



تهیه شده در:

معاونت اقتصادی

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران

فروردین ماه ۱۳۹۶

بررسی مسائل روز اقتصاد ایران

همکاران این شماره:

ناظر: منیره امیرخانلو

گزارش شماره ۱: احمدرضا محبی مجد و زهرا محمدی

گزارش شماره ۲: فرناز صفدری

فهرست مطالب

صفحه

عنوان

۱	گزارش شماره ۱: مطالبات غیرجاری بانکها و شرکتهای مدیریت دارایی
	گزارش شماره ۲: خدمات اتاقهای بازرگانی انگلیس به فعالان کسب و کار و اعضاء:
۲۹	تجربیهایی برای اتاق ایران.....

گزارش شماره ۱:

مطالبات غیر جاری بانکها و شرکتهای مدیریت دارایی

خلاصه مدیریتی

بانکها با جمع آوری سپردههای دریافتی و پرداخت بخش عظیمی از آن در قالب تسهیلات به افراد و بنگاهها، نقش مهمی در فراهم کردن نقدینگی مورد نیاز در اقتصاد و تامین مالی تولید دارند. افزایش داراییهای غیرگردشی^۱ در ترازنامه بانکها، سبب می شود که بخشی از دارایی بانکها که می توانست به صورت تسهیلات در اقتصاد به گردش درآید، در ترازنامه آنها بلوکه شود. این مسئله قدرت تامین مالی بانکها را محدود نموده و سبب ایجاد رکود اقتصادی و بحران مالی می شود. بنابراین شناسایی و رفع عوامل افزایش داراییهای غیرگردشی در سیستم بانکی از اهمیت بالایی برخوردار است.

میزان مطالبات غیر جاری به عنوان قسمتی از داراییهای غیرگردشی، در سیستم مالی ایران، در دوره ۹۵-۱۳۹۰ روند افزایشی داشته و به گواه آمارهای موجود، نسبت مطالبات غیر جاری به کل تسهیلات بانکی

در این گزارش داراییهای غیرگردشی، مطالبات غیر جاری و مطالبات معوق به یک معنا می باشند: Non-performing Assets^۱

در ایران بسیار بیشتر از میانگین جهانی است. تنگنای مالی بنگاه‌های اقتصادی و پدیده رکود در کنار عوامل دیگری همچون فساد در سیستم بانکی و حوزه تخصیص اعتبار، عدم نظارت‌های کافی بانک مرکزی بر عملکرد بانک‌ها، گسترش موسسات مالی غیرمجاز، الزام بانک‌ها به اعطای تسهیلات با مبالغ هنگفت به افراد خاص، عدم رعایت قوانین بانکی و تغییر مسیر سپرده‌های مردمی به سمت فعالیت‌های سوداگرانه، به افزایش مطالبات معوق دامن زده است.

علی‌رغم اینکه حل‌وفصل مطالبات غیرجاری، جزئی از فعالیت عادی بانک‌ها است، اگر اندازه آن از مقدار مشخصی فراتر رود، ایجاد شرکت‌های مدیریت دارایی برای حل‌وفصل این نوع وام‌ها ضرورت می‌یابد. این شرکت‌ها ابتدا مالکیت دارایی‌های مسموم را از بانک‌ها و موسسات مالی به خود انتقال داده و سپس با کمک متخصصان مختلف اقدام به فروش این دارایی‌ها در بازار نمایند. مالکیت این شرکت‌ها ممکن است خصوصی (رویکرد غیر متمرکز یا بانک محور) و یا دولتی (رویکرد متمرکز و انحصاری) باشد؛ که نوع دولتی شرکت‌های مذکور، نباید به عنوان یک واحد از بانک مرکزی و یا واحد تابعه آن تشکیل شوند. در مدل غیرمتمرکز یا بانک محور، دارایی‌های غیر گردشی به یک اداره خاص در بانک (اداره بهره‌برداری از دارایی) و یا به یک سازمان تخصصی مجزا که واحد تابعه‌ای از بانک در معرض ورشکستگی است، انتقال پیدا می‌کند و در مدل دولتی، یک بنگاه دولتی تاسیس و اقدام به جمع‌آوری و حل و فصل دارایی‌های مسموم می‌نماید.

در زمان تصمیم‌گیری برای انتخاب بین دو مدل مذکور، باید مزایا و مسائلی را که انتخاب آن روش به همراه دارد، در نظر گرفت و در نهایت مناسب‌ترین مدل را انتخاب نمود. تجربه موفق سوئد در اتخاذ سیستم متمرکز برای مقابله با بحران مالی سال ۱۹۹۲ و تجربه ترکیه در اتخاذ رویکرد غیرمتمرکز در بحران مالی سال ۱۹۹۴ و حل و فصل دارایی‌های مسموم انباشته در سیستم بانکی، نشان می‌دهد که انتخاب نوع ساختار شرکت‌های مدیریت دارایی به عوامل متعددی از جمله نوع دارایی‌ها، نوع و اهمیت مشکل دارایی‌های غیرگردشی، عمق بازارها و مشخصات بدهکاران بستگی دارد.

مسائل اساسی پیش‌روی تصفیه دارایی‌های غیرگردشی، بحث قیمت‌گذاری و نیز موانع حقوقی است. عدم وجود یک روش مؤثر برای تعیین قیمت عادلانه این دارایی‌ها یکی از موانع اصلی توسعه بازار دارایی‌های غیر جاری است. قیمت این دارایی‌ها می‌بایست تا حد ممکن نزدیک به ارزش بازار آنها برآورد شود که این مسئله به ویژه در زمانی که اقتصاد در رکود به سر می‌برد بسیار دشوار است. از طرفی، از آنجایی که شرکت‌های مدیریت دارایی در ابتدا می‌بایست مالکیت مطالبات بانک‌ها را به خود انتقال دهند و سپس به وصول آنها بپردازند، راه اندازی آنها در ایران از منظر حقوقی با مشکلاتی روبرو خواهد بود. از جمله این مشکلات این است که انتقال مطالبات غیرجاری بانک‌ها به شرکت‌های مذکور، در حکم انتقال طلب می‌باشد و بر اساس مواد ۲۶۲ و ۲۶۳ قانون مدنی، در این حالت وثایق و تضمینات از متعهد ساقط می‌شود، مگر این‌که در قرارداد جدیدی مورد

موافقت طرفین معامله قرار گیرد که به آن تبدیل طلب می‌گویند. به عبارت ساده‌تر برای انتقال مطالبات غیرجاری به شرکت‌های مدیریت دارایی، برای اینکه تضمین و وثائق بدهکاران همچنان قابلیت اجرا داشته باشد، باید از بدهکاران رضایت گرفته شود که به نظر کار دشواری می‌رسد.

با این وجود، در نظر گرفتن مواردی همچون حجم بالای مطالبات غیرجاری در کشور، تاکید بند (۹) سیاست‌های کلی برنامه ششم توسعه بر ارتقای شفافیت و سلامت و کاهش نسبت مطالبات غیرجاری به تسهیلات و تاکید تبصره سوم ماده (۱۶) قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر و ارتقای نظام مالی کشور بر بازسازی ساختار مالی و استقرار حاکمیت شرکتی در بانک‌های دولتی، روشن کننده لزوم تاسیس شرکت‌های مدیریت دارایی است که دولت می‌تواند با انجام اصلاحات قانونی و سایر اقدامات لازم، سیستم بانکی را از مزایای این شرکت‌ها برخوردار کند.

دستیابی به ثبات قیمت‌ها در کوتاه‌مدت و رشد اقتصادی در بلندمدت، نیازمند عملکرد صحیح شبکه بانکی یک کشور می‌باشد. وقوع بحران در بخش بانکی با توجه به نوع تأمین مالی بنگاه‌های اقتصادی می‌تواند به بحران اقتصادی بیانجامد. با توجه به وظیفه اصلی این بخش مبنی بر جمع‌آوری منابع مالی و تخصیص آنها به بهره‌ورترین فرصت‌های سرمایه‌گذاری^۲، یکی از معیارهای تشخیص عملکرد ناصحیح بانک‌ها، حجم بالای دارایی‌های غیرگردشی در ترازنامه آنها است. افزایش این دارایی‌ها در سیستم بانکی می‌تواند به دلیل افزایش نرخ سود (افزایش هزینه خدمات مالی)، رکود اقتصادی (کاهش اعتبار وام‌گیرندگان) و یا کاهش نرخ ارز (در مواردی که وام ارزی توسط قرض‌گیرندگان دریافت شده) باشد. تمامی این موارد سبب کاهش قابلیت و حتی تمایل وام‌گیرندگان برای بازپرداخت بدهی می‌شود. از طرفی موانعی نیز که بر سر راه به اجرا گذاشتن وثایق و ضمانت‌های دریافتی بابت تسهیلات وجود دارد؛ دلیل دیگری برای افزایش مطالبات معوق است. در مورد برخی تسهیلات بزرگ ممکن است از ابتدا وثیقه کافی دریافت نشده باشد و یا وثیقه دریافت شده مشکل حقوقی داشته باشد، همچنین ارزش برخی وثایق در طول زمان لزوماً به اندازه ارزش تسهیلات رشد نمی‌کند. هدف از گزارش حاضر، بررسی شرکت‌های مدیریت دارایی^۳ به عنوان یکی از راه‌حل‌های مقابله با این مشکل است. به این منظور، ابتدا به وضعیت مطالبات غیرجاری در شبکه بانکی کشور پرداخته می‌شود و در ادامه پس از بررسی شرکت‌های مذکور و ارائه تجربه کشورهای سوئد و ترکیه، برخی از موانع ایجاد این شرکت‌ها در ایران مورد ارزیابی قرار خواهد گرفت.

۲- وضعیت تسهیلات غیرجاری در ایران و جهان

در حال حاضر، یکی از معضلات شبکه بانکی کشور، سهم قابل توجه مطالبات غیرجاری در کل تسهیلات بانکی است. شناسایی مطالبات غیرجاری در کشور اصولاً تا پیش از تصویب «دستور العمل طبقه‌بندی دارایی‌های موسسات اعتباری» توسط شورای پول و اعتبار در سال ۱۳۸۵، از استاندارد واحدی برخوردار نبود و اگرچه در این دستورالعمل سه معیار (۱) میزان تاخیر در بازپرداخت تسهیلات، (۲) انتظار از وضعیت مالی مشتری و (۳) چشم‌انداز صنعت و بازار محصولات مشتری، برای تشخیص مطالبات غیرجاری معرفی شد، ولی در عمل تنها میزان تاخیر در بازپرداخت تسهیلات، مورد استفاده بانک‌ها قرار گرفت^۴.

² [21]

³ Asset Management Company

⁴ [11]

بر اساس این دستورالعمل، اگر بازپرداخت اصل و سود تسهیلات تا دو ماه بعد از تاریخ سررسید صورت گیرد، این تسهیلات همچنان در ردیف جاری طبقه بندی می شوند، در حالی که طبق تعاریف صندوق بین المللی پول^۵، آستانه پذیرفته شده برای آنکه یک وام در طبقه بندی غیرجاری قرار گیرد، این است که بالغ بر ۹۰ روز از زمان انقضای تعهدات مربوط به آن سپری شود^۶. در این صورت ممکن است در محاسبه مطالبات غیرجاری بیش برآوردی صورت بگیرد. البته باید به این نکته توجه داشت که شرایط مالی مشتری، چشم انداز صنعت و بازار محصولات مشتری نیز باید در این معیار لحاظ شود که در دستورالعمل به آن تصریح شده است.

همانطور که در جدول (۱) نشان داده شده است، طی ۱۰ سال گذشته، نسبت تسهیلات غیرجاری بانکها به کل تسهیلات همواره بالاتر از ۱۰ درصد بوده و در سال ۱۳۸۸ به اوج خودش (۱۸،۲ درصد) رسیده است. با این وجود، این نسبت در سالهای اخیر کاهش یافته و در شش ماه نخست سال ۱۳۹۵ برابر با ۱۰،۷ درصد بوده است. افزایش این نسبت باعث کاهش توان وام دهی بانکها و در نتیجه تشدید مشکل کمبود نقدینگی در بنگاه های تولیدی و کاهش میزان تولید خواهد شد.

جدول ۱- وضعیت مطالبات غیرجاری نسبت به مانده کل تسهیلات در دوره ۹۵-۱۳۸۶

سال	نسبت مطالبات غیرجاری به مانده کل تسهیلات (درصد)	مطالبات غیرجاری (میلیارد ریال)	مانده کل تسهیلات (میلیارد ریال)
۱۳۸۶	۱۱،۴	۱۸۷،۳۷۹	۱،۶۴۰،۷۹۳
۱۳۸۷	۱۷،۶	۳۲۶،۰۱۵	۱،۸۵۲،۳۵۵
۱۳۸۸	۱۸،۲	۴۱۶،۷۱۰	۲،۲۸۹،۶۱۵
۱۳۸۹	۱۳،۸	۴۳۸،۵۵۰	۳،۱۷۷،۸۹۵
۱۳۹۰	۱۵،۱	۵۷۴،۳۶۱	۳،۸۰۳،۷۱۸
۱۳۹۱	۱۴،۷	۶۴۵،۴۲۴	۴،۳۹۰،۶۴۲
۱۳۹۲	۱۴،۱	۸۰۶،۴۱۵	۵،۷۱۹،۲۶۰
۱۳۹۳	۱۲،۱	۸۱۵،۵۰۹	۶،۷۳۹،۷۴۴
۱۳۹۴	۱۰،۱	۷۹۹،۵۲۶	۷،۹۱۶،۱۰۰
شش ماه نخست سال ۱۳۹۵	۱۰،۷	۹۵۹،۵۹۷	۸،۹۶۸،۲۰۰

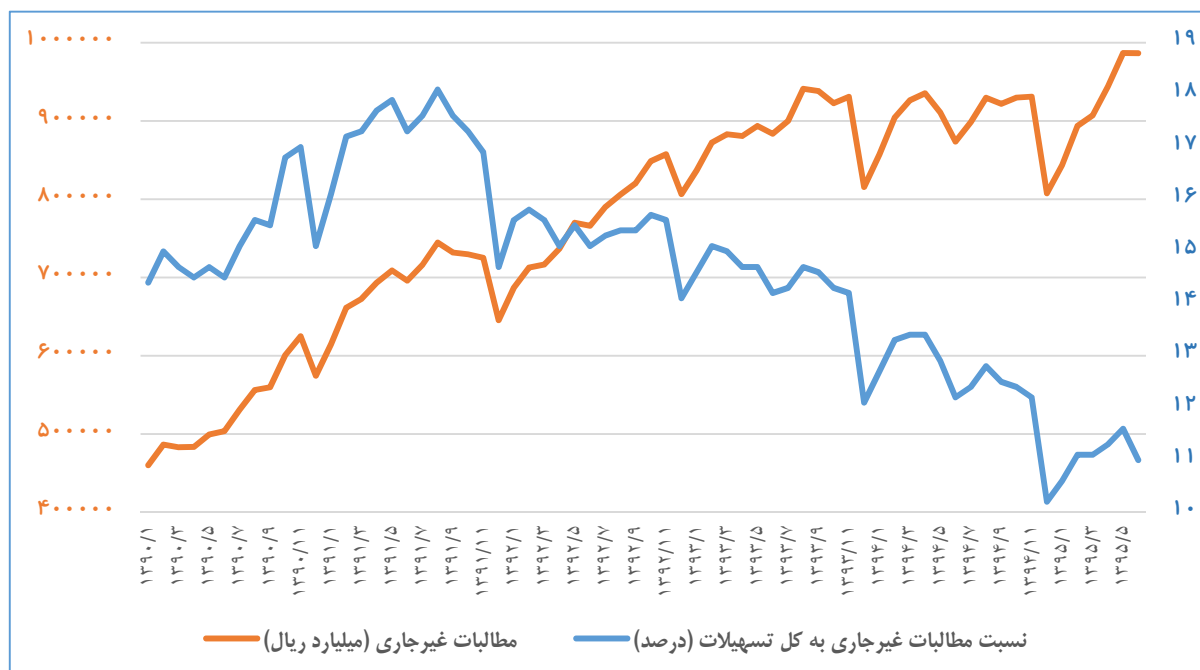
منبع: بانک مرکزی ج.ا.ا (۹۵-۱۳۹۰). نماگرهای اقتصادی. شماره های ۸۵-۶۴

