



تهیه شده در:
معاونت اقتصادی
اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران
خرداد ماه ۱۳۹۶

بررسی مسائل روز اقتصاد ایران

همکاران این شماره:

ناظر: منیره امیرخانلو

گزارش شماره ۱: احمدرضا محبی مجد
گزارش شماره ۲: آیدا ابونبی و شبنم فروحی

فهرست مطالب

صفحه

عنوان

۱	گزارش شماره ۱: سیاست پولی؛ ابزارها و نهادها (با نگاه به تجربه برخی کشورها)
	گزارش شماره ۲: دسترسی به منابع مالی؛ خدمات اتاق‌های اروپا به بنگاه‌های کوچک و
۲۱	متوسط

گزارش شماره ۱:

سیاست پولی؛ ابزارها و نهادها (با نگاه به تجربه برخی کشورها)

خلاصه مدیریتی

سیاست پولی، مجموعه اقداماتی از سوی بانک مرکزی است که عمده‌ترین هدف آن دستیابی به ثبات قیمت‌ها و افزایش اشتغال است. معمولاً برای اجرای این سیاست‌ها، روش‌ها و ابزارهای متعددی به کار می‌رود که سه روش عملیات بازار باز، نرخ تنزیل مجدد و نسبت سپرده قانونی از متداول‌ترین آنها است. به جز این روش‌ها، اخیراً بانک‌های مرکزی، سیاست پولی خود را از طریق تعیین و هدف‌گذاری نرخ بهره در بازار بین بانکی شبانه اجرا می‌کنند. در واقع این نرخ کوتاه‌مدت‌ترین نرخ بهره می‌باشد که روی سایر نرخ‌های تسهیلات و سپرده‌های بانک‌ها اثر می‌گذارد. در سال‌های اخیر، در برخی از اقتصادهای پیشرفته دنیا، به دلیل نزدیک شدن نرخ بهره، عملاً ابزارهای متداول سیاست پولی کارایی خود را از طریق تغییر نرخ بهره از دست داده‌اند و به همین دلیل این کشورها اقدام به تعریف ابزار جدیدی به نام تسهیل مقداری کرده‌اند که در آن، بانک مرکزی با اعطای وام نامحدود و با بهره بسیار کم به بانک‌ها و گسترش دامنه وثایق مورد قبول، به دنبال ایجاد گشایش اعتباری در آنها است.

در اجرای سیاست پولی علاوه بر ابزار مناسب، چگونگی ساختار نهاد تصمیم‌گیرنده نیز از اهمیت بالایی برخوردار است. بررسی نهادهای سیاستگذار پولی (که معمولاً جزئی از ارکان بانک‌های مرکزی هستند) در اقتصادهای مختلف جهان نشان می‌دهد که با گذشت زمان، این نهادها به سمت استقلال بیشتر از دولت پیش رفته‌اند. برای تعیین میزان استقلال آنها، دو معیار استقلال در انتخاب اهداف و استقلال در انتخاب ابزار سیاست پولی مورد استفاده قرار می‌گیرد. بررسی کشورهایی مانند انگلستان، سوئد، نروژ و ژاپن نشان می‌دهد که در این کشورها، اهداف سیاستی توسط قانون تعریف می‌شود. همچنین در شرایطی که اقتصاد در وضعیت بحرانی قرار ندارد، سیاستگذار پولی می‌تواند در انتخاب نوع و نحوه اجرای سیاست، مستقلاً عمل نماید.

بررسی اقتصادهای در حال گذار (کشورهایی که از برنامه‌ریزی مرکزی و مالکیت عمومی به اقتصادهای مبتنی بر بازار و مالکیت دارایی خصوصی انتقال پیدا کرده‌اند) نشان می‌دهد که فرآیند انتقال برای بسیاری از این کشورها (به‌خصوص در حوزه بانکی و اقتصادی) سنگین و زیانبار بوده است، در نتیجه، در این کشورها یا بانک‌های مرکزی جدیدی تأسیس شده‌اند یا به بانک‌های مرکزی موجود درجه‌ای از استقلال اعطا شده است. در کشورهای در حال توسعه نیز، سطح پایین سرمایه و ناتوانی در ایجاد منابع درآمدی کافی، از جمله موانع استقلال بانک مرکزی بوده است. در حال حاضر، بسیاری از این کشورها، به منظور اطمینان از استقلال بانک مرکزی خود، شروع به افزایش دوره‌ای سرمایه این بانک‌ها کرده‌اند.

بررسی ساختار شورای پول و اعتبار به عنوان نهاد سیاستگذار پولی در ایران نشان می‌دهد که این نهاد نسبت به کشورهای توسعه یافته و اقتصادهای نوظهور، از استقلال کمتری برخوردار است. با توجه به اینکه در صورت عدم استقلال نهاد تصمیم‌گیرنده پولی از دولت، این نهاد قادر به تأمین هدف ثبات قیمت‌ها در کوتاه‌مدت و فراهم آوردن زمینه‌های رشد اقتصادی در بلندمدت نمی‌باشد، به نظر می‌رسد حرکت به سمت استقلال بیشتر شورای پول و اعتبار، به لحاظ اهداف سیاستی و انتخاب ابزارهای مناسب ضروری است.

یکی از مهم‌ترین سیاست‌های اقتصاد کلان، سیاست پولی می‌باشد. اصولاً سیاست‌گذاران با استفاده از این سیاست اهداف اقتصادی متعددی را دنبال می‌کنند که مهم‌ترین آن ثبات قیمت‌ها است. این سیاست‌ها به همراه سیاست‌های مناسب مالی و ارزی می‌توانند به رشد اقتصاد یاری رسانند. با این وجود، طراحی و اجرای سیاست‌های پولی نیازمند تجربه و تخصص کافی است. در این گزارش ابتدا ابزارهای متداول اجرای سیاست پولی در کشورهای مختلف جهان و کشور ایران مورد بررسی قرار می‌گیرد و پس از آن ساختار برخی از مهم‌ترین نهادهای سیاست‌گذار پولی جهان ارائه می‌شود. همچنین، در قسمت آخر گزارش، ساختار نهاد سیاست‌گذار پولی در ایران بررسی خواهد شد.

بخش اول: ابزارهای سیاست‌های پولی

ابزارهای سیاست پولی، روش‌هایی است که سیاست‌گذار از طریق آنها می‌تواند به طور مستقیم و غیرمستقیم بر روی عرضه پول و نرخ بهره بازار پول اثر بگذارد. سه روش عملیات بازار باز، نرخ تنزیل مجدد و نسبت ذخیره قانونی متداول‌ترین ابزارهای سیاست پولی می‌باشند. در ادامه مهم‌ترین ابزارهای سیاست پولی مورد بررسی قرار می‌گیرد.

عملیات بازار باز^۱

تغییر حجم نقدینگی از طریق خرید و فروش اوراق قرضه دولتی در بازار، عملیات بازار باز نامیده می‌شود. این عملیات مهم‌ترین ابزار سیاست پولی می‌باشد زیرا پایه پولی را به طور مستقیم تغییر می‌دهد. نحوه عملکرد این ابزار به این صورت است که با خرید اوراق دولتی در بازار، پایه پولی افزایش می‌یابد و به این ترتیب عرضه پول افزایش و نرخ بهره کوتاه‌مدت کاهش خواهد یافت. همچنین فروش اوراق دولتی، پایه پولی و عرضه پول را کاهش و نرخ بهره را افزایش می‌دهد. در ایران، برای اولین بار، براساس ماده ۹۱ قانون برنامه سوم به بانک مرکزی اجازه داده شد که با تصویب شورای پول و اعتبار، از اوراق مشارکت بانک مرکزی استفاده نماید. شایان ذکر است که براساس برنامه چهارم توسعه، انتشار اوراق مشارکت بانک مرکزی با تصویب مجلس شورای اسلامی مجاز خواهد بود.^۲

^۱ Open Market Operations

^۲ [3]

نسبت سپرده قانونی

تعیین نسبت سپرده قانونی یکی از ابزارهای سیاست پولی است که بر اساس آن بانکها موظفند نسبتی از سپرده‌ها را در اختیار بانک مرکزی قرار دهند. در ابتدا این سیاست برای مقابله با بحران ورشکستگی بانکها در نظر گرفته شده بود ولی به مرور زمان به یکی از ابزارهای سیاست پولی تبدیل شد. در ایران، بر طبق ماده (۱۴) قانون پولی و بانکی نسبت سپرده قانونی از ۱۰ درصد کمتر و از ۳۰ درصد بیشتر نخواهد بود و بانک مرکزی ممکن است برحسب ترکیب و نوع فعالیت بانکها نسبت‌های متفاوتی برای آن تعیین نماید.^۳

اعطای وام به عنوان آخرین راهکار^۴

یکی دیگر از ابزارهای بانک مرکزی، اعطای وام به بانکها به عنوان آخرین راهکار می‌باشد. این نوع از وامها از طریق دریچه تنزیل^۵ و برای کوتاه‌مدت به بانکهای تجاری تخصیص می‌یابد. به این ترتیب کاهش نرخ تنزیل یک سیاست پولی انبساطی محسوب می‌شود و بالعکس. به دلیل اینکه معمولاً نرخ این وام از نرخ موجود در بازار پول بالاتر است، بانکها اغلب زمانی که نمی‌توانند از بازار وام بگیرند، برای مواردی غیر از تأمین مالی وام‌های خود از آن استفاده می‌کنند. البته بانک مرکزی با استفاده از این ابزار نمی‌تواند کنترل زیادی بر حجم نقدینگی داشته باشد، زیرا استفاده از این ابزار تا حدود زیادی به تصمیم بانکها وابسته است.^۶

تسهیل مقداری^۷

زمانی از این ابزار استفاده می‌شود که نرخ بهره نزدیک به صفر است و اقتصاد در وضعیت دام نقدینگی باشد. در این روش، بانک مرکزی به سایر بانکها وام نامحدود و با بهره بسیار کم اعطا می‌کند و دامنه وثایق را گسترش می‌دهد. در واقع هدف از این سیاست، ایجاد نوعی گشایش اعتباری در بانکهاست، به این دلیل که سایر سیاست‌های پولی دیگر نمی‌توانند از طریق کاهش نرخ بهره بر رشد اقتصادی اثر بگذارند.^۸

نرخ بهره در بازار بین بانکی (شبانه)^۹

اخیراً، بانکهای مرکزی، سیاست پولی خود را از طریق تعیین و هدف‌گذاری نرخ بهره در بازار بین بانکی شبانه (نرخه) که یک بانک به بانک دیگر وام می‌دهد) اجرا می‌کنند. تغییرات در نرخ بین بانکی باعث تغییر

³ [3]

⁴ Lender of last resort

⁵ Discount Window

⁶ [10], [11], [12]

⁷ Quantitative easing

⁸ [14]

⁹ Overnight interbank interest rate

نرخ تسهیلات و سپرده‌های بانک‌ها می‌شود و به این ترتیب، بانک مرکزی با استفاده از این ابزار می‌تواند روی شرایط اقتصادی اثر بگذارد و به اهداف خود برسد. این نرخ، کوتاه‌مدت‌ترین نرخ بهره می‌باشد که به طور رسمی توسط بانک‌های مرکزی اعلام می‌شود.^{۱۰} در حال حاضر بانک مرکزی ایران نیز از این ابزار استفاده می‌کند. بنابر اعلام این بانک، نرخ سود معاملات در بازار بین بانکی از ۲۴ الی ۳۰ درصد در پنج ماهه اول سال ۱۳۹۴ به ۱۷ الی ۲۲ در پایان شهریور ماه ۱۳۹۵ رسیده است.^{۱۱}

سایر ابزارهای سیاست پولی در ایران

۱- کنترل نرخ‌های سود بانکی

در کشور ما با اجرای قانون عملیات بانکی بدون ربا و معرفی عقود با بازدهی ثابت و مشارکتی، ضوابط تعیین سود و یا نرخ بازده مورد انتظار ناشی از تسهیلات اعطایی بانک‌ها و حداقل و حداکثر سود و یا بازده مورد انتظار بر طبق ماده (۲) آیین‌نامه فصل سوم قانون عملیات بانکی بدون ربا بر عهده شورای پول و اعتبار می‌باشد. همچنین بر طبق ماده (۳) آیین‌نامه فصل چهارم قانون مذکور بانک مرکزی می‌تواند در تعیین حداقل نرخ سود (بازده) احتمالی برای انتخاب طرح‌های سرمایه‌گذاری و یا مشارکت و نیز تعیین حداقل و یا عنداللزوم حداکثر نرخ سود مورد انتظار و یا نرخ بازده احتمالی برای سایر انواع تسهیلات اعطایی بانکی دخالت نماید.

۲- سقف اعتباری

این نوع ابزارهای پولی با ایجاد محدودیت‌های اعتباری و اعطای اعتبارات مستقیم به همراه منظور کردن اولویت در امر اعطای اعتبارات بانکی در مورد بخش‌های خاص اقتصادی عملاً اقدام به جهت‌دهی اعتبارات به سمت بخش‌های مورد نظر می‌نماید. براساس ماده ۱۴ قانون پولی و بانکی کشور، بانک مرکزی می‌تواند در امور پولی و بانکی دخالت و نظارت‌هایی داشته باشد که از جمله مفاد آن محدود کردن بانک‌ها، تعیین نحوه مصرف وجوه سپرده‌ها و تعیین حداکثر مجموع وام‌ها و اعتبارات در رشته‌های مختلف است.

۳- سپرده ویژه بانک‌ها نزد بانک مرکزی

یکی از اقداماتی که در جهت استفاده از ابزارهای غیرمستقیم پولی در چارچوب قانون عملیات بانکی بدون ربا صورت گرفت، اجازه افتتاح حساب سپرده ویژه بانک‌ها نزد بانک مرکزی است که در اواخر سال ۱۳۷۷ به

^{۱۰} [13]

^{۱۱} [3]

تصویب شورای پول و اعتبار رسید. هدف اصلی از اجرای این طرح، اعمال سیاست‌های پولی مناسب جهت کنترل و مهار نقدینگی از طریق جذب منابع مازاد بانک‌ها بوده است. لازم به ذکر است که بانک مرکزی به سپرده ویژه بانک‌ها نزد خود براساس ضوابط خاصی سود پرداخت می‌کند.^{۱۲}

بخش دوم: نهادهای سیاست‌گذار پولی

برای بررسی نهادهای سیاست‌گذار پولی، بررسی ساختار بانک‌های مرکزی در کشورهای مختلف ضروری به نظر می‌رسد، چرا که اصولاً سیاست‌های پولی در چارچوب بانک‌های مرکزی تعیین می‌شوند. بنابراین در ادامه، ساختار بانک‌های مرکزی در کشورهای مختلف جهان مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

انگلستان

بانک مرکزی انگلستان (بانک انگلستان)^{۱۳} در سال ۱۶۹۴ تاسیس شد. ایجاد این نهاد عمدتاً به خاطر دو دلیل بود. نخست آنکه، در پایان قرن هفدهم منابع دولت برای تأمین مالی مخارجش بسیار محدود بود، بنابراین دولت به بانکی احتیاج داشت تا در مواقع نیاز به دولت وام دهد. دلیل دوم آنکه انگلستان در آستانه تحول گسترده در تجارت قرار داشت و باید توسط یک بانک ملی منابع مالی را جمع‌آوری می‌کرد و به تجارت تخصیص می‌داد. در طی قرن هجدهم کارهای بیشتری به این بانک واگذار شد. به این ترتیب چاپ اسکناس، مدیریت حساب‌های دولت و عمل به عنوان بانک بانکداران^{۱۴} به وظایفش افزوده شد. در قرن نوزدهم مسوولیت ثبات پولی و مالی را برعهده گرفت. همچنین، بانک انگلستان در طی چندین بحران در میانه قرن نوزدهم وظیفه اعطای وام به عنوان آخرین راهکار را انجام داد.

در قرن بیستم، به تدریج از کسب‌وکار تجاری فاصله گرفت و وظایفش به بانک‌های مرکزی شباهت یافت. پس از تصویب قانون ۱۹۴۶، دولت قدرت مقررات‌گذاری را از بانک انگلستان به خودش منتقل کرد. به این ترتیب تصمیمات مربوط به سیاست پولی توسط خزانه‌داری اتخاذ می‌شد. به دنبال حرکت جهانی به سوی استقلال سیاست‌های پولی از دولت، در سال ۱۹۹۷، این روند انتقال قدرت، جهت معکوس به خود گرفت. ساختار فعلی بانک انگلستان بر اساس قانون ۱۹۹۸ و اصلاحات بعدی آن در سال ۲۰۱۶ می‌باشد که بزرگترین تحول آن ایجاد کمیته سیاست پولی بود.^{۱۵}

کمیته سیاست پولی مسئول تنظیم و تعیین قواعد سیاست پولی می‌باشد. براساس قانون ۱۹۹۸، هدف اصلی این کمیته، ایجاد ثبات قیمتی برای حمایت از سیاست‌های رشد اقتصادی و کاهش بیکاری است. این نهاد

¹² [3]

¹³ Bank of England

¹⁴ The Bankers' Bank

¹⁵ [13]

یکی از ارکان بانک مرکزی انگلستان است. اعضای این کمیته ۹ نفره عبارتند از رئیس، معاون سیاست پولی، معاون ثبات مالی، معاون بازارها و بانکداری و اقتصاددان ارشد بانک مرکزی و ۵ متخصص به انتخاب مستقیم وزیر مالیه^{۱۶}. هر یک از این اعضا باید در زمینه اقتصاد و سیاست پولی متخصص باشند. این افراد نماینده گروه یا منطقه‌ای نیستند، بلکه مستقل می‌باشند. هر یک از اعضا برای تنظیم سیاست پولی و رسیدن به تورم هدف، تنها یک رأی دارد. علاوه بر این اعضا، نماینده خزانه‌داری هم در جلسات حضور دارد. این نماینده تنها می‌تواند در مورد مسائل سیاستی نظرات خود را اعلام کند ولی حق رأی ندارد. جلسات کمیته قبلا هر ماه برای تنظیم نرخ بهره برگزار می‌شد ولی بعد از سپتامبر سال ۲۰۱۶ به ۸ بار در سال تقلیل یافت.^{۱۷}

ایالات متحده آمریکا

قبل از قرن بیستم، خصوصیت اصلی سیاست آمریکایی، ترس از قدرت مرکزی بود. به این ترتیب، به دلیل مخالفت عمومی با وجود بانک مرکزی، دو تجربه نخست بانکداری مرکزی که وظیفه نظارتی بر عهده داشتند، از بین رفت. در قرن نوزدهم به دلیل فقدان بدنه نظارتی در سطح ملی، بحران بانکی شدت یافت و در سال ۱۹۰۷ به بحران عمومی تبدیل شد. در این سال، بسیاری از بانک‌ها ورشکسته شدند و زیان گسترده‌ای به سپرده‌گذاران وارد شد که به موجب آن افکار عمومی قانع شد که وجود بانک مرکزی برای جلوگیری از چنین بحران‌هایی در آینده ضروری است.

اما همچنان نفرت عمومی نسبت به بانک‌ها و ایجاد قدرت مرکزی وجود داشت که باعث مخالفت‌های شدید نسبت به ایجاد بانکی نظیر بانک مرکزی انگلستان شد. در سال ۱۹۱۳ توافقی صورت گرفت که باعث تصویب قانون و ایجاد سیستم فدرال رزرو گردید. نویسندگان این قانون خواستار توزیع قدرت بین مناطق مختلف، میان دولت و بخش خصوصی، میان بانک‌دارها و صاحبان کسب‌وکار و مردم بودند. به موجب این قانون، هیأت مدیره سیستم فدرال رزرو و کمیته بازار باز فدرال ایجاد شد. همچنین ایالت متحده به ۱۲ منطقه جغرافیایی تقسیم شد و در هر یک از این مناطق یک بانک اصلی فدرال و شعبه‌های آن تشکیل شد. این مناطق بر مبنای نواحی عمده تجاری در سال ۱۹۱۳ و با در نظر گرفتن ملاحظات اقتصادی انتخاب شدند، بنابراین، لزوماً با مرزهای ایالتی هماهنگ نیستند (شکل ۱). در حال حاضر، در بین بانک‌های مذکور، بانک نیویورک با در اختیار داشتن حدود یک چهارم دارایی‌ها، مهم‌ترین بانک محسوب می‌شود.

