

SID



سرویس های ویژه



سرویس ترجمه تخصصی



کارگاه های آموزشی



بلاگ مرکز اطلاعات علمی



سامانه ویراستاری STES



فیلم های آموزشی

کارگاه های آموزشی مرکز اطلاعات علمی



مقاله نویسی علوم انسانی



اصول تنظیم قراردادها



آموزش مهارت های کاربردی در تدوین و چاپ مقاله



الگوهای عدالت محور در بانکداری
مطالعه بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط
(SME Banking)

هدیه ستایش*
سیداحسان خاندوزی**

* دانشجوی دکتری علوم اقتصادی

** عضو هیئت علمی دانشکده اقتصاد دانشگاه علامه طباطبائی

چکیده

یکی از کارکردهای مورد انتظار بانکداری اسلامی به‌عنوان جزئی از پیکره نهادی نظام اقتصاد اسلامی، کمک به تحقق اهدافی مانند عدالت است. حق دسترسی همگان به منابع عمومی برای به فعلیت رساندن استعدادها، یکی از وجوه عدالت اقتصادی در اسلام و از مصادیق انصاف به‌شمار می‌رود که مانع استفاد انحصاری از منابع خواهد شد، اصلی که متفکران معاصر عدالت در غرب نیز با تبیین‌های متفاوت بر آن تاکید کرده‌اند. با توجه به اینکه هم دسترسی بنگاه‌های بزرگ به اعتبارات بانکی ساده‌تر و هم تمایل و اطمینان بانک‌ها برای اعطای تسهیلات به این بنگاه‌ها بیش‌تر و به نسبت کم‌هزینه‌تر است، مسئله دسترسی بنگاه‌های کوچک و متوسط می‌تواند مصادیقی از پیشبرد هدف عدالت در بانکداری باشد. این مقاله ضمن بررسی مبنای نظری اسلامی در دسترسی همه عاملان اقتصادی به فرصت‌های اعتباری، اهمیت بنگاه‌های کوچک و متوسط و چالش‌های آن‌ها در ادبیات را مورد بررسی قرار می‌دهد. سپس تجربه برخی کشورهای موفق در خصوص بانکداری ویژه کسب و کارهای کوچک و متوسط ارایه و به چالش‌های این امر در اقتصاد ایران اشاره می‌شود. سرانجام با توجه به تجربه‌های ذکر شده در بخش سوم مقاله، پیشنهادهایی برای پر کردن خلا نهادی در تأمین مالی این بنگاه‌ها در ایران مطرح خواهد شد.

واژگان کلیدی: عدالت اقتصادی، بانکداری اسلامی، کسب و کارهای کوچک و متوسط، اقتصاد ایران.

مقدمه

بانکداری به‌عنوان جزئی از پیکره نهادی نظام اقتصاد اسلامی، نه تنها باید براساس چارچوب لازم‌الرعايه قراردادهای فقهی عمل کند، بلکه لازم است به‌نحوی ساماندهی شود که از نظر کارکردی در مسیر تحقق اهداف نظام اقتصاد اسلامی عمل کند. بر این اساس زدودن ربا از بانکداری، یک شرط لازم (و نه کافی) برای پذیرش آن در منظومه نهادی اقتصاد اسلامی است. تنظیم کارکرد بانکداری برای کمک به اهدافی مانند عدالت اقتصادی، جزو دیگری از پازل بانکداری اسلامی به‌شمار می‌رود که کم‌تر بدان پرداخته می‌شود.

در سال‌های اخیر، ادراک جهانی نسبت به تصحیح کارکردهای اجتماعی بانک‌ها به‌نحو محسوسی افزایش یافته است. آنچه در ادبیات بانکداری تحت عنوان‌هایی مانند بانک اجتماعی^۱، بانکداری اخلاقی^۲، تأمین مالی خرد^۳، بانکداری منصفانه و مسئولانه^۴ و امثال آن مطرح می‌شود، هر یک بیانگر وجهی از کارکرد فرا اقتصادی بانک‌هاست که بیش‌تر ناظر به مسائلی همچون توسعه انسانی، افزایش دسترسی گروه‌های محروم، مسئولیت زیست محیطی و توجه به بنگاه‌های کوچک و متوسط است. تجربه محمد یونس در بنگلادش که در کتاب بانکدار فقرا^۵ به تفصیل تبیین شده است، نخستین محرک درباره این موج از اصلاحات بانکداری به‌شمار می‌رود. آخرین رویداد در این مسیر نیز سمپوزیومی بود که در روزهای گذشته (تابستان ۱۳۹۴) در واشنگتن تحت عنوان سمپوزیوم بانکداری منصفانه و مسئولانه^۶ برگزار شد.

از میان الگوهای فوق، بانکداری ویژه کسب و کارهای کوچک و متوسط^۷ یکی از الگوهای است که می‌تواند به تحقق کارکرد عدالت اقتصادی کمک کند، زیرا محصور ماندن گردش مالی به بنگاه‌های بزرگ که امکان و نفوذ بیشتری برای استفاده از بازار اعتبارات و تسهیلات بانکی دارند، بی‌گمان مخالف قاعده انصاف و یکی از عناصر مؤثر بر به فعلیت نرسیدن

¹ Social Bank

² Ethical Banking

³ Micro Finance

⁴ Fair & Responsible Banking

⁵ Banker to the Poor

⁶ Summer 2015 Fair & Responsible Banking Symposium, Washington, DC.

⁷ SME Banking

استعدادهای کوچک و نوظهور در اقتصاد است که موجب ایجاد قدرت انحصاری و پیامدهای آن می‌شود.

از سوی دیگر توسعه شرکت‌های کوچک و متوسط به‌عنوان موتور محرک اشتغال‌زایی و رمز توسعه اقتصادی کشورها شناخته شده و اقتصاددانان برجسته دنیا همه به‌نوعی برتری این بخش را در راه توسعه اقتصادی بیان کرده‌اند.^۱ با وجود این، توسعه بخش کسب‌وکارهای کوچک و متوسط نه تنها با چالش‌های اساسی و خاص خود روبه‌روست، بلکه چه بسا این کسب‌وکارها در دستیابی به رشد، با معضلات جدی‌تری (در قیاس با بنگاه‌های بزرگ) روبه‌رو هستند.

نبود دسترسی مناسب شرکت‌های خرد، کوچک و متوسط به منابع تأمین مالی، به‌عنوان یکی از مهم‌ترین چالش‌های رشد این شرکت‌ها تلقی می‌شود. از آنجا که از نقطه‌نظر بانک‌های تجاری و مؤسسات تأمین مالی فعال در حوزه خدمات مالی کشورها، تأمین مالی و ارائه سایر خدمات مالی به کسب‌وکارهای خرد، کوچک و متوسط بسیار پرریسک‌تر و پرهزینه‌تر است، از این‌رو معمولاً این شرکت‌ها با کم‌مهری و عدم امکان دریافت مناسب خدمات مالی از جانب نهادهای مالی مرسوم روبه‌رو هستند.^۲ این درحالی است که کسب‌وکارهای کوچک و متوسط، به‌طور خاص به خدمات بانکی نیاز دارند، زیرا آن‌ها فاقد گردش مالی لازم برای انجام سرمایه‌گذاری‌های بزرگ هستند، قادر نیستند همانند کسب‌وکارهای بزرگ به بازارهای سرمایه دسترسی داشته باشند و بیش‌تر از کارکنان ماهری در حوزه انجام کارکردهای مالی برخوردار نیستند.^۳ همچنین این کسب‌وکارها ممکن است به‌دلایلی چون صورت‌های مالی ناکافی یا عدم کفایت دارایی‌ها برای استفاده به‌عنوان وثیقه، با دشواری‌هایی در دریافت انواع وام‌ها روبه‌رو شوند.^۴

یکی از ویژگی‌های اصلی تأمین منابع مالی در اقتصاد ایران، نقش محوری بانک‌ها در تأمین مالی بنگاه و کم‌توسعه‌یافتگی بازار سرمایه است. با این وجود، هنوز تأسیس یک بانک

^۱ شایان‌آرانی، ۱۳۹۳.

^۲ بانک صنعت و معدن، ۱۳۹۲.

^۳ IFC, 2010

^۴ Ibid, p. 16.

تخصصی مجزا برای ارائه خدمات بانکی، مشاوره‌ای، آموزشی، مدیریت وجوه و... به کسب‌وکارهای کوچک و متوسط به مرحله اجرا نرسیده است. یافتن پاسخی مناسب در توضیح چرایی این موضوع، مستلزم انجام یک بررسی آسیب‌شناسانه درباره نحوه تعامل نظام بانکی و کسب‌وکارهای کوچک و متوسط است که در این مقاله به آن پرداخته شده است.^۱

۱- دسترسی همگانی به فرصت‌ها در نظریه عدالت اسلامی

در قاموس قرآن مجید، هر تصمیم و سیاستی (حتی با جهت‌گیری بهترین اهداف) باید میانه‌روانه و عادلانه باشد.^۲ اهمیت رکن عدالت تا آنجاست که گاه خداوند بی‌درنگ پس از دعوت به دین و تقوی، و در مرحله دوم، به مراعات عدل اقتصادی توصیه کرده بلکه فرمان داده است.^۳ در این نگرش دستوردهندگان به عدل، در ردیف پیامبران الهی قرار داده شده^۴ و برپاکنندگان عدالت، محبوب خداوند معرفی شده‌اند.^۵ رعایت عدالت در مسئولیت‌های اجتماعی، بهترین موعظه خدا به بندگان شمرده شده^۶ و تنها معیار قضاوت و تصمیم‌گیری‌ها، عدل است بدون هیچ قید دیگری.^۷ همچنین سرلوحه برنامه اجتماعی تمام ادیان و اسلام، عدالت‌محور شدن مردمان قلمداد شده است.^۸ در این منطق حقوق همگان و توده مردم باید بدون توجه به مسائل دیگر، ادا شود^۹ و حتی رابطه خانوادگی یا فقر و ضعف یک

^۱ بخشی از این مقاله برگرفته از گزارشی است که نویسنده برای مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی به شماره مسلسل ۱۴۳۵۴ تهیه کرده است.

^۲ سوره اسری آیه ۲۹

^۳ سوره حدید آیه ۷

^۴ سوره آل عمران آیه ۲۱

^۵ سوره مائده آیه ۴۲

^۶ سوره نساء آیه ۵۸

^۷ همان.

