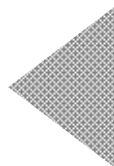


تأثیر تأمین مالی و بانکداری ویژه کسب و کارهای کوچک و متوسط بر توسعه اقتصادی



سعید کیان پور^۱

(تاریخ دریافت ۹۴/۱۲/۱۶ - تاریخ تصویب ۹۵/۴/۱۲)

چکیده

در مقاله حاضر، تلاش شده ضمن مروری بر تجارب موفق جهانی، سازوکار بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط، بررسی شود. با توجه به اهمیت نقش آفرینی کسب و کارهای کوچک و متوسط در اقتصاد، مرتفع ساختن تنگناهای موجود در حوزه تأمین مالی این کسب و کارها امری ضروری است و به منزله پیش نیاز اثربخشی فعالیت‌های آنها در توسعه اقتصاد محسوب می‌شود. امروزه توسعه کسب و کارهای کوچک و متوسط به عنوان رمز توسعه اقتصادی کشورها شناخته شده است. این کسب و کارها از طریق ایجاد کارآفرینی، خلق نوآوری و تحول در فناوری، پویایی بخشیدن به صنعت، ایجاد اشتغال و رشد درآمدها، بر اقتصاد ملی کشورها و متعاقباً بر اقتصاد جهانی تأثیر گذارند. با این وجود، کسب و کارهای کوچک و متوسط، با چالش‌های اساسی و دشواری‌هایی در زمینه تأمین مالی مواجهند. با توجه به بانک محور بودن نظام تأمین مالی تولید در ایران، توسعه بانکداری به ویژه کسب و کارهای کوچک و متوسط می‌تواند با شناسایی دقیق نیازهای این بخش و ارائه مجموعه‌ای از خدمات، نقشی مؤثر در تأمین مالی این کسب و کارها ایفا کند. این در حالی است که بانک‌های تجاری به‌طور معمول، ارائه خدمات بانکی به کسب و کارهای کوچک و متوسط را امری پرخطر و چالش برانگیز تلقی

می‌کنند. بدین ترتیب، تحقق بانکداری ویژه کسب و کارهای کوچک و متوسط، مستلزم ریشه‌یابی مشکلات و مهیا سازی بستر سازی‌های اجرایی لازم است.

واژگان کلیدی: کسب و کار، توسعه اقتصادی، بنگاه‌های کوچک و متوسط، توسعه کارآفرینی.

۱- مقدمه

از آنجا که از نقطه نظر بانک‌های تجاری و مؤسسات تأمین مالی فعال حوزه خدمات مالی کشورها، تأمین مالی و ارائه سایر خدمات مالی به کسب و کارهای خرد، کوچک و متوسط غالباً پر ریسک تر و پر هزینه تر است، لذا معمولاً این شرکت‌ها با کم‌مهری و عدم امکان دریافت مناسب خدمات مالی از جانب نهادهای مالی مرسوم مواجه هستند (بانک صنعت و معدن، ۱۳۹۲). توسعه شرکت‌های کوچک و متوسط به عنوان موتور محرک اشتغال‌زایی و رمز توسعه اقتصادی کشورها شناخته شده و اقتصاددانان برجسته دنیا، همه به نوعی برتری این بخش را در راه توسعه اقتصادی کشورها بیان نموده‌اند (شایان آرانی، ۱۳۹۳). این در حالی است که کسب و کارهای کوچک و متوسط به طور خاص به خدمات بانکی نیاز دارند، زیرا آنها فاقد گردش مالی لازم برای انجام سرمایه‌گذاری‌های بزرگ بوده و قادر نیستند همانند کسب و کارهای بزرگ به بازارهای سرمایه دسترسی داشته باشند و غالباً از کارکنان ماهری در حوزه انجام کارکردهای مالی برخوردار نیستند. همچنین این کسب و کارها ممکن است به دلایلی چون صورت‌های مالی ناکافی یا عدم کفایت دارایی‌ها برای استفاده به عنوان وثیقه، با دشواری‌هایی در دریافت وام‌ها مواجه شوند (IFC، ۲۰۱۲). یکی از ویژگی‌های اصلی منابع مالی در اقتصاد ایران، نقش محوری بانک‌ها در تأمین مالی بنگاه و کم توسعه یافتگی بازار سرمایه است (نامه اتاق بازرگانی، ۱۳۹۲). با وجود این، هنوز تأسیس یک بانک تخصصی مجزا برای ارائه خدمات بانکی، مشاوره‌ای، آموزشی، مدیریت وجوه و ... به کسب و کارهای کوچک و متوسط به مرحله اجرا نرسیده است. یافتن پاسخی مناسب در توضیح چرایی این موضوع، مستلزم انجام یک بررسی آسیب‌شناسانه در خصوص نحوه تعامل نظام بانکی و کسب و کارهای کوچک و متوسط است که در مقاله حاضر به آن پرداخته شده است. این مقاله به تبیین اهمیت کسب و کارهای کوچک و متوسط در توسعه اقتصاد اختصاص یافته است و به بررسی راهکارهای جهانی در بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط، آسیب‌شناسی بانکداری ویژه کسب و کارهای کوچک و متوسط و همچنین

توصیف وضعیت کنونی این نوع بانکداری در ایران پرداخته است.

۲- توسعه اقتصادی و کسب و کارهای کوچک و متوسط

آثار مثبت کسب و کارهای کوچک و متوسط در حوزه بانکداری مشهود است. برآورد گزارش مک کینزی حاکی از آن است که درآمدهای حاصل از بانکداری کسب و کارهای خرد، کوچک و متوسط (MSMEs)^۱، از ۱۵۰ میلیارد دلار (در سال ۲۰۱۰)، با جهشی ۲۰ درصدی - معادل با ۲۱۷ میلیارد دلار- به ۳۶۷ میلیارد دلار (در سال ۲۰۱۵) افزایش داشته است. همچنین بر مبنای گزارش مزبور، چالش‌های ذاتی سابق در ارائه خدمات به کسب و کارهای خرد، کوچک و متوسط - یعنی کسب درآمد پایین‌تر به ازای هر مشتری (در مقایسه با درآمد مشابه در بانکداری شرکتی)، ریسک بالای از دست رفتن اعتبارات در مورد این قبیل کسب و کارها و نیاز به حضور فیزیکی در فرآیند اعطای وام- دیگر به شکل سابق به عنوان مانع تلقی نمی‌شود (چایرونگا^۲، ۲۰۱۲). بر همین اساس، بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط، صنعتی در حال گذار به شمار می‌رود؛ به آن معنا که از قالب مفهوم بازاری که خدمات‌رسانی به آن بسیار دشوار تلقی می‌شد هم‌اکنون به هدف راهبردی بانک‌های سراسری جهان تبدیل شده است (IFC، ۲۰۱۲). در این قسمت برای آشنایی بیشتر با ساختار کسب و کارهای خرد، کوچک و متوسط به تعریف بانک جهانی از این کسب و کارها استناد شده است. طبق طبقه‌بندی بانک جهانی، برای آنکه کسب و کاری، واجد شرایط یک کسب و کار خرد، کوچک یا متوسط (MSME) باشد، آن کسب و کار باید دو مورد از سه ویژگی ذکر شده در جدول زیر را دارا باشد.

جدول (۱)- طبقه‌بندی بانک جهانی از کسب و کارهای خرد، کوچک و متوسط

اندازه کسب و کار	تعداد کارکنان	حجم دارایی‌ها	فروش سالیانه
خرد	کمتر از ۱۰	کمتر از ۱۰۰ هزار دلار	کمتر از ۱۰۰ هزار دلار
کوچک	کمتر از ۵۰	کمتر از ۳ میلیون دلار	کمتر از ۳ میلیون دلار
متوسط	کمتر از ۳۰۰	کمتر از ۱۵ میلیون دلار	کمتر از ۱۵ میلیون دلار

۱ - Micro-, Small and Medium-sizes Enterprises

۲ - Chironga

در جهان امروز کسب و کارهای کوچک و متوسط به عنوان یکی از ارکان توسعه به ویژه در اقتصادهای در حال توسعه پذیرفته شده‌اند. این بخش برای اقتصادهای ملی حائز اهمیت است، چون به‌طور معناداری به اشتغال و تولید ناخالص داخلی (GDP) کمک می‌کند. در ۳۰ کشور پردرآمد از اعضای سازمان همکاری‌های اقتصادی و توسعه (OECD) کسب و کارهای کوچک و متوسط، دوسوم اشتغال بخش رسمی را تشکیل می‌دهند. همچنین در تعدادی از کشورهای پردرآمد و نیز کشورهای با درآمد متوسط، این بخش بیش از نیمی از تولید ملی را بر عهده دارد. طبق برآوردها دست کم ۹۵ درصد از کسب و کارهای ثبت شده در سراسر جهان، کسب و کارهای کوچک و متوسط بوده‌اند که این رقم در اروپا بالغ بر ۹۹ درصد است (CVCA، ۲۰۱۰). این امر، مؤید نقش انکارناپذیر این کسب و کارها در عرصه توسعه اقتصادهای ملی و بین‌المللی است. امروزه تغییر رویکرد بانک نسبت به کسب و کارهای خرد کوچک و متوسط بنا به چند دلیل صورت پذیرفته است. نخست با استناد به برخی شواهد تعداد روبه رشدی از بانک‌های خصوصی در سراسر اقتصادهای در حال توسعه مبادرت به فعالیت در بخش کسب و کارهای خرد، کوچک و متوسط ورزیده و تعداد زیادی از آنان، این اقدام را بسیار سود آور به انجام رسانیده‌اند. دوم، در حال حاضر بانک‌های سراسر جهان در پی فرصت جدید برای رشد، به اقتصادهای در حال توسعه چشم دوخته‌اند. برای مثال طبق برآورد یکی از گزارش‌های مؤسسه مک کینزی، ۶۰ درصد از رشد درآمدهای بانکداری جهانی طی ۲۰۱۰-۲۰۲۰ از محل اقتصادهای در حال توسعه رقم خواهد خورد؛ حال آنکه در این کشورها بخش کسب و کارهای خرد؛ کوچک و متوسط، بخشی است که کمتر از حد، تحت پوشش این گونه خدمات بانکداری قرار گرفته است و سوم آنکه، به واسطه توسعه نوآوری و فناوری‌ها روش‌های ارزیابی ریسک به سرعت در حال شکل‌گیری و گسترش است (ارنست و یانگ، ۲۰۱۴). به نظر می‌رسد بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط سریع‌ترین رشد را در «بازارهای نوظهور» (یعنی کشورهایی با درآمد پایین و متوسط یا کشورهای در حال توسعه) تجربه کرده است؛ از همین روی، بانک‌های بیشتر و بیشتری در اقتصادهای نوظهور، در حال توسعه راهبردها و تشکیل واحدهای مختص کسب و کارهای کوچک و متوسط هستند^۱. براساس نتایج مطالعه مؤسسه مک

کینزی، به کارگیری راهکارهای مناسب در بخش کسب و کارهای خرد، کوچک یا متوسط می‌تواند تأثیری بالقوه بر اقتصاد بانک‌ها داشته باشد؛ تاحدی که سود صاحبان سهام از ۱۴ درصد به ۳۳ درصد افزایش دهد. برای مثال، یافته‌های یکی از بررسی‌های اخیر در مورد ۹۱ بانک در ۴۵ کشور توسعه یافته و در حال توسعه حاکی از آن است که بانک‌ها، بخش کسب و کارهای کوچک و متوسط را بازاری بزرگ با چشم‌اندازی خوب تشخیص داده‌اند. این اشتیاق روزافزون در توجه به کسب و کارهای کوچک و متوسط، ریشه در مزایای این کسب و کارها دارد.

