



مجموعه گزارش‌های مسئله‌شناسی بخش خصوصی

شماره ۶: وقتی قیمت پول سرکوب می‌شود؛ رابطه جای اعتبار را می‌گیرد.

مقدمه

فرض کنید دو فعال اقتصادی هم‌زمان به بانک مراجعه می‌کنند. نفر اول سال‌هاست مشتری بانک است، بدهی‌های قبلی دارد، گردش مالی بزرگی در حساب‌هایش ثبت شده و دارایی‌های متعدد برای وثیقه‌گذاری در اختیار دارد. نفر دوم کارآفرینی تازه‌کار است؛ بخشی از سرمایه مورد نیاز را شخصاً فراهم کرده، طرح اقتصادی قابل دفاعی دارد، اما هنوز گردش حساب بزرگ و سابقه طولانی دریافت وام ندارد. در یک نظام مالی سالم، بانک باید بازده و ریسک هر دو فعالیت را ارزیابی کند. اما در نظامی گرفتار جیره‌بندی اعتبار، احتمالاً مشتری قدیمی - حتی اگر بدهکارتر باشد - وام جدید می‌گیرد و بنگاه تازه پشت در می‌ماند.

این تناقض یکی از مهم‌ترین موانع محیط کسب و کار است. مسئله فقط این نیست که بانک‌ها منابع کافی ندارند یا نرخ سود بالاست. مشکل عمیق‌تر، شیوه قیمت‌گذاری، توزیع و بازتولید اعتبار است؛ سازوکاری که می‌تواند منابع محدود را نه به مولدترین فعالیت‌ها، بلکه به بنگاه‌های نزدیک‌تر، بزرگ‌تر، دارای وثیقه بیشتر یا مرتبط با صاحبان قدرت منتقل کند.

آغاز مسئله: قیمت پول پایین‌تر از واقعیت

در اقتصاد تورمی، اگر نرخ سود تسهیلات به‌صورت اداری پایین‌تر از تورم و ریسک واقعی نگه داشته شود، تقاضا برای وام به‌شدت افزایش می‌یابد. تقریباً هر فعالیتی می‌تواند با پولی که ارزش واقعی بدهی آن در طول زمان کاهش پیدا می‌کند، سودآور به نظر برسد. در این شرایط، تعداد متقاضیان بسیار بیشتر از منابع قابل تخصیص بانک خواهد شد.

وقتی قیمت نمی‌تواند عرضه و تقاضا را متعادل کند، نوبت به جیره‌بندی می‌رسد. بانک نمی‌تواند به همه وام بدهد؛ بنابراین باید تعیین کند چه کسی اعتبار بگیرد و چه کسی کنار گذاشته شود. از اینجا به بعد، مسئله از «نرخ وام» به «حق دسترسی به وام» تغییر می‌کند. ارزش اصلی دیگر تفاوت چند درصدی نرخ سود نیست؛ امتیاز اصلی، قرار گرفتن در فهرست دریافت‌کنندگان اعتبار است.

هرچه فاصله نرخ رسمی تسهیلات با تورم و بازده بازارهای دیگر بیشتر باشد، رانت دریافت وام بزرگ‌تر می‌شود. طبیعی است که در اطراف چنین رانتی، شبکه‌ای از لابی، روابط شخصی، نفوذ مدیریتی و واسطه‌گری شکل بگیرد. فساد در اینجا الزاماً فقط نتیجه ضعف اخلاق افراد نیست؛ ساختار اقتصادی انگیزه آن را ایجاد کرده است. وقتی

یک مقام بانکی می‌تواند درباره توزیع یک منبع ارزان و کمیاب تصمیم بگیرد، امضای او ارزش اقتصادی پیدا می‌کند.

از اعتبارسنجی به رابطه‌سنجی

در نظام بانکی کارآمد، اعتبار باید بر پایه توان بازپرداخت، جریان نقدی، سابقه رفتاری، کیفیت مدیریت و چشم‌انداز فعالیت تخصیص یابد. اما در شرایط جیره‌بندی، معیارهای دیگری پررنگ می‌شوند: گردش حساب قبلی، اندازه شرکت، سابقه رابطه با بانک، میزان وثیقه ملکی و توان دسترسی به مدیران تصمیم‌گیر.