^۸ سوره حدید آیه ۲۵

^۹ سوره انبیاء آیه ۴۷، سوره شعراء آیه ۱۸۳

طرف نباید مانع تصمیم عادلانه و قاطعانه گردد.^۱ از سوی دیگر حتی داشتن دین و مذهب نیز شرط قرار گرفتن زیر چتر عدالت نیست.^۲ قرآن کریم گرچه مسلمانان را از تولی و نیکی نسبت به جنگ‌کنندگان با اسلام بر حذر داشته و نهی کرده، لیکن رفتار عادلانه را تخصیص نزده و استثناء نکرده است. در جای دیگری قرآن کریم تصریح کرده که دوستی و دشمنی اجتماعی نباید مانع برخورد و حکم عادلانه شود^۳ و حتی درباره غیرمسلمانان لایالی (رباخواران و دروغگویان از اهل کتاب) نیز به پیامبر دستور داده شده که عادلانه برخورد کند.^۴

اگر بخواهیم از آموزه‌های متنوع فوق به‌نحو نظام‌مند استفاده کنیم، می‌توان گفت نظریه عدالت اقتصادی از منظر اسلامی، به‌معنای تحقق حقوق و تکالیف اقتصادی است، حقوقی که برای اشخاص و برای اموال وضع شده است. اگر از حقوق صرفاً اعتباری (صرفاً ناشی از قرارداد) چشم‌پوشیم، سایر حقوق می‌تواند یا منشا فاعلی (کار) داشته باشد و یا منشا قابلی (استعداد) که به دسته اخیر حقوق طبیعی نیز اطلاق می‌شود.^۵ یکی از حقوق قابلی قابلی اشخاص، دسترسی آن‌ها به منابع همگانی برای به فعلیت رساندن استعدادهای خویش است. متناظر این حق، تکلیف حاکمیت (به نمایندگی از جامعه) آن است که زمینه را برای این دسترسی به منابع مشترک فراهم کند و بسترهای استفاده انحصاری از این منابع را حذف کند.^۶

زمانی که فلاسفه مسلمان به نظریه‌پردازی درباره عدالت اجتماعی پرداختند تا امروز، یکی از ابعاد نظریه عدالت، عدم دسترسی انحصاری به منابع مشترک و عمومی بوده است. فارابی در آراء اهل مدینه فاضله به روشنی صحبت از تقسیم یکسان خیرات مشترک میان تمامی اهل مدینه به‌میان می‌آورد. خواجه نصیر طوسی نیز در اخلاق ناصری وقتی به سومین شرط

^۱ سوره نساء آیه ۱۳۵

^۲ سوره ممتحنه آیه ۸

^۳ سوره مائده آیه ۸

^۴ سوره مائده آیه ۴۲

^۵ خاندوزی، ۱۳۹۰

^۶ سوره حدید، آیه ۷

عدالت اجتماعی می‌رسد، اضافه می‌کند: تقسیم خیرات مشترک میان اعضای جامعه به‌نحو مساوی است و این خیرات مشابه نظر فارابی است، یعنی امنیت و سلامت و کرامت و دسترسی به اموال. یک وظیفه فرعی نیز از این شرط عدالت استخراج می‌شود و آن حفاظت از مزایا و منافع مشترک است درجایی که به ناحق از مسیرش خارج می‌شود.^۱

از میان متفکران معاصر نیز افراد متعددی به این اصل در عدالت اسلامی اشاره کرده‌اند. سید قطب یکی از شروط مالکیت مشروع در اسلام را لزوم گردش اموال و ثروت‌ها در میان افراد مختلف جامعه و حبس و منحصرنشدن آن می‌داند.^۲ استاد مرتضی مطهری نیز در ذکر شاخص‌های نظام اقتصادی سالم و عادلانه تصریح می‌کند که باید فرصت به‌کار بستن استعدادها و استفاده از ثروت‌های عمومی برای همگان یکسان باشد.^۳ برخورد یکسان با شایستگی‌های یکسان نیز یکی دیگر از وجوه برابری عادلانه است که بارها مورد تأکید ایشان قرار گرفته است. استاد محمدرضا حکیمی نیز برقراری توازن را رکن عدالت اقتصادی در اسلام می‌شمارد، به‌نحوی که نباید جامعه در دو قطب تکاثر بیش‌تر یا فقر بیش‌تر هدایت شود.^۴ به‌تبع آن لازم است تمام اموال عمومی و فرصت‌ها نیز به‌صورت غیر تبعیض‌آمیز در اختیار تمام فعالان اقتصادی باشد تا برخی نتوانند هر چه بزرگ‌تر و از منابع برخوردارتر شوند و گروه دیگری، از حداقل دسترسی محروم بمانند. اقتصاددانان اسلامی معاصر نیز در میان قواعد عدالت، بر مسئله برابری همگان در برخورداری از منابع و ثروت‌های عمومی و مشترک تصریح کرده‌اند.^۵

توجه به دسترسی‌های برابر در منابع اجتماعی، اصلی نیست که تنها از سوی عالمان مسلمان مورد تأکید قرار گرفته باشد. جان رالز به‌عنوان اندیشمندی نامدار در حوزه عدالت، تلاش خود را برای صورت‌بندی جدیدی از عدالت با تکیه بر مفهوم انصاف و موقعیت فرضی

^۱ طوسی، ۱۳۷۸

^۲ قطب، ۱۳۵۲

^۳ مطهری، ۱۳۶۱

^۴ حکیمی، ۱۳۶۷

^۵ توتونچیان و عیوضلو، ۱۳۷۹

پرده نادانی به کار می‌بندد، روشن است که در شرایطی که عوامل اجتماعی و اقتصادی از موقعیت آتی خود در اقتصاد ناآگاه باشند، هرآینه رضایت نخواهند داد که منابع و اموال تنها در اختیار کنشگران موجود و صاحب نفوذ قرار گیرد. رالز زمانی که دو اصل عدالت خود را تبیین می‌کند، در اصل دوم که به اصل نابرابری مشهور است تصریح کرده است: قرار است نابرابری‌های اجتماعی و اقتصادی به گونه‌ای ساماندهی شوند که اولاً وابسته به مناصب و مزایایی باشد که باب آن تحت شرایط برابری فرصت‌ها به روی همگان گشوده باشد و ثانیاً بیش‌ترین سود را برای نابرخوردارترین‌ها در بر داشته باشد.^۱ غیر از رالز صاحب‌نظران دیگری نیز در این وجه با او مشابهت دارند: رونالد دورکین که اساساً او را به‌عنوان فیلسوف برابری می‌شناسند، با دلایل حقوقی، فلسفی و اقتصادی به جدیت ایده برابری در دسترسی به منابع را به‌عنوان رکن جامعه عادلانه مطرح می‌کند.

دیدگاه‌های بالا گرچه از نظر روش‌شناسی و محتوای نظریه عدالت با یکدیگر اختلافات درخور توجهی دارند، لیکن در یک عنصر مشترک‌اند و آن اینکه موقعیت عادلانه بی‌گمان محصول فرایندی غیرتبعیض‌آمیز در دسترسی به منابع برای بالفعل کردن استعدادهای انسانی و اقتصادی است. بنابراین نمی‌توان تردید کرد که یکی از انتظارات اخلاق و اسلام از نهادسازی‌های نظام اقتصادی آن است که این نهادها بتوانند تأمین‌کننده دسترسی‌های برابر به منابع رشد باشند. چنین مبنایی است که موجب می‌شود توجه به نابرخوردارترین گروه‌ها، به‌عنوان شاهی برای بود یا نبود عدالت در نظام اقتصادی مطرح می‌شود، گروه‌هایی که از نظر اقتصاد سیاسی، فاقد مؤلفه‌های نفوذ و ابزارهای رساندن صدای خویش هستند.

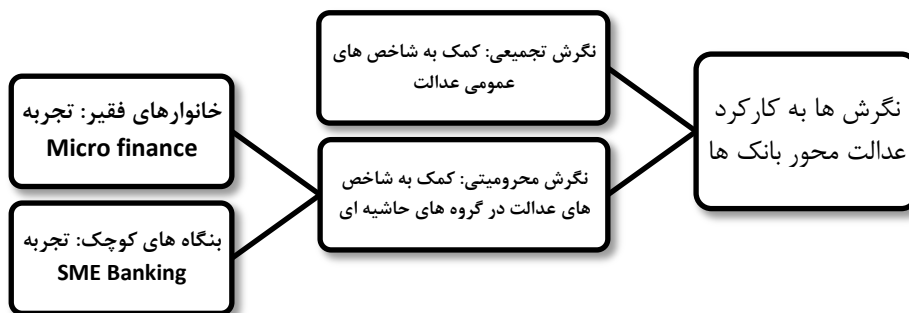
شاید به‌همین جهت در کنار تاکیدهای عام بر رعایت قسط و عدل، قرآن به‌طور ویژه در خصوص مراعات قسط درباره یتیمان^۲ یا سایر گروه‌های فقیر دستور داده است زیرا به تعبیر روایات صدای اینان شنیده نمی‌شود «الفقیر لایسمع کلامه». در همین جهت آمارتیا سن در مقاله‌ای که درباره شاخص‌های فقر نگاشته است، از اساس میان شاخص‌های

^۱ رالز، ۱۳۸۷

^۲ سوره نساء، آیه ۱۲۷

تجمیعی^۱ که سطح فقر را در کل جامعه نشان می‌دهند و شاخص‌های محرومیتی^۲ که بر فقر گروه‌های حاشیه‌ای تمرکز دارند، تمایز قائل می‌شود.^۳ به نظر سن اگر جامعه‌ای بتواند در شاخص‌های تبعیضی بهبود حاصل کند (مثلاً فقر زنان روستایی) به طریق اولی می‌تواند مطمئن باشد که دیگر گروه‌های متن اقتصاد، وضع بهتری یافته‌اند (منطق ماکزیم‌سازی مینیمم‌ها).

نمودار شماره ۱: انواع نگرش‌ها به کارکرد عدالت محور بانک‌ها



با پیروی از منطق فوق به نظر می‌رسد اگر بانکداری بتواند کارکرد روشنی برای دو دسته گروه‌های حاشیه‌ای اقتصاد یعنی فقرا (در بعد خانوارها) و کسب و کارهای کوچک و متوسط (در بعد بنگاه‌ها) داشته باشد، خواهد توانست تا حد زیادی جامعه را از ایفای نقش عدالت محوری خود مطمئن کند. این مقاله عهده‌دار تبیین یکی از الگوهای عدالت محوری بانک‌ها، یعنی بانکداری ویژه کسب و کارهای کوچک است که در ادامه بدان خواهیم پرداخت.

¹ Conglomerative Perspective

² Deprivation Perspective

³ Sen and Anand, 1997

۲- اهمیت کسب‌وکارهای کوچک و متوسط و چالش‌های پیش‌روی آن‌ها

امروزه کسب‌وکارهای کوچک و متوسط به‌عنوان یکی از ارکان اصلی توسعه اقتصادی، به‌ویژه 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)، کسب‌وکارهای کوچک و متوسط، دو سوم اشتغال بخش رسمی را تشکیل می‌دهند.^۱ همچنین در تعدادی از کشورهای پردرآمد و نیز کشورهای با درآمد متوسط، این بخش بیش از نیمی از تولید ملی را بر عهده دارد.^۲ براساس برآوردها حداقل ۹۵ درصد از کسب‌وکارهای ثبت شده در سراسر جهان، کسب‌وکارهای کوچک و متوسط بوده‌اند، که این رقم در اروپا بالغ بر ۹۹ درصد است.^۳ این امر، مؤید نقش انکارناپذیر این کسب‌وکارها در عرصه اقتصادهای ملی و بین‌المللی است.

آثار مثبت کسب‌وکارهای کوچک و متوسط در حوزه بانکداری نیز مشهود است. برآورد گزارش مک‌کینزی (۲۰۱۲)^۴ حاکی از آن است که درآمدهای حاصل از بانکداری کسب‌وکارهای خرد، کوچک و متوسط (MSMEs)^۵، از ۱۵۰ میلیارد دلار (در سال ۲۰۱۰)، با جهشی ۲۰ درصدی - معادل با ۲۱۷ میلیارد دلار - به ۳۶۷ میلیارد دلار (در سال ۲۰۱۵) افزایش خواهد یافت. همچنین بر مبنای گزارش مزبور، چالش‌های ذاتی سابق در ارائه خدمات به کسب‌وکارهای خرد، کوچک و متوسط - یعنی کسب درآمد

¹ IFC, 2010.