بانک‌های تجاری خصوصی مالک بانک‌های فدرال هستند، به این ترتیب بانک‌های تجاری خصوصی عضو سیستم فدرال رزرو می‌باشند. در هر منطقه، بانک‌های عضو، برای بانک فدرال منطقه خود، ۶ نفر را به

¹⁶ Ministry of finance

¹⁷ [2]

عنوان هیأت مدیره انتخاب می‌کنند و ۳ نفر دیگر هم توسط هیأت مدیره فدرال رزرو انتخاب می‌شوند. سپس، این ۹ نفر رئیس هر بانک را انتخاب می‌کنند.

در بالای هرم مدیریتی سیستم فدرال، یک هیأت حاکمه^{۱۸} هفت نفره وجود دارد که اعضای آن از میان رؤسای بانک‌های فدرال توسط رئیس جمهور و تأیید سنا انتخاب می‌شود (بسیاری از آنها اقتصاددانان حرفه‌ای هستند). برای محدود کردن قدرت کنترل رئیس جمهور و فشارهای سیاسی، دوره خدمت اعضا ۱۴ ساله است. هیأت حاکمه فعالانه تصمیمات سیاست پولی را اتخاذ می‌کند. تمام این هفت نفر عضو کمیته بازار باز فدرال^{۱۹} می‌باشند و در مورد نحوه اجرای عملیات بازار باز تصمیم‌گیری می‌کنند. به دلیل آنکه این کمیته دوازده عضو دارد (۷ نفر اعضای هیأت حاکمه فدرال رزرو و ۵ نفر از رؤسای بانک‌های فدرال)، هیأت حاکمه دارای اکثریت آرا در کمیته است. به علاوه، اعضای هیأت حاکمه، میزان ذخایر قانونی را تنظیم و نرخ بهره را به طور موثری کنترل می‌کنند.

شکل ۱. مناطق ۱۲ گانه سیستم فدرال رزرو آمریکا



منبع: سایت فدرال رزرو^{۲۰}

سیستم یورو^{۲۱}

از سال ۱۹۹۹، بانک مرکزی اروپایی^{۲۲}، مسئول اجرای سیاست پولی در منطقه یورو^{۲۳} (بزرگ‌ترین اقتصاد جهان بعد از ایالات متحده) است. ایجاد منطقه یورو و یک نهاد فراملیتی جدید - بانک مرکزی اروپایی - گام

¹⁸ Board of Governors

¹⁹ Federal Open Market Committee (FOMC)

²⁰ [11]

²¹ Eurosystem

²² The European Central Bank (ECB)

²³ منطقه یورو از ۱۹ کشور تشکیل شده است: Euro area

بسیار مهمی در راستای فرآیند طولانی و پیچیده همگرایی اروپایی بود. سایر کشورها^{۲۴} برای پیوستن به منطقه یورو، باید معیار همگرایی^{۲۵} را تأمین کنند، مانند کشورهایی که پیش از این به منطقه یورو پیوسته‌اند. این معیار، مجموعه‌ای از پیش شرط‌های قانونی و اقتصادی است که سبب می‌شود کشورها با موفقیت به اتحادیه پولی و اقتصادی^{۲۶} ملحق شوند. سیستم اروپایی بانک‌های مرکزی^{۲۷} از بانک مرکزی اروپایی و بانک‌های مرکزی ملی تمام اعضای اتحادیه اروپا^{۲۸} (صرف نظر از اینکه عضو منطقه یورو هستند یا خیر) تشکیل شده است. همچنین، سیستم یورو^{۲۹} از بانک مرکزی اروپایی و بانک‌های مرکزی ملی کشورهای حاضر در منطقه یورو تشکیل یافته. تا زمانی که تعدادی از اعضای اتحادیه اروپا، خارج از منطقه یورو هستند، سیستم یورو و سیستم اروپایی بانک‌های مرکزی همزمان وجود دارند.

ساختار سازمانی سیستم یورو مشابه ساختار فدرال رزرو است. این سیستم از سه قسمت اصلی تشکیل شده است که عبارتند از بانک‌های مرکزی ملی که مشابه بانک‌های فدرال رزرو هستند، هیأت مدیره^{۳۰} که با هیأت حاکمه فدرال قابل مقایسه است و شورای حکمرانی^{۳۱} که عملاً به اتخاذ سیاست‌های پولی می‌پردازد و شبیه کمیته بازار باز فدرال می‌باشد.

شورای حکمرانی، به عنوان بدنه عالی تصمیم‌سازی بانک مرکزی اروپایی، از شش عضو هیأت مدیره به علاوه رؤسای بانک‌های مرکزی ملی کشورهای منطقه یورو تشکیل یافته است. مسئولیت اصلی شورای حکمرانی، تعیین قواعد^{۳۲} سیاست پولی برای منطقه یورو می‌باشد. تصمیمات این شورا در زمینه سیاست پولی عبارت است از برگزاری نشست اهداف پولی عمومی در منطقه یورو، اعطای مجوز به بانک‌های مرکزی ملی در مورد انتشار اسکناس، تغییرات در نرخ‌های بهره و نظارت بر مدیریت مناسب ذخایر خارجی. همچنین، شورای مذکور، مسئول ارائه دستورالعمل‌هایی به بانک‌های مرکزی ملی، برای اجرای تصمیمات بالا، می‌باشد.

هیأت مدیره شامل یک رئیس، یک نایب رئیس و چهار عضو دیگر است که تمامی آنها توسط شورای اروپا منصوب می‌شوند. کار عمده این هیأت، اجرای سیاست پولی در منطقه یورو، هماهنگی با دستورالعمل‌ها و تصمیمات اتخاذ شده در شورای حکمرانی است. همچنین، هیأت مدیره، مسئولیت مدیریت روزانه بانک مرکزی اروپایی را نیز بر عهده دارد.^{۳۳}

^{۲۴} ۹ کشور خارج از منطقه یورو

^{۲۵} Convergence Criteria

^{۲۶} Economic and Monetary Union (EMU)

^{۲۷} European System of Central Banks (ESCB)

^{۲۸} European Union: در حال حاضر، ۲۸ کشور عضو اتحادیه اروپا می‌باشند

^{۲۹} Eurosystem

^{۳۰} Executive Board

^{۳۱} Governing Council

^{۳۲} Formulate

^{۳۳} [13], [9]

بانک مرکزی سوئد (ریکس بانک)^{۳۴} که در سال ۱۶۶۸ تأسیس شد، قدیمی ترین بانک مرکزی جهان است. ساختار این بانک به این صورت است که ابتدا، نمایندگان مجلس از بین خودشان، اعضای مجمع عمومی^{۳۵} بانک مرکزی را تعیین می کنند. سپس این مجمع، اعضای هیأت مدیره ۶ نفره بانک را انتخاب می کند. دوره خدمت اعضای هیأت مدیره بین ۵ تا ۶ سال می باشد که بر حسب وظایف آنها تعیین می شود. همچنین، یکی از این اعضا، به عنوان رئیس انتخاب می شود. اعضا این هیأت نمی توانند از بین نمایندگان مجلس، وزیران و کارمندان دولت، افراد شاغل در مدیریت مرکزی احزاب سیاسی، عضو هیأت مدیره شرکت های تحت نظارت مقام نظارت مالی سوئد^{۳۶} و هر فردی که به دلایل مختلف شغلی و غیره مناسب این مسئولیت نیست، انتخاب شوند.

در حال حاضر، رئیس این هیأت دارای دکتری اقتصاد است که پیش از آن رئیس دپارتمان سیستم های مالی و پولی صندوق بین المللی پول، قائم مقام رئیس کل بانک مرکزی سوئد، مدیرکل مقام حمایت از بانک های سوئد^{۳۷} و رئیس دپارتمان بازارهای مالی وزارت مالیه بوده است. سایر اعضای این کمیته عبارتند از دو نفر استاد اقتصاد، یک نفر عضو سابق کمیته اقتصاد و مالی اتحادیه اروپا و دارای سابقه همکاری با صندوق بین المللی پول، یک نفر دارای تحصیلات اقتصادی و مالی که سابقاً اقتصاددان ارشد سوئدبانک^{۳۸} بوده است و یک نفر دارای تحصیلات در حوزه اقتصاد و عضو سابق کمیته بازل و عضو هیأت مدیره هیأت ریسک سیستمی اروپا^{۳۹، ۴۰}.

تا سال ۱۹۹۹ استقلال سیاسی سیاست پولی در سوئد، پایین بود. در این سال تغییر در ساختار حاکمیتی بانک مرکزی، باعث ایجاد استقلال رسمی این بانک از دولت شد. از آن زمان به بعد، هیأت مدیره مسئولیت کامل سیاست پولی را بر عهده دارد و دولت دستورالعمل یا توصیه ای در مسائل مرتبط با سیاست پولی ارائه نمی کند. با این حال، بانک باید قبل از اجرای تصمیمات مهم سیاست های پولی، دولت را مطلع سازد. همچنین، این بانک از درجه بالایی از استقلال در تعیین اهداف سیاست پولی برخوردار است و تورم پایین و باثبات را به عنوان هدف اولیه سیاست های پولی تعریف کرده است. برای دستیابی به این هدف، ریکس بانک نرخ تورم ۲ درصد را هدف قرار داده که در قانون نیز به آن تصریح شده است. به علاوه، این بانک در انتخاب

³⁴ Riksbank

³⁵ General Council

³⁶ the Swedish Financial Supervisory Authority (Finansinspektionen)

³⁷ the Swedish Bank Support Authority

³⁸ Swedbank

³⁹ the European Systemic Risk Board (ESRB)

⁴⁰ [6]

ابزارهای سیاست پولی نیز دارای استقلال می‌باشد. سوئد مانند همسایه خودش، نروژ، به دنبال آشفستگی در نظام ارز بین‌المللی در سال ۱۹۹۲ نظام نرخ ارز ثابت را کنار گذاشت.^{۴۱}

نروژ

بانک مرکزی نروژ^{۴۲} در سال ۱۸۱۶ تشکیل شد. مسئولیت اجرای سیاست پولی با هیأت مدیره ۷ نفره این بانک است که توسط پادشاه و با تایید مجلس منصوب شده‌اند. دو نفر از این اعضا به عنوان رئیس و نائب رئیس برای ۶ سال و پنج نفر دیگر برای ۴ سال مشغول به خدمت می‌شوند. این افراد اقتصاددانان حرفه‌ای یا متخصصینی هستند که در دانشگاه یا صنعت مالی کار می‌کنند و کارمند بانک نیستند.

براساس قانون بانک مرکزی نروژ مصوب ۱۹۸۵، وزیر مالیه^{۴۳} در مواردی که از اهمیت خاصی برخوردار است، حق ایجاد و استفاده از ابزارهای سیاست پولی را از بانک مرکزی می‌گیرد. بنابراین، به نظر می‌رسد استقلال بانک مرکزی نروژ از فدرال رزرو و بانک مرکزی اروپایی کمتر است. با این وجود، تاکنون دولت از حق دخالت خود در تصمیمات بانک مرکزی استفاده نکرده است. در نتیجه، در واقع، کنترل حقیقی سیاست‌های پولی در دست بانک مرکزی می‌باشد. درجه استقلال در اهداف سیاست پولی این بانک مانند بانک مرکزی انگلستان است. به این معنا که دولت هدف سیاستی را براساس ثبات قیمت‌ها و اهداف اولیه سیاست پولی تصریح شده در قانون پادشاهی ۲۰۰۱ تبیین می‌کند. ابزار سیاست پولی این بانک نرخ سیاستی کلیدی نام دارد، که عبارت است از نرخ بهره به سپرده بانک‌ها نزد بانک مرکزی. نرخ سیاستی بر نرخ‌های کوتاه‌مدت بازار تأثیر می‌گذارد به صورتی که بانک‌ها از این نرخ و انتظارات مربوط به تغییرات آن در آینده، برای تعیین نرخ‌های سپرده‌گذاری و تسهیلات و همچنین بازرده اوراق قرضه استفاده می‌کنند.^{۴۴}

ژاپن

بانک مرکزی ژاپن (نپن جینکو)^{۴۵} در سال ۱۸۸۲ تأسیس شد. سیاست پولی توسط هیأت سیاستی^{۴۶} تعیین می‌شود که متشکل از یک رئیس و دو نائب رئیس و شش عضو بیرونی با انتخاب کابینه دولت و تأیید مجلس برای دوره ۵ ساله می‌باشد. ترکیب شش نفر عضو بیرونی، در ابتدای سال ۲۰۱۷ عبارت از ۲ نفر متخصص در حوزه اقتصاد و مالی، ۳ نفر محقق ارشد و مدیر در موسسات تحقیقاتی اقتصادی و مالی و ۱ نفر استاد دانشگاه در رشته اقتصاد بوده است.

⁴¹ [13]

⁴² Norges Bank

⁴³ Ministry of Finance

⁴⁴ [13]

⁴⁵ Nippon Ginko

⁴⁶ Policy board

تا چند سال قبل، این بانک رسماً از دولت مستقل نبود، و قدرت نهایی به وزارت مالیه تعلق داشت. قانون بانک مرکزی ژاپن مصوب ۱۹۹۸، هدف از سیاست پولی را دستیابی به ثبات قیمتی تعیین کرد و به این منظور به لحاظ اهداف و ابزارهای سیاست پولی، استقلال بیشتری به بانک مرکزی اعطا کرد. قبل از این قانون، دولت دو عضو صاحب رأی در هیأت سیاست‌گذار پولی داشت، یک نماینده از وزارت مالیه و یک نماینده از آژانس برنامه‌ریزی اقتصادی. در حال حاضر دولت می‌تواند دو نماینده از نهادهای مذکور به جلسات هیأت سیاستی بفرستد ولی این نمایندگان دیگر دارای حق رأی نیستند، با این وجود آنها می‌توانند تقاضا تأخیر در اجرای سیاست پولی را ارائه کنند. به علاوه، وزارت مالیه اجازه سرکشی بر قسمت زیادی از عملیات بانک مرکزی را از دست داده است و دیگر نمی‌تواند مقامات عالی رتبه بانک را برکنار نماید. به هر حال، وزارت مالیه همچنان کنترل قسمتی از بودجه غیرمرتبط با سیاست پولی بانک را در اختیار دارد که ممکن است استقلال آن را تا حدی کاهش دهد.^{۴۷}

اقتصادهای در حال انتقال^{۴۸}

در اوایل دهه ۱۹۹۰، سوسیالیسم در تعدادی از کشورهای شرق و مرکز اروپا و اتحاد جماهیر شوروی سقوط کرد. همزمان با انتقال این کشورها از برنامه‌ریزی مرکزی و مالکیت عمومی به اقتصادهای مبتنی بر بازار و مالکیت دارایی خصوصی، تعدادی از نهادهای آنها تغییر کردند و بعضی نهادهای کاملاً جدید تأسیس شدند. این فرآیند انتقال برای بسیاری از این کشورها سنگین و زیانبار بود چرا که به تغییرات ساختاری گسترده و تشکیل بازارها نیاز داشت.

تا قبل از ۱۹۹۰، اغلب کشورهای در حال انتقال یک بانک دولتی داشتند که هم نقش بانک تجاری و هم نقش بانک مرکزی را داشت (مانند بانک خلق چین) و در عین حال تعداد کمی از آنها یک بانک مرکزی جداگانه داشتند که به سایر بانک‌های دولتی نظارت می‌کرد. در دهه ۱۹۹۰، اقتصاد این کشورها فروپاشید، در شرایطی که بنگاه‌های ناکارای دولتی آنها حجم بزرگی از بدهی معوق به بخش بانکی داشت. به علاوه، با معرفی ناگهانی بازار در این کشورها، فشار تورم به دلیل آزادسازی قیمت‌ها افزایش یافت، ترازپرداخت‌ها دچار کسری گسترده شد و ارزش پول آنها در برابر سایر ارزها به شدت کاهش پیدا کرد.

بنابراین تأسیس بانک‌های مرکزی جدید، الزامی به نظر می‌رسید که از طریق تجزیه بانک‌های واحد به یک بانک مرکزی و یک بانک تجاری یا اعطای درجه‌ای از استقلال به بانک‌های موجود امکان‌پذیر بود. برای این منظور نیاز بود که بانک‌ها به لحاظ ابزاری و اهداف مستقل شوند. با افزایش الزام قانون در کشورهای در حال انتقال، به تدریج بانک‌های مرکزی آنها مستقل شدند و تورم تا حدود زیادی کنترل شد. در حال حاضر، در

⁴⁷ [13]

⁴⁸ Transition economies

میان این کشورها، مستقل ترین بانک مرکزی به جمهوری چک، بلغارستان و مجارستان تعلق دارد که در مهار تورم موفق عمل کرده اند.^{۴۹}

بانک خلق چین^{۵۰}

بانک خلق چین که در سال ۱۹۴۸ تأسیس شد، تنها بانک کشور چین بود که هر دو وظیفه بانکداری تجاری و بانک مرکزی را بر عهده داشت. همانطور که پیشتر گفته شد، الگوی بانکداری در اغلب کشورهای سوسیالیست به همین شیوه بود، به دلیل آنکه در این کشورها، بانکهای خصوصی اجازه فعالیت نداشتند. در سال ۱۹۸۰ شورای حکومت چین، فعالیت های بانکداری تجاری را به چهار بانک دولتی تقسیم کرد. در سال ۱۹۸۵ بانک خلق چین، رسماً فعالیت خود را به عنوان بانک مرکزی آغاز کرد که دفتر اصلی آن در پکن بود و ۹ دفتر دیگر در مناطق مختلف کشور داشت. از آن زمان، به منظور کنترل بانکداری و اجرای سیاست پولی توسط این بانک، به تدریج اصلاحاتی انجام شد. با این وجود، بانک خلق باید تصمیمات خود را قبل از اجرا با در نظر گرفتن سیاست پولی، حجم عرضه پول، نرخ بهره و نرخ ارز به شورای حکومت اعلام کند. بنابراین این مقدار از دخالت شورای حکومت در سیاست های پولی، باعث کاهش استقلال بانک خلق نسبت به اغلب کشورهای صنعتی شده است. هدف رسمی سیاست های پولی این بانک، ثبات ارزش پول ملی و در نهایت ارتقا رشد اقتصادی می باشد.^{۵۱}

کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای نوظهور

منظور از اقتصادهای در حال توسعه، کشورهای دارای درآمد پایین و متوسط می باشد. این کشورها ۸۰ درصد جمعیت جهان را تشکیل می دهند، در حالی که کمتر از ۲۰ درصد تولیدات جهانی به آنها تعلق دارد. از سوی دیگر، اقتصادهای نوظهور آن دسته از کشورهایی هستند که برای دستیابی به عملکرد بهتر اقتصاد و کارآیی بیشتر در بازار سرمایه و بازارهای جهانی شروع به اصلاحات اقتصادی کرده اند. این کشورها مستعد جذب مقدار زیادی سرمایه خارجی برای بخش های خدماتی و صنعتی خود هستند.

