

چاپ دوم

چگونه فناوری در حال تغییر شیوه وام‌دهی و ایجاد فرصت‌های جدید برای کسب و کارهای کوچک است

فین‌تک

برای کسب و کارهای کوچک



قاسم سرافرازی
فاطمه ندیمی

کارن جی میلز



انتشارات راه پرداخت

برای دانلود نسخه کامل به وبسایت
فروشگاه انتشارات راه پرداخت مراجعه کنید
w2pshop.ir

نسخه نمونه

بِسْمِ اللَّهِ
الرَّحْمَنِ
الرَّحِيمِ



The mark of
responsible forestry
FSC® C009732

سرشناسه: میلز، کارن جی، ۱۹۵۳-م. Mills, Karen G., ۱۹۵۳-
عنوان: فین تک برای کسب و کارهای کوچک: چگونه فناوری در حال تغییر شیوه وام دهی و ایجاد فرصت های جدید برای کسب و کارهای کوچک است
نویسنده: کارن جی میلز
مترجمان: قاسم سرافرازی، فاطمه ندیمی
مشخصات نشر: تهران: راه پرداخت، ۱۴۰۱.
مشخصات ظاهری: ۲۲۴ ص.: ۵/۱۴/۵ س.م.
شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۷۰۲-۴۸-۴
وضعیت فهرست نویسی: فیپا
یادداشت: عنوان اصلی: Fintech, small business & the american dream: how technology is transforming lending and shaping a new era of small business opportunity, 2019.
یادداشت: چاپ قبلی: انتشارات پردیس، ۱۳۹۹.
عنوان دیگر: چگونه فناوری در حال تغییر شیوه وام دهی و ایجاد فرصت های جدید برای کسب و کارهای کوچک است.
موضوع: کسب و کار خرد- ایالات متحده
موضوع: Small business - United States
موضوع: کسب و کار خرد- امور مالی
موضوع: Small business - Finance
موضوع: کسب و کار خرد- نوآوری
موضوع: Small business-Technological innovations
شناسه افزوده: سرافرازی، قاسم، ۱۳۶۶-، مترجم
شناسه افزوده: ندیمی، فاطمه، ۱۳۷۳-، مترجم
رده بندی کنگره: HG4۰۲۷/۷
رده بندی دیویی: ۶۵۸/۱۵
شماره کتابشناسی ملی: ۸۹۵۶۵۷۳

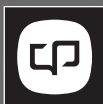


چاپ دوم

چگونه فناوری در حال تغییر شیوه وام‌دهی و ایجاد
فرصت‌های جدید برای کسب و کارهای کوچک است

فین‌تک

برای کسب و کارهای کوچک



قاسم سرافرازی
فاطمه زندیمی

کارن جی میلز



عنوان: فین تک برای کسب و کارهای کوچک

ناشر: راه پرداخت

نویسنده: کارن جی میلز

مترجمان: قاسم سرافرازی، فاطمه ندیمی

ویراستار: یلدا شایسته‌فر

ویراستار محتوایی: قاسم سرافرازی

بازبینی نهایی متن: رضا قربانی

صفحه‌آرا: علیرضا کیوان

ناظر چاپ: قادر شهبازی

نوبت چاپ: دوم ۱۴۰۴

شمارگان: ۱۰۰ نسخه

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۷۷۰۲-۴۸-۴

تلفن: ۰۲۱-۴۴۴۳۹۶۶

دورنگار: ۸۹۷۸۴۹۰۲

ایمیل: publisher@way2pay.press

وبسایت: way2pay.press

لینتوگرافی: هنر اشکان

چاپ و صحافی: واژه

همه حقوق چاپ و نشر این اثر برای «انتشارات راه پرداخت» محفوظ است. هرگونه تکثیر، انتشار و بازنویسی این اثر یا قسمتی از آن به هر شکل و شیوه (چاپی، صوتی، ویدئویی، دیجیتال و ...) بدون اجازه کتبی ناشر ممنوع است.

فروشگاه انتشارات راه پرداخت نشانی: تهران، جنت آباد جنوبی، خیابان لاله غربی، روبه‌روی پاساژ سمرقند، خیابان حدیث، کوچه حدیث دوم، پلاک ۸

فصل اول:

- ۱۱ داستان وام‌دهی به کسب‌وکارهای کوچک

فصل دوم:

- ۲۵ کسب‌وکارهای کوچک در اقتصاد مهم هستند

فصل سوم:

- ۴۳ کسب‌وکارهای کوچک و بانک‌هایشان؛ تاثیر رکود بزرگ

فصل چهارم:

- ۶۳ موانع ساختاری کاهش‌دهنده وام‌دهی به کسب‌وکارهای کوچک

فصل پنجم:

- ۸۱ کسب‌وکارهای کوچک چه می‌خواهند؟

فصل ششم:

- ۹۶ چرخه نوآوری فین‌تک

فصل هفتم:

۱۱۷ روزهای ابتدایی وام‌دهی فین‌تک

فصل هشتم:

۱۳۵ فناوری بازی را تغییر می‌دهد؛ آرمانشهر کسب‌وکارهای کوچک

فصل نهم:

۱۵۱ کتابچه راهنمای بانک‌ها

فصل دهم:

۱۶۷ موانع رگولاتوری؛ سردرگمی، غفلت و تداخل

فصل یازدهم:

۱۸۵ سیستم رگولاتوری آینده

فصل دوازدهم:

۲۰۳ آینده فین‌تک و رویای آمریکایی

[یادداشت ناشر]

ترجمه همان قدر که می تواند بهترین راه برای فکر کردن باشد، می تواند بهترین راه برای فکر نکردن هم باشد. در این مسیر قطعاً کیفیت ترجمه موضوع مهمی است و نباید یادمان برود که برای باز نشر ایده های اصیل باید ادب و آداب انتقال و ترجمه را هم بیاموزیم.

این موضوع در زمینه ادبیات و فلسفه در سال های گذشته به صورت جدی دنبال شده، اما در زمینه مفاهیم کسب و کاری به شدت دچار فقر هستیم و جز معدود فعالیت های مستقل، کمتر جایی را پیدا می کنیم که به صورت جدی ترجمه را در دستور کار خودش قرار داده باشد.

به عنوان نمونه در زمینه ادبیات داستانی پیش از انقلاب، انتشارات فرانکلین و مرحوم صنعتی زاده راهی را شروع کردند که به آشنایی بسیاری از ایرانیان با ادبیات جهان منجر شد و همین موضوع منشاء توسعه و تغییر در ادبیات داستانی ایران هم شد. کاری که انتشارات فرانکلین در ایران شروع کرد، ساختن صنعت نشر نوین ایران بود.

