

مجموعه گزارش‌های شناسایی مانع توسعه اقتصادی ایران

مانع شماره ۷: وثیقه‌سالاری؛ وقتی دارایی جای اعتبار کسب‌وکار را می‌گیرد.
بررسی آثار غلبه وثیقه ملکی بر تخصیص اعتبار، رشد بنگاه‌های مولد و دسترسی کارآفرینان به تأمین مالی

۱- صورت مسئله: کسب‌وکار توان بازپرداخت دارد، اما وثیقه ندارد.

بسیاری از بنگاه‌ها محصول قابل فروش، مشتری معتبر، سفارش مشخص و جریان درآمد قابل قبولی دارند، اما برای دریافت تسهیلات بانکی با مانعی مواجه می‌شوند که ارتباط مستقیمی با کیفیت فعالیت آنها ندارد: نداشتن ملک یا وثیقه مورد قبول بانک.

یک واحد تولیدی ممکن است برای اجرای سفارش قطعی خود، به سرمایه در گردش نیاز داشته باشد، اما چون کارخانه در محل استیجاری فعالیت می‌کند یا دارایی ملکی آزاد ندارد، نتواند اعتبار دریافت کند. شرکت دانش‌بنیانی نیز ممکن است قرارداد فروش، فناوری ارزشمند و نیروی متخصص داشته باشد، اما بخش عمده دارایی‌های آن نامشهود باشد و در ارزیابی وثیقه‌ای بانک جایگاه محدودی پیدا کند.

در مقابل، متقاضی دارای ملک و دارایی قابل ترهین ممکن است با سهولت بیشتری از مرحله تضمین عبور کند، حتی اگر فعالیت اقتصادی او توان درآمدزایی پایین‌تری داشته باشد. در چنین ساختاری، مالکیت دارایی می‌تواند از کیفیت کسب‌وکار در دسترسی به اعتبار اثرگذارتر شود.

مسئله اصلی، وجود وثیقه نیست. بانک منابع سپرده‌گذاران را در اختیار دارد و باید ریسک بازپرداخت را مدیریت کند. مشکل از زمانی آغاز می‌شود که وثیقه به شرط غالب دریافت تسهیلات تبدیل شود و ارزیابی بازار، جریان نقدی، سوابق پرداخت، قراردادهای و توان مدیریتی بنگاه در مرتبه بعد قرار گیرد.

در منطق تأمین مالی، منبع اصلی بازپرداخت وام باید درآمد فعالیت اقتصادی باشد؛ وثیقه، پشتوانه جبران خسارت در صورت نکول است. اما در وثیقه‌سالاری، این رابطه جابه‌جا می‌شود: ابتدا بررسی می‌شود که بانک در صورت نپرداختن بدهی چه دارایی‌ای می‌تواند وصول کند و سپس به توان کسب‌وکار برای پرداخت بدهی توجه می‌شود.

نتیجه آن است که بنگاه مولدی که به اعتبار نیاز دارد، ممکن است به دلیل نداشتن دارایی گذشته از فرصت رشد آینده محروم شود. این مانع برای بنگاه‌های کوچک، شرکت‌های دانش‌بنیان و کارآفرینان جوان جدی‌تر است؛ زیرا مزیت آنها بیشتر در مهارت، فناوری، محصول و بازار است، نه در مالکیت زمین و ساختمان.

۲- وثیقه سالاری چگونه شکل می گیرد؟

غلبه وثیقه بر اعتبارسنجی فقط نتیجه سخت گیری یک شعبه یا کارشناس نیست؛ بلکه از ترکیب ضعف اطلاعات، دشواری ارزیابی و ساختار انگیزه های بانکی شکل می گیرد.

نخستین عامل، دشواری شناخت کسب و کار است. بررسی توان بازپرداخت یک بنگاه به اطلاعات معتبر درباره فروش، هزینه، بدهی، مطالبات، مشتریان و جریان نقدی نیاز دارد. صورت های مالی نامنظم، جدایی ناکافی حساب های شخصی و تجاری و نبود اطلاعات قابل اتکا، ارزیابی را برای بانک دشوار می کند. در چنین شرایطی، بانک به ملک تکیه می کند که ظاهراً ساده تر قابل شناسایی و ارزش گذاری است.