² Ibid

³ Ibid

برای مطالعه بیشتر ر.ک.:

OECD, The SME Financing Gap, Vol. I : Theory and Evidence. Paris: OECD, 2006.

⁴ Chironga, Mutsa, 2012

این گزارش مؤسسه مک‌کینزی، حاصل مصاحبه با ۲۹ بانک پیشرو در ۶ ناحیه از اقتصادهای در حال توسعه - شامل آمریکای لاتین (۴ بانک)، آسیا (۶ بانک)، آفریقای شمالی (۲ بانک)، خاورمیانه (۱ بانک)، اروپای شمالی (۸ بانک) و صحرای آفریقا (۸ بانک) - است.

⁵ MSMEs: Micro-, Small and Medium-sized Enterprises

پایین تر 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 مانع تلقی نمی شوند.^۱ بر همین اساس، بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط، صنعتی در حال گذار به شمار می رود؛ (بدان معنا که) از قالب مفهوم بازاری که خدمات رسانی به آن بسیار دشوار تلقی می شد هم اکنون به هدف راهبردی بانکهای سراسر جهان تبدیل شده است.^۲

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. براساس طبقه بندی 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 شماره ۱ را دارا باشد.

جدول شماره ۱: طبقه بندی بانک جهانی از کسب و کارهای خرد، کوچک و متوسط

| اندازه کسب و کار | تعداد کارکنان | حجم دارایی ها | 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 |

Source: IFC: International Finance Corporation, Second Edition, 2010.

به نظر می رسد بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط سریع ترین رشد را در «بازارهای نوظهور»^۳ (یعنی کشورهایی با درآمد پایین و متوسط یا کشورهای در حال توسعه) تجربه کرده است؛ از همین روی، بانک های بیشتر و بیشتری در اقتصادهای نوظهور، در حال توسعه راهبردها و تشکیل واحدهای مختص کسب و کارهای کوچک و متوسط هستند.^۴ براساس نتایج مطالعه مؤسسه مک کینزی، به کارگیری راهکارهای مناسب در بخش کسب و کارهای خرد، کوچک یا متوسط می تواند تأثیری بالقوه بر اقتصاد بانک ها داشته باشد؛

^۱ McKinsey & Company, 2012

^۲ IFC, 2010

^۳ Emerging Markets

^۴ IFC, 2010

تا حدی که «سود صاحبان سهام^۱ را از ۱۴ درصد به ۳۳ درصد افزایش دهد»^۲. این اشتیاق روزافزون در توجه به کسب و کارهای کوچک و متوسط، ریشه در مزایای این کسب و کارها دارد. این مزایا را می‌توان در قالب موارد زیر برشمرد:

- انعطاف‌پذیری بالا، خلاقیت و نوآوری، کارآفرین‌محوری و امکان کنترل بیش‌تر بر کسب‌وکار،
- اشتغال‌زایی بیش‌تر و پرورش نیروهای متخصص،
- نیاز به سرمایه اولیه کم‌تر،
- توانمندسازی اقتصادی و کاهش فقر،
- توسعه صنعتی منطقه‌ای مبتنی بر مزیت‌های بومی،
- انعطاف و توان حضور مؤثرتر در بازارهای متنوع جهانی.

با وجود آنکه به‌نظر می‌رسد امروزه صنعت بانکداری کسب‌وکارهای کوچک و متوسط به سرعت در حال رشد است^۳، لیکن بانک‌های تجاری، به‌طور سنتی بنا به دلایلی از قبیل عدم تقارن اطلاعات، نبود وثیقه و هزینه بالاتر ارائه خدمات در معاملات کوچک‌تر، به کسب‌وکارهای کوچک و متوسط به‌عنوان یک چالش می‌نگرند^۴.

طبق بررسی‌های جهانی از جمله «نظرسنجی بنگاه‌ها و ارزشیابی محیط کسب‌وکار بانک جهانی»، کسب‌وکارهای کوچک و متوسط، هزینه تأمین مالی را بزرگ‌ترین مانع رشد خود و دسترسی به منابع تأمین مالی را مانعی دیگر گزارش کرده‌اند^۵. این کسب‌وکارها نه تنها دشواری‌های 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

^۱ ROE: Returns on Equity

^۲ McKinsey & Company, 2012

^۳ برای مثال، یافته‌های یکی از بررسی‌های اخیر در مورد ۹۱ بانک در ۴۵ کشور توسعه‌یافته و در حال توسعه حاکی از آن است که بانک‌ها، بخش کسب‌وکارهای کوچک و متوسط را بازاری بزرگ با چشم‌اندازی خوب تشخیص داده‌اند (به نقل از: IFC (2010), p.16).

برای مطالعه بیشتر ر.ک.:

Beck, Thorsten, Asli Demirguc-Kunt, and Maria S. Martinez Peria (2008), Bank Financing for SMEs Around the World: Drivers, Obstacles, Business Models, and Lending Practices. Washington, D.C.: World Bank.

^۴ IFC, 2010

^۵ Ibid

برای یک 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 به‌طور متوسط ۴۳ درصد از کسب‌وکارهای دارای ۹۹-۲۰ کارکن، دسترسی به تأمین مالی یا هزینه تأمین مالی را به‌عنوان یک محدودیت اساسی در برابر عملکرد کنونی‌شان مطرح می‌کنند؛ لیکن در کشورهای با درآمد بالا تنها ۱۱ درصد از کسب‌وکارها (در مقیاس مشابه) دسترسی به تأمین مالی را محدودیتی اساسی می‌دانند.^۱

هم‌اکنون، اجماعی روزافزون مبنی بر آنکه کسب‌وکارهای کوچک و متوسط قادرند بخشی سودآور برای بانک‌ها باشند حاصل شده است. با این وجود، کسب‌وکارهای کوچک و متوسط، به‌ویژه در کشورهای در حال توسعه به‌طور تاریخی فاقد دسترسی به محصولات و خدمات مالی بوده‌اند. از یک سو، نهادهای تأمین مالی خرد (MFIs)^۲ با هدف خدمات‌رسانی به کسب‌وکارهای کوچک ایجاد شده‌اند؛ از سوی دیگر، نهادهای بانکی به‌طور فراگیر بر شرکت‌های بزرگ تمرکز دارند. از این‌رو کسب‌وکارهای کوچک و متوسط در بین این دو بازار قرار می‌گیرند، یعنی جایی که در آن، «شکاف تأمین مالی» به‌طور معمول تحت عنوان «میانه مفقوده»^۳ توصیف می‌شود؛ به بیانی دیگر، نیازهای مالی کسب‌وکارهای کوچک و متوسط برای اغلب نهادهای تأمین مالی خرد، بسیار بزرگ قلمداد می‌شوند و در نظر بانک‌های تجاری سنتی، بسیار کوچک لیکن پر ریسک یا هزینه‌بر محسوب می‌شوند.^۴

ابعاد چالش‌برانگیز متعددی در بانکداری کسب‌وکارهای کوچک و متوسط وجود دارد. این چالش‌ها و راهکارها در قالب موارد زیر دسته‌بندی شده و در خلال آن، به تبیین سازوکار بانکداری کسب‌وکارهای کوچک و متوسط نیز پرداخته شده است:

^۱ Dalberg, 2011

برای مطالعه بیشتر ر.ک.:

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.

^۲ MFIs: Micro Finance Institutions

^۳ Missing Middle

^۴ IFC, 2010

الف - پراکندگی مشتریان بانکی (از نوع کسب‌وکارهای کوچک و متوسط)

با توجه به پراکندگی و متفرق بودن کسب‌وکارهای خرد، کوچک و متوسط، بانک‌ها باید تمرکز این کسب‌وکارها را از نظر جغرافیایی شناسایی کنند. حقیقت امر آن است که در کشورهای درحال توسعه، محل استقرار کسب‌وکارهای خرد، کوچک و متوسط عموماً از پراکندگی بیش‌تری در مقایسه با کسب‌وکارهای مشابه در کشورهای پیشرفته برخوردار است.^۱ 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.^۲ از همین‌روی، بانک‌ها باید به شناسایی نقاط جغرافیایی با تمرکز بالایی از کسب‌وکارهای خرد، کوچک و متوسط بپردازند. همچنین تشخیص و درک درآمدهای بالقوه حاصل از بانکداری بخش‌های فعال در کسب‌وکارهای خرد، کوچک و متوسط و شناسایی نیازهای مالی آنها به همین اندازه از اهمیت برخوردار است. بدین ترتیب باید تحقیقات اولیه در بررسی‌های بازاری را (برای مثال) از طریق مشاهدات مستقیم و تعامل از نزدیک با کسب‌وکارهای کوچک و متوسط در محل کسب‌وکارهایشان به انجام برسانند. برای مثال، یکی از بانک‌های برزیل به اهمیت دستیابی به درکی دقیق از مشتریان پی برده است؛ به گونه‌ای که از دیدگاه رئیس بخش کسب‌وکارهای کوچک و متوسط این بانک، «مهم‌ترین نکته در ارائه وام به کسب‌وکارهای کوچک و متوسط، مشاهده آن کسب‌وکارها با چشم خودتان است»^۳.

در این مرحله -که دستیابی به درک دقیق از بازار این کسب‌وکارها در دستور کار قرار می‌گیرد- «بانک‌ها می‌توانند به کمک ارزشیابی‌های اولیه، ریسک‌های بازار هدف را شناسایی کرده و در قالبی کمی درآورند. همچنین بانک‌ها درصد شناسایی عوامل موفقیت در بازار کسب‌وکارهای کوچک و متوسط هستند تا (این عوامل را) به‌عنوان داده‌ای در پیش‌بینی ریسک مرتبط با بنگاه‌هایی که به آن‌ها خدمات می‌دهند، منظور کنند. برای مثال، چنانچه کسب‌وکارهای کوچک و متوسط مورد هدف، به‌شدت وابسته

^۱ McKinsey & Company, 2012

^۲ Ibid.