حالا مقایسه کنید با وضع ادبیات کسب و کار در این روزهای ایران. در زمینه ادبیات کسب و کار این روزها با مشتی مفاهیم مغلق و به هم ریخته مواجه هستیم و برخی با فرو کاستن جایگاه ترجمه به باز نشر ایده های خام، خودشان را تئوریسین هایی مسلط که ایران را هم می شناسند، معرفی می کنند. در واقع عده ای با سوء استفاده از مفاهیم ترجمه شده تلاش می کنند خود را مسلط به این مفاهیم معرفی کنند و این افراد راه را بر ارائه مفاهیم اصیل می بندند و با این ایده که دسترسی با واسطه به این مفاهیم راه درست تری است، وجود خودشان را توجیه می کنند و در جایگاه

نظریه پرداز می نشینند.

قبول کنیم که در ایران امروز برای بسیاری از مفاهیم فناوری و کسب و کاری به اندازه کافی تئورسین قابل قبول نداریم و تازمانی که ایده های اصلی را مرور نکرده ایم و درباره آنها مباحثه نداشته ایم، نمی توانیم در مسیر ایران آینده قدم های درستی برداریم.

در صورتی که مفاهیم را درست شناسیم و شاهد نهضت جدی در بین مدیران ارشد و تصمیم سازان و تصمیم گیران دولتی و بخش خصوصی در زمینه آشنایی عمیق با مفاهیم نباشیم، جنگل مفاهیم صرفا ابزارهایی دست ما می دهند که با آنها فقط می توانیم محافل را گرم کنیم و هیچ کاربردی در زندگی روزمره ما نخواهند داشت.

شاید لازم نباشد که همه مردم فلسفه و حکمت پشت فناوری را بدانند، اما اگر تصمیم سازان و تصمیم گیران کلان، فلسفه فناوری را ندانند، در آینده نزدیک با تلاش های واگرایی مواجه می شویم که در نهایت اثر یکدیگر را خنثی می کنند. بنابراین اگر عجله را کنار بگذاریم و زمان بیشتری برای آشنایی مدیران با فلسفه تغییر صرف کنیم، قطعاً کیفیت نتایج، افزایش محسوسی می یابد.

کاری که مادر راه پرداخت انجام می دهیم بر مبنای همین فلسفه است؛ ما تصور می کنیم زیر این آسمان آبی چیزی تازه نیست و در زمینه فناوری و کسب و کارهای مبتنی بر فناوری و نوآوری بسیاری این راه ها را پیموده اند و ما می توانیم از تجربه های آنها بیاموزیم. مدیوم کتاب در این زمینه به خوبی به ما کمک می کند تجربه های جهانی را در بسته ای منسجم مرور کنیم. این کتاب ها و سایر فعالیت های راه پرداخت تلاش کوچکی در این مسیر است و امیدواریم بتوانیم قدمی در راه توسعه ایران برداریم.

رضاقربانی

رئیس هیات مدیره موسسه راه پرداخت



فصل اول
داستان وام‌دهی به
کسب‌وکارهای کوچک



نیمی از افرادی که در ایالات متحده آمریکا کار می کنند؛ یا خود کسب و کاری کوچک دارند یا در یک کسب و کار کوچک مشغول به فعالیت هستند. آنها نیمی از مشاغل کشور را تشکیل می دهند. امروزه بیش از ۳۰ میلیون کسب و کار کوچک در آمریکا وجود دارد که شالوده اقتصاد و اساس جامعه ما را تشکیل می دهند. این کسب و کارها در گوشه و کنار هر ایالتی و در هر صنعت و بخشی دایر هستند؛ از فروشگاه های خرده فروشی گرفته تا اکتشاف نفت و گاز. داستان زندگی صاحب یک کسب و کار کوچک اغلب داستان شهروندی است که توسط یک اتحادیه کوچک محلی مورد حمایت و تامین مالی قرار گرفته یا کار آفرین مهاجری که از فرصت های موجود استفاده کرده است. این کسب و کارهای کوچک تفاوت های زیادی با یکدیگر دارند، اما همه آنها با یک چالش مشترک مواجه هستند؛ برای اغلب آنها جذب سرمایه مورد نیاز برای راه اندازی کسب و کار و رسیدن به موفقیت دشوار است. تا همین اواخر اعطای وام به کسب و کارهای کوچک بیش از یک قرن تغییری نکرده بود. صاحب یک کسب و کار کوچک مجموعه ای از اسناد و پرونده ها را جمع و به بانک محلی خود مراجعه می کرد و اغلب هفته ها برای پاسخ منتظر می ماند. اگر پاسخ منفی بود، به بانک دیگری که چند خیابان پایین تر بود، مراجعه می کرد. در حالی که ممکن است این کار یک فرایند خسته کننده به نظر بیاید، اما بسیاری از افراد عقیده داشتند که این یک مساله جدی نیست. آنها استدلال می کردند که بسیاری از کسب و کارهای کوچک که برای دریافت وام با مشکل مواجه می شوند، اصلاً نباید درخواست وام بدهند، چرا که اعتبار لازم را ندارند، اغلب کسب و کارهای کوچک قصد جدی برای رشد و توسعه ندارند و بنابراین نیازی هم به تامین مالی پیدا نمی کنند. آنها همچنین استدلال می کردند که بانک های امروزی به طور کامل نیاز وام گیرندگان معتبر و قابل اعتماد در بازار را بر آورده می کنند. باید گفت رگه هایی از حقیقت در این اظهار نظرها وجود دارد. نباید به هر کسب و کاری که درخواست وام داد، بلافاصله و بدون بررسی وام اعطا کرد. از طرفی صاحبان بسیاری از کسب و کارهای کوچک قصد جدی برای رشد و توسعه کسب و کارشان ندارند. همچنین وضعیت وام دهی نیز نسبت به روزهای تاریک دوران رکود بزرگ^۱ بسیار بهبود یافته است. در هر حال چنین اظهار نظرهایی به شکست بازار وام دهی به کسب و کارهای کوچک منجر شد و این وضعیت در طول چندین دهه گذشته ادامه یافته است.

وام‌دهی به کسب‌وکار کوچک سخت است. در این کتاب، ما با صاحبان کسب‌وکارهایی (از میامی تا منهتن تا مین^۱) که در حال تلاش برای دریافت وام با شرایط مناسب هستند، ملاقات می‌کنیم. همچنین گفت‌وگویی با وام‌دهندگان (از نیوانگلند تا تگزاس و سیلیکون ولی) داریم؛ کسانی که سعی می‌کنند اعتبار کسب‌وکارهای کوچک را ارزیابی کنند و به دنبال پیدا کردن راهی هستند تا به شکلی سودآور بتوانند تسهیلات مالی را در اختیار کسب‌وکارهای کوچک قرار دهند. این ملاقات‌ها و گفت‌وگوها صرفاً یکسری داستان برای بازگو کردن نیست؛ بلکه تجارب وام‌گیرندگان و وام‌دهندگان حوزه کسب‌وکارهای کوچک در بازاری پر از اصطکاک است. با استفاده از بهترین تحقیقات و اطلاعات موجود، ما تصویری از شکاف دسترسی به سرمایه برای کسب‌وکارهای کوچک معتبر و موانعی که وام‌دهندگان سنتی کمتر مایل یا قادر به پاسخگویی به آن هستند را نشان می‌دهیم. این موضوع را مورد بررسی قرار می‌دهیم که چطور نوآوری در فین‌تک به حل برخی از این مشکلات کمک کرده است.