۳- اهمیت تأمین مالی برای کسب و کارهای کوچک و متوسط

با وجود آنکه به نظر می‌رسد امروزه صنعت بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط به سرعت در حال رشد است اما بانک‌های تجاری به طور سنتی بنا به دلایلی از قبیل عدم تقارن اطلاعات، فقدان وثیقه و هزینه بالاتر ارائه خدمات در معاملات کوچک‌تر، به کسب و کارهای کوچک و متوسط به عنوان یک چالش می‌نگرند (بانک جهانی، ۲۰۱۰). طبق بررسی‌های جهانی از جمله «نظرسنجی بنگاه‌ها و ارزشیابی محیط کسب و کار بانک جهانی»، کسب و کارهای کوچک و متوسط، هزینه تأمین مالی را بزرگ‌ترین مانع رشد خود و دسترسی به منابع تأمین مالی را مانعی دیگر گزارش کرده‌اند. این کسب و کارها نه تنها دشواری بیشتری در دسترسی به تأمین مالی دارند، بلکه این دشواری اثر منفی بیشتری (در قیاس با بنگاه‌های بزرگ) بر آنها خواهد داشت. علاوه بر این، دسترسی به تأمین مالی بنگاه کوچک در کشوری توسعه یافته، ساده‌تر از دسترسی به تأمین مالی برای بنگاهی در کشور در حال توسعه است؛ بر مبنای بررسی بانک جهانی، در کشورهای با درآمد پایین به طور متوسط ۴۳ درصد از کسب و کارهای دارای ۹۹-۲۰ کارگر، دسترسی به تأمین مالی یا هزینه تأمین مالی را به عنوان یک محدودیت اساسی در برابر عملکرد فعلی‌شان مطرح می‌کنند؛ اما در کشورهای با درآمد بالا، تنها ۱۱ درصد از کسب و کارها در مقیاس مشابه دسترسی به تأمین مالی را محدودیتی اساسی می‌دانند (دلبرگ، ۲۰۱۱). در حال حاضر اجماعی روزافزون مبنی بر آنکه کسب و کارهای کوچک و متوسط قادرند بخشی سودآور برای بانک‌ها باشند، حاصل شده است. با وجود این کسب و کارهای کوچک و متوسط به ویژه در کشورهای در حال توسعه که فاقد دسترسی به محصولات و خدمات مالی بوده‌اند، از یک سو نهادهای تأمین مالی خرد (MFI) با هدف خدمات‌رسانی به کسب و کارهای کوچک

ایجاد شده‌اند؛ از سوی دیگر، نهادهای بانکی عموماً بر شرکت‌های بزرگ تمرکز دارند. لذا کسب و کارهای کوچک و متوسط در بین این دو بازار قرار می‌گیرند، یعنی جایی که در آن، شکاف تأمین مالی به طور معمول تحت عنوان میانه مفقوده توصیف می‌شود؛ به بیانی دیگر، نیازهای مالی کسب و کارهای کوچک و متوسط برای اغلب نهادهای تأمین مالی خرد بسیار بزرگ قلمداد می‌شوند و در نظر بانک‌های تجاری سنتی، بسیار کوچک اما پر ریسک یا هزینه‌بر محسوب می‌شوند.

۴- راهکارها و چالش‌های پیش روی بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط

پراکندگی مشتریان بانکی: در کشورهای در حال توسعه، محل استقرار کسب و کارهای خرد، کوچک و متوسط عموماً از پراکندگی بیشتری در مقایسه با کسب و کارهای مشابه در کشورهای پیشرفته برخوردار است (IFC، ۲۰۱۲). به بیانی دقیق‌تر، (شاخص) اسکان در شهرها- نسبتی از جمعیت هر کشور که در شهرها زندگی می‌کنند- در کشورهای در حال توسعه و پیشرفته به ترتیب ۳۰ درصد در برابر ۸۰ درصد است. از همین روی، بانک‌ها باید به شناسایی نقاط جغرافیایی با تمرکز بالایی از کسب و کارهای خرد، کوچک و متوسط بپردازند. همچنین تشخیص و درک درآمدهای بالقوه حاصل از کسب و کارهای خرد، کوچک و متوسط و شناسایی نیازهای مالی آنها به همین اندازه از اهمیت برخوردار است. بر همین اساس، راهکار مناسب در رفع این چالش، «ایجاد و توسعه درکی دقیق از بازار کسب و کارهای خرد، کوچک و متوسط» عنوان شده است. به دلیل دشواری دستیابی به اطلاعات معتبر و قابل اعتماد پیرامون کسب و کارهای کوچک و متوسط، بهتر است بانک‌ها در توسعه درک خود از این بخش، خلاق باشند. بدین ترتیب باید تحقیقات اولیه در بررسی بازاری را (برای مثال) از طریق مشاهدات مستقیم و تعامل از نزدیک با کسب و کارهای کوچک و متوسط در محل کسب و کارهایشان به انجام برسانند (EVCA، ۲۰۱۳).

پایین بودن درآمد بانک: به دلیل پایین بودن درآمد بانک به ازای هر یک از مشتریان خرد، کوچک و متوسط، بانک‌ها باید راهکارهایی کارآمد در ارائه خدمات به این کسب و کارها بیابند. این امر مستلزم شکل‌گیری تفکری جدید در حوزه طراحی محصولات و خدمات، نحوه

توزیع و ... است. برای مثال، در آمریکای لاتین برخی از خدمات در نظر گرفته شده برای تأمین مالی و کسب و کارهای کوچک و متوسط شامل گشایش اعتبار (L.C.)^۱ کارت اعتباری و خطوط اعتباری می‌شود. در مواجهه با این چالش، بانک‌ها باید از این قابلیت برخوردار شوند که نیازهای مشتریان خود را در «کمترین هزینه‌های عملیاتی» ممکن پاسخگو باشند. یکی از راهکارها ایجاد شعب کم هزینه است. برای مثال، در یک بانک اندونزیایی، ارائه خدمات به کسب و کارهای کوچک و متوسط، متکی بر کارکرد ۱۳۰۰ شعبه کم هزینه است. هر یک از این واحدهای کوچک - مقیاس (کمتر از ۱۰۰۰ مترمربع) بوده و دارای ۲ تا ۴ کارمند دائمی هستند (در مقایسه با میانگین ۱۰-۸ کارمند در شعب بانکی متعارف). در کاهش هزینه‌ها، به کارگیری «فناوری» به نوعی عرصه مبارزه تلقی می‌شود؛ یکی از بانک‌های نیجریه نیز با معرفی فرآیندی، کسب و کارهای خرد، کوچک و متوسط را قادر ساخته تا درخواست‌های اعتبار، مراحل ارزشیابی (برای دریافت وام) و اخذ تأییدیه‌ها را کلاً به صورت آنلاین به انجام برسانند. علاوه بر این مبتکرترین بانک‌ها در زمینه ارائه خدمات به کسب و کارهای خرد، کوچک و متوسط مدت‌هاست که رویه‌های طولانی از جمله استفاده از فرم‌های پیچیده حتی ۲۰ صفحه‌ای درخواست‌ها را که صورت‌های مالی، ارزش اعتباری و وثایق را مورد پرسش قرار می‌دهند، کنار گذاشته‌اند؛ زیرا فرآیندهای پیچیده این بخش، نه ضروری است و نه به صرفه، در تأیید این مطلب، یک بانک آفریقایی از طریق کاهش دادن (صفحات) فرم‌های تقاضای خود به دو صفحه، به پس‌اندازی قریب به ۱۵ میلیون دلار دست یافته است (گراهام، ۲۰۱۵)^۲.

دانش مالی ناکافی و دسترسی ضعیف به داده‌ها: یکی از اساسی‌ترین چالش‌های پیش‌روی بانک‌ها در ارائه خدمات به کسب و کارهای خرد، کوچک و متوسط کمبود اطلاعات است که در مواجهه با آن از «مدیریت» به عنوان راهکار مقتضی یاد می‌شود. بدین منظور لازم است بانک‌ها به روش‌هایی جدید و مبتکرانه در ارزشیابی ریسک از قبیل آزمون‌های روان‌سنجی^۳ دست یابند. این آزمون‌های روان‌سنجی - روانشناسی، ویژگی‌هایی نظیر مجموعه

۱- Letter of credit (L.C.)

۲- Graham

۳- Psychometric Testing

خصوصیات روانشناسی کارآفرین، اخلاقیات، هوش و ذکاوت و مهارت‌های کسب و کار را مورد سنجش قرار می‌دهند. اجرای این قبیل تست‌ها می‌تواند نرخ نکول را ۴۰-۲۵ درصد کاهش دهد. کسب و کارهای خرد، کوچک و متوسط در کشورهای در حال توسعه، از بی‌بهره بودن از دانش مالی و تجاری رنج می‌برند. این کسب و کارها غالباً آگاهی محدودی در زمینه بازاریابی، قیمت‌گذاری و سایر موارد زیر ساختی دارند. دانش مالی ضعیف سبب می‌شود هزینه‌های مبادله به ویژه زمان مورد نیاز برای توضیح و تشریح خدمات، نرخ‌های بهره و سایر مباحث به مشتریان بانک‌ها افزایش یابد. در چنین شرایطی اقدام مؤثر، «توانمندسازی» کسب و کارهای خرد، کوچک و متوسط به لحاظ برخورداری از دانش و آگاهی‌های مالی و بازرگانی خواهد بود. بنابراین بانک‌ها باید اقداماتی نظیر سازماندهی سمینارهایی برای کسب و کارهای خرد، کوچک و متوسط را صورت دهند. برای مثال، یک بانک آفریقایی برای این قبیل کسب و کارها سمینارهایی برگزار می‌کند تا از این طریق به معرفی مهارت‌های کسب و کار، آشنایی با مدیریت موجودی و تنظیم صورت‌های مالی پردازد (فایننشال تایمز، ۲۰۱۵).