بسیاری از این کشورها، به تازگی شروع به استفاده از بانک مرکزی کرده اند. میزان استقلال بانک های آنها بستگی زیادی به توسعه بخش مالی و نهادهای سیاسی دارد. یکی از موانع عدم استقلال این بانکها، سطح پایین سرمایه گذاری و ناتوانی در ایجاد منابع درآمدی است. یک مثال از کشورهای در حال توسعه، بانک مرکزی کاستاریکا می باشد که بانک نسبتاً مستقلی است ولی به دلیل فقدان منابع لازم، نمی تواند سیاست پولی را به اجرا درآورد. مشابه این مثال در کشورهای نوظهور، بانک مرکزی اندونزی است. این بانک به دلیل

⁴⁹ [13]

⁵⁰ People's Bank of China

⁵¹ [13]

در اختیار نداشتن منابع کافی، در بحران آسیایی ۱۹۹۷ نتوانست به بانک‌های خود کمک کند. به همین دلیل، در شرایط مالی پرمخاطره که ممکن است اجرای سیاست پولی را با مشکل مواجه سازد، تجدید ساختار سرمایه بانک‌های مرکزی الزامی به نظر می‌رسد.

بسیاری از اقتصادهای در حال توسعه و نوظهور، به منظور اطمینان از استقلال بانک مرکزی خود، شروع به افزایش دوره‌ای سرمایه این بانک‌ها کرده‌اند. استقلال بانک‌های مرکزی به معنای بی توجهی به اهداف اقتصاد کلان کشور نیست. برعکس، در بسیاری از موارد و به خصوص در بحران‌ها، بانک‌های مرکزی هماهنگ با سیاست‌های مالی دولت عمل کرده‌اند. در میان مستقل‌ترین بانک‌های مرکزی در این کشورها، می‌توان رزرو بانک آفریقا و بانک مرکزی مصر را نام برد که تا حدود زیادی از فشارهای سیاسی مستقل می‌باشند.^{۵۲}

مالزی

در مالزی، کمیته سیاست پولی^{۵۳} بانک مرکزی (نگارا بانک^{۵۴}) مسئول تعیین نرخ بهره سیاستی شبانه^{۵۵} است. این نرخ نیز بر نرخ بهره پایه اثر گذاشته و آن را مشخص می‌کند. در حال حاضر این کمیته شامل ۱۰ نفر است که شامل رئیس، سه معاون رئیس و چهار دستیار معاون رئیس است. تمامی این افراد دارای مسئولیت‌هایی در بانک مرکزی مالزی هستند. علاوه بر این‌ها از ماه مارس سال ۲۰۱۵، قراردادهایی با دو استاد دانشگاه به عنوان اعضای خارج از بانک کمیته سیاست پولی بسته شده است.^{۵۶}

کره جنوبی

بانک مرکزی کره جنوبی در سال ۱۹۵۰ با هدف کمک به توسعه اقتصاد ملی از طریق ایجاد ثبات در قیمت‌ها، تأسیس شد. در رأس بانک مرکزی کره، هیأت سیاست پولی^{۵۷} قرار دارد که وظیفه اصلی آن تدوین سیاست‌های پولی و اعتباری است. این هیأت ۷ نفره نماینده گروه‌های مختلف اقتصاد ملی می‌باشد که نحوه انتخاب، تحصیلات و سوابق شغلی اعضای آن در جدول (۱) آمده است. دوره خدمت این افراد (به غیر از معاون ارشد رئیس بانک مرکزی که ۳ ساله می‌باشد) ۴ ساله و به صورت تمام وقت است. ابزار سیاست پولی این بانک عمدتاً عملیات بازار باز می‌باشد که از طریق خرید و فروش اوراق بهادار در بازار انجام می‌پذیرد و به این ترتیب بر حجم پول در گردش و نرخ‌های بهره، اثر می‌گذارد.^{۵۸}

⁵² [13]

¹ Monetary Policy Committee (MPC)

⁵⁴ Bank NEGARA

³ Overnight Policy Rate (OPR)

⁵⁶ [8]

⁵⁷ Monetary Policy Board

⁵⁸ [7]

جدول ۱. نحوه انتخاب، تحصیلات و سوابق کاری اعضا هیأت سیاست پولی کره (فوریه ۲۰۱۷)

نحوه انتخاب اعضا	سوابق کاری و تحصیلات اعضای فعلی	
۱	رئیس بانک مرکزی که توسط رئیس جمهور و با مشورت شورای حکومت ^{۵۹} انتخاب می شود و ریاست هیأت را بر عهده دارد	تحصیلات: دکتری اقتصاد سوابق شغلی: استاد دانشگاه، سوابق مدیریتی و تحقیقاتی در موسسات مطالعاتی در حوزه اقتصاد
۲	معاون ارشد رئیس بانک مرکزی که توسط رئیس جمهور و با توصیه رئیس بانک مرکزی تعیین می شود	تحصیلات: فوق لیسانس اقتصاد سوابق شغلی: سوابق مدیریتی و تحقیقاتی در بخش های مختلف بانک مرکزی
۳	یک نفر به توصیه وزیر استراتژی و مالیه	تحصیلات: دکتری اقتصاد سوابق شغلی: استاد دانشگاه، سوابق مدیریتی در موسسات تحقیقاتی در حوزه اقتصاد، اقتصاددان ارشد در موسسه توسعه کره
۴	یک نفر به توصیه رئیس بانک مرکزی	تحصیلات: دکتری اقتصاد سوابق شغلی: استاد دانشگاه، سابقه همکاری به عنوان اقتصاددان ارشد در صندوق بین المللی پول
۵	یک نفر به توصیه رئیس کمیسیون خدمات مالی (نهاد دولتی ناظر در بخش مالی)	تحصیلات: دکتری اقتصاد سوابق شغلی: سوابق همکاری و مدیریتی در کمیسیون خدمات مالی و وزارت مالیه و اقتصاد
۶	یک نفر به توصیه رئیس اتاق بازرگانی و صنایع کره	تحصیلات: دکتری اقتصاد سوابق شغلی: استاد دانشگاه، سوابق تحقیقاتی و مدیریتی در موسسات مطالعاتی در حوزه اقتصاد
۷	یک نفر به توصیه رئیس فدراسیون بانک های کره	تحصیلات: دکتری کسب و کار سوابق شغلی: استاد دانشگاه، مدیریت در موسسات تحقیقاتی در حوزه اقتصاد

منبع: سایت بانک مرکزی کره جنوبی^{۶۰}

⁵⁹ The State Council
⁶⁰ [7]

سنگاپور دارای اقتصادی باز و کوچک است که سیاست‌های پولی آن از اوایل دهه ۱۹۸۰ با هدف ثبات قیمت‌ها در میان مدت (به عنوان عنصر اصلی رشد اقتصادی پایدار) در مدیریت نرخ ارز تمرکز یافته است. نرخ بهره نیز در اقتصاد به صورت درونزا تعیین شده و موضوع سیاست‌های پولی بانک مرکزی نیست. مقام پولی سنگاپور^{۶۱} به صورت مستقل عمل می‌کند و رئیس هیأت مدیره آن با پیشنهاد اعضای کابینه، توسط رئیس جمهور تعیین و منصوب می‌شود. مقام پولی تصمیمات را به دولت ابلاغ می‌کند و از طریق وزارتخانه اقتصاد و سیاست‌های اجتماعی، به کابینه پاسخ‌گو است.

در حال حاضر، در میان اعضای مقام پولی سنگاپور، علاوه بر نخست وزیر، وزیر صنعت و تجارت، وزیر مالی و وزیر آموزش، رئیس هیأت مدیره یک شرکت خصوصی بزرگ هم وجود دارد که نشان دهنده تاثیرگذاری بخش خصوصی در سیاست‌گذاری پولی این کشور است.^{۶۲}

بخش سوم: نهاد سیاست‌گذار پولی در ایران

بر اساس بند الف ماده ۱۰ قانون پولی و بانکی کشور مصوب ۱۳۵۱ (و اصلاحات بعدی)، بانک مرکزی ج.ا. ایران مسئول تنظیم و اجرای سیاست پولی و اعتباری، بر اساس سیاست کلی اقتصادی کشور می‌باشد.^{۶۳} همچنین در ماده (۱۸) این قانون آمده است:

الف - شورای پول و اعتبار به منظور مطالعه و اتخاذ تصمیم درباره سیاست کلی بانک مرکزی ج.ا. ایران و نظارت بر امور پولی و بانکی کشور عهده‌دار وظائف زیر است:

- ۱- رسیدگی و تصویب سازمان، بودجه، مقررات استخدامی و آیین‌نامه‌های داخلی بانک مرکزی ج.ا. ایران.
- ۲- رسیدگی و اظهارنظر نسبت به ترازنامه بانک مرکزی ج.ا. ایران برای طرح در مجمع عمومی.
- ۳- رسیدگی و تصویب آیین‌نامه‌های مذکور در این قانون.
- ۴- اظهارنظر در مسائل بانکی و پولی و اعتباری کشور و همچنین اظهارنظر نسبت به لوایح مربوط به وام یا تضمین اعتبار و هر موضوع دیگری که از طرف دولت به شورا ارجاع می‌شود.
- ۵- دادن نظر مشورتی و توصیه به دولت در مسائل بانکی و پولی و اعتباری کشور که به نظر شورا در وضع اقتصادی و به خصوص در سیاست اعتباری کشور موثر خواهد بود.

⁶¹ Monetary Authority of Singapore (MAS)

⁶² [5]

⁶³ طبق بند ۲ ماده ۱۰ قانون پولی و بانکی کشور (مصوب ۱۳۵۱)، هدف بانک مرکزی ج.ا. ایران حفظ ارزش پول و موازنه پرداخت‌ها و تسهیل مبادلات بازرگانی و کمک به رشد اقتصادی کشور است.

۶- اظهار نظر درباره هر موضوعی که از طرف رئیس کل بانک مرکزی ج.ا. ایران در حدود این قانون به شورا عرضه می‌گردد.

بنابراین براساس قانون، تصمیم‌گیری در مورد سیاست‌های پولی در شورای پول و اعتبار که یکی از ارکان بانک مرکزی است^{۶۴}، صورت می‌گیرد.

استقلال بانک مرکزی

به لحاظ استقلال بانک مرکزی، بند ج، د، ه و ح ماده ۱۰ قانون مذکور بیان می‌دارد:

"ج - بانک مرکزی ج.ا. ایران دارای شخصیت حقوقی است و در مواردی که در این قانون پیش‌بینی نشده است، تابع قوانین و مقررات مربوط به شرکت‌های سهامی خواهد بود.

د - بانک مرکزی ج.ا. ایران جز در مواردی که قانون صریحا مقرر داشته باشد مشمول قوانین و مقررات عمومی مربوط به وزارتخانه‌ها و شرکت‌های دولتی و موسسات دولتی و وابسته به دولت و همچنین مشمول مقررات قسمت بانکداری این قانون نمی‌باشد.

ه - سرمایه بانک مرکزی ج.ا. ایران پنج میلیارد ریال است که از محل سرمایه قبلی بانک و تفاوت ناشی از اجرای ماده یک این قانون و اندوخته‌های بانک تأمین شده و متعلق به دولت است که تماما پرداخت شده است. سرمایه بانک به پیشنهاد مجمع عمومی و تصویب هیأت وزیران ممکن است افزایش یابد.^{۶۵}

ح - انحلال بانک مرکزی ج.ا. ایران فقط به موجب قانون امکان‌پذیر است."

بنابراین طبق قانون، بانک مرکزی مشمول قوانین و مقررات مربوط به نهادهای دولتی نیست، ولی از سوی دیگر به لحاظ تأمین سرمایه وابسته به تصمیمات دولت است.

طبق بند ب ماده (۱۹) قانون پولی و بانکی، رئیس کل بانک مرکزی و قائم مقام او به پیشنهاد وزیر امور اقتصادی و دارایی و تأیید مجمع عمومی بانک‌ها و تصویب هیأت دولت تعیین می‌شود و وزیر امور اقتصادی و دارایی موظف است در مدت ۵ روز حکم وی را صادر و ابلاغ کند.

همچنین بر اساس ماده (۱۷) این قانون، اعضای مجمع عمومی بانک مرکزی به عنوان یکی از ارکان این نهاد عبارتند از وزیر امور اقتصاد و دارایی، وزیر بازرگانی، و رئیس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور. به علاوه ریاست این مجمع با وزیر امور اقتصادی و دارایی است.

^{۶۴} به موجب ماده ۱۶ قانون پولی و بانکی کشور مصوب ۱۳۵۱، شورای پول و اعتبار یکی از ارکان بانک مرکزی ج.ا. ایران می‌باشد.

^{۶۵} به موجب تصویب‌نامه هیأت محترم وزیران با شماره ۱۴۶۲۳۷/ت/۵۲۹۳۹ مورخ ۱۳۹۴/۱۲/۱۳: "سرمایه بانک مرکزی ج.ا. ایران از محل اندوخته احتیاطی از مبلغ چهل و سه هزار و چهارصد میلیارد (۴۳,۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰) ریال به مبلغ چهل و هشت هزار و چهارصد میلیارد (۴۸,۴۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰) ریال افزایش می‌یابد."

بنابراین به نظر می‌رسد به لحاظ ساختار، قسمت قابل توجهی از حاکمیت این نهاد تحت تأثیر تصمیمات دولت باشد.

استقلال تصمیم‌گیری در خصوص سیاست‌های پولی

همانطور که پیشتر بیان شد، طبق قانون، تصمیم‌گیری در خصوص سیاست‌های پولی در شورای پول و اعتبار انجام می‌پذیرد. بر اساس ماده ۸۹ قانون برنامه پنجساله پنجم توسعه اعضای این شورا به شرح ذیل می‌باشد:

- ۱- وزیر امور اقتصادی و دارائی یا معاون وی
- ۲- رئیس کل بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران
- ۳- معاون برنامه‌ریزی و نظارت راهبردی رئیس جمهور یا معاون وی
- ۴- دو تن از وزراء به انتخاب هیأت وزیران
- ۵- وزیر بازرگانی
- ۶- دو نفر کارشناس و متخصص پولی و بانکی به پیشنهاد رئیس کل بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران و تأیید ریاست جمهوری
- ۷- دادستان کل کشور یا معاون وی
- ۸- رئیس اتاق بازرگانی و صنایع و معادن
- ۹- رئیس اتاق تعاون
- ۱۰- نمایندگان کمیسیونهای اقتصادی و برنامه و بودجه و محاسبات مجلس شورای اسلامی (هر کدام یک نفر) به عنوان ناظر با انتخاب مجلس

تبصره ۱ - ریاست شورا بر عهده رئیس کل بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران خواهد بود .

تبصره ۲ - هر یک از اعضاء خبره شورای پول و اعتبار هر دو سال یک بار تغییر می‌یابند. انتخاب مجدد آنها بلامانع است ."

بنابراین، در حال حاضر، تعداد اعضای این شورا ۱۴ نفر می‌باشد که ۵ نفر از آنها نمایندگان دولت هستند و یک نفر هم (رئیس کل بانک مرکزی) با پیشنهاد وزیر اقتصاد و دارایی انتخاب می‌شود. از این ۱۴ نفر، ۳ نفر نماینده مجلس به عنوان ناظر می‌باشند و حق رأی ندارند. بنابراین ۶ نفر از ۱۱ نفر این شورا نماینده دولت هستند. همچنین تعداد اعضای خبره این شورا ۲ نفر می‌باشد که به پیشنهاد رئیس کل بانک مرکزی و تأیید ریاست جمهوری تعیین می‌شوند. با توجه به تجربیات سایر کشورهای موفق در زمینه سیاست‌گذاری پولی که پیش‌تر ارائه شد، اصولاً اعضای نهادهای سیاست‌گذار، افراد متخصص و دارای تحصیلات عالی مرتبط با

حوزه اقتصاد و مالی می‌باشند، در حالی که به نظر می‌رسد در مقایسه با این کشورها، حضور افراد متخصص در نهاد سیاست‌گذار پولی در ایران، کم‌رنگ است.

بررسی قوانین پولی و بانکی کشور نشان می‌دهد که ترکیب اعضای شورا بعد از انقلاب به شدت دولتی شده و در برنامه پنجم کمی از شدت آن کاسته شده است. بر اساس این بررسی، در قانون بانکی و پولی مصوب ۱۳۳۹، قانون پولی و بانکی ۱۳۵۱، اصلاحات قانون پولی و بانکی مصوب ۱۳۶۳ و قانون برنامه پنجم مصوب ۱۳۸۹ تعداد وزرا، نمایندگان دولت یا نهادهای دولتی (به جز رئیس کل بانک مرکزی و کارشناسان) نسبت به کل اعضا به ترتیب ۶ از ۱۵، ۳ از ۱۱، ۹ از ۱۵ و ۵ از ۱۱ نفر بوده است.

جمع‌بندی

در گزارش حاضر، ابتدا سیاست‌های پولی و انواع ابزارهای مورد استفاده برای اجرای این سیاست در کشورهای مختلف جهان و کشور ایران مورد بررسی قرار گرفت. در این رابطه می‌توان نتیجه گرفت که اصولاً تعیین نرخ ذخیره قانونی، نرخ تنزیل و عملیات بازار باز، سه ابزار مورد استفاده در اغلب بانک‌های مرکزی می‌باشد. علاوه بر این ابزارها، در سال‌های اخیر به دلیل کاهش نرخ بهره به نزدیک صفر در برخی از کشورهای توسعه‌یافته، مکانیسم اثرگذاری سیاست‌های پولی از طریق ابزارهای متداول کارآیی خود را از دست داد، که به دنبال آن، ابزار جدیدی به نام تسهیل مقداری تعریف شد. به غیر از این موارد، بانک‌های مرکزی در سراسر جهان ممکن است ابزارهای متنوع دیگری نیز به کار برند.

همچنین در این گزارش نهاد سیاست‌گذاری پولی در برخی از کشورها مورد ارزیابی قرار گرفت و در بخش آخر نهاد سیاست‌گذار پولی در ایران بررسی شد. این مطالعه نشان می‌دهد که نهاد سیاست‌گذار پولی در ایران نسبت به کشورهای توسعه‌یافته و صاحب تجربه در زمینه بانک‌داری، از استقلال کمتری برخوردار است. به علاوه، به نظر می‌رسد تعداد کارشناسان خبره در ترکیب شورای پول و اعتبار (به عنوان نهاد تصمیم‌ساز سیاست پولی) نسبت به کشورهای پیشرفته، اندک است. از سوی دیگر، نهاد تصمیم‌ساز در خصوص سیاست‌های پولی در کشورهای در حال توسعه و اقتصادهای نوظهور به دلیل کمبود سرمایه از استقلال کافی برخوردار نیستند. در این رابطه، برخی از کشورها از طریق افزایش تدریجی سرمایه بانک‌های مرکزی خود سعی در حل این مشکل داشته‌اند.

یکی از مواردی که در زمینه ساختار نهادهای سیاست‌گذار پولی لازم است مورد توجه قرار گیرد، تأثیر سیاست‌های اتخاذ شده بر بخش‌های غیر دولتی اقتصاد می‌باشد. در واقع هدف از تأکید بر استقلال بانک

^{۶۶} بر اساس ماده ۸۹ قانون برنامه پنجم توسعه، شورای پول و اعتبار متشکل از ۱۴ نفر است که سه نفر از آنها نمایندگان کمیسیون‌های مختلف مجلس شورای اسلامی می‌باشند و به عنوان ناظر در جلسات حضور دارند.

مرکزی آن است که اگر این نهاد به تأمین کننده منابع دولت تبدیل شود باعث افزایش پول پر قدرت و دامن زدن به تورم خواهد شد. بنابراین، در وضعیت عدم استقلال، بانک مرکزی قادر به ایفای وظیفه اصلی خود یعنی حفظ ارزش پول ملی و انجام سیاست‌های پولی متناسب با شرایط توسعه‌ای اقتصاد نخواهد بود. مطالعه اقتصادهای در حال توسعه نشان می‌دهد افزایش استقلال بانک مرکزی به همراه سیاست‌های پولی باثبات بستر لازم برای دستیابی به رشد اقتصادی باثبات را فراهم می‌آورد.^{۶۷} در این زمینه، برای کاهش آسیب‌های ناشی از این موضوع، برخی از کشورها، تلاش کرده‌اند تا استقلال بانک مرکزی خود را افزایش دهند و توانسته‌اند تا حدی مشکل را برطرف سازند. از سوی دیگر برخی اقتصادهای نوظهور نیز مانند کره جنوبی و سنگاپور، به بخش خصوصی اجازه داده‌اند تا در نهاد سیاست‌گذار پولی دارای نماینده باشند و از این طریق آسیب‌های ناشی از تصمیمات سیاست‌گذاران را کاهش دهند.