تغییر شکل وام‌دهی به کسب‌وکارهای کوچک

بسیاری از صنایع؛ از موسیقی گرفته تا مخابرات، به واسطه فناوری تغییر شکل پیدا کرده‌اند، اما بانکداری کسب‌وکار کوچک^۲ به آرامی در حال تکامل است. این وضعیت در حال تغییر است. فناوری مالی یا همان فین‌تک، مقوله وسیعی است که شامل نوآوری در تمامی حوزه‌های بانکداری، بیمه و بخش‌های مختلف خدمات مالی و همچنین فعالیت‌های جدیدی در زمینه رمزرها و بلاکچین می‌شود. این کتاب از یک جنبه محدود به فین‌تک نگاه می‌کند و روی اینکه فناوری چطور توانسته بر حوزه وام‌دهی تاثیر بگذارد، متمرکز است و به طور خاص به موضوع وام‌دهی به کسب‌وکارهای کوچک می‌پردازد.

وام‌دهی در یک محیط ایزوله اتفاق نمی‌افتد. دیگر نوآوری‌های فین‌تک، به ویژه در حوزه پرداخت، تاثیرات مرتبطی را ایجاد خواهند کرد، اما برای اهداف این روایت، نوآوری‌ها در حوزه وام‌دهی و داده‌ها و اطلاعات مرتبط با آن، یک محیط غنی برای بررسی راه‌هایی که فناوری چه تغییراتی را در بازار ایجاد کرده، فراهم می‌کند. چرخه نوآوری فین‌تک در وام‌دهی

1. Main

2. Small business banking

به کسب و کارهای کوچک، هنوز کامل نشده، اما تغییرات وعده داده شده خود را به تدریج نشان داده است.

شواهد و قرائن حاکی از آن است که ایده‌هایی که کارآفرینان اولیه فین تک در اوایل سال ۲۰۱۰ به بازار ارائه دادند و فعالیت‌های در حال تکمیل بانک‌ها و شرکت‌های فناوری بزرگ، همه در حال ثمر دادن است. بر اساس تجزیه و تحلیل عناصر بنیادین نیازهای کسب و کارهای کوچک و بازارهای وام‌دهی فعلی، این کتاب به توصیف روش‌هایی می‌پردازد که فناوری قادر است به طور اساسی در آن تحول ایجاد کند و چشم‌انداز بهتری برای کسب و کارهای کوچک و وام‌دهندگان به همراه بیاورد. چنین آینده مثبتی برای کسب و کارهای کوچک ممکن است بیش از حد خوش بینانه به نظر بیاید، اما روش‌هایی که به تازگی در دسترس قرار گرفته و به زودی کشف خواهد شد، این نوید را می‌دهد که استفاده از داده‌ها و اطلاعات در این حوزه، وضعیت وام‌های کسب و کارهای کوچک را دگرگون و روش‌های سنتی را از بین می‌برد.

همان‌طور که فناوری درها را به روی گنجینه بزرگی از داده‌ها می‌گشاید، فرصت‌هایی در حال ظهور هستند تا نگرش‌های جدیدی در مورد سلامت کسب و کارهای کوچک و دورنمای آنها ارائه دهند. نگرش‌هایی که از این داده‌ها به دست می‌آیند، پتانسیل حل دو مساله که وام‌دهندگان و وام‌گیرندگان با آن مواجه هستند را دارد:

ناهمگنی: این حقیقت که کسب و کارهای کوچک با یکدیگر متفاوت هستند و نیازهای متفاوتی دارند، استفاده از روشی یکسان برای هر کدام از این کسب و کارها را دشوار می‌کند.

ابهام اطلاعاتی: دانستن اینکه واقعا درون یک کسب و کار کوچک (از لحاظ میزان فروش، سود و...) چه می‌گذرد، بسیار مشکل است.

از نقطه نظر یک وام‌دهنده، هرچه یک کسب و کار کوچک‌تر باشد، درک اینکه آیا این کسب و کار واقعا سودآور است یا خیر و چه چشم‌انداز اقتصادی برای آن قابل تصور است، دشوارتر خواهد بود. بسیاری از صاحبان کسب و کارهای کوچک درک درستی از جریان نقدینگی خود، فروشی که ممکن است اتفاق بیفتد، زمانی که مشتریان پرداخت خواهند داشت یا اینکه چه مقدار نقدینگی برای بستن یک قرارداد جدید یا برای یک دوره فروش مورد نیاز است، ندارند. کسب و کارهای کوچک قدرت نقدینگی کمی دارند و یک محاسبه اشتباه، یک پرداخت دیر هنگام و حتی یک رشد سریع تهدیدی بزرگ برای آنها به شمار می‌آید.

اما چه می‌شد اگر فناوری این قدرت را داشت که صاحب یک کسب‌وکار کوچک را به‌طور قابل ملاحظه‌ای نسبت به جریان نقدینگی خود آگاه کند و همچنین یک وام‌دهنده را در این مورد مطلع سازد؟ چه می‌شد اگر خدمات و محصولات اعتباری جدید کار ساختن چیزی که یک سرمایه‌گذار آن را «پرونده حقیقت»^۱ (مجموعه‌ای از اطلاعات که می‌تواند سریع و با دقت اعتبار یک کسب‌وکار کوچک را ارزیابی کند) می‌نامد، آسان‌تر کند؟ فرایندی بسیار شبیه به امتیاز اعتباری شخصی مصرف‌کننده که به بانک‌ها کمک می‌کند تا اعتبار افراد را برای ارائه وام‌های شخصی، کارت‌های اعتباری و... ارزیابی کنند. چه اتفاقی رخ می‌داد اگر مالک یک کسب‌وکار کوچک ابزار اطلاعاتی داشته باشد تا بتواند تصویری از سلامت مالی کسب‌وکار خود را به معرض نمایش بگذارد؟ چه می‌شد اگر این ابزار تمام گزینه‌های اعتباری که در حال حاضر برای صاحبان کسب‌وکارها وجود دارد و اینکه چه اقداماتی برای بهبود امتیاز اعتباری خود در طول زمان باید انجام دهند را به آنها گوشزد می‌کرد؟ و حتی بهتر، چه وضعیتی رخ خواهد داد اگر این ابزار اطلاعاتی با استفاده از داده‌هایی که از هزاران صاحب کسب‌وکار در صنایع مشابه جمع‌آوری شده است، قدرت پیش‌بینی روندهای خطرناک را به صاحب یک کسب‌وکار ارائه بدهد؟

این آینده‌ای جذاب است که به نیازهای اساسی صاحبان کسب‌وکارهای کوچک پاسخ می‌دهد تا قادر باشند اطلاعاتی که قبلاً وجود داشته است را ببینند و تفسیر کنند. به آنها کمک می‌کند تا چرخ متزلزل کسب‌وکارشان را بر اساس برنامه و روش خود به حرکت درآورند و هدایت کنند. همچنین فرصتی را فراهم می‌کند که وام‌دهندگان شناخت بیشتری نسبت به اعتبار مشتریان بالقوه خود کسب کنند و در نتیجه هزینه‌های خود را کاهش دهند. اگر چنین وضعیتی رقم بخورد، می‌توان آن را «آرمان‌شهر کسب‌وکار کوچک» نامید.