⁵ International Monetary Fund (IMF)

⁶ [15]

در نمودار (۱)، مقدار مطالبات غیرجاری (بر حسب میلیارد ریال روی محور سمت چپ) و نسبت آن به مانده کل تسهیلات (بر حسب درصد روی محور سمت راست) از سال ۱۳۹۰ تا شش ماهه نخست ۱۳۹۵ با فواصل ۲ ماهه نشان داده شده است. بر این اساس می‌توان ملاحظه کرد که نسبت مذکور تا مهر ماه سال ۱۳۹۱ روند صعودی داشته و پس از آن کاهش یافته است. همچنین کل مطالبات غیرجاری شبکه بانکی در این دوره روند صعودی داشته، ولی از اواخر سال ۱۳۹۳ از شیب این روند کاسته شده است.^۷

نمودار ۱- مطالبات غیرجاری در دوره ۹۵-۱۳۹۰

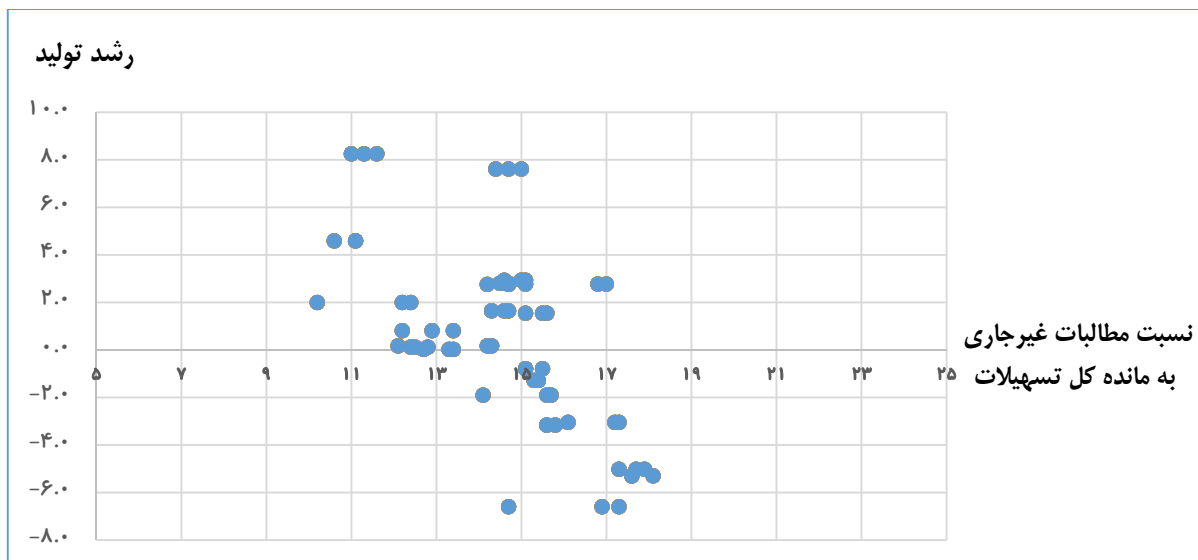


منبع: بانک مرکزی ج.ا.ا (۱۳۹۵-۱۳۹۰). نماگرهای اقتصادی. شماره‌های ۸۵-۶۴.

شواهد آماری نشان می‌دهد که شرایط اقتصاد کلان کشور در افزایش نسبت مطالبات غیرجاری مؤثر بوده است. رکود اقتصادی سال‌های اخیر، تولیدکنندگان را در تنگنای اقتصادی و مالی شدید قرار داده است و تا حدود زیادی از توان این بخش در بازپرداخت تسهیلات بانکی کاسته است. همانطور که نمودار (۲) نشان می‌دهد، طی سال‌های ۹۵-۱۳۹۰، نسبت‌های بالاتر مطالبات غیرجاری، در نرخ‌های پایین‌تر رشد اقتصادی به وقوع پیوسته است.

^۷ نتیجه آزمون کوانت و اندروز (Quandt and Andrews) برای تشخیص نقطه شکست ساختاری ناشناخته، اسفند ماه ۱۳۹۳ را به عنوان نقطه شکست ساختاری در روند خطی مطالبات غیرجاری تعیین می‌کند. نتیجه آزمون چاو (Chow) نیز این موضوع را تایید می‌کند.

نمودار ۲- نسبت مطالبات غیر جاری (درصد) به مانده کل تسهیلات در برابر رشد تولید ناخالص داخلی*، در دوره ۹۵-۱۳۹۰



منبع: بانک مرکزی ج.ا.ا، مرکز آمار ایران و محاسبات نویسنده
* به قیمت سال پایه ۱۳۷۶

یک مطالعه در خصوص اقلام ترازنامه شبکه بانکی کشور نشان می‌دهد که نرخ رشد مطالبات غیر جاری در دوران رونق حدود یک و در دوران رکود حدود ۱۰ درصد است (جدول ۲). بر اساس این نتایج، به نظر می‌رسد احتمال عدم بازپرداخت تسهیلات بانکی توسط بنگاه‌ها و فعالان اقتصادی از شرایط اقتصاد کلان تأثیر می‌پذیرد^۸.

جدول ۲- مقایسه رفتار چرخه‌ای نرخ رشد اقلام منتخب ترازنامه شبکه بانکی کشور

نرخ رشد (فصلی)		متغیر
میانگین رونق	میانگین رکود	
۰,۹۴	۱۰,۴۹	مطالبات غیر جاری
۹,۲۷	۴,۴۴	تسهیلات جاری
۷,۴۴	۵,۱۱	جمع تسهیلات
۳,۰۰	۷,۶۱	دارایی‌های ثابت
۷,۰۲	۵,۹۴	جمع دارایی‌ها
۶,۲۹	۵,۸۵	جمع سپرده‌ها
۶,۰۲	۴,۴۵	حقوق صاحبان سهام

منبع: نیلی، فرهاد و محمودزاده، امینه. (۱۳۹۳)

⁸ [11]

به علاوه، بخش های تولیدی در سال های گذشته با مسئله کمبود نقدینگی دست به گریبان بوده اند. بر اساس گزارش های رقابت پذیری جهانی^۹، بین سال های ۱۷-۲۰۱۱ میلادی، در اولویت بندی مشکل زاترین موانع کسب و کار در کشور ایران، دسترسی به منابع تأمین مالی (به جز در دوره ۱۴-۲۰۱۳) به عنوان اولین مشکل مطرح شده است (جدول ۳).

جدول ۳- مشکل زاترین موانع کسب و کار در ایران، ۱۷-۲۰۱۱

سال	رتبه	۲۰۱۱-۲۰۱۲	۲۰۱۲-۲۰۱۳	۲۰۱۳-۲۰۱۴	۲۰۱۴-۲۰۱۵	۲۰۱۵-۲۰۱۶	۲۰۱۶-۲۰۱۷
۱	دسترسی به منابع تامین مالی	دسترسی به منابع تامین مالی	دسترسی به منابع تامین مالی	بی ثباتی سیاستها	دسترسی به منابع تامین مالی	دسترسی به منابع تامین مالی	دسترسی به منابع تامین مالی
۲	بی ثباتی سیاستها	بی ثباتی سیاستها	مقررات ارزی	بی ثباتی سیاستها	بی ثباتی سیاستها	تورم	تورم
۳	تورم	تورم	دسترسی به منابع تامین مالی	تورم	دیوان سالاری دولتی ناکارآمد	دیوان سالاری دولتی ناکارآمد	دیوان سالاری دولتی ناکارآمد
۴	دیوان سالاری دولتی ناکارآمد	مقررات ارزی	تورم	دیوان سالاری دولتی ناکارآمد	تورم	بی ثباتی سیاستها	بی ثباتی سیاستها
۵	نامناسب بودن زیرساخت	دیوان سالاری دولتی ناکارآمد	دیوان سالاری دولتی ناکارآمد	نامناسب بودن زیرساخت	نامناسب بودن زیرساخت	فساد	فساد

منبع: گزارش های رقابت پذیری جهانی^{۱۰}

همچنین بر اساس این گزارش ها رتبه کشور از نظر توسعه بازارهای مالی، طی دوره ۱۷-۲۰۱۱ روند نزولی داشته و از جایگاه ۱۲۳ در سال ۲۰۱۱-۲۰۱۲ به جایگاه ۱۳۱ در سال ۱۷-۲۰۱۶ تنزل یافته است. با مشاهده سایر ارکان شاخص های توسعه بازارهای مالی نیز می توان دریافت که بخش های تولیدی به لحاظ تأمین مالی در شرایط مناسبی قرار ندارند (جدول ۴). لذا تنگنای مالی بنگاه های اقتصادی در کنار رکود اقتصادی، به عدم بازپرداخت تسهیلات بانکی دامن زده است.

⁹ The Global Competitiveness Reports

¹⁰ [22]

جدول ۴- رتبه کشور ایران در شاخص های توسعه بازار مالی، ۱۷- ۲۰۱۱

سال	شاخص	۲۰۱۱-۲۰۱۲	۲۰۱۲-۲۰۱۳	۲۰۱۳-۲۰۱۴	۲۰۱۴-۲۰۱۵	۲۰۱۵-۲۰۱۶	۲۰۱۶-۲۰۱۷
	رتبه / بین کشور ۱۴۲	رتبه / بین کشور ۱۴۴	رتبه / بین کشور ۱۴۴	رتبه / بین کشور ۱۴۸	رتبه / بین کشور ۱۴۴	رتبه / بین کشور ۱۴۰	رتبه / بین کشور ۱۳۸
توسعه بازارهای مالی	۱۲۳	۱۲۳	۱۲۳	۱۳۰	۱۲۸	۱۳۴	۱۳۱
سطح خدمات مالی در تأمین نیازهای کسب و کار	-	-	-	-	-	-	۱۱۷
دسترسی به خدمات مالی	۱۳۴	۱۳۵	۱۳۷	۱۳۷	۱۳۵	۱۳۵	-
قابل تأمین بودن هزینه استفاده از خدمات مالی	۱۳۰	۱۲۸	۱۳۵	۱۳۵	۱۳۰	۱۳۰	۱۰۸
تأمین مالی از طریق بازار سهام داخلی	۸۰	۶۵	۸۶	۸۶	۹۹	۱۰۴	۱۰۶
سهولت دسترسی به وام	۱۳۷	۱۴۱	۱۴۸	۱۴۸	۱۴۱	۱۳۸	۱۲۴
دسترسی به سرمایه مخاطره آمیز	۱۳۳	۱۲۹	۱۳۹	۱۳۹	۱۳۳	۱۲۵	۱۱۰
استحکام مالی بانکها	۱۱۳	۱۰۴	۱۲۱	۱۲۱	۱۲۵	۱۲۱	۱۲۲
تنظیم بازار بورس	۸۹	۷۴	۸۲	۸۲	۱۰۲	۱۲۲	۱۲۸
حمایت های قانونی از حقوق وام دهنده و وام گیرنده	۸۹	۹۹	۱۰۱	۱۰۱	۹۶	۱۰۶	۱۰۸

منبع: گزارش های رقابت پذیری جهانی^{۱۱}

البته در تحلیل موضوع مطالبات غیرجاری، در نظر گرفتن مسائل دیگری مانند رانت و فساد، افزایش بدهی دولت به شبکه بانکی، ساختار و مدیریت شبکه بانکی، ضعف در نهادهای نظارتی و غیره، ضرورت می یابد. سیستم بانکی به واسطه نقشی که در حوزه تخصیص اعتبارات دارد، طی سال های اخیر در موارد متعددی زمینه ساز بروز فساد بوده است. عدم نظارت های کافی بانک مرکزی بر عملکرد بانکها، گسترش موسسات مالی غیرمجاز، الزام بانکها به اعطای تسهیلات با مبالغ هنگفت به افراد خاص، عدم رعایت قوانین بانکی و تغییر مسیر سپرده های مردمی به سمت فعالیت های سوداگرانه، از جمله دلایل این ادعا است. به عنوان مثال یک پژوهش نشان می دهد که سوء مدیریت منابع مالی و عدم تشکیل سبد دارایی بهینه در دارایی های بانکی، یکی

^{۱۱} [22]

از عوامل اصلی ایجاد مطالبات معوق در شبکه بانکی کشور بوده است. همچنین، وضع جریمه دیر کرد، روش کارآمدی برای حل مسئله مطالبات معوق نبوده است.^{۱۲}

جدول (۵)، نسبت تسهیلات غیرجاری بانک‌ها به کل تسهیلات را در دسته‌بندی‌های مختلف کشورها نشان می‌دهد. بر این اساس، می‌توان مشاهده کرد که میانگین این نسبت در جهان، اتحادیه اروپا، خاورمیانه و شمال آفریقا، کشورهای عضو سازمان همکاری‌های اقتصادی و توسعه^{۱۳} طی دوره ۱۶-۲۰۱۰ به ترتیب ۴،۹، ۵،۸، ۴،۹ و ۳،۳ درصد بوده و این در حالی است که طی سال‌های ۱۶-۲۰۱۱ میانگین این رقم در ایران ۱۵،۱ درصد بوده است؛ به عبارت دیگر این نسبت در ایران بین ۲،۵ تا ۴،۵ برابر میانگین کشورهای دیگر دنیا است.

جدول ۵- نسبت وام‌های غیرجاری بانک‌ها به کل تسهیلات ناخالص (درصد)

جامعه آماری	۲۰۱۰	۲۰۱۱	۲۰۱۲	۲۰۱۳	۲۰۱۴	۲۰۱۵	۲۰۱۶
جهان	۴،۰۱	۳،۸۹	۳،۷۴	۴،۱۵	۴،۱	۴،۳۴	۳،۹۱
اتحادیه اروپا	۵،۴	۵،۸	۶،۷	۶،۴	۵،۶	۵،۶	۵،۲
خاور میانه و شمال آفریقا	۵،۱	۴،۹	۵،۲	۵،۶	۴،۶	۴،۲	-
کشورهای عضو OECD	۳،۵	۳،۴	۳،۳	۳،۲	۳	۳،۲	۳،۳
ایران	-	۱۴،۹	۱۷،۱	۱۵،۶	۱۴،۸	۱۳	۱۵،۱۱،۴

منبع: بانک جهانی^{۱۴} و محاسبات نویسنده

یکی از راه‌حل‌های متداول در مورد حل و فصل مطالبات غیرجاری بانک‌ها، تأسیس شرکت‌های مدیریت دارایی است که در ادامه به آن پرداخته می‌شود.

۳- شرکت‌های مدیریت دارایی عمومی

۳-۱- تاریخچه

در دهه‌های اخیر، بسیاری از کشورهای جهان با مشکلاتی در سیستم بانکی خود مواجه شده‌اند. طبق بررسی به عمل آمده توسط کاپریو و کلینگبیل^{۱۷} (۱۹۹۹)، از اواخر دهه ۱۹۷۰ تا سال ۱۹۹۸، ۱۱۲ مورد از بحران‌های بانکی نظام‌مند^{۱۸} در ۹۳ کشور جهان اتفاق افتاد که عمدتاً به موضوع تسهیلات غیرجاری مربوط می‌شد و برای فائق آمدن به آن، نیاز به تجدید ساختار اساسی و پرهزینه بانک‌ها بود. به دلیل آنکه بسیاری از تسهیلات

^{۱۲} [4]

^{۱۳} Organization for Economic Cooperation & Development (OECD)

^{۱۴} میانگین ۹ ماهه آخر سال ۲۰۱۱ محاسبه شده است.

^{۱۵} میانگین ۹ ماهه اول سال ۲۰۱۶ محاسبه شده است.

