



نظام بانکی و تامین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط (SMEs)

حسام الدین اسعدی

دانشجوی کارشناسی ارشد مدیریت بازرگانی، گرایش مالی، رئیس شعبه ۲۶۴۱ بانه. Hesam.Asady@yahoo.com

چکیده:

امروزه بنگاه‌های کوچک و متوسط (SME) نقش انکارناپذیری در پیشرفت و شکوفایی کشورها دارند و از این رو مورد توجه بانکها و مؤسسات مالی قرار گرفته اند. یکی از ملزومات اساسی ایجاد و حفظ بنگاه‌های کوچک و متوسط مسأله تامین سرمایه مورد نیاز است. از این رو با بررسی روشهای مختلف تامین مالی خصوصا از طریق بدهی و اسفراض از سیستم بانکی می توان از یک طرف هم به اشتغالزایی کارآفرینان و بقای شرکتها کمک کرد وهم مصارف و سودآوری بانک را بالا برد. در این مقاله چهار چوب مفهومی برای تحلیل مسائل مربوط به دسترسی به اعتبارات برای بنگاههای کوچک و متوسط ارائه می شود و تسهیلات بعنوان اهرمهای کلیدی که سیاستهای دولت و ساختارهای مالی را باهم تلفیق می کندو یک زنجیره علت و معلولی از سیاست به ساختارهای مالی را ارائه و تحلیل نموده و بر امکان سودآوری و مدیریت دارایی و بدهی و فن آوریهای پرداخت تسهیلات توسط بانک تاکید دارد.

کلید واژه: بنگاه‌های کوچک و متوسط، کارآفرینی، تامین مالی، اسفراض بانکی، مدیریت دارایی و

بدهی، سیاستهای دولت.



۱- مقدمه

توجه به برخی ویژگی‌های بنگاه‌های کوچک و متوسط (SME) مانند اشتغالزایی بیشتر در مقایسه با بنگاه‌های بزرگ، مشارکت بیشتر بخش خصوصی، افزایش پراکندگی در گستره کشور و به تبع نقش قابل توجه در محرومیت زدایی، جایگاه منحصر به فردی را به این نوع بنگاه‌ها در کشورهای دیگر و به ویژه ساختار سیاستگذاری کشورمان داده است. با اینکه بنگاه‌های کوچک و متوسط بیش از ۹۴ درصد واحد‌های صنعتی کشور را با بیش از ۶۰ درصد از اشتغال صنعتی در خود جایی داده‌اند اما همچنان از ایفای نقش راهبردی خود در اقتصاد ایران، به دلیل عقب ماندگی‌های زیاد، بازمانده‌اند. بررسی ساختاری بنگاه‌های کوچک و متوسط را می‌توان از دو بعد کمی و کیفی مورد توجه قرار داد، از نظر کمی، بخش قابل توجهی از ساختار صنعتی و همچنین ارزش افزوده کشور را این نوع بنگاه‌ها در اختیار دارند و از نظر کیفی نیز می‌توانند بخش خصوصی را در سرمایه‌گذاری‌ها تشویق کنند. زیرا بخش خصوصی برای ایجاد بنگاه‌های بزرگ معمولاً با کمبود امکانات، نقدینگی و سرمایه مواجه است یکی از مهم‌ترین تنگناهای توسعه بنگاه‌های کوچک و متوسط، محدودیت تأمین مالی فعالیت‌ها به صورت سرمایه ثابت و سرمایه در گردش است که ساماندهی آن مستلزم تعامل مناسب بخش خصوصی و سیاستگذاران دولتی برای تدوین بسته‌های حمایتی مالی است. در این زمینه، شناسایی نوع تعامل بنگاه‌های کوچک و متوسط در هر زیر بخش، میزان تمرکز جغرافیایی آنها برای اثر بخشی حمایت و تشخیص اولویت‌های حمایتی مالی در استان‌ها بر اساس هر زیر بخش، از مهم‌ترین چالش‌های تأمین مالی این نوع بنگاه‌ها است. به طور مسلم، مکانیزم‌های متعددی برای تأمین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط به شکل اخص وجود دارد، اما یکی بهترین روش‌های حمایت مالی از بنگاه‌های کوچک و متوسط، کمک به توسعه خوشه‌های متشکل از بنگاه‌های کوچک و متوسط و ارائه تسهیلات مالی و اعتباری به بنگاه‌های مستقر در خوشه‌ها است. این روش حمایت مالی علاوه بر افزایش کارایی و اثربخشی تسهیلات اعطایی، افزایش رقابت پذیری بلند مدت بنگاه‌های کوچک و متوسط را نیز به همراه دارد.

۲- بیان مسأله:

مسائل امروز کشورها و سازمان‌ها با راه حل‌های دیروز حل شدنی نیست و پیش بینی آینده مشکلات آتی را حل نمی‌کند. بلکه باید برای ساختن آینده اقدام کرد. امروزه برای شرایط محیطی و قواعد بازی رقابت به حدی پیچیده و مبهم شده که کشورها و سازمان‌های دیگر نمی‌توانند تنها با تغییرات اندک در روش‌ها، ساختار، فناوری و عواملی نظیر این بقای بلند مدت خود را تضمین کنند. شرایط اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی کشورمان نیز به گونه‌ای است که لزوماً توجه به حل مشکلات و تنگناها در حال و آینده را طلب می‌کند. ترکیب جمعیتی جوان کشور، ضرورت ایجاد فرصت‌های شغلی و نیز نیاز به درآمدزایی از طریق فعالیت‌های غیر نفتی از عواملی هستند که سیاستگذاران را به فکر ایجاد و توسعه بنگاه‌های متوسط انداخته است. پدیده جهانی شدن و لزوم ایجاد تحرک انعطاف پذیری و سرعت در تصمیم‌گیری در مناسبات تجاری اقتصادی جایگاه ویژه‌ای برای مؤسسات کوچک و متوسط در سطح جهان فراهم ساخته است. بررسی‌های انجام شده نشان می‌دهد که افزایش مشاغل در کشورهای صنعتی در دهه‌های ۷۰ و ۸۰ میلادی



عمدتاً از طریق این مؤسسات پدید آمده است. سهم این شرکت‌ها در ایجاد اشتغال در کشورهای در حال توسعه نیز بین ۶۰-۷۰ درصد معرفی شده است. وجود چالش‌های محیطی متنوع در فرایندهای مدیریتی نیز نقش این مؤسسات را برجسته‌تر ساخته است و سیاست‌های کوچک سازی، برون سپاری فعالیت‌ها، تجدید ساختار، مهندسی معکوس و به ویژه ترغیب کارآفرینی در عصر جهانی شدن، سرعت بخشیدن به ایجاد مؤسسات کوچک و متوسط را نهادینه ساخته است. از طرف دیگر مستندات چشم انداز بلند مدت جمهوری اسلامی ایران نیز به اهمیت جایگاه مؤسسات کوچک و متوسط اشاره داشته و در گزارش شماره ۱۶ منتشر شده از سوی سازمان مدیریت و برنامه ریزی، تعداد واحدهای صنعتی کشور قریب به ۴۰۰۰۰۰ واحد با حدود ۲۰۰۰۰۰۰ شاغل معرفی شده است. از این تعداد نزدیک به ۳۰۰ واحد بزرگ و بقیه های واحدهای متوسط و کوچک را شامل می گردند. توجه به حمایت از واحدهای کوچک از اینجا نشأت می گیرد و نه براساس آمار موجود در بعضی کشورهای صنعتی محدود. ۳۳ درصد از واحدهای کوچک و فعالیت های خود اشتغال در سال اول فعالیت، بیش از ۵۰ درصد آنها در ۲ سال اول و تقریباً ۶۷ درصد در پایان سال پنجم از شروع فعالیت به دلایل مختلفی با ناکامی مواجه شده و ناچار به توقف فعالیت شده اند.