محیط کسب و کار ضعیف: دولت‌ها می‌توانند (در برخی موارد) در فائق آمدن بر شرایط چالش برانگیز کسب و کار مفید واقع شوند؛ از این روی بانک‌ها می‌توانند برای مقاصد چون تقسیم ریسک یا جستجوی اطلاعات مرتبط با شناسایی مشتریانی که خدمات کمتری به آنان ارائه شده و یا خارج از پوشش خدمات هستند با دولت‌ها تعامل داشته باشند. این رویه‌ها مکمل یکدیگرند و بانک‌هایی که یک یا بیش از یک مورد از آنها را اجرایی سازند، بیشتر احتمال می‌رود که در رقابت برای تسخیر بخش کسب و کارهای خرد، کوچک و متوسط در اقتصادهای در حال توسعه توفیق یابند. براساس نتایج مطالعه مؤسسه مک کینزی، به کارگیری این راهکارها قادر است تأثیری بالقوه بر اقتصاد بانک‌ها داشته باشد؛ تا آنجا که سود صاحبان سهام را از ۱۴ درصد به ۳۳ درصد افزایش دهد. علاوه بر موارد عمده فوق، «موانع قانونگذاری»، «ضعف چارچوب‌های حقوقی» و «عوامل اقتصاد کلان» نیز به نوعی در زمره چالش‌های شناسایی شده در بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط قرار دارند. «موانع قانونگذاری» می‌توانند به طور مستقیم سودآوری بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط را کاهش دهند. برای مثال، تعیین سقف نرخ بهره که سیاستی در راستای امکان‌پذیرتر ساختن دریافت وام از سوی کسب و کارهای کوچک و متوسط محسوب می‌شود، در حقیقت قادر است در بعد عرضه،

قیمت گذاری رقابتی را با ناکامی مواجه ساخته و عرضه اعتبارات را کاهش دهد. از بعد تقاضا نیز موانع قانونگذاری ممکن است تمایل یا توانایی قرض گرفتن را برای کسب و کارهای کوچک و متوسط متأثر سازد؛ زیرا بنگاه‌ها باقی ماندن و توسل به بخش غیر رسمی را برمی‌گزینند و در نتیجه بانک‌پذیر^۱ نخواهند بود. «چارچوب‌های حقوقی ضعیف» بانک‌ها را از ارائه خدمات به کسب و کارهای کوچک و متوسط باز می‌دارند. اجرای غیر کارآمد قراردادها مثالی بارز است. چنانچه ضعف در نظام حقوقی و قضایی، اجرای قراردادها را با دشواری مواجه کند، این امر هزینه مبادله اخذ وام را افزایش می‌دهد. در نهایت هزینه‌های مبادله بالاتر سبب کاهش جذابیت وام‌های کوچک مورد نیاز کسب و کارهای کوچک و متوسط برای بانک‌ها می‌شود. از «عوامل اقتصاد کلان» تأثیرگذار بر بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط نیز می‌توان به کلیه بی‌ثباتی‌ها و نرخ‌های بهره بالا (هزینه بالای استقراض سرمایه) اشاره داشت (IFC، ۲۰۱۲).

۵- تجارب موردی کشورها در زمینه بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط و اعطای اعتبارات

۵-۱- انگلستان: در انگلستان بانک‌هایی مشاهده شده است که فرایند ارائه وام به کسب و کارهای خرد، کوچک و متوسط را تسهیل کرده‌اند. برای مثال، دولت انگلستان در راستای ارائه تسهیلات به کسب و کارهای خرد، کوچک و متوسط، به خلق انواع مشوق‌ها برای بانک‌های پرداخته است، از جمله تخصیص صندوق تضمین تأمین مالی کسب و کار (معادل با ۲ میلیارد پوند) که شامل ضمانت ۷۵ درصدی دولت در قبال بانک‌ها برای اعطای وام‌های بلندمدت (۱۰ ساله) به کسب و کارهای خرد، کوچک و متوسط می‌شود. علاوه بر این، صندوق‌های سرمایه‌ای کسب و کار، منابعی از سرمایه خطرپذیر تحت حمایت مالی دولت هستند که بخش‌های کلیدی را در حوزه کسب و کارهای خرد، کوچک و متوسط پوشش می‌دهند. همچنین تعدادی از بانک‌های چند ملیتی بنیانگذاری شده در لندن دارای حجم وسیعی از عملیات بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط در آسیا، آفریقا و خاورمیانه هستند (ستایش، ۱۳۹۴).

۵-۲- ایالات متحده آمریکا

در ایالات متحده آمریکا (که کسب و کارهای کوچک و متوسط نزدیک به ۹۸ درصد از کل

بنگاه‌های مشغول به کار را تشکیل می‌دهند)، از سال ۱۹۹۴ تعداد وام‌های بنگاه‌های کوچک (وام‌های زیر یک میلیون دلار) با بیش از ۴ برابر افزایش، به ۲۷ میلیون وام با ارزشی در مجموع بیش از ۷۰۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۸ بالغ شده است. «ولز فارگو»^۱ با ۱/۳ تریلیون دلار دارایی، یکی از پنج بانک بزرگ ایالات متحده امریکا به شمار می‌رود. دوسوم درآمدهای این بانک یا (۲۸ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۸) از محل مشتریان خرد و کسب و کارهای کوچک با درآمدهایی تا ۲۰ میلیون دلار ایجاد شده است، که البته اغلب آنها به طرز قابل توجهی کوچک‌تر از این مقیاس هستند. ولز فارگو همواره رتبه نخست را در ایالات متحده به لحاظ ارائه وام‌های زیر ۱۰۰ هزار دلار به کسب و کارهای کوچک به خود اختصاص داده است. این بانک برای ارائه پیشنهادهای خود در رفع نیازهای کسب و کارهای کوچک و متوسط، روش‌های جدیدی را آزموده است. ایمیل‌های مستقیم و بازاریابی تلفنی از شعب بانک‌های داخلی، به موثرترین شکل، بازار مشتریان را مورد هدف قرار داده‌اند. به طور همزمان، این بانک تماس مستقیم با کسب و کارهای کوچک و متوسط را از طریق برگزاری کنفرانس‌های و دوره‌های آموزشی برای کسب و کارهای کوچک در خصوص گزینه‌های تأمین مالی، توسعه کسب و کارها، مدیریت و سایر موضوعات حائز اهمیت در موفقیت کسب و کارهای کوچک و متوسط در پیش گرفت. این کوشش‌ها، تعهدی را در قبال این بخش از بنگاه‌ها برای بانک ایجاد کرد و مشتریان جدیدی را به سوی ولز فارگو روانه ساخت (چایرونکا، ۲۰۱۲).

۳-۵- آلمان

بانک دی. تی. ای: مأموریت این بانک در چارچوب برنامه اقتصادی آلمان، کمک به کارآفرینان در راه‌اندازی کسب و کار کوچک یا متوسط است که در واقع تنها مأموریت این بانک محسوب می‌شود. از آنجا که کسب و کارهای کوچک و متوسط ۷۰ درصد از کل مشاغل آلمان را تأمین می‌کنند و نیمی از تولید ناخالص داخلی آلمان متعلق به تولیدات آنهاست، با راه‌اندازی این بانک تا حدودی نیاز به یک نهاد مالی تخصصی در این کشور برطرف شده است. این بانک شعبه‌های کشوری ندارد و به همین دلیل با بانک‌های محلی وارد قرار داد می‌شود تا از خدمات آنها در زمینه ارزیابی درخواست وام کسب و کارهای کوچک و متوسط، تخصیص

وام، دریافت اقساط وام و نظارت بر اعتبارات در سطح محلی بهره‌گیری کند. این بانک در ارزیابی درخواست وام، همانند سایر بانک‌ها عمل نمی‌کند و عمدتاً بر توانمندی‌های فرد کارآفرین و یا صاحب مؤسسه تمرکز دارد. بدیهی است کارآفرینان و مالکان ماهر و واجد شرایط که دارای طرح‌های دقیق و حساب شده باشند، موفق‌تر عمل خواهند کرد و بانک از آنها وثیقه دریافت نمی‌کند تا بتوانند کار خود را با پشتوانه سرمایه‌ای قوی‌تر آغاز کنند. از آنجا که بسیاری از مؤسسات کوچک، درخواست وام‌های محدود دارند، این بانک اعطای این گروه از وام‌ها را نیز بر عهده می‌گیرد. نرخ موفقیت شرکت‌ها و مؤسساتی که بنا بر ضوابط این بانک راه‌اندازی شده‌اند و یا ادامه فعالیت می‌دهند، بیش از ۹۰ درصد است و عمدتاً بیش از ۵ سال در بازار دوام دارند. این بانک علاوه بر تسهیلات مالی، به ارائه مشاوره مدیریتی به صاحبان بنگاه نیز می‌پردازد و در ارتباط تنگاتنگ با سایر نهادهای مرتبط با کسب و کارهای کوچک و متوسط فعالیت می‌کند (سلطانی، ۱۳۹۰).

بانک کی. اف. دبلیو! در راستای خط مشی دولت جهت پشتیبانی از کسب و کارهای کوچک و متوسط در آلمان، این بانک با اعطای وام‌های کوتاه مدت مبتنی بر طرح کسب و کار شرکت‌ها، مشارکت، ارائه تضمین لازم، ارائه مشاوره‌های مالی و ایجاد آژانس‌های مشارکتی برای کسب و کارهای کوچک و متوسط، به بهبود وضع اقتصادی کشور کمک می‌کند. به غیر از بانک دی.تی. ای که در حقیقت بانک تخصصی در امور کسب و کارهای کوچک و متوسط به شمار می‌رود، بانک کی. اف. دبلیو در آلمان عهده‌دار بخشی از امور مربوط به کسب و کارهای کوچک و متوسط است. برای تحقق این هدف، این بانک در زمینه ایجاد بنگاه‌های جدید، کمک به رشد آنها و حمایت از نوآوری‌های فنی در این بنگاه‌ها خدماتی ارائه می‌کند. این بانک در ۱۰ سال گذشته، ۵۰۰ هزار مورد کمک مالی برای تأسیس بنگاه‌های جدید اعطا کرده است که حاصل آن ایجاد ۳ میلیون و ۵۰۰ هزار شغل جدید بوده است. بانک مذکور نه تنها به ارائه تسهیلات مالی می‌پردازد، بلکه به ارتقای فرهنگ کارآفرینی نیز کمک می‌کند، در حالی که تصور می‌شود این امر جزو وظایف بانک‌ها نباشد. یکی دیگر از راه‌های کمک به حفظ و توسعه کسب و کار بنگاه‌های کوچک و متوسط، حفظ اطلاعات مربوط به این بنگاه‌ها در بانک

اطلاعاتی این بانک است. از این طریق بانک می‌داند که صاحبان یا مدیران چه بنگاه‌هایی به سن بازنشستگی رسیده‌اند و می‌خواهند شرکت‌های خود را واگذار نمایند، یا چه کسانی می‌خواهند کسب و کارهای تازه‌ای را شروع کنند. با استفاده از این اطلاعات، بانک کی. اف. دبلیو تلاش می‌کند که این دو گروه را به یکدیگر نزدیک سازد. این برنامه‌ها به دقت بررسی می‌شود و در صورت به صرفه بودن آن از لحاظ اقتصادی، ایجاد اشتغال و نوآوری، مبنای ارائه تسهیلات از طرف این بانک قرار می‌گیرد. در این راستا لازم به ذکر است که براساس آمارهای موجود، به طور متوسط حدود ۳۰ درصد بنگاه‌های جدید در پنج سال اول فعالیت خود ورشکست می‌شوند. این در حالی است که آمار مربوطه در خصوص بنگاه‌هایی که از تسهیلات بانک کی. اف. دبلیو استفاده می‌کنند، فقط ۱۰ درصد است (سلطانی، ۱۳۹۰).