^{۱۶} [19]

^{۱۷} Caprio, Klingebiel (1999)

^{۱۸} Systemic Banking Crises

غیرجاری و مشکل دار در سیستم بانکی آنها، تسهیلات پرداخت شده به بنگاه‌های غیرمالی^{۱۹} بود که دیگر قادر به بازپرداخت آن نبودند، راه‌حل برای بانکی که امکان بقا نداشت، انحلال و برای سایر بانک‌ها، مدیریت دارایی‌های غیرگردشی و تجدید ساختار بود. از این روی، دولت‌های مذکور به منظور مدیریت و حل و فصل وام‌های بد، از شرکت‌های مدیریت دارایی با مالکیت دولتی استفاده کردند. شرکت‌های مدیریت دارایی در خلال بحران‌های مالی دهه ۱۹۹۰ در شرق آسیا محبوبیت یافتند.^{۲۰}

بحران مالی آسیا در اواسط دهه ۱۹۹۰ از تایلند آغاز شد. در آن زمان، سیستم مالی مریض، به همراه کاهش در صادرات و افزایش چشمگیر کمک‌های اعتباری بانک مرکزی به مؤسسات مالی ضعیف، سبب تضعیف شدید واحد پول تایلند و وقوع بحران مالی در این کشور شد که این بحران در پی آسیب‌پذیری سایر کشورها و خروج میزان زیادی از سرمایه‌های بین‌المللی از منطقه، به سایر مناطق شرق آسیا نیز گسترش یافت. در مورد دلایل اصلی این بحران، بحث‌های بسیاری وجود دارد؛ اما آنچه بحران آسیا را از سایر بحران‌های مالی جهان مستثنی می‌سازد، میزان بالای اهرم‌سازی^{۲۱} در شرکت‌ها بود که سبب شد مشکلات ایجاد شده در سیستم بانکی، تبدیل به بحرانی با ابعاد بسیار عظیم شود.^{۲۲} بدین معنا که بنگاه‌های اقتصادی برای تأمین مالی پروژه‌های سرمایه‌گذاری خود، بیشتر از انتشار اوراق قرضه و یا اخذ وام بانکی استفاده کرده بودند تا انتشار سهام و به این دلیل که پرداخت اصل و سود وام و اوراق منتشر شده توسط بنگاه الزام‌آور است، با شروع بحران از یک سو شرکت‌ها ملزم به پرداخت بدهی‌های خود بودند و از سوی دیگر به دلیل گسترش مطالبات غیرجاری در شبکه بانکی، بانک‌ها نمی‌توانستند به بنگاه‌ها کمک کنند. در نتیجه بحران از شبکه بانکی به بنگاه‌های اقتصادی انتقال پیدا کرد.

در پاسخ به این بحران عظیم، تجدید ساختار بانک‌ها در مقیاس وسیع و از طریق کاهش دارایی‌های غیرگردشی در سیستم بانکی، تجدید ساختار سرمایه^{۲۳} بانک‌ها، وضع قوانین و مقررات با هدف بهبود حاکمیت بانک و مدیریت ریسک و تلاش برای افزایش مؤثر ظرفیت‌های نظارتی، در دستور کار قرار داده شد. همچنین، شرکت‌های مدیریت دارایی با هدف کاهش دارایی‌های غیرگردشی بانک‌ها تاسیس شدند. بسیاری از کشورهای

^{۱۹} Non-financial Enterprises: بنگاه‌های غیر مالی، به امر تجارت اشتغال داشته و با کالاها و خدمات مالی یا سرمایه‌ای سر و کار ندارند

^{۲۰} [20]

^{۲۱} اهرم‌سازی به معنای افزایش نسبت بدهی‌ها به سرمایه در سمت راست ترازنامه شرکت است. در واقع بنگاه برای تأمین مالی پروژه‌های خود، به جای استفاده از وجوه داخلی شرکت یا انتشار سهام، اقدام به انتشار اوراق قرضه یا اخذ وام می‌کند. اهرم‌سازی، از یک سو، تعهدات مالیاتی شرکت‌ها را کاهش و از سوی دیگر خطر ورشکستگی آنها را افزایش می‌دهد.

^{۲۲} [13]

^{۲۳} منظور از ساختار سرمایه، ترکیب سمت راست ترازنامه و به عبارت دیگر نسبت بدهی‌ها به حقوق صاحبان سهام است.

منطقه شرق آسیا، این شرکت‌ها را به عنوان یک عنصر کلیدی در استراتژی حل مشکلات بانکی و با هدف کاهش دارایی‌های مسموم و احیای سیستم بانکی در کوتاه‌ترین زمان ممکن، به کار گرفتند^{۲۴}.

۳-۲- هدف از تأسیس شرکت‌های مدیریت دارایی

مدیریت مناسب و حل‌وفصل دارایی‌های غیرگردشی یکی از اساسی‌ترین و پیچیده‌ترین جنبه‌های مدیریت بحران بخش مالی می‌باشد. علی‌رغم اینکه حل‌وفصل وام‌های بد، جزئی از فعالیت عادی بانک‌ها است، اگر اندازه این نوع وام‌ها از مقدار مشخصی فراتر رود، ایجاد شرکت‌های مدیریت دارایی برای حل‌وفصل این نوع وام‌ها ضرورت می‌یابد. در این راستا، مهمترین هدف ایجاد شرکت‌های مدیریت دارایی، عامل مدیریتی است. نگاه‌داری حجم بالایی از دارایی‌ها و وام‌های بد، نیازمند توانایی‌هایی است که معمولاً در بانک‌ها موجود نیست. برای این کار، متخصصان بخش املاک و مستغلات، متخصصان نقد کردن دارایی‌ها و افرادی با تجربه در زمینه‌های مختلف صنعتی مورد نیاز است.

۳-۳- اهداف عملیاتی شرکت‌های مدیریت دارایی

برای اینکه یک شرکت مدیریت دارایی به صورت کارا عمل کند، لازم است اهداف شرکت به روشنی تعریف شود و ساختار مدیریتی (حاکمیتی) شرکت حامی این اهداف باشد و این اطمینان حاصل شود که ساختار مذکور، شرکت را به اهداف مورد نظر می‌رساند. بررسی‌ها نشان می‌دهد که کشورهای مختلف، اهداف مختلفی را برای شرکت مدیریت دارایی تعریف نموده‌اند. در برخی کشورها، شرکت‌های مذکور بر حل‌وفصل دارایی‌های مسموم تمرکز کرده‌اند. این نوع شرکت‌ها به عنوان ابزار فروش سریع دارایی‌های مسموم عمل می‌کنند. توضیح آنکه برخی اوقات بانک‌ها یا موسسات مالی به دلایل مختلفی اقدام به فروش دارایی‌های سمی خود نمی‌کنند. به عنوان مثال بانک‌ها در دوران افزایش قیمت املاک و مستغلات اقدام به خرید این نوع از دارایی‌ها کرده‌اند، ولی در دوره کاهش قیمت آنها، به دلیل شناسایی زیان در ترازنامه خود، از فروش آنها امتناع می‌ورزند و منتظر رونق دوباره بازار املاک هستند تا قسمتی از زیان خود را جبران کنند.

در این شرایط، نوعی از شرکت‌های مدیریت دارایی که وظیفه آنها حل‌وفصل دارایی‌هایی از این دست (دارایی‌های مسموم) می‌باشد، ابتدا مالکیت این دارایی‌ها را از بانک‌ها و موسسات مالی به خود انتقال می‌دهد و پس از آن با کمک متخصصان مختلف اقدام به فروش این دارایی‌ها در بازار می‌کند. البته در انتقال مالکیت این دارایی‌ها، شرکت مدیریت دارایی متحمل هزینه‌های زیادی می‌شود، بنابراین یکی از اهداف این شرکت‌ها حداقل‌سازی هزینه انتقال دارایی مسموم و فروش این دارایی‌ها به بالاترین قیمت می‌باشد. برای این منظور

²⁴ [16]

لازم است که شرکت مدیریت دارایی اطلاعات مناسبی در مورد دارایی مورد نظر داشته و بازار خرید و فروش آن دارایی نیز موجود باشد.

۳-۴- ساختار مالکیتی

مالکان شرکت های مدیریت دارایی، عموماً بانک ها و مؤسسات مالی هستند و الزاماً مستقل از بانک و یا شرکتی هستند که تسهیلات غیر گردشی و دارایی مسموم آنها موضوع حل و فصل در شرکت مدیریت دارایی است.^{۲۵} در مورد خصوصی و یا دولتی بودن شرکت مدیریت دارایی های مسموم، لازم به ذکر است که یافتن یک سرمایه گذار خصوصی که درخواست ضمانت ارزش آتی سبد دارایی خود را توسط دولت نداشته باشد، بسیار دشوار است. در واقع برای دولت مطلوب تر آن است که مالک شرکت های مذکور باشد، تا اینکه ضمانتی را برای آن فراهم کند. از سوی دیگر، امکان منتفع شدن از افزایش احتمالی قیمت دارایی های این شرکت ها در آینده، برای وی وجود دارد. علاوه بر این، طراحی یک سیستم ضمانتی که بتواند یک مالک خصوصی را ترغیب نماید، بسیار دشوار است و حتی می تواند منجر به زیان بیشتری برای دولت شود.

شرکت های مدیریت دارایی دولتی ممکن است به صورت مستقل و یا وابسته به برخی نهادهای دولتی موجود (مانند وزارت دارایی^{۲۶} و یا بیمه گران سپرده) فعالیت کنند. در هر صورت، نوع دولتی شرکت های مذکور، نباید به عنوان یک واحد از بانک مرکزی و یا واحد تابعه آن تشکیل شوند، چرا که وظیفه اصلی بانک مرکزی ایجاد و حفظ ثبات قیمت است و ترازنامه آن نباید با متعهد شدن به مقدار زیادی از دارایی های غیر گردشی سیستم بانکی سنگین شود.^{۲۷}

۳-۵- تعداد شرکت های مدیریت دارایی

اگرچه قاعده مشخصی در مورد تعداد این شرکت ها و داشتن یک شرکت مدیریت دارایی به صورت انحصاری (رویکرد متمرکز^{۲۸} یا دولتی) در مقابل داشتن چندین شرکت رقیب (رویکرد غیر متمرکز^{۲۹} یا بانک محور) وجود ندارد، اما هر کدام از رویکردهای مذکور حائز نقاط قوت و ضعفی است که به آن ها اشاره خواهد شد.^{۳۰} در مدل غیرمتمرکز یا بانک محور، دارایی های غیر گردشی به یک اداره خاص در بانک (اداره بهره برداری از دارایی) و یا به یک سازمان تخصصی مجزا که واحد تابعه ای از بانک در معرض ورشکستگی است، انتقال پیدا می کند. در مدل دولتی، یک بنگاه دولتی تاسیس و اقدام به جمع آوری و حل و فصل دارایی های مسموم

25 [1]

26 Ministry of Finance

27 [18]

28 Centralized Approach

29 Decentralized Approach

30 [18]

می نماید. کشورهای مختلفی اقدام به تاسیس این شرکت ها در یکی از دو ساختار مذکور کرده اند که در جدول (۶) تعدادی از آن ها نشان داده شده است.

جدول ۶- مدل های بنیادی شرکت های مدیریت دارایی در تعدادی از کشورها

کشور	تاریخ تاسیس	غیرمتمرکز (بانک محور)	متمرکز (دولتی)
استرالیا	۱۹۹۰	√	
چین	۱۹۹۹	√	
فنلاند	۱۹۹۱	√	
هند	۱۹۹۹	√	
اندونزی	۱۹۹۸	√	
ژاپن	۱۹۹۹		√
کره	۱۹۹۸		√
مالزی	۱۹۹۸		√
مکزیک	۱۹۹۴	√	√
سوئد	۱۹۹۱	√	
تایلند	۱۹۹۸	√	√
آمریکا	۱۹۸۹		√

منبع: هولشر (۲۰۰۶) ۳۱

سوئد و آمریکا دو کشور توسعه یافته هستند که در حل مشکلات مربوط به دارایی های غیر گردشی، موفق عمل کرده اند. آمریکا یک بنگاه دولتی را برای مدیریت فرآیند حل و فصل دارایی های مسموم تاسیس کرد. سوئد رویکرد غیر متمرکز و بانک محور را در کنار نظارت دقیق دولت بر آن اتخاذ کرد. برخی کشورها مانند مکزیک، در مقایسه با سوئد، مدل غیرمتمرکزتری را اجرا نمودند.^{۳۲}

در تایلند نیز هر دو رویکرد متمرکز و غیرمتمرکز به کار گرفته شد. یعنی همزمان با تشویق بانک های تجاری به تشکیل شرکت های مدیریت دارایی جداگانه، یک شرکت دولتی نیز تاسیس شد تا باقیمانده دارایی ها را از نهاد تجدید ساختار بخش مالی تایلند^{۳۳} خریداری کند. اما در اندونزی، تاسیس شرکت های خصوصی برای رسیدگی به بانک های ورشکسته، به دلیل برخی نگرانی های دولت از تبانی و شراکت بانک های ورشکسته در تاسیس این شرکت ها، که ممکن بود اجرای قوانین مربوط به قیمت گذاری را تحت تاثیر قرار دهد، ممنوع

³¹ [18]

³² [14]

³³ Thai Financial Sector Restructuring Agency (FRA)

شد^{۳۴}. به طور کلی در زمان تصمیم‌گیری برای انتخاب بین دو مدل مذکور، باید مزایای هر یک از روش‌ها و مسائلی را که انتخاب آن روش به همراه دارد، در نظر گرفت و در نهایت مناسب‌ترین مدل را انتخاب نمود. در واقع، بررسی تجربه این کشورها نشان می‌دهد که یک "بهترین راه‌حل" معین در تمام موقعیت‌ها وجود ندارد.

جدول ۷- مزایا و معایب شرکت مدیریت دارایی متمرکز یا دولتی

مزایا	معایب
<ul style="list-style-type: none"> • خارج کردن تسهیلات غیرگردشی از بانک‌های مشکل - دار تحت ضوابط ارزش‌گذاری واحد • ایجاد امکان برای دولت به منظور تعیین شرایط خاص برای خرید دارایی‌های غیرگردشی در فرآیند تجدید ساختار • متمرکز نمودن منابع انسانی کمیاب (داخلی و خارجی) • متمرکز نمودن مالکیت وثایق و در نتیجه اعمال فشار بیشتر به بدهکاران و مدیریت کاراتر • تفویض قدرت قانونی در جهت احیای بدهی و تجدید ساختار بانک 	<ul style="list-style-type: none"> • مدیریت غالباً ضعیف‌تر در مقایسه با مدیریت در ساختارهای خصوصی و در نتیجه کاهش بهره‌وری و اثربخشی عملیات تحت فشار بودن از طرف مقامات سیاسی • توقف طولانی مدت دارایی‌های غیرگردشی و وثایق در شرکت‌های مدیریت دارایی و قابلیت اندک نقدشوندگی آن‌ها • ایجاد اخلال در سیستم مالی در صورت عدم مدیریت فعالانه احتمال بالاتر بودن هزینه‌های عملیاتی • دشوار بودن تعیین قیمت انتقال در صورت سر و کار داشتن با بانک‌های خصوصی

منبع: هولشر (۲۰۰۶) ۳۵

در حالت کلی، انتخاب یک ساختار سازمانی مشخص برای شرکت‌های مدیریت دارایی به عواملی از جمله نوع دارایی‌ها، نوع و اهمیت مشکل دارایی‌های غیرگردشی، عمق بازارها^{۳۶} و مشخصات بدهکاران بستگی دارد. برای مثال، وقتی نوع دارایی‌های مسموم در بانک‌های مختلف به طور اساسی با یکدیگر متفاوت باشند، دسته‌بندی آن‌ها بر حسب نوع و ارجاع هر دسته به شرکت مدیریت دارایی که تخصص آن، مدیریت همان نوع خاص از دارایی است، منطقی به نظر می‌رسد. زمانی که عمق بازار برای یک دارایی خاص کم باشد، اتخاذ رویکرد غیرمتمرکز در حل و فصل آن دارایی، توجیه منطقی محکم‌تری خواهد داشت^{۳۷}.