این وضعیت برای بنگاه‌های تازه‌تأسیس و کوچک به شدت تبعیض‌آمیز است. بانک از آنها گردش مالی می‌خواهد، در حالی که برای ایجاد گردش مالی به سرمایه در گردش نیاز دارند. سابقه دریافت و بازپرداخت وام می‌خواهد، در حالی که اولین وام هنوز به آنها داده نشده است. وثیقه ملکی می‌خواهد، در حالی که دارایی اصلی بسیاری از کسب‌وکارهای جدید، دانش، فناوری، قرارداد، برند یا توان مدیریتی است.

در نتیجه، نظام اعتباری به جای آنکه پلی برای تبدیل ایده و توانایی به فعالیت اقتصادی باشد، به سازوکاری برای تقویت صاحبان دارایی‌های قبلی تبدیل می‌شود. کسی که زمین، ساختمان و ارتباط بانکی دارد، آسان‌تر اعتبار می‌گیرد و دارایی بیشتری می‌اندوزد؛ کسی که فقط طرح و مهارت دارد، باید از بازار خارج شود یا به منابع بسیار گران غیررسمی پناه ببرد.

وام‌های قدیمی که وام‌های جدید را می‌بلعند

یکی دیگر از ریشه‌های مشکل، تمدید و تجدید مکرر تسهیلات قبلی است. هنگامی که یک وام‌گیرنده بزرگ قادر به بازپرداخت نیست، بانک با یک انتخاب دشوار روبه‌رو می‌شود: اگر مطالبات را معوق اعلام کند، کیفیت دارایی‌ها و صورت مالی بانک آسیب می‌بیند؛ اگر وام تازه‌ای برای تسویه ظاهری بدهی قبلی اختصاص دهد، می‌تواند برای مدتی مشکل را پنهان کند.

این سازوکار باعث می‌شود بخشی از تسهیلات جدید، در واقع منبع تازه‌ای برای فعالیت اقتصادی نباشد و صرفاً بدهی قدیمی را به آینده منتقل کند. سود به اصل بدهی افزوده می‌شود، قرارداد جدید جای قرارداد قبلی را می‌گیرد و یک بنگاه کم‌بازده با تزریق مداوم اعتبار زنده می‌ماند. در ادبیات اقتصادی، چنین بنگاه‌هایی گاهی «بنگاه زامبی» نامیده می‌شوند: بنگاهی که نه به دلیل بهره‌وری، بلکه به دلیل تداوم دسترسی به اعتبار قادر به ادامه حیات است.



این رفتار دو زیان دارد. نخست اینکه منابع بانک در اختیار بدهکاران قدیمی قفل می‌شود. دوم اینکه بنگاه‌های جدید، حتی اگر بهره‌وری و آینده بهتری داشته باشند، به منابع دسترسی پیدا نمی‌کنند. بانک برای جلوگیری از شناسایی زیان گذشته، فرصت‌های آینده اقتصاد را قربانی می‌کند.

از این رو، رقم کل تسهیلات بانکی لزوماً نشان نمی‌دهد چه مقدار منابع واقعی به تولید جدید رسیده است. ممکن است آمار پرداخت تسهیلات افزایش یافته باشد، اما سهم بزرگی از آن صرف تمدید بدهی، پرداخت سود قبلی یا تأمین سرمایه در گردش بنگاه‌هایی شده باشد که سال‌هاست در شبکه اعتباری حضور دارند.

بنگاه‌داری و تسهیلات اشخاص مرتبط

مشکل زمانی عمیق‌تر می‌شود که بانک فقط واسطه مالی نباشد و خود در مالکیت یا مدیریت مجموعه‌ای از شرکت‌ها حضور داشته باشد. در چنین شرایطی، بانک باید میان دو نقش متعارض جمع کند: از یک طرف باید سپرده مردم را بر اساس ریسک و بازده تخصیص دهد و از طرف دیگر ممکن است انگیزه داشته باشد شرکت‌های وابسته به خود یا سهام‌داران عمده‌اش را تأمین مالی کند.