^۳ McKinsey & Company, 2012

به تجارت بین‌الملل باشند، توانایی آن‌ها در بازپرداخت وام‌ها ممکن است با نرخ ارز همبستگی داشته باشد؛ بنابراین برای پیش‌بینی ریسک این قبیل کسب‌وکارهای کوچک و متوسط، نوسان‌های ارزی باید مد نظر قرار گیرند.^۱

ب- پایین بودن درآمد بانک به ازای هر یک از مشتریان کوچک و متوسط

به‌دلیل پایین بودن درآمد بانک به ازای هر یک از مشتریان خرد، کوچک و متوسط، بانک‌ها باید راهکارهایی کارآمد در ارائه خدمات به این کسب‌وکارها بیابند. این امر مستلزم شکل‌گیری تفکری جدید در حوزه طراحی محصولات و خدمات، نحوه توزیع و ... است. اگرچه ارائه وام، هسته اصلی خدمات در بانکداری کسب‌وکارهای کوچک و متوسط است، لیکن شیوه‌هایی که بانک‌ها قادر به پاسخگویی به نیازهای کسب‌وکارهای کوچک و متوسط هستند، فراتر از تنها ارائه وام و تسهیلات است.^۲ برای مثال، در آمریکای لاتین برخی از خدمات در نظر گرفته شده برای تأمین مالی کسب‌وکارهای کوچک و متوسط، شامل گشایش اعتبار (L.C.)^۳، کارت اعتباری و خطوط اعتباری می‌شود. با وجود این، طراحی خدمات جدید باید مبتنی بر ارزیابی دقیق از هزینه‌ها و ریسک حاصل از ارائه آن خدمات باشد. در رویارویی 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 کم‌هزینه است. برای مثال، در یک بانک اندونزیایی، ارائه خدمات به کسب‌وکارهای کوچک و متوسط، متکی بر کارکرد ۱۳۰۰ شعبه کم‌هزینه است. هر یک از این واحدها کوچک-مقیاس (کم‌تر از ۱۰۰ مترمربع) بوده و دارای ۲ تا ۴ کارمند دائمی هستند (در مقایسه با میانگین ۱۰-۸ کارمند در شعب بانکی متعارف). در کاهش هزینه‌ها، به‌کارگیری «فناوری» به‌نوعی عرصه مبارزه تلقی می‌شود؛ یکی از بانک‌های نیجریه نیز با معرفی فرآیندی کسب‌وکارهای خرد، کوچک و متوسط را قادر ساخته تا درخواست‌های اعتبار، مراحل ارزشیابی (برای دریافت وام) و اخذ تأییدیه‌ها را کلاً به‌صورت برخط^۴ به انجام برسانند.^۵

¹ IFC, 2010

² Ibid,

³ L.C: Letter of Credit

⁴ Online

⁵ McKinsey & Company, 2012

ج- دسترسی ضعیف به داده‌ها

یکی از اساسی‌ترین چالش‌های پیش روی بانک‌ها در ارائه خدمات به کسب‌وکارهای خرد، کوچک و متوسط کمبود یا نقص اطلاعات است که در رویارویی با آن از «مدیریت خلاقانه ریسک» به‌عنوان راهکار مقتضی یاد می‌شود. بدین منظور لازم است بانک‌ها به روش‌هایی جدید و مبتکرانه در ارزشیابی ریسک از قبیل آزمون‌های روان‌سنجی^۱ دست یابند. این آزمون‌های روان‌سنجی - روانشناسی، ویژگی‌هایی مانند مجموعه خصوصیات روانشناسی کارآفرین، اخلاقیات، هوش و ذکاوت و مهارت‌های کسب‌وکار را مورد سنجش قرار می‌دهند^۲. اجرای این قبیل آزمون‌ها می‌تواند نرخ نکول را ۲۵ تا ۴۰ درصد کاهش دهد^۳.

د- بی‌بهره بودن کسب‌وکارهای خرد، کوچک و متوسط از دانش مالی و بازرگانی کافی

کسب‌وکارهای خرد، کوچک و متوسط در کشورهای در حال توسعه، از بی‌بهره بودن از دانش مالی و تجاری رنج می‌برند. این کسب‌وکارها بیش‌تر آگاهی محدودی در زمینه بازاریابی، قیمت‌گذاری و سایر موارد زیرساختی دارند. دانش مالی ضعیف سبب می‌شود هزینه‌های مبادله، به‌ویژه زمان مورد نیاز برای توضیح و تشریح خدمات، نرخ‌های بهره و سایر مباحث به مشتریان بانک‌ها افزایش یابد. در چنین شرایطی اقدام مؤثر، «توانمند سازی» کسب‌وکارهای خرد، کوچک و متوسط از نظر برخورداری از دانش و آگاهی‌های مالی و بازرگانی خواهد بود. بنابراین بانک‌ها باید اقداماتی مانند سازماندهی همایش‌هایی برای کسب‌وکارهای خرد، کوچک و متوسط را صورت دهند. برای مثال، یک بانک آفریقایی برای این قبیل کسب‌وکارها همایش‌هایی برگزار می‌کند تا از این طریق به معرفی مهارت‌های کسب‌وکار، آشنایی با مدیریت موجودی و تنظیم صورت‌های مالی بپردازد^۴.

ه- محیط کسب‌وکار ضعیف

در اقتصادهای در حال توسعه، بانک‌ها در تلاش برای بهبود محیط کسب‌وکار، گاه

¹ Psychometric Testing

² McKinsey & Company, 2012

³ Ibid,

⁴ Ibid.

نیازمند تعامل با دولت‌ها هستند. دولت‌ها می‌توانند (در برخی موارد) در فائق آمدن بر شرایط چالش‌برانگیز کسب‌وکار مفید واقع شوند؛ از این‌رو بانک‌ها می‌توانند برای مقاصد چون تقسیم ریسک (حاصل از ارائه خدمات به کسب‌وکارهای خرد، کوچک و متوسط) یا جست‌وجوی 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 کسب‌وکارهای خرد، کوچک و متوسط در اقتصادهای در حال توسعه توفیق یابند^۱. براساس نتایج مطالعه مؤسسه مک‌کینزی، به‌کارگیری این راهکارها قادر است تأثیری بالقوه بر اقتصاد بانک‌ها داشته باشد؛ تا آنجا که سود صاحبان سهام^۲ را از ۱۴ درصد به ۳۳ درصد افزایش دهد^۳. علاوه بر ۵ چالش فوق، «موانع قانونگذاری»، «ضعف چارچوب‌های حقوقی» و «عوامل اقتصاد کلان»^۴ نیز به‌نوعی در زمره چالش‌های شناسایی شده در بانکداری کسب‌وکارهای کوچک و متوسط قرار دارند. در ادامه، نشان داده خواهد شد که به‌رغم تعدد چالش‌های موجود، بانکداری کسب‌وکارهای کوچک و متوسط در بسیاری از کشورها تجربه‌ای موفق و مؤثر بوده است.

۳- تجربه برخی کشورها در بانکداری کسب‌وکارهای کوچک و متوسط^۵

ایجاد و حمایت از صنایع خرد، کوچک و متوسط یکی از اولویت‌های اساسی برنامه‌های توسعه اقتصادی در بسیاری از کشورهای پیشرفته و توسعه‌یافته است. مهم‌ترین عاملی که می‌تواند در جهت تأمین مالی (شامل خدمات اعتباری و غیراعتباری) به این بخش، کمک شایانی کند، وجود خدمات بانکی و یا بانک‌های تخصصی مربوطه است که امروزه در اکثر کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه، تعداد زیادی از آن‌ها مشغول به ارائه

¹ Ibid, p.3.

² Returns on Equity (ROE)

³ McKinsey & Company, 2012,

⁴ IFC, 2010

⁵ Chironga, Mutsa, 2012

انواع خدمات متنوع مالی به این بخش هستند^۱. شایان ذکر است اگرچه هیچ چارچوب منحصر به فردی برای حمایت اثربخش از کسب‌وکارهای کوچک و متوسط وجود ندارد، لیکن اغلب دولت‌ها از سیاست‌هایی در جهت حمایت از تأمین مالی این کسب‌وکارها برخوردارند^۲.

۱-۳- ایالات متحده آمریکا

در آمریکا - که کسب‌وکارهای 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 ۱ 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»^۳ با ۱/۳ تریلیون دلار دارایی، یکی از پنج بانک بزرگ ایالات متحده آمریکا به‌شمار می‌رود. دو سوم درآمدهای این بانک (یا ۲۸ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۸) از محل مشتریان خرد و کسب‌وکارهای کوچک با درآمدهایی تا ۲۰ میلیون دلار ایجاد شده است؛ که البته اغلب آن‌ها به‌طرز چشمگیری کوچک‌تر از این مقیاس هستند. ولز فارگو همواره رتبه نخست را در ایالات متحده از نظر ارائه وام‌های زیر ۱۰۰ هزار دلار به کسب‌وکارهای کوچک به خود اختصاص داده است. این بانک برای ارائه پیشنهادهای خود در رفع نیازهای کسب‌وکارهای کوچک و متوسط، روش‌های جدیدی را آزموده است. ایمیل‌های مستقیم و بازاریابی تلفنی از سوی شعب بانک‌های داخلی، به مؤثرترین شکل، بازار مشتریان را مورد هدف قرار داده‌اند. به‌طور همزمان، این بانک تماس مستقیم با کسب‌وکارهای کوچک و متوسط را از طریق برگزاری سخنرانی‌ها و دوره‌های آموزشی برای کسب‌وکارهای کوچک در خصوص گزینه‌های تأمین مالی، توسعه کسب‌وکارها، مدیریت و سایر موضوع‌های حائز اهمیت در موفقیت کسب‌وکارهای کوچک و متوسط در پیش گرفت. این کوشش‌ها مشتریان جدیدی را به سوی ولز فارگو روانه ساخت.

^۱ بانک صنعت و معدن، ۱۳۹۲

^۲ IFC, 2010

^۳ Wells Fargo

۲-۳- انگلیس

براساس بررسی‌ها، (در انگلیس) بانک‌هایی مشاهده شده است که فرآیند ارائه وام به کسب‌وکارهای خرد، کوچک و متوسط را تسهیل کرده‌اند.^۱ برای مثال، دولت انگلستان در جهت ارائه تسهیلات به کسب‌وکارهای خرد، کوچک و متوسط، به خلق انواع مشوق‌ها برای بانک‌ها پرداخته است؛ از جمله تخصیص صندوق تضمین تأمین مالی کسب‌وکار^۲ (معادل با ۲ میلیارد پوند) که شامل ضمانت ۷۵ درصدی دولت در برابر بانک‌ها برای اعطای وام‌های بلندمدت (۱۰ ساله) به کسب‌وکارهای خرد، کوچک و متوسط می‌شود. علاوه بر این، صندوق‌های سرمایه‌ای کسب‌وکار^۳، منابعی از سرمایه خطرپذیر تحت حمایت مالی دولت هستند که بخش‌های کلیدی را در حوزه کسب‌وکارهای خرد، کوچک و متوسط پوشش می‌دهند. همچنین تعدادی از بانک‌های چندملیتی بنیانگذاری شده در لندن دارای حجم وسیعی از عملیات بانکداری کسب‌وکارهای کوچک و متوسط در آسیا، آفریقا و خاورمیانه هستند.

۳-۳- آلمان^۴- بانک دی. تی. ای^۵ آلمان

از آنجا که کسب‌وکارهای کوچک و متوسط ۷۰ درصد 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 مرتفع شده است. مأموریت این بانک در چارچوب برنامه اقتصادی آلمان، کمک به کارآفرینان در راه‌اندازی کسب‌وکار کوچک یا متوسط است که در واقع تنها مأموریت این بانک محسوب می‌شود. این بانک شعبه‌های کشوری ندارد و به همین دلیل با بانک‌های محلی وارد قرارداد می‌شود تا از خدمات آن‌ها در زمینه ارزیابی درخواست وام کسب‌وکارهای کوچک و متوسط، تخصیص وام، دریافت اقساط

^۱ McKinsey & Company, 2012

^۲ Enterprise Finance Guarantee Fund

^۳ Enterprise Capital Funds

^۴ سلطانی و دیگران، ۱۳۹۰

^۵ Deutsche Ausgleichs bank (DTA)

وام و نظارت بر اعتبارات در سطح محلی بهره‌گیری کند. این بانک در ارزیابی درخواست وام، همانند سایر بانک‌ها عمل نمی‌کند و بیش‌تر 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 قوی‌تری 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 بیش‌تر 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 کسب‌وکارهای کوچک و متوسط فعالیت می‌کند.