ممکن است این نام فراتر از نتیجه حاصله باشد. کسب‌وکارهای کوچک به قدری متنوع هستند که عملکرد آنها قابل پیش‌بینی نیست و کارآفرینان آنقدر کسب‌وکارهایشان را با نبوغ و خصوصیات منحصر به فرد بیشتری راه‌اندازی می‌کنند که به‌سختی می‌توان نگرش‌هایشان را جایگزین یا حتی توسط هوش مصنوعی تقویت کرد. صاحبان کسب‌وکارهای کوچک اعتبار زیادی برای روش‌های خود جهت رسیدن به هدف قائل‌اند و ممکن است در برابر فناوری

مقاومت نشان دهند، اما با این حال واقع بین هستند. اگر راهکارهای جدیدی توسعه یابد که به آنها برای رسیدن به موفقیت کمک کند، راهی برای سازگار شدن با آن پیدا خواهند کرد. کسب و کارهای کوچک تشنه راهکارهای جدید هستند، آنها واکنش بسیار مثبتی به شرکت های اولیه فین تک در خصوص اعطای وام ها و استفاده از اپلیکیشن های آنلاین نشان دادند که موجب نگرانی وام دهندگان سنتی شد.

در این کتاب ما تکامل چرخه نوآوری فین تک را دنبال و بررسی می کنیم که چه چیزی در ادامه خواهد آمد و چه کسانی آن را فراهم خواهند کرد. نیازهای کسب و کارهای کوچک برای دسترسی به سرمایه مورد نیاز، چالش هایی که وام دهندگان کنونی برای برطرف کردن این نیازها با آن مواجه هستند و فرصت هایی که فناوری با ارائه راهکارهای جدید ایجاد می کند، شالوده تشکیل دهنده عناصری است که می توانیم با کمک آن روند امروز را درک کنیم.

سه افسانه در مورد وام دهی به کسب و کارهای کوچک

این کتاب سه تصور رایج نادرست در مورد کسب و کارهای کوچک و وام دهی به کسب و کارهای کوچک را مطرح می کند. اغلب داده کافی برای درک درست وضعیت واقعی یا اثبات رابطه علت و معلولی وجود ندارد. موضوع کمیاب بودن منابع داده و اطلاعات در حوزه کسب و کارهای کوچک همواره مطرح بوده است. خوشبختانه از زمان رکود بزرگ مالی به بعد بیشتر تحقیقات و تحلیل ها به اهمیت کسب و کارهای کوچک در اقتصاد، نقش دسترسی به سرمایه در این کسب و کارها و شکافی که در این زمینه در بازار وجود دارد، اشاره کرده اند. ما از نتایج این تحقیقات جدید بهره مند می شویم و سه افسانه در مورد وام دهی به کسب و کارهای کوچک را مورد بررسی قرار می دهیم.

اولین افسانه، دیدگاهی است که بیان می کند کسب و کارهای کوچک برای اقتصاد مهم نیستند و اکثر این کسب و کارها شکست می خورند؛ در نتیجه نباید روی آنها سرمایه گذاری صورت گیرد. طرفداران این روایت استدلال می کنند که کسب و کارهای کوچکی که به موفقیت عمده ای می رسند، نیازی به تامین مالی بیرونی ندارند و کسانی که باید سرمایه بگیرند نیز پیش از این از بازار به طور کامل بهره لازم را برده اند. برخلاف این روایت، فصول اولیه این کتاب بهترین شواهد را برای توصیف موانعی که تامین سرمایه مورد نیاز کسب و کارهای کوچک را با مشکل مواجه

کرده است، گردآوری کرده و شکاف اساسی موجود در بازار در حوزه وام‌دهی به کسب‌وکارهای کوچک را توضیح می‌دهد.

دومین افسانه به این گزاره مربوط می‌شود که وام‌دهندگان سنتی دایناسورهایی هستند که به‌زودی توسط استارت‌آپ‌های فین‌تک، جایگزین خواهند شد. گذشت زمان نشان داده که انتظارات اولیه در مورد ساختار شکنی فین‌تک بسیار ساده‌انگارانه بوده است. با این حال این پتانسیل همچنان برای فناوری وجود دارد که انقلابی در حوزه وام‌دهی به کسب‌وکارهای کوچک ایجاد کند. دستاورد کتاب حاضر این است که هم در زمینه بهبود ورفه کسب‌وکارهای کوچک و تامین مالی‌شان و هم در مورد وام‌دهندگان، هایپ (گزافه‌پردازی) را از واقعیت تفکیک کند. این کتاب پیش‌بینی می‌کند که برندگان آتی اکوسیستم وام‌دهی به کسب‌وکارهای کوچک، چه کسانی هستند.

افسانه سوم به این استدلال مربوط می‌شود که مقصر اصلی کاهش وام‌دهی به کسب‌وکارهای کوچک، مقرراتی است که در حوزه خدمات مالی بعد از دوران بحران مالی سال ۲۰۰۸ وضع شده است؛ به‌ویژه قانون موسوم به «دادفرانک»^۱ که در دولت او با ما به تصویب رسید. برخی معتقدند یا فرض می‌کنند که اگر این مقررات کاهش یابد یا حذف شود، بانک‌های محلی^۲ به نقش سابق و حیاتی خود به‌عنوان ارائه‌دهنده وام‌های کسب‌وکارهای کوچک برمی‌گردند.

این یک حقیقت است که بانک‌های کوچک از وضع قوانین پس از بحران به‌شدت رنج می‌برند و لزوم تغییراتی در راستای کاهش بار قانونی؛ به‌ویژه برای بانک‌های کوچک، به‌وضوح احساس می‌شود، اما تجزیه و تحلیل‌های عمیق‌تر نشان می‌دهد که منجلا ب رقابت و قوانین متداخل تنها مشکل این حوزه نیست. مشکلات ساختاری که برای دهه‌ها وجود داشته است، نقش بیشتری در تضعیف بانکداری محلی ایفا کرده است. نوآوری (به‌ویژه در استفاده از داده‌ها) تغییراتی را ایجاد کرده که می‌تواند بازار را بهبود ببخشد، اما پرسش‌های رگولاتوری جدیدی نیز با خود به همراه می‌آورد. پاسخ نمی‌تواند صرفاً کمتر کردن مقررات باشد؛ بلکه وضع مقررات صحیح است که چالش‌های جدیدی را که فناوری در حوزه وام‌دهی به کسب‌وکارهای کوچک به وجود می‌آورد، در نظر می‌گیرد و پیش‌بینی می‌کند.