۳- اهمیت و ضرورت انجام تحقیق :

در پژوهشی که در طی سالهای ۱۹۸۰ تا ۱۹۹۷ انجام شد مشخص گردیده است که سیاست های کوچک سازی، به بیکاری افزون بر ۴۳ میلیون نفر در سطح کشورهای صنعتی انجام شده ولی در همین دوره ۷۳ میلیون شغل در آن کشورها انجام گردیده است که قریب به اتفاق آن ها توسط موسسات کوچک و متوسط بوده است بین سال های ۱۹۹۹-۲۰۰۰ میلادی ایجاد شغل از طریق توسعه یا تشکیل شرکت های کوچک بالغ بر ۱۰۸۰۰۰۰۰ نفر نیروی کار بوده است و علی رغم اعمال سیاست کوچک سازی شرکت های بزرگ و حذف حدود ۸۳۰۰۰۰۰ نفر از شاغلان، تغییرات خالص استخدام در شرکت های کوچک و متوسط ۲۵۰۰۰۰۰ نفر نیروی کار بوده است، مطالعات انجام گرفته در کشور هندوستان نیز حاکی از آن است در طی سالهای ۱۹۷۴ تا ۱۹۹۰ از طریق واحدهای کوچک صنعتی سطح اشتغال از ۳۹۷۰۰۰۰ نفر به ۱۱۹۰۰۰۰۰ نفر افزایش یافته است همچنین استیون کرفت و راسل سوبل (۲۰۰۳) بیان می کند که کلید بین آزادی اقتصادی و رشد اقتصادی فعالیت های کارآفرینی است که عموماً از فعالیت های بنگاه های کوچک و متوسط نمایان می گردد. همان طور که بیان شد بنگاه های کوچک و متوسط در رشد اقتصاد، اشتغالزایی و ... نقش حیاتی ایفا می کنند و در کشورهای صنعتی نیز روز به روز به اهمیت آنها افزوده می شود. تجربیات نشان می دهد که بنگاه های کوچک و متوسط بدون دسترسی به منابع مالی امکان ادامه حیات ندارند. عموماً شکست این نوع بنگاه ها ناشی از اثر مشکلات مالی می باشد. این بنگاه ها بدون حمایت دولت و دیگر دستگاه های ذی ربط نمی توانند پابرجا مانده و نقش اساسی خود را به خوبی ایفا نمایند. به منظور پیشگیری و مواجهه منطقی با چنین رویدادهایی، راهبردها، حمایت ها و اقدامات عملی سایر کشورها در حمایت از نوآوران و کارآفرینان می تواند راهنمای عملی خوبی برای سایر کشورها باشد. برای مثال در آمریکا در ۱۹۸۳ حدود ۳۰ ایالت کمیته هایی را به عنوان کمیته ایجاد و حمایت از واحدهای کوچک تولیدی به وجود آوردند. در آلمان برخی مؤسسات کارآفرینی ایجاد شده است که مشاوره



های شغلی و اطلاع رسانی به افراد نوآور می دهد. در فرانسه با اعمال سیاست های تخفیف مالیاتی ، کاهش و حذف عوارض واحدهای کوچک مورد حمایت قرار می گیرند . مالزی از معدود کشورهایی است که یک وزارتخانه تحت عنوان وزارت حمایت از فعالیت های کوچک جهت توسعه فرهنگ کارآفرینی دارد . اداره کسب و کارهای کوچک در آمریکا با نمایندگی خود در سطح ایالت و مناطق محلی با قریب بر ۱۰۰۰ مرکز توسعه کسب و کارهای کوچک ارتباط دارد و آنها را مورد حمایت قرار می دهد . با عنایت به اهمیت روزافزونی که واحدهای کوچک در ایجاد اشتغال و رشد اقتصاد ملی و منطقه‌ای (به شرحی که گذشت) موضوع حمایت از این واحدها بیش از پیش روشن تر می شود. می توان ابعاد حمایت از کارآفرینان واحدهای کوچک و متوسط را در قالب چهار فعالیت به شرح زیر تقسیم بندی و ارائه نمود.

۱. خدمات اداری و حرفه‌ای

۲. کمکهای مالی

۳. کمکهای مدیریتی

۴. خدمات بازاریابی

۴- تعریف بنگاه کوچک :

ادبیات مربوط به کسب و کار واحدهای کوچک، بسیار گسترده است و این گستردگی نیز باعث شده است که در کشورهای مختلف تعریف های گوناگونی برای این واحد ارائه شود؛ این تعریف ها با توجه به ساختار سنی، جمعیتی، فرهنگی و درجه توسعه یافتگی متفاوت هستند. بنگاه‌های کوچک و متوسط در کشورهای مختلف جهان دارای شباهتهای بسیاری هستند، اما با وجود این، نمی توان تعریف واحد و یکسانی از آنها به دست آورد؛ هر کشور با توجه به شرایط ویژه خود تعریفی از این کسب و کارها ارائه کرده است. بیشتر این تعریف‌ها بر اساس معیارهای کمی، مانند تعداد کارکنان و میزان گردش مالی مطرح شده‌اند (ملکی نژاد، ۱۳۸۵).



اما بعضی از تعاریف مطرح بنگاه های کوچک و متوسط در بعضی از کشور ها به شرح ذیل جدول (۱-۲) بیان می شوند :

ردیف	نام کشور	ویژگی های بنگاه کوچک
۱	تایوان	در قوانین کشور تایوان از چند معیار برای تعریف و شناسایی بنگاههای کوچک و متوسط استفاده می شود. این معیارها عبارتند از: میزان سرمایه تعهد شده یک بنگاه، مجموع دارایی ها و حجم فروش. براساس معیارهای بالا، در مورد بنگاههای تولیدی، چنانچه میزان سرمایه ثبت شده آنها کمتر از ۴۰ میلیون دلار تایوان و مجموع دارایی هایشان کمتر از ۱۲۰ میلیون دلار تایوان باشد، بنگاه کوچک و متوسط به حساب می آیند.
۲	آلمان	شرکتهای صنعتی و خدماتی که شمار کارکنانشان کمتر از ۲۵۰ نفر باشد. این بنگاهها در حدود ۵۰ درصد از تولید ناخالص داخلی (GDP) آلمان را ایجاد می کنند و موتور توسعه، محرک نوآوری و رقابت و یکی از مهمترین عوامل ایجاد اشتغال در بازار کار می باشند
۳	مالزی	«موسسه توسعه صنایع کوچک و متوسط» بعنوان مهمترین نهاد مرتبط با توسعه و گسترش نقش بنگاههای کوچک و متوسط از دو معیار برای شناسایی و تعریف بنگاههای کوچک و متوسط استفاده میکند که عبارتند از: تعداد کارکنان و میزان گردش مالی سالانه شرکت. براساس این دو معیار، بنگاههایی که تعداد کارکنان تمام وقت آنها کمتر از ۱۵۰ نفر بوده و حجم گردش مالی سالانه آنها نیز کمتر از ۲۵ میلیون رینگیت مالزی باشد، بنگاه کوچک و متوسط به حساب می آیند.
۴	فلیپین	در فلیپین از دو معیار برای تعریف و شناسایی بنگاههای کوچک و متوسط استفاده می شود. معیار نخست شمار کارکنان تمام وقت شاغل در اینگونه بنگاههاست و دومین معیار میزان داراییهای ثبت شده بنگاههاست. براساس دو معیار بالا، در فلیپین آن دسته از واحدهایی بنگاه کوچک و متوسط شناخته می شوند که شمار کارکنان تمام وقت آنها کمتر از ۲۰۰ نفر باشد و علاوه بر آن مجموع داراییهای ثبت شده آنها نیز بیش از ۴۰ میلیون پزو نباشد
۵	ایران	در ماده ۲ آئین نامه اجرائی گسترش بنگاه های کوچک و متوسطاقتصادی زود بازده و کارآفرین، بنگاههای کوچک به واحدهای تولیدی (کالا و خدماتی) گفته میشود که میزان اشتغال آنها کمتر از ۵۰ نفر باشد.(ملکی نژاد۱۳۸۵)



جدول (۲-۲) تعریف بنگاه‌های کوچک و متوسط بر اساس دیدگاه کمیسیون اورپایی

ارزش کل دارایی‌ها (میلیون یورو)	حجم معاملات (میلیون یورو)	تعداد کارکنان	
کمتر از ۲	کمتر از ۲	کمتر از ۱۰ نفر	شرکت‌های کوچک
بین ۱۰ تا ۲	بین ۱۰ تا ۲	بین ۱۰ تا ۵۰	شرکت‌های کوچک
بین ۱۰ تا ۴۳	بین ۱۰ تا ۵۰	بین ۲۵۰ تا ۵۰	شرکت‌های متوسط

سازمان توسعه صنعتی ملل متحد (یونیدو)

۵- ویژگی بنگاه‌های کوچک و متوسط متوسط :

بررسی سیاست‌های کشورهای مختلف نشان می‌دهد که این کشورها سیاست‌های متفاوتی برای بنگاه‌های کوچک و متوسط خود انتخاب کرده‌اند. یکی از این دلایل تفاوت بین سیاست‌های اعمال شده برای این بنگاه‌ها در مقایسه با بنگاه‌های بزرگ، ویژگی‌هایی است که آن‌ها دارند. در ادامه چندین ویژگی این بنگاه‌ها ارائه می‌گردد. به طور کلی مهمترین ویژگی بنگاه‌های کوچک و متوسط را می‌توان به شرح ذیل بیان کرد.