عامل دوم، هزینه ارزیابی تخصصی است. شناخت یک شرکت فناور، یک بنگاه صادراتی یا یک واحد کوچک تولیدی به دانش بازار و صنعت نیاز دارد. ارزیابی ملک معمولاً از رویه شناخته شده تری برخوردار است، اما ارزیابی قرارداد فروش، فناوری یا توان درآمدزایی بنگاه پیچیده تر است. اگر بانک این ظرفیت تخصصی را نداشته باشد، وثیقه جای اطلاعات و تحلیل را می گیرد.

عامل سوم، ساختار پاسخ گویی در بانک است. وقتی تصمیم گیرنده بابت نداشتن وثیقه کافی بیشتر از ضعف تحلیل اقتصادی مؤاخذه شود، طبیعی است که برای کاهش مسئولیت خود بر تضمین های سنگین تر اصرار کند. در این وضعیت، گرفتن وثیقه کافی می تواند برای کارشناس بانکی قابل دفاع تر از اعطای اعتبار به بنگاهی باشد که جریان درآمد مناسبی دارد، اما دارایی ملکی ندارد.

عامل چهارم، نااطمینانی اقتصادی است. تورم، تغییر نرخ ارز، محدودیت انرژی، نوسان تقاضا و بی ثباتی مقررات، پیش بینی درآمد آینده بنگاه را دشوار می کند. بانک ممکن است در واکنش به این ریسک ها وثیقه بیشتری مطالبه کند؛ هرچند خود وثیقه نیز از ریسک کاهش ارزش، دشواری فروش و طولانی شدن وصول مصون نیست.

عامل پنجم، محدود بودن ابزارهای جایگزین است. اگر مطالبات تجاری، موجودی کالا، ماشین آلات، ضمانت نامه ها و قراردادهای معتبر در عمل به سادگی قابل استفاده نباشند، متقاضی ناچار می شود برای انواع نیازهای مالی، وثیقه ملکی ارائه کند. تجربه اصلاحات بین المللی نیز نشان می دهد توسعه استفاده از دارایی های منقول و ایجاد سازوکار ثبت حقوق وثیقه ای، می تواند دسترسی بنگاه ها، به ویژه بنگاه های کوچک، به اعتبار را افزایش دهد.

این عوامل به چرخه ای منجر می شوند که در آن ضعف اطلاعات، اتکا به وثیقه را افزایش می دهد و اتکای بیشتر به وثیقه نیز انگیزه سرمایه گذاری در شناخت کسب و کار و اعتبارسنجی تخصصی را کاهش می دهد.

۳- وقتی بنگاه برای دریافت وام باید ابتدا مالک شود.

وثیقه سالاری مسیر رشد بنگاه را تغییر می‌دهد. بنگاه به جای آنکه ابتدا محصول و بازار خود را توسعه دهد و از محل درآمد حاصل دارایی ایجاد کند، ناچار می‌شود پیش از دسترسی به اعتبار، دارایی مورد قبول بانک فراهم کند.

این وضعیت برای یک تولیدکننده در محل استیجاری ملموس است. ممکن است بنگاه ماشین‌آلات، مشتری و سفارش داشته باشد، اما برای خرید مواد اولیه از بانک پاسخ بگیرد که باید ملک دیگری معرفی کند. در نتیجه، مسئله از «آیا سفارش سودآور است و امکان وصول دارد؟» به «چه ملکی در اختیار دارید؟» تغییر می‌کند. کارآفرین جوان نیز ممکن است توان فنی و مدیریتی مناسبی داشته باشد، اما چون هنوز فرصت انباشت دارایی پیدا نکرده است، ناچار شود از ملک خانواده استفاده کند، شریک دارای وثیقه بگیرد یا از اجرای طرح خود صرف نظر کند. به این ترتیب، دسترسی به اعتبار فقط به کیفیت فرصت اقتصادی مرتبط نیست، بلکه به ثروت اولیه وابسته می‌شود.

