورت بقا^۵ باید باشیم.

کوبوت های صنعتی در آغاز برای کاهش هزینه ها و افزایش بازدهی تولید طراحی شده اند. امروزه بخشی از این روبات ها با انسان همکاری دارند که کوبوت نامیده می شوند. افزایش دقت نیروی انسانی، ظرافت های کاری و جبران نقائص انسانی و کارگری در خط تولید از کارآمدی این کوبوت ها به شمار می روند. کوبوت ها کوچکتر، انعطاف پذیر تر و کاربردی تر از روبات ها هستند. پس ابزارهای اتوماسیون تولید و ارائه خدمات اعم از تولید کارخانه ای، کارگاهی، آموزشی و حتی ارسال و مراسلات و... با استراتژی کاهش تعاملات انسانی و به حداقل رساندن دخالت دست و کارگر در فرایند، می تواند اصلی ترین ویژگی در دارایی های نوظهور باشند.

پرسش: چه میزان تولید را افزایش دهیم که از آسیب های همه گیری در امان باشیم؟ و یا مهم تر از این: آیا شما تولید کننده و یا ارائه دهنده خدماتی هستید که عامل افزایش شیوع خواهند بود یا عامل کاهش آن؟

روبات های درمانی نیز نقشی پررنگ در جلوگیری از شیوع خواهند داشت. روبات های درمانی می توانند اتاق ها را ضد عفونی کنند، به بیمار دارو بدهند، علائم حیاتی بیمار را بررسی کنند (جلوگیری از تماس پزشک و پرستار) و روش های ایزوله کردن بیماران مسری را آسان کنند و دنیای جدیدی برای بخش درمان ایجاد نمایند.

ماشین های پرنده^۶ بدون سرنشین نیز نقشی پررنگ و چندگانه خواهند داشت. اولین نقش آنان تا کنون انتقال کالا از نقطه ای به نقطه دیگر بود (تکنولوژی تحویل). اما بیابید ببینیم چه شگفتی هایی از این ابزار پرنده بر خواهد آمد. تحویل کالا به مناطق قرنطینه، پایش یک جمعیت از نظر احتمال ابتلا و سنجش تب افراد از روی تشخیص چهره و استفاده از هوش مصنوعی در ابزارهای ماشین پرنده و کلا پایش مداوم علائم بیماری برای تشخیص و مهار آن. می بینید که یک دارایی نوظهور می تواند کارکردهایی متنوع و جدید از خود داشته باشد.

^۵ "essential for survival."

^۶ Medtech Robots

^۷ Drones

پشتیبانی از یک دگرگونی

با هدف به حداقل رساندن قرار گرفتن انسان‌ها در معرض بیماری، فراهم آوردن پشتیبانی پزشکی و درمانی ضروری و پایدار کردن عملیات تولید و ارائه خدمات، کوبوت‌های صنعتی، روبات‌های پزشکی، هواپیماهای بدون سرنشین و ... بدون شک با افزایش اهمیت در مبارزه با خطرات ناشی از بیماری‌های همه‌گیر در آینده بسیار مؤثر خواهند بود. صنعت لیزینگ تجهیزات و تأمین مالی می‌تواند با ارائه گزینه‌های جذاب تأمین اعتبار و استفاده از این دارایی‌ها برای حمایت از این تحول سریع، نقش اساسی را ایفا کند. به علاوه اتوماسیون می‌تواند برای بسیاری از تولیدکنندگان و صنایع و خدمات دیگر که تاکنون میلی‌بدان نداشتند به واقعیت تبدیل شود.

سرمایه‌گذاران و تأمین‌کنندگان وجوه باید بتوانند این دارایی‌های نوظهور را در سبد خود قرار دهند و با خیال راحت حوزه‌های جدید را در نوردند. تاکنون روال این بود که دارایی‌های جدید باید آزمایش کارکرد بدهند تا بهره‌برداری از آن‌ها مورد تأیید قرار گیرد و از طرفی ممکن است سرمایه‌گذاری‌های جدید نگرانی‌های ریسک‌ و وصول را افزایش دهند. ولی نکته این است که چندکاره بودن این دارایی‌ها و ضرورت شدید استفاده از آن‌ها برای بقاء، می‌تواند این نگرانی‌ها را کاهش دهد.

گزینه‌های بهره‌برداری و نوع مصرف و نیاز برای نحوه واگذاری و پذیرش مشتریان مهم است. کارخانه‌هایی که با افت تولید روبرو شده‌اند به ابزارهای جبرانی رشد تولید و بدون تعاملات انسانی زیان‌آور نیازمندند. روبات‌های جمعی و کمک‌کننده به انسان در خط تولید به راحتی می‌توانند سطح کاهش یافته تولید را جبران نمایند. از طرفی می‌توان برنامه پرداخت‌های اقساط را متناسب با برنامه‌های کسب و کار متقاضی تنظیم کرد. به هر حال زمانی که عامل جلوگیری از یک وقفه در تجارت و کسب و کار می‌شوید قطعاً فرشته نجات خواهید بود.

روبه جلو بروید

تا زمانی که واکسنی برای کورونا ویروس ۱۹ کشف نشود این نگرانی کل جهان را در بر گرفته است. تازه پس از کشف ویروس باید منتظر پیامدهای این پاندمی باشیم. پس به راحتی از چنگ این رخداد نمی‌توان فرار کرد. به همین دلیل طراحی استراتژی‌های بلندمدت برای دوران پاندمی و بعد از آن ضروری است. هیچ عقل سلیمی این قضاوت را نمی‌کند که فعلاً صبر کنیم تا اوضاع تغییر کند. این یک برداشت ساده لوحانه است.

کسب و کارهای زیادی برای مدتی است که تعطیل شده‌اند و یا اجباراً کار نمی‌کنند و این‌ها باید برای جبران ضررهای مالی اعتباراتی را دریافت کنند. این‌ها باید نگران رخدادهای مشابه در آینده

نیز باشند. فن آوری خدمات درمانی به این سمت خواهد رفت که شدت رویارویی و آسیب بیماری ها را کاهش دهد. صنعت درمان به سمت یک تحول بزرگ خواهد رفت و احتمالاً صنعت اول جهان خواهد شد. پس گزینه های خلاقانه و متنوعی در آینده در صنعت درمان برای کنترل و مدیریت پاندمی های احتمالی ایجاد خواهند شد.

فن آوری به هر حال از پس شکاف هایی که ایجاد شده است بر خواهد آمد؛ ولی یک شکاف دیگر در پیش است و آن ناتوانی در به مقیاس رساندن سطح فن آوری ها برای ارائه خدمات دائمی وانبوه است. پس هر بخشی از اقتصاد و تجارت خودش را وارد راه حل یابی پر کردن این شکاف خواهد کرد و صنعت لیزینگ و تأمین مالی تجهیزات بهتر از دیگران باید وارد این حوزه جدید شود.

اکنون وقت آن است که به درون رودخانه پا بگذارید و هراس به خود راه ندهید و اگر منتظر تأمین مالی خلاق و کشف وثیقه های قابل اطمینان جدید هستید، همین الان دست به کار شوید.

پایان