تسهیلات به اشخاص مرتبط، اگر شفاف و محدود نشود، می‌تواند اعتبار را درون یک شبکه بسته به گردش درآورد. بانک منابع سپرده‌گذاران را به شرکت وابسته می‌دهد؛ شرکت منابع را در زمین، ساختمان، تجارت یا پروژه‌های درون‌گروهی به کار می‌گیرد و اگر طرح با مشکل مواجه شود، بانک به دلیل رابطه مالکیتی تمایل بیشتری به تمدید تسهیلات دارد. زیان درون گروه پنهان می‌ماند، اما ریسک نهایی بر دوش سپرده‌گذار، بانک مرکزی و کل اقتصاد قرار می‌گیرد.

حتی سهمیه‌های بخشی نیز ممکن است در چنین فضایی از هدف خود منحرف شوند. اگر بانک مکلف شود درصدی از منابع را به مسکن، صنعت یا خدمات اختصاص دهد، شرکت وابسته‌ای که در همان حوزه فعالیت می‌کند می‌تواند یکی از نخستین دریافت‌کنندگان باشد. در ظاهر تکلیف قانونی اجرا شده، اما الزاماً دسترسی عمومی فعالان آن بخش افزایش نیافته است.

پیوند ناترازی بانک با تورم

بانکی که مطالبات کم‌کیفیت، دارایی‌های غیرنقدشونده و تعهدات سنگین دارد، برای ادامه فعالیت به منابع تازه نیازمند است. رقابت برای جذب سپرده، اضافه‌برداشت، استقراض در بازار بین‌بانکی یا اتکا به پشتیبانی بانک مرکزی می‌تواند نتیجه همین ناترازی باشد. اگر این ناترازی از مسیر خلق پول و افزایش پایه پولی تأمین شود، به رشد نقدینگی و تورم دامن می‌زند.



تورم نیز دوباره مشکل بانک را تشدید می‌کند. نرخ‌های حقیقی منفی می‌شوند، تقاضا برای تسهیلات ارزان افزایش می‌یابد، سپرده‌گذاران به دنبال حفظ ارزش دارایی خود می‌روند و بانک‌ها بیش از پیش درگیر رقابت برای منابع می‌شوند. به این ترتیب، چرخه‌ای شکل می‌گیرد که در آن تورم، جیره‌بندی اعتبار را شدیدتر می‌کند و ناترازی بانکی نیز به تورم بیشتر می‌انجامد.

در این چرخه، دستور دادن به بانک برای پرداخت تسهیلات بیشتر الزاماً مشکل تولید را حل نمی‌کند. هر تکلیف جدید، اگر بدون منبع و ارزیابی ریسک باشد، می‌تواند فشار بیشتری بر ترازنامه بانک وارد کند. در مقابل، بانک نیز ممکن است تکلیف را با پرداخت‌های صوری، تمدید تسهیلات قبلی یا تخصیص به مشتریان کم‌ریسک‌تر و نزدیک‌تر اجرا کند.

چرا قرارداد یکنواخت کافی نیست؟

شفافیت قراردادهای بانکی، ثبت الکترونیکی، بیان نرخ مؤثر، اعلام وثایق و تحویل نسخه قرارداد به مشتری ضروری است. اما این اصلاحات فقط بخشی از مسئله را حل می‌کند. ممکن است قرارداد کاملاً شفاف باشد، اما فعال اقتصادی اساساً به مرحله امضای قرارداد نرسد.

مشکل اصلی پیش از قرارداد رخ می‌دهد: چه کسی اجازه ورود به صف اعتبار را پیدا می‌کند؟ پرونده چه کسی سریع‌تر بررسی می‌شود؟ معیار رد یا پذیرش چیست؟ چه میزان از منابع به مشتریان قدیمی، اشخاص مرتبط یا تسهیلات تمدیدی اختصاص یافته است؟ آیا دو بنگاه با ریسک مشابه واقعاً امکان دسترسی برابر دارند؟

بنابراین اصلاح نظام بانکی نباید به استانداردسازی فرم‌ها تقلیل یابد. برای محیط کسب و کار، «دسترسی عادلانه و قابل پیش‌بینی به اعتبار» مهم‌تر از شباهت ظاهری قراردادهاست.

اعتبارسنجی به جای وثیقه‌محوری

فناوری اطلاعات امکان طراحی نظام اعتباری دقیق‌تری را فراهم کرده است. داده‌های مالیاتی، صورتحساب‌های الکترونیکی، گردش فروش، سوابق پرداخت، قراردادهای تجاری، صادرات، بیمه و رفتار بازپرداخت می‌توانند تصویر واقعی‌تری از توان یک بنگاه ارائه دهند. تجربه خریدهای اعتباری و پلتفرم‌های مالی نیز نشان می‌دهد که می‌توان حتی برای مشتریانی بدون وثیقه ملکی، بر اساس داده‌های رفتاری اعتبار محدود و مرحله‌ای تعریف کرد.