- ❖ تاسیس و توسعه بنگاه‌های کوچک و متوسط به منابع اندکی نیاز دارد
- ❖ بنگاه‌های کوچک و متوسط در مجموع از درجه اشتغال زایی بالایی برخوردار هستند.
- ❖ بنگاه‌های کوچک و متوسط اغلب متکی بر منابع داخلی هستند.
- ❖ بنگاه‌های کوچک و متوسط از انعطاف پذیری بالایی در تغییر و تبدیل سرمایه برخوردارند.
- ❖ بنگاه‌های کوچک و متوسط رقابت پذیرتر هستند.
- ❖ بنگاه‌های کوچک و متوسط می‌توانند نیروهای متخصص بنگاه‌های بزرگ را پرورش دهند.
- ❖ مدیریت و کنترل بنگاه‌های کوچک و متوسط هزینه کمتری دربردارد.
- ❖ مکان یابی بنگاه‌های کوچک و متوسط به سهولت قابل انجام است.
- ❖ توسعه بنگاه‌های کوچک و متوسط نحوه توزیع درآمد را به نفع افراد کم درآمد بهبود می‌بخشد. (شاه حسینی ۱۳۸۴).

- نوع مالکیت و مدیریت :

تقریباً در تمامی بنگاه‌هایی که در گروه بنگاه‌های کوچک و متوسط قرار می‌گیرند، مالک شرکت مسئولیت مدیریت شرکت را نیز بر عهده دارد و از آنجایی که بنگاه کوچک عموماً توسط افراد کارآفرین که فاقد مهارت‌های مدیریتی هستند، ایجاد می‌شوند. این بنگاه‌ها در زمینه مدیریت امور اداری، مالی و بازاریابی با مشکلات عمده‌ای مواجه



هستند. بنابراین در اغلب کشورها برای مدیران این بنگاه‌ها آموزش‌ها و خدمات مشاوره‌ای در زمینه مدیریتی ارائه می‌گردد.

- اشتغال‌زایی :

در اواخر دهه ۸۰ میلادی به واسطه تحقیقی که دیوید بیرچ انجام داد، موضوع فرصت‌های شغلی در محدوده بنگاه‌های کوچک مورد توجه قرار گرفت. نتایج این مطالعات نشان داد که دیگر بنگاه‌های بزرگ ایجادکننده اصلی اشتغال نیستند، بلکه اکثر شغل‌های جدید را بنگاه‌های کوچک ایجاد می‌کنند. بر اساس مطالعات موسسه تحقیقاتی کوگنیتکس واقع در کمبریج ایالت ماساچوست، شرکت‌های کوچک و متوسط آمریکا در بین سال‌های ۹۹-۱۹۸۷ منشا ایجاد ۵/۸ میلیون فرصت شغلی بوده‌اند، در حالی که همان دوره شرکت‌هایی که بیش از ۵۰۰ نفر کارمند داشته‌اند در مجموع ۲/۳ میلیون نفر را اخراج کرده‌اند. بر اساس آمارهای موجود، اتحادیه اروپا در این سالها شاهد انتقال نیروی کار شاغل از بنگاه‌های بیش از ۱۰۰ نفر به بنگاه‌هایی با کمتر از ۱۰ نفر کارمند بوده‌اند. به طور کلی از حدود ۹۰ میلیون نیروی کار فعال در اتحادیه اروپا ۳۰ میلیون نفر در بنگاه‌های خیلی کوچک، ۲۰ میلیون نفر در بنگاه‌های کوچک و ۴۰ میلیون نفر در بنگاه‌های متوسط و بزرگ اشتغال دارند. با توجه به توان و ظرفیت بنگاه‌های کوچک و متوسط در ایجاد فرصت‌های شغلی تأکید سیاست‌گذاران دولتی در اغلب کشورها کاهش نرخ بیکاری از طریق رشد این بنگاه‌ها بوده است.

- ارزش افزوده :

مفهوم ارزش افزوده ریشه در اقتصاد کلان دارد و در کشورهای پیشرفته که دارای اقتصاد سرمایه‌داری هستند، از آن برای اندازه‌گیری ثروت ملی یعنی تولید ناخالص داخلی (GDP) استفاده می‌شود. در سطح خرد و در یک بنگاه اقتصادی، ارزش افزوده مقدار باقی مانده از بازدهی است که با بهره‌گیری از ظرفیت‌های تولیدی مثل نیروی کار و سرمایه ایجاد شده است. ارزش افزوده، سهم بنگاه اقتصادی را از تولید ناخالص داخلی نشان می‌دهد و بیانگر توانایی بنگاه در افزایش ارزش کالاها و خدمات تولیدی در کل اقتصاد است و به طور کلی ارزش افزوده شاخصی است که با آن می‌توان بین اقتصاد خرد در سطح یک بنگاه و اقتصاد کلان در سطح یک کشور ارتباط برقرار کرد.

- بهره‌وری :

بدون شک، یکی از اهداف و آرزوهای ملت‌ها و کشورها، فراهم آوردن یک زندگی مناسب، همراه با رفاه و آسایش برای خود و دیگران در جهان امروز است؛ که بهترین راه شناخته شده برای رسیدن به آن، توسعه است. امروزه تأکید بر توسعه پایدار، یکی از محورهای اساسی در سیاست‌گذاری‌های دولت‌ها به شمار می‌آید. تا از طریق آن، استانداردهای زندگی را در جامعه خویش بهبود بخشند. استاندارد زندگی در یک جامعه، به درجه‌ای از تأمین حداقل نیازهای جامعه بستگی دارد. به عبارت دیگر، کیفیت غذا، پوشاک، مسکن، آموزش و امنیت اجتماعی، استاندارد زندگی را تعیین



می‌کند. برای ارتقای استاندارد زندگی باید غذا، پوشاک، مسکن، آموزش و امنیت بیشتر و با کیفیت‌تر، تولید شود. افزایش مقدار تولید و بهبود کیفیت کالاها و خدمات، می‌تواند از طریق افزایش نهاده‌های نیروی کار و سرمایه صورت پذیرد و یا این که از منابع موجود به صورت کارتر (یعنی توأم با بهره‌وری) استفاده به عمل آید. خلاصه این که بهره‌وری، نگرشی فرهنگی است که در آن، انسان، فعالیت‌های خود راهوشمندانه-خردمندان انجام می‌دهد تا بهترین نتیجه را در جهت دستیابی به اهداف مادی و معنوی به دست آورد.

- صادرات :

با توجه به این واقعیت که از یک سو قابلیت‌های صادراتی عموماً با مزایای رقابتی، انگیزه‌های صادراتی و کشورهایی که صادرات به آنها انجام می‌گیرد، سنجیده می‌شود و از سوی دیگر عملکرد صادرات بنگاه‌ها نیز با معیارهایی چون میزان صادرات، سود آوری و رشد آن مورد ارزیابی قرار می‌گیرد، همواره این پرسش مطرح بوده است که آیا اندازه بنگاه عاملی تعیین‌کننده در امر صادرات تلقی می‌شود یا اینکه مولفه‌های دیگر در افزایش صادرات نقش دارند.

توافق عمومی در متون مختلف وجود دارد که اندازه بنگاه ارتباط مستقیمی با احتمال انجام فعالیت‌های صادراتی دارد و نتایج حاکی است که بنگاه‌های بزرگ در فعالیت‌های صادراتی بیشتر دخالت می‌کنند. به عبارتی اندازه بنگاه احتمال صادرکننده بودن آن را افزایش می‌دهد.