منابع و مآخذ

- ۱- رحمانی، تیمور و صادق‌زاده، محمدامین. (۱۳۹۰). تأثیر استقلال بانک مرکزی بر ثبات اقتصادی. فصلنامه پول و اقتصاد. شماره ۶، صص ۲۳۴-۲۱۳.
- ۲- سایت بانک مرکزی انگلستان: <http://www.bankofengland.co.uk>
- ۳- سایت بانک مرکزی ج.ا. ایران: <http://www.cbi.ir>
- ۴- سایت بانک مرکزی ژاپن: <http://www.boj.or.jp>
- ۵- سایت سیاست‌گذار پولی سنگاپور: <http://www.mas.gov.sg>
- ۶- سایت بانک مرکزی سوئد: <http://www.riksbank.se>
- ۷- سایت بانک مرکزی کره جنوبی: <http://www.bok.or.kr>
- ۸- سایت بانک مرکزی مالزی: <http://www.bnm.gov.my>
- ۹- سایت بانک مرکزی اروپایی: <https://www.ecb.europa.eu>
- 10- <https://www.stlouisfed.org>
- 11- <https://www.federalreserve.gov>
- 12- Madigan, B. F., & Nelson, W. R. (2002). Proposed revision to the Federal Reserve's discount window lending programs. Fed. Res. Bull., 88, 313.
- 13- Matthews, K., Giuliadori, M., & Mishkin, F. S. (2013). The Economics of Money, Banking and Financial Markets. Pearson Higher Ed.
- 14- McLeay, M., Radia, A., & Thomas, R. (2014). Money creation in the modern economy. Bank of England Quarterly Bulletin, 2014 Q1, vol. 54, No 1.

گزارش شماره ۲:

دسترس به منابع مالی؛

خدمات اتاق‌های اروپا به بنگاه‌های کوچک و متوسط

خلاصه مدیریتی

انجمن اتاق‌های بازرگانی و صنعت اروپا، طی گزارشی، خدمات مشاوره‌ای و حمایت‌های مالی موجود که توسط اتاق‌ها در اروپا به بنگاه‌های کوچک و متوسط ارایه می‌شود را احصاء کرده است. در این گزارش به ۲۶ طرح خلاقانه و نتایج آن که توسط اتاق‌ها اجرا شده در ۴ بخش مختلف پرداخته شده است.

بخش اول آموزش و برگزاری سمینار با هدف آماده سازی SMEها برای سرمایه‌گذاری است. در این قسمت برنامه‌های آموزشی نظیر سمینار، مشاوره، کارگاه آموزشی، میزگرد، سخنرانی و کنفرانس توسط اتاق‌ها برگزار می‌شود. هدف از این رویدادها آشنایی SMEها با مشکلات و تنگناهای موجود بر سر راه تامین مالی شرکت، کمک برای تغییر مدیریت مالی شرکت و تشخیص سرمایه‌گذاران بالقوه است. برخی از اتاق‌ها به ارائه توصیه‌های سیاستی به منظور شروع تغییرات لازم در ساختارهای مالی می‌پردازند. تامین مالی اکثر این رویدادها یا با اتاق است یا اتاق‌ها بخشی از هزینه‌های آموزشی را پرداخت می‌نمایند.

بخش دوم ضمانت به منظور پوشش شکاف‌های موجود در تامین مالی است. هدف این پروژه تسهیل دسترسی SME ها به اعتبارات بوسیله ضمانت این شرکت‌هاست. اتاق این فعالیت را به اشکال گوناگون انجام می‌دهد. به طور مثال اتاق لوکزامبورگ برای سرمایه‌گذاران ضمانت‌های ضروری مورد نیاز بانک‌های لوکزامبورگ را فراهم کرده و از صاحبان کسب و کار در تقاضا برای وام بانکی حمایت می‌کند. همچنین اتاق اسلونی تأییدیه‌هایی را برای بنگاه‌های کوچک و متوسط صادر می‌کند که قابلیت تداوم فعالیت بنگاه‌ها را تضمین می‌کند. درواقع اتاق از شرکت‌های ممتاز بدین گونه حمایت می‌کند که به دیگر سهامداران (سرمایه‌گذاران و اعتباردهندگان) نشان می‌دهد که این شرکت‌ها قابل اعتماد هستند.

بخش سوم راهنمایی از طریق کمک برای شناسایی منابع درست تامین مالی است. هدف این بخش، کمک به صاحبان کسب و کار برای آشنایی با روش‌های درست تامین مالی از طریق یک سایت آنلاین است. صاحبان کسب و کار از طریق این وبسایت‌ها معمولا اطلاعاتی در رابطه با یارانه‌ها، کمک‌های دولتی، روش‌های جایگزین تامین مالی، تجزیه تحلیل وضعیت شرکت و مشاوره‌های مستقیم دریافت می‌دارند. در برخی از اتاق‌ها خدمات تخصصی‌تری از جمله راهنمایی و آماده سازی شرکت‌های نوپا قبل از نشست با سرمایه‌گذاران به منظور حداکثرسازی احتمال موفقیت شرکت‌ها برای موفقیت در جذب سرمایه هم در این راستا ارائه می‌شود.

بخش چهارم یافتن شریک تجاری به مفهوم کمک به یافتن گزینه‌های مناسب مالی برای SME ها است. هدف اتاق‌ها از ارائه این نوع خدمات، فراهم آوردن امکان ملاقات افراد و موسسات حقوقی با یکدیگر برای مطرح ساختن نظرات، ارائه تحقیقات، محصولات و خدمات شرکت‌هاست. این امکان، زمانی از طریق سامانه‌ها و تالارهای گفتگو و گاهی از طریق برگزاری گردهمایی به منظور آشنایی بنگاه‌های کوچک و متوسط با وام‌دهندگانی است که در تامین مالی SME ها مشارکت دارند، فراهم می‌شود.

در پایان گزارش منتخبی از توصیه‌های سیاستی در زمینه نحوه حمایت از SME ها برای سیاست‌گذاران ارائه می‌شود. راهکار اول در زمینه حمایت‌های دولتی است. به عبارت دیگر، اولین توصیه انجمن اتاق‌های بازرگانی و صنعت اروپا، تخصیص منابع مالی بیشتر توسط اتحادیه اروپا به منظور ارائه خدمات مالی به SME ها است. اتاق‌ها واحدهایی با منابع مالی محدود و مصارف گسترده بوده، لذا برای ارائه خدمات مالی با محدودیت مواجه هستند. ادارات دولتی باید دسترسی به منابع مالی را برای SME ها به گونه‌ای تضمین نمایند تا از این طریق توانایی اتاق‌ها برای ارائه سایر حمایت‌های مالی و خدمات مشاوره‌ای افزایش یابد.

راهکار دوم آگاهی و راهنمایی در امور مالی است. SME ها معمولا دانش محدودی در رابطه با انواع گزینه‌های تامین مالی موجود دارند. بهبود دسترسی SME ها به اطلاعات به‌موقع و مفید در رابطه با

حمایت‌ها و روش‌های تامین مالی، اولین گام در این راستاست. به عنوان قدم بعدی، بخش دولتی، اتاق و سایر ابزارهای تامین مالی باید به گونه‌ای متحد شوند که مکملی برای گزینه‌های تامین مالی این شرکت‌ها باشند.

توصیه سوم افزایش همکاری است. به این معنا که اتحادیه اروپا راهی برای افزایش سرمایه بانک‌ها به دست آورد تا وام‌هایی که به SMEها می‌دهد از کارکرد بهتری برخوردار باشد. همچنین پیشنهاد شده است بانک سرمایه‌گذاری اروپا مشارکت بیشتری در پروژه‌های مربوط به تسهیل دسترسی SMEها به منابع تامین مالی داشته باشد. در معنای وسیع‌تر، لازم است همکاری و جریان اطلاعات متقابل بین بخش‌های خصوصی و دولتی افزایش یابد.

راهکار چهارم آمادگی سرمایه‌گذاری و یافتن شریک تجاری است. در این راستا پیشنهاد شده است منابع مالی اتحادیه اروپا در جهت حمایت از جلساتی با موضوع یافتن شریک تجاری هزینه شود تا امکان برقراری ارتباط بین کارآفرینان و سرمایه‌گذاران بالقوه ایجاد شود. چنین رویدادهایی می‌تواند به صورت جلسات بنگاه‌های کوچک و متوسط با یکدیگر، آموزش و گردهمایی سرمایه‌گذاران در سطح اتحادیه اروپا باشد.

راهکار آخر تبادل کار خوب و تخصص است. در این راستا توصیه می‌شود جمع‌آوری اطلاعات، کسب اطلاعات در خصوص خدمات مشاوره و تبادل تجارب دسترسی SMEها به تامین مالی، با ذینفعان دیگر در سطح اتحادیه اروپا تسهیل گردد. اتاق‌ها، منابع بزرگی از دانش و تخصص هستند و می‌توانند با بهره گرفتن از تحقیقات انجام شده، بینشی عمیق در خصوص محیط SMEها را برای سیاست‌گذاران مهیا کنند.

بنگاه‌های کوچک و متوسط در همه کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه، منبع عمده اشتغال و خلق درآمد و صادرات هستند. این بنگاه‌ها مستقیماً با رشد اقتصادی مرتبط بوده و نقش اساسی در اشتغال، به کارگیری منابع مالی کوچک و پراکنده و ایجاد حلقه اتصال بین صنایع و بخش‌های مختلف و نهایتاً در رشد اقتصادی دارند. بنابراین می‌توان گفت که رشد اقتصادی کشورها تا حد زیادی به میزان تقویت این بنگاه‌ها و گسترش اثربخشی آنها در اقتصاد بستگی دارد، چرا که این بنگاه‌ها هستند که در عمل با خلق نوآوری و ایجاد اشتغال، زمینه‌ساز پویایی اقتصادها شده و ظرفیت‌های مالی و حقوقی را در جامعه ارتقاء می‌بخشند.

در همین راستا از میان خدماتی که اتاق‌ها به جامعه کسب و کار ارائه می‌دهند، خدماتی که در ارتباط با شرکت‌های کوچک و متوسط می‌باشد، از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. انجمن اتاق‌های بازرگانی و صنعت اروپا (EUROCHAMBRES)^۱، اخیراً طی گزارشی خدمات مشاوره‌ای و حمایت‌های مالی موجود را که توسط شبکه اتاق‌ها در اروپا به بنگاه‌های کوچک و متوسط^۲ ارائه می‌شود احصاء کرده است.

حاصل این تلاش، ۲۶ طرح ابتکاری با هدف تبادل تجارب دسترسی SMEها به تامین مالی با ذی‌نفعان دیگر در سطح اتحادیه اروپا است. همچنین این گزارش بیانگر نقش ارزنده اتاق‌ها در ارائه خدمات مشاوره برای دسترسی بنگاه‌های کوچک و متوسط به تامین مالی است؛ نقشی که می‌تواند با پیاده‌سازی برنامه اتحادیه بازار سرمایه توسعه یابد.

این گزارش شامل خلاصه‌ای از هر یک از این طرح‌ها و نتایج آنها می‌باشد که بر اساس مشکلات مختلف SMEها به ۴ بخش تقسیم شده است:

- آموزش و برگزاری سمینار با هدف آماده سازی SMEها برای سرمایه‌گذاری
- ضمانت: به منظور پوشش شکاف‌های موجود در تامین مالی
- راهنمایی: کمک به شناسایی منابع درست تامین مالی
- یافتن شریک تجاری: کمک به یافتن گزینه‌های مناسب مالی برای SMEها

با توجه به تجربه اتاق‌ها در زمینه چنین حمایت‌ها و مشاوره‌هایی، این گزارش همچنین شامل توصیه‌های سیاستی برای تقویت SMEها در دسترسی به منابع مالی است.

^۱ EUROCHAMBRES, the Association of European Chambers of Commerce and Industry

^۲ SMEs

۲- آموزش و برگزاری سمینار

۲-۱- تجربه اتاق اقتصادی فدرال اتریش در زمینه آموزش کارآفرینان جوان

هدف از این طرح حمایت از جوانان در حوزه کسب و کار است. اتاق اقتصادی فدرال اتریش برای کارآفرینان جوان دوره‌های آموزش و مشاوره‌ای حداکثر سه ساله ارائه می‌دهد که تمرکز این دوره‌ها بر جنبه‌های بازاریابی و تامین مالی است. این مشاوره‌ها به کارآفرینان این امکان را می‌دهد که اشکال مختلف راهکارهای تامین مالی را بشناسند.

اتاق طیف وسیعی از خدمات و محصولات را به شرکت‌های نوپا (استارآپ‌ها) ارائه می‌کند. مشاوران اتاق به فعالان کسب و کار جوان، راه‌های پیش‌بینی نیازهای مالی، گردآوری اسناد کافی و آماده سازی طرح کسب و کار مناسب را آموزش داده و بدین ترتیب شانس آنها را برای دسترسی به منابع مالی افزایش می‌دهند. طول دوره آموزشی به طور متوسط ۲۰ ساعت است. مشاوران باید به منظور ارائه رهنمودهای مناسب، به صورت پیوسته در حال آموزش مهارت‌های جدید باشند. مشاوره و آموزش در کشور اتریش از یارانه‌های زیادی برخوردار است. در واقع، وزارت فدرال علوم، تحقیقات و اقتصاد تا حداکثر ۵۰ درصد این خدمات را تامین مالی می‌کند. اتاق اقتصادی فدرال اتریش مسئولیت تامین مالی بقیه آن، اقدامات اولیه و اجرای صحیح آن را بر عهده دارد.

این خدمات مشاوره‌ای که سالهاست در اتاق اتریش جریان دارد نتایج موفقی داشته است. طی دوره ماه می ۲۰۱۵ تا ماه آوریل ۲۰۱۶، حدود ۱۷۴ مشاوره برگزار شده است. معمولاً کسب و کارها بعد از سال دوم فعالیت بنگاه‌شان تقاضای مشاوره دارند. مشاوره‌ها برای کسب و کارها بدین معنی است که آنها آمادگی برای انجام مذاکرات موفق با سرمایه‌گذاران بالقوه را دارند.

۲-۲- تجربه اتاق کرواسی در زمینه آموزش مالی به کسب و کارها

هدف اتاق کرواسی از آموزش مالی کسب و کارها، بهبود زمینه دسترسی بنگاه‌های کوچک و متوسط به منابع مالی و تسهیل همکاری‌های آینده میان واحدهای کسب و کار و نهادهای مالی است. بنابراین، اتاق‌ها واسط برقراری ارتباط میان نهادهای مالی و واحدهای کسب و کار می‌شوند.

در اتاق اقتصادی کرواسی، ۵۶ انجمن تخصصی و ۲۰ اتاق استانی وجود دارد. اتاق اقتصادی کرواسی به منظور هموار کردن راه‌های دسترسی SMEها به منابع مالی، ۴ نوع رویداد را با هدف افزایش دانش مرتبط با مسائل مالی در میان واحدهای کسب و کار برگزار می‌کند. با وجودی که برخی از این رویدادها با همکاری

نهادهایی نظیر دانشگاه‌ها و ادارات دولتی سازماندهی می‌شود اما همه آنها توسط اتاق کرواسی تامین مالی می‌شود. خدمات ارائه شده در حوزه آموزش SMEها شامل ابزارهای جایگزین مالی (نظیر لیزینگ، سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر^۱، بازار سرمایه^۲، صندوق‌های سرمایه‌گذاری و بیمه) بهبود همکاری میان نهادهای مالی و SMEها، بحث در رابطه با نیازها و مشکلات بخش‌های مختلف در رابطه با محصولات مالی^۳ به منظور برآورده کردن آنها و بروزرسانی اطلاعات SMEها در رابطه با امکانات و فرصت‌های مالی است. اتاق کرواسی همچنین به دنبال برنامه‌ریزی برای سازماندهی سلسله رویدادهایی (نظیر سمینار، مشاوره، کارگاه آموزشی، میزگرد، کنفرانس) در شهرهای مختلف از طریق شبکه اتاق‌های استانی است.

بازخورد مشارکت‌کنندگان در این رویدادها بسیار مثبت بوده است. اتاق اقتصادی کرواسی به چنین اقداماتی با پوشش وسیع‌تری از مناطق کشور ادامه خواهد داد. علاوه بر این رویدادها، اتاق کرواسی مذاکرات کسب و کارها با هم (B2B) را برای یافتن بهترین راه‌حل مختص به نیازهای هر SME برگزار می‌کند.

۲-۳- تجربه اتاق بازرگانی و صنعت قبرس در زمینه آموزش دسترسی به منابع مالی و انتخاب استراتژی‌های مالی مناسب

به طور کلی اتاق بازرگانی قبرس دو نوع آموزش به واحدهای کسب و کار ارائه می‌دهد: اولی دسترسی به منابع مالی و دومی که پیشرفته‌تر هم محسوب می‌شود انتخاب استراتژی تامین مالی مناسب است. هدف اصلی از آموزش دسترسی به منابع مالی، تامین اطلاعات، مهارت‌ها و دانش مورد نیاز این بنگاه‌ها در جهت موفقیت در تامین نیازهای مالی است. تمرکز این برنامه اصولاً بر بخش بانکی است با وجودی که سایر منابع جایگزین تامین مالی هم مورد بررسی قرار می‌گیرند.

هدف بیشتر دوره‌های پیشرفته استراتژی‌های تامین مالی، آگاه ساختن SMEها از استراتژی‌های موجود، ارزیابی روش‌های جایگزین و انتخاب مناسب‌ترین استراتژی برای شرکت است.

در این طرح، آموزش دسترسی به منابع مالی به شکل سخنرانی بوده و طول دوره ۷ ساعت است. آموزش پیشرفته این دوره شامل دو بخش سازمانی و درون شرکتی است. بعد از چند دوره ارائه سخنرانی، بخش درون شرکتی که مدت زمان آن ۷ ساعت است در ساختمان هر یک از شرکت‌های مشارکت‌کننده برگزار می‌شود. هدف اصلی آموزش‌های درون بنگاهی، حمایت از شرکت در زمانی است که دانش و مهارت‌های

¹ Venture Capital:

عبارتست از تامین سرمایه توسط سرمایه‌گذاران برای شرکت‌های نوپا و کسب و کارهای کوچکی که باور به رشد بالقوه و بلندمدت آنها وجود دارد. ریسک سرمایه‌گذاران در این نوع تامین مالی بالاست.

² Capital Market: به بازارهایی اطلاق می‌شود که در آن ابزار پولی بلندمدت داد و ستد می‌شود همانند بازار سهام، اوراق قرضه خصوصی و دولتی

³ Financial Products: به محصولاتی گفته می‌شود که به نوعی با مدیریت و کاربرد پول مرتبط هستند همانند حساب بانکی، کارت اعتباری، بیمه و غیره

جدید را کسب کرده و در حال آمادگی برای اجرای آن در شرکت خود است. اداره توسعه منابع انسانی قبرس، که یک سازمان دولتی است، یارانه اکثر این آموزش‌ها را پرداخت می‌کند که سبب کاهش هزینه‌های شرکت‌کنندگان می‌شود.