این وابستگی می‌تواند منابع بنگاه را نیز منحرف کند. بنگاه ممکن است بخشی از سرمایه خود را که باید صرف فناوری، مواد اولیه یا توسعه بازار شود، به خرید ملک اختصاص دهد تا امکان تأمین مالی بعدی را به دست آورد. در چنین شرایطی، مالکیت ساختمان از ابزاری برای فعالیت تولیدی به شرط ورود به شبکه اعتبار تبدیل می‌شود.

از سوی دیگر، وثیقه‌گذاری ظرفیت محدودی دارد. بنگاهی که دارایی خود را برای یک تسهیلات در رهن قرار داده است، ممکن است برای تأمین سفارش جدید نتواند اعتبار دیگری دریافت کند؛ حتی اگر فروش و توان بازپرداخت آن افزایش یافته باشد. در نتیجه، رشد اعتبار با رشد فعالیت اقتصادی هماهنگ نمی‌شود و به میزان دارایی آزاد وابسته می‌ماند.

همچنین فروش بالا به تنهایی برای تشخیص توان بازپرداخت کافی نیست. ممکن است بنگاه فروش مناسبی داشته باشد، اما مطالبات آن دیر وصول شود یا حاشیه سود آن پایین باشد. بنابراین، جایگزین وثیقه سالاری نباید اتکای ساده به گردش حساب یا مبلغ فروش باشد؛ بلکه باید جریان نقدی قابل وصول و توان پرداخت اقساط در موعد مقرر بررسی شود.

مسئله اصلی این است که بانک میان «داشتن دارایی» و «توان بازپرداخت» تمایز قائل شود. مالکیت ملک الزاماً به معنای برخورداری از کسب‌وکار سالم نیست و نداشتن ملک نیز الزاماً نشانه اعتبار پایین نیست.

۴- وثیقه سالاری چگونه مانع توسعه می‌شود؟

غلبه وثیقه ملکی بر ارزیابی کسب‌وکار از چند مسیر به مانع توسعه تبدیل می‌شود.

کاهش دسترسی بنگاه‌های مولد به اعتبار: بنگاه‌هایی که بازار و توان درآمدزایی دارند، اما دارایی قابل تهرین ندارند، ممکن است از اجرای سفارش، افزایش تولید یا توسعه ظرفیت بازمانند.

ایجاد نابرابری در فرصت کارآفرینی: اشخاص برخوردار از دارایی خانوادگی یا ملکی، آسان‌تر از مانع تضمین عبور می‌کنند. در مقابل، کارآفرینان جوان و بنگاه‌های تازه‌وارد با محدودیت بیشتری روبه‌رو می‌شوند. تضعیف فعالیت‌های دانش‌بنیان: دارایی اصلی بسیاری از شرکت‌های فناور در دانش، نرم‌افزار، نیروی انسانی، قرارداد و شبکه مشتریان آنهاست. الگوی تأمین مالی مبتنی بر ملک، این ظرفیت‌ها را به‌خوبی منعکس نمی‌کند. انحراف منابع از تولید به تملک دارایی: بنگاه ممکن است برای افزایش امکان دریافت تسهیلات، خرید ملک را بر سرمایه‌گذاری در بهره‌وری و توسعه بازار ترجیح دهد.

افزایش هزینه تأمین مالی: بنگاه فاقد وثیقه ممکن است به منابع غیررسمی، پیش‌فروش با تخفیف زیاد، فروش فوری مطالبات یا شراکت نامناسب روی آورد و بخشی از سود خود را از دست بدهد. اختلال در سرمایه در گردش: نیاز مالی تولید غالباً کوتاه‌مدت و تکرارشونده است، اما تأمین آن به ارزیابی، تهرین و آزادسازی دارایی‌های بلندمدت وابسته می‌شود. این ناسازگاری می‌تواند زمان تأمین مالی را افزایش دهد.