۶- نقش و ضرورت نهادهای مالی در توسعه بنگاه‌های کوچک و متوسط

بانک‌ها اغلب ترجیح می‌دهند با صنایع بزرگ که تولیدات آنها تضمین شده است، وارد معامله و وام‌دهی شوند و تولیدکنندگان کوچک که معمولاً آینده قابل تضمینی نداشته و احتمال ورشکستگی بالایی دارند، چندان از طرف بانک‌های تجاری مورد حمایت قرار نمی‌گیرند و میزان وام پرداختی به آنها بسیار پایین است و این واحدهای کوچک صنعتی تنها بعد از مستحکم کردن موقعیت خود در صحنه تولید و جلب اعتماد مشتریان است که بانک‌ها و موسسات مالی حاضر به مشارکت مالی با این واحدهای کوچک تولیدی می‌شوند. در راه رسیدن به این مرحله از استحکام و اعتمادسازی، واحدهای تولیدی کوچک بسیاری از پا در می‌آیند و از گردونه کسب‌وکار حذف می‌شوند. بنابراین این واحدهای کوچک تولیدی همواره برای تامین سرمایه و منابع مالی لازم برای خرید مواد اولیه، خرید ماشین‌آلات جدید و گسترش خط تولید با مشکل مواجه هستند و نیاز به مراجعی دارند که یا این منابع را برای آنها فراهم کنند یا نزد بانک‌ها ضمانت واحدهای تولیدی کوچک را کنند تا آنها بتوانند از منابع مالی بانک‌ها و سایر موسسات مالی استفاده کنند. کشورهای بسیاری این نوع مراجع و سازمان‌ها برای حمایت از واحدهای کوچک تولیدی به وجود آمده است و در کشورهایی چون کره جنوبی، مالزی، تایوان و هندوستان موسسات اعتباری پشتیبانی‌کننده متعددی از قبیل بانک‌های



صنعتی، صندوق ضمانت اعتباری و سایر موسسات دولتی و خصوصی وجود دارد که انواع وام‌ها را با نرخ بهره نسبتاً پایین در اختیار واحدهای صنعتی کوچک به منظور تامین سرمایه، گسترش خط تولید و صادرات کالا به بازارهای جهانی قرار می‌دهند.

انواع خدماتی که نهاد مالی توسعه‌ای می‌تواند به SME ها ارائه کند، براساس مدت زمان بازگشت سرمایه اولیه و سود حاصل از آن عبارت است از:

۱-۶- سرمایه‌گذاری پر خطر (در این حالت بازگشت سرمایه به صورت کوتاه مدت است)

یکی از راه‌های تامین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط یا به عبارتی دیگر، صنایع نوپا استفاده از منابع مالی پرخطر یا VC می‌باشد. تامین‌کنندگان این منابع مالی، به دنبال سود بسیار بالا می‌گردند و نیز حاضرند تا ریسک بالایی را برای به دست آوردن سود بیشتر متحمل شوند. به همین دلیل، سرمایه خود را در اختیار صنایع نوپا و کارآفرینانی که طرح‌ها و ایده‌های نو دارند، قرار می‌دهند تا کارآفرینان بتوانند این ایده را عملی کنند و اگر محصول آنان تجاری شود سود بالایی را کسب می‌کنند. در بسیاری از موارد ممکن است سرمایه VC از بین برود ولی اگر از چند مورد محصول یک مورد به بازار راه یابد، این افراد یا نهادها سود بالایی را کسب می‌کنند. به دلیل نظام مالی خودگردان، نوع مالکیت این نوع نهادها می‌تواند خصوصی، دولتی یا ترکیبی از این دو باشد.

۲-۶- بانکداری توسعه‌ای (در این حالت بازگشت سرمایه به صورت کوتاه مدت و بلندمدت است)

این نوع تامین مالی در کشورهای مختلف کاربرد فراوانی در توسعه صنعتی داشته است. بانک‌های توسعه‌ای نهادهای مالی با مالکیت و حمایت دولتی می‌باشند. وظیفه اصلی این بانک‌ها فراهم ساختن وام‌های بلندمدت برای کارآفرینان و صنایع می‌باشد. به طور کلی وظیفه این نوع بانک‌ها را می‌توان به دو دسته تقسیم نمود.

۱- فراهم ساختن وام‌های بلندمدت جهت تامین مالی صنایع جدید و نوپا و «پرریسک»؛

۲- برقراری ارتباط بین دیگر نهادهای تامین‌کننده منابع مالی، بانک‌های تجاری و صنایع جدید و نوپا.

تامین وام‌های بلندمدت به خصوص در مورد صنایع پرریسک و نوپا یا تولید کالای عمومی از طریق مکانیزم بازار با شکست مواجه می‌شود. به طور کلی بانک‌های تجاری، تمایل کمی به فراهم ساختن وام‌های بلندمدت به خصوص در مورد صنایع پرریسک بالا دارند. مزیت مهم بانک‌های توسعه‌ای نسبت به بانک‌های تجاری، ایجاد مهارت و تخصص بالاتر در این بانک‌ها می‌باشد. چون این بانک‌ها در زمینه خاصی فعالیت می‌کنند دارای توان تخصصی و مهارت بالاتری در تخصیص بهینه منابع، نسبت به بانک‌های تجاری می‌باشند. از این جهت این بانک‌ها مانند VC ها عمل می‌کنند. به علاوه این تخصص و مهارت بانک‌های توسعه‌ای به ایجاد یک شبکه بین بانک‌های تجاری و صنایع نوپا کمک



می‌کند؛ به عبارتی دیگر بانک توسعه‌ای به‌عنوان یک مشاور و متخصص می‌تواند منابع بانک‌های تجاری را به‌صورت بهینه به سمت صنایع نوپا هدایت می‌کند.

امروزه مالکیت اکثر بانک‌های توسعه‌ای در میان بانک‌های تجاری و نهادهای مالی پخش است و تامین مالی به‌صورت ایجاد شبکه از یکسری بانک تجاری و نهاد مالی با صنایع می‌باشد که بانک توسعه‌ای وظیفه برقراری ارتباط و تخصیص بهینه را برعهده دارد.

۳-۶- تامین مالی به‌وسیله نهادهای «DFI»

عبارت DFI مخفف موسسات تامین مالی فعالیت‌های توسعه‌ای می‌باشد. این موسسات دارای مالکیت شبه‌دولتی بوده و دولت سهامدار اصلی این موسسات محسوب می‌شود و تامین مالی آنان بیشتر از طریق دولت انجام می‌شود. این تامین مالی به‌صورت مستقیم (وام، خرید تجهیزات) و غیرمستقیم (ایجاد حق مالکیت و ...) اعمال می‌شود. در حال حاضر این موسسات به‌صورت گسترده‌ای در دنیا وجود دارد. تعداد این موسسات در آسیا بیش از ۷۵ موسسه در آفریقا بیش از ۷۰ موسسه و در آمریکای لاتین بیش از ۹۰ شرکت می‌باشد. هدف اصلی این موسسات ایجاد زیرساخت‌ها و کمک به توسعه هسته اصلی صنایع می‌باشد. دومین هدف مهم این موسسات کمک به توسعه تکنولوژی می‌باشد.

۴-۶- اهمیت لیزینگ برای SMEها

لیزینگ برای SMEها دارای مزیت‌های متعددی است. اول اینکه لیزینگ یک ابزار مناسب برای تامین مالی سرمایه‌گذاری بدون استفاده از سرمایه اولیه زیاد است و شرکت‌ها را قادر می‌سازد تا درآمد مورد انتظار خود را با جریان نقدی کالاها انطباق دهند. همچنین لیزینگ می‌تواند ظرفیت تولیدی شرکت را افزایش دهد بدون اینکه به‌طور اثربخشی روی نقدینگی یا سطح اهرم شرکت اثر بگذارد. دوم اینکه قراردادهای لیزینگ می‌توانند از رویه‌های مالیاتی مناسبی منتفع گردند و شرکت‌ها را قادر می‌سازد تا هزینه‌های لیزینگ را به‌طور ماهانه از درآمد مالیات‌پذیر شرکت کسر نماید. سوم اینکه به دلیل افزایش دارایی‌هایی که توسط موجر نگهداری می‌شود، هزینه تامین مالی از طریق لیزینگ رقیب دریافت اعتبار به‌طور سنتی است. چهارم اینکه فروشندگان از اجاره برای افزایش فروش خود از طریق تسهیل تامین مالی برای خریداران استفاده می‌کنند. پنجم اینکه ملاحظات مالیاتی در لیزینگ نقش دارد. مالیات کل پرداختی می‌تواند با باقی ماندن مالکیت دارایی برای گروهی که در معرض مالیات بیشتری است، باقی بماند. ششم اینکه لیزینگ می‌تواند یک منبع برای تامین مالی خارج از ترانزنامه‌ای باشد. موفقیت لیزینگ به عنوان نوعی تامین مالی در بین SMEها دلایل مختلفی دارد. در حقیقت SMEها اغلب برای دستیابی به وام‌های بانکی رایج با مشکلات عدیده‌ای روبه‌رو می‌شوند. بانک‌ها معمولاً از مشتریان سوابق اعتباری مطمئن، دارایی یا وثیقه کافی و سرمایه پایه محکم می‌خواهند. معمولاً SMEها، مخصوصاً بنگاه‌های تازه تاسیس، نمی‌توانند تمام خواسته‌های بانک را برآورده کنند. در



مقابل، شرکت های لیزینگ به دلیل در اختیار داشتن مالکیت قانونی دارایی که تضمینی بسیار محکم است، به جای تمرکز بر سوابق اعتباری یا سرمایه پایه متقاضی بر قدرت تولید جریان نقدی موسسه برای پرداخت مبالغ اجاره تمرکز می کنند. به همین دلیل موسسات نوپای کوچکیکه از پتانسیل رشد و سودآوری مناسبی برخوردارند می توانند از خدمات شرکت های لیزینگ بهره مند شوند.

