

تأمین مالی اسلامی برای بنگاه‌های کوچک و متوسط: چالش‌ها و راهکارها

نوع مقاله: پژوهشی

سکینه سجودی^۱

آیلار جلیلی^۲

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۰/۴/۱۰

تاریخ دریافت: ۱۴۰۰/۲/۱۵

چکیده

بنگاه‌های کوچک و متوسط (SMEها) نقش حیاتی در اقتصاد دارند. این بنگاه‌ها، در کشورهای درحال توسعه، نقش مهمی در ایجاد اشتغال به‌ویژه اشتغال زنان دارند. سرمایه‌گذاری در توسعه SMEها یک استراتژی بلندمدت و هوشمند با بازدهی پایدار است. SMEها اکثریت قریب به‌تفاتی شرکت‌ها را تشکیل می‌دهند. در سطح جهانی، SMEها بیش از ۹۵ درصد کل واحدهای تولیدی را تشکیل می‌دهند، زمانی که SMEهای رسمی و غیررسمی در نظر گرفته می‌شوند، حدود ۵۰ درصد از تولید ناخالص داخلی و ۶۰-۷۰ درصد از کل اشتغال به SMEها مرتبط می‌شود. از زمان بحران مالی جهانی، ارتقا دسترسی به سرمایه‌های بنگاه‌های کوچک و متوسط در دستور کار اصلاحات جهانی قرار گرفته است. هدف این مقاله بررسی فرصت‌های توسعه و رشد و همچنین چالش‌های اصلی تأمین مالی اسلامی برای بنگاه‌های کوچک و متوسط است. این مقاله به تعمیق درک مفاهیم مالی اسلامی و همچنین صنایع کوچک و متوسط کمک خواهد کرد. علاوه بر این راهکارهایی برای حمایت مؤسسات مالی اسلامی از صنایع کوچک و متوسط ارائه می‌کند.

کلمات کلیدی: تأمین مالی اسلامی، بنگاه‌های کوچک و متوسط، SME

طبقه‌بندی JEL: D02, D04, G21

sakinehsojoodi@gmail.com

aylar.jalili1990@gmail.com

^۱ استادیار اقتصاد دانشگاه تبریز (نویسنده مسئول)

^۲ کارشناس ارشد اقتصاد دانشگاه تبریز

مقدمه

بنگاه‌های کوچک و متوسط^۱ (SME) نقش عمده‌ای در اکثر اقتصادها، به‌ویژه در کشورهای در حال توسعه دارند. SME های رسمی تا ۴۵ درصد از کل اشتغال و ۳۳ درصد از درآمد ملی (GDP) اقتصادهای در حال ظهور را تشکیل می‌دهند. این ارقام وقتی شامل SME های غیررسمی نیز شوند، به‌طور قابل توجهی بیشتر خواهند بود. در بازارهای نوظهور، بیشتر مشاغل رسمی مربوط به SME ها است و از هر ۵ شغل جدید نیز ۴ شغل توسط SME ها ایجاد می‌شود. با وجود نقش بالای SME ها در رشد اقتصادی کشورهای توسعه‌یافته و در حال ظهور، در اغلب کشورهای در حال توسعه این شرکت‌ها نتوانستند در فرایند رشد اقتصادی به‌طور مطلوبی ایفای نقش نمایند. یکی از دلایل عمده عدم رشد SME ها در اغلب کشورهای در حال توسعه، عدم دسترسی به تأمین مالی و محدودیت‌های شدید در دسترسی به نقدینگی است.

علی‌رغم این واقعیت که در بیشتر کشورها SME ها بخش عمده‌ای از اقتصاد کشور را تشکیل می‌دهند و فرصت‌های شغلی را برای اکثر مردم فراهم می‌کنند. SME ها نسبت به شرکت‌های بزرگ کمتر قادر به تأمین وام‌های بانکی هستند. در عوض، آن‌ها در وهله اول برای راه‌اندازی و اداره مشاغل خود به سرمایه‌گذاری داخلی یا "شخصی" اعتماد می‌کنند. یعنی SME ها جهت شروع به کار و فعالیت به سرمایه کمتری در مقایسه با شرکت‌های بزرگ نیازمند می‌باشند. با این وجود، SME ها به طور مداوم عدم دسترسی به منابع مالی را محدودیت جدی عنوان می‌کنند به طوری که پنجاه درصد از SME های رسمی به اعتبارات رسمی دسترسی ندارند. اغلب، هزینه‌ها و ریسک مرتبط با ارائه اعتبار به SME ها توسط بانک‌ها بیش‌ازحد بالا تصور می‌شود. به دلیل عدم تقارن اطلاعاتی و هزینه‌های بالای جمع‌آوری اطلاعات کافی برای ارزیابی اعتبار وام‌گیرندگان SME، بانک‌ها معمولاً تمایلی به تمدید این وام‌های بدون ضمانت حتی با نرخ سود بالا ندارند. متعاقباً، بسیاری از شرکت‌های کوچک و متوسط با پروژه‌های اقتصادی مناسب، اما وثیقه ناکافی، نمی‌توانند عمده نیاز مالی خود را از وام‌دهندگان سنتی دریافت کنند. شرکت بین‌المللی مالی (IFC) گزارش می‌دهد که بانک‌های اصلی که به SME ها خدمت می‌کنند در کشورهای غیر OECD فقط به ۲۰ درصد از بنگاه‌های خرد و کوچک و در جنوب صحرای آفریقا فقط ۵ درصد SME ها را پوشش می‌دهند. طبق تخمین بانک جهانی، تقریباً ۷۰ درصد از کل SME ها در بازارهای نوظهور فاقد دسترسی به اعتبار هستند. در حالی که این شکاف از منطقه‌ای به منطقه دیگر به‌طور قابل توجهی متفاوت است، به‌ویژه در آفریقا و آسیا بسیار گسترده است.

¹ Small and Medium Enterprises

کمبود بودجه یکی از مهم‌ترین محدودیت‌های بنگاه‌های کوچک و متوسط است. بازاریابی و موانع اداری، فقدان سیستم حسابداری یکپارچه، فقدان نیروی انسانی آموزش‌دیده، محدودیت‌های نهادی و قوانین دولتی نیز محدودیت‌هایی است که SMEها با آن روبرو هستند (مومانی^۱، ۲۰۱۴). نرخ بهره بالا و نداشتن وثیقه کافی مهم‌ترین موانعی است که SMEها با آن روبرو می‌شوند که در آن بانک‌ها به دلیل پایین بودن ریسک و توانایی این شرکت‌ها در تأمین نیازهایشان، اغلب مشاغل بزرگ را تأمین مالی می‌کنند و معامله با آن‌ها را ترجیح می‌دهند.

طبق چندین طرح تحقیقاتی که طی یک دهه گذشته انجام شده است، فرصت‌های بیشتری برای توسعه و رشد سیستم مالی اسلامی برای حل مشکل تأمین مالی SMEها وجود دارد، زیرا جامعه مسلمان مشتاق به گرفتن محصولات مالی اسلامی است و آماده است تا زندگی خود را مطابق با دین خود بگذراند. تأمین مالی اسلامی یک‌راه حل امیدوارکننده برای SMEها برای تأمین نیازهای مالی رسمی است. تأمین مالی اسلامی ویژگی‌های خاصی دارد که به آن امکان حمایت مؤثر از تأمین مالی شرکت‌های کوچک و متوسط و همچنین رشد و توسعه اقتصادی را می‌دهد. براساس گزارش سال ۲۰۱۴ موسسه مالی بین‌المللی بانک جهانی (IFC)^۲، در ۹ کشور اسلامی مورد بررسی، حدود ۱۳/۲ میلیارد دلار کسری بودجه در زمینه مالی اسلامی وجود دارد. گزارش IFC نشان می‌دهد که علی‌رغم افزایش تقاضا برای تأمین مالی اسلامی در میان SMEها، فقط ۳۶ درصد از بانک‌های منطقه MENA به ارائه محصولات به SMEها می‌پردازند و تنها ۱۷ درصد از زیرمجموعه آن‌ها گزینه‌های اسلامی را ارائه می‌دهند.

تأمین مالی اسلامی برای SMEها خصوصاً در کشورهایی که صنایع کوچک و متوسط تأمین مالی غیر اسلامی را انتخاب نمی‌کنند، از اهمیت ویژه‌ای می‌تواند برخوردار باشد. به‌عنوان مثال در عربستان سعودی، آمارهای موسسه مالی بین‌المللی (IFC) نشان می‌دهد که حداکثر ۹۰ درصد از SMEها فقط به دنبال خدمات بانکی مطابق با شرع هستند. وقتی شبکه گسترده‌تر می‌شود و شامل عراق، پاکستان، یمن، عربستان سعودی، اردن، تونس، مراکش، لبنان و مصر می‌شود، به دلیل عدم وجود گزینه‌های بانکداری اسلامی، حدود ۳۵ درصد از بنگاه‌های کوچک و متوسط از وام گرفتن از شبکه بانکی سنتی منصرف می‌شوند.