تضعیف رقابت: بنگاه دارای دارایی بیشتر ممکن است اعتبار بیشتری بگیرد، درحالی‌که بنگاه بهره‌ورتر اما کم‌دارایی از منابع محروم بماند. در نتیجه، تخصیص اعتبار لزوماً به سمت بهترین فرصت‌های تولیدی حرکت نمی‌کند.

وثیقه سنگین نیز به‌تنهایی سلامت تسهیلات را تضمین نمی‌کند. اگر وام به فعالیت‌های فاقد توان بازپرداخت داده شود، بانک ممکن است در نهایت ناچار به تملک دارایی شود. تملک و فروش وثیقه می‌تواند زمان‌بر و پرهزینه باشد و جای وصول منظم اقساط را نمی‌گیرد.

بنابراین، معیار کیفیت تأمین مالی نباید فقط ارزش وثایق دریافتی باشد و باید بررسی شود اعتبار به کدام فعالیت رسیده، چه جریان درآمدی ایجاد کرده و آیا بازپرداخت آن از محل فعالیت اقتصادی انجام شده است یا از فروش دارایی و دریافت بدهی جدید، انجام شده است.

۵- اعتبارسنجی و تأمین مالی زنجیره‌ای چه چیزی را تغییر می‌دهند؟

عبور از وثیقه‌سالاری به معنای حذف تضمین یا اعطای تسهیلات بدون ارزیابی نیست. هدف آن است که شناخت کسب‌وکار، سنجش توان بازپرداخت و انتخاب تضمین متناسب، جای مطالبه یکسان وثیقه ملکی را بگیرد.

در اعتبارسنجی کسب‌وکار، اطلاعاتی مانند سوابق بازپرداخت، جریان ورود و خروج وجه، کیفیت مطالبات، بدهی‌های موجود، حاشیه سود، اعتبار مشتریان و تجربه مدیریت بررسی می‌شود. این ارزیابی باید نشان دهد

بنگاه در شرایط عادی و در صورت بروز شوک، چه میزان بدهی را می‌تواند بازپرداخت کند. توسعه اطلاعات اعتباری بنگاه‌های کوچک نیز از محورهای پیشنهادی نهادهای بین‌المللی برای کاهش محدودیت تأمین مالی آنهاست.

تأمین مالی زنجیره‌ای نیز امکان می‌دهد نیاز مالی بنگاه در ارتباط با معامله واقعی و جایگاه آن در زنجیره بررسی شود. برای مثال، تأمین‌کننده‌ای که کالا را به خریدار معتبر تحویل داده و صورتحساب او تأیید شده است، می‌تواند بر مبنای همان مطالبه برای دریافت منابع اقدام کند. در این حالت، اعتبار خریدار و قابلیت وصول مطالبه در ارزیابی نقش پیدا می‌کند.

تأمین مالی سفارش خرید نیز می‌تواند برای خرید مواد اولیه یک سفارش معتبر به کار رود؛ البته با بررسی توان اجرای سفارش، شرایط قرارداد و اعتبار خریدار. پرداخت مستقیم به فروشنده مواد اولیه و اتصال بازپرداخت به وجوه حاصل از فروش، امکان ردیابی مصرف اعتبار را افزایش می‌دهد.

باین‌حال، این ابزارها ریسک را حذف نمی‌کنند. قرارداد صوری، تأمین مالی چندباره یک صورتحساب، اختلاف بر سر تحویل کالا، تأخیر خریدار و تمرکز بر یک مشتری، از ریسک‌هایی هستند که باید کنترل شوند. شرکت نوپایی که هنوز بازار و جریان درآمد قابل اتکا ندارد نیز ممکن است بیشتر از وام بانکی با اقساط قطعی، به سرمایه‌گذاری خطرپذیر یا مشارکت نیاز داشته باشد.