۵-۶- تبدیل به اوراق بهادار

تبدیل به اوراق بهادار یکی از نوآوری های اخیر مهندسی مالی است که توجه بسیاری از موسسات را نیز به خود معطوف ساخته است. در این روش، با پشتوانه قرار دادن انواع دارایی ها که توانایی ایجاد جریان نقدی را دارند و افزایش رتبه اعتباری آنها با استفاده از روش ها و مکانیزم های مختلف، سعی می شود که هم ریسک دارایی ها به سرمایه گذاران منتقل گردد و هم تامین مالی با شرایط مطلوب تری انجام گیرد.

تبدیل به اوراق بهادار مکانیزمی است که دارایی هایی که قابلیت نقدشوندگی ندارند مانند وام ها را به ابزارهای قابل معامله در بازار سرمایه تبدیل می نماید. به طور ویژه، برخی از حساب های دریافتی (دارایی) ناشر در یک سبد از ابزارهای مالی قرار می گیرند و به شرکت با هدف خاص یا SPV فروخته می شوند. شرکت SPV این بسته از ابزارهای مالی را به وسیله انتشار ابزار بدهی (مانند اوراق به پشتوانه دارایی یا ABS) در بازارهای سرمایه تامین مالی مجدد (ریفاینانس) می نماید.

تبدیل به اوراق بهادار نمودن دارایی ها را می توان ناشی از عوامل ذیل دانست:

- ۱) وجود برخی محدودیت ها: فشار نهادهای نظارتی.
- ۲) کاهش هزینه سرمایه: تبدیل به اوراق بهادار کردن به موسسه یا بنگاه کمک می نماید تا سرمایه های راكد یا کم ارزش خود را از ترازنامه خارج نموده و به جای آن سطح دارایی ها را افزایش دهند.
- ۳) کاهش ریسک اعتباری و ریسک نقدینگی بنگاه های کوچک و متوسط می توانند با استفاده از این فرآیند، علاوه بر کاهش ریسک اعتباری و ریسک نقدینگی، اقدام به خلق پول نموده و قدرت اعطای تسهیلات خود را افزایش دهند.
- ۴) پیشرفت تکنولوژی SME:
- ۵) خارج نمودن برخی دارایی ها از ترازنامه: با پیشرفت تکنولوژی، تولید و به کارگیری اطلاعات راحت تر و سریع تر شده است. و برخی از دارایی از دارایی های خاص از ترازنامه خود خارج خواهد شد. در شکل زیر فرآیند کلی تبدیل دارایی ها به اوراق بهادار آورده شده است.

۵-۶- تامین مالی از طریق دریافت اعتبارات و وام های داخلی، منطقه ای و بین المللی

وام ها را می توان به دو دسته کوتاه مدت و بلندمدت طبقه بندی نمود. وام های بلندمدت بدهی هایی هستند که سررسید آنها بیش از یک سال بوده و شرکت وام گیرنده متعهد می گردد که طبق زمان بندی خاصی که مورد توافق وی و



موسسه وام‌دهنده است، اقدام به بازپرداخت اصل و بهره آن نماید. نرخ بهره وام‌های بلندمدت معمولاً تابعی از رتبه اعتباری شرکت‌های متقاضی وام است. هرچه شرکت‌های متقاضی وام به لحاظ اعتباری دارای رتبه بهتری باشد، نرخ بهره مورد مطالبه بانک و موسسات مالی کمتر خواهد بود و برعکس. همچنین در صورتیکه رتبه اعتباری شرکت پایین باشد، موسسه وام‌دهنده متمایل خواهد بود که وام را با دوره بازپرداخت کمتر و اخذ وثیقه پرداخت کند. نرخ بهره وام‌های بلندمدت می‌تواند ثابت یا شناور (همه‌هنگ با برخی شاخص‌ها مثل نرخ لایبور و...) باشد.

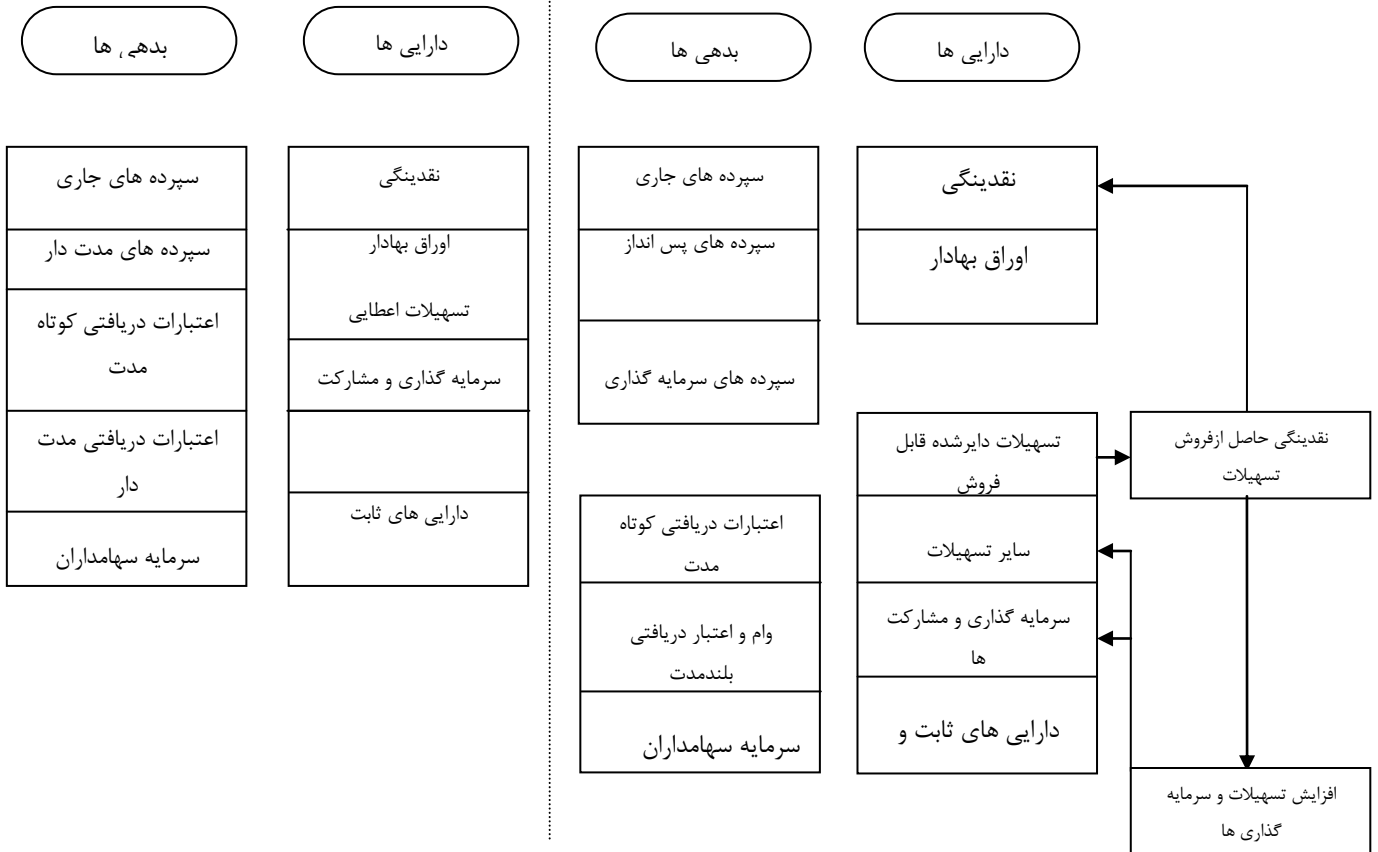
۶-۶- فروش وام و احیای مدیریت دارایی‌ها (ارتباط تأمین سرمایه (SME) و ALM)