1. DoddFrank

2. Community Banking

با توجه به استدلال‌های مطرح شده، به یک سفر بلندپروازانه نیاز است؛ چراکه اثبات این استدلال‌ها مستلزم کاوش اطلاعات و بررسی شواهد در سه حوزه مجزا از فعالیت اقتصادی است. ابتدا مباحث اقتصاد کلان و خرد و بحث بر سر اهمیت و نقش کسب و کارهای کوچک و شکافی که در حوزه وام‌دهی به این کسب و کارها رخ داده است، مطرح می‌شود. دوم ادبیات نوآوری است که به درک اینکه چرخه نوآوری چطور کار می‌کند و پیش‌بینی اینکه انقلاب فین تک چه دستاوردهایی خواهد داشت، به ما کمک می‌کند. سوم حوزه سیاست‌گذاری و قانونی است که نیاز به درک وضعیت فعلی تنظیم مقررات مالی و مباحث مرتبط با آینده قانون‌گذاری؛ به‌ویژه در رابطه با داده‌ها و هوش مصنوعی احساس می‌شود. نخ تسبیح مادر این سفر، کسب و کارهای کوچک و نیاز آنها به تامین سرمایه است.

کسب و کارهای کوچک بازیگران کلیدی روایت ما هستند، اما همه این کسب و کارها یکسان نیستند. برای تعریف انواع مختلفی که از آن صحبت می‌کنیم، دسته‌بندی جدیدی از ۳۰ میلیون کسب و کاری که در کشور آمریکا فعال هستند را معرفی کرده‌ایم. کارفرمایان بدون کارمند، کسب و کارهای خیابان اصلی^۱، تامین‌کنندگان و استارت‌آپ‌های بارشد بالا این دسته‌بندی را شکل می‌دهند. این کتاب روی کسب و کارهای کوچکی که برای تامین مالی وابسته به بانک هستند و عمدتاً در سه گروه اول قرار دارند، متمرکز است. مادر این کتاب به تعداد اندکی از شرکت‌های بارشد بالا که توسط سرمایه‌گذاران خطرپذیر حمایت می‌شوند، نمی‌پردازیم. آنها اهمیت فوق‌العاده‌ای دارند، چراکه می‌توانند رشد کنند و به آمازون یا گوگل بعدی تبدیل شوند، اما آنها در بازارهای متفاوتی برای جذب سرمایه فعالیت می‌کنند.

همچنین چند حوزه دیگر نیز وجود دارند که در این کتاب پوشش داده می‌شوند. کتاب «فین تک برای کسب و کارهای کوچک» داستان کسب و کارهای کوچک آمریکایی و بازار سرمایه در دسترس آنهاست. انگلستان و چین به عنوان کشورهایی با رویکردهای متفاوت قانون‌گذاری در این حوزه، نقش کوچکی در این کتاب ایفا می‌کنند، اما تحولات امیدبخش در فین تک (به‌ویژه در کشورهای در حال توسعه) برای بررسی‌های بعدی باقی خواهد ماند. این کتاب همچنین در مورد فعالیت‌های نوآورانه در حوزه وام‌دهی است و اینکه فناوری چگونه ممکن است این حوزه را کارآمدتر کند. سیاست‌های دولت در واکنش به رکود مالی بزرگ جواب

داده و توصیه‌های مرتبط با محیط قانون‌گذاری به‌طور جدی مورد توجه قرار گرفته است. با این وجود این کتاب مداخله دولتی خاصی را پیشنهاد نمی‌دهد تا شکاف‌های بازار را پر کند یا اینکه در این باره صحبت کند که چگونه فناوری می‌تواند تلاش‌های دولت برای تقویت وام‌دهی به کسب‌وکارهای کوچک که از ظرفیت بالایی نیز برخوردار هستند را بهبود بخشد.

بررسی کتاب

این کتاب از سه بخش تشکیل شده است. بخش اول به این موضوع می‌پردازد که کسب‌وکارهای کوچک برای اقتصاد مهم هستند و دسترسی به سرمایه برای این کسب‌وکارها اهمیت فراوانی دارد، اما بانک‌ها که وام‌دهندگان سنتی برای این کسب‌وکارها بودند با فشارهای دوره‌ای و ساختاری عدیده‌ای مواجه هستند. در نتیجه یک شکاف دسترسی به اعتبار؛ به‌ویژه برای کوچک‌ترین کسب‌وکارهایی که به دنبال خردترین وام‌ها هستند، به وجود آمده است. بخش دوم ظهور نوآوری‌های فین‌تک و حضور بازیگران جدید و قدیمی را توضیح می‌دهد که در تلاش‌اند این شکاف را پر کنند. اگرچه چرخه نوآوری فین‌تک فراز و نشیب زیادی را تجربه می‌کند، اما پتانسیلی حقیقتاً دگرگون‌کننده برای کسب‌وکارهای کوچک و وام‌دهندگان دارد. بخش سوم به وضعیت فعلی قانون‌گذاری و همچنین اصولی که به کارگیری آنها می‌تواند آینده بهتری را در این حوزه رقم بزند، اشاره دارد. این کتاب با نگاهی به حقایق ابدی در خصوص وام‌دهی به کسب‌وکارهای کوچک و پیش‌بینی آینده به پایان می‌رسد.

بخش ۱) مساله

کسب‌وکارهای کوچک ستون فقرات اقتصاد ایالات متحده آمریکا هستند. در حالی که اغلب سیاست‌مداران و عموم مردم به این گزاره اعتقاد دارند، کسب‌وکارهای کوچک از بسیاری از مدل‌های اقتصاددانان حذف شده‌اند و نفوذ بسیار کمی در محافل سیاست‌گذاری و آشنگتن دارند. با این حال کسب‌وکارهای کوچک به ایجاد شغل کمک می‌کنند. علاوه بر این توانایی به راه‌انداختن و مالکیت یک کسب‌وکار کوچک، رویای آمریکایی را مجسم می‌کند. کسب‌وکارهای کوچک از شکل‌گیری یک طبقه متوسط قوی حمایت می‌کنند و راهی برای تحرک اجتماعی به وجود می‌آورند. این بخش چهار حوزه متمایز از کسب‌وکارهای کوچک را

توضیح می‌دهد که هر کدام از آنها نیازهای متفاوتی، به‌ویژه در مورد دسترسی به سرمایه دارند. سرمایه عنصری حیاتی برای کسب و کارهای کوچک است. از لحاظ تاریخی کسب و کارهای کوچک برای تامین سرمایه به بانک‌ها وابسته بودند، اما طی دوره بحران مالی سال ۲۰۰۸، بازارهای اعتباری مسدود شدند و بانک‌ها به‌طور موقت حتی اعطای وام به کسب و کارهای معتبر را نیز متوقف کردند. این بحران به کسب و کارهای کوچک ضربه سختی وارد کرد؛ شرایط اعتباری به‌کندی در حال بهبود است. رکود اقتصادی به‌طور قابل ملاحظه‌ای ارزش وثیقه (به‌ویژه گرو گذاشتن سند خانه) که مالکان کسب و کارهای کوچک برای اخذ وام از بانک استفاده می‌کردند را کاهش داد. وام‌دهندگان و مالکان کسب و کارها به دلیل فروش از دست رفته و آسیب‌های ناشی از بحران، ریسک‌گریز شده بودند. بنابراین راهکارهای کوتاه‌مدت خروج از بحران، گرفتن اعتبار برای کسب و کارهای کوچک را به شدت سخت و درها را برای ورود فناوری و وام‌دهندگان جدید باز کردند.