³⁴ [12]

³⁵ [18]

³⁶ عمق بازار، شاخصی برای سنجش میزان نقدشوندگی در آن بازار است. هر چه تعداد معاملات در قیمت‌های مشخص در بازاری بیشتر باشد و به عبارتی خرید و فروش به آسانی صورت پذیرد، عمق آن بازار نیز بیشتر است.

³⁷ [14]

جدول ۸- مزایا و معایب شرکت مدیریت دارایی غیرمتمرکز یا بانک‌محور

در بانک‌ها	در شرکت‌های خصوصی
<p>مزایا</p> <ul style="list-style-type: none"> تسهیل تجدید ساختار بدهی به دلیل وجود شناخت از وام‌گیرندگان دسترسی به وام‌گیرندگان از طریق شعبه‌ها 	<ul style="list-style-type: none"> وجود انواع مهارت‌های تخصصی تمرکز بر عملیات تجدید ساختار ایجاد صنعت مدیریت دارایی و بازار ثانویه برای دارایی‌های مسموم تشخیص زود هنگام زیان تسویه دفاتر بانک
<p>معایب</p> <ul style="list-style-type: none"> کمبود مهارت برای تجدید ساختار بدهی مشکل‌دار، عملیات شرکت‌ها، جایگزینی بدهی با سرمایه و غیره. مختل کردن عملیات روتین بانکی (عملیات وام‌دهی)، به ویژه در موارد حجم بالای دارایی‌های غیر جاری عدم تشخیص زود هنگام زیان عدم تسویه دفاتر بانک احتمال مواجه شدن با مشکل تضاد منافع با بانک مادر و مسائل مربوط به اداره 	<ul style="list-style-type: none"> شناخت اندک از وام‌گیرندگان تعامل زمان‌بر و ناکارای بانک‌ها با این شرکت‌ها (عدم توانایی در برآورد سریع زیان ناشی از فروش دارایی‌های مسموم به شرکت مدیریت دارایی)

منبع: هولشر (۲۰۰۶) ۳۸

در ادامه به اختصار به تجربه کشورهای سوئد و ترکیه در ارتباط با شرکت‌های مدیریت دارایی پرداخته شده است.

۴- تجربه کشوری در مورد شرکت‌های مدیریت دارایی عمومی

۴-۱- شرکت سکوروم^{۳۹}، سوئد

۴-۱-۱- زمینه ایجاد شرکت

بحران مالی سوئد بین سال‌های ۹۳-۱۹۹۰ میلادی به دلیل عدم هماهنگی میان اصلاحات مالیاتی، مقررات زدایی در بازارهای ارز و اعتبار و همچنین سیاست‌های پولی اتفاق افتاد. این اصلاحات و سیاست‌ها عبارت بودند از:

³⁸ [18]

³⁹ Securum

- آزادسازی سریع بازار اعتبار مالی، که به افزایش ناگهانی در عرضه اعتبار انجامید.
- تخفیف مالیات بر درآمد به ازای دریافت وام رهنی^{۴۰} حذف و مالیات بر عایدی سرمایه^{۴۱} تعریف شد.
- در مدت زمان کوتاهی کنترل نرخ ارز حذف شد.
- سیاست انقباضی پولی، برای حمایت از ارزش کرون^{۴۲} (واحد پول سوئد)، نرخ بهره را افزایش داد و بحران را تشدید کرد.

در نیمه دوم دهه ۱۹۸۰، سقف نرخ بهره و محدودیت رشد اعتبار بانکها حذف شد که باعث رشد نظام بانکداری سایه‌ای (فاقد نظارت) در قالب شرکت‌های تأمین مالی گردید. این مقررات‌زدایی بازار اعتبار منجر به افزایش سالانه ۱۵ تا ۲۰ درصدی اعتبار شد، به طوری که حجم وام‌های اعطایی در سال‌های ۸۹-۱۹۸۶، به بیش از دو برابر افزایش یافت. از سوی دیگر، به دلیل رقابت بانکها و شرکت‌های تأمین مالی برای تصاحب سهم بیشتری از بازار، شاخص قیمت املاک و مستغلات مسکونی بین سال‌های ۹۰-۱۹۸۵، بیش از دو برابر شد. ضعف در مقررات، نظارت و همچنین واحدهای مدیریت ریسک بانکها مانع از تشخیص اشباع بیش از حد اعطای وام به بخش املاک و مستغلات گردید. در نهایت مشخص شد که تقریباً دو سوم وام بانکها به بخش‌های مرتبط با املاک و مستغلات اعطا شده است.

به عنوان گام نهایی مقررات‌زدایی، کنترل نرخ ارز در سال ۱۹۸۹ حذف شد. به طور همزمان، سوئد اقدام به تعریف یک نرخ مالیات ۳۰ درصدی بر عایدی سرمایه نمود. همچنین تخفیف مالیات بر درآمد به ازای دریافت وام رهنی برداشته شد. این اقدامات فشار قابل توجهی را به بازار املاک و مستغلات وارد آورد و باعث کاهش قیمت‌ها در این بازار در دوره‌ای بسیار کوتاه شد، چراکه بانکها و موسسات مالی برای رقابت با یکدیگر اقدام به پرداخت گسترده وام خرید مسکن کرده بودند که سبب افزایش تقاضای مسکن و به دنبال آن افزایش روزافزون قیمت مسکن شده بود. در این وضعیت، بسیاری از مردم با در نظر گرفتن روند افزایشی قیمت مسکن، اقدام به دریافت وام خرید مسکن می‌کردند. پس از تعریف مالیات ۳۰ درصدی بر عایدی سرمایه‌ای، هرگونه عایدی حاصل از افزایش قیمت مسکن مشمول این مالیات می‌شد، لذا این موضوع باعث کاهش تقاضای مسکن شد. به علاوه، دیگر به کسانی که وام برای خرید مسکن دریافت کرده بودند، تخفیف مربوط به مالیات بر درآمد اعطا نمی‌شد، که این موضوع نیز، تقاضای خرید مسکن را کاهش داد و باعث کاهش بیشتر قیمت مسکن شد. در نتیجه، افراد ترجیح می‌دادند وام‌های مسکن را پرداخت نکنند و بانک نیز در قبال آن اقدام به تصرف مسکن می‌کرد. بنابراین بانکها صاحب حجم زیادی از دارایی‌های غیرنقدی (مسکن) شدند که نمی‌توانستند در بازار

^{۴۰} در برخی کشورها، برای تحریک بخش مسکن، افراد در ازای گرفتن وام رهنی برای خرید خانه، مالیات کمتری می‌پردازند، در واقع در این روش، محدوده درآمدی که مالیات به آن تعلق می‌گیرد، کاهش می‌یابد.

^{۴۱} منظور از عایدی سرمایه (Capital gain)، منفعت حاصل از افزایش قیمت کالاهای سرمایه‌ای می‌باشد.

به فروش برسانند و هر روز از قیمت آنها کاسته می‌شد. همزمان، اقتصاد سوئد شروع به ضعیف شدن کرد و تولیدات صنعتی کاهش یافت.

سیاست پولی انقباضی که برای حمایت از ارزش کرون با هدف پیوستن کرون به واحد ارز اروپایی^{۴۳} اتخاذ شد، بحران بانکی را تشدید کرد. در آوریل ۱۹۹۲ بانک مرکزی سوئد^{۴۴} نرخ بهره در بازار بین بانکی را برای چندین روز از ۱۶ به ۷۵ درصد افزایش داد. همچنین در اواسط سپتامبر بانک مرکزی نرخ بهره را تا ۵۰۰ درصد برای یک دوره کوتاه افزایش داد. در نتیجه نقدینگی به شدت کاهش یافت و افزایش هزینه‌ها به شدت به شرکت‌ها و خانوارهایی که در بازار املاک و مستغلات سرمایه‌گذاری کرده بودند، ضربه زد و باعث افزایش مطالبات غیرجاری بانک‌ها شد. بنابراین بانک مرکزی مجبور شد تا سیاست نرخ ارز ثابت را کنار بگذارد و در نوامبر ۱۹۹۲ اجازه دهد ارزش کرون شناور شود. این کار باعث شد که ارزش کرون بلافاصله ۲۰ درصد کاهش یابد. بدین ترتیب سوئد بدون داشتن چارچوب مقابله نظام‌مند با بحران یا چارچوب مقرراتی برای برخورد با مشکلات بانکی، وارد بحران شد.

۴-۱-۲- مقابله با بحران

در پی بحران مالی در سوئد و به منظور مقابله با آن، سه راهکار ضمانت نامحدود تعهدات بانک‌ها، برنامه تجدید ساختار بانکی و ایجاد شرکت مدیریت دارایی برای بازیابی ارزش دارایی‌های مسموم پیگیری شد. همچنین وزارت دارایی برای مدیریت فرآیند تجدید ساختار یک نهاد حمایت بانکی^{۴۵} را تاسیس کرد. این نهاد دولتی، مسئول ارزیابی بانک‌ها بود و از نهادهایی که قابلیت ادامه فعالیت داشتند، حمایت می‌کرد. علاوه بر آن یک تیم ارزیابی دارایی، متشکل از متخصصان دارایی برای طراحی یک روش مشترک ارزیابی (قابل استفاده برای تمام بانک‌ها) تشکیل شد. در این میان شرکت سکوروم که با هدف حل و فصل دارایی‌های مسموم بانک دولتی نوردبانکن^{۴۶} از طریق تامین مالی دولتی تاسیس شده بود، نقش موثری را در مقابله با بحران مذکور بازی کرد.

این شرکت در ژانویه ۱۹۹۳ با سرمایه ۲۴ میلیارد کرون سوئد^{۴۷} (۱,۴ درصد تولید ناخالص داخلی سوئد در آن زمان) برای پوشش هزینه‌های حل و فصل دارایی‌های مسموم قبل از فروش این دارایی‌ها، آغاز به کار کرد. گرچه افق لازم برای حل و فصل دارایی‌های مسموم بین ۱۰ تا ۱۵ سال در نظر گرفته شد، ولی زمان انحلال روشنی برای شرکت سکوروم تعیین نگردید. سکوروم تحت قانون شرکت‌ها و بدون هیچگونه قدرت ویژه یا قوانین ویژه‌ای فعالیت می‌کرد. علی‌رغم مالکیت صد درصد دولتی سکوروم، به لحاظ مدیریتی، سیاست‌مداران

⁴³ European currency unit (ECU)

⁴⁴ Riksbank

⁴⁵ Bankstödskommittén

⁴⁶ Nordbanken

⁴⁷ تقریباً معادل ۲,۶۶ میلیارد دلار آمریکا

و مقامات وزارت‌خانه‌ها در اقلیت قرار داشتند؛ چراکه دولت عملیات این شرکت را به یک تیم مدیریتی و مدیرعامل متشکل از متخصصان حوزه املاک و مستغلات واگذار کرد.

سوئد علی‌رغم تجربه ایالات متحده، دارایی‌های مسموم را از طریق حراجی‌ها به فروش نرساند، چرا که نه تنها فروش این تعداد بالا از دارایی‌های مسموم، زمان زیادی لازم داشت، بلکه طراحی بسته‌های مناسب از دارایی‌ها برای حداکثرسازی بازده فروش نیز کار دشواری بود. از طرفی با این کار تعداد زیادی از دارایی‌ها به بازار عرضه می‌شد که شرایط را برای کاهش قیمت آنها فراهم می‌کرد. همچنین به علت اندازه کوچک بازار سوئد، یافتن تعداد کافی از خریداران واجد شرایط کار سختی بود که عدم وجود تأمین مالی برای خریداران بالقوه سختی آن را دوچندان می‌کرد. از این رو، سوئد بستن قرارداد خصوصی با خریداران دارای پتانسیل منتخب، از طریق مذاکرات مستقیم را به عنوان روش مرجح برای فروش دارایی‌ها انتخاب کرد. دارایی‌های تجمیع شده در قالب شرکت‌های املاک و مستغلات نیز از طریق عرضه اولیه^{۴۸} در بورس استکهلم و لندن به فروش رسیدند.

علی‌رغم اینکه افق ۱۰ تا ۱۵ ساله برای فعالیتهای سکوروم تخمین‌زده شده بود، تیم مدیریتی این شرکت اعلام کرد که در سال ۱۹۹۷ منحل خواهد شد. لازم به ذکر است که در زمان انحلال، شرکت سکوروم، موفق به تصفیه ۹۸ درصد از دارایی‌هایش شده بود.

۴-۱-۳- درس‌های تجربه سوئد

گرچه مدل سکوروم به آسانی در سایر کشورها قابل پیاده‌سازی نیست ولی از مدل تجدید ساختار بانکی سوئدی به طور عام و تجربه شرکت سکوروم به طور خاص، به عنوان راه‌حلی بسیار موفقیت‌آمیز یاد می‌شود. حداقل سه خصوصیت ویژه برای سوئد وجود داشت که باعث موفقیت این مدل شد:

- به‌وجود آمدن بحران، پیامد سریع سیاست داخلی بود که باعث ایجاد مشکلات کاملاً یکسان در بانک‌های بزرگ شد.
- از آنجایی که سوئد اقتصاد صنعتی پیشرفته‌ای داشت، وجود قوانین، مقررات و چارچوب نهادی توانا و شفافیت، فضای مناسبی برای حل و فصل بحران ایجاد کرده بود.
- بهبود وضعیت در بازار جهانی به‌وسیله شناور کردن نظام ارزی به حل و فصل بحران کمک کرد. با این حال، تجربه سکوروم حاوی نکات مفیدی است که در ادامه به آنها اشاره شده است.
- سکوروم جزء جدایی‌ناپذیر یک برنامه تجدید ساختار بانکی بود که به خوبی طراحی شده بود و همزمان به ضعف بانک‌ها و قرض‌گیرندگان می‌پرداخت.

⁴⁸ Initial Public Offering (IPO)

- فعالیت سکوروم به عنوان یک شرکت معمولی نقش تعیین کننده ای در موفقیت داشت. چراکه این شرکت تحت مقررات و نظارت بانکی نبود، بنابراین می توانست مانند یک بنگاه تجاری سودآور آزادانه عمل کند و برای حداکثرسازی دارایی هایش، هر اقدام لازمی را انجام دهد. از طرفی کارمندان سکوروم، متخصصان حرفه ای دارای تجربه در زمینه تجدید ساختار و فروش شرکت ها بودند و برنامه کاری سکوروم ساده و مشخص، شامل تصاحب مالکیت دارایی های مورد نظر، بهبود ارزش آنها و سپس فروش بود.
- بازیابی ارزش دارایی ها خیلی سریع آغاز شد.
- کشور سوئد در طول تاریخ از حاکمیت شرکتی قوی، ملت متحد و نهادهای قانونی مناسب برخوردار بوده است. همچنین دولت سوئد در طول زمان، مالکیت مسئولانه ای در قبال شرکت های دولتی داشته است و نهادهای دولتی در این کشور مورد احترام هستند. بنابراین، شرکت سکوروم توانست بدون نیاز به صرف زمان برای به دست آوردن قدرت های ویژه از طریق تصویب یا اصلاح قوانین، فعالیت خود را به موقع آغاز نماید^{۴۹}.