مهمترین دستاورد این دوره‌ها، تقویت دانش، مهارت و ظرفیت شرکت‌های حاضر است. رضایت‌سنجی مشتریان از این دوره‌ها یا از طریق ارائه پرسشنامه ارزیابی به شرکت‌کنندگان در پایان هر سمینار و یا از دریافت بازخوردهای مثبت از وضعیت توسعه شرکت‌ها در مراحل بعدی مشخص می‌شود. شایان ذکر است که تعدادی از شرکت‌ها به همکاری نزدیک با استاد مربوطه بعد از پایان دوره ادامه داده تا از مشاوره و راهنمایی ایشان همچنان بهره‌مند شوند.

۲-۴- تجربه اتاق بازرگانی و صنعت فرانسه

الف- در زمینه آموزش جمع‌آوری کمک‌های مردمی

هدف دوره آموزش تامین مالی، توضیح و تجزیه و تحلیل مسائل مرتبط با جمع‌آوری کمک‌های مردمی است. این هدف از طریق برگزاری سه سمینار تحقق می‌یابد که شامل: معرفی ابزارهای تامین مالی (فرشتگان کسب و کار^۱ و تامین مالی جمعی^۲)، مدیریت درست یک فرآیند تامین مالی و استفاده از ابزار مالی صحیح منطبق با یک پروژه معین است.

این دوره آموزشی شامل سه بخش ۴ ساعته است که به آموزش بنگاه‌های علاقه‌مند به مباحث تامین مالی به منظور هموار کردن فرآیند دسترسی آنها به منابع مالی، اختصاص دارد. کل هزینه دوره توسط خود شرکت‌ها پرداخت می‌شود و فقط بخش کوچکی از قسمت آخر آن توسط اتاق بازرگانی فرانسه تامین می‌گردد.

در قسمت اول آموزش انواع اصلی گزینه‌های جمع‌آوری کمک‌های مردمی^۳، از تامین سرمایه از طریق دوستان و خانواده^۴ تا شرکت‌های تامین مالی ارائه می‌شود.

قسمت دوم بر ارزیابی روش‌های تامین مالی و ابزارهای درست آن تمرکز دارد. در قسمت سوم نیز قرارداد سهامداران^۵ آموزش داده می‌شود.

^۱ Business angels:

سرمایه‌گذاران فرشته که در بیشتر مواقع از بین دوستان و اقوام کارآفرین می‌باشند، ثروتمندانی هستند که در شرکت‌های نوپا در ازای یک حق مالکیت سرمایه‌گذاری می‌کنند (سامانه شرکت‌های نوپای انگلستان و دانشنامه آنلاین مالی).

^۲ Crowdfunding

^۳ Fund raising

^۴ Love money: پول یا سرمایه مرحله ایده که توسط دوستان و خانواده برای شروع کسب و کار به کارآفرین داده می‌شود

^۵ Shareholders' agreement:

سندی است که میان سهامداران شرکت در خصوص نحوه مشارکت آنها در اداره شرکت، حقوق سهامداران و تعهدات آنها تنظیم می‌شود. همچنین شامل اطلاعاتی است در رابطه با مدیریت شرکت، مالکیت سهام، امتیازات سهامداران، حمایت از آنها و مواردی از این دست (Investopedia).

ب- جستجو برای تامین مالی

هدف اصلی این طرح سازماندهی بهتر نیازهای مالی، راهنمایی کارآفرینان باتجربه در طرح تقاضاهای خود در تامین مالی و ارائه یک پروژه مطمئن به سرمایه‌گذاران است.

حمایت از شرکت‌ها حول سه محور عمده سازماندهی می‌شود، بخش اول آسیب شناسی تامین مالی شرکت‌هاست. دوم، تغییر در مدیریت مالی شرکت مطابق استراتژی جهانی است. محور آخر تشخیص سرمایه‌گذاران بالقوه است که علاقه‌مند به توسعه پروژه موردنظر باشند. پروژه‌ای که قرار است ارائه شود بر حسب نظر کمیته سرمایه‌گذاران انتخاب می‌شود.

۲-۵- تجربه اتاق لتونی در آموزش ارائه اطلاعات به SMEها

هدف این طرح آگاهی دادن و بالا بردن مهارت شرکت‌ها در جذب منابع مالی بیشتر است.

اتاق لتونی اخیراً همکاری خود را با بانک ALTUM^۱ گسترش داده و برنامه‌های آموزشی تحت عنوان "برنامه حمایتی ALTUM از کارآفرینان" که توسط اتاق بازرگانی و بانک ALTUM تامین مالی می‌شود، را برگزار می‌کند. به طور مثال، در سال ۲۰۱۶، اتاق طی دوره ژوئن تا دسامبر اقدام به برگزاری برنامه‌هایی ماهانه نمود که تأکید اصلی آنها بر جذب سرمایه، ریسک سرمایه، برنامه‌های تامین مالی و تامین مالی صادرات بود. یک سمینار یک روزه نیز در ماه سپتامبر برای آموزش به بنگاه‌های کوچک و متوسط در صنایع خلاق^۲ برای جذب سرمایه‌گذار برگزار شد. هر دوره حدود ۲۰ تا ۵۰ شرکت کننده دارد.

علاوه بر آن اتاق بازرگانی و صنعت لتونی در زمینه پروژه‌های برنامه "افق سرمایه‌گذاری" بسیار فعال است. این پروژه‌ها در واقع برنامه‌هایی هستند که از سوی کمیسیون اروپا تامین مالی شده و به منظور افزایش سرمایه‌گذاری در بنگاه‌های کوچک و متوسط دارای طرح‌های ابتکاری، از طریق بهبود آمادگی سرمایه‌گذاری و تقویت سرمایه‌گذاران، طراحی شده است. اتاق بازرگانی و صنعت لتونی اولین سمینار را در رابطه با افزایش آگاهی سرمایه‌گذاری در دسامبر ۲۰۱۵ و یک دوره آموزشی هم در آوریل ۲۰۱۶ برگزار کرده است.

استقبال از این سمینارها معمولاً خوب بوده (حدود پنجاه SME شرکت‌کننده در هر دوره) و گروه کوچکی از کارشناسان، اساتید و مشاوران اروپایی اتاق بازرگانی و صنعت لتونی بر این سمینارها نظارت می‌کنند.

^۱ بانک دولتی در لتونی است که کمک‌های دولتی را به گروه‌های هدف با استفاده از ابزارهایی نظیر وام، تضمین اعتبار و تامین مالی سرمایه‌گذاری مخاطره پذیر ارائه می‌کند (سایت بانک).

^۲ Creative industries:

صنایع خلاق، صنایعی هستند که اساس آنها ایجاد و انتشار دانش و اطلاعات است و از همگرایی صنایع فرهنگی، تکنولوژی و خلاقیت‌های انسانی شکل می‌گیرد.

نتایج این طرح نیز موفقیت آمیز گزارش شده است. گرچه هنوز آمار رسمی سال ۲۰۱۶ در دسترس نیست اما کارشناسان اتاق مدعی هستند که حدود ۱۴۰ کارآفرین را در رابطه با موضوعاتی نظیر مدیریت مالی و جذب سرمایه آموزش داده‌اند. بعد از شرکت در سمینارها برخی از SMEها از فرصت‌های موجود در بانک ALTUM همچنان استفاده می‌کنند.

۲-۶- تجربه اتاق ترکیه در زمینه انجمن جهانی SME

دولت ترکیه با همکاری ریاست "گروه کسب و کار ۲۰ ترکیه"^۱ و با مدیریت "اتحادیه اتاق‌ها و بورس کالای ترکیه"^۲ و "اتاق بازرگانی بین‌المللی"^۳ به منظور استفاده از پتانسیل‌های بنگاه‌های کوچک و متوسط برای ایجاد ثبات در اقتصاد و تحریک رشد اقتصادی و اشتغال، انجمن جهانی بنگاه‌های کوچک و متوسط را تاسیس کرد. لذا فعالیت‌های اتحادیه اتاق‌ها و اتاق بازرگانی بین‌المللی برای دسترسی به تامین مالی SMEها توسط این انجمن صورت می‌گیرد.

انجمن جهانی بنگاه‌های کوچک و متوسط، رویکردی جامع در تعیین موانع رشد SMEها دارد. این موانع عمدتاً شامل مشکلات دسترسی بنگاه‌های کوچک و متوسط به منابع مالی، بازار، زنجیره ارزش جهانی، مهارت‌ها و امور دیجیتالی می‌شود. انجمن این مسائل را به طرق مختلف از جمله حمایت‌های دولتی، طرح‌های تحقیقاتی، مشاوره، کمک‌های فنی و برنامه‌های الکترونیکی مرتفع می‌سازد [۱].

وظیفه انجمن جهانی بنگاه‌های کوچک و متوسط، بهبود رشد SMEها در همه زمینه‌ها و اثرگذاری آنها در سطح جهان است. در واقع WSF درصد آن است که شرایط را برای بنگاه‌های کوچک و متوسط به گونه‌ای مهیا سازد که بتوانند به نحو موثری عمل کرده و نشان دهند که می‌توانند رقابت کنند. به کمک همکاری WSF با موسسات مالی بین‌المللی، سازمان‌های توسعه، انجمن‌های مرتبط با SMEها و اتاق‌ها، این انجمن می‌تواند نقش حیاتی بنگاه‌های کوچک و متوسط را در اقتصاد جهانی اعتلا بخشد. انجمن، بنگاه‌های کوچک و متوسط را به سازمان‌های بین‌المللی و به تدوین‌کنندگان استاندارد که به صورت مستقیم یا غیرمستقیم بر اجرا و توسعه بنگاه‌ها تاثیر می‌گذارند معرفی می‌کند. همچنین به SMEها کمک می‌کند تا با دستیابی به بهره‌وری پایدار و رقابت‌پذیری، سهم‌شان را در رشد اقتصادی، اشتغال و توسعه افزایش دهند [۲].

^۱ Turkish B20:

یا کسب و کار ۲۰ در واقع یک گروه توسعه یافته از گروه ۲۰ (G20) است که رهبران تجاری اقتصادهای G20 را گرد هم آورده و در موارد بحرانی از کسب و کارها حمایت می‌کند. در واقع گروه کسب و کار ۲۰، به نمایندگی از جامعه کسب و کارهای بین‌المللی، تعامل با دولت‌های G20 را رهبری می‌کند.
b20turkey.org/about-the-b20

^۲ TOBB: Turkish Union of Chambers of Commerce and Commodity Exchanges

^۳ ICC: International Chamber of Commerce

با توجه به اینکه مهم‌ترین چالش بنگاه‌های کوچک و متوسط برای رشد و توسعه دسترسی به منابع مالی است، انجمن جهانی بنگاه‌های کوچک و متوسط با همکاری شرکای خود، مطالعاتی را در خصوص ارزیابی اثرات محدودیت دسترسی به تامین مالی انجام داده است. همچنین به دلیل اهمیت اطلاعات اعتباری و ایجاد سیستم‌های گزارش‌گری اعتباری^۱ در اکثر کشورها، نبود این سیستم برای بنگاه‌های کوچک و متوسط در خور توجه است. در این راستا انجمن جهانی بنگاه‌های کوچک و متوسط، تقویت گزارش‌گری اعتباری SMEها را بر اساس توصیه‌های گروه کسب و کار ۲۰ ترکیه، در دستور کار خود قرار داده و طرحی در خصوص فعالیت‌های میان‌مدت برای کمک به تقویت سیستم جهانی گزارش‌گری اعتباری بنگاه‌های کوچک و متوسط تنظیم کرده است. در پایان انجمن، گزارشی نیز در ارتباط با شواهد دسترسی SMEها به اعتبارات در کشورهای ایالات متحده، بریتانیا و منطقه یورو منتشر کرده است.

۲-۷- تجربه اتحادیه اروپا در زمینه آگاهی از افق سرمایه‌گذاری و آموزش

افق سرمایه‌گذاری یک پروژه در اتحادیه اروپاست که تحت برنامه افق ۲۰۲۰ تامین مالی می‌شود. این برنامه به منظور افزایش سرمایه‌گذاری در بخش SMEهای پیشرو در اروپا از طریق بهبود آمادگی سرمایه‌گذاری و تقویت سرمایه‌گذاران طراحی شده است.

اهداف این طرح، از طریق ترویج عملکردهای سیاستی و برنامه‌های افزایش آمادگی سرمایه‌گذاری بهتر، تقویت آگاهی SMEها در رابطه با پیش‌نیازها، گزینه‌ها و منابع سرمایه‌گذاری، ارتقای دانش سرمایه‌گذاران در خصوص بخش‌های دارای نوآوری و مدل‌های سرمایه‌گذاری، آموزش و محک (مقایسه آنها با بهترین نمونه از خودشان)^۲ SMEها در رابطه با آمادگی سرمایه‌گذاری، یافتن و معرفی SMEهای آماده سرمایه‌گذاری با سرمایه‌گذاران حرفه‌ای و انتشار اطلاعات در رابطه با منابع، عملکردهای مناسب و شرکت‌های موفق برآورده می‌شود.

این طرح با همکاری ۱۰ شریک دیگر از جمله اتاق اروپا، طیف وسیعی از خدمات و انواع آموزش را در بین سرمایه‌گذاران و کارآفرینان اروپا از شرکت‌های نوپا تا شرکت‌هایی با سرمایه متوسط^۳ ارائه می‌دهد.

نتایج این طرح موفق ارزیابی شده است به طوری که اخیراً اتاق اروپا و همکاران آن از اتاق‌های فرانسه، لتونی، ایتالیا، هلند، صربستان و اسپانیا برنامه‌ریزی کرده‌اند تا در پایان پروژه در می ۲۰۱۷، تعداد ۷ سمینار در

¹ Credit-reporting systems:

سیستم‌های گزارش‌گری اعتباری، جزئی حیاتی از زیرساخت اعتباری هستند و متشکل از نهادها، قوانین، رویه‌ها، استانداردها و فناوری‌هایی هستند که تبادل اعتبار و دیگر اطلاعات مرتبط با آن را ممکن می‌سازند. سیستم‌های گزارش‌گری اعتباری، به افراد و شرکت‌ها کمک می‌کنند تا دسترسی مسئولانه آنها به اعتبارات افزایش یابد. در عین آن که از تنظیم‌کننده‌های مقررات مالی مقرر در نهادها به منظور تضمین سلامت و امنیت سیستم‌ها و کاهش ریسک آنها حمایت می‌کنند (بانک جهانی).

² Coaching & benchmarking

³ Mid-cap level

رابطه با افزایش آگاهی نسبت به آمادگی سرمایه‌گذاری و ۷ آموزش دانشگاهی با حضور حداقل ۹۰۰ شرکت-کننده که بیش از ۷۰ درصد آنها از بنگاه‌های کوچک و متوسط هستند را برگزار نماید.

۳- ضمانت

۳-۱- تجربه اتاق ایتالیا در زمینه طرح اعتماد (Confidi)

هدف طرح ضمانت دوجانبه اعتماد، تسهیل دسترسی SMEها به اعتبارات است. این طرح شامل سازمان‌هایی است که ضمانت دوجانبه می‌کنند (حدود ۴۰۰ سازمان از این نوع در ایتالیا وجود دارد) و توسط انجمن‌های کسب و کار حمایت شده و توسط اتاق‌های بازرگانی محلی و منطقه‌ای تامین مالی می‌شود.

این طرح که به عنوان ابزاری موثر برای بهبود دستیابی بنگاه‌های کوچک و متوسط به منابع مالی شناخته می‌شود، اغلب توسط سازمان‌های دولتی تامین مالی می‌شود. در زمان مشکلات و تنش‌های بزرگ بازار اعتبارات، این طرح توانست ابزار کلیدی برای حمایت از کسب و کارها به منظور دسترسی به منابع مالی باشد. به همین جهت اتاق بازرگانی ایتالیا حمایت‌های موثری را از طرح‌های اعتماد در راستای شناسایی هر چه بهتر تغییرات ساختاری لازم الاجرا در طرح‌های ضمانت انجام داد. این طرح اتاق، این اطمینان را ایجاد کرد که اتاق‌های بازرگانی از همه تجربه‌ها و ابزارهای خود برای حمایت از سیستم Confidi استفاده می‌کنند. این همکاری از طریق کمک‌های مالی به روش‌های ضمانت مشترک و صندوق ضمانت‌نامه متقابل انجام می‌شود. بدین ترتیب متضرران بیمه اتکایی مورد حمایت قرار می‌گیرند، به تامین مالی‌های پرخطر کمک می‌شود، برای SMEها جذب سرمایه صورت می‌گیرد، هزینه ضمانت کمتر و بنابراین برای کسب و کارها انجام آن جذابتر می‌شود.

نتایج این طرح توسط اتحادیه اتاق‌های بازرگانی ایتالیا^۱، بررسی شد. این نهاد هر ساله یک برنامه کنترلی به منظور ارزیابی ابزارهای مالی و مداخلاتی که توسط اتاق‌های بازرگانی و اتحادیه‌های منطقه‌ای در راستای حمایت از دسترسی همه بخش‌های تولیدی به اعتبارات ارائه می‌کنند را پیاده می‌کند.

در سال ۲۰۱۵ این گزارش نشان داد که بازتاب تلاش اتاق‌ها در چندین اقدام به نفع طرح اعتماد و هزینه آن بالغ بر ۸۲,۸ میلیون یورو بوده است که ۳۰ میلیون یورو کمک مستقیم به کنسرسیوم طرح اعتماد و ۵۲,۸ میلیون یورو نیز در قالب ضمانت مشترک و صندوق ضمانت متقابل هزینه شده است. به طور خاص،

¹ Unioncamere:

اتحادیه اتاق‌های بازرگانی، صنعت، صنایع دستی و کشاورزی که یک سازمان دولتی است و سیستم اتاق‌ها در ایتالیا را متحد و نمایندگی می‌کند.

۶۰ اتاق بازرگانی و ۲ اتحادیه منطقه‌ای از ۱۵۰ طرح اعتماد حمایت کرده‌اند. در نهایت این طرح موفق شد که تقریباً یک و نیم میلیارد یورو به نفع دیون بنگاه‌های کوچک و متوسط جمع آوری کند.

۳-۲- تجربه اتاق لوگزامبورگ در زمینه معاهدات دوجانبه و کمک به تجار

هدف اصلی اتاق لوگزامبورگ از این کار، کمک به شرکت‌های نوپا، کوچک و متوسط و سایر شرکت‌ها برای دسترسی به وام به منظور توسعه کسب و کارشان است.

دسترسی به اعتبار برای اغلب شرکت‌های نوپا و کوچک و متوسط به دلیل منابع مالی ناکافی و عدم تامین مواد اولیه مشکل آفرین است. در هر صورت، صندوق مشترک ضمانت وام (MCAC)^۱ برای سرمایه‌گذاران ضمانت‌های ضروری مورد نیاز بانک‌های لوگزامبورگ را فراهم کرده و از صاحبان کسب و کار کار که متقاضی وام بانکی هستند، حمایت می‌کند. به منظور درخواست ضمانت، صاحبان کسب و کار باید طرح کسب و کار خود را ارائه کرده که شامل اطلاعات شخصی، اطلاعات شرکت، پروژه سرمایه‌گذاری و جزئیات مالی مورد نیاز است. وبسایت MCAC، اطلاعات جامعی از فرم‌های مختلف بانکی و گزینه‌های تامین مالی غیربانکی، حسابرسی و مدیریت مالی و همچنین اشکال عمده کمک‌های دولتی در دسترس، ارائه می‌دهد. حق تقدم برای دریافت کمک‌های MCAC با شرکت‌های عضو اتاق است. همه اشکال سرمایه‌گذاری که به دنبال ایجاد یا توسعه یک کسب و کار باشند، با دستیابی به معیارهای مشخص شده نظیر شایستگی حرفه‌ای، فرصت سودآوری اقتصادی و داشتن منافع اقتصادی شفاف، صلاحیت دریافت ضمانت وام را دارند. دولت به طور غیرمنظم منابعی را تزریق می‌کند که بخشی از ضررهای وارد شده و ضمانت‌های شکست خورده را پوشش می‌دهد.