پس از خروج از بحران، همچنان یک شکاف برای دسترسی به سرمایه برای کسب و کارهای کوچک وجود داشت. این بسیار غیر واقع‌بینانه است که دلایل این موضوع را صرفاً وضع برخی مقررات در دوره رکود یا دیگر عوامل مقطعی در نظر بگیریم، اما فاکتورهای ساختاری بلندمدت برای دهه‌ها به بانک‌ها فشار می‌آوردند. بانک‌های محلی که به‌طور سنتی حجم قابل توجهی از سرمایه خود را به وام‌دهی به کسب و کارهای کوچک اختصاص می‌دادند، از دهه ۱۹۸۰ روبه‌زوال رفتند. در این میان تمرکز دارایی‌ها در بانک‌های بزرگ‌تر باعث نادیده گرفته شدن کسب و کارهای کوچک شد. بانک‌های بزرگ‌تر به بانکداری خرد، بانکداری رهنی و بانکداری سرمایه‌گذاری تمایل دارند و اغلب وام‌دادن به کسب و کارهای کوچک را عملی با سود اندک تلقی می‌کنند. در حقیقت وام‌های کسب و کارهای کوچک ریسک و هزینه زیادی به همراه دارند و تبدیل به اوراق بهادار کردن^۱ آنها هم مشکل است. این عوامل ساختاری در طول چند دهه باعث کاهش دسترسی کسب و کارهای کوچک به سرمایه شدند.

با این پیش‌زمینه ما سوالات حیاتی را مطرح می‌کنیم: کسب و کارهای کوچک چه می‌خواهند؟ چرا به دنبال سرمایه هستند؟ چه نوع سرمایه‌ای مورد نیاز آنهاست؟ شکاف موجود در بازار در کجا قرار دارد؟

اغلب کسب‌وکارهای کوچک به دنبال وام‌های خرد هستند، اما بازار وام‌دهی با اصطکاک‌هایی مواجه است که اعطای وام‌های خرد توسط بانک‌ها را با مشکل مواجه می‌کند. بنابراین شکاف اکوسیستم وام‌دهی کسب‌وکارهای کوچک و نیز چالش‌های سرمایه که این کسب‌وکارها با آن مواجه هستند، صحنه را برای نقش‌آفرینی بالقوه دگرگون‌کننده فین‌تک فراهم می‌کند.

بخش ۲) دنیای جدید نوآوری فین‌تک

در بخش دوم ما به این موضوع می‌پردازیم که چگونه فناوری در حال تغییر بازی در حوزه وام‌دهی به کسب‌وکارهای کوچک است. «جوزف شومپتر» یکی از معتبرترین اقتصاددانان قرن بیستم، معتقد بود که نوآوری سوختی است که به اقتصاد از طریق یک فرایند «تخریب سازنده»^۱ نیرو می‌دهد. در نظریه وی، اختراعات جدید که به شیوه‌ای مفید و اقتصادی به کار گرفته می‌شوند، صنایع سنتی را از بین می‌برند. محققان بعدی تئوری نوآوری S-curve را مطرح کردند. در این تئوری نوآوری‌های جدید مدت‌زمانی را در مرحله تخمیر سپری می‌کنند، اما زمانی که بازار به محصولات و خدمات جدید خو گرفت، به دنبال آن دوره تسریع و پذیرش بازار از راه می‌رسد.

هنگامی که کارآفرینان فین‌تک برای اولین بار وارد بازار شدند، به نظر می‌رسید فرصتی استثنایی برای تغییر چشم‌انداز وام‌دهی به کسب‌وکارهای کوچک به وجود بیاید، اما این روند در عمل پیچیده‌تر شد.

مرحله دوم چرخه نوآوری (یعنی رشد سریع)، آن‌طور که انتظار می‌رفت، اتفاق نیفتاد. هیجان اولیه برای ورود صدها استارت‌آپ فین‌تک جدید، موجب رشد سریعی شد و محیطی که به لحاظ قانون‌گذاری آمادگی نداشت، قیمت‌های بالا و کارمزد‌های پنهانی را به وجود آورد. در حالی که اولین موج فین‌تک اساس تغییرات بیشتری را مهیا ساخت، اما خیلی زود مشخص شد که نوآوری‌هایی که توسط تازه‌واردان به ارمغان آورده شده، متمرکز بر تجربه مشتری است که می‌توانست از همان ابتدا توسط وام‌دهندگان سنتی بسیار آسان‌تر پیش‌بینی و به کار گرفته شود. بانک‌ها و دیگر وام‌دهندگان سنتی مزایای قابل توجهی نسبت به تازه‌واردان داشتند؛ به‌ویژه در

1. creative destruction

قالب مشتریان بزرگ و منابعی که از طریق سپرده گذاری حاصل می شد. مرحله سقوط به توسعه ثانویه ای منجر شد و مجموعه ای از بازیگران نظیر آمازون، آمریکن اکسپرس و اسکوئر به این بازی وارد شدند. توانایی آنها در استفاده از داده ها، خبر از یک دنیای جدید و امیدوارکننده را برای صاحبان کسب و کارهای کوچک می داد. در این دنیای جدید کلان داده و هوش مصنوعی به کار گرفته می شد تا جریان نقدی کسب و کارهای کوچک را هموار کند، درک این کسب و کارها از امور مالی خود را افزایش دهد و دسترسی به موقع به سرمایه را برای آنها فراهم کند.

در بخش دوم کتاب ما همچنین یک سلسله مباحث آموزشی را برای وام دهندگان سنتی و بانک ها جهت ایجاد نوآوری در این اکوسیستم ارائه کرده ایم. در این بخش به این سوال کلیدی پاسخ می دهیم که «بانک ها و وام دهندگان سنتی چگونه باید در حوزه وام دهی به کسب و کارهای کوچک نوآوری کنند؟» ما همچنین یک راهنمای استراتژیک برای بانک هایی که به فکر مشارکت با فین تک ها هستند، یا در صدد نوآوری داخلی اند یا می خواهند فناوری را در روش های دیگری به کار گیرند، فراهم کرده ایم. این بخش همچنین به مشکلاتی که ایده ها و محصولات ساختار شکن با خود به همراه می آورند، اشاره و ساختارهایی را پیشنهاد می کند که از طریق آن می توان بر این مشکلات غلبه کرد.