۴-۲- صندوق بیمه سپرده های پس انداز^{۵۰}، ترکیه

۴-۲-۱- زمینه استفاده از صندوق بیمه سپرده های پس انداز

از اوایل دهه ۱۹۸۰، ترکیه با مشکل تورم بالا و در نوسان، افزایش بدهی عمومی و ناپایداری فزاینده اقتصادی که به دلیل سیاست های ضعیف دولت و عدم انضباط مالی ایجاد شده بود، مواجه شد. افزایش دستمزدها همزمان با آزادسازی نرخ بهره، کسری بودجه دولت را افزایش داد. در مقابل، حساب سرمایه در سال ۱۹۸۹ به طور کامل آزادسازی شد و اقتصاد در معرض جریان های سرمایه بین المللی قرار گرفت. در نتیجه نرخ وام گیری دولت ترکیه از سایر کشورها افزایش چشمگیری یافت. به این ترتیب، بدهی عمومی به دلیل تامین هزینه های ناشی از افزایش نرخ بهره، به سرعت و به مقدار زیاد افزایش یافت و در نتیجه ثبات سیستم مالی از بین رفت. در دهه ۱۹۹۰، جریان ورود سرمایه به ترکیه به شدت کاهش یافت و مشکلات ایجاد شده به موازات بحران روسیه و تخریب ناشی از زلزله سال ۱۹۹۹ در قلب صنعتی ترکیه (منطقه ازمیت در ۶۵ کیلومتری استانبول)، باعث شد که اقتصاد در رکودی عمیق گرفتار شود.

این رکود در سال ۲۰۰۱ - ۲۰۰۰ به اوج خود رسید. در ماه نوامبر سال ۲۰۰۰، بانک های بین المللی در واکنش به نگرانی های موجود در مورد اقتصاد ترکیه و بی انضباطی های صورت گرفته در برخی بانک ها، اقدام به بستن خطوط اعتباری بین بانکی خود با بانک های ترکیه نمودند. در پایان ماه نوامبر همان سال، دولت برای کمک

⁴⁹ [12]

⁵⁰ Saving Deposit Insurance Fund (SDIF)

به یک بانک خصوصی، حجم قابل توجهی از اوراق قرضه دولتی را به فروش رساند که در نتیجه، نرخ‌های بهره به طور سریع و بالغ بر ۱۹۰۰ درصد افزایش یافت. در فوریه ۲۰۰۱، در پی تنش‌های ایجاد شده بین رئیس جمهور و نخست وزیر، بحران جدی نقدینگی آغاز شد. سرمایه‌گذاران اقدام به نقد کردن سرمایه خود نمودند و نرخ بهره بیش از ۶۲۰۰ درصد افزایش یافت که سبب تشدید بحران سرمایه در بانک‌ها شد. سیستم بانکی ترکیه در آن زمان عمدتاً در اختیار ۴ بانک دولتی بود، که ۴۰ درصد از دارایی‌های سیستم را در اختیار داشتند و بانک‌های خصوصی، اغلب ضعیف و پراکنده بودند. به علاوه، سیستم به تورم و نرخ بهره بالا عادت کرده بود و وام دهی بالا به دولت سبب شده بود که تامین مالی‌های سنتی و مرسوم از صحنه خارج شود. در این شرایط، تسهیلات معوق به شدت افزایش یافت و به ۲۵ درصد از کل وام‌ها رسید. ورشکستگی در بین شرکت‌ها رایج و فعالیت‌های اقتصادی در همه بخش‌ها راکد شد. **با توجه به این که بانک‌های خصوصی به حمایت دولت نیاز نداشتند و دارایی‌های غیرگردشی در دارایی‌هایی نظیر املاک و مستغلات متمرکز نبود، دولت تصمیم گرفت که مدیریت دارایی را به عهده بانک‌ها بگذارد.** در این راستا، پنج شرکت مدیریت دارایی تشکیل شد و دولت برای تشویق بانک‌ها و موسسات مالی به حل و فصل دارایی‌های مسموم، مشوق‌های مالیاتی برای آنها در نظر گرفت. در کنار این شرکت‌ها، وظیفه رسیدگی به وضعیت بانک‌های ناتوان و ورشکسته به عهده صندوق بیمه سپرده‌های پس‌انداز گذاشته شد که در ادامه به آن پرداخته می‌شود.

۴-۲-۲- عملکرد صندوق بیمه سپرده‌های پس‌انداز

صندوق بیمه سپرده‌های پس‌انداز در سال ۱۹۸۳، تأسیس شد^{۵۱}. هدف اولیه این شرکت، بیمه سپرده بود، اما پس از بحران ۱۹۹۴، این هدف گسترش یافت و شرکت، مسئولیت انحلال بانک‌های ورشکسته را نیز به عهده گرفت. در ابتدای فعالیت، صندوق با چالش‌هایی مواجه بود: تعداد بانک‌های بی‌کیفیت و حجم دارایی‌های غیرگردشی بالا بود، کمبود بازار ثانویه، توسعه نیافتگی بازار سرمایه، عدم وجود عملیات بانکداری سرمایه‌گذاری و نیز سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، منابع مالی برای سرمایه‌گذاران بالقوه را به شدت محدود نموده بود، کمبود مدیریت مؤثر و کارای دارایی‌ها وجود داشت، در زمینه تجدید ساختار و حل و فصل دارایی بانک‌ها کمبود تخصص و نهایتاً در مسئله برون‌سپاری کارها کمبود تجربه وجود داشت.

فائق آمدن به این چالش‌ها نیازمند توسعه و اجرای یک برنامه تقویت نهادی بود. به این منظور، صندوق، تحت برنامه بانک جهانی^{۵۲} اقدام به اجرای یک برنامه تقویت نهادی با زمان مشخص نمود که نتایج آن عبارت بود از:

⁵¹ [17]

⁵² World Bank Program

۱- دستیابی به یک ساختار سازمانی کارا تر با تعریف مسئولیت‌های جداگانه شامل مدیریت دارایی، اجرای پوشش‌های تضمینی و طرح بیمه سپرده و فناوری اطلاعات،

۲- اجرایی شدن اهداف زمان‌بندی شده برای رفع مشکل بانک‌های غیرتوانمند و فعالیت‌های مربوط به انتقال دارایی،

۳- دستیابی به نیروی انسانی مناسب،

۴- راه‌اندازی یک سیستم متمرکز و باکیفیت مدیریت اطلاعات که به مدیران ارشد و هیئت اداره‌کننده اجازه کنترل میزان پیشرفت در توافقات انجام شده و مدیریت دارایی و اهداف تعیین شده را می‌دهد.

منابع تامین مالی صندوق شامل دریافت وام (به صورت نقد و یا به شکل اوراق بهادار) از خزانه‌داری و بانک مرکزی ترکیه و نیز از طریق وجوه متعلق به خود صندوق بود. همچنین، علاوه بر استفاده از ذخیره حق بیمه سپرده‌ها، این اختیار به صندوق داده شد که بانک‌ها را ملزم به پیش پرداخت حق بیمه‌های خود نماید.

از سال ۱۹۹۷ تا اواخر سال ۱۹۹۹، صندوق تنها در فرآیندهای ساده حل و فصل سه بانک مداخله نمود. اما بعد از تصویب اصلاحات قانون بانک‌داری در سال ۱۹۹۹، اقدام در مورد ۵ بانک غیرتوانمند را آغاز و یک بانک را نیز منحل کرد. سپس ظرف دو سال، در فرآیند حل و فصل دارایی‌های ۱۱ بانک دیگر نیز مداخله نمود و تعداد بانک‌های تحت کنترل خود را به ۲۰ بانک (حدوداً ۲۰ درصد از سیستم بانکی) افزایش داد. در پایان سال ۲۰۰۶، درآمد حاصل از حل و فصل دارایی‌های سمی بانک‌های مذکور، به یک میلیارد دلار رسید. ۵ بانک از ۲۰ بانک مذکور، طی یک فرآیند شفاف به سه گروه تجاری ترکیه‌ای و دو بانک خارجی فروخته شد، سایر بانک‌ها نیز یا با بانک‌های دیگر ادغام شده و یا منحل شدند.

۴-۲-۳- درس‌های تجربه ترکیه

تجربه ترکیه، نشان می‌دهد که عملیات مدیریت دارایی می‌تواند توسط نهادهای موجود انجام شود. در مواردی که یک نهاد موجود، مانند یک صندوق بیمه سپرده، مأمور حل و فصل بانک‌ها و دارایی آنان می‌شود، این مزیت وجود دارد که نهاد مذکور به صورت مؤثری مستقل و دور از مداخلات سیاسی فعالیت کند. همچنین در این حالت از تلف شدن مقدار زیادی از زمان که برای راه‌اندازی یک بنگاه جدید نیاز است، جلوگیری می‌شود. در ارتباط با تجربه ترکیه نکات زیر حائز اهمیت هستند:

- باز نگاه داشتن بانک‌های ورشکسته در طی دوره حل و فصل، هزینه‌های حل و فصل را افزایش داد. کمبود سرمایه و نقدینگی شدید، بانک‌های مذکور را مجبور کرد در بازار بین‌بانکی و با نرخ بهره بسیار بالا اقدام به استقراض نمایند، که همین مسئله سبب آسیب‌پذیر شدن آن‌ها در برابر بحران شد.

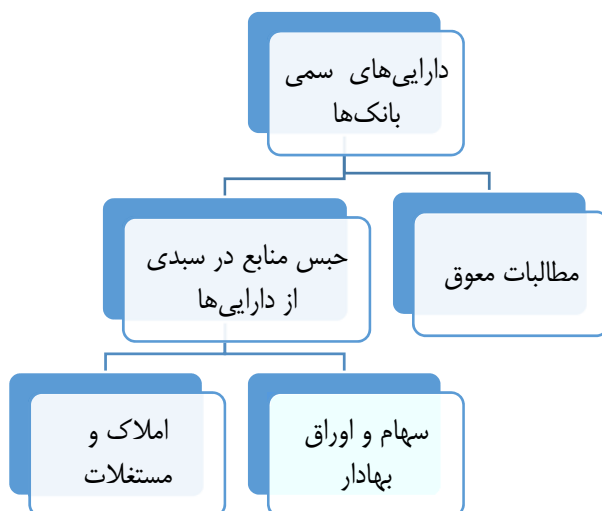
- به دلیل آنکه صندوق همزمان به دو وظیفه تجدید ساختار بانکهای ضعیف و حل و فصل داراییهای مسموم می‌پرداخت، وظیفه دوم به تعویق افتاد.
- قبل از تبدیل صندوق به یک سازمان مستقل، مدیریت داراییهای غیرگردشی از اهمیت بالایی برخوردار نبود.
- وجود چارچوب مناسب برای تجدید ساختار و یا انحلال بانکهای مشکل‌دار، یک عامل کلیدی در فرآیند موفقیت‌آمیز حل و فصل مدیریت دارایی است. ترکیه در زمان بحران، قانون بانکی به‌روز شده‌ای داشت که با معرفی فرآیند حل و فصل داراییهای مسموم با حداقل هزینه، ابزارهای مؤثری را برای تحت کنترل درآوردن نهادهای ورشکسته و حل و فصل ورشکستگی آنها ارائه می‌داد. استفاده کارا از این ابزارهای قدرت در کنار نوآوری‌هایی مانند فروش داراییهای غیرگردشی و توانایی جمع‌آوری مطالبات تحت قانون جمع‌آوری داراییهای عمومی^{۵۳} به صندوق در بازیابی هزینه‌های بحران بانکی کمک کرد.
- اتخاذ یک روش ارزش‌یابی مبتنی بر بازار برای همه انواع دارایی، از ضروریات است. صندوق بعد از شکست در اولین فروش داراییهای غیرگردشی، بلافاصله اقدام به راه‌اندازی شیوه‌ای جدید برای ارزش‌گذاری بر مبنای بازار نمود که با استفاده از آن توانست داراییهای خود را به طور صحیح قیمت‌گذاری کرده و به فروش رساند.

۵- بررسی مسائل مرتبط با تأسیس شرکت‌های مدیریت دارایی در ایران

در حال حاضر، دارایی‌های سمی در ایران را عمدتاً می‌توان به ۲ دسته کلی تقسیم‌بندی کرد. دسته اول وجوهی است که توسط بانک‌ها در بازارهایی مثل سهام، اوراق بهادار و املاک و مستغلات سرمایه‌گذاری شده و دسته دوم اعتبارات غیر قابل وصول بانک‌ها است.

⁵³ Public Collection Act

شکل ۱- ساختار دارایی های مسموم در شبکه بانکی کشور

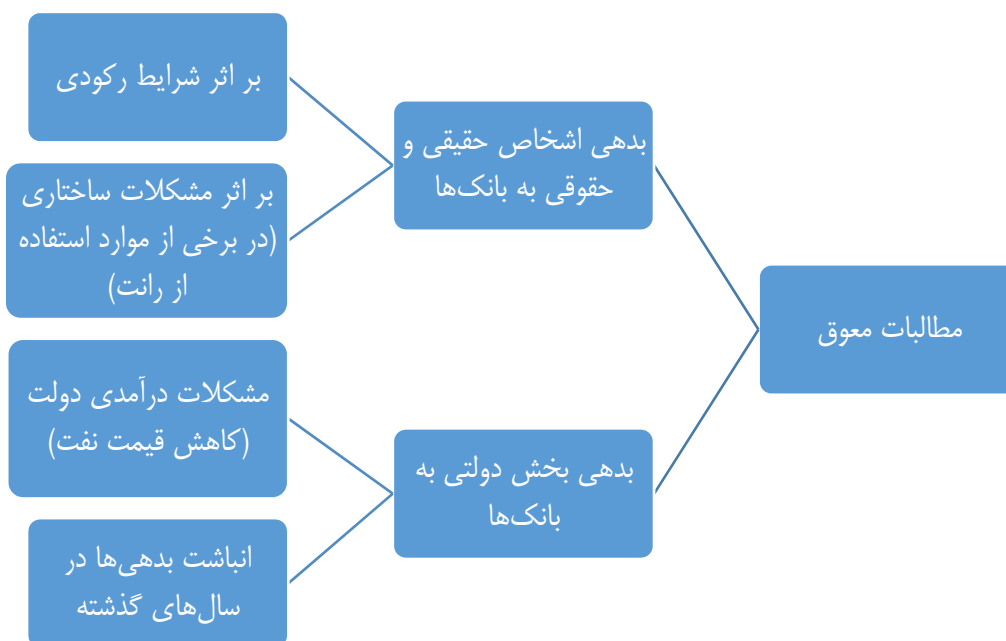


با توجه به ساختار فوق، برای تأسیس شرکت های مدیریت دارایی دولتی در ایران، توجه به نکات زیر ضروری است:

۵-۱- تعیین قیمت دارایی ها؛ شرط لازم تصفیه ترازنامه بانکها

برای تصفیه اینگونه دارایی ها ابتدا نیاز به تعیین قیمت آنها است. در مورد سهام، اوراق بهادار و تا حدودی املاک و مستغلات تعیین قیمت امکان پذیر است، در حالی که تعیین قیمت مطالبات غیر جاری بسیار دشوار و حتی در بسیاری از موارد غیر ممکن به نظر می رسد، چرا که چشم اندازی برای بازپرداخت آنها قابل تصور نیست. در یک تقسیم بندی کلی مطالبات معوق بانکها را می توان به صورت زیر دسته بندی کرد:

شکل ۲- طبقه بندی مطالبات معوق بانکها



عدم وجود یک روش مؤثر برای تعیین قیمت عادلانه این دارایی‌ها یکی از موانع اصلی توسعه بازار دارایی‌های غیر جاری است. قیمت این دارایی‌ها می‌بایست تا حد ممکن نزدیک به ارزش بازار آنها برآورد شود. اگرچه این مسئله به ویژه در زمانی که اقتصاد در رکود به سر می‌برد بسیار دشوار است، اما قیمت باید بر اساس ارزش احتمالی بازیابی دارایی^{۵۴}، جریان نقدی پیش‌بینی شده برای آن و ارزیابی وثیقه تخمین زده شود^{۵۵}.