تاکنون میزان موفقیت این برنامه ۹۲ درصد بوده و ضمانت وام، بیشتر بخش‌های اقتصادی را پوشش داده است. در این میان گردشگری ۳۵,۳۶ درصد، خرده‌فروشی ۳۸,۹۳ درصد و خدمات ۲۵,۳۱ را به خود اختصاص داده‌اند.

۳-۳- تجربه اتاق اسلونی در زمینه SME ممتاز

اتاق اسلونی تأییدیه‌هایی را برای بنگاه‌های کوچک و متوسط صادر می‌کند که قابلیت تداوم فعالیت بنگاه‌ها را تضمین می‌کند. در واقع اتاق با نشان دادن مورد اعتماد بودن شرکت‌های ممتاز^۲ به دیگر سهامداران، (سرمایه‌گذاران و اعتباردهندگان) از آنها حمایت می‌کند.

^۱ The Mutual for Loan Guarantees (MCAC): ضمانت دو جانبه برای تامین مالی سرمایه‌گذاری فراهم می‌کند

^۲ Mature company

هدف اصلی از این تأییدیه، که هماهنگ با رهنمودهای اتحادیه اروپاست، حمایت از بنگاه‌های کوچک و متوسط موفق، ایجاد امنیت در روابط تجاری و افزایش شفافیت در بازار است. علاوه بر آن این موضوع به مشتریان و شرکای تجاری کمک می‌کند تا ریسک مالی خود را در هنگام عقد قرارداد تجاری کاهش دهند. تأییدیه به شرکای تجاری محلی و بین‌المللی این توانایی را می‌دهد تا موجودیت یک شرکت را از طریق یک آدرس اینترنتی درست تأیید و مهمتر از آن صلاحیت آن را احراز نمایند. با استفاده از این تأییدیه شرکای بالقوه بین شرکت‌های موفق و ناموفق در دنیای مجازی تمایز قائل می‌شوند. شرایط الزامی برای به دست آوردن تأییدیه سالیانه، گزارش اعتباری و برنامه کنترلی روزانه از سوی COFACE^۱ اسلونی است.

از جمله دستاوردهای این طرح، تأیید صلاحیت ۱۹۸۳ شرکت به عنوان SME ممتاز است که شامل ۷۹۶ شرکت در اسلونی، ۶۴۹ شرکت در صربستان، ۱۷۰ شرکت در مونته‌نگرو، ۱۸۵ شرکت در رومانی، ۵۰ شرکت در مجارستان، ۳۵ شرکت در بلغارستان و ۲ شرکت در اسلواکی بوده است.

۴- راهنمایی کسب و کارها

۴-۱- تجربه اتاق اتریش در زمینه مشاوره مالی

هدف اصلی این برنامه توزیع پرسشنامه‌های آنلاین بین صاحبان کسب و کاری است که در جستجوی منابع تامین مالی هستند.

در این برنامه، ابزارهای آنلاینی در اختیار کاربران قرار داده می‌شود. این ابزارها در واقع دستورالعمل‌های آنلاین رایگانی هستند که استفاده راحتی دارند و بوسیله آنها به بنگاه‌های کوچک و متوسط در رابطه با طیف وسیعی از فرصت‌ها و خدمات قابل استفاده آگاهی داده می‌شود. این دستورالعمل‌ها از ژانویه ۲۰۱۶ در اختیار بنگاه‌های کوچک و متوسط قرار گرفته‌اند. به طور کلی با استفاده از این ابزار ۲۴ فرصت تامین مالی، همراه با نقاط قوت و ضعف آن و اطلاعات تفصیلی بیشتر ارائه می‌شود. صاحبان کسب و کاری می‌توانند با پرسیدن پرسشنامه، سئوالات خود را در ارتباط با موضوعات مختلف به اشتراک گذاشته و پاسخ دریافت نمایند. این برنامه همچنین شامل ارائه اطلاعات مشاورینی است که در این رابطه می‌توان از خدمات آنها استفاده کرد.

^۱ آژانس ضمانت صادرات COFACE در واقع یک شرکت بین‌المللی با اصلیت فرانسوی است که خدماتی نظیر پیشگیری از ریسک، برنامه‌های کنترلی و خدمات حمایتی از شرکت‌ها در هر اندازه و با هر ملیتی در همه بخش‌ها ارائه می‌کند.

از ژانویه تا ژوئن ۲۰۱۶، تعداد ۵۹۲۳ پرسشنامه پر شده است. این طرح همچنین، آمادگی سرمایه‌گذاری و دسترسی به منابع مالی را از طریق گشودن افق‌های جدید به روی صاحبان کسب و کار و بالا بردن آگاهی آنها برای موارد خاص، افزایش داده است.

۴-۲- تجربه اتاق بازرگانی و صنعت فرانسه در زمینه راهنمایی کسب و کارها

الف- پروژه^۱ شرکت PME Pays de la Loire

این طرح در قالب سامانه‌ای، گزینه‌های تامین مالی دولتی و خصوصی را ارائه می‌دهد. هدف اصلی این پروژه کمک به صاحبان کسب و کار است تا با استفاده از یک سامانه آنلاین، روش‌های درست تامین مالی و مشاوران مناسب در رابطه با پروژه‌هایشان را شناسایی نمایند. علاوه بر آن، شرکت‌ها از مزیت دسترسی به مشاوره‌های مشاوران اتاق بازرگانی (مشاوره‌های فردی و گروهی) و ارتباط مستقیم با سرمایه‌گذاران بهره‌مند خواهند شد. هدف دیگر این وبسایت آن است که قوانین دست و پاگیر را کاهش داده و این امکان را به SMEها بدهد که با یک فرم آنلاین، برای همه انواع روش‌های تامین مالی موجود در منطقه خود اقدام کنند.

هدف این پروژه که در آوریل ۲۰۱۵ اجرایی شد، پاسخ به انتظارات صاحبان کسب و کاری بود که به دنبال روش‌های تامین مالی و حمایت از توسعه کسب و کار خود بودند. این وبسایت از کارآفرینان چندین سؤال پرسیده، سپس با جهت‌گیری مشخص، تمامی گزینه‌های موجود تامین مالی خصوصی و دولتی را به آنها نشان می‌دهد. در مجموع، ۹ گزینه مختلف به صاحبان کسب و کار ارائه می‌شود تا در میان فرصت‌های تامین مالی موجود، با توجه به خواسته خود از میان آنها انتخاب کنند. این پروژه با استقبال گسترده‌ای از سوی سایر اتاق‌ها، شوراهای منطقه‌ای و بانک‌های محلی در فرانسه مواجه شده و تامین مالی آن نیز با همکاری مشترک بخش خصوصی و دولتی همراه بوده است. تامین کننده مالی عمده از سوی بخش خصوصی، بانک‌های منطقه‌ای و اتاق بازرگانی و از سوی بخش دولتی، صندوق اجتماعی اروپا، شورای منطقه‌ای و صندوق تعاونی سپرده بودند.

در طول سال اول فعالیت، وبسایت بیش از ۲۵,۰۰۰ بازدید کننده داشت و مشاوران اتاق بازرگانی ۶۰ پروژه را پیگیری کردند. علاوه بر این نتایج عینی، این پروژه، مشروعیت خدمات ارائه شده توسط اتاق بازرگانی و

^۱ این پروژه که با حمایت اتاق کشاورزی، اتاق صنایع دستی و مرکز مالی منطقه لویر اجرا شد در واقع همه کمک‌ها و روش‌های تامین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط را در یک وبسایت جمع‌آوری کرده و به مشتریان این امکان را می‌دهد که با چند کلیک ساده طرح‌های تامین مالی و حمایت‌های مربوطه را شناسایی کند (سایت پروژه).

صنعت فرانسه را در زمینه تامین مالی و آگاهی شرکتها را در سطح ملی، اتحادیه اروپا و بین‌المللی افزایش داد.

ب- کمک‌های اتاق بازرگانی فرانسه به کسب و کارهای خلاق

این طرح سه هدف عمده دارد. هدف اول این است که به یک واحد تجاری موفق، این توانایی بخشیده شود که کالاهای دیجیتال و سبز نوآورانه تولید کند. هدف دوم این است که به منظور تامین مالی واحدها، فایل‌هایی با جزئیات دقیق (نوع کسب و کار، مکان فعالیت، نیازهای مالی، ساختار مالکیتی شرکت) برای واحدهای تجاری آماده شود تا با ارائه آنها، منابع مالی به دست آورند. هدف سوم این طرح تحرک و پویایی در دسترسی به منابع مالی مکمل است.

SMEهایی که خواستار سرمایه‌گذاری در محصولات یا خدمات نوآورانه هستند، در یک نشست دوستانه با مشاور اتاق بازرگانی فرانسه به بحث پیرامون نیازهای مشخص شرکت خود می‌پردازند. علاوه بر آن، مشاوران با کسب و کار مذکور تا به نتیجه رسیدن فرآیند تامین مالی شرکت همکاری می‌کنند. به دنبال مذاکرات تامین مالی، یک برنامه نظارت ۲۴ ماهه هم اجرا می‌شود.

SMEهای موفق، وام مشارکت ۷ ساله با یک بازپرداخت مدت دار دوساله دریافت می‌کنند. میزان این وام از ۷۰ هزار تا ۱۵۰ هزار یورو متغیر است. اتاق قبل و بعد از تامین مالی، خدمات مشاوره ارائه می‌دهد. قبل از تامین مالی مشاوران اتاق بازرگانی نیازهای بنگاه را شناسایی کرده و برای هر شرکت یک فایل اطلاعات جداگانه آماده می‌کنند. بعد از آن، بر فعالیت بنگاه، نظارت کرده و برنامه‌های راهنما را پیگیری می‌کنند.

ج- ترانزنامه O2 اتاق بازرگانی و صنعت فرانسه^۱

هدف این طرح راهنمایی و آماده سازی شرکت‌های نوپا قبل از نشست با سرمایه‌گذاران به منظور حداکثرسازی احتمال موفقیت آنها است. این طرح همچنین صاحبان کسب و کار را از مباحثی مانند سرمایه‌های مخاطره پذیر، تامین مالی جمعی و نظام‌های مالیاتی در خارج از مرزها آگاه می‌سازد.

این طرح در واقع یک خدمت تخصصی از سوی اتاق بازرگانی و صنعت منطقه لورن^۲ فرانسه است که در سال ۲۰۰۸ به منظور تسریع و تسهیل سرمایه‌گذاری در منطقه ایجاد شد. این پروژه از سوی شورای منطقه و اتاق بازرگانی و صنعت لورن مشترکاً تامین مالی می‌شود. در این فرآیند سه مرحله اصلی وجود دارد. مرحله اول تشخیص فرآیند تامین مالی شرکت است. این تجزیه و تحلیل از طریق یک دیدار محرمانه میان

^۱ طرح تامین مالی سرمایه‌های مخاطره پذیر است که از سال ۲۰۰۸ در اتاق بازرگانی و صنعت منطقه لورن ایجاد شد. (سایت اتاق بازرگانی شهر ووژ)

^۲ Lorraine

کارشناسان اتاق و صاحبان کسب و کار اتفاق می افتد و قبل از آن هم طرح کسب و کار شرکت مورد نظارت و بازبینی قرار می گیرد. در پایان این مطالعات یک گزارش رسمی برای صاحب شرکت فرستاده می شود. در مرحله بعدی، یک فرآیند نظارتی بر نحوه تامین مالی، برای چند ماه ساماندهی می شود که طی این فرآیند کارشناسان اتاق به همراه صاحبان کسب و کار با همکاری یکدیگر یک طرح کسب و کار راهبردی و مالی تنظیم می کنند. زمانی که پروژه نهایی شد مرحله سوم آغاز می شود و امکان ارائه طرح صاحب کسب و کار را برای صدها سرمایه گذار فراهم می نماید.

این طرح در طول ۸ سال فعالیت، شبکه ای با بیش از ۳۰۰ فرشته کسب و کار ایجاد کرده است. هر ساله حدود ۱۰۰ شرکت می توانند در ۲۰ کنفرانس شرکت کنند. علاوه بر آن، سالیانه حدود ۵۰ طرح تشخیص منابع مالی و ۱۵ برنامه مشارکت و همراهی در تامین مالی انجام شده است. به طور کلی تاکنون ۲۹ فرآیند تامین مالی نهایی شده و حدود ۹,۷ میلیون یورو از منابع تخصیص داده شده برای طرحها سرمایه گذاری شده است.

۴-۳- تجربه اتاق بازرگانی ایرلند در زمینه وبسایت تامین مالی بنگاههای کوچک

هدف این طرح تامین اطلاعات و ابزارهای حمایتی از بنگاههای کوچکی است که نیازمند منابع مالی هستند. "تامین مالی بنگاههای کوچک" وبسایتی است برای کسب و کارهایی که به دنبال اطلاعات و راهنمایی در خصوص چگونگی تامین مالی پروژههایشان هستند. این وبسایت با همکاری اتحادیه بانکداری^۱ و اتاق ایرلند راه اندازی شده است. وبسایت "تامین مالی بنگاههای کوچک" یک منبع باارزش و در حال بهبود برای انواع بنگاههای کوچک شامل کارآفرینان، نوپاها، کسب و کارهای قدیمی و صادرکنندگان است. کسب و کارهای جدید برای باقی ماندن در بازار، با چالش یافتن منابع مالی مواجه هستند تا زمانی که بتوانند جریان سرمایه و درآمد خودشان را داشته باشند. برخی از این کسب و کارها بر روی پولی که توسط بنیان گذاران شرکت سرمایه گذاری شده، حساب می کنند اما بیشتر آنها نیازمند منابع مالی اضافی هستند که می تواند کمکهای دولتی، سرمایه گذاران خارجی یا اعتبار بانکی و غیربانکی باشد. در این وبسایت اتاق نگاهی به فرصتهای تامین مالی در دسترس برای کسب و کارهای جدید در تمامی مراحل چرخه عمر آنها دارد. چهار نوع گزینه تامین مالی اصلی ارائه می شود که شامل دارایی شرکت، اعتبارات، کمکهای دولتی/کمکهای اتحادیه اروپا و سرمایه شخصی است. همچنین رهنمودهایی برای مدیریت آینده نگرانه منابع مالی به منظور گشودن منابع مالی اضافه هم ارائه می شود.

^۱ Irish Banking Federation:

اتحادیه بانکداری نهادی است که نمایندگی بیش از ۷۰ سازمان داخلی و بین المللی را در بخش بانکداری در ایرلند به عهده دارد. هدف این اتحادیه تحرک و پویایی منابع جمعی در بخش بانکداری و ایجاد یک فضای کسب و کار رقابتی پایدار است.

از میان دستاوردهای این طرح باید به این نکته اشاره کرد که طرح مذکور کیفیت اطلاعات در دسترس و اعتماد به نفس بنگاه‌های کوچک برای درخواست منابع مالی را بهبود بخشیده است.

۴-۴- تجربه اتاق هلند در زمینه تأسیس واحد تامین مالی

در ژانویه ۲۰۱۴ اتاق بازرگانی هلند با همکاری وزارت امور اقتصادی، "واحد تامین مالی" را با هدف کمک به شرکت‌های نوپا و SME‌های در حال رشد به منظور غلبه بر مشکلات آنها در یافتن منابع مالی، راه‌اندازی کرد. این سامانه آمادگی سرمایه‌گذاری شرکت‌ها و دسترسی به فرصت‌های تامین مالی را از طریق متصل کردن آنها به شبکه سرمایه‌گذاران، منابع مالی، مشاوران و سازمان‌های دولتی بهبود بخشیده است.

واحد تامین مالی متشکل از یک سامانه آنلاین با محصولات دیجیتالی رایگان با کاربرد آسان مانند ویدئو، سمینارهای آنلاین، انیمیشن و یک تالار گفتگو است که تمرکز آن بر بررسی اجمالی امکانات وسیع تامین مالی SME‌هاست.

این واحد همچنین شامل یک پایگاه تلفنی رایگان با دسترسی آسان است که صاحبان کسب و کار را در رابطه با پرسش‌ها و مشکلاتشان در حوزه تامین مالی راهنمایی می‌کند. این پایگاه تلفنی بوسیله ۳۰ نفر از مشاوران کسب و کار اتاق بازرگانی هلند با تخصص در زمینه تامین مالی مدیریت می‌شود.

این پروژه آمار بی‌نظیر ۳۷,۵۰۰ بازدید کننده و ۸۵۰ جلسات مشاوره تلفنی را برای هر ماه ثبت کرده است. همچنین به طور متوسط حدود ۹۰۰ بازدید کننده از سمینارهای آنلاین زنده و تقریباً ۱۰۰۰ بازدید از ویدئوها در هر ماه وجود دارد. این طرح همچنین یک تالار گفتگو با بخش مختص به تامین مالی دارد که مناسب "بهترین فرآیند تامین مالی هفته" را با حدود ۱۸۰۰ شرکت کننده برگزار می‌کند.

این پروژه، در مهمترین رویدادها و نمایشگاه‌ها برای کارآفرینان (۳۵۰۰۰ شرکت کننده) ارائه می‌شود و با شبکه بزرگی از سازمان‌های خصوصی و دولتی فعال در بازار تامین مالی کارآفرینی هلند که شامل سرمایه‌گذاران، شبکه‌های سرمایه‌گذار، صندوق‌ها، مشاوران و سازمان‌های دولتی می‌شود همکاری می‌کند.

۴-۵- تجربه اتاق بازرگانی پرتغال در پروژه کابینه ۲۰۲۰

کابینه ۲۰۲۰ به شرکت‌ها برای تجزیه و تحلیل قابلیت سوددهی پروژه‌ها در برنامه افق ۲۰۲۰ کمک می‌کند. افق ۲۰۲۰ بزرگترین برنامه تحقیق و نوآوری اتحادیه اروپا با ۸۰ میلیارد یورو منابع مالی برای دوره ۷

¹ Gabinete 2020

² Horizon 2020

ساله ۲۰۱۴ تا ۲۰۲۰ است. این طرح حوزه‌ها و دستورالعمل‌های کاربردی را شناسایی، شرکای بالقوه را مشخص و در نهایت یک کنسرسیوم تشکیل می‌دهد.

طرح کابینه ۲۰۲۰ توسط اتاق بازرگانی و صنعت پرتغال در ژانویه ۲۰۱۵ به راه افتاد. کابینه ۲۰۲۰ خدمتی است که برای حمایت از شرکت‌های عضو اتاق به منظور به کار بستن برنامه‌های پرتغال ۲۰۲۰^۱ و افق ۲۰۲۰ ایجاد شده است. این طرح بر ۴ حوزه تمرکز دارد:

رقابت‌پذیری و بین‌المللی‌سازی، اشتغال و شمول اجتماعی^۲، قابلیت بقای سرمایه اجتماعی و استفاده کارآمد از منابع.

در قالب این طرح، اتاق بازرگانی و صنعت پرتغال خدماتی را به شرکت‌های عضو خود ارائه می‌کند که موجب استفاده آنها از فرصت‌های تامین مالی اتحادیه اروپا می‌شود. در جلسات انفرادی، هر شرکت به‌طور جداگانه مورد ارزیابی قرار می‌گیرد تا بهترین نوع تامین مالی متناسب با شرایط آن مشخص شود. پس از این مرحله، اتاق از طریق فرآیندهای گزارش‌گیری فعالیت‌های شرکت را دنبال می‌کند. به طور کلی اطلاعات مورد نیاز از سه طریق در دسترس شرکت‌های متقاضی قرار می‌گیرد. اول از طریق برگزاری یک جلسه با یکی از شرکت‌های عضو اتاق که متخصص در امر برنامه‌های تامین مالی است. دوم از طریق اطلاعات موجود در وبسایت اتاق و سوم از طریق برگزاری سمینارهایی که به چنین موضوعاتی اختصاص دارد.