به نظر می‌رسد اصلی‌ترین مزیت رقابتی تأمین مالی اسلامی SMEها، مزیت هزینه‌ای خالص ناشی از کاهش هزینه‌های نظارت است. با این حال، ماهیت قرارداد می‌تواند فرصت‌هایی را برای رشد بیشتر و مزیت‌های کیفی دیگر مبتنی بر نگهداشتن وثیقه، تجربه مدیریتی بیشتر و کاهش عدم

¹ Mumani

² International Finance Corporation

تقارن اطلاعات فراهم کند. سهم بازار بانک‌های اسلامی نیز می‌تواند به‌طور چشمگیری افزایش یابد و کل بازار را در بر بگیرد (شعبان، دویگون و فرای^۱، ۲۰۱۶).

تأمین مالی اسلامی بر امور مالی از نوع مشارکت تأکید دارد، که می‌تواند در بهبود دسترسی به منابع مالی برای مشاغل ضعیف و کوچک مفید باشد. این امر همچنین می‌تواند به بهبود بودجه کشاورزی و بهبود امنیت غذایی کمک کند. در این راستا، تأمین مالی اسلامی می‌تواند به رفع نیازهای کسانی که در حال حاضر به دلایل مذهبی از بودجه مرسوم استفاده نمی‌کنند، کمک کند. از آنجایی که استفاده از خدمات مالی اسلامی برای افراد غیرمسلمان منعی ندارد، توسعه تأمین مالی اسلامی می‌تواند به کاهش شکاف کلی دسترسی به منابع مالی کمک کند.

صنعت مالی اسلامی طی دهه گذشته با نرخ رشد سالانه بیش از ۱۵ درصد به سرعت گسترش یافته است. در بسیاری از کشورهای اسلامی، دارایی‌های بانکی اسلامی رشد سریع‌تری نسبت به دارایی‌های بانکی متعارف دارند. اصول بنیادی مالی اسلامی در ترویج مشارکت، برابری، حقوق مالکیت و اخلاق است که همه "ارزش‌های جهانی" هستند. با وجود این، علیرغم مزایای چشمگیر و پتانسیل مشخص، هنوز هم برای تحقق حداکثر پتانسیل تأمین مالی اسلامی باید مسیری طولانی طی شود. امروزه این دارایی کمتر از ۱ درصد ثروت مالی جهانی را تشکیل می‌دهد و همچنان در چند بازار معین متمرکز است. بنابراین به‌وضوح فضای رشد وجود دارد، خصوصاً با توجه به اینکه ویژگی‌های محصولات اسلامی می‌تواند مورد توجه گروه بیشتری قرار گیرد.

مطابق با این اصول، تأمین مالی اسلامی محصولات خاص مالی را تولید کرده است (لئون و ویل^۲، ۲۰۱۸). اولاً، دو محصول اصلی تأمین مالی، این دو قرارداد بر مبنای مشارکت بین وام‌دهنده و وام‌گیرنده و اصل تقسیم سود و زیان می‌باشند که عبارت‌اند از مشارکت مدنی و مضاربه. قرارداد مضاربه دارای دو رکن است: صاحب سرمایه و عامل. از این‌رو سرمایه صاحب سرمایه باید برای سرمایه‌گذاری و خرید و فروش کافی باشد و عامل نیز توانایی به‌کارگیری آن را داشته باشد. براساس قرارداد مضاربه سود حاصل بین دو طرف تقسیم می‌شود ولی ضرر و زیان به عهده صاحب سرمایه است. برخلاف عقد مضاربه، در قرارداد مشارکت مدنی، همه شرکا در سود و زیان با یکدیگر شریک‌اند زیرا همه شرکا سرمایه‌های خود را به کار بستند.

ثانیاً، مباحه فروش مابه‌التفاوت است که براساس آن وام‌دهنده کالایی را خریداری می‌کند و آن را با قیمتی که شامل قیمت اصلی و حاشیه مشخص باشد به مشتری می‌فروشد. لازم به ذکر است

¹ Shaban, Duygun and Fry

² Leon & Weill

که قیمت می‌تواند به صورت اقساط پرداخت شود که این امر باعث می‌شود مراحله بسیار شبیه به وام با بهره از نظر وام‌گیرنده باشد. با این حال، بین هر دو شکل تأمین مالی تفاوت وجود دارد. از یک طرف، هیچ بهره‌ای در حالتی که بازده مربوط به فروش کالا باشد و نه فروش پول وجود نخواهد داشت. از سوی دیگر، مجازات برای تأخیر در بازپرداخت ممنوع است. سوماً اجاره منعکس‌کننده قرارداد اجاره متعارف در امور مالی اسلامی است. وام‌دهنده کالایی را خریداری کرده و آن را برای مدت معین و با اجاره مشخص به مشتری اجاره می‌دهد. از این رو بانک مطابق با قانون اسلامی با تبدیل پول به دارایی‌های مشهود برای انجام معامله، از طریق پول درآمد کسب نمی‌کند.

دو نوع دیگر از قراردادهای تأمین مالی اسلامی، سلف و قرض‌الحسنه است.

سلف قراردادی است که به موجب آن بانک محصولات تولیدی مشتری را خریداری و بهای آن کالا را نقداً پرداخت و کالا را در آینده تحویل می‌گیرد. قرض‌الحسنه که در آیات و احادیث بر آن تأکید فراوان شده است، نوعی قرض است که قرض‌دهنده در ازای آن هیچ بهره‌ای دریافت نمی‌کند و تحت یک قرارداد معین که در آن مبلغ و دوره بازپرداخت ذکر شده است، وام‌دهنده بدون هیچ هدف انتفاعی به وام‌گیرنده قرض می‌دهد.

از کوچک‌ترین روستاهای بنگلادش گرفته تا مراکز کلان‌شهرهای قاهره یا استانبول، شرکت‌های کوچک و متوسط (SME) منبع حیات جوامع اسلامی در سراسر جهان هستند و اقتصاد محلی را رونق می‌بخشند. اگرچه SMEها چنین نقش مهمی در اقتصاد جهانی دارند، اما در طول تاریخ برای دستیابی مطمئن به سرمایه تلاش کرده‌اند. بانک اطلاعاتی IFC به ما می‌گوید که بین ۵۵ تا ۶۸ درصد از SMEها در کشورهای در حال توسعه یا از کمبود خدمات مالی رنج می‌برند یا هیچ خدماتی دریافت نمی‌کنند. این ارقام بالا به معنای فرصت‌های از دست‌رفته قابل توجه برای توسعه مشاغل مناسب است. حتی در کشورهای G20 نیز تخمین زده می‌شود که SMEها با شکاف مالی ۱/۳ تریلیون دلاری روبه‌رو هستند.

از آنجاکه SMEها برای اقتصاد مهم هستند، بانک‌های اسلامی و مؤسسات مالی اسلامی باید نقش مهمی در تأمین مالی این بنگاه‌های اقتصادی داشته باشند. حمایت از شرکت‌های کوچک و متوسط یکی از اهداف نهادهای دینی است، بنابراین مهم‌ترین هدف بانک‌های اسلامی و مؤسسات مالی اسلامی کمک به توسعه اقتصادی و اجتماعی جامعه است. دلایلی که بانک‌ها و واسطه‌های مالی اسلامی در ارزیابی ریسک‌ها و از این رو در وام‌دهی مطلوب به بنگاه‌ها شکست خورده‌اند و ممکن است همچنان ادامه داشته باشند و راه‌حل‌های قانونی نظارتی، مسئله‌ای است که قطعاً نیاز به بررسی بیشتر دارد. در این مقاله سعی می‌شود نکاتی در مورد این موضوع ارائه شود و برخی از

ابزارهای مالی اسلامی که به‌ویژه از طریق بازار برای تأمین مالی شرکت‌های کوچک و متوسط تهیه شده است، ارائه شود.

۱. مزایای تأمین مالی اسلامی

اگرچه تأمین مالی اسلامی چیز جدیدی نیست و قرن‌هاست که در سراسر دنیا انجام می‌شود، اما اخیراً محبوبیت یافته است. کل دارایی‌های مالی اسلامی حدود ۲ تریلیون دلار برآورد شده است که نسبت به یک دهه قبل عملاً ده برابر افزایش یافته و در بسیاری از نقاط رشد مالی متداول را پشت سر گذاشته است. به‌راحتی می‌توان به جذابیت تأمین مالی اسلامی را مشاهده کرد. در اینجا فقط به دو مورد اشاره می‌شود:

اول، شمول: تأمین مالی اسلامی این امکان را دارد که با بهبود دسترسی به خدمات بانکی برای جمعیت محروم، به رشد اقتصادی بالاتر و فراگیرتر کمک کند. تا به امروز، بخش بزرگی از جمعیت مسلمان که متقاضی اصلی برای تأمین مالی اسلامی در سراسر جهان هستند هنوز فاقد خدمات مالی هستند و فقط یک‌چهارم بزرگسالان به حساب‌های بانکی دسترسی دارند.