– بانک کی. اف. دبلیو آلمان^۱

به غیر از بانک دی. تی. ای که در حقیقت یک بانک تخصصی در امور کسب‌وکارهای کوچک و متوسط به شمار می‌رود، بانک کی. اف. دبلیو نیز در آلمان عهده‌دار بخشی از امور مربوط به کسب‌وکارهای کوچک و متوسط است. در جهت خط‌مشی دولت و به منظور پشتیبانی از کسب‌وکارهای کوچک و متوسط در آلمان، این بانک با اعطای وام‌های کوتاه‌مدت مبتنی بر طرح کسب‌وکار شرکت‌ها، مشارکت، ارائه تضمین‌های لازم، ارائه مشاوره‌های مالی و ایجاد بنگاه‌های مشارکتی برای کسب‌وکارهای کوچک و متوسط، به بهبود وضع اقتصادی کشور کمک 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؛ درحالی‌که تصور می‌شود این امر جزو وظایف بانک‌ها نباشد.

یکی دیگر از راه‌های کمک به حفظ و توسعه کسب‌وکار بنگاه‌های کوچک و متوسط،

^۱ Kreditanstalt Fur Wiederaufbau (KfW)

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 کنند، یا چه کسانی می‌خواهند کسب‌وکارهای تازه‌ای را شروع کنند. با استفاده از این اطلاعات، بانک کی.اف.دبلیو تلاش می‌کند که این دو گروه را به یکدیگر نزدیک کند. یکی از اصلی‌ترین شرایط این بانک برای واگذاری تسهیلات مالی به بنگاه‌ها، ارائه طرح کسب‌وکار از سوی آن‌هاست. این برنامه به دقت بررسی می‌شود و در صورت به صرفه بودن آن از نظر اقتصادی، ایجاد اشتغال و نوآوری، مبنای ارائه تسهیلات از طرف این بانک قرار می‌گیرد. در این جهت شایان ذکر است که براساس آمارهای موجود، به‌طور 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.

۴-۳- گروه استاندارد چارترد^۱

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. استاندارد چارترد عملیات بانکی خود را در دو حوزه - بانکداری عمده‌فروشی و مصرفی^۳ - تفکیک ساخته است که کسب‌وکارهای کوچک و متوسط در قالب بانکداری مصرفی مدیریت می‌شوند. این کسب‌وکارها نیز خود به دو دسته قابل تقسیم‌اند: کسب‌وکارهای کوچک با فروش سالانه کم‌تر از ۱۰ میلیون دلار، و کسب‌وکارهای متوسط با فروش سالانه کم‌تر از ۲۵ میلیون دلار. این بانک، عملکرد موفق خود در حوزه کسب‌وکارهای کوچک و متوسط را تا حدی مرهون جداسازی بخش کسب‌وکارهای کوچک و متوسط، به‌عنوان یک بخش مجزا می‌داند. استاندارد چارترد هم‌اکنون در مرحله توسعه یک نظام جهانی برای مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)^۴ به‌صورت کاملاً یکپارچه است.

^۱ IFC, 2010

^۲ Standard Chartered Group

^۳ Wholesale and Consumer Banking

^۴ CRM: Customer Relationship Management

۵-۳- مالزی

شرکت‌های کوچک و متوسط در مالزی از سهم چشمگیری در توسعه اقتصادی این کشور برخوردارند و ۹۳/۸ درصد از شرکت‌های فعال در بخش صنعت را به خود اختصاص داده‌اند. همچنین در سال ۲۰۰۶ بیش از ۹۵ درصد کسب‌وکارها متعلق به شرکت‌های کوچک و متوسط بوده است.^۱ 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 بر عهده دارند. همچنین ۶ بانک^۲ متعلق به دولت، تأمین منابع مالی مورد نیاز ۱۸۰۰۰ شرکت را به ارزش ۶/۹ میلیارد رینگیت^۳ تأیید کرده‌اند. این تأمین مالی توسط بانک‌های دولتی به‌عنوان مکمل تأمین مالی مؤسسات بانکی خصوصی عنوان شده است. در ادامه، برخی از نمونه‌های بارز کمک‌های مالی ارائه شده در کشور مالزی (در حوزه بانکی) معرفی شده است:^۴

- وجوه ویژه بانک Negara: وام‌های آسان ارائه شده توسط بانک Negara یکی از انواع کمک‌های مالی ارائه شده توسط وزارتخانه‌ها 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 به‌عنوان سرمایه در گردش برای کسب‌وکار در نظر گرفته شده است.

- بودجه احیا و بازسازی کسب‌وکارهای کوچک و متوسط: این بودجه 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 روبه‌رو هستند اختصاص می‌یابد و به‌عنوان سرمایه در گردش برای گسترش کسب‌وکار مورد استفاده قرار می‌گیرد. تقاضا برای این وام به بانک Negara ارجاع داده می‌شود.

^۱ اکبری و شکیبیا، ۱۳۹۲.

^۲ نام این بانک‌ها عبارتست از:

SME Bank, EXIM Bank, Simpanan Nasional, Kerjasama Rakyat Malaysia Berhad, Pembangunan Malaysia Berhad, Pertanian Malaysia Bank.

^۳ هر دلار، معادل ۳/۵۴۷ رینگیت است. (منبع: www.bloomberg.com/quote/USDMYR:CUR)

^۴ اکبری و شکیبیا، ۱۳۹۲.

۶-۳- برزیلی

یک بانک برزیلی، واحدی را برای کسب‌وکارهای خرد دایر کرده که از سال ۲۰۰۳ به ارائه تأمین مالی برای کسب‌وکارهایی با درآمد پایین پرداخته است.^۱ کارگزاران اعطاکننده وام، به درون جامعه می‌روند، مشتریان بالقوه را شناسایی، کسب‌وکارها را ارزشیابی و اعتبارات را براساس نیازهای خرد و کوچک اعطا می‌کنند. یکی از مهم‌ترین آموزه‌های کلیدی برگرفته از عملکرد این بانک آن است که برخورداری از تماس مستقیم (با کسب‌وکارها) در بخش اعتبارات خرد، حائز اهمیت است. همچنین ماحصل سرمایه‌گذاری‌های خرد، به ارمغان آمدن کارآفرینانی است که از آموزش‌های پایه‌ای در حسابداری، مدیریت کسب‌وکار و استفاده مسئولانه از اعتبارات، برخوردارند.

۷-۳- اندونزی^۲

بانکی در اندونزی، با هدف تمرکز بر ارائه خدمات به کسب‌وکارهای خرد و افراد خوداشتغال، اقدام به ایجاد بانکداری کسب‌وکارهای 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^۳ است. این مأموران، جامعه موردنظر را به‌خوبی می‌شناسند و تعاملشان با مشتریان - بنگاه‌ها - کسب‌وکارها - غیررسمی و بسیار مکرر است. عملکرد این بانک، در بردارنده 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 کسب‌وکار آن‌ها به‌خوبی آشنایی دارند و حضور فیزیکی آن‌ها در بازارها امکان نظارت از نزدیک و تسهیل گردآوری اطلاعات را میسر می‌کند. همچنین فرم‌های درخواست (یا تقاضانامه‌ها) ساده و کوتاه تنظیم شده‌اند و تصمیم‌های اعتباری به‌صورت متمرکز و مبتنی بر ضوابط معین اتخاذ می‌شوند.

^۱ McKinsey & Company, 2012

^۲ McKinsey & Company, 2012

^۳ ROs: Relationship Officers

این مأموران، از نزدیک با بخش کسب‌وکارهای خرد، کوچک و متوسط در ارتباط هستند.

یکی دیگر از بانک‌های اندونزی، بانکی کاملاً مستقل را برای پاسخگویی به نیازهای بخش کسب‌وکارهای خرد، کوچک و متوسط راه‌اندازی کرده است. در جهت تمرکز بر رشد و توانمندسازی مشتریان بانک، برنامه‌ای در ترغیب به فراگیری دانش مالی و کسب‌وکار به مرحله اجرا درآمد. بر این اساس، در سال ۲۰۱۰، تعداد ۶۶۰۰ کلاس آموزشی برای بیش از ۱۰۰ هزار شرکت‌کننده برگزار شد. کارکنانی با هدف ایجاد تعامل ویژه با کسب‌وکارهای خرد، کوچک و متوسط به استخدام درآمد، تحت تعلیم قرار گرفته و تجهیز شدند. بانک موردنظر، 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 ۲۰۰ هزار کسب‌وکار 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 بلندمدت با کسب‌وکارهای خرد، کوچک و متوسط، تضمینی است بر آنکه بانک موردنظر، تنها عرضه‌کننده خدمات مالی به آن کسب‌وکار باقی خواهد ماند.

۸-۳- هند

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)^۱ هندوستان با دارایی بالغ بر ۷۴ میلیارد دلار، بزرگ‌ترین بانک خصوصی و در مجموع، دومین بانک بزرگ این کشور است.^۲ این بانک با ارائه خدماتی مانند مدیریت نقدینگی و خدمات مشاوره‌ای، در مرتفع ساختن نیازهای کسب‌وکارهای کوچک و متوسط از جایگاه خوبی برخوردار است. بانک مذکور، کسب‌وکارهای کوچک و متوسط را در آینده اقتصاد هندوستان و نیز آتیه خود، محوری می‌داند؛ از این روی به‌صورت راهبردی یک واحد بانکداری را با الزام به ارائه خدمات به کسب‌وکارهای کوچک و متوسط مجزا ساخته و متعاقباً به سرمایه‌گذاری‌های عظیم در درک و شناسایی صنایعی پرداخته است که کسب‌وکارهای

^۱ ICICI: Industrial Credit and Investment Corporation of India

^۲ IFC, 2010

کوچک و متوسط هندوستان بیشترین حضور را در آن‌ها دارند. بانک موردنظر 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 کسب‌وکارهای کوچک و متوسط این صنایع پرداخته است.^۱

همچنین از سیاست‌های اعتباری این کشور در ارتباط با بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط می‌توان به «طرح تضمین اعتبار» اشاره کرد که دولت هند در سال ۲۰۰۰ برای بنگاه‌های خرد و کوچک به راه انداخت. به بیانی شفاف‌تر، بانک مرکزی هند به‌منظور حمایت اعتباری از بنگاه‌های کوچک و متوسط، سیاست‌هایی را به بانک‌های دولتی برای 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.^۲

۹-۳- تایلند^۳

در سال ۱۹۶۴ پیرو اجرای طرح تأمین مالی کسب‌وکارهای 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 به‌عنوان اداره تأمین مالی صنایع کوچک^۴ شناخته شد. در سال ۱۹۹۱ به‌دلیل تنوع وظایف محوله به این اداره، شرکت تأمین مالی صنایع کوچک^۵ جایگزین آن شد که در سال ۲۰۰۲ براساس قانون بانکداری تبدیل به «بانک توسعه کسب‌وکارهای کوچک و متوسط تایلند»^۶ شد. وظایف اصلی این بانک گسترش و بهبود فعالیت‌های کسب‌وکارهای کوچک و متوسط به‌وسیله تهیه وام‌های

^۱ همان،

^۲ شهبازی غیائی، ۱۳۹۱

^۳ سلطانی و دیگران، ۱۳۹۰

^۴ SIFO: Small Industries Finance Office

^۵ SIFC: Small Industries Finance Corporation

^۶ Small and Medium Enterprise Development Bank of Thailand

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:

اعتبارات عمومی^۱: این اعتبارات به منظور تأسیس، گسترش و یا بازسازی فعالیت‌های کسب و کارهای کوچک و متوسط اعطا می‌شوند. بازپرداخت آن‌ها نیز حداکثر ۱۵ سال است. **اعتبار عاملیت^۲:** این اعتبار برای حل مشکلات ناشی از کمبود سرمایه جاری و به جهت افزایش نقدینگی اعطا می‌شود.