۵-۲- لزوم تعیین قیمت دارایی‌ها بر مبنای قیمت بازار

اگر قیمت دارایی‌های سمی متفاوت از قیمت بازار تعیین شود، باعث بروز مشکلات متعددی خواهد شد. اگر قیمت‌ها بسیار کمتر و یا بیشتر از ارزش واقعی تخمین زده شوند، توانایی بانک مشکل‌دار در بازیابی دارایی‌های غیرجاری کاهش می‌یابد، اما فروش دارایی‌های غیرجاری به قیمت بازار در بانک مربوطه، سبب ایجاد انگیزه برای ادامه احیای دارایی‌های مسموم و در شرکت مدیریت دارایی سبب فروش دارایی‌های جمع‌آوری شده در قیمتی بهتر و در نتیجه کسب سود می‌شود^{۵۶}.

۵-۳- موانع حقوقی

از آنجایی که شرکت‌های مدیریت دارایی در ابتدا می‌بایست مالکیت مطالبات بانک‌ها را به خود انتقال دهند و سپس به وصول آنها بپردازند، راه اندازی شرکت‌های مدیریت دارایی در ایران از منظر حقوقی با مشکلاتی روبرو خواهد بود. از جمله این مشکلات این است که انتقال مطالبات غیرجاری بانک‌ها به شرکت‌های مذکور، در حکم انتقال طلب می‌باشد و بر اساس مواد ۲۶۲ و ۲۶۳ قانون مدنی^{۵۷}، در این حالت وثایق و تضمینات از متعهد ساقط می‌شود، مگر این‌که در قرارداد جدیدی مورد موافقت طرفین معامله قرار گیرد که به آن تبدیل طلب می‌گویند^{۵۸}. به عبارت ساده‌تر برای انتقال مطالبات غیرجاری به شرکت‌های مدیریت دارایی، برای اینکه تضمین و وثائق بدهکاران همچنان قابلیت اجرا داشته باشد، باید از بدهکاران رضایت گرفته شود که به نظر کار دشواری می‌رسد.

⁵⁴ Estimated Recovery

⁵⁵ [18]

⁵⁶ [18]

⁵⁷ قانون مدنی، مصوب ۱۳۰۷/۰۲/۱۸:

ماده ۲۹۲ - تبدیل تعهد در موارد ذیل حاصل می‌شود:

- ۱- وقتی که متعهد و متعهدله به تبدیل تعهد اصلی به تعهد جدیدی که قائم مقام آن می‌شود به سببی از اسباب، تراضی نمایند، در این صورت نسبت به تعهد اصلی بری می‌شود.
- ۲- وقتی که شخص ثالثی با رضایت متعهدله قبول کند که دین متعهد را ادا نماید.
- ۳- وقتی که متعهدله مافی‌الذمه متعهد را به کسی دیگر منتقل نماید.

ماده ۲۹۳ - در تبدیل تعهد، تضمینات تعهد سابق به تعهد لاحق تعلق نخواهد گرفت مگر این‌که طرفین معامله آن را صراحتاً شرط کرده باشند.

⁵⁸ [10]

با این وجود، در حقوق تجارت به واسطه اهمیت دادن به امنیت در اعمال تجاری، این اصل پذیرفته شده است که با انتقال دین و طلب به واسطه اسناد تجاری، تضمینات دین ساقط نمی شود مگر اینکه طرفین در خصوص سقوط این تضمینات با یکدیگر توافق نمایند. به طور مثال شخصی که به واسطه ظهرنویسی، دارنده سند تجاری می شود حق مراجعه به کلیه مسئولین سند تجاری را دارا است. در ماده ۲۴۵ قانون تجارت آمده است که «انتقال برات به وسیله ظهرنویسی به عمل می آید» و این در حالی است که ظهرنویسی موجب انتقال تمام حقوق ناشی از برات می گردد و بر اساس ماده ۲۴۷ قانون تجارت^{۵۹} ظهرنویسی حاکی از انتقال برات است، یعنی مالکیت برات با تمام مزایای آن و مسئولیت تضامنی به انتقال گیرنده منتقل می شود^{۶۰}. به عبارت ساده تر اگر قاعده قانون تجارت برای دارایی های مسموم نیز رعایت شود، بدون نیاز به موافقت بدهکاران، مطالبات بانکی همراه با تضمینات آن می تواند به شرکت های مدیریت دارایی انتقال یابد.

۵-۴- مساله حاکمیت شرکتی

حفظ استقلال شرکت مدیریت دارایی عمومی از بانک مرکزی، با هدف پیش گیری از ایجاد فشار و نفوذ سیاسی گروه های پر قدرت ذینفع، عامل مهمی در موفقیت این شرکت ها محسوب می شود. استقرار یک گروه مدیریتی مستقل که تابع اصول حاکمیت شرکتی باشند، می تواند به حفظ این استقلال کمک کند^{۶۱}. نظام حاکمیت شرکتی به عنوان یک ابزار نظارتی نقش مهمی در دستیابی به اهداف شرکت های مدیریت دارایی از جمله به حداکثر رساندن ارزش دارایی های مشکل دار و نیز کاستن از هزینه های مالی و جلوگیری از لطمه دیدن انضباط اعتباری دارد، چرا که این شرکت ها ماهیت دولتی دارند و اصولاً شرکت های دولتی کارا عمل نمی کنند و این مورد نیز از این قاعده مستثنی نیست.

۵-۵- منابع لازم برای خرید دارایی بانک ها

همانطور که در بخش قبل ذکر شد، یکی از الزامات حفظ استقلال شرکت های مدیریت دارایی، منفک بودن تخصیص بودجه آن از بانک مرکزی است. در عوض این شرکت باید هزینه های عملیاتی را از ترازنامه خود تامین کند. اما برای خرید اولیه تسهیلات غیر جاری از بانک ها که حجم زیادی از منابع مالی را به خود اختصاص می دهد، باید تدابیری اندیشیده شود^{۶۲}. چنانچه منابع لازم مستقیماً از طرف دولت تامین شود، در شرایط فعلی که دولت با کمبود منابع روبرو است، فراهم کردن حجم قابل توجهی از منابع برای ایجاد شرکت مدیریت

^{۵۹} قانون تجارت، مصوب ۱۳۱۱/۲/۱۳

⁶⁰ [2]

⁶¹ [18]

⁶² [1]

دارایی بدون استقراض از بانک مرکزی و در نتیجه افزایش پایه پولی بسیار دشوار به نظر می‌رسد و ممکن است از طریق افزایش پایه پولی با وقفه‌ای نه چندان طولانی به تورم دامن زند.

۶- جمع‌بندی و ارائه پیشنهاد

بررسی وضعیت مطالبات غیرجاری (به عنوان یکی از اجزای مهم دارایی‌های غیرگردشی) در شبکه بانکی کشور نشان می‌دهد که حجم آنها در حال افزایش است. البته این موضوع لزوماً به دلیل مدیریت ناصحیح بانک‌ها نمی‌باشد، چراکه شرایط اقتصادی کشور نیز در ایجاد آن نقش به‌سزایی داشته است. معمولاً زمانی که سهم دارایی‌های غیرگردشی در ترازنامه بانک‌ها افزایش می‌یابد، واحدهای تصفیه آنها برای مقابله با این مشکل از کارایی لازم برخوردار نیستند. در این شرایط، یکی از راه‌کارهای متداول در سایر کشورها، ایجاد شرکت‌های مدیریت دارایی‌های سمی است. از جمله عمده‌ترین موانع پیش‌روی ایجاد و عملکرد صحیح این شرکت‌ها در ایران، مشکلات مربوط به قیمت‌گذاری، مشکلات حقوقی، حاکمیت شرکتی و تأمین مالی است که به نظر می‌رسد با توجه به تجربه سایر کشورها قابل حل است.

بند (۹) سیاست‌های کلی برنامه ششم توسعه ابلاغی مقام معظم رهبری نسبت به ایجاد شفافیت و سلامت و کاهش نسبت مطالبات غیرجاری به تسهیلات تأکید کرده است. علاوه بر این طبق تبصره سوم ماده (۱۶) قانون رفع موانع تولید رقابت‌پذیر و ارتقای نظام مالی کشور، وزارت امور اقتصادی و دارایی موظف است نسبت به بازسازی ساختار مالی و استقرار حاکمیت شرکتی در بانک‌های دولتی اقدام نماید. بنابراین نیاز است که علاوه بر تجهیز و تدارک بسترهای لازم برای تاسیس و بهره‌برداری از شرکت‌های مدیریت دارایی، ساز و کاری برای انتقال قانونی دارایی‌های مسموم به این شرکت‌ها تدارک دیده شده و تا زمانی که شرکت بتواند با تکیه بر درآمدهای ناشی از وصول مطالبات اداره شود، نسبت به حمایت و تأمین مالی آن مبادرت شود.

۷- منابع

۱. آزادی نمین، امین و رحیمی‌نژاد، اسماعیل (۱۳۹۳). نقش نهادهای مدیریت دارایی (AMC) در کاهش حجم مطالبات غیرجاری (کشورهای منتخب غرب آسیا دوره ۱۹۹۷-۲۰۰۰). مرکز پژوهش‌های مجلس.
۲. اسکینی، ربیعا و جعفریان، علیرضا. (۱۳۸۸). بررسی تبدیل تعهد به اعتبار تبدیل دائن و مقایسه آن با انتقال طلب. فصلنامه مطالعات میان‌رشته‌ای معارف اسلامی و حقوق. پژوهش. دوره ۱۰. شماره ۲۹. صص ۱۰۵-۱۲۹.
۳. بانک مرکزی ج.ا.ا. (۱۳۹۵-۱۳۹۰). ناگرهای اقتصادی. شماره‌های ۸۵-۶۴.
۴. شعبانی، احمد و جلالی، عبدالحسین. (۱۳۹۰). دلایل گسترش مطالبات معوق در نظام بانکی ایران و راهکارهایی برای اصلاح آن. فصلنامه برنامه‌ریزی و بودجه. سال شانزدهم. شماره ۴. صص ۱۸۱-۱۵۵.
۵. قانون تجارت، مصوب ۱۳۱۱/۲/۱۳
۶. قانون ثبت اسناد و املاک، مصوب ۱۳۱۰/۱۲/۲۶ و اصلاحات بعدی آن

۷. قانون مدنی، مصوب ۱۳۰۷/۰۲/۱۸
۸. مرکز آمار ایران. (۱۳۹۵-۱۳۹۰). شاخص قیمت کالاها و خدمات مصرفی خانوارهای شهری.
۹. مرکز آمار ایران. (۱۳۹۵-۱۳۹۰). حساب های ملی فصلی.
۱۰. میرزائزاد جویباری، اکبر. (۱۳۹۲). تبدیل تعهد به اعتبار تبدیل دائن و انتقال طلب: وحدت یا تعدد. فصلنامه رأی. پژوهشگاه قوه قضاییه. دوره ۲. صص ۴۱-۵۸.
۱۱. نیلی، فرهاد و محمودزاده، امینه. (۱۳۹۳). مطالبات غیر جاری یا دارایی های مسموم بانک ها. پژوهشکده پولی و بانکی.
12. Cerruti, C., & Neyens, R. (2016). Public Asset Management Companies: A Toolkit. World Bank Publications.
13. Claessens, S., Djankov, S., & Klingebiel, D. (1999). Financial restructuring in East Asia: halfway there?. Resolution of Financial Distress: An International Perspective on the Design of Bankruptcy Laws, World Bank, 229-259.
14. Cooke, D., & Foley, J. (1999). The role of the asset management entity: an East Asian perspective. Rising to the Challenge in Asia: A Study of Financial Markets, Barents Group (USA), Vol. 2: Special Issues.
15. D'Hulster, K., Salomao-Garcia, V., & Letelier, R. (2014). Loan Classification and Provisioning: Current Practices in 26 ECA Countries. World Bank Working Paper Series.
16. Fung, B., George, J., Hohl, S., & Ma, G. (2004). Public asset management companies in East Asia.
17. Gupta, Arpit, Depositor Protection in Turkey (February 20, 2014). Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2399758>
18. Hoelscher, M. D. S. (2006). Bank restructuring and resolution. International Monetary Fund.
19. <http://data.worldbank.org/indicator/FB.AST.NPER.ZS>
20. Klingebiel, D. (2000). The use of asset management companies in the resolution of banking crises cross-country Experiences, World Bank.
21. Matthews, K., Giuliadori, M., & Mishkin, F. S. (2013). The Economics of Money, Banking and Financial Markets. Pearson Higher Ed. (USA)
22. Schwab, K. (2010-2016). The global competitiveness report 2010-2016. Geneva: World Economic Forum.

گزارش ۲:

خدمات اتاق های بازرگانی انگلیس به فعالان کسب و کار و اعضاء: تجربه هایی برای اتاق ایران

خلاصه مدیریتی

اتاق ها در همه جوامع، صدای بنگاه های اقتصادی هستند و عضویت فعالان اقتصادی در اتاق متضمن منافع کسب و کارها و در نهایت کل جامعه است. فراهم ساختن فرصت های شبکه سازی برای بنگاه های محلی، توسعه صادرات و تلاش برای پیشبرد منافع بخش خصوصی از جمله فعالیت هایی است که اتاق ها در آن سرمایه گذاری می کنند. علاوه بر این موارد که منافع آن در سطح کلان جامعه به بار می نشیند و به خردترین سطوح جامعه تسری می یابد، ارائه برخی از خدمات به منظور جلب رضایت اعضاء و توسعه عضوگیری اتاق صورت می گیرد. این خدمات با آنکه بخشی از اهداف مشترک همه اتاق های بازرگانی را تشکیل می دهند، اما از راه های متفاوتی دنبال می شوند. زیرا اتاق ها در موقعیت های اقتصادی، محیطی، جغرافیایی، فرهنگی و اجتماعی متفاوتی قرار دارند و این تفاوت ها نیازهای متفاوتی را موجب می شود. از این رو، اتاق به عنوان نهادی که در پیوندی ناگسستنی با جامعه و نیازهای اقتصادی-اجتماعی فعالان آن قرار دارد باید به اقتضاء شرایط بتواند «کاربردترین» خدمات را ارائه دهد. کاربردی ترین نیز باید در شرایط خاص هر اتاق و منطقه تعریف گردد و

اگر به طیف متنوع خدمات در اتاق‌های دنیا توجه شود این امر به خوبی مشهود خواهد بود. با این حال، خدمات‌رسانی اتاق به اعضاء (اعم از آموزشی، پژوهشی، مشاوره و خدمات رفاهی) در جذب اعضاء مؤثر است.

اتاق‌های بازرگانی انگلیس دارای سه کارکرد اصلی هستند: نخست، پیوند آموزش با صنعت که به از میان برداشتن شکاف آموزش‌های دانشگاهی با شرایط واقعی کسب‌وکار کمک می‌کند. برگزاری همایش‌هایی با موضوع پیوند آموزش و کسب‌وکار، سازمان‌دهی مذاکرات رودرو میان فعالان اقتصادی و پیشگامان عرصه‌های آموزشی و تلاش برای شناسایی نیازهای صنعت از جمله مواردی است که اتاق در آنها نقش‌آفرینی می‌کند. ارائه مشاوره در حوزه تجارت بین‌الملل کارکرد دوم اتاق‌های بازرگانی انگلیس است که اتاق با انجام مطالعات کارشناسی دقیق و هدفمند، کشورهای دارای ظرفیت را شناسایی می‌کند و استراتژی‌های مناسبی را برای هر بازار خارجی در نظر می‌گیرد. دانش اتاق در این حوزه به فعالان اقتصادی کمک می‌کند به ابزارهای دانشی مورد نیاز جهت صادرات مجهز شوند و در مذاکرات تجاری آماده ظاهر شوند. کارکرد سوم اتاق مربوط به خدمات‌رسانی به اعضاء است که جزئیات هر یک از خدمات در گزارش تشریح شده است.

اتاق‌های انگلیس در حوزه‌های مختلفی از جمله انرژی، بیمه، ارز، منابع انسانی، ایمنی و بهداشت و درمان به ارائه خدمات می‌پردازند و اتاق این خدمات را به کمک شرکت‌های بزرگ در هر حوزه تأمین می‌کند. شرایطی که این شرکت‌ها برای ارائه خدمات به اعضاء اتاق در نظر می‌گیرند با شرایطی که به مشتریان خود خدمات‌رسانی می‌کنند متفاوت است. در واقع، اعضاء اتاق خدمات را یا با نرخ کمتری دریافت می‌کنند یا مؤلفه‌هایی در خدمات آنها لحاظ می‌شود که برای مشتریان عادی غیر عضو اتاق فراهم نیست.