همچنین، به دلیل قابلیت‌های تقسیم ریسک تأمین مالی اسلامی و ارتباط قوی بین وام و وثیقه، برای شرکت‌های کوچک و متوسط (SME) و شرکت‌های نوپا این نوع تأمین مالی مناسب است و می‌تواند به رشد فراگیر دامن بزند. به همین دلیل، تأمین مالی اسلامی ارزش خود را در سرمایه‌گذاری زیربنایی نشان داده است، که می‌تواند باعث افزایش بهره‌وری و تسهیل رشد ارزش‌افزوده شود. ثانیاً، ثبات: در اصل، مالی اسلامی توانایی بهبود ثبات مالی را دارد زیرا مزیت تقسیم ریسک آن، بدهی را کاهش می‌دهد و بودجه آن توسط دارایی حمایت می‌شود و بنابراین از امنیت کامل برخوردار است. علاوه بر سپرده‌ها، بانک‌های اسلامی حساب‌های تقسیم سود و زیان دهی ارائه می‌دهند که می‌تواند در کاهش مشکل بخش بانکی به کاهش ضرر و سرایت کمک کند. در حقیقت، این امر منجر به از دست دادن سرمایه می‌شود، که یکی از اهداف اصلی اصلاح قانون جدید جهانی است.

۲. SMEها و دسترسی به تأمین مالی

اگرچه بنگاه‌های کوچک و متوسط از سطح بالایی از اهمیت اقتصادی-اجتماعی برخوردار هستند، اما ارتباط و تأثیر آن‌ها متناسب با سازوکارها و کانال‌های حمایتی نیست که به توسعه مشاغل کوچک و متوسط و همچنین ایجاد مشاغل جدید و افزایش مقیاس اقتصادی و اجتماعی آن‌ها کمک می‌کند. SMEها در سراسر جهان - به‌ویژه در کشورهای در حال توسعه - با چالش‌هایی روبرو

هستند که عمدتاً ماهیت مشابهی دارند و شامل دسترسی محدود به منابع مالی، هزینه‌های بالای معاملات، کمبود منابع انسانی واجد شرایط، محیط‌های قانونی و نظارتی نامطلوب، دسترسی محدود به فناوری و دسترسی ناکافی به بازارها است. باین وجود، چالش اصلی SMEها دسترسی به منابع مالی است. طبق پایگاه داده IFC، کل شکاف مالی برای شرکت‌های خرد، کوچک و متوسط در کشورهای در حال توسعه ۲/۴ تریلیون دلار برآورد شده است (گروه بانک جهانی و بانک توسعه اسلامی، ۲۰۱۵).

۳. مفهوم تأمین مالی اسلامی

تأمین مالی اسلامی تنها نمونه سیستم مالی است که مستقیماً بر اصول اخلاقی یک دین بزرگ استوار است که نه تنها رهنمودهای سرمایه‌گذاری بلکه مجموعه‌ای منحصربه‌فرد از محصولات سرمایه‌گذاری و تأمین مالی را ارائه می‌دهد. تأمین مالی اسلامی مبتنی بر شرع، قانون اسلامی است که رهنمودهایی برای جنبه‌های مختلف زندگی مسلمانان، از جمله دین، سیاست، اقتصاد، بانکداری، تجارت و جنبه‌های سیستم حقوقی فراهم می‌کند. آنچه تأمین مالی مربوط به شریعت به دنبال انجام آن است، ایجاد شیوه‌های مالی و همراه داشتن ابزار قانونی متناسب با قوانین اسلامی است. اصول اساسی مالی شرع شامل منع بهره، ممنوعیت عدم اطمینان، پایبندی به تقسیم ریسک و تقسیم سود، ارتقای سرمایه‌گذاری‌های مشروع است که باعث بهبود جامعه می‌شود و اقدامات منع شده در قرآن و دارایی‌های مشهود را نقض نمی‌کند (الاسراگ^۱، ۲۰۱۱).

طبق آموزه‌های اسلامی، پول کالا نیست بلکه معیار ارزش است. وام (بدهی) رابطه‌ای است که در آن ریسک و مسئولیت توسط همه طرفین قرارداد تقسیم می‌شود. در عمل باید از پول برای ایجاد ارزش واقعی برای افرادی که در معامله شرکت دارند استفاده کرد. این کالا به خودی خود کالایی نیست بلکه باید از آن برای ایجاد آن استفاده شود. به همین دلیل است که تصور احتکار سرمایه و کسب بازده منفی سرمایه منجر به گذشت زمان می‌شود، یعنی بهره - ممنوع است. خلاصه اینکه نباید پول را با پول به دست آورد.

ایجاد نهادهای مالی مدرن اسلامی از سه دهه پیش آغاز شد. در حال حاضر، حداقل ۷۰ کشور وجود دارند که به نوعی خدمات مالی اسلامی دارند. تقریباً همه بانک‌های بزرگ چندملیتی این خدمات را ارائه می‌دهند. اصول اساسی مالی اسلامی از زمان توسعه بیش از ۱۴۰۰ سال پیش تاکنون بدون تغییر باقی مانده است. محصولات مالی باید توسط یک متخصص در قوانین اسلامی مطابق با شرع تأیید شود. صدور گواهینامه مستلزم آن است که معامله به تعدادی از اصول اساسی

¹ Elasrag

پایبند باشد که شامل موارد زیر است: (چاپرا^۱، ۲۰۱۱) الف- منع بهره (ربا) ب- ریسک توزیع بین شرکت‌کنندگان ج- محدودیت‌های فروش دارایی‌های مالی و استفاده از آن‌ها به‌عنوان وثیقه د- منع تأمین مالی فعالیت‌هایی که با قانون شریعت مغایرت دارند (حرام)، مانند مشروبات الکلی، خدمات مالی متعارف، قمار و تنباکو.

تأمین مالی اسلامی مدرن در اواسط دهه ۱۹۷۰ با تأسیس اولین بانک‌های بزرگ اسلامی ظهور کرد. توسعه ابتدا از طریق بازاریابی برای عرضه تدریجی گسترش ابزارهای مالی مطابق با شریعت صورت گرفت. این مدل عرضه محور تا اواسط دهه ۱۹۹۰ که تقاضا به‌طور فزاینده‌ای منجر به توسعه ابزارهای مالی اسلامی شد، به رشد آرام کمک کرد. افزایش آگاهی و تقاضا برای محصولات اسلامی، همراه با سیاست‌های حمایتی دولت‌ها و پیچیدگی روزافزون مؤسسات مالی، باعث افزایش نرخ رشد شده است. دو تحول برای گسترش بازارهای مالی اسلامی بسیار مهم بوده است.

در سال ۱۹۹۸، به‌اصطلاح "فتوای شاخص‌های اسلامی داو جونز" نقش تحول‌آفرین ایفا کرد زیرا در را به سطح "ناخالصی مجاز" در معاملات مالی باز کرد و مفهوم پاک‌سازی و تصفیه را نهادینه کرد که به‌موجب آن مقدار کمی از سود بهره غیرمجاز می‌تواند با کمک به امور خیریه تمیز یا پاک شود. به‌نوبه خود، این امر منجر به مجموعه‌ای از آزمایش‌ها سرمایه‌گذاری سهام می‌شود که می‌تواند برای ارزیابی سرمایه‌گذاری‌های بالقوه برای انطباق شرعی مورداستفاده قرار گیرد. دومین نوآوری مهم معرفی صکوک است، جایگزین مناسب برای اوراق قرضه که مطابق با شرع است که در آن حمایت از سرمایه نه به‌عنوان وام، بلکه به‌عنوان توافق الزام‌آور توسط ناشر برای خرید مجدد دارایی‌های خاص در یک بازه زمانی مشخص حاصل می‌شود.

صکوک اکنون به یکی از ارکان بازارهای سرمایه اسلامی تبدیل شده و رشد سریع معاملات مالی اسلامی را امکان‌پذیر کرده است. اگرچه صنعت مالی اسلامی بخش کوچکی از بازار مالی جهانی را نشان می‌دهد، این صنعت طی سال‌های اخیر رشد دورقمی داشته است. بر اساس برخی برآوردها، کل دارایی‌های تحت مالکیت اسلامی در سطح جهانی در سال ۲۰۱۵ به ۲ تریلیون دلار رسیده است. به نظر می‌رسد بانک‌های اسلامی در برابر تأثیرات مستقیم بحران مالی بین‌المللی و رکود اقتصادی جهانی، مقاومت بیشتری نسبت به بانک‌های معمولی دارند. برخی از تحلیلگران دلیل این امر را پرهیز بانک‌های اسلامی از فعالیت‌های سوداگرانه می‌دانند. با این حال، صنعت مالی اسلامی در برابر کاهش عمومی تقاضا و عدم اطمینان سرمایه‌گذاران کاملاً مصون نبوده است.