اعتبار خرید اقساطی و اجاره‌ای^۳: 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.

صدور ضمانتنامه: 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 ضمانتنامه از سطوح حداقل و حداکثری برخوردار است.

در حوزه اعطای وام‌های تخصصی نیز می‌توان به «وام‌های اعطایی به گروهی خاص از تولیدکنندگان فعال در بخش کسب و کارهای کوچک و متوسط» اشاره کرد؛ یعنی وام‌های اعطایی به کشاورزان که با همکاری تعاونی‌های کشاورزی و بانک کشاورزی صورت می‌گیرد. با این وجود، خدمات این بانک 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، بازآموزی قوانین مالیاتی و تحقیقات بازاری از جمله این فعالیت‌هاست.

۱۰-۳- تجربه برخی دیگر از کشورها

علاوه بر کشورهای نامبرده در قسمت قبل، در برخی دیگر از نقاط جهان نیز تجاربی

¹ General Credit

² Factoring Credit

³ Leasing and Hire- Purchase Credit

در حوزه خدمات بانکداری کسب‌وکارهای کوچک و متوسط حاصل شده است. از بانک‌هایی که به‌طور خاص بخش کسب‌وکارهای کوچک و متوسط را مورد هدف قرار داده‌اند می‌توان به تعدادی از بانک‌های بنیانگذاری شده در روسیه، اروپای شرقی و آسیای مرکزی پس از فروپاشی کمونیسم اشاره کرد. برخی از این بانک‌ها مانند «همکور بانک»^۱ ازبکستان عملیات موفق‌تری در حوزه بنگاه‌های کوچک و متوسط به انجام رسانده‌اند.

همچنین، دولت چین از طریق تسهیم و به اشتراک‌گذاری اطلاعات مرتبط با مکان‌های استقرار کسب‌وکارهای خرد، کوچک و متوسط در جهت ارائه تسهیلات به کسب‌وکارهای خرد، کوچک و متوسط و ارزش اعتباری آن‌ها بانک‌ها را به ارائه تسهیلات به این کسب‌وکارها ترغیب کرده است.^۲

در حوزه آمریکای لاتین، بررسی انجام شده در مورد بانک‌های آمریکای لاتین در سال ۲۰۰۸ نشان داده است که «نزدیک سه‌چهارم بانک‌های بزرگ و متوسط و نیمی از بانک‌های کوچک همچنان کسب‌وکارهای کوچک و متوسط را بخشی راهبردی از کسب‌وکار بانکی مد نظر قرار می‌دهند. علاوه‌براین، حدود ۹۰ درصد از بانک‌های بزرگ و متوسط (آمریکای لاتین) دارای سیاست‌هایی فعال در حوزه تأمین مالی کسب‌وکارهای کوچک و متوسط هستند»^۳.

در منطقه آفریقا نیز دولت نیجریه به تازگی صندوقی معادل ۵۰۰ میلیون دلار را برای تسهیم ریسک با بانک‌هایی که به بخش کشاورزی (شامل تعداد کثیری از کسب‌وکارهای کوچک) وام اعطا می‌کنند راه‌اندازی کرده است.^۴

مطالبی که تاکنون ارائه شد، دلالت بر فراگیر بودن مقوله بانکداری کسب‌وکارهای کوچک و متوسط در گستره جهانی دارد. در بخش بعدی عملکرد این نوع خاص از بانکداری در ایران، آسیب‌شناسی و مطالعه می‌شود.

^۱ H.amkorbank in Uzbekistan IFC, 2010,

^۲ McKinsey & Company, 2012

^۳ IFC, 2010

^۴ McKinsey & Company, 2012

۴- آسب‌شناسی بانکداری کسب‌وکارهای کوچک و متوسط در ایران

مروری بر تجارب موفق، دلالت بر آن دارد که در ایران نیز برای اثربخشی کارکرد بانکداری کسب‌وکارهای کوچک و متوسط، باید ضمن بهره‌گیری از تجارب موفق جهانی، به تلاش در جهت اجرای آن اقدام‌ها، متناسب با شرایط ساختاری اقتصاد ایران پرداخته شود.

۴-۱- جایگاه بانکداری بنگاه‌های کوچک و متوسط در ایران

بنگاه‌های کوچک و متوسط به حمایت‌های مالی دولت و پشتیبانی مؤسسات مالی خصوصی و دولتی و انواع خدمات مالی مرتبط نیازمندند. هم‌اکنون، بخشی از این نیازها توسط نهادهای مالی موجود در کشور ارائه می‌شود، لیکن از یک‌سو هیچ کدام از نهادهای مالی موجود در این زمینه متمرکز و متخصص نبوده و از سوی دیگر، قادر به ارائه خدمات جامع و کافی به شرکت‌های فعال در این بخش نیستند^۱. شایان ذکر است که تجربه ناقص اعطای وام‌های زودبازده در دولت نهم را نباید به دلیل دگردیسی‌های متعدد، مترادف با الگوی بانکداری کوچک و متوسط دانست.

در اقتصاد ایران، سهم ناچیز بازار سرمایه در تأمین مالی کسب‌وکارهای کوچک و متوسط، سبب پررنگ‌تر شدن نقش بانک‌ها در حوزه تأمین مالی این قبیل کسب‌وکارها شده است. به بیانی دیگر، بانک - محور بودن نظام تأمین مالی در ایران، درخصوص کسب‌وکارهای کوچک و متوسط به‌گونه‌ای مضاعف نمود پیدا کرده است (برخی بانک‌ها مانند بانک صنعت و معدن، تجربه بیش‌تری در کمک تخصصی به بنگاه‌های مورد بحث داشته‌اند).

غالب کسب‌وکارهای کوچک و متوسط، در برخورد با رویه‌های پر تعداد و پیچیده نظام بانکی، با مشکلاتی روبه‌رو و در بسیاری از موارد، تقاضاهای آن‌ها با عدم پذیرش مواجه می‌شوند. این کسب‌وکارها به‌طور معمول باید مدت زمان زیادی در انتظار تأییدیه‌ها و یا نتیجه نهایی درخواست‌هایشان بمانند. این تأخیر در رسیدگی، سبب می‌شود کسب‌وکارهای کوچک و متوسط بعضاً برای استقراض به بازار آزاد متوسل شوند که در این شرایط، هنگام

^۱ بانک صنعت و معدن، ۱۳۹۲.

بازپرداخت به‌ناچار نرخ‌های سود بیشتری را در مقایسه با نرخ‌های بانکی متحمل خواهند شد. جالب آنکه حتی در این وضعیت نیز برخی از کسب‌وکارهای کوچک و متوسط، به‌رغم تحمل هزینه‌هایی از این دست، همچنان به حیات خود ادامه می‌دهند و به سودآوری می‌رسند؛ این امر می‌تواند گواهی بر درآمدزایی این کسب‌وکارها باشد.

شبکه بانکی در ارائه تسهیلات مورد نیاز کسب‌وکارهای کوچک و متوسط، «ویژگی»های منحصر به فرد را برای این کسب‌وکارها قائل می‌شود؛ ویژگی‌هایی که بی‌میلی بانک‌ها برای ارائه تسهیلات به کسب‌وکارهای کوچک و متوسط را در پی دارد. ویژگی اول، ریسک بالای اعطای تسهیلات به کسب‌وکارهای کوچک و متوسط عنوان می‌شود که می‌تواند سرچشمه گرفتن از آورده سرمایه‌ای اندک متقاضی باشد. این امر، ممکن است سبب افزایش ریسک طرح پیشنهادی در ارزیابی بانک و پس از آن کاهش رغبت بانک برای سرمایه‌گذاری‌های مرتبط با کسب‌وکارهای کوچک و متوسط شود. ویژگی دوم از نظر شبکه بانکی مربوط به توانایی ضعیف یا ناتوانایی کسب‌وکارهای کوچک و متوسط در ارائه وثیقه‌های لازم به بانک‌هاست. ویژگی سوم نیز به درآمدزایی کمتر کسب‌وکارهای کوچک و متوسط برای بانک (البته در قیاس با کسب‌وکارهای بزرگ) مربوط می‌شود. با این وجود، بنگاه‌های اقتصادی گاهی ناگزیر به استقراض از بازارهای غیررسمی و غیرشفاف می‌شوند که غیر از شبهات جدی شرعی، هزینه‌های به مراتب بیش‌تری (نسبت به سود تسهیلات بانکی) بر فعالان اقتصادی تحمیل می‌کند.^۱

این درحالی است که اگر رابطه مستمر و مبتنی بر شناخت‌های محلی میان بانک و صاحب کسب و کار ایجاد شود، موجب کشف اطلاعات افشانشده، ایجاد تعهد و همچنین ضمانت عدم نکول از سوی مشتری می‌شود که خود، ابزاری مفید برای کنترل ریسک در این نوع بانکداری خواهد بود. با وجود این، مسئله تأمین مالی کسب‌وکارهای کوچک و متوسط از طریق نظام بانکی در ایران، همچنان امری چالش‌برانگیز است. درحالی که بانکداری کسب‌وکارهای کوچک و متوسط از این قابلیت برخوردار است که به‌عنوان یکی از محورهای اقتصاد مقاومتی و با هدف تقویت توان کارآفرینی و تولید رقابت‌پذیر وارد

^۱ نامه اتاق بازرگانی، نگاهی به چالش‌های تأمین مالی بنگاه‌های اقتصادی در ایران، ش ۸۱، مهر ۱۳۹۲.

عرصه شود.

چالش‌های اساسی در توسعه بانکداری کسب‌وکارهای کوچک و متوسط، در دو محور زیر قابل طرح است:

اول، نبود چرخه حمایتی و در اولویت نبودن کسب‌وکارهای کوچک و متوسط در راهبرد توسعه صنعتی و تولیدی کشور؛ از دیرباز این باور در مسئولان کشور وجود داشته است که سرمایه‌گذاری‌ها از محل درآمدهای نفتی برای ایجاد و توسعه بنگاه‌های بزرگ عامل رشد اقتصادی و رفع بیکاری خواهد بود. از این‌رو زنجیره تولید به‌نحوی 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.

دوم، غالب بودن پارادایم یا تفکر مدیریتی مرسوم در بانکداری شرکتی^۱، و مبنا قرار دادن آن برای بانکداری کسب‌وکارهای کوچک و متوسط است؛ حال آنکه چنین تفکری اصولاً با سازوکار بانکداری کسب‌وکارهای کوچک و متوسط همخوانی ندارد. الگوی ارائه خدمات در بانکداری شرکتی، به‌طور مرسوم بر پایه ارکانی همچون تنظیم صورت‌های مالی شفاف، تکمیل فرم‌های خاص در شبکه بانکی، ارائه برنامه‌های مدون کسب‌وکار، بهره‌گیری از کمک تیم‌های کارشناسی متعدد، ارزیابی ریسک اعتبارات^۲ و ... استوار است. اما الگوی بانکداری کسب‌وکارهای کوچک و متوسط، دارای چندین وجه تمایز اساسی با الگوی بانکداری شرکتی است.