بخش ۳) نقش مقررات

در بخش سوم ما این سوال را مطرح خواهیم کرد که رگولاتورها چگونه باید به تغییرات موجود و آتی پاسخ دهند. سیستم نظارتی فعلی ایالات متحده مانع نوآوری است و نمی تواند وام گیرندگان حوزه کسب و کارهای کوچک را از بازیگران بد محافظت کند. در حالی که این مسائل مدت زمان زیادی وجود داشته است، اما ظهور فین تک باعث شده آنها با سرعت بیشتری حل شوند.

ما ساختارهای رگولاتوری جدید و اصولی را برای آینده حوزه وام دهی کسب و کارهای کوچک پیشنهاد می کنیم. به ویژه در عصر کلان داده و هوش مصنوعی درس هایی از انگلستان و چین ارائه می کنیم. یک چارچوب رگولاتوری جدید باید هم از کسب و کارهای کوچک حمایت و هم نوآوری را تشویق کند و این موضوع که بازیگران جدید با وام دهندگان سنتی متفاوت خواهند

بود را تصدیق کند. جمع‌آوری به موقع داده از بازار وام کسب‌وکارهای کوچک نقطه اتصال هر سیستم جدیدی است که اجازه می‌دهد رگول‌تورها شکاف‌های بازار و بازیگران بد این حوزه را شناسایی کنند. ساختار نظارتی مطلوب آینده به اقدامات جسورانه‌ای برای ساده‌سازی ماده‌های قانونی همپوشان یا بعضاً متناقض نیاز دارد. رگول‌تورها همچنین باید آمادگی مواجهه با سوالات پیچیده‌ای را داشته باشند که با کاربرد کلان داده و هوش مصنوعی برای عرضه خدمات و محصولات جدید افزایش می‌یابد.

این کتاب داستان تحول صورت گرفته در حوزه وام‌دهی کسب‌وکارهای کوچک است و تاثیر این تحول را در بخش مالی و اقتصاد این کسب‌وکارها بررسی می‌کند. در آینده این اتفاق رخ نخواهد داد که همه کسب‌وکارهای کوچک بتوانند به راحتی وام دریافت کنند، اما یک بازار بهتر و با اصطکاک، شکاف و استرس کمتر خواهیم داشت.

با ورود بازیگران جدید، وام‌دهندگان و گزینه‌های وام‌دهی بیشتری وجود خواهد داشت. اطلاعات و هوش بهبود یافته بدین معنی است که وام‌دهندگان قادر خواهند بود که وام‌گیرندگان معتبر را شناسایی و وام بیشتری به آنها ارائه بدهند و کسب‌وکارهای کوچک نیز می‌توانند بینش صحیح‌تری در مورد مدیریت نقدینگی خود و اداره شرکت‌شان داشته باشند. وضع مقررات درست، حمایت از کسب‌وکارهای کوچک وام‌گیرنده را افزایش می‌دهد و محیط شفاف‌تری را ایجاد می‌کند. اگر این تحول در حوزه وام‌دهی کسب‌وکارهای کوچک روی دهد، دورنمای صاحبان کسب‌وکارهای کوچک برای رسیدن به موفقیت و رویای آمریکایی را بهبود می‌بخشد.



فصل دوم
کسب و کارهای کوچک
در اقتصاد مهم هستند



در سال ۲۰۱۷، «جان اولیور»، کم‌دین معروف، به مساله‌ای جالب درباره نگاه سیاست‌مداران به کسب و کارهای کوچک اشاره کرد. ابتدا او به گفته «هیلا ری کلینتون» کاندیدای سابق دموکرات ریاست جمهوری اشاره کرد که «کسب و کارهای کوچک، ستون فقرات اقتصاد آمریکا هستند.» «سارا پیلن» کاندیدای جمهوری خواه معاونت ریاست جمهوری نیز تقریباً اظهاراتی مشابه داشت.

اگر به گفته‌های رئیس جمهورهای سابق آمریکا، «باراک اوباما» و «جرج بوش» هم نگاهی بیندازیم، مکرراً در مورد کسب و کارهای کوچک صحبت کرده‌اند و بسیاری دیگر از سیاست‌مداران نیز چنین اظهاراتی داشته‌اند.

به طور کلی ۳۴ سیاست‌مدار از میان طیف‌های سیاسی موجود، اهمیت کسب و کارهای کوچک را تقریباً با کلماتی مشابه بیان کرده‌اند (شکل ۱-۲). حمایت از کسب و کارهای کوچک در حوزه سیاسی جزء معدود مواردی است که بین احزاب مختلف سیاسی، در خصوص آن اتفاق نظر وجود دارد.

فقط سیاست‌مداران نیستند که حمایت خود از کسب و کارهای کوچک را بیان می‌کنند؛ بلکه عموم مردم نیز این نظر را دارند. طبق نظرسنجی موسسه گالوپ در سال ۲۰۱۸، ۶۷ درصد از آمریکایی‌ها اعتماد قابل توجه یا نسبتاً خوبی به کسب و کارهای کوچک داشتند. این میزان دو برابر میانگین نرخ همه نهادهای مهمی بود که در این پیمایش مورد بررسی قرار گرفته بودند. فقط شش درصد از پاسخ‌دهندگان گفته بودند که اعتماد کمی دارند. کسب و کارهای کوچک همواره رتبه بالایی از نظر جلب اعتماد عمومی داشته‌اند. ارتش رتبه اول را داشته و کسب و کارهای کوچک جلوتر از رسانه‌ها، دولت، نهادهای مذهبی، موسسه عدالت کیفری و کسب و کارهای بزرگ ایستاده‌اند.

مردم آمریکا بسیار تحت تاثیر کسب و کارهای کوچک قرار گرفته‌اند و به اهمیت آن اعتقاد دارند، اما این جمله دقیقاً به چه معناست که گفته می‌شود کسب و کارهای کوچک ستون فقرات اقتصاد آمریکا هستند؟ آیا ما به اهمیت نوآوران و کارآفرینانی که ایده‌های جدیدی دارند و دست به احداث شرکت‌هایی بارشد سریع می‌زنند تا به غول‌های فناوری آینده تبدیل شوند، اشاره می‌کنیم؟ یا اینکه ما داریم فروشگاه‌های خیابان اصلی و دیگر کسب و کارهای کوچکی را توصیف می‌کنیم که زیربنای جامعه ما را می‌سازند؟ چگونه می‌توانیم میزان تاثیر کسب و کارهای

کوچک بر رشد اقتصاد و ایجاد اشتغال را اندازه‌گیری کنیم؟ از آنجایی که نیمی از آمریکایی‌ها، در کسب و کارهای کوچک شاغل هستند، پس می‌دانیم که این کسب و کارها مهم هستند، ولی آنها دقیقاً چقدر با هم مرتبط هستند و چرا؟



شکل ۱-۲: «کسب و کارها ستون فقرات اقتصاد هستند» طبق اظهارات سیاستمداران آمریکایی.