با پیدایش دولت رفاه پس از جنگ جهانی دوم انگلیس شاهد تغییر نقش و جایگاه اتاق‌های بازرگانی خود بود. همزمان با افزایش وظایف دولت انگلیس و ایفای کارکردهای بیشتر، نقش و جایگاه بخش خصوصی و اتاق در این کشور تا اندازه‌ای محدود شد. این الگو همچنان در رابطه این دو نهاد در بریتانیا مشاهده می‌گردد. به این معنا که دولت انگلیس در کنار بخش خصوصی آن، در ارائه خدمات و برطرف ساختن چالش‌های کسب‌وکار مشارکت فعال دارد. با این حال، اتاق‌های انگلستان نهادهای مستقل و کسب‌وکار-محوری هستند که عضویت در آنها اختیاری است. اتاق‌های بازرگانی انگلیس محدود به بخش‌های خاصی از فعالیت‌های اقتصادی نیستند و از تمام بخش‌ها عضوگیری می‌کنند [۱].

مجموعه اتاق‌های بازرگانی انگلیس مشتمل بر ۵۲ اتاق بازرگانی (دارای اعتبارنامه رسمی) است و بیش از ۱۵۰ سال است که به رشد کسب‌وکارهای انگلیس کمک می‌کند [۲]. انگلیس برای این کار برنامه مدونی دارد. حمایت از حضور فعالان اقتصادی در بازارهای خارجی بر اساس مشاوره‌های کارشناسی بخشی از این برنامه است. همچنین، به منظور پیوند صنعت و دانشگاه، اتاق‌های بازرگانی انگلیس در همکاری تنگاتنگ با محیط‌های آموزشی، ساختاری برای ورود نوجوانان و جوانان به محیط کسب‌وکار و آگاهی یافتن از نیازهای بازار کار ایجاد کرده‌اند که در مقایسه با فعالیت اتاق‌های بازرگانی ایران بی‌شباهت به تجربه اتاق‌های اصفهان و زنجان در برگزاری دوره‌های آموزشی با عنوان «بازرگانان کوچک» نیست. فارغ از برنامه‌ریزی‌های نهادی و ساختاری اتاق‌های بازرگانی انگلیس در زمینه آموزش و توسعه تجارت فرامرزی، این نهاد عضوپذیر، خدماتی را به اعضا ارائه می‌دهد که می‌تواند الگویی برای ارتقاء و تقویت خدمات‌رسانی اتاق ایران به اعضای خود قرار گیرد.

۲- کارکردهای اصلی اتاق‌های بازرگانی انگلیس

۲-۱- پیوند آموزش با صنعت

اتاق‌های بازرگانی انگلیس اهتمام ویژه‌ای به پیوند آموزش با نیازهای صنعت دارند [۲]. اقدامات اتاق در این راستا در جدول ۱ قابل ملاحظه است. این اقدامات به نوجوانان و جوانان کمک می‌کند به مهارت‌هایی که کارفرمایان از قشر دانشگاهی در بازار کار انتظار دارند دست پیدا کنند (مهارت‌های موسوم به اشتغال‌پذیری یا قابلیت اشتغال). در انگلیس، ۱۷۰۰ دانشکده با ۵۲ اتاق بازرگانی این کشور مشارکت دارند و تلاش می‌کنند شکاف میان محیط‌های آموزشی و بازار کار را از میان بردارند (ر.ک. اقدامات جدول ۱) [۳]. طرح نخست با

عنوان «اتاق جوانان»^۱ از سال ۲۰۱۴ در ۳۰ اتاق انگلستان به مرحله اجرا درآمده است که سازوکار آن در ادامه تشریح شده است [۴].

جدول ۱- اقدامات اتاق های بازرگانی انگلیس در راستای پیوند آموزش و کسب و کار

مزایا و سازوکار طرح	طرح / اقدام
<p>- فعالان کسب و کار بدون هیچ واسطه ای با نوجوانان (رده سنی ۱۱ تا ۱۹ سال) ملاقات می کنند و در مورد صنعت و پیشه خود، و حوزه های تخصصی مورد نیاز بازار کار با آنها گفتگو می کنند.</p> <p>- گفتگوی فعالان کسب و کار با نوجوانان موجب می شود قشر جوانی که در آینده وارد بازار کار می شود از رشته ها و تخصص های مورد نیاز صنعت آگاهی یابد و با مهارت های مورد نیاز کارفرما آشنایی پیدا کند.</p> <p>- جوانان می توانند برای انجام پروژه های کارورزی و عملی خود فعالیت هایی در اتاق انجام دهند.</p> <p>- بانک اطلاعاتی اتاق که به صورت اینترنتی به جوانان ایده و مشاوره می دهد برای اعضای «طرح اتاق جوانان» در دسترس است [۵].</p> <p>- کارفرمایان می توانند از فرصت تربیت نیروی کار متناسب با نیازهای صنعت خود بهره ببرند.</p> <p>- عضویت در طرح اتاق جوانان ساختار منعطفی دارد. کارفرمایان می توانند به انتخاب خود در گفتگوهای یک مرحله ای یا پروژه های آموزشی بزرگ تر شرکت نمایند [۶].</p>	<p>- طرح «اتاق جوانان»</p>
<p>- این همایش ها با دعوت از افراد پیشرو در بخش های کسب و کار و آموزش برگزار می شود و در مورد سازوکار ورود جوانان تحصیل کرده به بازار کار بحث می شود [۷].</p>	<p>- همایش های «کسب و کار و آموزش»</p>

۲-۲- مشاوره در حوزه تجارت بین الملل

شبکه اتاق های بازرگانی انگلیس در تمام زمینه های مرتبط با صادرات و تجارت بین الملل به ارائه مشاوره به کسب و کارها می پردازد و بر اساس مشاوره های کارشناسی اقداماتی را در بازارهای نوظهور انجام می دهد که همگی در راستای توسعه تجارت بین الملل و تقویت صادرات صورت می گیرند. علاوه بر اتاق های داخلی، اتاق های مشترک و اتاق های بین المللی انگلیس نیز با ارائه مشاوره به صادرکنندگان، از فعالان اقتصادی برای ورود به بازارهای جهانی جدید حمایت می کنند. اقدامات اتاق های بازرگانی انگلیس در این راستا در جدول ۲ قابل ملاحظه است.

^۱ Young Chamber

جدول ۲- اقدامات اتاق های بازرگانی انگلیس در راستای مشاوره در حوزه تجارت بین الملل

مزایا و سازوکار طرح	طرح / اقدام
- این شورا در حوزه تجارت بین الملل به اتاق مشاوره می دهد و هدف آن، تقویت حضور کسب و کارهای بریتانیا در کشورهای هدف و بازارهای جهانی است [۸].	- راه اندازی «شورای بین المللی مشاوره» ^۲
- شرح در جدول ۳	- انجام اقدامات تجاری در کشورهای هدف و ارائه مشاوره های مرتبط
- شرح در جدول ۴	- ارائه اطلاعات اقتصادی و تجاری در مورد کشورهای هدف (طرح بازار در یک نگاه)

هدف اتاق های بازرگانی انگلیس در بخش تجارت بین الملل، حمایت از صادرکنندگان برای ورود به بازارهای نوظهور و دارای پتانسیل است. اقدامات اتاق های بازرگانی انگلیس در این راستا در جدول ۳ قابل ملاحظه است [۹].

جدول ۳- اقدامات اتاق های بازرگانی انگلیس در راستای توسعه تجارت بین الملل و تقویت صادرات

اقدامات	کشورهای هدف
- افتتاح ۱۵ مرکز تجاری جدید در بازارهای خارجی	- لهستان، رومانی، اسلواکی، اسلوانی، جمهوری چک، مجارستان،
- یافتن شرکای تجاری در بازارهای فرامرزی	ترکیه، هند، چین، هنگ کنگ، تایوان، تایلند، ویتنام، مالزی، سنگاپور،
- سرمایه گذاری مشترک و افتتاح شرکتهای اقماری ^۳ در داخل کشور	اندونزی، مکزیک، کلمبیا، شیلی، فیلیپین، امارات متحده عربی

اتاق انگلستان بخشی از پورتال خود تحت عنوان «بازار در یک نگاه»^۴ را به ارائه اطلاعات اقتصادی و تجاری در مورد ۳۴ کشور دارای اولویت تجاری (شامل کشورهای مذکور در جدول فوق) اختصاص داده است که صادرکنندگان با مراجعه به آن می توانند اطلاعات تجاری لازم را در ارتباط با کشور هدف کسب نمایند [۱۰] و [۱۱].

جدول ۴- اطلاعات موجود در اتاق های بازرگانی انگلیس در راستای مشاوره به صادرکنندگان

اطلاعات موجود در مورد کشورهای هدف	کشورهای هدف
- نماگرهای کلان اقتصادی	- کنیا، مراکش، نیجریه، آفریقای جنوبی، تانزانیا، قطر، عربستان
- فرصت های کسب و کار	سعودی، امارات متحده عربی، برزیل، کلمبیا، شیلی، مکزیک،
- زمان، تعداد مدارک مورد نیاز و هزینه تجارت فرامرزی با کشور مربوطه	ایالات متحده آمریکا، کامبوج، هنگ کنگ، هندوستان، اندونزی،
- چشم انداز اقتصادی	چین، ژاپن، مالزی، فیلیپین، سنگاپور، کره جنوبی، تایوان، تایلند،
- چشم انداز تجاری	ویتنام، جمهوری چک، مجارستان، لهستان، رومانی، روسیه، ترکیه،
- تحلیل امکانات و محدودیت ها	اسلواکی، اسلوانی
- میزان تجارت با کشور مربوطه به تفکیک بخش ها (بر اساس درصد)	
- طرف های تجاری کشور مربوطه در سال های اخیر	
- فرصت های تجاری بریتانیا با کشور هدف	

² International Advisory Council

^۳ منظور از شرکتهای اقماری، دفاتر تابعه یک شرکت بزرگ در کشورهای دیگر است.

⁴ Market Snapshots

۲-۳- ارائه خدمات متنوع به اعضای اتاق

حوزه‌های ارائه خدمات به اعضای اتاق‌های بازرگانی انگلیس، در جدول ۵ ذکر شده است. تمامی این خدمات به کمک یک شرکت بیرونی ارائه می‌شوند. اتاق‌های زیرمجموعه اتاق‌های بازرگانی انگلیس، خدمات زیر را به طور انحصاری فقط به اعضاء ارائه می‌دهند که مزایا و سازوکار هر یک در ادامه تشریح شده است [۱۲].

جدول ۵- خدمات اتاق‌های بازرگانی انگلیس به اعضاء

شرکت‌های همکار با اتاق در ارائه خدمات	حوزه‌های ارائه خدمات
- یوتیلیتی وایز (Utilitywise)	- انرژی
- اویلر هرمس (Euler Hermes)	- بیمه اعتباری
- مانی کُرپ (Moneycorp)	- ارز
- ای.ایکس.ای (AXA PPP Healthcare)	- بهداشت و درمان
- کیوڈس (Qdos Consulting)	- منابع انسانی
- کیوڈس (Qdos Consulting)	- سلامت و ایمنی
- کامپوزیت (Composite Legal Expenses)	- خدمات حقوقی
- ای.ای (The Automobile Association)	- امداد خودرو
- دی.اچ.ال (DHL)	- خدمات پستی

۳- تشریح خدمات اتاق‌های بازرگانی انگلیس به اعضاء

۳-۱- محصولات و خدمات بهینه‌سازی مصرف انرژی و تخفیف قیمت انرژی

بنگاه‌های عضو اتاق‌های بازرگانی انگلیس بر اساس طرح ائتلاف انرژی اتاق^۵ تحت پوشش خدماتی قرار می‌گیرند که تنها در مقیاس بالا قابل ارائه است. اتاق این خدمت را در همکاری با شرکت مشاوره یوتیلیتی وایز (Utilitywise) که در حوزه بهینه‌سازی مصرف انرژی و کاهش هزینه‌های مربوطه فعالیت دارد ارائه می‌دهد.

مزایا و سازوکار طرح:

(۱) اتاق سبد بودجه‌ای برای بنگاه‌های عضو در نظر می‌گیرد که برابر با آن تا ۲ سال هیچ افزایش قیمتی در زمینه انرژی شامل این بنگاه‌ها نمی‌شود. چنانچه قیمت انرژی در این مدت به زیر قیمت در نظر گرفته شده در پرتفو کاهش یابد، مابه‌تفاوت قیمت به بنگاه‌ها عودت داده می‌شود. این شرایط برای بنگاه‌های عضو، دوازده ماه پیش از پایان مهلت دوساله قابل تمدید است.

⁵ Chamber Energy Alliance

۲) اتاق با اختصاص یک خط تماس تلفنی و یک میز مشاوره به مسائل بهینه‌سازی انرژی، ارتباط مستقیمی بین بنگاه‌های عضو و متخصصان مدیریت انرژی فراهم می‌آورد.

۳) علاوه بر آنکه بنگاه‌های عضو اتاق می‌توانند دوازده ماه پیش از اتمام موعود دو ساله قرارداد انرژی خود با اتاق قرارداد بعدی را تنظیم نمایند، این امکان برای بنگاه‌های عضو وجود دارد که با انعقاد قرارداد ۵ ساله در زمینه انرژی با اتاق، خود را از نوسانات قیمت انرژی در آینده حفظ کنند [۱۳].

۳-۲- بیمه اعتباری اتاق

بیمه اعتباری اتاق، بنگاه‌های اقتصادی عضو را در برابر خطر عدم وصول مطالبات، تأخیر در پرداخت‌ها یا ورشکستگی بنگاه بیمه می‌کند. اتاق این خدمت را در همکاری با شرکت چندملیتی خدمات مالی اویلر هرمس (Euler Hermes)^۶ که در حوزه بیمه فعالیت دارد ارائه می‌دهد [۱۴].

مزایا و سازوکار طرح:

- ۱) اتاق سامانه‌ای را ایجاد کرده است که چنانچه بنگاه‌های عضو نتوانند مطالبات خود را در موعد مقرر از مشتریان وصول نمایند، از طریق سامانه مربوطه می‌توانند این مسأله را گزارش دهند تا تحت پوشش بیمه اتاق متحمل خسارت نشوند.
- ۲) چنانچه طلب بنگاه غیر قابل وصول باشد، اتاق در همکاری با شرکت بیمه‌گر طرف قرارداد روند ادعای خسارت را دنبال می‌کند.
- ۳) بنگاه‌های عضو اتاق می‌توانند اطلاعات سقف اعتباری ۱۰ بنگاه را به طور رایگان دریافت نمایند [۱۵].

۳-۳- ارزش اتاق

اتاق به منظور پوشش ریسک ارزی بنگاه‌های اقتصادی عضو، اقدام به فروش ارز با نرخ پایین‌تر از نرخ بانک‌های انگلیس می‌کند. افتتاح حساب ارزی اینترنتی رایگان برای فعالان اقتصادی عضو و انجام نقل و انتقالات ارزی سریع آنلاین با هزینه کمتر برای اعضا، سایر خدمات اتاق‌های انگلیس را تشکیل می‌دهد. اتاق این خدمات را در همکاری با شرکت انگلیسی مانی‌گروپ (Moneycorp) که در حوزه خدمات ارزی فعالیت دارد ارائه می‌دهد.

مزایا و سازوکار طرح:

- ۱) نرخ ارز اتاق ۴ درصد پایین‌تر از نرخ ارز در بانک‌های انگلیس است.

^۶ دفتر مرکزی این شرکت در فرانسه است.