به‌رغم آنکه تأمین مالی، یکی از چالش‌های جدی کسب‌وکارهای کوچک و متوسط شناخته شده است، لیکن این کسب‌وکارها افزون بر نیازهای مالی، نیازهای دیگری نیز دارند که مرتفع شدن آن‌ها می‌تواند نویدبخش پویایی بیش‌تر در حوزه تولید، اشتغال و نوآوری باشد. این نیازها تنها از جنس نیاز به خدمات بانکی نیست، بلکه تنوع نیازهای آنان، بسته‌ای

^۱ Corporate Banking

^۲ ریسک اعتبار، ناظر به دو نوع احتمال است؛ احتمال تأخیر (Delay) در بازپرداخت تسهیلات، و احتمال عدم بازپرداخت (Default) تسهیلات. در صورتی‌که احتمال ریسک اعتبار، کم باشد بانک براساس استانداردهای تعریف شده خود به اعطای وام می‌پردازد.

جامع از خدمات را طلب می‌کند. البته در تکمیل این فرآیند، دسترسی کافی به ابزارهای مالی از جمله ابزارهای متعددی برای تأمین سرمایه در گردش کسب‌وکارهای کوچک و متوسط نیز مورد نیاز خواهد بود^۱. مجموعه گسترده خدمات قابل ارائه به کسب‌وکارهای کوچک و متوسط، در ۶ گروه عمده قابل دسته‌بندی است:

جدول شماره ۲: خدمات ۶ گانه بانکی به کسب‌وکارهای خرد، کوچک و متوسط^۲

| 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 کسب‌وکار 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 ... |

از اساسی‌ترین نیازهای کسب‌وکارها در بحث بانکداری، کسب‌وکارهای کوچک و متوسط، «خدمات مشاوره‌ای» است. کسب‌وکارهای کوچک و متوسط، مایل‌اند نهادی در کنارشان حضور داشته باشد تا اولاً، به موازات فعالیت این کسب‌وکارها، در موارد لازم از مشاوره‌ها و راهنمایی‌های آن بهره‌مند شوند، ثانیاً عملکرد این نهاد مالی به‌گونه‌ای باشد که تا «انتهای کار»، کسب‌وکارهای کوچک و متوسط را همراهی کند. این نهاد می‌تواند در قالب بانک و نظام بانکی وارد شود. اما ارائه مشاوره‌های مالی به‌نوعی یک خدمت

^۱ البته برای این منظور، برخی ابزارهای مالی مناسب نظیر «اوراق مرابحه» طراحی و ابلاغ شده است، لیکن هم‌اکنون اجرا نمی‌شوند.

^۲ شایان‌آرانی، ۱۳۹۳

«کیفی» تلقی می‌شود. از همین روی، بانک‌ها عملاً رغبت چندانی نسبت به ارائه مشاوره به کسب‌وکارهای کوچک و متوسط از خود نشان نمی‌دهند.

این درحالی 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 کارآفرین، عملاً به‌عنوان شریک یکدیگر و سهیم در درآمدها به فعالیت پردازند. به بیان دیگر، ساختار بانکداری کسب‌وکارهای کوچک و متوسط دربرگیرنده مفهوم مشارکت اسلامی (در سود و زیان) است و با روح بانکداری اسلامی سازگاری دارد.

ارائه «خدمات مشاوره‌ای و آموزشی» به کسب‌وکارهای کوچک و متوسط، به موازات اعطای اعتبارات و تسهیلات، از ارکان اساسی این نوع بانکداری شناخته شده است. ضرورت ارائه بسته‌های خدمات مشاوره‌ای، به‌نوعی به ساختار کسب‌وکارهای کوچک و متوسط برمی‌گردد. زیرا همان‌گونه که پیش‌تر عنوان شد، در کسب‌وکارهای کوچک و متوسط (بر خلاف کسب‌وکارهای بزرگ)، مدیریت و مالکیت به‌صورت همراه هم از آن یک فرد و یا یک خانواده است؛ که عموماً از دانش لازم در حوزه‌های مرتبط برخوردار نیستند.

در همین جهت یکی از موضوع‌های قابل طرح، بحث «نظارت» است. به‌طور معمول در صورتی که کسب‌وکارهای کوچک و متوسط، موفق به دریافت تسهیلات شوند، از آن پس، بانک‌ها پیگیری و نظارت چندانی درباره نحوه استفاده از این تسهیلات انجام نمی‌دهند؛ این درحالی است که کسب‌وکارهای کوچک و متوسط (برخلاف کسب‌وکارهای بزرگ) آشنایی چندانی با برخی مسائل مالی مرتبط ندارند و چه بسا ممکن است دریافت تسهیلات صرف، حاصلی جز افزایش بدهی‌های جاری - که به‌صورت ناخواسته بر کسب‌وکارهای کوچک و متوسط تحمیل شده است - در پی نداشته باشد.

به‌نظر می‌رسد از دید بانک‌ها نظارت بر یک کسب‌وکار بزرگ، در مجموع ساده‌تر از نظارت بر چندین و چند کسب‌وکار کوچک یا متوسط است؛ افزون بر آن، نظارت بر کسب‌وکارهای کوچک و متوسط، در هر حال، مستلزم به‌کارگیری همان زمان و نیروی متخصصی است که در حالت معمول به پیگیری امور کسب‌وکارهای بزرگ می‌پردازند؛ با این تفاوت که آن انرژی و تخصص را به‌جای پیگیری امور یک کسب‌وکار بزرگ، باید صرف امور کسب‌وکاری کوچک یا متوسط با چالش‌های مختص آن کنند. باید توجه داشت که معیارهای اعتبارسنجی

کسب و کارهای کوچک و متوسط، ماهیتاً با معیارهای اعتبارسنجی کسب و کارهای بزرگ متفاوت است. لیکن متأسفانه، تمایز قائل نشدن بین این معیارها سبب شده است اعتبارسنجی کسب و کارهای کوچک و متوسط، در زمره چالش‌های حوزه بانکداری ویژه این کسب و کارها به‌شمار آید.

دستیابی به چنین شناختی، مستلزم پی‌ریزی ارتباطی قوی بین بانک‌ها و کسب و کارهای کوچک و متوسط است. به‌منظور تحقق این امر نیاز به مدیران و کارشناسانی است که برای همین هدف، تحت تعلیم قرار گیرند تا تعامل از نزدیک و به‌صورت چهره به چهره با کسب و کارهای کوچک و متوسط را شکل دهند. به‌دلیل ارتباط نزدیک این مدیران با کسب و کارهای کوچک و متوسط، اصطلاحاً به آنان «مدیران ارتباطی»^۱ گفته می‌شود، همان رویه محمد یونس که در تجربه نخستین تامین مالی خرد، مشاهده شد.^۲

۲-۴- ریشه‌یابی تردیدها درباره تأسیس نهاد مالی ویژه کسب و کارهای کوچک و متوسط

طی سال‌های اخیر، اقتصاد ایران شاهد رشد درخور توجه در تعدادی از مؤسسات تأمین مالی بوده است. این موضوع، به‌خودی‌خود، مشکل‌ساز به‌نظر نمی‌رسد؛ لیکن مشکل اصلی از آنجا نشئت می‌گیرد که «برخی» از این مؤسسات به‌طور غیرقانونی به فعالیت‌های خود ادامه دادند و از چارچوب‌های تعریف شده توسط بانک مرکزی تخطی کردند. از آنجا که فعالیت مؤسسات مالی غیرمجاز، تهدیدی در برابر سیاست‌های اقتصاد کلان و همچنین در تعارض با رویکرد اخیر بانک مرکزی مبنی بر شفاف‌سازی عملیات بانکی محسوب می‌شود^۳، حساسیت بانک مرکزی نسبت به اعمال نظارت دقیق بر این‌گونه

^۱ RMs: Relationship Managers

^۲ یونس، ۱۳۹۲

^۳ به گفته دکتر کمیجانی - قائم مقام بانک مرکزی - در چهارمین همایش سیاست‌های پولی و چالش‌های بانکداری و تولید (۸ دی ماه ۱۳۹۳)، «با وجود اینکه آمار دقیقی از مؤسسات پولی و اعتباری غیرمجاز وجود ندارد و حتی تعداد صندوق‌های قرض‌الحسنه نیز به‌طور دقیقی مشخص نیست، ۶ مؤسسه مالی غیرمجاز حدود ۹۴ هزار میلیارد تومان از سپرده‌های مردم را در اختیار دارند که حدود ۱۵/۱ درصد از منابع سپرده کشور را دربرمی‌گیرد که این رقم به‌تنهایی می‌تواند نقش برهم‌زننده‌ای در بازار پولی کشور داشته باشد».

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^۱ - افزوده شد. فراتر از گستره 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 برابر بانکها عنوان می‌شود. از این رو گاهی ممکن است برخی از طرح‌های کسب و کارهای کوچک و متوسط، از نگاه تحلیلگران بانک مرکزی، تجاری ناموفق پنداشته شوند.

با این وجود، به نظر می‌رسد بانک مرکزی طی سالیان گذشته، منابعی را به این گونه کسب و کارها و طرح‌های آنها اختصاص داده است، لیکن از آنجا که بخش عمده‌ای از منابع تخصیص یافته، به نظام بانکی بازگشت داده نشد، حجم عظیمی از تکالیف و تعهدات بر عهده نظام بانکی قرار گرفت. به بیانی دقیق‌تر، بخشی از این منابع، پیش از آنکه طرح‌ها به مرحله تولید یا بهره‌برداری برسند در جای دیگری 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 در نظر بگیرد و از این رو چندان راغب به صدور مجوز برای تأسیس واحد تخصصی کسب و کارهای کوچک و متوسط نباشد.

آن گونه که به نظر می‌رسد، ضعف مشاهده شده در عملکرد کسب و کارهای کوچک و متوسط در انجام تعهدات بانکی، گاهی ممکن است ناشی از ناتوانی (یا حتی عدم تمایل به) بازپرداخت به موقع از سوی برخی از این کسب و کارها و یا حتی در پاره‌ای موارد، ناشی از ضعف نظارت از سوی نظام بانکی بوده باشد. لیکن آنچه روشن است آن است که در هر یک از این حالات، بخشی از منابع شبکه بانکی و در رأس آنها بانک مرکزی، آن گونه که باید و شاید، به مصرف نرسیده است. بر همین اساس، مقام‌های بانک مرکزی برای اجتناب از وقوع دوباره 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 برمی‌شمارند.

¹ MFIs: Micro-finance Institutions

اما در سمت دیگر، صاحب‌نظران حوزه کسب‌وکار بر این باورند که آنچه مسئله‌ساز بوده است، عملکرد کسب‌وکارهای کوچک و متوسط نبوده، بلکه سازوکار اعطای تسهیلات به این کسب‌وکارها نارسایی‌هایی داشته است. بدان معنا که الزامات و نحوه برخورد نظام بانکی با کسب‌وکارهای کوچک و متوسط، به‌مانند الزامات در نظر گرفته شده برای کسب‌وکارهای بزرگ طراحی شده است^۱. مشخص نبودن راهبرد صنعتی و تولیدی و در اولویت نبودن کسب‌وکارهای کوچک و متوسط در برنامه‌ریزی‌های کلان کشور موجب شده تا زنجیره حمایتی همه‌جانبه‌ای برای رشد و شکوفایی این کسب‌وکارها در ایران شکل نگیرد و هزینه‌های محیطی مانع از به ثمر رسیدن حمایت‌های تک‌بعدی و مقطعی شوند.

جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

براساس رویکرد اسلامی (و حتی دیدگاه بسیاری از نظریه‌پردازان عدالت در غرب معاصر)، یافتن فرصت، به فعلیت رساندن توانمندی‌ها برای همگان و دسترسی باز به اموال مشترک و عمومی یکی از وجوه عدالت اقتصادی و از مصادیق حقوق اقتصادی است. مختصات بانکداری متعارف و ضرورت‌های اقتصاد سیاسی جوامع سرمایه‌داری به‌نحوی است که بنگاه‌های کوچک و متوسط امکان کم‌تری برای استفاده از اعتبارات بانکی و مؤسسات مالی دارند و معمولاً این کسب‌وکارها با کم‌مهری و عدم امکان دریافت مناسب خدمات مالی از جانب نهادهای مالی مرسوم روبه‌رو هستند.

مهم‌ترین چالش‌هایی که در ارزیابی عملکرد بانکداری کسب‌وکارهای کوچک و متوسط در جهان شناسایی شده‌اند عبارت است از:

اول - پراکندگی مشتریان بانکی (از نوع کسب‌وکارهای خرد، کوچک و متوسط)،

^۱ برای مثال، «در بخشنامه بانک مرکزی تأکید شده بنگاهی مجاز است تسهیلات بگیرد که ۲۵ درصد سرمایه از محل حقوق صاحبان سهام، منابع داشته باشد، همچنین بنگاه باید صورت‌های مالی حسابرسی شده داشته باشد تا بانک بتواند به‌صورت‌های مالی ارائه شده اتکا کند» (برگرفته از مطالب ارائه شده در چهارمین همایش سیاست‌های پولی و چالش‌های بانکداری و تولید، مؤسسه آموزش عالی بانکداری، ۸ و ۹ دی‌ماه ۱۳۹۳).

دوم - پایین بودن درآمد بانک به ازای هر یک از مشتریان خرد، کوچک و متوسط،
سوم - دسترسی ضعیف به داده‌ها و دشواری حسابرسی واقعی از سوی بانک‌ها (عدم
 تقارن اطلاعات)،

چهارم - بی بهره بودن کسب‌وکارهای خرد، کوچک و متوسط از دانش مالی و بازرگانی،
پنجم - محیط کسب‌وکار ضعیف.

اگر چه چارچوب منحصر به فردی برای حمایت اثربخش از کسب‌وکارهای کوچک و متوسط وجود ندارد، لیکن بیش تر دولت‌ها از سیاست‌هایی در جهت حمایت از تأمین مالی این کسب‌وکارها برخوردارند. تجربه‌های موفق برخی کشورها در حوزه بانکداری کسب‌وکارهای کوچک و متوسط، نشانگر مدیریت و برنامه‌ریزی مناسب آن‌ها در رویارویی با چالش‌هاست. از کشورهای مورد بررسی در این مقاله، می‌توان به ایالات متحده، انگلستان، آلمان، مالزی، برزیل، اندونزی، هندوستان و تایلند اشاره کرد. مروری بر این تجارب موفق، آشکارا دلالت بر آن دارد که در ایران نیز برای اثربخش ساختن کارکرد بانکداری کسب‌وکارهای کوچک و متوسط، باید ضمن بهره‌گیری از تجارب جهانی، به تلاش در جهت اجرای 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 کم‌توسعه‌یافتگی بازار سرمایه است. با این وجود، هنوز، تأسیس یک بانک تخصصی مجزا برای ارائه خدمات بانکی، مشاوره‌ای، آموزشی، مدیریت وجوه و ... به کسب‌وکارهای کوچک و متوسط به مرحله اجرا نرسیده است. یافتن پاسخی مناسب در توضیح چرایی این موضوع، مستلزم انجام یک بررسی آسیب‌شناسانه درباره نحوه تعامل نظام بانکی و کسب‌وکارهای کوچک و متوسط است. در این مورد به نظر می‌رسد یکی از چالش‌های اساسی در توسعه بانکداری کسب‌وکارهای کوچک و متوسط در ایران، غالب بودن پارادایم یا تفکر مدیریتی مرسوم در بانکداری شرکتی و مبنای قرار دادن آن برای بانکداری کسب‌وکارهای کوچک و متوسط است؛ حال آنکه چنین تفکری اصولاً با سازوکار بانکداری کسب‌وکارهای کوچک و متوسط همخوانی ندارد. چالش اساسی تر که در سطحی بالاتر، مانع توسعه انواع سازوکارهای تأمین مالی کسب‌وکارهای 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.

این درحالی است که بنا به برخی دلایل، بانک‌ها از ارائه خدماتی از این دست اجتناب می‌ورزند. به نظر می‌رسد از آنجا که چارچوب مشخصی برای خدمات مشاوره مالی تعریف نشده است، همچنین هم‌اکنون 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. درحالی‌که 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 سهیم در درآمدها به فعالیت بپردازند. به بیان دیگر، ساختار بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط دربرگیرنده مفهوم مشارکت (در سود و زیان) است و با روح بانکداری اسلامی سازگاری دارد. ممکن است دریافت تسهیلات صرف، (بدون نظارت و همراهی) حاصلی جز افزایش بدهی‌های جاری کسب و کارهای کوچک و متوسط در پی نداشته باشد.

به نظر می‌رسد جدا کردن تفکر بانکداری شرکتی مرسوم، از بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط، کلیدی‌ترین عامل تسریع در فرآیند تأمین مالی و به طور خاص بانکداری کسب و کارهای کوچک و متوسط به شمار می‌آید. 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.

کتابنامه

الف. فارسی

آقابابایی، رضا، (۱۳۸۶): *تحلیل مسائل نهادی مالیه خرد برای ارائه سازوکار عملیاتی آن در ایران*، رساله دکتری به راهنمایی دکتر محمود متوسلی، دانشکده اقتصاد دانشگاه تهران.

اکبری، مرتضی و شکیبا حجت، (۱۳۹۲): *وضعیت شرکت‌های کوچک و متوسط در مالزی*، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، شماره مسلسل: ۱۳۰۲۲، خردادماه.

بانک صنعت و معدن مطالعه امکان‌پذیری تأسیس بانک یا ایجاد واحد بانکداری شرکت‌های خرد، کوچک و متوسط در بانک صنعت و معدن، ویرایش پنجم، بهمن‌ماه ۱۳۹۲.

خاندوزی، سیداحسان. عادلہ مدینه، (۱۳۹۰): *مقدمه‌ای بر نظریه عدالت اقتصادی در قرآن*، تهران: انتشارات دانشگاه امام صادق (ع).

رالز، جان، (۱۳۸۷): *نظریه عدالت*. ترجمه: سیدمحمدکمال سروریان و مرتضی بحرانی. تهران: پژوهشکده مطالعات فرهنگی و اجتماعی.

ستایش، هدیه، (۱۳۹۴): *الگوی تأمین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط ۲. بانکداری ویژه کسب و کارهای کوچک و متوسط: تجربیات جهانی و راهکارهای توسعه در ایران*. مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی: شماره مسلسل ۱۴۳۵۴.

سلطانی، زهرا و زهرا خوشنود و طاهره اکبری آلاشتی، (۱۳۹۰): *گزارش پژوهشی: سازوکارهای تأمین مالی شرکت‌های کوچک و متوسط*، پژوهشکده پولی و بانکی، بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران.

شایان آرانی، شاهین، (۱۳۹۳): *بانکداری مشتری‌مدار به جای شرکت‌مدار*، روزنامه ایران، سال بیستم، شماره ۵۷۹۵.

شایان آرانی، شاهین، (۱۳۹۳): *بانکداری صنایع کوچک و متوسط*، روزنامه تجارت، شماره ۳۳۷، دوشنبه ۲۴ آبان ۱۳۹۳.

شهبازی غیاثی، موسی، (۱۳۹۱): *نقش بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط در اقتصاد هند و آموزه‌هایی برای سیاستگذاری در اقتصاد ایران*، مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، شماره مسلسل: ۱۲۴۱۲.

طوسی، خواجه نصیر، (۱۳۷۱): *اخلاق ناصری*، تهران: انتشارات علمیه اسلامیة.

عیوضلو، حسین و ایرج توتونچیان، (۱۳۷۹): *بررسی و تحلیل امکان‌سازگاری معیارهای "عدالت" و "کارایی" در نظام اقتصادی اسلامی*. تهران: رساله دکتری در دانشگاه تربیت مدرس.

قرآن کریم.

قطب، سیدمحمد، (۱۳۵۲): *عدالت اجتماعی در اسلام*. ترجمه: سیدهادی خسروشاهی و محمدعلی گرامی. شرکت سهامی انتشار.

مطهری، مرتضی، (۱۳۶۱): *نظام حقوق زن در اسلام*. تهران: انتشارات صدرا، ۱۳۶۱.

نصیری‌اقدام، علی، (۱۳۸۰): *هزینه‌های مبادلاتی تأمین مالی بنگاه‌های تولید (مطالعه موردی ۴۰ بنگاه کوچک)*، رساله کارشناسی ارشد به راهنمایی دکتر الیاس نادران، دانشکده اقتصاد دانشگاه تهران.

یونس، محمد، (۱۳۹۲): *بانکدار فقرا*. ترجمه لیلا وطن پرست. تهران: نشر گرایش تازه.

ب. انگلیسی

Beck, Thorsten, Asli Demirguc-Kunt, and Maria S. Martinez Peria, *Bank Financing for SMEs around the World: Drivers, Obstacles, Business Models, and Lending Practices*. Washington, D.C.: World Bank, 2008.

Chironga, Mutsa, Jacob Dahi, Tony Goland, Gary Pinshaw and Marnus Sonnekus: *Banking Practice; Micro-, Small and Medium-Sized Enterprises in Emerging Markets: How Banks Can Grasp a \$350 Billion Opportunity?* , McKinsey & Company, 2012.

Dalberg, 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

IFC, The SME Banking Knowledge Guide, IFC Advisory Services, Access to Finance, Washington, D.C.: IFC, 2010.

OECD, The SME Financing Gap, Vol. I : *Theory and Evidence*. Paris: OECD, 2006.

Rym Ayadi, Beat Bernet and Simone Westerfeld, Tom Franck and Nancy Huyghebaert, Vítor Gaspar, Simona Bovha-Padilla and Reinhilde Veugelers: *Financing Smes In Europe, Edited by Morten Balling*, Beat Bernet and Ernest Gnan, SUERF – The European Money and Finance Forum, Vienna 2009.

Sen, Amartya & Anand, Sudhir. *Concepts of Human Development and Poverty: a multidimensional perspective*. UNDP: Human development papers, 1997.

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.

SID



سرویس های ویژه



سرویس ترجمه تخصصی



کارگاه های آموزشی



بلاگ مرکز اطلاعات علمی



سامانه ویراستاری STES



فیلم های آموزشی

کارگاه های آموزشی مرکز اطلاعات علمی



مقاله نویسی علوم انسانی

مقاله نویسی علوم انسانی



اصول تنظیم قراردادها

اصول تنظیم قراردادها



آموزش مهارت های کاربردی در تدوین و چاپ مقاله

آموزش مهارت های کاربردی در تدوین و چاپ مقاله