۴-۵- گروه استاندارد چارترد: استاندارد چارترد عملیات بانکی خود را در دو حوزه بانکداری عمده فروشی و مصرفی^۱ تفکیک ساخته است که کسب و کارهای کوچک و متوسط در قالب بانکداری مصرفی مدیریت می‌شوند. گروه استاندارد چارترد^۲ در بیش از ۷۰ کشور جهان فعال است و بالغ بر ۹۰ درصد از سود آن از محل تجارت با کشورهای در حال توسعه در آسیا، آفریقا و خاورمیانه تأمین می‌شود. کسب و کارها نیز خود به دو دسته قابل تقسیم‌اند: کسب و کارهای کوچک با فروش سالیانه کمتر از ۱۰ میلیون دلار و کسب و کارهای متوسط با فروش سالیانه کمتر از ۲۵ میلیون دلار. این بانک عملکرد موفق خود در حوزه کسب و کارهای کوچک و متوسط را تا حدی مرهون جداسازی بخش کسب و کارهای کوچک و متوسط، به عنوان یک بخش مجزا می‌داند. استاندارد چارترد در حال حاضر در مرحله توسعه یک نظام جهانی برای مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)^۳ به صورت کاملاً یکپارچه است (IFC، ۲۰۱۲).

۱- Wholesale and Consumer Banking

۲- Standard Chartered Group

۳- Customer Relationship Management (CRM)

۵-۵- مالزی

در سال ۲۰۰۶ بیش از ۹۵ درصد کسب و کارها متعلق به شرکت‌های کوچک و متوسط بوده است (اکبری، ۱۳۹۲). شرکت‌های کوچک و متوسط در مالزی نیز از سهم قابل توجهی در توسعه اقتصادی این کشور برخوردارند و ۹۳/۸ درصد از شرکت‌های فعال در بخش صنعت را به خود اختصاص داده‌اند. سرمایه اصلی شرکت‌های کوچک و متوسط در مالزی از طریق بانک‌های خصوصی تأمین می‌شود؛ با وجود این اکثر بانک‌ها از جمله بانک‌های تجاری و شرکت‌های مالی، تأمین مالی شرکت‌های کوچک و متوسط را برعهده دارند. همچنین ۶ بانک متعلق به دولت، تأمین منابع مالی مورد نیاز ۱۸ هزار شرکت را به ارزش ۶/۹ میلیارد رینگت تأیید کرده‌اند. این تأمین مالی توسط بانک‌های دولتی به عنوان مکمل تأمین مالی مؤسسات بانکی خصوصی عنوان شده است (اکبری، ۱۳۹۲). وام‌های آسان ارائه شده توسط بانک Negara یکی از انواع کمک‌های مالی ارائه شده توسط وزارتخانه و سازمان‌های دولتی در کشور مالزی است. وام‌های آسان، وام‌هایی با نرخ بهره ۳/۷۵ تا ۶ درصد است که نسبت به بازار نرخ بهره کمتری دارند. این وام به عنوان سرمایه در گردش برای کسب و کار در نظر گرفته شده است. بودجه احیا و بازسازی کسب و کارهای کوچک و متوسط در چارچوب طرح احیای بدهی‌های کوچک، به بازسازی و یا فراهم کردن وام جدید برای شرکت‌های کوچک و متوسطی که در حل و فصل بدهی‌های خود با دشواری مواجه هستند، اختصاص می‌یابد و به عنوان سرمایه در گردش برای گسترش کسب و کار مورد استفاده قرار می‌گیرد. تقاضا برای این وام به بانک Negara ارجاع داده می‌شود.

۵-۶- **برزیل:** یک بانک برزیلی، واحدی را برای کسب و کارهای خود دایر کرده که از سال ۲۰۰۳ به ارائه تأمین مالی برای کسب و کارهایی با درآمد پایین پرداخته است (NVCA، ۲۰۱۵). کارگزاران اعطا کننده وام، به درون جامعه می‌روند، مشتریان بالقوه را شناسایی، کسب و کارها را ارزشیابی و اعتبارات را بر اساس نیازهایشان اعطا می‌کنند. یکی از مهمترین آموزه‌های کلیدی برگرفته از عملکرد این بانک آن است که برخورداری از تماس مستقیم (با کسب و کارها) در بخش اعتبارات خرد حائز اهمیت است. همچنین ماحصل سرمایه‌گذاری‌های خرد، به ارمان آمدن کارآفرینانی است که از آموزش‌های پایه‌ای در حسابداری، مدیریت کسب و کار و

استفاده مسئولانه از اعتبارات، برخوردارند.

۷-۵- اندونزی: بانکی در اندونزی نیز با هدف تمرکز بر ارائه خدمات به کسب و کارهای خرد و افراد خود اشتغال، اقدام به ایجاد بانکداری کسب و کارهای خرد مقیاس کرده است. شعب کوچک این بانک در فواصل ۲ تا ۳ کیلومتری بازار هدف واقع شده‌اند و کارکنان آن متشکل از مأموران- مسئولان رابطه‌ای است. این مأموران، جامعه موردنظر را به خوبی می‌شناسند و تعاملشان با مشتریان، بنگاه‌ها و کسب و کارها؛ غیررسمی و بسیار مکرر است. عملکرد این بانک، دربردارنده آموزه‌هایی کلیدی است؛ از جمله آنکه بانک مزبور به تجار بازارهای کوچک در یک محدوده جغرافیایی فشرده خدمات‌رسانی می‌کند. دیگر آنکه مأموران رابطه‌ای، با مشتریان بانک و کسب و کار آنها به خوبی آشنایی دارند و حضور فیزیکی آنها در بازارها، امکان نظارت از نزدیک و تسهیل گردآوری اطلاعات را میسر می‌سازد. همچنین فرم‌های درخواست (یا تقاضانامه‌ها) ساده و کوتاه تنظیم شده‌اند و تصمیمات اعتباری به صورت متمرکز و مبتنی بر ضوابط معین اتخاذ می‌شوند. یکی دیگر از بانک‌های اندونزی، بانکی کاملاً مستقل را برای پاسخگویی به نیازهای بخش کسب و کارهای خرد، کوچک و متوسط راه اندازی کرده است. در راستای تمرکز بر رشد و توانمندسازی مشتریان بانک، برنامه‌ای در ترغیب به فراگیری و دانش مالی و کسب و کار به مرحله اجرا در آمد. براین اساس در سال ۲۰۱۰، تعداد ۶۶۰۰ کلاس آموزشی برای بیش از ۱۰۰۰۰۰ شرکت‌کننده برگزار شد. کارکنانی با هدف ایجاد تعامل ویژه با کسب و کارهای خرد، کوچک و متوسط به استخدام درآمده تحت تعلیم قرار گرفته و تجهیز شدند. بانک مورد نظر، بر ارائه سطوح عالی خدمات به مشتریان تأکید داشت و کارکنان آن برحسب میزان ابقا (حفظ) مشتری و نیز سطوح خدمات ارائه شده مورد سنجش قرار می‌گیرند. این بانک اندونزیایی ۲۰۰۰۰۰ کسب و کار خرد، کوچک و متوسط را در شبکه‌ای با ۵۶۰ شعبه، تحت پوشش ارائه خدمات قرار می‌دهد. آموزه کلیدی برگرفته از عملکرد این بانک آن است که پی‌ریزی روابطی بلند مدت با کسب و کارهای خرد، کوچک و متوسط، تضمینی است بر آنکه بانک مورد نظر، تنها عرضه‌کننده خدمات مالی به آن کسب و کار باقی خواهد ماند.

۸-۵- تایلند: در سال ۱۹۶۴ پیرو اجرای طرح تأمین مالی کسب و کارهای کوچک و متوسط از سوی دولت تایلند، اداره مربوط به امور این طرح، تحت نظارت سازمان حمایت صنعتی که

وابسته به وزارت صنایع بود، تشکیل شد که بعدها به عنوان اداره تأمین مالی صنایع کوچک^۱ شناخته شد. در سال ۱۹۹۱ به دلیل تنوع وظایف محوله به این اداره، شرکت تأمین مالی صنایع کوچک^۲ جایگزین آن شد که در سال ۲۰۰۲ براساس قانون بانکداری تبدیل به «بانک توسعه کسب و کارهای کوچک و متوسط تایلند»^۳ شد (سلطانی، ۱۳۹۰). وظایف اصلی این بانک گسترش و بهبود فعالیت‌های کسب و کارهای کوچک و متوسط به وسیله تهیه وام‌های ضروری، ضمانت‌های لازم، تهیه سرمایه‌های مخاطره‌ای، ارائه مشاوره و سایر خدمات ضروری است. وام‌های اعطایی این بانک به دو دسته وام‌های عمومی و تخصصی تقسیم‌بندی می‌شوند. در حوزه وام‌های عمومی می‌توان به موارد زیر اشاره کرد: الف) **اعتبارات عمومی**:^۴ این اعتبارات به منظور تأسیس، گسترش و یا بازسازی فعالیت‌های کسب و کارهای کوچک و متوسط اعطا می‌شوند. باز پرداخت آنها نیز حداکثر ۱۵ سال است. ب) **اعتبار عاملیت**:^۵ این اعتبار برای حل مشکلات ناشی از کمبود سرمایه جاری و به جهت افزایش نقدینگی اعطا می‌شود. ج) **اعتبار خرید اقساطی و اجاره**:^۶ این اعتبار برای استفاده از ماشین‌آلات و ابزار کار به صورت اجاره‌ای در نظر گرفته شده است. هدف از اعطای این اعتبار، دسترسی آسان‌تر کسب و کارهای کوچک و متوسط به فناوری‌های جدیدتر است. د) **صدور رضایت‌نامه**:^۷ ارائه این ضمانت‌نامه‌ها به منظور تضمین اعتبارات اعطایی به کسب و کارهای کوچک و متوسط صورت می‌پذیرد و طول دوره آن بیشتر از یک سال نیست. البته ارزش این ضمانت‌نامه‌ها از سطوح حداقل و حداکثری برخوردار است. درحوزه اعطای وام‌های تخصصی نیز می‌توان به «وام‌های اعطایی به گروهی خاص از تولیدکنندگان فعال در بخش کسب و کارهای کوچک و متوسط» اشاره داشت؛ یعنی وام‌های اعطایی به کشاورزان که با همکاری تعاونی‌های کشاورزی و بانکی

۱ - Small Industries Finance Office (SIFO)

۲ - Small Industries Finance Corporation

۳ - Small and Medium Enterprise Development Bank of Thailand

۴ - General Credit

۵ - Factoring Credit

۶ - Leasing and Hire- Purchase Credit

۷ - Letter of Guarantee

==== تأثیر تأمین مالی و بانکداری ویژه کسب و کارهای کوچک و متوسط بر توسعه اقتصادی ۱۰۱

صورت می‌گیرد. با وجود این، خدمات این بانک‌ها تنها به اعطای وام و تسهیلات ختم نمی‌شود. این بانک در حوزه آموزش و مشاوره به کسب و کارهای کوچک و متوسط، فعالیت‌های گسترده‌ای دارد. ارائه تسهیلات نرم‌افزاری و آشنایی با نظام‌های نوین حسابداری، باز آموزی قوانین مالیاتی و تحقیقات بازاری از جمله این فعالیت‌هاست.