تأمین مالی سازگار با شریعت به عنصری پذیرفته و پویا در معاملات مالی بین‌المللی تبدیل شده است. این فرصت جدیدی را فراهم می‌کند که جنبه‌های معنوی و اخلاقی تجارت و امور مالی فراتر

¹ Chapra

از جهان عرب و اسلامی را برجسته کند تا ارزش‌های اساسی را در همه عملیات مالی جهانی بررسی کند - منابع مالی را در دسترس توسعه انسانی قرار دهد سرمایه‌ای که پیشرفت اقتصادی و اجتماعی را تضمین کند. اصول اصلی تأمین مالی اسلامی عبارتند از: الف- ممنوعیت گرفتن یا دریافت سود؛ ب- سرمایه باید هدف اجتماعی و اخلاقی فراتر از بازگشت خالص و بدون محدودیت داشته باشد. ج- سرمایه‌گذاری در مشاغلی که با مشروبات الکلی، قمار، مواد مخدر یا هر چیز دیگری که شرعاً آن را غیرقانونی می‌داند، نامطلوب و ممنوع تلقی می‌شود. د- ممنوعیت معاملات مربوط به مایسیر (حدس و گمان یا قمار)؛ و ه - ممنوعیت غرار، یا عدم اطمینان در مورد موضوع و شرایط قرارداد - این شامل ممنوعیت فروش چیزی است که شخص مالک آن نیست.

به دلیل محدودیت‌های اعمال‌شده بر سرمایه‌گذاری‌های سودآور، بانک‌های اسلامی باید درآمد خود را از طریق سرمایه‌گذاری‌های تقسیم سود یا بازده مبتنی بر کارمزد به دست آورند. هنگامی که وام برای اهداف تجاری اعطا می‌شود، وام‌دهنده، اگر می‌خواهد طبق قانون شریعت به منافع قانونی (سود مشروع) برسد، باید ریسک کند. اگر وام‌دهنده ریسک نکند، دریافت هرگونه سود بیشتر از مبلغ وام گرفته شده، به‌عنوان سود طبقه‌بندی می‌شود. مؤسسات مالی اسلامی همچنین از انعطاف‌پذیری لازم برای انجام معاملات لیزینگ، از جمله معاملات لیزینگ با گزینه‌های خرید برخوردار هستند. ممکن است این سؤال مطرح شود که چرا غیرمسلمانان موافق استفاده از ساختارهای تأمین مالی اسلامی هستند؟ پاسخ اساسی این است که تأمین مالی اسلامی این فرصت را برای سرمایه‌گذاران اسلامی که به دنبال سرمایه‌گذاری‌های منطبق بر شرع هستند فراهم می‌کند تا از بودجه قابل توجه خود بهره‌مند شوند. علاوه بر این، تأمین مالی اسلامی می‌تواند با منابع تأمین مالی متداول و پشتیبانی آژانس اعتبار صادرات (ECA)^۱ ترکیب شود.

۴. موانع پیش روی بانک‌ها در تأمین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط

بنگاه‌های کوچک و متوسط در سراسر جهان، به‌ویژه در کشورهای در حال توسعه با چالش‌های مختلفی روبرو هستند و دسترسی به منابع مالی رسمی یکی از اصلی‌ترین موانعی است که با آن روبرو هستند. طبق IFC، تحقیقات نشان می‌دهد، نزدیک به ۴۵ تا ۵۵ درصد از SME‌های رسمی در بازارهای نوظهور، علی‌رغم نیاز به وام‌های سازمانی یا وام‌های آزاد رسمی دسترسی ندارند (مرکز تأمین مالی اسلامی بین‌المللی مالزی، فوریه ۲۰۱۶). محدودیت مالی برای بنگاه‌های خرد و غیررسمی بیشتر است؛ ۶۵-۷۲ درصد از کل SME‌ها در بازارهای نوظهور دسترسی محدودی به اعتبار دارند. به‌علاوه، حدود ۶۸-۵۵ درصد از بنگاه‌های کوچک و متوسط در کشورهای

^۱ Export Credit Agency

در حال توسعه از نظر مالی کمبود دارند یا از خدمات برخوردار نیستند و در نتیجه فرصت از دست رفته برای تحقق کامل پتانسیل خود ندارند (گروه بانک جهانی و بانک توسعه اسلامی، ۲۰۱۵).

دسترسی به منابع مالی یک چالش جهانی است که باید به طور دقیق‌تری توسط نهادها و آژانس‌های مختلف مرتبط حل شود. چالش جهانی را می‌توان از طریق ارائه محصولات مالی نوآورانه و متنوع برطرف کرد. در مورد منابع مالی نوآورانه و متنوع برای SMEها، تأمین مالی اسلامی پتانسیل بالایی دارد. برخی از ابزارهای مختلف اقتصادی اجتماعی که در امور مالی اسلامی می‌تواند بیشتر استفاده شود شامل زکات، وقف و قرض‌الحسنه (وام خیرخواهانه) و همچنین ابزارهای مالی اقتصادی-اجتماعی طراحی شده برای حمایت مالی از فقرا و بنگاه‌های های سازگار با شریعت است (مرکز مالی اسلامی بین‌المللی مالزی، ۲۰۱۶).

سهام قابل توجهی از بنگاه‌های کوچک و متوسط منحصراً به دنبال محصولات بانکی اسلامی برای تأمین نیازهای مالی خود هستند و به دلیل عدم مطابقت با قوانین شریعت، محصولات بانکی متعارف را انتخاب نمی‌کنند. مشکل تقاضا در صورت ارزیابی از طرف عرضه بیشتر می‌شود. متوسط سهم وام‌های SME در پرتفوی بانک‌های منا تنها ۷/۶ درصد است، زیرا فعالیت‌های اعطای وام بیشتر به مشتریان بزرگ بنگاه‌های بزرگ و اوراق قرضه دولتی معطوف شده است (گروه بانک جهانی و بانک توسعه اسلامی، ۲۰۱۵).

طبق مطالعه IFC موانع بسیاری وجود دارد که بانک‌ها در تأمین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط با آن روبرو هستند (IFC, 2014).

- بنگاه‌های کوچک و متوسط اغلب از توانایی مدیریتی برای مدیریت مؤثر مشاغل برخوردار نیستند. این امر منجر به یک ساختار عملیاتی ناکارآمد، گزارشگری مالی ضعیف و عملیات ناپایدار (بدهی زیاد) می‌شود. علاوه بر این، SMEها بیشتر در بخش غیررسمی فعالیت می‌کنند. از این رو، بانک‌ها تمایلی به وام دادن به SMEها ندارند و آن‌ها را به‌عنوان سرمایه‌گذاری‌های پرخطر تلقی می‌کنند. بنابراین، سازمان‌های چندجانبه باید با مشارکت دولت و بخش خصوصی برای آموزش بنگاه‌های کوچک و متوسط در مدیریت کارآمد تجارت (به‌عنوان مثال IFC Business Edge) همکاری کنند. این امر باعث افزایش ماندگاری آن‌ها در بلندمدت و مقرون‌به‌صرفه بودن آن‌ها برای وام‌های بانکی می‌شود.

- اکثر بانک‌ها توانایی وام دادن به بخش SME را ندارند. این می‌تواند شامل فرآیندهای نامناسب، کمبود محصولات ویژه برای بنگاه‌های کوچک و متوسط (به‌ویژه محصولات اسلامی)، نبود پرسنل آموزش‌دیده و دسترسی ناکافی به منابع خارجی باشد. خطرات قابل توجه همراه با هزینه‌های بالای معامله، ارائه خدمات به SMEها نیز بانک‌ها را از هدف

قرار دادن این بخش منصرف می‌کند. به دلیل این شکاف‌های نهادی، بانک‌ها تمرکز خود را بر شرکت‌ها و بنگاه‌های اقتصادی نوظهور و متوسط می‌گذارند که از سرمایه‌گذاری‌های ایمن‌تری نسبت به SMEها برخوردار هستند و بانک‌ها از قبل توانایی وام‌دهی مؤثر به این شرکت‌ها را دارند. مؤسسات چندجانبه و سایر سازمان‌ها باید از طریق آموزش کارکنان و ارائه محصولات ویژه SMEها، به بانک‌ها در بهبود مهارت‌های نهادی خود کمک کنند. سپس بانک‌ها می‌توانند SMEها را برای وام‌دهی بهتر بازرسی کنند و از این طریق جریان اعتبار به آن‌ها را افزایش دهند.