وثیقه‌گذاری، رویکردی نو و تحول‌جدیدی در بانکداری است. در این روش سعی می‌شود تسهیلات و وام‌های داده شده را به صورت اوراق بهادر در آورند و مجدداً آنها را به سرمایه‌گذاران بفروشند. مثلاً اگر بانک تسهیلاتی را در اختیار یک واحد تولیدی گذاشته است، با ارزیابی‌های مناسب و حذف عملی ریسک، می‌توان بازپرداخت اقساط آن را هم دایر کرد و اوراق مالکیت این وام‌ها را مجدداً در مقابل دریافت منابع واگذار نمود. از این طریق، وظیفه بانک به عامل بودن و یافتن فرصت‌های سرمایه‌گذاری ختم می‌شود و فقط کارمزدهای ذی‌ربط را دریافت می‌کند و همان حجم دارایی‌های خود را افزایش می‌دهد. در این روش، بانک می‌تواند اوراق مشارکت یا اوراق تعهدی را انتشار دهد و به فروش برساند که پشتوانه آنها تسهیلات مشارکت مدنی، تسهیلات فروش اقساطی و سایر تسهیلات عقود بانکی باد. نکته مهم آن است که وثیقه‌گذاری و فروش مجدد وام‌ها و اعتبارات، یک بار دیگر توجه مدیریت را از طرف بدهی‌ها به طرف دارایی‌ها معطوف می‌دارد.

روش ایمن‌سازی را می‌توان به صورت نمودار ذیل ارائه داد:



نمودار ۶-۶. روش ایمن سازی



تأمین مالی در بنگاههای کوچک و متوسط

دسترسی به دارایی مالی برای بنگاههای کوچک و متوسط بسیار دشوار است و نهادهای مالی و قانونی نقش مهمی در رابطه با این محدودیت بازی می کنند. تحقیقات بسیاری اهمیت نهادهای مالی و قانونی را نشان داده اند. این نهادها به شرکتهای نیازمند بخصوص بنگاههای کوچک در دسترسی به منابع مالی و رشد اقتصادی کمک شایانی می کنند. در زمان فقدان این نهادها، زمانی که سرمایه گذاران خارجی نمی توانند از تملک سازمان یا شرکت توسط کارمندان داخلی جلوگیری کنند. برای بنگاههای کوچک و متوسط بهینه کردن اندازه شان و دسترسی به منابع مالی مشکلتر است. تمرکز بر بهبود نهاد و غلبه بر محیط کسب و کار احتمالاً بیشترین تأثیر را در از میان برداشتن یا کاهش محدودیتهای رشد (SME)ها و بالا بردن تسهیلات آنها برای افزایش سهمشان در رشد اقتصادی خواهد داشت. اما در این میان نوآوری



در ابزارهای مالی می‌تواند به دسترسی به تسهیلات مالی برای این بنگاهها حتی در زمان فقدان نهادهای خوب توسعه یافته بسیار کمک کند.

منابع سرمایه‌ای برای (SME)ها شامل موارد زیر است:

۱. درآمدهای تقسیم نشده، پذیرهنویسی داخلی
۲. بانکها
۳. فروش سهام، دارایی خالص
۴. اعتبار تجاری، کارت اعتباری، توسعه پذیرهنویسی، اجاره داری
۵. سهم شرکت از دارایی خارجی

طبق تحقیقی که توسط بانک جهانی انجام شده است مشخص شد که شرکتهای بزرگ در همه موارد نسبت به بنگاههای کوچک و متوسط دسترسی بیشتری به اعتبارات بانکی چه در داخل و چه در خارج دارد. با این وجود مطالعات نشان می‌دهد که برای (SME)ها عدم تجانس مهمی در رابطه با منابع مالی در سراسر کشورها وجود دارد. حدود ۱/۴ بنگاههای کوچک بیش از ۱۰ درصد منابع مالی خود را از اعتبارات تجاری به دست می‌آورند. حدود ۴۰ درصد آنها سهم یکسانی از بانک‌های تجاری محلی به دست می‌آورند.

علاوه بر این کشورهایی که در آنها بنگاههای کوچک و متوسط به این نوع از منابع دسترسی دارند. کشورهایی با سیستم مالی پیشرفته هستند. در واقع بنگاههای کوچک و متوسط از دارایی خارجی به خصوص دارایی بانک استفاده کمتری می‌کنند. این بنگاهها بیشتر از همه پشتیبانی حق مالکیت بر حسب دستیابی به منابع رسمی دارایی‌های خارجی به خصوص دارای بانک سود می‌برند.

در یک تقسیم بندی، کاردلو ۱۹۹۱ منابع مالی در دسترس کارآفرینان را به دو دسته تقسیم کرده است. منابع غیر رسمی و منابع رسمی. در این مقاله با تلفیق تقسیم بندی‌های فوق منابع به چهار دسته تقسیم شده است. این چهار دسته عبارتند از:

- ۱- منابع داخلی تأمین مالی
- ۲- منابع تأمین مالی از طریق بدهی و قرض
- ۳- منابع خصوصی تأمین مالی
- ۴- منابع تأمین مالی از طریق سرمایه و سهام

تأمین منابع مالی همواره یکی از بزرگترین چالش‌های کارآفرینان و شاید مهمترین آنها در مراحل مختلف طول عمر یک طرح بوده و هست. در این قسمت سعی می‌شود با فهرست کردن روش‌های گوناگون تأمین مالی به معرفی جامعی از این منابع پرداخته و توانمندیها و نارسای‌های هر روش تا حد امکان به طور مشروح معرفی شود. در ادامه هر یک از این منابع به گونه‌ای تفصیلی مورد بحث قرار خواهد گرفت.



۱- منابع داخلی تأمین مالی

در مراحل پسین تأمین مالی نظیر مرحله جوانی، رشد یا بلوغ، شرکتها می توانند از منبع داخلی مانند سود انباشته و صرفه جویی در هزینه های ممکن کارآفرین باید شیوه های صرفه جویی در خرج پول را مورد توجه قرار دهد. عاملیت حساب های دریافتی و کارت های اعتباری به جای نگهداری و ثبت فروش اعتباری در دفاتر شرکت (که برخی از این حساب ها هیچگاه وصول نمی شود). یک کسب و کار کوچک می تواند حساب های دریافتی خود را یکجا به یک عامل بفروشد.

۲- منابع تأمین مالی از طریق بدهی و قرض از بانکها:

بانک های تجاری بیشترین تعداد و بیشترین تنوع وام های کسب و کار های کوچک را ارائه می کنند. مالکان کسب و کارها. بانک ها را به عنوان اولین و بی منت ترین قرض دهندگان می دانند. بانک ها غالباً در فرایندهای اعطای وام خود محافظه کارانه عمل می کنند و ترجیح می دهند در هنگام تخصیص وام های خود به کسب و کارهای کوچک و متوسط، آنها را به شرکت های در حال فعالیت اعطا کنند تا به یک شرکت نوپای با ریسک بالا. چنانکه بانکی در اعطای وام خود به یک شرکت دچار اشتباه شود. ترجیح می دهد که جریان وجوه نقد کافی برای بازپرداخت وام موجود باشد. نخستین پرسشی که هنگام ارزیابی طرح کسب و کار کارآفرینان در ذهن بیشتر بانکداران نقش می بندد. این است که آیا این کسب و کار قادر به ایجاد وجوه نقد کافی برای بازپرداخت وامی هست که دریافت کرده است؟ اگرچه که بانک ها برای تضمین وام هایشان بروثیقه کافی متکی هستند، ولی آنچه بازپرداخت وام را در موعد مقرر تضمین می کند. جریان نقد کافی شرکت است. از سوی دیگر تهیه وثایق و راکد گذاردن آن نیز برای شرکت ها هزینه هایی در بردارد. وام های کوتاه مدت که برای کمتر از یکسال در نظر گرفته شده اند. رایج ترین نوع وام های تجاری اعطا شده به بنگاه های کوچک و متوسط است. این وجوه نوعاً برای پر کردن حساب سرمایه سرگردان برای تأمین مالی خرید موجودی بیشتر. بالا بردن تعداد محصول، تأمین مالی فروش، اعتباری و یا بهره گیری از تنزیل نقدی بکار می رود. این وام هنگامی بازپرداخت می شود که موجودی به وجوه نقد تبدیل شود. وام های میان مدت و بلند مدت برای مدت یکسال یا بیشتر ارائه می گردند. معمولاً در افزایش سرمایه ثابت بکار می رود. بانک ها این وام ها را برای راه اندازی و آغاز یک کسب و کار، ساخت کارخانه، خرید املاک و تجهیزات و تأمین وجوه برای دیگر سرمایه گذاری ها ی باند مدت عطا می کنند. بازپرداخت این وام ها معمولاً ماهیانه و فصلی تعیین می شود.