۹-۵- هندوستان: در دهه‌های اخیر بخش بنگاه‌های کوچک و متوسط به یکی از بخش‌های فعال و پویا در اقتصاد هند تبدیل شده است. بانک آی.سی.آی.سی.آی (ICICI) هندوستان با دارایی بالغ بر ۷۴ میلیارد دلار، بزرگ‌ترین بانک خصوصی و در مجموع، دومین بانک بزرگ این کشور است (IFC، ۲۰۱۲). این بانک با ارائه خدماتی نظیر مدیریت نقدینگی و خدمات مشاوره‌ای، در مرتفع ساختن نیازهای کسب‌وکارهای کوچک و متوسط از جایگاه خوبی برخوردار است. بانک مذکور، کسب و کارهای کوچک و متوسط را در آینده اقتصاد هندوستان و نیز آتیه خود، محوری می‌داند؛ از این روی به صورت راهبردی یک واحد بانکداری را الزام به ارائه خدمات به کسب و کارهای کوچک و متوسط مجزا ساخته و متعاقباً به سرمایه‌گذاری‌های عظیم در درک و شناسایی صنایعی پرداخته است که کسب و کارهای کوچک و متوسط هندوستان بیشترین حضور را در آنها دارند. بانک مورد نظر ۱۶۵ صنعت موجود را با هدف شناسایی ۱۲ صنعت اولویت‌دار در سطح ملی تفکیک و دسته‌بندی کرده؛ پس از آن به توسعه عمیق‌تر تخصص‌ها در ارائه خدمات به کسب و کارهای کوچک و متوسط این صنایع پرداخته است. همچنین از سیاست‌های اعتباری این کشور در ارتباط با بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط می‌توان به «طرح تضمین اعتبار» اشاره داشت که دولت هند در سال ۲۰۰۰ برای بنگاه‌های خرد و کوچک به راه انداخت. به بیانی شفاف‌تر، بانک مرکزی هند به منظور حمایت اعتباری از بنگاه‌های کوچک و متوسط سیاست‌هایی را به بانک‌های دولتی جهت تضمین تخصیص ۲۰ درصد اعتبارات به بنگاه‌های کوچک و متوسط ابلاغ کرد. این طرح با پوشش تسهیلات بی‌نیاز از وثیقه، تا سقف ۲۵۰ هزار دلار به بنگاه‌های کوچک جدید و موجود تسهیلات پرداخت می‌کند (شهبازی غیایی، ۱۳۹۱).

۶- بانکداری بنگاه‌های کوچک و متوسط در ایران

در اقتصاد ایران، سهم ناچیز بازار سرمایه در تأمین مالی کسب و کارهای کوچک و متوسط، سبب پررنگ‌تر شدن نقش بانک‌ها در حوزه تأمین مالی این قبیل کسب و کارها شده است. به بیانی دیگر، بانک‌محور بودن نظام تأمین مالی در ایران در خصوص کسب و کارهای کوچک و متوسط به گونه‌ای مضاعف نمود پیدا کرده است (بانک صنعت و معدن، ۱۳۹۲). غالب کسب و کارهای کوچک و متوسط، در برخورد با رویه‌های پر تعداد و پیچیده نظام بانکی، با مشکلاتی روبرو و در بسیاری از موارد، تقاضاهای آنها با عدم پذیرش مواجه می‌شوند. این کسب و کارها به طور معمول باید مدت زمان زیادی در انتظار تأییدیه‌ها و یا نتیجه نهایی درخواست‌هایشان بمانند. این تأخیر رسیدگی، سبب می‌شود کسب و کارهای کوچک و متوسط بعضاً برای استقراض به بازار آزاد متوسل شوند که در این شرایط، هنگام بازپرداخت به ناچار نرخ‌های سود بالاتری را در مقایسه با نرخ‌های بانکی متحمل خواهد شد. جالب آنکه حتی در این وضعیت نیز برخی از کسب و کارهای کوچک و متوسط، علیرغم تحمل هزینه‌هایی از این دست، همچنان به حیات خود ادامه می‌دهند و به سودآوری می‌رسند؛ این امر می‌تواند گواهی بر درآمدزایی این کسب و کارها باشد. شبکه بانکی در ارائه تسهیلات مورد نیاز کسب و کارهای کوچک و متوسط «ویژگی»‌های منحصر به فردی را برای این کسب و کارها قائل می‌شود؛ ویژگی‌هایی که بی‌میلی بانک‌ها برای ارائه تسهیلات به کسب و کارهای کوچک و متوسط را در پی دارد. ویژگی اول، ریسک بالای اعطای تسهیلات به کسب و کارهای کوچک و متوسط عنوان می‌شود که می‌تواند از آورده سرمایه‌ای اندک متقاضی نشأت گرفته باشد. این امر ممکن است سبب افزایش ریسک طرح پیشنهادی در ارزیابی بانک و متعاقباً کاهش رغبت بانک برای سرمایه‌گذاری‌های مرتبط با کسب و کارهای کوچک و متوسط شود. ویژگی دوم از نظر شبکه بانکی مربوط به توانایی ضعیف یا ناتوانی کسب و کارهای کوچک و متوسط در ارائه وثیقه‌های لازم به بانک‌ها است. ویژگی سوم نیز به درآمدزایی کمتر کسب و کارهای کوچک و متوسط برای بانک (البته در قیاس با کسب و کارهای بزرگ) مربوط می‌شود. با وجود این صاحب‌نظران حوزه بانکی بر این باورند که بانک‌ها به عنوان نمایندگان شبکه بانکی کشور، نسبت به انجام وظایف خود در حیطه کسب و کارهای کوچک و متوسط متعهد بوده و وظایف محوله را تا حد امکان و به اقتضای ضوابط موجود، به انجام رسانیده و مطابق با قوانین و مقررات مربوطه به اعطای تسهیلات به

تأثیر تأمین مالی و بانکداری ویژه کسب و کارهای کوچک و متوسط بر توسعه اقتصادی ۱۰۳

کسب و کارهای کوچک و متوسط پرداخته‌اند. با وجود این، بنگاه‌های اقتصادی بعضاً ناگزیر به استقراض از بازارهای غیر رسمی - به عنوان منبع مالی خارج از بنگاه - می‌شوند که هزینه‌های به مراتب بالاتری (نسبت به سود تسهیلات بانکی) بر فعالان اقتصادی تحمیل می‌کند (نامه اتاق بازرگانی، ۱۳۹۲). به عقیده کارشناسان این حوزه، کوشش‌ها و حمایت‌های مناسب سبب دمیدن روح تازه‌ای در بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط می‌شود؛ با وجود این، مسئله تأمین مالی کسب و کارهای کوچک و متوسط از طریق نظام بانکی در ایران، همچنان امری چالش برانگیز است. در حالی که بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط از این قابلیت روحیه کارآفرینی در بخش خصوصی، گامی به سمت تحقق اهداف سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ و برنامه ششم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی برداشته شود. چالش‌های اساسی در توسعه بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط در دو محور زیر قابل طرح است: اول، فقدان چرخه حمایتی و در اولویت نبودن کسب و کارهای کوچک و متوسط در ساختار صنعتی و تولیدی کشور؛ زمانی تلاش‌ها برای رفع مشکلات تأمین مالی و کسب و کارهای کوچک و متوسط می‌تواند به ثمر برسد که بسته قانونگذاری و سیاستگذاری حمایت از کسب و کارهای کوچک و متوسط در ایران تدوین و اجرا شود. در حال حاضر، بنگاه‌های کوچک و متوسط در ساختار صنعتی و تولیدی کشور به عنوان موتور رشد و توسعه نگریسته نمی‌شوند، بلکه از دیرباز این باور در مسئولین کشور وجود داشته که سرمایه‌گذاری‌ها از محل درآمدهای نفتی برای ایجاد و توسعه بنگاه‌های بزرگ عامل رشد اقتصادی و رفع بیکاری خواهد بود. لذا زنجیره تولید به نحوی که بنگاه‌های کوچک و متوسط بتوانند نیاز بنگاه‌های بزرگ را در زمینه تأمین مواد اولیه و واسطه‌ای تأمین کنند و بازار مناسبی برای فروش محصولات داشته باشند، هنوز به خوبی شکل نگرفته و این نیاز معمولاً با واردات ارزان‌تر تأمین می‌شود. محیط کسب و کار نامساعد فشارهای هزینه‌ای همه جانبه‌ای را به کسب و کارهای کوچک و متوسط وارد می‌آورد؛ بدون آنکه از حمایت‌های دولتی همانند بنگاه‌های بزرگ بهره‌مند باشند. در چنین فضایی توسعه ساز و کارهای تأمین مالی به عنوان یکی از مهمترین چالش‌های پیش روی کسب و کارهای کوچک و متوسط، ممکن است به نتیجه نهایی مطلوب ختم نگردد. دوم، غالب بودن پارادایم یا تفکر مدیریتی مرسوم در

بانکداری شرکتی^۱ و مینا قرارداد آن برای بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط است؛ حال آنکه چنین تفکری اصولاً با سازوکار بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط همخوانی ندارد. الگوی ارائه خدمات در بانکداری شرکتی، به طور مرسوم بر پایه ارکانی همچون تنظیم صورت‌های مالی شفاف، تکمیل فرم‌های خاص در شبکه بانکی، ارائه برنامه‌های مدون کسب و کار، بهره‌گیری از کمک تیم‌های کارشناسی متعدد، ارزیابی ریسک اعتبارات و... استوار است. اما الگوی بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط، دارای چندین وجه تمایز اساسی با الگوی بانکداری شرکتی است. علیرغم آنکه تأمین مالی، یکی از چالش‌های جدی کسب و کارهای کوچک و متوسط شناخته شده است، اما این کسب و کارها افزون بر نیازهای مالی، نیازهای دیگری دارند که مرتفع شدن آنها می‌تواند نویدبخش پویایی بیشتر در حوزه تولید، اشتغال و نوآوری باشد. این نیازها صرفاً از جنس نیاز به خدمات بانکی نیست، بلکه تنوع نیازهای آنان، بسته‌ای جامع از خدمات را طلب می‌کند. حال چنانچه کلیه خدمات مورد نیاز کسب و کارهای کوچک و متوسط در قالب یک بسته یا مجموعه در نظر گرفته شوند، به نظر می‌رسد مهمترین عامل در تسریع فرآیند تأمین مالی و تحقق و عملیاتی شدن ارائه این خدمات، آن است که شبکه بانکی و نهادهای مالی مربوطه، «باور» و «پذیرش» لازم در زمینه اجرایی شدن این اقدامات را در خود تقویت کنند. البته در تکمیل این فرآیند، دسترسی کافی به ابزارهای مالی از جمله ابزارهای متعددی برای تأمین سرمایه در گردش کسب و کارهای کوچک و متوسط نیز مورد نیاز خواهد بود. آنچه باید مورد پذیرش قرار گیرد آن است که امروزه مفهوم بانکداری ویژه کسب و کارهای کوچک و متوسط، فراتر از صرفاً اعطای وام و تسهیلات به کسب و کارهای کوچک و متوسط است.