■ مشکل دیگری که بانک‌ها با آن روبرو هستند، کمبود اطلاعات در مورد بنگاه‌های کوچک و متوسط است. فقدان دفاتر اعتباری با اطلاعات کافی در مورد بنگاه‌های کوچک و متوسط مانع اصلی وام‌های بانکی به آن‌ها است. این چالش فرصتی مهم برای ایجاد یک بانک اطلاعاتی جامع در مورد بنگاه‌ها فراهم می‌کند که شکاف‌های اطلاعاتی را کاهش داده و منجر به افزایش تأمین مالی بخش SME می‌شود.

تأمین مالی اسلامی، به‌عنوان یک روش جایگزین و اخلاقی برای تأمین مالی متعارف، تأمین مالی را به سمت فعالیت‌های اقتصادی واقعی هدایت می‌کند. به همین ترتیب، از منابع اقتصادی و مالی برای تأمین نیازهای مادی و اجتماعی همه اعضای جامعه، از جمله SMEها و شرکت‌های نوآور استفاده می‌کند. مبنای اصلی محصولات مالی اسلامی ماهیت معاملات مبتنی بر دارایی و همچنین ماهیت مبتنی بر حقوق صاحبان سهام در تقسیم ریسک و سود است. هر یک از این مقوله‌های تأمین مالی نقشی اساسی در افزایش مشارکت مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط و شرکت‌های نوآور و همچنین در جذب سرمایه بالقوه از تأمین‌کنندگان و منابع اسلامی دارند (گروه بانک جهانی و توسعه بانک اسلامی، ۲۰۱۵).

۵. عناصر کلیدی مورد نیاز برای تحقق پتانسیل کامل تأمین مالی اسلامی برای SMEها:

بازارهای اسلامی ابزارهای مختلفی را برای جلب رضایت بنیان‌گذاران و استفاده‌کنندگان از جوه به روش‌های مختلف ارائه می‌دهند: فروش، تأمین مالی تجارت و سرمایه‌گذاری. ابزارهای اساسی این بازارها شامل تأمین مالی اضافه هزینه (مرابحه)، تقسیم سود (مضاربه)، لیزینگ (اجاره)، مشارکت (مشارکه) و پیش‌خرید (بیع سلم یا سلف)، بیعی که در آن مبیع حال ولی برای پرداخت ثمن اجل تعیین می‌شود و زمان بر می‌باشد (بیع موجل) و قراردادهای پیش‌فروش (بیع سلم) علاوه بر فروش فوری، برای انجام فروش اعتباری نیز استفاده می‌شود. در صورت تأخیر در فروش، تحویل کالا در محل انجام می‌شود اما تحویل پرداخت به زمان توافق موکول می‌شود. پرداخت می‌تواند به صورت

یکجا یا اقساطی انجام شود، مشروط بر اینکه برای تأخیر هزینه اضافی پرداخت نشود. پیش‌فروش مشابه قرارداد آتی است که در آن تحویل کالا در آینده در ازای پرداخت در بازار معاملات انجام می‌شود (اقبال^۱، ۱۹۹۷).

این ابزارها همگی به‌عنوان ساختارهای اصلی برای گسترش ابزارهای پیچیده مالی دیگر مورد استفاده قرار می‌گیرند که نشان می‌دهد پتانسیل زیادی برای نوآوری مالی و گسترش در بازارهای مالی اسلامی وجود دارد. روش‌های مختلفی برای تأمین مالی اسلامی وجود دارد. با این حال، در دنیای مالی تجارت و به‌ویژه تأمین مالی پروژه روش‌های خاصی بیشتر از روش‌های دیگر رایج است. عناصر اصلی مورد نیاز برای استفاده مؤثر و محتاطانه از تمام توانایی مالی اسلامی عبارت‌اند از:

✓ ایجاد یک محیط امکان‌پذیر

اولویت اول، یکسان‌سازی عرصه رقابت و ایجاد زمینه‌ای مطلوب برای توسعه مالی با در نظر گرفتن فضای رقابتی اسلامی است. این به معنای تطبیق مقررات مالی است که ویژگی‌های مشخص مالی اسلامی را در نظر می‌گیرد و به بانک‌های اسلامی آسیبی نمی‌رساند. به‌عنوان مثال، الزامات سرمایه‌ای بانک‌ها باید با در نظر گرفتن مدل تقسیم ریسک و سود مالی اسلامی که به سرمایه‌گذاران اجازه می‌دهد ضررهای خاصی را متحمل شوند و وزن ریسک اعمال شده برای تأمین مالی سهام مانند را کاهش دهند، تعدیل شود.

یکسان‌سازی عرصه رقابت همچنین به معنای هماهنگی رفتار مالیاتی محصولات مالی اسلامی با قراردادهای متعارف مشابه است. سیستم‌های مالیات بر درآمد معمولاً سود بهره ابزارهای بدهی را به‌عنوان هزینه کسر می‌کنند. این روند بدهی، تأمین مالی اسلامی را در معرض ضعف رقابتی قرار داده و از تأمین مالی مشترک با ریسک جلوگیری می‌کند. برخی از کشورها می‌توانند با توجه به سیستم‌های مالیاتی موجود به رفع نقایص خود بپردازند، اما برخی دیگر باید در قوانین مالیاتی خود تجدیدنظر کنند.

اعمال مقررات و نظارت بر بانک‌های اسلامی و سازگاری حاکمیت در حوزه‌های قضایی باید بیشتر باشد. بنیان‌گذاران موازین اسلامی از جمله کمیسیون خدمات مالی اسلامی و سازمان حسابداری و حسابرسی مؤسسات مالی اسلامی، در ایجاد قوانین راهنما نقش اساسی داشته‌اند. با این کار، آن‌ها همکاری نزدیک با تنظیم‌کنندگان استانداردهای مالی مستقر دارند، که نشانه خوبی برای ثبات مالی جهانی است. برای اجرای این قوانین باید کارهای بیشتری انجام شود. استانداردهای موجود به‌طور مداوم در سراسر کشورها اعمال نمی‌شود. این می‌تواند توسعه مالی اسلامی را مهار کند یا رشد آن را به‌گونه‌ای تقویت کند که نقاط ضعف سیستمی ایجاد کند.

¹ Iqbal

✓ توسعه صنعت و بازارها

اولویت دوم سیاست‌گذاران، گسترش بیشتر صنعت و بازارها است. بسیاری از کشورها می‌توانند بهبود بیشتر در بانکداری اسلامی را برای افزایش تأمین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط تشویق کنند. به‌عنوان مثال، اطلاعات مربوط به اعتبار بنگاه‌های کوچک و متوسط، از جمله در دسترس بودن وثیقه باید تقویت شود. تلاش بیشتری برای آموزش پرسنل واجد شرایط که می‌توانند به تقاضای روزافزون محصولات مالی اسلامی کمک کنند لازم است. بانک‌های اسلامی باید ظرفیت مدیریت ریسک خود را برای اعطای وام به SMEها افزایش دهند.

برخی از این ابتکارات توسط خود صنعت هدایت خواهد شد. سایر افراد نیز باید نقش خود را بازی کنند، با نهادهای نظارتی برای اطمینان از سیستم‌های ریسک اعتباری کافی، مشارکت با بانک‌های اسلامی برای تأمین مالی SMEها و ظرفیت‌سازی بانک‌های توسعه و دولت‌هایی که از آموزش و سواد مالی حمایت می‌کنند. علاوه بر تقویت صنعت، بسیاری از کشورها می‌توانند بازارهای مالی اسلامی را بیشتر توسعه دهند. پتانسیل رشد صکوک را در نظر بگیرید. طی دهه گذشته، کل دارایی صکوک ده برابر شده و به حدود ۳۰۰ میلیارد دلار رسیده است. بیشتر این دارایی‌ها همچنان در کشورهای حوزه خلیج فارس و مالزی متمرکز هستند. اما علاقه در سایر نقاط جهان افزایش یافته است. لوکزامبورگ، هنگ کنگ، آفریقای جنوبی و انگلستان از دیگر کشورهایی هستند که در سال‌های اخیر اوراق قرضه صکوک منتشر کرده‌اند.

به‌عنوان مثال، برای کمک به ایجاد معیارها و توسعه بازارهای ثانویه، در سررسیدهای مختلف نیاز به انتشارهای حاکمیت منظم وجود دارد. برنامه‌های حاکمیت صکوک باید در استراتژی‌های مدیریت بدهی دولت‌ها گنجانده شود و بازار باید توسط چارچوب‌های قانونی و نظارتی قوی پشتیبانی شود. مورد دوم می‌تواند به رفع عدم اطمینان مداوم در مورد حقوق سرمایه‌گذاران کمک کند.

