



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

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.

¹ EUROCHAMBRES, the Association of European Chambers of Commerce and Industry

² 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 دیجیتال 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 جمع‌آوری 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 مشکل‌آفرین 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.

¹ 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" 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 تائید 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 می آید. این کارشناسان در ماموریت های اقتصادی خارج از کشور نیز شرکت می کنند و در خصوص تسهیلات دوجانبه مالی یا اعتبارات موجود در کشورهای خاص به شرکت های لهستانی اطلاع رسانی می کنند.

۶- توصیه های سیاستی

در پایان این گزارش، منتخبی از توصیه های سیاستی در راستای حمایت موثرتر کشورهای عضو اتحادیه اروپا از بنگاه های کوچک و متوسط در ۵ طبقه بندی برای تسهیل دسترسی بنگاه ها به منابع مالی و بهره مندی آنها از خدمات مشاوره ای بهتر در این زمینه، به سیاست گذاران ارائه شده است. این توصیه ها بر پایه چالش هایی صورت گرفته که کسب و کارهای تحت حمایت اتاق های بازرگانی در کشورهای مختلف اتحادیه اروپا در خصوص تامین مالی با آن مواجه بوده و اتاق های بازرگانی را در جریان آن قرار داده اند. اتاق های بازرگانی عضو Eurochambers نیز با هدف بهبود شرایط تامین مالی بنگاه های کوچک و متوسط تحت حمایتشان، این چالش ها را به اتاق اروپا منعکس کرده اند.

توصیه های سیاستی مذکور که در ذیل به طور تفصیلی بدان پرداخته شده است، می تواند برای کشور ما نیز حاوی نکات مفیدی باشد.

۶-۱- حمایت های دولتی

یکی از چالش هایی که که کسب و کارهای کوچک با آن مواجه بوده اند 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 بنگاه های کوچک و متوسط به منابع مالی اختصاص دهد، خدماتی همچون مشاوره برای آماده سازی طرح های کسب و کار که می تواند شانس دست یافتن SME ها به منابع مالی را افزایش دهد. همچنین با توجه به منابع مالی محدود و حوزه عمل گسترده اتاق ها، آنها برای ارائه خدمات تامین مالی با محدودیت مواجه اند، بنابراین پیشنهاد شده ادارات دولتی دسترسی به منابع مالی را برای این بنگاه ها تضمین کنند تا از این طریق توانایی اتاق ها نیز برای حمایت های تامین مالی و ارائه خدمات مشاوره به بنگاه های کوچک و متوسط افزایش یابد. بعلاوه توصیه شده طرح های تحت برنامه های 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 معمولاً 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. درواقع 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