درحالی که نسبت بنگاه‌های کوچک و متوسط به کل بنگاه‌های موجود در کشور ۸۴.۸ درصد برآورد می‌شود اما سهم ارزش افزوده این بنگاه‌ها ۱۴.۷ درصد گزارش می‌شود. سه دلیل باعث نامساعد شدن وضعیت بنگاه‌های کوچک و متوسط در کشور شده است؛ موضوع نقش دولت در بخش تولید، عدم توسعه بازارهای مالی و نبود چرخه حمایتی از بنگاه‌های کوچک و متوسط. بنابر تحلیل مرکز پژوهش‌ها و ورود شرکت‌های دولتی و شبه دولتی‌ها به عنوان بنگاه‌های اقتصادی

تأثیر تأمین مالی و بانکداری ویژه کسب و کارهای کوچک و متوسط بر توسعه اقتصادی ۱۰۵

با هدف کسب سود و پشتوانه‌های مالی قوی، قدرت رقابت بنگاه‌های بخش خصوصی را در بازار تضعیف کرده و در اغلب موارد به شکست و خروج این بنگاه‌ها از بازار منجر می‌شود. اقتصاد ایران به صورت بارز و گسترده‌ای با شرکت‌های بزرگ دولتی و شبه دولتی تعریف می‌شود که بیش از ۸۰ درصد اقتصاد کشور را تحت کنترل دارند. این امر بویژه در مورد فعالیت‌های اقتصادی مربوط به استخراج، فناوری و تجارت نفت خام، محصولات پتروشیمی و گاز طبیعی صدق می‌کند. این فعالیت‌ها حدود ۸۰ درصد درآمدهای صادراتی ایران و حدود ۴۰ درصد بودجه دولت را تأمین می‌کند. این موضوع وابستگی شدیدی در این بخش از اقتصاد و به خصوص شرکت‌های بزرگ دولتی ایجاد کرده است. در حالی که بخش اعظم اقتصاد ایران متعلق به طبقه صنایع خرد، کوچک و متوسط است.

جدول (۲) - خدمات ۶ گانه بانکی به کسب و کارهای خرد، کوچک و متوسط

نوع خدمت	توضیحات
حمایت‌های مالی	تسهیلات مالی جهت ایجاد اولیه واحد، خرید مواد اولیه، ارتقای کیفیت تولیدات، انجام تحقیقات، افزایش بهره‌وری، صادرات و ...
حمایت‌های قانونی	کمک به بهبود فضای کسب و کار و اصلاح قوانین و مقررات مرتبط، توسعه فناوری و تجارت الکترونیک، توسعه مجتمع‌ها و شرکت‌های صنعتی، کمک به ایجاد فرصت‌های صادراتی و ...
حمایت‌های آموزشی	آموزش‌های سطوح مدیریت، مرتبط با استاندارد کردن محصولات و خدمات، اصول اداره شرکت، بازاریابی و صادرات، مقررات تجاری و مالی و ...
حمایت‌های مشاوره‌ای	ارائه خدمات مشاوره مدیریت، مشاوره مالی، مشاوره تجاری، مشاوره حقوقی و ...
حمایت‌های اطلاع‌رسانی	خدمات اطلاع‌رسانی تجاری، مدیریت، فنی و ...
حمایت‌های فنی و تکنولوژیکی	مطالعه، بررسی و معرفی تکنولوژی‌های جدید و ...

(ستایش، ۱۳۹۴)

یکی از اساسی‌ترین نیازهای کسب و کارها در بحث بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط «خدمات مشاوره‌ای» است. کسب و کارهای کوچک و متوسط، مایل‌اند نهادی در

کنارشان حضور داشته باشد تا اولاً به موازات فعالیت این کسب و کارها، در موارد لازم از مشاوره‌ها و راهنمایی‌های آن به‌رمند شوند. ثانیاً عملکرد این نهاد مالی به گونه‌ای باشد که تا انتهای کار، کسب و کارهای کوچک و متوسط را همراهی کند. این نهاد می‌تواند در قالب بانک و نظام بانکی ورود پیدا کند، اما بنا به برخی دلایل، بانک‌ها از ارائه خدماتی از این دست اجتناب می‌ورزند. به بیانی روشن‌تر، از آنجا که چارچوب مشخص برای خدمات مشاوره مالی تعریف نشده است همچنین در حال حاضر بانک‌ها کارمزدی بابت ارائه اینگونه خدمات دریافت نمی‌کنند، ارائه مشاوره‌های مالی به نوعی یک خدمت کیفی تلقی می‌شود. از همین روی، بانک‌ها عملاً رغبت چندانی نسبت به ارائه مشاوره به کسب و کارهای کوچک و متوسط از خود نشان نمی‌دهند. این در حالی است که ارائه این قبیل خدمات مشاوره‌ای می‌تواند یک منبع درآمدی مهم برای بانک‌ها محسوب شود و شرایط را به گونه‌ای رقم زند که بانک و کار آفرین، عملاً به عنوان شریک یکدیگر و سهام در درآمدها به فعالیت بپردازند. به بیان دیگر، ساختار بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط در برگیرنده مفهوم مشارکت اسلامی (در سود و زیان) است و با روح بانکداری اسلامی سازگاری دارد. بدیهی است کسب و کارهای کوچک و متوسط نیز باید جدای از بحث انتظارات معمولشان، نسبت به انجام تعهداتشان در قبال بانک‌ها جدیت کافی اعمال کنند تا برآیند آن شکل‌گیری رابطه مثبت، مؤثر و بلند مدت بین طرفین باشد. در همین راستا یکی از موضوعات قابل طرح، بحث نظارت است. به طور معمول در صورتی که کسب و کارهای کوچک و متوسط، موفق به دریافت تسهیلات شوند از آن پس، بانک‌ها پیگیری و نظارت چندانی در خصوص نحوه استفاده از این تسهیلات انجام نمی‌دهند؛ این در حالی است که کسب و کارهای کوچک و متوسط (برخلاف کسب و کارهای بزرگ) آشنایی چندانی با برخی مسائل مالی مرتبط ندارند و چه بسا ممکن است دریافت تسهیلات صرف، حاصلی جز افزایش بدهی‌های جاری - که به صورت ناخواسته بر کسب و کارهای کوچک و متوسط تحمیل شده است - در پی نداشته باشد. به نظر می‌رسد از دید بانک‌ها نظارت بر یک کسب و کار بزرگ، در مجموع ساده‌تر از نظارت بر چندین و چند کسب و کار کوچک یا متوسط است؛ مضاف بر آن نظارت بر کسب و کارهای کوچک و متوسط، در هر حال، مستلزم به کارگیری همان زمان و نیروی متخصصی است که در حالت معمول به پیگیری امور کسب و کارهای بزرگ می‌پردازند؛ با این تفاوت که آن انرژی و تخصص را به جای پیگیری امور یک

کسب و کار بزرگ، باید صرف امور کسب و کاری کوچک یا متوسط، ماهیتاً با معیارهایی سبب شده است اعتبار سنجی کسب و کارهای کوچک و متوسط، در زمره چالش‌های حوزه بانکداری ویژه این کسب و کارها به شمار آید. به طور معمول برای اعتبارسنجی کسب و کارهای بزرگ، معیارهایی چون «سوابق کاری یا پیشینه فعالیت» و «سوابق بانکی» این کسب و کارها مبنا قرار می‌گیرند. در حقیقت، آنچه در خصوص کسب و کارهای بزرگ بیش از سایر موارد حائز اهمیت است، مباحث مالی است؛ برای مثال، باید به طور شفاف مشخص شود که سابقه آن کسب و کار بزرگ در بازپرداخت تسهیلات قبلی چگونه بوده است، صورتحساب فعلی‌اش در چه وضعیتی قرار دارد، نتیجه ارزیابی از پیش‌بینی جریان نقدینگی آتی آن چیست و اینکه آیا از توان مالی کافی برای بازپرداخت اقساط مربوطه برخوردار است یا خیر؟ یافتن پاسخ این قبیل پرسش‌ها در بانکداری شرکتی مرسوم برای کسب و کارهای بزرگ امری متعارف است. حال آنکه وضعیت در بخش کسب و کارهای کوچک و متوسط به گونه‌ای دیگر است. از آنجا که در کسب و کارهای کوچک و متوسط مدیریت و مالکیت از یکدیگر، تفکیک‌پذیر نیستند لذا برخی خصوصیات و ویژگی‌های شخصیتی مالک-مدیر آن کسب و کار کوچک یا متوسط باید به عنوان معیار لحاظ شوند. در این شرایط، میزان علاقمندی و اصطلاحاً «این کاره بودن فرد» است که وزن و اهمیت بیشتری می‌یابد. یکی از راهکارهای دستیابی به این خصوصیات، انجام تست‌های روانشناسی^۱ است. نتایج این تست‌ها روشن خواهند ساخت که آیا فرد مورد نظر زمینه‌های اجرایی لازم را به لحاظ شخصیتی دارا است یا اینکه برعکس، گفته‌هایش تنها نوعی ادعا به نظر می‌رسد. دستیابی به چنین شناختی، مستلزم پی‌ریزی ارتباطی بین بانک‌ها و کسب و کارهای کوچک و متوسط است. به منظور تحقق این امر نیاز به مدیران و کارشناسانی است که برای همین هدف، تحت تعلیم قرار گیرند تا تعامل از نزدیک و به صورت چهره به چهره با کسب و کارهای کوچک و متوسط را شکل دهند. به دلیل ارتباط نزدیک این مدیران با کسب و کارهای کوچک و متوسط، اصطلاحاً به آنان «مدیران ارتباطی»^۲ اطلاق می‌شود. مدیر ارتباطی، در وهله اول، نیازهای بخش کسب و کارهای کوچک و متوسط را به

۱-Psychometric Tests

۲-Relationship Managers (RMs)

دقت شناسایی می‌کند. سپس موظف است به طور شفاف به شرح مسئله برای واحدهای عملیاتی بانک مربوطه بپردازد و راهکارهای پیشنهادی خود را ارائه دهد تا بر آن اساس، بانک قادر به ارائه خدمات مناسب به کسب و کار مورد نظر باشد. مدیران ارتباطی، در حقیقت به امور عملیاتی نمی‌پردازند، بلکه در یک کلام، شنونده گفته‌ها و چه بسا درد دل‌های کسب و کارهای کوچک و متوسط هستند. لذا در بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط، نظام مدیریتی در بانکداری ویژه این کسب و کارها باید به گونه‌ای طراحی شود که تنها بر ارائه خدمات مالی متمرکز نباشد؛ بلکه فراتر از آن، قادر باشد تحت لوای تیم‌های تخصصی کارشناسی و به طور مستقل، به ارائه مشاوره‌های فنی، حقوقی، قانونی، مدیریت وجوه، خدمات سپرده‌پذیری، خدمات اینترنتی، انجام امور حواله و ... به کسب و کارهای کوچک و متوسط بپردازد.