همچنین بسیاری از کشورها برای کمک به بانک‌های اسلامی برای مدیریت مؤثرتر نیازهای نقدینگی خود، نیاز به ارتقای بازارهای مالی بین‌المللی و بانک‌ها برای ابزارهای سازگار با شریعت دارند. بازار توسعه‌نیافته بانک‌های اسلامی را وادار می‌کند که سهام نقدینگی مازاد خود را حفظ کنند. همچنین بانک‌های مرکزی را در اجرای سیاست‌های پولی خود، به‌ویژه در کشورهایی که دارای سیستم‌های بانکی بزرگ اسلامی هستند، محدود می‌کند.

✓ اطمینان از ثبات مالی

اولویت سوم سیاست‌گذاران، تشدید مقررات و نظارت برای اطمینان از ثبات مالی است. در استفاده از استانداردهای نظارتی و قانونی باید از ثبات بین‌المللی بالایی برخوردار باشد. این مهم نه تنها به

این دلیل که به رقابت در سطح بالایی کمک می‌کند، بلکه به مدیریت ریسک‌های خاص مرتبط با امور مالی اسلامی کمک می‌کند و از آربیتراژ نظارتی جلوگیری می‌کند. درعین حال، ما باید اطمینان حاصل کنیم که مؤسسات مالی اسلامی به اندازه کافی یا بیش از حد تنظیم نشده‌اند و این استانداردها برای در نظر گرفتن ویژگی‌های ویژه محصولات اسلامی سازگار است.

اجرای تدریجی سرمایه بازل و الزامات نقدینگی که با ویژگی‌های مالی اسلامی سازگار است ضروری خواهد بود. این انتقال ممکن است برای بانک‌های اسلامی آسان نباشد، به خصوص در مورد نقدینگی. اما می‌توان آن را فرصتی برای توسعه ابزارها و بازارهای جدید دانست و باید برای اطمینان از پایداری سیستم‌های بانکی ملی تکمیل شود.

دارایی اسلامی در حال حاضر به‌طور سیستماتیک در ۱۰ کشور قابل توجه است که بیش از ۱۵ درصد از کل دارایی‌های مالی را تشکیل می‌دهند البته با افزایش قدرت، مسئولیت بانک‌های اسلامی نیز افزایش می‌یابد - و نیاز به نظارت بیشتر می‌شود. شبکه‌های امنیت مالی - از جمله بیمه سپرده و تسهیلات آخرین تیر (ضمانت نهایی) - نیز برای در نظر گرفتن ویژگی‌های خاص مالی اسلامی نیاز به تکامل دارند. بدون این تعدیلات، کشورها ممکن است ابزاری برای پاسخگویی کافی به شوک‌های مؤسسات مالی فردی نداشته باشند. آن‌ها همچنین توانایی جلوگیری از فروپاشی سیستم بانکی متعارف را نخواهند داشت.

۶. تنظیمات عملیاتی استراتژیک برای هدف قرار دادن بنگاه‌های کوچک و متوسط

بانک‌های اسلامی به‌منظور بهره‌گیری از منابع مالی و سپرده‌گذاری، باید از رویکرد متداول "یکپارچه برای همه" را مورد بررسی قرار می‌دهند و ارزش‌افزوده ویژه‌ای برای SMEها فراهم کنند، دقیقاً مانند آنچه بسیاری از بانک‌های معمولی به‌طور فزاینده‌ای آن را ارائه می‌دهند در مواردی که بانک‌ها برای راه‌اندازی و مدیریت یک تجارت موفق "بانکداری اسلامی برای بنگاه‌های کوچک و متوسط" نیاز به صلاحیت‌های لازم دارند، چارچوب صلاحیت موردنیاز در زیر برجسته می‌شود:

• استراتژی و تقسیم‌بندی

یک استراتژی اختصاصی بانکی برای SMEها و مدل تجاری از اهمیت اساسی برخوردار است: بانک‌ها برای درک بهتر پویایی بازار، شناسایی فرصت‌های تجاری، ایجاد پیشنهادهای مناسب و استقرار یک مدل عملیاتی بهینه، باید رویکردهایی خاصی را برای تقسیم بازارها در پیش بگیرند. عدم آگاهی مشتریان از بانک‌ها و مؤسسات (به‌ویژه مؤسسات اسلامی) که پیشنهادات مالی به بنگاه‌های کوچک و متوسط ارائه می‌دهند، شکاف بزرگی را در زمینه تأمین مالی ایجاد می‌کند.

بانک‌های اسلامی می‌توانند با ایجاد برند و بازاریابی مؤثر در مورد پیشنهادات اسلامی برای SMEها و همچنین ایجاد واحدهای تجاری/ تقسیم‌بندی جداگانه با استراتژی‌های ویژه برای SMEها، این شکاف را برطرف کنند.

• محصولات و خدمات

راه‌حل‌های استقراض: اکنون محصولات سنتی به بانک‌ها این امکان را می‌دهند تا مقیاس موردنیاز برای یک پرتفوی سودآور از بنگاه‌های کوچک و متوسط اسلامی را به دست آورند. بنابراین، متناسب سازی محصولات بانکی موجود در شرکت‌ها و خرده‌فروشی‌ها و مهم‌تر از آن، ایجاد برنامه‌های محصول و رویکردهای پرتفولیو ضروری است.

ارائه خدمات غیر وام: بانک‌های اسلامی باید محصولات و خدمات خود را با ارائه خدمات غیر وام مانند مدیریت وجه نقد، مدیریت حقوق و دستمزد، پرداخت‌ها، عوارض و راهکارهای مالی تجاری گسترش دهند. بانکداری اینترنتی و همچنین خدمات بانکداری موبایل نیز باید با رعایت مقررات مربوط به کارت‌های بدهی ویژه SMEها با محدودیت‌های روزانه در نظر گرفته شود.

• فروش و تحویل

معرفی مدل‌های جدید بانکی اسلامی برای بنگاه‌های کوچک و متوسط: بانک‌های اسلامی برای هدف قرار دادن بنگاه‌های کوچک و متوسط باید از مدل‌های جدید بانکی برای SMEها استفاده کنند. استفاده از موبایل بانک برای افزایش شمول مالی و کاهش هزینه‌های مدیریت حساب می‌تواند گام اولیه خوبی باشد. استفاده از مخبران بانکی برای اطمینان از اتصال آخرین خدمات بانکی در آخرین مسیر نیز می‌تواند مورد توجه قرار گیرد. بانک‌های اسلامی می‌توانند شعبات بنگاه‌های کوچک و متوسط را در خوشه‌های اصلی SME تأسیس کنند. علاوه بر این، بانک‌های اسلامی برای تسهیل در انجام معاملات اسلامی برای بنگاه‌های کوچک و متوسط به ساده‌سازی یا تنظیم مجدد فرایندهای انجام معاملات خود نیاز دارند.

• خدمات مشاوره‌ای

تمرکز بر خدمات مشاوره‌ای: اکثر بنگاه‌های کوچک و متوسط دانش کافی در زمینه امور مالی و مدیریتی، مهارت‌های تجاری (مانند مدل‌سازی مالی، برنامه‌ریزی و پیش‌بینی آینده) و اطلاعات مربوط به قوانین و مقررات دولتی را که عملکرد آن‌ها را تحت تأثیر قرار می‌دهد، ندارند. این کمبود دانش از توسعه بنگاه‌های کوچک و متوسط به شرکت‌های بزرگ‌تر و پایدارتر جلوگیری می‌کند. بانک‌های اسلامی برای کمک و تسهیل رشد باید خدمات مشاوره‌ای به بنگاه‌های کوچک و متوسط ارائه دهند.

• سازمان و سیستم‌ها

آموزش بهتر برای متخصصان SME: به دلیل کمبود وقت و تلاش صرف شده برای آموزش آن‌ها، کمبود نیروی اطلاعاتی در مورد محصولات سازگار با شریعت در مؤسسات مالی وجود دارد. برای رفع این مشکل، مؤسسات مالی باید روش‌های آموزش بهتری را در چارچوب‌های سازمانی خود بگنجانند. سرمایه‌گذاری در آموزش کارکنان به بانک‌های اسلامی این امکان را می‌دهد تا به‌طور مؤثرتری به SMEها خدمت کنند و به افزایش نفوذ در بازار کمک کنند.

• مدیریت ریسک

اتخاذ روش‌های بهتر و پیچیده‌تر: بیشتر مؤسسات مالی برای شناسایی و هدف قرار دادن بنگاه‌های کوچک و متوسط مناسب به روش‌های سنتی بانکی اعتماد می‌کنند. مؤسسات مالی باید از تکنیک‌های ارزیابی اعتبار مناسب (مانند ارزیابی رفتار، امتیازدهی اعتباری، گردش پول و وام‌های برنامه‌ریزی شده) استفاده کرده و سیستم‌های هشدار زودهنگام و چارچوب‌های جمع‌آوری قوی‌تری را برای شناسایی و مدیریت بهتر SMEها، تعیین مؤثرتر قیمت محصولات و کاهش قرار گرفتن در معرض خطر ایجاد کنند.