- خط های اعتباری و اعتبارات اسنادی: یک خط اعتباری به منظور حفظ جریان نقدی مثبت، وجوه کوتاه مدتی را به شرکت ارائه می کند. سپس هنگامی که در مراحل بعد شرکت توانست مبالغ مورد نظر را به دست آورد. این وام ها بازپرداخت می شود. یک مزیت خط اعتباری این است که تا زمانی که وجوه بازپرداخت نشود. بهره ای به آن تعلق نمی گیرد. در حالی که در زمان نیاز جریان نقدی این خط فوراً در دسترس قرار می گیرد. اعتبار اسنادی هم می تواند در هنگام معامله با یک توزیع کننده جدید که ممکن است از نظر اعتباری شرکت دارای تضمین کافی نباشد به کار گرفته شود. در چنین زمانی بانک می تواند با ارائه یک اعتبار اسنادی، پرداخت را به شرکت ضمانت کند.



- اعتبار تجاری و عرضه کنندگان تجهیزات: فروشندگان و عرضه کنندگان معمولاً خرید مواد اولیه و قطعات شرکت‌ها را به مدت ۳۰ تا ۹۰ روز یا بیشتر با نرخ بهره معین تأمین مالی می‌کنند. بیشتر فروشندگان تجهیزات از طریق ارائه تسهیلات خرید، مالکان کسب و کارها را تشویق می‌کنند تا تجهیزات مورد نیاز خود را از آنان خریداری کنند. این روش تأمین مالی تا حدود زیادی مشابه اعتبار تجاری است. معمولاً فروشندگان تجهیزات، یک شرایط اعتباری منطقی با باز پرداخت منصفانه که در طول عمر تجهیزات به طور متعادل تقسیم شده باشد را پیشنهاد می‌کنند - مؤسسات مالی و اعتباری و شرکت‌های بیمه که تخصص مؤسسات وام و پس انداز در ارائه وام‌هایی برای دارایی‌های واقعی است. علاوه بر نقش سنتی در ارائه وام‌های رهنی برای مسکن، منابع مالی را برای دارایی‌های تجاری صنعتی نیز ارائه می‌کنند. در یک وام نوعی تجاری یا صنعتی، مؤسسات وام یا و پس انداز تا ۸۰ درصد از اصل دارایی را با برنامه قرض خواهند داد. در دیگر کشورها برای بسیاری از کارآفرینان، شرکت‌های بیمه عمر می‌توانند منبع مهم دستیابی به سرمایه کسب و کار تلقی شوند. شرکت‌های بیمه دو نوع اساسی وام را ارائه می‌دهند. وام‌های بیمه نامه ای و وام‌های رهنی. وام‌های بیمه نامه ای بر پایه مبالغی ایجاد شده است که از طریق حق بیمه پرداخت می‌شود.

- اتحادیه‌های اعتباری و عرضه‌های خصوصی اتحادیه‌های اعتباری که تحت مالکیت اعضای خود قرار دارند. شناخته شده‌ترین مؤسسات برای ارائه وام‌های مصرفی و خودرو به شمار می‌روند. اتحادیه‌های اعتباری وام خود را به یک شخص ارائه نمی‌دهند، بلکه یک کارآفرین جهت واجد شرایط شدن برای دریافت وام باید به عضویت یک اتحادیه درآید. عرضه خصوصی نیز فرایندی است که طی آن شرکت برای استقراض و صدور اسناد تعهدآور تنها به معدودی از وام‌دهندگان - معمولاً شرکت‌های بیمه یا صندوق بازنشستگی - روی می‌آورد. و استقراض از طریق انتشار عام اوراق انجام نمی‌گیرد. بلکه عرضه خصوصی پیوندی است میان یک وام معمولی و اوراق قرضه. چرا که به صورت ذاتی نوعی اوراق قرضه محسوب می‌شود. اما شرایط آن مانند وام به نیازهای فردی قرض‌گیرنده بستگی دارد. اوراق بهاداری که به خصوصی تبدیل شده است. چندین مزیت را نسبت به وام‌های عادی بانکی داراست که از جمله آنها می‌توان به نرخ بهره ثابت، سررسید بلندمدت‌تر، محدودیت‌های کمتر و نهایتاً ریسک پذیری بیشتر سرمایه‌گذاران خصوصی اشاره کرد. کمک‌های دولتی در بسیاری از کشورها: دولت‌ها برای کمک به کارآفرینان در راه اندازی کسب و کارهای نوپا و یا در حال رشدشان تسهیلاتی را با نرخ بهره پایین یا باز پرداخت بلند مدت اعطا می‌کنند.

۳- منابع تأمین خصوصی مالی (پس اندازهای شخصی)

نخستین جایی که یک کارآفرین در جستجوی پول به سراغ آن می‌رود. منابع مالی شخصی اوست. این منبع ارزان‌ترین منبع مالی در دسترس است. به طوری که رایج‌ترین منبع تأمین وجوه سرمایه‌ای که برای کسب و کارهای کوچک و متوسط به کار می‌رود. از محل صندوق شخصی کارآفرینان تأمین می‌شود. - دوستان و بستگان: پس از صرف وجوه شخصی، کارآفرین به دوستان و بستگانی روی می‌آورد که ممکن است تمایل داشته باشند تا در کسب و کار او سرمایه‌گذاری کنند. براساس روابط دوستانه با کارآفرین، احتمال زیادی وجود دارد که این افراد سرمایه‌گذاری



کنند. آنها اغلب صبورتر از دیگر سرمایه‌گذاران هستند. با وجود این انتظارات غیر واقع‌گرایانه یا ریسک‌های درست درک نشده از خطرهای این سرمایه‌گذاری‌های خانوادگی است.

۴- منابع مالی از طریق سرمایه و سهام

اتکا صرف بر بدهی و استقراض برای تأمین مالی راه‌اندازی و یا رشد و توسعه شرکت، ممکن است مشکلات بی‌شماری را به وجود آورد. سرمایه به دست آمده از استقراض، سرمایه‌گیری نیست. مدت زمان وام‌های آن به ندرت از ۳ تا ۵ سال فراتر می‌رود. از سوی دیگر سرمایه ناشی از بدهی (استقراض) سرمایه متعهدی نیست. بدهی بازپرداخت‌های دوره‌ای بهره (فرم وام) و پرداخت نهایی اصل وام را ایجاد می‌کند. این عامل باعث می‌شود که در هنگام افت فروش یا دیگر فشارهایی که بر روی سودآوری و به ویژه بر روی جریان نقدی وارد می‌شود و سایر چنین مواقعی که از شرکت از بازپرداخت‌های بدهی ناتوان می‌شود، بانک‌ها ممکن است به عنوان آخرین راه‌چاره دارای‌ها را به مالکیت خود درآورند و یا شرکت را مجبور به انحلال سازند. به همین دلیل صاحب‌نظران توصیه می‌کنند که برای شرکت‌ها یا دست‌کم شرکت‌های با رشد بالا، سرمایه‌های ریسکی متعهد و صبور که بازدهی آن پس از موفقیت قریب‌الوقوع شرکت پرداخت می‌گردد استفاده نمایند در حالی که بانک‌ها اغلب عملکرد گذشته شرکت را به عنوان معیار مد نظر قرار می‌دهند. در تأمین مالی از طریق سیستم سهام سرمایه‌گذار مالک شرکت می‌شود در این روش ضمن اینکه ریسک تقسیم می‌شود، عدالت بالقوه آن نیز تقسیم می‌گردد.