۷- پیشینه بانکداری بنگاه‌های کوچک و متوسط

بانک صنعت و معدن به عنوان مهمترین بانک توسعه‌ای و تخصصی کشور در بخش صنایع و معادن اقداماتی را صورت داده که بر پایه آنها، ضرورت ایجاد یک واحد تخصصی بانکداری شرکت‌های کوچک و متوسط، اهداف اصلی آن و انواع خدمات مالی و غیر مالی قابل عرضه، تبیین شده است. در حال حاضر تحت لوای هیئت مدیره بانک صنعت و معدن، دو واحد راهبردی کسب و کار^۱ مشغول به فعالیت هستند. یکی از این دو واحد، بانکداری شرکتی را برعهده دارد و واحد دیگر، در حقیقت گروهی مجزا مشتمل بر شعب زیرمجموعه استان‌هاست که خدمات بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط را در اختیار متقاضیان قرار می‌دهد. در بانک صنعت و معدن، کمیته‌ای مجازی مرتبط با حوزه کسب و کارهای کوچک و متوسط فعال شده است که گزارش امور را در اختیار هیئت مدیره بانک قرار می‌دهد. برخی از اعضای هیئت مدیره این بانک، جزء اعضای این کمیته نیز هستند؛ گویی بانک، اختیارات خود را به این کمیته تفویض کرده است. به نظر می‌رسد در شرایط فعلی، فعالیت این بخش از بانک به همین منوال تداوم یابد تا با فرا رسیدن زمان مناسب و پس از ایجاد بسترهای اجرایی لازم، در قالب بدنه‌ای جداگانه به فعالیت خود بپردازد البته تحقق این امر، با برخی چالش‌ها همراه بوده است که

==== تأثیر تأمین مالی و بانکداری ویژه کسب و کارهای کوچک و متوسط بر توسعه اقتصادی ۱۰۹

از مهمترین آنها می‌توان به «آموزش روش‌های جدید کارکنان» و «ایجاد نظام حسابداری مستقل برای این واحد تخصصی» اشاره داشت. در این راستا کوشش شده است تا از طریق برگزاری سمینارها و دوره‌های آموزشی در شهرهای مختلف، به آموزش شیوه‌های جدید و معرفی سازوکارها پرداخته شود. مقدمات شکل‌گیری این نوع بنگاه، ریشه در فعالیت‌های سالیان گذشته بانک مذکور دارد که تا کنون نیز استمرار یافته است. بررسی‌های فعلی حاکی از آن است که سهم شرکت‌های کوچک با مبلغ تسهیلات مالی دریافتی کمتر از ۵ میلیارد ریال از کل تعداد شرکت‌های موجود در پورتفوی بانک صنعت و معدن بیش از ۷۵ درصد بوده که رقمی قابل توجه است. اما از سوی دیگر، سهم شرکت‌های مزبور از کل مبلغ تسهیلات مالی پرداختی توسط این بانک صرفاً ۳/۵ درصد بوده است (بانک صنعت و معدن، ۱۳۹۲).

جدول (۳) - مانده مطالبات جاری و غیر جاری مشتریان در بانک صنعت و معدن

اصل مبلغ تسهیلات پرداختی (میلیارد ریال)	تعداد مشتریان (نفر)
بیش از ۵۰	۴۲۱
بین ۳۰ تا ۵۰	۲۵۴
بین ۵ تا ۳۰	۲۳۹۵
کمتر از ۵	۹۶۴۶
جمع کل	۱۲۷۱۶

(بانک صنعت و معدن، ۱۳۹۲)

این موضوع نشان می‌دهد بانک، پتانسیل همکاری با شرکت‌های کوچک و متوسط را دارد، ولی ارتباط مالی مستحکمی با آنان ندارد. از این روی، برای تقویت همه جانبه این ارتباط باید مجموعه‌ای از خدمات مالی، بانکی، و مشاوره‌ای قابل ارائه به این شرکت‌ها را شناسایی و در چارچوب واحد تخصصی بانکداری شرکت‌های کوچک و متوسط به آنها ارائه کرد. به همین منظور، بانک صنعت و معدن ارائه خدمات مشاوره حقوقی و فنی را نیز (به موازات ارائه خدمات مالی) در شعب استانی خود در پیش گرفته است تا بدین طریق، هم به کارآفرینان یاری رساند و هم به تجهیز منابع مالی خود بپردازد. در پی ادغام صندوق ضمانت صنعتی در بانک صنعت و معدن به منظور حمایت از صنایع کوچک و واحدهای تولیدی کارگاهی، ایجاد فرصت‌های

شغلی جدید در مناطق مختلف کشور و حمایت از کارآفرینان با سرمایه کم، از فروردین ماه ۱۳۶۷، واحد جدید و مجزایی تحت عنوان مدیریت اعتباری صنایع کوچک در بانک صنعت و معدن ایجاد شد (بانک صنعت و معدن، ۱۳۹۲). مقرر بود تا این مدیریت دارای یک ستاد مرکزی در تهران و ۹ شعبه در مراکز برخی استان‌های کشور باشد و امور کارشناسی بانک استفاده کند. همچنین پس از آن و طی دهه‌های اخیر، در چند مقطع زمانی مجزا (یک مقطع در سال ۱۳۷۵ و مقطع دیگر در سال ۱۳۸۷) طی مطالعات کارشناسی بانک صنعت و معدن، موضوع ضرورت ایجاد یک واحد تخصصی و مجزا جهت ارائه خدمات مالی به صنایع کوچک را در دهه‌های اخیر (در مقاطع زمانی مختلف) نیز توسط بدنه کارشناسی بانک صنعت و معدن مورد بررسی قرار داده و خلأ آن را احساس و در برنامه‌های راهبردی بانک گنجانده شده بود؛ اما متأسفانه واحدهای مورد نظر یا اصولاً تشکیل نگردیدند و یا پس از مدت زمان کوتاهی دچار رکود شده و در بلند مدت منحل شدند. حقیقت امر آن است که اگر چه بانک صنعت و معدن اقداماتی را برای تأسیس واحد تخصصی بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط به انجام رسانده است، اما به نظر می‌رسد کسب مجوز بانک مرکزی برای ایجاد چنین واحدی، با دشواری‌هایی همراه باشد.

۸- چالش‌های تأسیس بانک ویژه کسب و کارهای کوچک و متوسط

مشکل اصلی رشد قابل توجه در تعداد مؤسسات تأمین مالی از آنجا نشأت می‌گیرد که برخی از این مؤسسات به طور غیر قانونی به فعالیت‌های خود ادامه دادند و از چارچوب‌های تعریف شده توسط بانک مرکزی تخطی کردند. از آنجا که فعالیت مؤسسات مالی غیر مجاز، تهدیدی در برابر سایت‌های اقتصاد کلان و همچنین تعارض با رویکرد اخیر بانک مرکزی مبنی بر شفاف‌سازی عملیات بانکی محسوب می‌شود (مؤسسه آموزش عالی بانکداری، ۱۳۹۳). حساسیت بانک مرکزی نسبت به اعمال نظارت دقیق بر این گونه مؤسسات شدت یافته است. بدین ترتیب با افزایش دامنه نقش آفرینی مؤسسات تأمین مالی، بر نگرانی‌های بانک مرکزی نسبت به اعمال نظارت دقیق بر اینگونه مؤسسات و گسترش فعالیت آنها شدت یافته است. فراتر از حیطه مؤسسات تأمین مالی خرد، دغدغه بانک مرکزی در خصوص صدور مجوز برای تأسیس بانک ویژه کسب و کارهای کوچک و متوسط، عموماً ضعف این کسب و کارها در انجام تعهدات و تکالیفشان در قبال بانک‌ها عنوان می‌شود. لذا بعضاً ممکن است برخی از طرح‌های کسب و

کارهای کوچک و متوسط، از نگاه تحلیلگران بانک مرکزی، تجاری ناموفق پنداشته شوند. بخشی از این منابع، پیش از آنکه طرح‌ها به مرحله تولید یا بهره‌برداری برسند، در جای دیگر به مصرف رسیده و مصارف تسهیلات دریافتی، در تعارض با هدف تبیین شده هنگام توجیه طرح‌ها بوده است. این امر سبب شده بانک مرکزی، ناگزیر تجارب و ذهنیت نامطلوب پیشین را در تصمیم‌گیری‌ها ملحوظ داشته و لذا چندان راغب به صدور مجوز برای تأسیس واحد تخصصی کسب و کارهای کوچک و متوسط نباشد. مقامات بانک مرکزی برای اجتناب از وقوع مجدد تنگناهای مرتبط با تأمین مالی از حوزه بانکی، بر انجام مطالعات دقیق کارشناسی در مورد امکان بازگشت منابع به شبکه بانکی، تأکید دارند و آن را از ضرورت‌ها بر می‌شمارند. همچنین مشخص نبودن استراتژی صنعتی و تولیدی و در اولویت نبودن کسب و کارهای کوچک و متوسط در برنامه‌ریزی‌های کلان کشور موجب شده تا زنجیر حمایتی همه جانبه‌ای برای رشد و شکوفایی این کسب و کارها در ایران شکل نگیرد و هزینه‌های محیطی مانع از به ثمر رسیدن حمایت‌های تک بعدی و مقطعی شوند.