ساده‌سازی فرایندهای درخواست وام برای SMEها: SMEها به دلیل میزان اسناد موردنیاز و طولانی بودن روند تصویب (بیش از یک ماه) در درخواست وام با مشکل روبه‌رو شده‌اند. اکثر بنگاه‌های کوچک و متوسط مدارک لازم برای درخواست وام را ندارند. در مقایسه با شرکت‌های بزرگ نیازهای مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط فوری است. در نتیجه، روند تأیید باید کوتاه شود. بانک‌های اسلامی باید بر ساده‌سازی روند کار و ایجاد روابط با مشاغل کوچک و متوسط (مشتریان فعلی و بالقوه) متمرکز شوند که این امر موجب تحویل سریع اعتبار می‌شود.

بانک‌ها به‌منظور دستیابی به صلاحیت‌های لازم برای سید سهام از بنگاه‌های کوچک و متوسط اسلامی پایدار، سودآور و با عملکرد بالا، ممکن است نیاز به کمک فنی داشته باشند. تأمین مالی برای SMEها یک مهارت تخصصی است که بندرت در کشورهای اسلامی در دسترس است.

۷. بنگاه‌های کوچک و متوسط در ایران

اکثر واحدهای تولیدی در ایران از بنگاه‌های کوچک و متوسط هستند. از نظر بین‌المللی معمولاً بنگاه‌های متوسط سهم نسبتاً قابل ملاحظه‌ای در صادرات دارند، زیرا از کارشناسان فنی، مهارت‌های تولیدی و بازاریابی و دسترسی به منابع مالی موردنیاز برای مشارکت در تجارت بین‌الملل بهره می‌برند. عمده موانعی که بنگاه‌های کوچک و متوسط ایران با آن‌ها مواجه‌اند عبارت‌اند از:

الف) موانع بازار مثل وجود خریدهای انحصاری، نوسانات در عرضه و تقاضا، خرید مواد اولیه در مقیاس‌های کم که به افزایش قیمت‌ها منجر می‌شود و غیره.

ب) موانع مالی مانند، مشکلات مربوط به ارائه ضمانت‌نامه‌های بانکی، تأخیر در دریافت درآمد حاصل از فروش، افزایش فشار نقدینگی بر بنگاه‌های کوچک و متوسط و غیره.

ج) عدم دسترسی به انواع گوناگون اطلاعات از جمله: اطلاعات بازاریابی در خصوص بازارهای داخلی و خارجی، قیمت‌گذاری و بسته‌بندی، اطلاعات در مورد وضعیت مالی و فناوری صنایع کوچک و متوسط برای کمک به سرمایه‌گذاران در انتخاب کسب و کارهای مناسب برای سرمایه‌گذاری، اطلاعات فنی و عملیاتی، اطلاعات در مورد منابع تأمین مواد اولیه تولید و خریداران.

د) سیاست‌های دولت، مانند: ناتوانی در ایجاد محیط توانمندساز برای بنگاه‌های کوچک و متوسط، موانع اداری برای اخذ عوارض و فقدان نهادهای حل دعاوی احتمالی و غیره.

و) موانع قانونی مانند: نیاز به داشتن هیئت مدیره جهت تأسیس شرکت و غیره (عمید و غمخواری، ۱۳۸۸).

۸. وضعیت تأمین مالی صنایع کوچک و متوسط در ایران

بانک‌داری بنگاه‌های کوچک و متوسط به درآمدزایی آن‌ها، کیفیت دارایی‌هایشان و کارایی خود بانک بستگی دارد. بنابراین یافتن راه‌حل بهینه که منجر به حداقل کردن ریسک، هزینه و افزایش کارایی بانک شود، اهمیت اساسی در تأمین مالی این بنگاه‌ها دارد. طبق گزارش IFC در سال ۲۰۱۰، بسیاری از بانک‌ها بیان کرده‌اند که در بخش بنگاه‌های کوچک و متوسط فرصت‌های سودآوری زیادی را درک نموده‌اند. برای مثال در مطالعه انجام شده توسط بک و پرا^۱ (۲۰۰۸) بر روی ۹۱ بانک در ۴۵ کشور توسعه‌یافته و درحال توسعه، این نتیجه حاصل شده است که بانک‌ها، بخش بنگاه‌های کوچک و متوسط را به‌عنوان بازار هدفی بزرگ با چشم‌اندازی روشن می‌بینند. اما فاصله چشمگیر موجود بین کشورهای با درآمد بالا و کشورهای فقیرتر در دسترسی به منابع مالی، به محیط کسب و کار (شرایط اقتصاد کلان و قوانین حاکم) نسبت داده می‌شود.

علی‌رغم سهم قابل توجه این صنایع در صادرات کشورهای و اشتغال‌زایی، در ایران همچنان این صنایع با مهری و بی‌اقبالیتی روبه‌رو هستند. یک علت بسیار مهم، این است که "به‌علت ساختار رانتهی کشور، بازدهی فعالیت‌های غیرصنعتی در کوتاه‌مدت از بازدهی فعالیت‌های صنعتی بیشتر است"؛ این تفاوت بازدهی در بخش دلالتی و مسکن به اوج خود می‌رسد. به این ترتیب طبیعی است که

¹ Beck and Peria

سرمایه‌گذاران بخش خصوصی دنبال بازدهی کوتاه‌مدت، هیچ انگیزه‌ای برای سرمایه‌گذاری و ورود به این صنایع نداشته باشند (آرانی و حیدری، ۱۳۹۴).

دراقتصاد ایران، به‌عنوان کشوری درحال توسعه، به رگم تدوین سیاست‌های پولی و مالی و بسته-های حمایتی (ازجمله طرح بنگاه‌های کوچک اقتصادی زودبازده و کارآفرین، مصوب ۱۳۸۴/۹/۱۸ که با هدف توزیع عادلانه درآمد به‌ویژه در منطق محروم و افزایش کارایی تسهیلات بانکی مطرح شد) براساس گزارش وزیر صنعت، معدن و تجارت به هیئت دولت در تیرماه ۱۳۹۳، نزدیک به چهارده هزارواحد صنعتی به‌دلیل مشکلات و موانع مختلف بر سر راه سرمایه‌گذاری و تولید، تعطیل شده‌اند. براساس گزارش وزارت صنعت، معدن و تجارت تا پایان سال ۱۳۹۲ تعداد کارگاه‌های کمتر از ۵۰ نفر کارکن دارای پروانه بهره‌برداری صنعتی در کشور ۸۲/۸ هزار واحد بوده است که سهمی معادل ۹۱/۵ درصد از کل تعداد واحدهای دارای پروانه بهره‌برداری صنعتی را به خود اختصاص داده‌اند. بااین‌وجود، سهم این واحدها از سرمایه و اشتغال کل واحدهای صنعتی به ترتیب ۲۴/۴ و ۴۱/۲ درصد می‌باشد. در نقطه مقابل، کارگاه‌های ۵۰ نفر کارکن و بیشتر به‌رغم سهم پایین خود از تعداد پروانه‌های بهره‌برداری موجود، سهم ۷۵/۶ و ۵۸/۸ درصدی به‌ترتیب از سرمایه و اشتغال کل واحدهای صنعتی به خود اختصاص داده‌اند که به مراتب بیش از کارگاه‌های کمتر از ۵۰ نفر کارکن می‌باشد. همچنین براساس آمارگیری بانک مرکزی سهم بنگاه‌های کوچک و متوسط (کمتر از ۱۰۰ نفر کارکن) از کل ارزش‌افزوده بخش صنعت در سال ۱۳۹۱ تنها ۳۶ درصد می‌باشد (بنی‌طباکوپایی و همکاران، ۱۳۹۴). این درحالی است که در کشورهای بادرآمد بالا، این بنگاه‌ها حدود نیمی از تولید ناخالص داخلی را تشکیل می‌دهند و منبع اصلی ایجاد اشتغال در بسیاری از آن‌ها هستند.