- ۲) بنگاه‌های عضو اتاق می‌توانند از طریق تماس تلفنی با کارشناسان مسائل ارزی در شرکت مانی‌گروپ، از خدمات مشاوره این شرکت در زمینه نرخ ارز بهره‌مند گردند.
- ۳) برای فعالان اقتصادی عضو اتاق، امکان نقل و انتقالات مالی اینترنتی سریع در تمام ساعات شبانه‌روز و تمام روزهای هفته، همراه با دسترسی به اطلاعات دقیق نرخ ارز وجود دارد.
- ۴) هزینه انجام نقل و انتقالات ارزی برای اعضای اتاق از ۵ پوند شروع می‌شود که این مبلغ در بانک‌های انگلیس بین ۲۰ تا ۴۰ پوند مطالبه می‌گردد [۱۶].

۳-۴- خدمات درمانی و بهداشتی اتاق

اتاق برای بنگاه‌های عضو، طرحی را با عنوان «طرح بهداشت و درمان کسب‌وکارهای عضو اتاق» اجرا می‌کند. خدمات تحت پوشش این طرح به طور معمول برای بنگاه‌های بزرگ قابل ارائه است. اما فعالان اقتصادی و بنگاه‌های کوچک و متوسط می‌توانند با عضویت در اتاق از مزایای این طرح بهره‌مند شوند. اتاق این خدمت را در همکاری با شرکت انگلیسی ای.ایکس.ای (AXA PPP Healthcare)^۷ که در حوزه بهداشت و درمان فعالیت دارد ارائه می‌دهد [۱۷].

مزایا و سازوکار طرح:

- ۱) متقاضیانی که به طور مستقیم به طرح خدمات بهداشتی و درمانی AXA PPP Healthcare می‌پیوندند، مشروط بر اینکه عضو اتاق باشند می‌توانند تا ۳ سال از ۵۰ درصد تخفیف در حق عضویت اتاق بهره‌مند شوند. البته، این تخفیف ۵۰ درصدی با سقف پوشش بیمه‌ای ۱۲۵ پوند به ازای هر کارمند بنگاه قابل اجرا است.
- ۲) بیمه خدمات درمانی شرکت بیمه AXA PPP Healthcare برای اتاق‌ها به گونه‌ای است که بنگاه‌های عضو اتاق در هر اندازه‌ای که باشند می‌توانند از طرح‌های بیمه‌ای که معمولاً برای شرکت‌های بزرگتر قابل اجرا است استفاده نمایند [۱۸].
- ۳) اعضای اتاق می‌توانند در تمام ساعات شبانه‌روز و تمام روزهای هفته به صورت تلفنی در زمینه مسائل پزشکی و درمانی مشاوره دریافت نمایند. پزشک، دکتر داروساز، ماما و پرستار اعضای تیم تخصصی شرکت همکار با اتاق را تشکیل می‌دهند. مکالمات تلفنی به منظور استفاده‌های آموزشی و نظارت بر کیفیت خدمات ضبط می‌شوند.

^۷ این شرکت انگلیسی، یک شرکت بیمه‌گر خصوصی است.

۴) بنگاه‌های عضو اتاق می‌توانند در راستای حفظ سلامت کارمندان و کاهش هزینه‌های ناشی از غیبت پرسنل از محل کار، از تخفیفات باشگاه‌های ورزشی بهره‌مند شوند.

۳-۵- خدمات منابع انسانی اتاق

بنگاه‌های عضو اتاق می‌توانند در زمینه منابع انسانی از جمله استخدام نیرو، آموزش و توسعه کارمندان، ارزیابی و مدیریت عملکرد کارکنان، اعطای پاداش و مزایا، تعدیل کارمندان، و مدیریت حضور و غیاب کارکنان مشاوره رایگان دریافت نمایند. اتاق این خدمت را در همکاری با شرکت انگلیسی کیوڈس (Qdos Consulting) که در حوزه مشاوره فعالیت دارد ارائه می‌دهد.

مزایا و سازوکار طرح:

۱) بنگاه‌های عضو اتاق می‌توانند در حوزه منابع انسانی و موضوعات مرتبط به طور رایگان مشاوره حقوقی دریافت نمایند و به منابع کتابخانه‌ای و صدها مقاله شرکت کیوڈس در این زمینه دسترسی رایگان داشته باشند.

۲) اعضای اتاق می‌توانند در تمام ساعات شبانه‌روز و تمام روزهای هفته به صورت تلفنی در زمینه مسائل حقوقی استخدام و اخراج کارکنان مشاوره دریافت نمایند [۱۹].

۳-۶- خدمات سلامت و ایمنی اتاق

بنگاه‌های عضو اتاق می‌توانند در زمینه تدوین خط‌مشی سلامت و ایمنی کارمندان از جمله پایش و ارزیابی ریسک محل کار، ایمنی حریق، مانور اطفاء حریق، مدیریت حوادث و سوانح، و کمک‌های اولیه به طور رایگان مشاوره دریافت نمایند. اتاق این خدمت را در همکاری با شرکت انگلیسی کیوڈس (Qdos Consulting) که در حوزه مشاوره فعالیت دارد ارائه می‌دهد.

مزایا و سازوکار طرح:

۱) بنگاه‌های عضو اتاق می‌توانند در حوزه سلامت و ایمنی کارکنان مشاوره تخصصی رایگان دریافت نمایند و به منابع کتابخانه‌ای و صدها مقاله شرکت کیوڈس در این زمینه دسترسی رایگان داشته باشند.

۲) اعضای اتاق می‌توانند در تمام ساعات شبانه‌روز و تمام روزهای هفته به صورت تلفنی در زمینه مسائل سلامت و ایمنی کارکنان مشاوره دریافت نمایند [۲۰].

۳-۷- کمک هزینه خدمات حقوقی اتاق

اعضای اتاق بازرگانی می‌توانند در صورت بروز مناقشات حقوقی، بدون پرداخت هزینه پیگردهای قانونی تا سقف ۱,۰۰۰,۰۰۰ پوند در سال، خدمات حقوقی رایگان دریافت نمایند. اتاق در جایگاه بیمه‌گذار، این خدمت را در همکاری با شرکت انگلیسی کامپوزیت (Composite Legal Expenses) که در حوزه بیمه هزینه‌های حقوقی فعالیت دارد ارائه می‌دهد [۲۱].

مزایا و سازوکار طرح:

- ۱) بنگاه‌های عضو اتاق در جایگاه بیمه‌شده می‌توانند سالانه تا سقف ۱۰۰,۰۰۰ پوند در هر ادعای خسارت و در مجموع به مبلغ ۱,۰۰۰,۰۰۰ پوند، تحت پوشش بیمه حمایت قانونی از هزینه‌های بیمه‌گذار قرار بگیرند [۲۲].
- ۲) اعضای اتاق می‌توانند در تمام ساعات شبانه‌روز و تمام روزهای هفته بدون هیچ محدودیتی از نظر تعداد و مدت تماس‌ها، به صورت تلفنی مشاوره حقوقی تخصصی رایگان دریافت نمایند.

۳-۸- کمک هزینه امداد خودروی اتاق

در صورتی که اعضای اتاق در جاده با مشکل خرابی وسایط نقلیه مواجه شوند می‌توانند از طریق تماس با خدمات امداد خودروی شرکت ای.ای. (The Automobile Association)، تا سقف ۶۴ درصد از هزینه تعمیر خودروی خود را از اتاق دریافت نمایند. این شرایط برای دارنده یک ماشین یا ناوگان وسایط نقلیه، به طور یکسان قابل اعمال است.

مزایا و سازوکار طرح:

- ۱) بنگاه‌های عضو اتاق در صورتی که در جاده با مشکل خرابی وسیله نقلیه مواجه شوند می‌توانند از خدمات تعمیر خودروی شرکت ای.ای. (AA) استفاده نمایند که تعمیر یا در محل انجام می‌شود یا خودرو به نزدیک‌ترین تعمیرگاه این شرکت منتقل می‌گردد.
- ۲) در صورت عدم امکان تعمیر خودرو در محل، وسیله نقلیه به تعمیرگاه منتقل می‌شود، راننده و سرنشینان نیز تا سقف ۷ نفر به محل دیگری انتقال داده می‌شوند.
- ۳) خدمات امدادی شرکت ای.ای. (AA) برای اعضای اتاق، در صورت بروز نقص فنی خودرو در فاصله ۴۰۲,۳۳۶ متری از محل سکونت فرد قابل ارائه است. این در حالی است که این شرکت برای مشتریان عادی این شرط را قرار داده است که نقص فنی حداقل در فاصله ۲,۲۵۳ کیلومتری از محل سکونت شخص رخ داده باشد [۲۳].

- ۴) تفاوت نرخ استاندارد خدمات شرکت ای.ای (AA) برای مشتریان عادی و اعضای اتاق به تفکیک خدمات مختلف از حداکثر ۱۳۶ پوند تا حداقل ۲۱ پوند متفاوت است.
- ۵) پوشش خدمات امدادی شرکت ای.ای (AA) برای وسایل نقلیه مشترکان تعریف می شود نه صاحبان یا رانندگان خودرو. بنابراین، اعضای اتاق می توانند اسامی افرادی که بیشترین استفاده از خودروی مورد نظر را دارند در بیمه نامه شرکت قید نمایند [۲۴].

۳-۹- خدمات پستی دی.اچ.ال اتاق

مشتریانی که برای نخستین بار از خدمات پستی و باربری دی.اچ.ال (DHL) استفاده می کنند در صورتی که عضو اتاق بازرگانی باشند می توانند به مدت یک سال از ۵۰ درصد تخفیف در هزینه ارسال محموله با پست اکسپرس دی.اچ.ال به سایر کشورها بهره مند شوند.

مزایا و سازوکار طرح:

بنگاه های عضو اتاق که قصد دارند برای نخستین بار از خدمات پستی و باربری شرکت دی.اچ.ال استفاده کنند فقط کافی است با تکمیل فرم مربوطه روی سایت این شرکت از تخفیف ۵۰ درصدی در حمل و نقل محموله های خود به سایر نقاط جهان بهره مند شوند [۲۵].

۴- جمع بندی

اتاق ها در همه کشورهای دنیا می توانند در رفع نیازهای جامعه کسب و کار مؤثر واقع شوند. برنامه ریزی برای احصاء نیازهای فعالان اقتصادی و ارائه خدمات متناسب با نیاز جامعه کسب و کار از رسالت هایی است که در اتاق های موفق دنیا دنبال می شود. اتاق های بازرگانی انگلیس طیف متنوعی از خدمات رفاهی را برای فعالان خود فراهم می آورند که البته، این خدمات در کنار برنامه های راهبردی در راستای توسعه صادرات، ارائه مشاوره به صادرکنندگان، تقویت فعالیت های کارآفرینی و برگزاری دوره های آموزشی کاربردی دیده شده است. اتاق ایران می تواند از تجارب موفق اتاق های بازرگانی انگلیس در ارائه خدمات به فعالان اقتصادی استفاده فراوانی نماید. از این میان، تجربه این اتاق ها در پیوند صنعت و آموزش و ارائه مشاوره به صادرکنندگان می تواند الگوی مناسبی برای اتاق ایران باشد. سایر خدمات اتاق های انگلیس مانند ارائه ارزش با نرخ پائین تر، ارائه خدمات امداد در سفر یا بیمه اعتباری اتاق، از جمله خدمات مبتکرانه ای هستند که در جذب اعضای می توانند نقش مهمی بازی کنند. امید می رود اتاق ایران با بهره گیری از تجربیات اتاق های انگلیس و سایر کشورها که تجربیات آنها در گزارش های متعدد مرکز تحقیقات و بررسی های اقتصادی، مورد بررسی قرار گرفته است بتواند الگوهای

لازم و متناسب با نیازهای فعالان اقتصادی کشور را به نحو مقتضی احصاء و نسبت به برنامه‌ریزی برای ارائه خدمات در راستای رفع این نیازها و گسترش منابع درآمدی خود اقدام نماید.

۵- منابع

- [1] *No Stone Unturned: Chamber of Commerce International Comparisons*. (2012). Retrieved from <https://www.gov.uk/government/publications/no-stone-untuned-in-pursuit-of-growth>.
- [2] *About the BCC*. Retrieved from British Chambers of Commerce: <http://www.britishchambers.org.uk/about-the-bcc/>.
- [3] *Bridging the Gap Between Education and Business*. Retrieved from British Chambers of Commerce: <http://www.bccbuseducation.com/>.
- [4] *Young Chamber Membership*. Retrieved from British Chambers of Commerce: <http://www.britishchambers.org.uk/business/young-chamber-membership.html>.
- [5] *Young Chamber*. Retrieved from Young Chamber: <http://www.youngchamber.com/young-chamber>.
- [6] *Young Chamber for Business*. Retrieved from Young Chamber: <http://www.youngchamber.com/young-chamber/yc-for-business>.
- [7] *Events*. Retrieved from British Chambers of Commerce: <http://www.britishchambers.org.uk/business/events/business-and-education-summit.html>.
- [8] *International Advisory Council*. Retrieved from British Chambers of Commerce: <http://www.britishchambers.org.uk/business/international-trade/international-advisory-council.html>.
- [9] *Trading Internationally*. Retrieved from British Chambers of Commerce: <http://www.britishchambers.org.uk/business/international-trade/>.
- [10] *Market Snapshots*. Retrieved from Export Britain: British Chambers of Commerce: <http://exportbritain.org.uk/market-snapshots/taiwan.html>.
- [11] *International Directory*. Retrieved from Export Britain: British Chambers of Commerce: <http://exportbritain.org.uk/international-directory/#ms>.
- [12] *Member Services*. Retrieved from British Chambers of Commerce: <http://www.britishchambers.org.uk/business/member-services/>.
- [13] *About Chamber Energy Solutions*. Retrieved from Chamber Energy Solutions: Exclusive Products and Services for the Benefit of Chamber Members: <http://chamberenergysolutions.co.uk/about-chamber-energy-solutions/>.
- [14] *Access Exclusive Benefits as a Chamber Member*. Retrieved from <http://www.chambercreditinsurance.co.uk/chamber-exclusives/>.
- [15] *What is Chamber Credit Insurance?* Retrieved from <http://www.chambercreditinsurance.co.uk/about-us/>.
- [16] *Chamber Foreign Exchange*. Retrieved from Moneycorp: <https://www.moneycorp.com/chamberfx>.
- [17] *Chamber Business Healthcare Plan*. Retrieved from AXA PPP Healthcare: <https://www.axapphealthcare.co.uk/chambers-home/>.
- [18] *Your Guide to the Chambers Business Healthcare Plan*. (2014). Retrieved from AXA PPP Healthcare: <http://wcnwchamber.org.uk/wp-content/uploads/AXA.pdf>.
- [19] *HR & Employment Law Library and Index: HR and Employment Law Information, Advice & HR Documents*. Retrieved from <http://chamberhr.qdoshr.com/qed/human-resource/hr-library-index>.

- [20] *Health and Safety Library and Index*. Retrieved from <http://chamberhr.qdoshr.com/qed/health-safety/health-safety-library-index>.
- [21] *Chamber Legal Expenses*. Retrieved from Composite Legal Expenses: <http://www.composite-legal.com/233/chamber-legal-expenses>.
- [22] *Chamber Legal Expenses Insurance Policy*. Retrieved from Composite Legal Expenses: <http://www.composite-legal.com/uploads/files/Chamber%20Legal%20Expenses%20Policy%20Wording.pdf>.
- [23] *Breakdown Cover: Free at Home Cover*. Retrieved from Automobile Association Developments Limited: <https://www.theaa.com/breakdown-cover/>.
- [24] *I Can Save up to 64% off AA Business Breakdown Cover*. Retrieved from <http://www.britishchambers.org.uk/assets/downloads/AA%20no%20code%20print%20ready%20pdf.pdf>.
- [25] *Kickstarting Global Growth: A Helping Hand from Chambers of Commerce and DHL Express*. Retrieved from DHL: <http://www.simplydhl.com/uk/chambers>.