فرشتگان کسب و کار:

این اصطلاح برای توصیف سرمایه‌گذارانی بکار می‌رود که سرمایه اولیه شرکت‌های پرریسک در مرحله آغازین قرار دارند را فراهم می‌سازند. فرشتگان کسب و کار، افراد ثروتمندی هستند که سرمایه‌گذاری مستقیمی در شرکت‌هایی که در ابتدای راه هستند و هنوز قیمتی برای آنها تعیین نشده است انجام می‌دهند. این در حالی است که هیچ‌گونه ارتباط خویشاوندی نیز با کارآفرین ندارند. در اغلب موارد فرشتگان کسب و کار در جستجوی فعالیت‌هایی که در باره آن تا حدودی چیزهایی بدانند بیشتر انتظار دارند تا دانش و تجربه خود را همانند پول در این شرکت سرمایه‌گذاری کنند. فرشتگان کسب و کار شکاف تأمین مالی موجود میان سرمایه‌های بدست آمده از منابع خصوصی و مرحله‌ای که سرمایه‌گذاران مخاطره‌پذیر نهادی تمایل به سرمایه‌گذاری خواهند داشت را پر می‌کنند. شرکا: یک کارآفرین می‌تواند برای گسترش سرمایه کسب و کار پیشنهادی، شریکی را انتخاب کند. دو نوع اصلی از شرکا وجود دارد. ۱- شرکای کلی (عمومی) که شخصاً مسئول کل بدهی‌های کسب و کار هستند ۲- شرکای محدود که مسئولیت محدود آنها دارای هایشان را از ادعای اعتباردهندگان و بستانکاران شرکت محفوظ نگه می‌دارند. متأسفانه در کشور ما صاحبان بعضی از بنگاه‌های کوچک و متوسط ناامید از همه جا به رباخواران و سودجویان مشروع روی می‌آورند که پس از مدتی ورشکست و از گردونه خارج می‌شوند.



ارائه راهکار و نتیجه گیری:

در وضعیت فعلی مهمترین خدمت مالی و بانکی مورد نیاز بنگاههای زود بازده، دریافت تسهیلات می باشد. لیکن خدمات بنگاهها به همین جا ختم نگردیده و بانکها می توانند خدمات جدید دیگری را در راستای حمایت از این بنگاهها می باشد تعریف و ارائه نمایند که در بخش های قبلی به برخی از آنها اشاره گردید. (فعالیت بانکها از طریق شرکت های کارگزاری در خصوص فعالیت در بازار بورس و عملیات هجینگ)، بانک ها همچنین می توانند با ارائه خدمات مشاوره ای به کارآفرینان و یا صاحبان این صنایع در خصوص وضعیت بازار و جایگاه آنها در بازار کمک فراوانی در جهت شروع و یا راه اندازی فعالیت های اقتصادی در جامعه بنمایند و درکل بسیج شرکتهای وگروپ وابسته در بانکها با برنامه ریزی بدون تفکر عدم تداخل و دخالت جهت ایفای نقش مکمل اقدام نمایند .

در این زمینه مجموعه راهکارهایی که می توانند با توجه به وضعیت فعلی سیستم بانکی سبب حل مشکلات بنگاههای کوچک و متوسط شوند ارائه میگردد.

- ایجاد نظام بیمه ای برای حمایت از بنگاهها در مقابل خطرات ناشی از ورشکستگی در جهت تضمین وام و اعتبار (ایجاد صندوق ضمانت سرمایه گذاری از بنگاههای اقتصادی کوچک)
- ایجاد تغییر نگرش در حمایت صرف دولت از طرح های بنگاههای کوچک اقتصادی زود بازده زیرا این طرح ها دارای عمر کوتاهی می باشند، از اینرو دولت باید ضمن حمایت های آگاهانه، آنها را به سمت طرح های دیر بازده هدایت نماید (صنایع بالا دستی و یا صنایع مادر) هدایت شوند. در غیر این صورت این طرح ها تنها می تواند بطور موقت مسکنی برای بازار اشتغال کشور باشد.
- اصلاح قوانین و مقررات بانکی (مقررات زدائی) و ایجاد بستری مناسب جهت روان سازی ارائه تسهیلات به طرح های زود بازده،^۱ به منظور کمک به توسعه این بنگاهها در راستای رشد اقتصادی، سیستم بانکی باید علاوه بر اینکه امکان سریع و آسان دستیابی کارآفرینان به تسهیلات را فراهم می نماید متوجه این موضوع نیز باشد که بر اساس تجربیات جهانی عمر این بنگاه ها کوتاه و معمولاً کمتر از ۵ سال است.^۲
- ایجاد واحدی مستقل در بانکها تحت عنوان امور اعتباری خرد همچنانکه در بانک اقتصاد نوین تشکیل گردیده به کارآفرینان بطوریکه در این امور علاوه بر ارائه تسهیلات مالی، بر اساس تجربیات جهانی مشاوره هایی در زمینه های مدیریت، بازاریابی، آموزش و تحقیقات به کارآفرینان ارائه نماید.
- بازنگری استراتژی صنعتی کشور با رویکرد حمایت همراه با برنامه ریزی از بنگاههای کوچک و متوسط در راستای اصل ۴۴ قانون اساسی چراکه این بنگاهها از طریق توسعه صنعتی موجبات اشتغال مولد را فراهم آورده و ضمن فقر زدائی مانع از مهاجرت روستائیان به شهرهای بزرگ می شوند.



- ایجاد و توسعه بانکهای تخصصی و یا خصوصی به منظور تامین سرمایه در گردش و منابع مالی مورد نیاز (اعطای تسهیلات با شرایط ویژه و کارمزد کم) جهت حمایت از طرح‌ها.
 - ایجاد تسهیلاتی برای بهره‌برداری و استفاده واحدهای کوچک و متوسط از مراکز تحقیقاتی، آموزشی، صنعتی و اطلاع‌رسانی (ارائه خدمات فناوری و اطلاعات و ارزیابی فنی و اقتصادی)، این بنگاهها به علت کمبود سرمایه از پشتوانه علمی- تخصصی لازم در امر فروش برخوردار نمی‌باشند و بناچار جهت فروش محصول خود و انعقاد قراردادهای فروش داخلی و خارجی به واسطه گر‌ها مراجعه می‌نمایند و از این بابت هزینه‌های زیادی را متحمل می‌شوند.
 - حذف مراکز متعدد تصمیم‌گیری و سیاستگذاری در امر بنگاههای اقتصادی کوچک و واگذاری آن به یک سازمان مستقل، در حال حاضر اداره کل امور صنوف در وزارت بازرگانی، سازمان صنایع کوچک و شرکتهای صنعتی به عنوان یکی از معاونتهای وزارت صنایع و معادن در کنار زیرمجموعه‌های وزارت جهاد کشاورزی، تعاون یا حتی نهادهای غیر دولتی نظیر کمیته امداد از جمله دستگاه‌های پیگیری کننده مسائل واحدهای کوچک به شمار می‌آیند .
 - ارائه خدمات مالی از طریق بانکداری الکترونیکی با توجه به محدودیت‌ها و زیر ساخت‌های حقوقی و قانونی فعلی که نیازهای بنگاههای اقتصادی کوچک و متوسط را مرتفع نماید.
 - تقویت بازار سرمایه (بورس اوراق بهادار) بعنوان یکی از زنجیره‌های تکمیلی پروسه حمایت‌های دولتی از بنگاههای کوچک اقتصادی زود بازده.
- در این خصوص دولت باید با یک دید جامع گرایانه علاوه بر حمایت از کارآفرینان و بنگاههای کوچک به توسعه بازارهای مکمل آنها نظیر بازار پول و سرمایه همت گمارد. همچنین با بازنگری و انجام اصلاحات لازم در استراتژی توسعه صنعتی کشور شرایط فعالیت‌های برون مرزی آنها را تسهیل نماید.



منابع:

- ۱) نقش تسهیلات بانکداری اسلامی در رشد صنایع کوچک - محمد رضا قانع - پایان نامه کارشناسی ارشد مدیریت علوم بانکی - ۱۳۸۳
- ۲) تمایل دولت آلمان به تسهیل در اعطای اعتبار - دکتر وحید فراتی کاشانی - نشریه دنیای بانکداری - شماره ۲۱۴ - شهریور ۱۳۸۵
- ۳) راههای توسعه بانکداری الکترونیک در ایران - سعید شیخانی - بانک توسعه صادرات - اولین همایش بانکداری الکترونیکی - ۱۳۸۳
- ۴) یونیدو (۱۳۸۴) استراتژی افزایش مشارکت موثر و رقابتی بخش بنگاههای کوچک و متوسط
- ۵) مولائی محمد (۱۳۸۲) ارزیابی عوامل موثر بر سودآوری و عملکرد صنایع کوچک ایران
- ۶) محمد صدری نیا (۱۳۸۸) روشهای مختلف تامین مالی بنگاههای کوچک و متوسط
- ۷) بررسی رابطه اجرای آیین نامه بنگاههای زود بازده و کار آفرین با میزان اشتغال - کورش فرح بخش
- ۸) کمال خرسند روان - بررسی میزان اثر بخشی سیاستهای دولت در اعطای تسهیلات بانکی
- ۹) بررسی روشهای مدیریت دارایی و بدهی - بانک اقتصادنوین - ۱۳۸۶