بنابراین، الگوی مناسب، جایگزینی کامل یک ابزار با ابزار دیگر نیست؛ بلکه انتخاب روش تأمین مالی متناسب با ماهیت بنگاه و نیاز آن است. وثیقه ملکی، ضمانت، مطالبات تجاری، دارایی منقول، تأمین مالی زنجیره‌ای و سرمایه‌گذاری مشارکتی باید در جای درست خود استفاده شوند.

۶- نتیجه سیاستی: از ارزش ملک به توان بازپرداخت کسب‌وکار

اصلاح تأمین مالی باید رابطه میان اعتبار و فعالیت اقتصادی را تقویت کند. وثیقه باید پشتوانه مدیریت ریسک باشد، نه جایگزین شناخت بنگاه و نه شرطی که همه متقاضیان، صرف‌نظر از نوع فعالیت و توان بازپرداخت، به یک شکل با آن مواجه شوند.

بر این اساس پیشنهاد می‌شود:

۱. ارزیابی جریان نقدی و توان بازپرداخت، مبنای اصلی تصمیم اعتباری قرار گیرد. بانک باید علاوه بر وثیقه، کیفیت درآمد، زمان وصول مطالبات، بدهی‌های موجود و حساسیت بنگاه به شوک‌ها را بررسی کند.
۲. تضمین‌های متنوع و متناسب توسعه یابد. در چارچوب حقوقی قابل اجرا، استفاده از مطالبات معتبر، ماشین‌آلات، موجودی کالا و ضمانت‌نامه‌های قابل اتکا گسترش یابد تا وثیقه ملکی تنها مسیر دسترسی به اعتبار نباشد.

۳. تأمین مالی زنجیره‌ای بر معاملات واقعی متمرکز شود. سفارش‌ها و صورتحساب‌های تأییدشده، پرداخت مستقیم به تأمین‌کننده و ردیابی وجوه فروش، برای تأمین سرمایه در گردش به کار گرفته شود؛ همراه با کنترل معاملات صوری و تأمین مالی تکراری.

۴. ضمانت اعتباری هدفمند برای بنگاه‌های واجد توان بازپرداخت اما فاقد وثیقه کافی تقویت شود. پوشش ضمانت باید جزئی، شفاف و متناسب با ریسک باشد تا بانک همچنان مسئول ارزیابی و وصول مطالبات باقی بماند.

۵. توان تخصصی بانک‌ها و آمادگی مالی بنگاه‌ها هم‌زمان ارتقا یابد. بانک‌ها به ارزیابی صنعت و کسب‌وکار نیاز دارند و بنگاه‌ها نیز باید حساب‌های تجاری شفاف، صورتهای مالی منظم و اطلاعات معتبر از قراردادهای مطالبات ارائه کنند.

۶. عملکرد تأمین مالی با نتیجه اقتصادی سنجیده شود. زمان پاسخ‌گویی، دلایل رد درخواست، میزان اتکا به وثیقه ملکی، دسترسی بنگاه‌های کوچک و کیفیت بازپرداخت باید بررسی شود؛ نه فقط حجم تسهیلات یا ارزش وثایق.

پیام اصلی

بانک باید در درجه نخست بررسی کند که کسب‌وکار چگونه بدهی خود را بازپرداخت خواهد کرد، نه اینکه در صورت شکست چه ملکی از آن باقی می‌ماند.

وقتی دارایی گذشته شرط اصلی تأمین مالی آینده باشد، بنگاه مولد اما کم‌دارایی از فرصت رشد محروم می‌شود و مالکیت ملک بر بهره‌وری، فناوری و بازار برتری پیدا می‌کند.

عبور از وثیقه‌سالاری به معنای حذف وثیقه نیست؛ به معنای قرار دادن آن در جایگاه درست است. اعتبارسنجی دقیق، تضمین متناسب و تأمین مالی مبتنی بر معاملات واقعی می‌تواند اعتبار را به توان اقتصادی بنگاه پیوند دهد و دسترسی به منابع را از امتیاز مالکیت دارایی، به فرصتی برای فعالیت مولد تبدیل کند.