برای بنگاه‌ها نیز باید از مدل «اول وثیقه، بعد اعتبار» به مدل ارزیابی جریان نقدی و اعتبار تجاری حرکت کرد. بانک می‌تواند در ابتدا سقف محدودی تعیین کند و با مشاهده رفتار بازپرداخت آن را افزایش دهد. تأمین مالی زنجیره‌ای، تنزیل صورتحساب، اعتبار خریدار و فروشنده و تضمین مبتنی بر قرارداد، می‌تواند وابستگی بنگاه به ملک و زمین را کاهش دهد.

البته اعتبارسنجی دیجیتال زمانی مفید است که شفاف، قابل اعتراض و عاری از تبعیض باشد. الگوریتم مبهم نیز می‌تواند همان تبعیض قدیمی را با ظاهری فناورانه بازتولید کند. فعال اقتصادی باید بداند بر اساس چه داده‌ای رد شده و چگونه می‌تواند خطای اطلاعات را اصلاح کند.

اقتصاد به «سوپرمارکت مالی» نیاز دارد

یکی از محورهای مهم بحث جلسه، وابستگی بیش از حد اقتصاد ایران به بانک بود. بنگاه‌ها برای تقریباً هر نیاز مالی—از سرمایه در گردش تا سرمایه‌گذاری بلندمدت—به سراغ وام بانکی می‌روند، در حالی که ماهیت ریسک‌ها متفاوت است. طرحی نوآورانه و پرریسک را نمی‌توان با همان ابزاری تأمین مالی کرد که برای خرید ماشین‌آلات یک کارخانه باسابقه به کار می‌رود.

یک نظام مالی توسعه‌یافته باید مجموعه متنوعی از ابزارها را عرضه کند: وام بانکی، لیزینگ، تأمین مالی زنجیره‌ای، صندوق‌های ضمانت، سرمایه‌گذاری جسورانه، صندوق پروژه، انتشار اوراق، تأمین مالی جمعی، خرید دین، اوراق رهنی و تبدیل دارایی‌های بانکی به اوراق قابل معامله. هر فعالیت باید بر اساس ترکیب ریسک و بازده خود به منبع مناسب متصل شود.

بانک برای فعالیتهایی مناسب‌تر است که جریان نقدی نسبتاً قابل پیش‌بینی دارند. کسب‌وکار نوآورانه‌ای که احتمال شکست بالاتر اما ظرفیت رشد زیادی دارد، بیشتر به سرمایه‌گذار نیاز دارد تا طلبکاری که از روز نخست اصل و سود ثابت مطالبه کند. تا زمانی که همه تقاضاها به بانک هدایت شوند، جیره‌بندی اعتبار اجتناب‌ناپذیر باقی می‌ماند.

در نهایت، مشکل تأمین مالی بانکی را نمی‌توان فقط با افزایش منابع یا کاهش نرخ سود حل کرد. مسئله از جایی آغاز می‌شود که قیمت پول از واقعیت اقتصاد جدا می‌شود؛ سپس تقاضای مازاد، جیره‌بندی اعتبار، رابطه‌محوری، وثیقه‌گرایی، تسهیلات اشخاص مرتبط، تمدید بدهی‌های قبلی و ناترازی بانک‌ها را به دنبال می‌آورد. نتیجه، نظامی است که ممکن است حجم بزرگی از تسهیلات پرداخت کند، اما همچنان کارآفرین تازه‌وارد احساس کند هیچ دری به روی او باز نیست.

اصلاح واقعی باید سه هدف را هم‌زمان دنبال کند: شفافیت در اینکه منابع به چه کسانی می‌رسد، دسترسی عادلانه بر پایه اعتبار واقعی و تنوع‌بخشی به ابزارهای تأمین مالی. تا آن زمان، مسئله بانکداری ایران کمبود مطلق پول نیست؛ مسئله این است که پول موجود، از مسیرهایی عبور می‌کند که گذشته و روابط را بیش از آینده و بهره‌وری پاداش می‌دهد.