در ایران، بنگاه‌های کوچک و متوسط با معضلات گوناگونی روبه‌رو هستند که از آن جمله می‌توان به مواردی از قبیل فقدان مقیاس‌های لازم از جنبه‌های مختلف سرمایه، تولید و بازار، فقدان محیط‌های مناسب رشد کسب و کار از جنبه‌های مختلف حقوقی و قانونی، فقدان زیرساخت‌های نرم‌افزاری و تشکیلاتی، تولید با فناوری‌های کهنه و عدم دسترسی به تکنولوژی‌های نوین، فقدان ارتباط منسجم با شبکه‌های بانکی و مالی کشور و عدم وجود شبکه‌های همکاری میان بنگاهی اشاره کرد. طبق گزارش سازمان صنایع و شهرک‌های صنعتی در مورد موانع رشد و توسعه شرکت‌های کوچک و متوسط مستقر در شهرک‌های صنعتی و دلایل غیرفعال شدن احتمالی آن‌ها، عوامل متعددی ازجمله کمبود نقدینگی، فقدان بازار، تأمین مواد اولیه، ماشین آلات و اختلاف شرکا را شناسایی شده است (گزارش فرابورس ایران، ۱۳۹۳).

در سال‌های گذشته، نهادهای متفاوتی در کشور جهت حمایت و تأمین مالی این بنگاه‌ها به وجود آمده‌اند که می‌توان آن‌ها را در چند گروه شامل نهادها و مؤسسات مالی و اعتباری، وزارتخانه-

ها و نهادهای دولتی و نهادهای بین‌المللی طبقه‌بندی نمود. نهادها و مؤسسات مالی و اعتباری، علاوه بر بانک‌های تجاری و بانک‌های تخصصی موجود در حوزه فعالیت این بنگاه‌ها، شامل تعاونی‌های مالی، مؤسسات تأمین مالی خرد و صندوق‌های اعتباری است که عمدتاً در زمینه اعطای وام‌های کوتاه‌مدت مبتنی بر طرح تجاری مشارکت در پروژه‌ها، اعطای وام‌های بلندمدت با نرخ بهره پایین، تقویت نقدینگی شرکت‌ها، ارائه تضمین‌های لازم و مشاوره‌ای مالی فعالیت می‌نمایند. باتوجه به تنوع موجود در روش‌های طراحی شده در تأمین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط، زیرساخت‌های متفاوتی جهت تأمین مالی آن‌ها مورد نیاز است که مهم‌ترین آن‌ها، ساختار اطلاعاتی، ساختار حقوقی و قانونی و نیز ساختار مقرراتی و مالیاتی است (سلطانی و همکاران، ۱۳۹۰).

علی‌رغم وجود انواع نهادها در ایران برای حمایت از بنگاه‌های کوچک و متوسط، تأمین مالی این بنگاه‌ها همچنان با مشکل روبه‌رو است. دامنه مشکلات پیش‌روی این بنگاه‌ها تا حدی گسترده است که هر نهاد و وزارت‌خانه‌ای باتوجه به عملکرد خود، تعریف خاص و متمایزی از بنگاه‌های کوچک و متوسط ارائه می‌کند. از طرفی پراکندگی موضوع و تنوع فعالیت این نوع بنگاه‌ها سبب شده است تا نهادها و دستگاه‌های مختلف، دست اندرکار تأمین مالی آن‌ها شوند. همچنین حمایت‌های مالی ارائه شده از سوی دستگاه‌های مختلف به‌دلیل برخوردار نبودن از استراتژی مشخص، نگرشی کوتاه‌مدت و موقتی دارند.

نظام تولید و صنعت در ایران در حوزه تأمین مالی کاملاً مبتنی بر سیستم بانکی است. اما وضعیت نامساعد تأمین نقدینگی در بنگاه‌های کوچک و متوسط ایران، نشان‌دهنده عدم برقراری ارتباط سازنده بین بخش بانکی و بخش تولید است. درواقع شرایطی که بانک‌ها برای تأمین وام و اعتبارات به بنگاه‌های کوچک و متوسط در نظر می‌گیرند (دفتر مطالعات اقتصادی مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی، ۱۳۹۴).

به منظور تقویت حمایت از تأمین مالی این بنگاه‌ها، توجه به تجربیات سایر کشورها و مقایسه نهادها، روش‌ها و استراتژی‌های به کار گرفته شده توسط سیستم‌های مالی این کشورها در تأمین مالی، می‌تواند راهگشای توسعه صنایع کوچک و متوسط ایران باشد.

۹. نتیجه‌گیری

بنگاه‌های کوچک و متوسط نقش بالایی در تولید و اشتغال در سراسر جهان دارند. با این وجود این بنگاه‌ها با مسئله محدودیت مالی و تأمین مالی مواجه هستند و اغلب خدمات مالی پیش‌روی آنها با موازین اسلامی سازگار نیست. از مهمترین دلایل نبود تأمین مالی اسلامی برای این شرکت‌ها، ضعف مدیریتی این شرکت‌ها، ناشناخته بودن آنها برای بانک‌ها، عدم پایداری و ریسک بالای فعالیت آنها،

نبود قابلیت در بانک‌ها برای ارائه خدمات اسلامی به این شرکت‌ها و... اشاره نمود. عناصر کلیدی موردنیاز برای تحقق پتانسیل کامل تأمین مالی اسلامی برای SMEها عبارتند از ایجاد یک محیط رقابتی شفاف و سالم که تنظیمات آن متناسب با الزامات بانکداری و تأمین مالی اسلامی است، همچنین توسعه صنعت و بازارها و ایجاد ثبات مالی با استفاده از سیاست‌ها و مقررات تنظیمی.

تنظیمات عملیاتی استراتژیک برای هدف قرار دادن بنگاه‌های کوچک و متوسط در موسسات تأمین مالی اسلامی به شرح زیر است:

- داشتن استراتژی خاص در ارتباط با SMEها و بخش‌بندی خدماتی که ارائه می‌شود.
- تنوع خدمات و محصولات مبتنی بر وام‌دهی و خدمات و محصولات غیروام دهی
- ارائه خدمات مشاوره‌ای به شرکت‌ها
- مدیریت ریسک از طریق تعدیل روش‌های ارزیابی اعتباری شرکت‌ها
- کوتاه کردن فرایند وام‌دهی به SMEها
- استفاده از رهنمودهای فنی متخصصان

منابع

۱. آرنی، شاهین و حیدری، سیدعلی (۱۳۹۴). سازوکار بانکداری صنایع خرد، کوچک و متوسط؛ و الگوبرداری آن در ایران. بیست و پنجمین همایش سالانه سیاست‌های پولی و ارزی.
۲. بنی‌طباکوپایی، سیدعلی؛ پاک‌پرور، محمدمهدی و فاطمی‌خوراسگانی، سیدعلی (۱۳۹۴). اصلاح ساختاری نهاد ضمانت کلید دسترسی بنگاه‌های کوچک و متوسط به اعتبار. بیست و پنجمین همایش سالانه سیاست‌های پولی و ارزی.
۳. دفتر مطالعات اقتصادی مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی (۱۳۹۴). الگوی تأمین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط ۱- تحلیلی بر مفهوم و اهمیت تأمین مالی بنگاه‌های کوچک و متوسط.
۴. سلطانی، زهرا؛ خشنود، زهرا و اکبری‌آشتی، طاهره (۱۳۹۰). سازوکارهای تأمین مالی شرکت‌های کوچک و متوسط. پژوهشکده پولی و بانکی بانک مرکزی.
۵. گزارش فرابورس ایران (۱۳۹۳)، شماره ۹۳/۴/۱۲. تأمین مالی شرکت‌های کوچک و متوسط در بازار سرمایه، مطالعات تطبیقی و راهکار پیشنهادی.
6. Elasrag, H. (2011). Principals of the Islamic finance: A focus on project finance. Available at SSRN 1806305.
7. Elasrag, H. (2016). Islamic Finance for SMES. *Journal of Economic and Social Thought*, 3. 437-453.
8. Chapra, M. U. (2011). The global financial crisis: Some suggestions for reform of the global financial architecture in the light of Islamic finance. *Thunderbird International Business Review*, 53(5), 565-579.
9. Iqbal, Z. (1997). Islamic financial systems. *Finance and Development*, 34, 42-45.
10. Leon, F., & Weill, L. (2018). Islamic banking development and access to credit. *Pacific-Basin Finance Journal*, 52, 54-69.
11. Malaysia International Islamic Financial Centre, (February 2016). *Islamic finance: Bridging the Funding Gaps of SMEs and MSMEs*. [Retrieved from].
12. Mumani, H. F. (2014). *Islamic Finance for SMEs in Jordan 1978-2014* (Doctoral dissertation, Eastern Mediterranean University (EMU)-Doğu Akdeniz Üniversitesi (DAÜ)).
13. Shaban, M., Duygun, M., & Fry, J. (2016). SME's lending and Islamic finance. Is it a "win-win" situation?. *Economic Modelling*, 55, 1-5.
14. World Bank Group, & Islamic Development Bank, (2015). *Leveraging Islamic Finance for Small and Medium Enterprises (SMEs)*. Retrieved from Washington DC.
15. IFC. (2010). The SME Banking Knowledge Guide.