۹- جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

کسب و کارها از طریق ایجاد کارآفرینی، خلق نوآوری و تحول در فناوری، ایجاد اشتغال و رشد درآمدها، بر توسعه اقتصادی ملی کشورها و متعاقباً بر توسعه اقتصاد جهانی تأثیر گذارند. امروزه رمز توسعه اقتصادی کشورها توسعه کسب و کارهای خرد، کوچک و متوسط است. با وجود این فقدان دسترسی مناسب بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط به منابع تأمین مالی، یکی از مهمترین چالش‌های رشد این کسب و کارها محسوب می‌شود. اما چون از نظر بانک‌های تجاری و مؤسسات تأمین مالی فعال در حوزه خدمات مالی کشورها، تأمین مالی و ارائه سایر خدمات مالی به کسب و کارهای خرد، کوچک و متوسط و غالباً پر ریسک‌تر و پرهزینه‌تر است، لذا معمولاً این کسب و کارها با عدم امکان دریافت مناسب خدمات مالی از جانب نهادهای مالی مرسوم مواجه هستند. پراکندگی مشتریان بانکی، پایین بودن درآمد بانک به ازای هر یک از مشتریان خرد، کوچک و متوسط، دسترسی ضعیف به داده‌ها، بی‌بهره بودن کسب و کارهای خرد، کوچک و متوسط از دانش مالی و بازرگانی، محیط کسب و کار ضعیف، از مهمترین چالش‌هایی هستند که در ارزیابی عملکرد بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط در جهان شناسایی شده‌اند. علاوه بر اینها، موانع قانونگذاری، ضعف چارچوب‌های حقوقی و عوامل

اقتصاد کلان نیز خود در زمره چالش‌های شناسایی شده در حوزه بانکداری کسب و کارهای کوچک متوسط قرار دارند. اگرچه چارچوب منحصر به فردی برای حمایت اثربخش از کسب و کارهای کوچک و متوسط وجود ندارد، اما اغلب دولت‌ها از سیاست‌هایی در راستای حمایت از تأمین مالی این کسب و کارها برخوردارند. تجارب موفق برخی کشورها در حوزه بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط، نشانگر مدیریت و برنامه‌ریزی مناسب آنها در رویارویی با چالش‌هاست. مروری بر این تجارب موفق، به وضوح دلالت بر آن دارد که در ایران برای اثربخش ساختن کارکرد بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط باید ضمن بهره‌گیری از تجارب جهانی به تلاش در جهت پیاده‌سازی آن اقدامات، متناسب با شرایط ساختاری اقتصاد ایران پرداخته شود. یکی از ویژگی‌های اصلی تأمین منابع مالی در اقتصاد ایران نقش محوری بانک‌ها در تأمین مالی بنگاه و کم توسعه‌یافتگی بازار سرمایه است. در این خصوص به نظر می‌رسد یکی از چالش‌های اساسی در توسعه بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط در ایران در غالب بودن پارادایم یا تفکر مدیریتی مرسوم در بانکداری شرکتی و مبنای قرار دادن آن برای بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط است؛ حال آنکه چنین تفکری اصولاً با سازوکار بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط همخوانی ندارد. چالش اساسی‌تر که در سطحی بالاتر، مانع توسعه انواع سازوکارهای تأمین مالی کسب و کارهای کوچک و متوسط است، محیط کسب و کار نامساعد برای بنگاه‌های کوچک و متوسط و عدم اولویت‌گذاری برای حمایت از کسب و کارهای کوچک و متوسط در ایران است که سبب شکست این کسب و کارها حتی در صورت حمایت‌های تأمین مالی می‌شوند. امروزه مفهوم کسب و کارهای کوچک و متوسط تعریف شده و مجموعه گسترده خدمات قابل ارائه به کسب و کارهای کوچک و متوسط مشتمل بر ۶ گروه عمده شناسایی شده است؛ و خدماتی چون حمایت مالی، حمایت قانونی، حمایت آموزشی، حمایت مشاوره‌ای، حمایت اطلاع‌رسانی، حمایت فنی و تکنولوژی شناسایی شده‌اند. ارائه این قبیل خدمات می‌تواند یک منبع درآمدی مهم برای بانک‌ها محسوب شود و شرایط را به گونه‌ای رقم زند که بانک و کارآفرین، عملاً به عنوان شریک یکدیگر و سهام در درآمدها به فعالیت بپردازند. به بیان دیگر، ساختار بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط در برگیرنده مفهوم مشارکت اسلامی (درسود و زیان) در توسعه اقتصادی است و با روح بانکداری اسلامی سازگاری دارد. با توجه به تحلیل‌های پیشین، باید

چندین جنبه را در نظر گرفت. طبق مشاهدات صاحبان حوزه بانکی، اقتصاد ایران طی سال‌های اخیر شاهد رشد قابل توجه در تعداد مؤسسات تأمین مالی بوده است. این موضوع، به خودی خود مشکل ساز به نظر نمی‌رسد، اما مشکل اصلی از آنجا نشأت می‌گیرد که برخی از این مؤسسات به طور غیرقانونی به فعالیت‌های خود ادامه دادند و از چارچوب‌های تعریف شده توسط بانک مرکزی تخطی نمودند. از آنجا که فعالیت مؤسسات مالی غیر مجاز، تهدیدی در برابر سیاست‌های اقتصاد کلان و همچنین در تعارض با رویکرد اخیر بانک مرکزی مبنی بر این گونه مؤسسات شدت یافته است. بدین ترتیب با افزایش دامنه نقش آفرینی مؤسسات تأمین مالی، بر نگرانی‌های بانک مرکزی نسبت به گسترش فعالیت این گونه مؤسسات - از جمله نهادهای تأمین مالی خرد - افزوده شد. با این تفاسیر، به نظر می‌رسد برای بهبود و افزایش اثر بخشی عملکرد نظام بانکی و همچنین نهادهای مالی مرتبط با فرآیند تأمین مالی کسب و کارهای کوچک و متوسط، بهتر است پاره‌ای ملاحظات صورت گیرد. خاطر نشان می‌شود در اولویت قراردادن رشد و توسعه کسب و کارهای کوچک و متوسط در برنامه‌ریزی‌های کلان و بهبود محیط کسب و کار و نیز اشاعه باور صحیح نسبت به ماهیت و عملکرد کسب و کارهای کوچک و متوسط و منفک ساختن تفکر بانکداری شرکتی مرسوم از بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط، کلیدی‌ترین عوامل تسریع در فرآیند تأمین مالی و به طور خاص بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط به شمار می‌روند. همچنین اعمال اصلاحاتی در قوانین کلی پذیرهنویسی در فرابورس با هدف تسهیل ورود کسب و کارهای کوچک و متوسط مفید به نظر می‌رسد. به بیانی دیگر، بهتر است نحوه احراز صلاحیت این کسب و کارها مورد بازبینی قرار گیرد و مختص همین کسب و کارها طراحی شود. نگاهی به تجارب موفق جهانی دلالت بر آن دارد که برای ایجاد بهبود در روند مدیریت اعطای تسهیلات به کسب و کارهای کوچک و متوسط، باید از بوروکراسی‌های این بخش کاسته شود. به طور قطع، تقویت زیرساخت‌های اطلاعاتی و گسترش استفاده از مزایای فناوری اطلاعات (IT) بانکداری اینترنتی، بانکداری از طریق پیامک و به طور کلی ترویج روش‌های غیر حضوری، می‌تواند با کاهش هزینه‌های عملیاتی بانک‌ها آنان را ترغیب به توجه بیشتر به کسب و کارهای کوچک و متوسط آزاد سازد. از آنجا که بسیاری از کسب و کارهای کوچک و متوسط ایران، در مناطق گوناگون جغرافیایی (به ویژه در برخی مناطق محروم) پراکنده هستند، ضرورت سرمایه‌گذاری فناوری اطلاعات و تقویت نظام اطلاعاتی قابل توجه به نظر می‌رسد.

منابع

- اکبری، مرتضی؛ شکبیا، حجت(۱۳۹۲)، **وضعیت شرکت‌های کوچک و متوسط در مالزی**، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی شماره مسلسل ۱۳۰۲۲، ص ۱۷.
- بانک صنعت و معدن(۱۳۹۲)، **مطالعه امکان‌پذیری تأسیس بانک یا ایجاد شرکت‌های خرد، کوچک و متوسط در بانک صنعت و معدن**، ویرایش پنجم، بهمن ماه ۱۳۹۲، ص ۲.
- ستایش، هدیه، (۱۳۹۴)، **الگوی تأمین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط**، مرکز پژوهش‌های مجلس، شماره ۱۴۳۵.
- سلطانی، زهرا؛ خوشنود، زهرا؛ اکبری آلاشتی، طاهره(۱۳۹۰)، **سازوکارهای تأمین مالی شرکت‌های کوچک و متوسط**، پژوهشکده پولی و بانکی، بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، صص ۳۷-۳۵.
- شایان آرانی، شاهین(۱۳۹۳)، **بانکداری صنایع کوچک و متوسط**، **روزنامه تجارت**، شماره ۳۳۷.
- شهبازی غیبی، موسی(۱۳۹۱)، **نقش بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط در اقتصاد هند و آموزه‌هایی برای سیاستگذاری در اقتصاد ایران**، مرکز پژوهش‌های مجلس، شماره ۱۲۴۱۲.
- مؤسسه آموزش عالی بانکداری(۱۳۹۳)، **سخنرانی‌های ارائه شده در چهارمین همایش سیاست‌های پولی و چالش‌های بانکداری و تولید**.
- نامه اتاق بازرگانی(۱۳۹۲)، **نگاهی به چالش‌های تأمین مالی بنگاه‌های اقتصادی در ایران**، سال ۸۵، ش ۸۱، ص ۱۳.
- IFC,(2012), *The SME Banking Knowledge Guide*, IFC Advisory Services, Access to Finance, Washington, D.C.: IFC.
- Chironga, Mutsa, Jacob Dahi, Tony Goland, Gary Pinshaw and Marnus Sonnekus(2012), *Banking Practice; Micro-, Small and Medium-Sized Enterprises in Emerging Markets: How Banks Can Grasp a \$350 Billion Opportunity?*, McKinsey & Company.
- Dalberg(2011), *Report on Support to SMEs in Developing Countries through Financial Intermediaries*, November 2011. Online at:http://eudevdays.eu/sites/default/files/dalberg_sme-briefing-paper.pdf
- World Bank Group, Enterprise Surveys Database(2010), <http://www.enterprisesurveys.org>; *“World Business Environment Survey”*(WBES) of more than 10,000 firms in 80 countries.
- Canada' Venture Capital and Private Equity Association(CVCA), 2010), *Government Involvement in the Venture capital Industry International Comparisons*.
- Ernest & Young Global Limited(2015), *“Adapting and Evolving- Global Venture Capital Insights and Trends 2014”*.

- European Venture Capital Association(EVCA),(2013) “*Defining the Taxenvironments for the Private Equity and Venture Capital Industry*”.
- European Venture Capital Association(EVCA),(2013), “*Smart Choice: The Case of Investing in European Venture Capital*”.
- Financial Times(2015), “*Astonishing Tax Relief in Venture Capital* ” .Available at:<http://www.ft.com/cms/s/0/abedd1e2-1c2b-11e1-af09-00144feabdc0>.
- Graham, Paul(2015), “*How Funding Works–Splitting The Equity Pie WithInvestors*” available at: <http://fundersandfounders.com/how-fundingworks-splitting-equity/>, Accessed: January.
- National Venture Capital Association(NVCA),(2015) “*Year Book 2014*”, USA.