در طول یک سال، نتایج اولیه بسیار خوش‌بینانه بوده است: ۵۵ شرکت از جلسات خصوصی بهره‌مند شدند و چهار سمینار با حدود ۳۰۰ شرکت‌کننده در رابطه با موضوع تامین مالی برگزار شده است.

۴-۶- تجربه اتاق بازرگانی و صنعت صربستان در زمینه پرتال تعاملی کسب و کار

هدف اصلی از راه‌اندازی پرتال کسب و کار توسط اتاق بازرگانی و صنعت صربستان، ارائه حمایت‌های بدون هزینه از SMEها به چهار روش مختلف است:

روش اول اطلاع‌رسانی در رابطه با سازمان‌های تامین مالی در صربستان است که بر مبنای نوع سازمان مرتب شده‌اند (فهرست بانک‌ها، شرکت‌های لیزینگ، سازمان‌های تامین مالی خرد، خیریه‌ها، سازمان‌های دولتی، منابع خارجی تامین مالی، بنگاه‌های سرمایه‌گذار مخاطره‌پذیر با اطلاعات جزئی آنها). دوم ارائه چشم‌اندازی

¹ Portugal 2020:

این طرح در واقع یک موافقتنامه همکاری بین دولت پرتغال و کمیسیون اروپا است تا بر اساس یک برنامه‌ریزی کلی، سیاست‌های اقتصادی و اجتماعی و ارضی در پرتغال در بازه زمانی ۲۰۲۰-۲۰۱۴ توسعه یابد. (سایت پرتغال ۲۰۲۰)

² Social Inclusion:

شمول اجتماعی عملی است که باعث ایجاد حس اهمیت و ارزشمندی در افراد جامعه می‌شود (دیکشنری کالینز). شمول اجتماعی اشاره به روندهایی دارد که مشارکت فرد در جامعه را بهبود می‌بخشد (مجله تحلیل قلمروی رفاه).

نسبت به منابع مالی موجود که بر اساس نوع کسب و کار، مکان، نیازهای مالی و ساختار مالکیتی طبقه‌بندی می‌شوند. سوم ارائه بسته‌های آموزشی حاوی معرفی همه منابع تامین مالی و توضیح در خصوص آنها به منظور بهینه‌سازی تامین مالی بنگاه‌ها است. روش آخر هم فراهم کردن حسابگر آنلاین نسبت‌های مالی^۱ و فرم‌های پیش‌بینی جریان نقدی^۲ است.

اتاق بازرگانی و صنعت صربستان با همکاری اداره توسعه بین‌المللی ایالات متحده (USAID^۳) این پرتال را در فوریه ۲۰۱۵ راه‌اندازی کرد. این پرتال به دلیل ارائه اطلاعات در زمینه‌های مختلف مورد نیاز برای شروع یک کسب و کار، بسیار کاربردی به نظر می‌رسد. با دسترسی به قسمت تامین مالی در پرتال، شرکت‌ها می‌توانند منابع محتمل تامین مالی مورد نیاز برای سرمایه‌گذاری خود از جمله برنامه‌های حمایتی دولت از SMEها را پیدا کنند. علاوه بر آن محتوای این پرتال به طور کامل هماهنگ با اهداف بنگاه‌های کوچک و متوسط، کارآفرینی و استراتژی توسعه رقابت‌پذیری ۲۰۲۰-۲۰۱۵ صربستان است. این طرح توسط وزارت اقتصاد صربستان حمایت می‌شود.

در طول یک سال پس از راه‌اندازی، این پرتال دسترسی به منابع مالی را برای SMEها بهبود بخشیده و به طور متوسط ماهیانه ۱۲۰۰ بازدید کننده داشته است. علاوه بر آن ماهیانه ۱۵ مشاوره تلفنی انجام شده و پروژه در اکثر نمایشگاه‌ها و مناسبت‌های مهم ارائه شده است.

۴-۷- تجربه اتاق اسپانیا در زمینه آموزش تامین مالی

طرح آموزش تامین مالی، ۴ ماموریت مهم دارد. اول اطلاع‌رسانی به بنگاه‌های کوچک و متوسط در رابطه با یارانه‌ها، کمک‌های دولتی و روش‌های جایگزین تامین مالی به منظور مشارکت آنها، دوم تجزیه تحلیل وضعیت مالی SMEها و سوم ارائه مشاوره‌های مستقیم به آنها. همچنین از طریق پرتال، به SMEهایی که با محدودیت منابع مالی مواجه هستند نسبت به منابع مالی قابل دسترس اطلاع‌رسانی می‌شود.

زمانی که یک بنگاه کوچک و متوسط در این پرتال ثبت‌نام می‌کند، کارشناسان و مشاوران، آن شرکت را نسبت به انتخاب بهترین گزینه‌های تامین مالی متناسب با نیازهای خود راهنمایی می‌کنند. تیم کارشناسی همچنین اطلاعات قابل دسترس در رابطه با کلیه یارانه‌های دولتی در بخش تامین مالی SMEها را ارائه

¹ Financial Ratios Calculators:

حسابگر نسبت‌های مالی، سامانه‌ای آنلاین است که به کسب و کارها و سازمان‌ها برای مشخص شدن وضعیت کلی مالی آنها کمک می‌کند. همچون محاسبه نسبت بدهی، نسبت نقدینگی، نسبت‌های سودآوری و ...

² Cash flow forecasting:

پیش‌بینی جریان نقدی یکی از ابعاد کلیدی مدیریت مالی کسب و کار است که نیازهای آتی کسب و کار را برای جریان نقدی به منظور اجتناب از بحران نقدینگی برنامه‌ریزی می‌کند.

³ United States Agency for International Development

می‌کند. این وبسایت شامل یک برنامه نیز هست که به شرکت‌ها امکان آگاهی از وضعیت مالی و اقتصادی، احتمال به دست آوردن منابع مالی و اعتبارات تعلق گرفته به آنها را می‌دهد. SMEها همچنین می‌توانند به محصولات بانکی، وجوه سرمایه‌های مخاطره‌پذیر و فرشته‌های کسب و کار به طور مستقیم از طریق وبسایت دسترسی داشته باشند. این پروژه با همکاری صندوق توسعه منطقه‌ای اروپا تامین مالی شده است.

نتایج اولیه این پروژه که از آغاز سال ۲۰۱۶ شروع شده، مثبت بوده است. در طول ۴ ماه اولیه فعالیت، در حدود ۱۰۰۰ اقدام، ۴۰ پروژه و ۲۵۰ تجزیه و تحلیل در رابطه با وضعیت مالی SMEها ثبت شده است.

۵- یافتن شریک تجاری

۵-۱- تجربه اتاق بلغارستان در زمینه تاسیس شورای توسعه فناوری و نوآوری^۱

کشور بلغارستان در زمینه یافتن شریک تجاری، طرحی با عنوان شورای توسعه فناوری و نوآوری را ارائه کرده که هدف اصلی آن، فراهم آوردن امکان ملاقات افراد و موسسات حقوقی با یکدیگر برای طرح نظرات، معرفی تحقیقات و نمونه‌های آزمایشی محصولات تولیدی (پروتوتایپ) و ارائه خدمات در راستای حل چالش‌های ایجاد شده در محیط کسب و کار است. همچنین این شورا فرصتی را برای سرمایه‌گذاران ایجاد می‌کند که بتوانند گزینه‌های تامین مالی و منافع تامین مالی جمعی را با یکدیگر در میان بگذارند.

در قالب این طرح، ابتدا اهداکنندگان^۲، نوآوران، سرمایه‌گذاران، شرکت‌ها و مشاوران در وبسایت ثبت نام و پروفایلی را به همراه ارائه مختصری از پیشنهاد خود ایجاد می‌کنند. سپس بر اساس پیشنهادهای مختلف، ذینفعان با یکدیگر ارتباط برقرار کرده و ارتباطات تجاری جدید شکل می‌گیرد. بخشی از خدمات ارائه شده رایگان است، ولیکن به منظور دسترسی به خدمات پیشرفته، ذینفعان الزام به پرداخت هزینه دارند. نقش شورای توسعه فناوری و نوآوری جنبه پشتیبانی دارد. شورا به دنبال ایجاد ارتباط مداوم و تنگاتنگ بین حوزه‌های علوم و بازرگانی است تا کار با انطباق و هماهنگی بیشتر انجام شود. برگزاری میزگردها و گفتگوها نیز بر عهده شورا است.

در نتیجه این طرح، پیشنهادی به وزارت اقتصاد، انرژی و گردشگری مبنی بر انتخاب نمایندگان بلندپایه در ساختار جدید ارائه شده است تا وزارتخانه بتواند در کار شورا مشارکت مسئولانه و شایسته‌ای داشته و

^۱ The Council of Innovation and Technology Development (CITD)

^۲ Donors

حمایت‌های دولتی را جذب نماید. همچنین توافقنامه‌ای با آکادمی علوم بلغارستان (BAS)^۱ به منظور تمرکز بر علم و نوآوری امضا شده است.

۵-۲- تجربه اتاق فنلاند در زمینه شبکه تامین مالی تجاری^۲

هدف از تشکیل شبکه تامین مالی تجاری در فنلاند، همکاری شرکت‌های صادرکننده و بانک‌ها برای رفع چالش‌های تامین مالی تجاری در عرصه عمل است.

این شبکه در واقع، انجمنی تخصصی است برای آن‌که بانک‌ها و کارشناسان تامین مالی شرکت‌ها بتوانند بهترین راهکارهای خود را در زمینه پرداخت و ضمانت در تجارت بین‌الملل به اشتراک بگذارند.

از دستاوردهای این شبکه، می‌توان به افزایش دانش فنی و آگاهی کارآفرینان در خصوص شیوه‌های تامین مالی تجاری در دوران بحران اشاره کرد.

۵-۳- تجربه اتاق فرانسه در زمینه سامانه باجه سرمایه‌گذاری^۳

باجه سرمایه‌گذاری، طرحی از اتاق بازرگانی و صنعت کان نورماندی^۴ است که در راستای تحقق دو مأموریت اصلی ایجاد شده است: اول آن‌که باجه، دسترسی به تامین مالی خارجی^۵ را برای شرکت‌های نوپا و SME‌های با پتانسیل اقتصادی بالا تسهیل کند. در واقع با تامین مالی خارجی، وجوه بنگاه‌های کوچک و متوسط توسط سرمایه‌گذاران حرفه‌ای و غیرحرفه‌ای یا شخصی افزایش یافته بنابراین امکان توسعه بیشتر پروژه‌های آنها فراهم می‌شود. دوم، باجه سرمایه‌گذاری شهروندان محلی را در توسعه اقتصادی مناطق با ترغیب آنها به سرمایه‌گذاری دخیل می‌سازد. لذا یک شهروند با حداقل ۱۰۰۰ یورو می‌تواند سرمایه‌گذار شده و تامین مالی یک بنگاه را به عهده گیرد.

در واقع باجه سرمایه‌گذاری، سامانه‌ای است که امکان آشنایی سرمایه‌گذاران و کارآفرینانی را که دارای طرح کسب و کار هستند فراهم می‌کند. در فرانسه، پائین بودن میزان وجوه صندوق‌های شخصی از دغدغه‌های اصلی کسب و کارهای جدید است و راهنمایی کسب و کارها برای جمع‌آوری کمک‌های مردمی، ابزاری مهم در راستای توسعه آنها محسوب می‌شود. تجمیع بیشتر وجوه صندوق‌های شخصی، به بنگاه‌های کوچک و متوسط اجازه می‌دهد تا برای مواجهه با مشکلات احتمالی و یا به منظور نوآوری و رشد، نقدینگی بیشتری

^۱ Bulgarian Academy of Sciences

^۲ Trade Finance Network

^۳ Kiosk to Invest

^۴ Caen Normandie: شهر کان، مرکز منطقه نورماندی در فرانسه است

^۵ External Finance

در دسترس داشته باشند. این سامانه مکملی برای ابزارهای تامین مالی موجود است. شبکه کارشناسان، پروژه‌هایی از بنگاه‌های کوچک و متوسط را انتخاب می‌کند که پتانسیل اقتصادی بالایی دارند و سهام اولیه آنها از ۱۰۰ هزار تا یک میلیون یورو باشد. وقتی که پروژه‌ای انتخاب شد، بر روی وبسایت موردنظر تبلیغ می‌شود و از این طریق پروژه‌ها، بیشترین امکان مشاهده توسط سرمایه‌گذاران را پیدا می‌کنند.

از نتایج این طرح، نسخه دوم سامانه باجه سرمایه‌گذاری با عنوان "مشاور سرمایه‌گذاری مشارکتی"^۱ است. قرار بر آن بود که این نسخه اول ماه سپتامبر ۲۰۱۶ راه‌اندازی شود. دولت فرانسه با رسمیت بخشیدن به نسخه جدید باجه سرمایه‌گذاری بعنوان مشاور رسمی، اتاق بازرگانی را قادر به هدایت بنگاه‌ها در مراحل مختلف فعالیتشان می‌سازد. تا سپتامبر ۲۰۱۶، بیش از ۶۰۰ سرمایه‌گذار در این سامانه ثبت‌نام کرده‌اند [۱].

۵-۴- تجربه اتاق ایرلند در زمینه برگزاری نمایشگاه تامین مالی کسب و کارهای جنوب شرق^۲

هدف از طرح نمایشگاه تامین مالی کسب و کارهای جنوب شرق در ایرلند، برگزاری یک گردهمایی به‌منظور آشنایی بنگاه‌های کوچک و متوسط با وام‌دهندگانی است که در تامین مالی SMEها دارای سابقه هستند. این نمایشگاه در ماه می ۲۰۱۶ برگزار گردید [۳].

سازماندهی نمایشگاه تامین مالی کسب و کارهای جنوب شرق ایرلند بر عهده اتاق وکسفورد^۳ و متولی بخشی از تامین مالی آن شورای شهرستان وکسفورد بوده است.

این نمایشگاه در واقع، اولین گردهمایی از این نوع با حضور کارآفرینان و تامین‌کنندگان مالی با سابقه در حمایت از بنگاه‌های کوچک و متوسط بود. تمامی شرکت‌کنندگان در این نمایشگاه، فرصت مذاکره در باب گزینه‌های تامین مالی و مسیرهای رشد را با نمایندگان موسسات مالی مختلف داشتند. در نمایشگاه تامین مالی کسب و کارهای جنوب شرق، علاوه بر ارائه اجمالی از دورنمای انواع تامین مالی‌ها به بنگاه‌های کوچک و متوسط، به مالکان کسب و کارها نیز درباره در دسترس بودن محصولات تامین مالی جدید همچون تامین مالی تجاری^۴، تامین مالی فاکتور^۵، معامله فاکتور^۶، وام‌دهی مدت‌دار^۱ و تامین مالی از طریق انتشار سهام^۲ اطلاع‌رسانی شده است.

^۱ Conseiller en Investissement participatif (En: Advisor in Participatory Investment)

^۲ South East Business Finance Expo

^۳ Wexford Chamber (وکسفورد شهرستانی در استان لینستر ایرلند است)

^۴ Trade Finance: تامین مالی فعالیت‌های مرتبط با بازرگانی و تجارت بین‌الملل

^۵ Invoice Finance:

در این روش، کسب و کار درصدی از میزان فاکتور را به‌عنوان بهای قرض پول به قرض‌دهنده می‌پردازد که راهی است سریع برای دسترسی کسب و کارها به پول نقدشان. تامین مالی فاکتور مشکلات زمان‌بر بودن پرداخت توسط مشتریان و سختی‌های دسترسی به دیگر اعتبارات تجاری را مرتفع می‌سازد.

^۶ Invoice Trading:

از پیامدهای برگزاری این نمایشگاه، حضور بیش از ۲۵۰ نفر از صاحبان کسب و کار از سراسر منطقه بود که موفق به مذاکره در خصوص نیازهای مالی خاص خود با بانک‌های حامی، تامین‌کنندگان مالی مستقل و نمایندگی‌های دولتی شدند. شرکت‌کنندگان که متشکل از کارآفرینان شرکت‌های نوپا، صاحبان کسب و کارهای راه‌اندازی شده، شرکت‌های حسابداری و فعالان بخش ساخت و ساز بودند، تحت تاثیر کیفیت تامین‌کنندگان غرفه‌دار قرار گرفتند و بسیاری از آنها اظهار کردند که از طیف وسیع تامین‌کنندگان فعال در بخش تامین مالی کسب و کارها بی‌اطلاع بودند. غرفه‌داران نیز از مذاکره با کسب و کارهای مطمئن^۳ که به دنبال دریافت حمایت‌های مالی خاص بودند احساس رضایت داشتند. نتیجه آن که تقاضای کل برای تامین مالی در آن روز بیش از ۱۰۰،۰۰۰ یورو تخمین زده شده است.

۵-۵- تجربه اتاق مالت در زمینه تامین مالی جمعی ZAAAR^۴

طرح تامین مالی جمعی ZAAAR متعلق به کشور مالت است و چهار هدف اصلی را دنبال می‌کند:

- ترویج کارآفرینی و معرفی راهکارهای تامین سرمایه برای آغاز به کار پروژه‌ها و شرکت‌های نوپا در مالت
- ایجاد پیوند بین آموزش کارآفرینی و رشد کسب و کارها^۵ با تامین مالی ایده‌های جدید
- ارائه بهترین الگوی همکاری جامعه کسب و کار و دانشگاه، برای ارائه خدمات
- ارائه نمونه موفق عملی برای طرح‌های دولتی - خصوصی

ZAAAR یک طرح خصوصی - دولتی است که توسط اتاق بازرگانی مالت (از طریق اداره کسب و کار مالت^۶) و دانشگاه مالت، برای ترویج و حمایت از طرح‌های کارآفرینی اجرا شده است. همچنین اولین سامانه تامین مالی جمعی مبتنی بر پاداش^۷ در مالت است. در محیط کسب و کاری که عمدتاً به روش سنتی و متکی بر تامین مالی به صورت وام است، چنین طرحی به کارآفرینان، ابزاری جایگزین برای تامین مالی ایده‌های خود می‌دهد و راه‌اندازی کسب و کارها را تسهیل می‌کند. رویکرد نوآورانه آن، مورد تأیید بسیاری از ذینفعان جامعه تامین مالی جمعی می‌باشد. وزارت اقتصاد، سرمایه‌گذاری و کسب و کارهای کوچک مالت، حامی مالی

به کسب و کارها این امکان را می‌دهد که فاکتور (سیاهه) خود را برای تبدیل شدن به پول نقد (به سرمایه‌گذاران) بفروشند. این روش یکی از روش‌های تامین مالی فاکتور است که در مقایسه با روش سنتی تنزیل سیاهه، جدید می‌باشد.

^۱ Term Lending

^۲ Equity Finance

^۳ Solid business

^۴ ZAAAR Crowdfunding

^۵ Business incubation

^۶ Malta Business Bureau

^۷ Rewards-based crowdfunding platform

راه اندازی سامانه ZAAR است. غیر از وزارت مذکور، ZAAR به دنبال دسترسی به دیگر ذینفعان دولتی و خصوصی نیز می باشد.

با این که پروژه ZAAR هنوز در مراحل ابتدایی کار است، ولیکن تاکنون ۵۳ درصد از فعالیت های توسعه ای کسب و کار آن با موفقیت همراه بوده و برنده جایزه ملی کسب و کار سال ۲۰۱۶ شده است. این جایزه بطور مشترک توسط "اداره تجارت"^۲ و "دایره مدیریت طرح ها و سیاست های کسب و کار"^۳ در وزارت اقتصاد، سرمایه گذاری و کسب و کارهای کوچک پایه گذاری شده است. ZAAR همچنین برای کسب "جایزه سال ۲۰۱۶ توسعه کسب و کارهای اروپایی"^۴ در براتیسلاوا اسلواکی ثبت نام کرد [۱] و در بخش برندگان ملی سال ۲۰۱۶ با سرفصل "سرمایه گذاری در مهارت های کارآفرینی" موفق به کسب جایزه شد [۴].

۵-۶- تجربه اتاق لهستان در زمینه تأسیس انجمن کارآفرینان جوان و خلاق^۵

در انجمن کارآفرینان جوان و خلاق لهستان، اتاق بازرگانی لهستان (PCC^۶) از متخصصان و نمایندگان دولتی با هدف ارائه قابلیت های تامین مالی خود برای کارآفرینان جوان دعوت به عمل می آورد.

از سال ۲۰۱۱، اتاق بازرگانی هر ساله گردهمایی کارآفرینان جوان این انجمن را برگزار می کند. در این گردهمایی، کارآفرینان جوان فرصتی برای بیان نظرات خود در حوزه های فعالیتشان اعم از حقوقی، مالی، اقتصادی و اجتماعی به دست می آورند. این مناسبت همچنین فرصتی برای ملاقات کارآفرینان جوان با یکدیگر و تماس مستقیم آنها با سرمایه گذاران بالقوه است.

حمایت افتخاری "وزارت امور دیجیتال"^۷ و "سیتی هال ورشو"^۸ از این انجمن و نیز پشتیبانی "وزارت توسعه اقتصادی" و "آژانس لهستانی توسعه کسب و کار"^۹ موجب اعتلای سطح این رویداد شده است. این گردهمایی یکی از مردمی ترین رویدادهای نوپا در لهستان می باشد که حدود ۴۰۰ کارآفرین جوان را با ۱۳۰۰۰ ناظر آنلاین در یک نقطه جمع می کند و پذیرای ۲۵ سخنران کلیدی است.

^۱ 2016 National Enterprise Award

^۲ Commerce Department

^۳ Enterprise Policy and Schemes Directorate

^۴ 2016 European Enterprise Promotion Awards

^۵ Young and Innovation Forum

^۶ Polish Chamber of Commerce

^۷ Ministry of Digital affairs (by transformation of the former Ministry of Administration and Digitization)

^۸ Warsaw's City Hall

^۹ Polish Agency for Enterprise Development

افزون بر آن، در سمینارها و جلسات دوجانبه از کارشناسان بانک ملی اقتصاد (BGK^۱) و شرکت سهامی (عام) ضمانت صادرات (KUKE^۲)، برای معرفی تسهیلات دسترسی به منابع مالی دعوت به عمل می‌آید. این کارشناسان در ماموریت‌های اقتصادی خارج از کشور نیز شرکت می‌کنند و در خصوص تسهیلات دوجانبه‌ی مالی یا اعتبارات موجود در کشورهای خاص به شرکت‌های لهستانی اطلاع‌رسانی می‌کنند.

۶- توصیه‌های سیاستی

در پایان این گزارش، منتخبی از توصیه‌های سیاستی در راستای حمایت موثرتر کشورهای عضو اتحادیه اروپا از بنگاه‌های کوچک و متوسط در ۵ طبقه‌بندی برای تسهیل دسترسی بنگاه‌ها به منابع مالی و بهره‌مندی آنها از خدمات مشاوره‌ای بهتر در این زمینه، به سیاست‌گذاران ارائه شده است. این توصیه‌ها بر پایه چالش‌هایی صورت گرفته که کسب و کارهای تحت حمایت اتاق‌های بازرگانی در کشورهای مختلف اتحادیه اروپا در خصوص تامین مالی با آن مواجه بوده و اتاق‌های بازرگانی را در جریان آن قرار داده‌اند. اتاق‌های بازرگانی عضو Eurochambers نیز با هدف بهبود شرایط تامین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط تحت حمایتشان، این چالش‌ها را به اتاق اروپا منعکس کرده‌اند.

توصیه‌های سیاستی مذکور که در ذیل به طور تفصیلی بدان پرداخته شده است، می‌تواند برای کشور ما نیز حاوی نکات مفیدی باشد.

۶-۱- حمایت‌های دولتی

یکی از چالش‌هایی که که کسب و کارهای کوچک با آن مواجه بوده‌اند نیاز به حمایت دولتی در زمینه تامین مالی بوده است. لذا توصیه شده است که اتحادیه اروپا وجوه بیشتری را برای حمایت از خدماتی با محوریت دسترسی بنگاه‌های کوچک و متوسط به منابع مالی اختصاص دهد، خدماتی همچون مشاوره برای آماده‌سازی طرح‌های کسب و کار که می‌تواند شانس دست یافتن SMEها به منابع مالی را افزایش دهد. همچنین با توجه به منابع مالی محدود و حوزه عمل گسترده اتاق‌ها، آنها برای ارائه خدمات تامین مالی با محدودیت مواجه‌اند، بنابراین پیشنهاد شده ادارات دولتی دسترسی به منابع مالی را برای این بنگاه‌ها تضمین کنند تا از این طریق توانایی اتاق‌ها نیز برای حمایت‌های تامین مالی و ارائه خدمات مشاوره به بنگاه‌های کوچک و متوسط افزایش یابد. بعلاوه توصیه شده طرح‌های تحت برنامه‌های اتحادیه اروپا برای کشورهای عضو نیز با این نگرش انتخاب شود.

^۱ National Economic Bank (PL: Bank Gospodarstwa Krajowego)

^۲ Export Credit Insurance Corporation Joint Stock Company (PL: Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych Spółka Akcyjna)

برخی اتاق‌ها به دنبال یک چارچوب ملی با شرایط مطلوب‌تر هستند که بتواند جایگزین سامانه تامین مالی جمعی شود.

افزون بر آن به دولت‌های عضو اتحادیه اروپا پیشنهاد شده است که از اصلاحات اخیر دولت آلمان با عنوان "طرح عملیاتی تامین مالی SMEها" الگوبرداری کنند. این طرح عملیاتی شامل ۱۰ ابتکار عمده از جمله: ابزارهای دولتی جدید، صندوق سرمایه‌گذاری در سایر صندوق‌ها، حمایت، آموزش و تعلیم مهارت‌های کارآفرینی و استانداردسازی درخواست‌های تامین مالی می‌باشد. اتاق آلمان، شریک دولت در اعمال این اصلاحات است. کشورهای عضو نیز می‌توانند به روش مشابه این اصلاحات را اعمال کنند.

۶-۲- آگاهی و راهنمایی در امور مالی

با توجه به آن که معمولا بنگاه‌های کوچک و متوسط دانش محدودی در رابطه با انواع گزینه‌های تامین مالی موجود دارند، در این بخش گزارش توصیه شده که اولین گام، ایجاد دسترسی عملی SMEها به اطلاعات به‌موقع و مختصر در رابطه با حمایت‌ها و روش‌های تامین مالی باشد و در قدم بعدی بخش دولتی، اتاق و سایر ابزارهای تامین مالی به گونه‌ای متحد شوند که مکملی برای گزینه‌های تامین مالی این شرکت‌ها باشند.

۶-۳- همکاری

در بخش همکاری، پیشنهاد شده اتحادیه اروپا راهی برای افزایش سرمایه بانک‌ها به‌دست آورد تا پرداخت وام به SMEها عملی‌تر شود. لذا توصیه شده بانک سرمایه‌گذاری اروپا، توجه خود را بیشتر معطوف به پروژه‌های مرتبط با دسترسی بنگاه‌های کوچک و متوسط به تامین مالی کند و در عین حال بانک‌های ترویجی ملی و منطقه‌ای^۱، با اتصال SMEها به خدمات اتاق روی تخصص اتاق سرمایه‌گذاری کنند [۱]. هدف این بانک‌های ترویجی، تسهیل دسترسی به منابع مالی کسب و کارهای کوچک و متوسط و همچنین شرکت‌های نوپایی (استارت‌آپ) است که با موانع تامین مالی در بازار مواجه هستند. این موسسات در مواقعی که بانک‌های تجاری از دادن وام به SMEها خودداری می‌کنند، در راستای وام‌دهی به آنان گام برمی‌دارند [۵]. به‌طور کلی و جامع‌تر، توصیه به افزایش همکاری و جریان اطلاعات متقابل بین بخش‌های خصوصی و دولتی مد نظر قرار گرفته است.

^۱ Fund-of-funds:

یک استراتژی سرمایه‌گذاری است که در این استراتژی یک صندوق به جای سرمایه‌گذاری مستقیم در انواع اوراق بهادار، در انواع دیگر صندوق‌ها سرمایه‌گذاری می‌کند (www.investopedia.com).

^۲ National Promotional Banks (NPBs) and Regional Promotional Banks (RPBs):

موسسات حقوقی هستند که فعالیت‌های مالی را به‌صورت حرفه‌ای بر اساس دستور یک کشور عضو اتحادیه اروپا یا نهادی مرکزی، منطقه‌ای یا محلی از آن کشور به منظور فعالیت‌های توسعه‌ای یا ترویجی انجام می‌دهند. سهم قابل توجهی از سهام آنها نیز متعلق به دولت است (پارلمان اروپا).

همچنین به منظور رسیدگی به انتظارات ناهمگونی که غالباً گزارش می‌شود، پیشنهاد شده درک متقابل بین تامین‌کنندگان خدمات مالی و جامعه SMEها افزایش یابد. به عبارت دیگر بر لزوم افزایش دانش مالی کارآفرینان و اطلاعات کارآفرینی تامین‌کنندگان، تأکید شده و تصریح شده است که اتاق‌ها در این زمینه به‌عنوان معتمد طرفین می‌توانند نقشی اساسی ایفا کنند.

۴-۶- آمادگی سرمایه‌گذاری و یافتن شریک تجاری

با توجه به آن‌که اکثر بنگاه‌های کوچک و متوسط در حسابداری مهارت دارند ولیکن در مدیریت مالی یا ایجاد جذابیت‌های سرمایه‌گذاری فاقد مهارت می‌باشند، بنابراین توصیه به حمایت بلندمدت از توسعه رقابت-پذیری با تمرکز ویژه بر مدیریت تامین مالی و آمادگی سرمایه‌گذاری شده است. در این راستا پیشنهاد شده است اتحادیه اروپا، برگزاری جلسات یافتن شریک تجاری مناسب را تأمین مالی کند تا به این وسیله امکان برقراری ارتباط بین کارآفرینان و سرمایه‌گذاران بالقوه ایجاد شود. چنین رویدادهایی می‌تواند به صورت جلسات بنگاه‌های کوچک و متوسط با یکدیگر (SME B2B)، آموزش و گردهمایی سرمایه‌گذاران در سطح اتحادیه اروپا برگزار شود. همچنین توصیه شده است ظرفیت هر کشور برای توسعه خدمات مرتبط با آمادگی جذب سرمایه‌گذاری^۱ که نیاز به تداوم و نگرش بلندمدت دارد بهبود یابد.

۵-۶- تبادل کار خوب و تخصص

همکاری، جزء اصلی تکمیل‌کننده اکوسیستم مالی است. در بسیاری از کشورها، اتاق‌ها مشوق تبادل نظر در خصوص بهترین شیوه‌ها و تجارب مختلف هستند تا بدین ترتیب خدمات موثرتری به SMEها ارائه دهند و بتوانند از توسعه آنها در مناطق مربوطه بیشتر حمایت کنند. در این راستا اتاق بازرگانی و صنعت اروپا توصیه به جمع‌آوری اطلاعات، آگاهی از خدمات مشاوره و تبادل تجارب بنگاه‌های کوچک و متوسط با ذینفعان دیگر در ارتباط با دسترسی به تامین مالی و تسهیل و افزایش آن در سطح اتحادیه اروپا کرده است.

این گزارش، توجه به نقش اتاق‌ها را نیز به سیاست‌گذاران متذکر شده است زیرا که اتاق‌ها، منابع بزرگی از دانش و تخصص هستند که با بهره گرفتن از تحقیقات انجام شده، می‌توانند بینشی عمیق را برای سیاست‌گذاران در خصوص محیط SMEها ایجاد کنند. همچنین به واسطه نقش واسطه‌ای اتاق‌ها، آنها می‌توانند گردانندگان اصلی و تنگناهای موجود را برای دسترسی بنگاه‌های کوچک و متوسط به تامین مالی مشخص نمایند. یکی از مثال‌های برجسته در این ارتباط، مطالعات اتاق آلمان در خصوص نیازهای مالی SMEها است که یکی از بهترین تحقیقات ملی در زمینه دسترسی به تامین مالی است [۱].

^۱ Investment readiness services

بنگاه‌های کوچک و متوسط در همه کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه، منبع عمده اشتغال و خلق درآمد و صادرات هستند. مطالعات نشان داده که این بنگاه‌ها مستقیماً با رشد اقتصادی مرتبط هستند. در واقع اندازه نسبی بخش بنگاه‌های کوچک و متوسط در یک کشور به طور مثبتی با رشد اقتصادی آن کشور مرتبط است و بنگاه‌های کوچک و متوسط در بخش رسمی اقتصاد حدود نیمی از تولید ناخالص داخلی در کشورهای با درآمد بالا را تشکیل می‌دهند. به علاوه شواهدی وجود دارد مبنی بر این که بنگاه‌های کوچک و متوسط منبع اصلی ایجاد اشتغال در بسیاری از کشورها هستند. بنابراین می‌توان گفت که بنگاه‌های کوچک و متوسط نقش اساسی در اشتغال، به کارگیری منابع مالی کوچک و پراکنده و ایجاد حلقه اتصال بین صنایع و بخش‌های مختلف و نهایتاً در رشد اقتصادی دارند. با توجه به اهمیت این بنگاه‌ها در کشورها و وجود موانع مالی که در نهایت منجر به تضعیف عملکرد آنها شده است، پرداختن به موضوع تامین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط در ایران و سایر کشورهای جهان ضروری به نظر می‌رسد.

در همین راستا انجمن اتاق‌های بازرگانی و صنعت اروپا اخیراً طی گزارشی خدمات مشاوره‌ای و حمایت‌های مالی موجود را که توسط شبکه اتاق‌ها در اروپا به بنگاه‌های کوچک و متوسط ارائه می‌شود را احصاء کرده است. بر طبق این گزارش، خدمات ارائه شده توسط اتاق‌ها در اروپا به بنگاه‌های کوچک و متوسط اشکال گوناگونی دارد که براساس مشکلات مختلف SMEها به ۴ بخش تقسیم شده است.

بخش اول شامل آموزش و برگزاری سمینار است که با هدف آماده سازی SMEها برای سرمایه‌گذاری برگزار می‌شود. به طور مثال در اتاق اتریش مشاوران اتاق به فعالان کسب و کار، راه‌های پیش‌بینی نیازهای مالی، گردآوری اسناد کافی و آماده سازی طرح کسب و کار مناسب را آموزش داده و بدین ترتیب شانس آنها را برای دسترسی به منابع مالی افزایش می‌دهند. اتاق‌های بازرگانی در کشورهای کرواسی، قبرس، لتونی و فرانسه هم از طریق برگزاری دوره‌های آموزشی به شکل سخنرانی و سمینار به آموزش بنگاه‌های کوچک و متوسط می‌پردازند.

بخش دوم ضمانت به منظور پوشش شکاف‌های موجود در تامین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط است. هدف طرح ضمانت، تسهیل دسترسی SMEها به اعتبارات است. به طور مثال اتاق لوکزامبورگ برای سرمایه‌گذاران ضمانت‌های ضروری مورد نیاز بانک‌های لوکزامبورگ را فراهم کرده و از صاحبان کسب و کار کار که متقاضی وام بانکی هستند، حمایت می‌کند. اتاق اسلونی نیز تأییدیه‌هایی را برای بنگاه‌های کوچک و متوسط صادر می‌کند که قابلیت تداوم فعالیت بنگاه‌ها را تضمین می‌کند. در واقع اتاق با نشان دادن قابلیت اعتماد شرکت‌های ممتاز به سرمایه‌گذاران و اعتباردهندگان از آنها حمایت می‌کند.

بخش سوم راهنمایی به معنای کمک به شناسایی منابع درست تامین مالی است. این مهم معمولاً از طریق یک وبسایت آنلاین انجام می‌پذیرد. اتاق اتریش ابزارهای آنلاینی را به صاحبان کسب و کار ارائه می‌دهد که رایگان بوده و در رابطه با طیف وسیعی از فرصت‌ها و خدمات قابل استفاده برای این بنگاه‌ها آگاهی داده می‌شود. اتاق‌های بازرگانی در فرانسه در زمینه راهنمایی کسب و کارها به چند روش مختلف عمل می‌کنند. اتاق کشاورزی، اتاق صنایع دستی و مرکز مالی منطقه لویر در قالب سامانه‌ای، کلیه گزینه‌های تامین مالی دولتی و خصوصی را به فعالان اقتصادی ارائه می‌دهد. اتاق بازرگانی و صنعت منطقه لورن در فرانسه نیز در قالب طرحی به راهنمایی و آماده سازی شرکت‌های نوپا قبل از نشست با سرمایه‌گذاران پرداخته و از این طریق احتمال موفقیت این شرکت‌ها را برای تامین مالی افزایش می‌دهد. اتاق‌های بازرگانی در کشورهای ایرلند، هلند، اسپانیا، پرتغال و صربستان نیز با استفاده از این سامانه‌های آنلاین اطلاعات مفیدی را در اختیار صاحبان کسب و کارها به منظور غلبه بر مشکلات یافتن منابع مالی قرار می‌دهند.

بخش چهارم یافتن شریک تجاری است. اتاق بلغارستان با تشکیل شورای توسعه فناوری و نوآوری امکان ملاقات افراد و موسسات حقوقی با یکدیگر برای مطرح ساختن نظرات، ارائه تحقیقات، محصولات تولیدی و خدمات را فراهم می‌آورد. اتاق بازرگانی و صنعت کان نورماندی در فرانسه با راه‌اندازی بوجه سرمایه‌گذاری، امکان آشنایی سرمایه‌گذاران و کارآفرینانی را که دارای طرح کسب و کار هستند را فراهم می‌آورد. این طرح، دسترسی به تامین مالی خارجی را برای شرکت‌های نوپا و SMEها با پتانسیل اقتصادی بالا تسهیل می‌کند. اتاق ایرلند با برگزاری یک گردهمایی، آشنایی بنگاه‌های کوچک و متوسط را با وام‌دهندگان است که در تامین مالی SMEها مشارکت دارند تسهیل می‌بخشد.

در میان شیوه‌های پیشنهادی گزارش به نظر می‌رسد برخی از این روش‌ها قابلیت به‌کارگیری در ایران را نیز داشته باشند. نکته مهم اما آن است که همکاری و جریان اطلاعات متقابل بین بخش‌های خصوصی و دولتی در ایران باید افزایش یابد. اتاق‌ها واحدهایی با منابع مالی محدود و مصارف گسترده بوده، لذا برای ارائه خدمات مالی با محدودیت مواجه هستند. بخش دولتی باید دسترسی به منابع مالی را برای این بنگاه‌ها به گونه‌ای تضمین نمایند تا از این طریق توانایی اتاق برای تامین حمایت‌های مالی و خدمات مشاوره به SMEها افزایش یابد.

از سوی دیگر به منظور ایجاد دسترسی عملی SMEها به اطلاعات به‌موقع و مختصر در رابطه با حمایت‌ها و روش‌های تامین مالی، باید با اتصال SMEها به خدمات اتاق بازرگانی، از تخصص اتاق در این زمینه بهره‌مند شد. همچنین، اتاق ایران باید به گونه‌ای ظرفیت‌های خود را توسعه دهد که بتواند در زمینه شناسایی منابع درست تامین مالی، آماده سازی SMEها برای سرمایه‌گذاری و یافتن شریک تجاری به شرکت‌های کوچک و متوسط مشاوره دهد.

1. EUROCHAMBERS, September 2016, "Access to Finance: Chamber Services to SMEs"
2. <http://www.worldsmeforum.org/about/>
3. <http://www.chambers.ie/media/news/2016/04/27/south-east-business-finance-expo/>
4. "European Enterprise Promotion Awards 2016", 2016, European Commission
5. "New Financial Instruments and the Role of National Promotional banks", 2016, European Parliament