برای اینکه بفهمیم چطور رشد اقتصادی و وضعیت اشتغال با کسب و کارهای کوچک مرتبط است، باید آن نقطه‌ای را که اغلب باعث سردرگمی سیاست‌گذاران و عموم مردم می‌شود، تشریح کنیم: «همه کسب و کارهای کوچک مثل هم نیستند». طبیعتاً کسب و کارهایی با فناوری پیشرفته نقش متفاوتی را در اقتصاد، نسبت به یک خشک‌شویی یا یک رستوران در خیابان اصلی ایفا می‌کنند؛ هرچند هر یک از آنها جایگاه مهمی در کمک به پیشرفت آمریکا دارند. حمایت از هر کدام نیازمند یک چشم‌انداز سیاسی متفاوت است. هر کدام نیازهای متفاوتی دارند که تامین سرمایه از جمله این نیازهاست.

در این فصل، ما روشی برای طبقه‌بندی کسب و کارهای کوچک و سنجش انواع مختلف شرکت‌هایی که در این حوزه فعال هستند را توضیح می‌دهیم. این دستورالعمل به ما درک بهتر اهمیت و نقش کسب و کارهای کوچک در اقتصاد آمریکا کمک می‌کند و بستری را برای جست‌وجوی بازارهایی که به سرمایه‌دستری دارند، فراهم می‌کند. همچنین این دستورالعمل

به مادر ارزیابی اینکه چگونه فناوری در حال تغییر این بازارهاست، یاری می‌رساند.

آیا کسب و کارهای کوچک در اقتصاد آمریکا اهمیت دارند؟

با کمال تعجب، اقتصاددانان هیچ چارچوب تحلیلی برای درک سهم کسب و کارهای کوچک در اقتصاد ندارند. اقتصاددانان کلان، تمایل دارند روی یکسری شاخص‌های کلی مثل تولید ناخالص داخلی، میانگین دستمزدها یا نرخ بیکاری متمرکز شوند.

در مدل‌های اقتصاد کینزی، مصرف، سرمایه‌گذاری و هزینه‌های دولت، اقتصاد را مدیریت می‌کنند. از آنجایی که ارتباط زیادی بین مصرف‌کنندگان و کسب و کارهای بزرگ وجود دارد، کسب و کارهای کوچک، کمتر توجه این دسته از اقتصاددانان را جلب می‌کنند. اقتصاددانان مکتب پولی^۱ بیشتر به تورم و اینکه سیستم فدرال رزرو چه کاری انجام می‌دهد، توجه دارند. برآورد آنها این است که کسب و کارهای کوچک به هم مرتبط نیستند. به طوری که سیاست‌های کسب و کارهای کوچک، جریان مالی و درآمدها را هدایت نمی‌کند. کسب و کارهای کوچک بخش کوچکی از بازار جهانی هستند و به ندرت در آن مشارکت دارند.

اقتصاددانان کلان اغلب از لنز نوآوری و بهره‌وری به سهم کارآفرینان نگاه می‌کنند. به طوری که یک اقتصاددان می‌گوید که «هیچ پس‌انداز و سرمایه‌گذاری، هیچ سیاست اقتصادی و هیچ مشوق مالیاتی، نمی‌تواند یک رشد اقتصادی پایدار را منجر شود؛ مگر اینکه با اکتشافات کوچک و بزرگ بی‌شماری همراه شود که ارزش بیشتری از منابع طبیعی محدود را فراهم کند.» در این چارچوب، نقش کارآفرینانی که سرمایه‌گذاری کرده و محصولات و خدمات جدید را به بازار عرضه کردند، بسیار مهم تلقی می‌شود، اما سنجش این نقش مشکل است؛ مثلاً سخت است پیشرفت‌هایی که به ما امکان استفاده از اطلاعات گوگل به جای رفتن به کتابخانه یا امکان استفاده از آمازون به جای خرید از یک مغازه می‌دهند را به عنوان شاخص بهره‌وری در نظر بگیریم. از طرفی مسلماً گشت‌وگذار در اینترنت و تماشای سریال‌های نت‌فلیکس باعث کاهش بهره‌وری بسیاری از ما شده است (از نظر اتلاف وقت و...). با این حال ما می‌دانیم که کارآفرینان و نوآوری‌هایشان مهم هستند، زیرا آنها در «تخریب سازنده» وضع موجود سهم دارند؛ وضعیتی که جوزف شومپتر، اقتصاددان معروف آن را بهایی می‌داند که یک ملت برای

1. Monetary economists

دستیابی به رهبری اقتصاد جهانی باید بپردازد.

حتی با شاخص‌های دقیق بهره‌وری، آنالیز سهم کسب و کارهای کوچک در اقتصاد ناقص خواهد بود. تنها تعداد نسبتاً کمی کسب و کار کوچک بارش بالا وجود دارد که ما آنها را به عنوان نوآوران تاثیرگذار در اقتصاد آمریکا به حساب می‌آوریم. بعضی از اقتصاددانان اظهار داشته‌اند که اینها تنها مواردی هستند که واقعا اهمیت دارند و بنابراین باید اکثریت را تشکیل دهند و تمرکز سیاست‌های دولت باید معطوف بر آنها باشد. برای مثال، «پاگزلی و هورست» می‌نویسند: «اینکه سرمایه را برای تعداد مشخصی از کسب و کارهای کوچک تامین کنیم که انتظار رشد و نوآوری در آنها وجود دارد بهتر است تا اینکه ریسک‌پذیری و حمایت از تامین سرمایه برای همه کسب و کارهای کوچک را تشویق کنیم.»

عده‌ای دیگر یک قدم پیش‌تر می‌روند و استدلال می‌کنند که «تمرکز سیاست‌های کارآفرینی باید به طور کامل بر استارت‌آپ‌های مبتنی بر فناوری باشد.»

این درست است که کسب و کارهای نوآورانه و بارش بالا سهم زیادی در اقتصاد دارند، اما باید به این تجربه‌ها نیز فکر کرد؛ جهانی را تصور کنید که در آن به طور کامل به این باور برسیم که سایر انواع کسب و کارهای کوچک اهمیت چندانی ندارند. اگر سیاست‌گذاران بتوانند شرکت‌های بارش بالا را در همان مراحل اولیه تشخیص دهند، ممکن است به طور منطقی تصمیم بگیرند که زمانی را برای مجوز دادن یا حمایت از سایر کسب و کارها اختصاص ندهند. استدلال اقتصادی نیز چنین خواهد بود که کسب و کارهای کوچک ارزش توجه دولت و بازار را ندارند؛ چراکه آنها با سرعت زیاد شکست می‌خورند و توسط دیگر کسب و کارها جایگزین می‌شوند و در مجموع به نظر نمی‌آید که چیزی به اقتصاد اضافه کنند.

در این چنین جهان خیالی، وام‌ها و دیگر خدماتی که کسب و کارهای کوچک را حمایت می‌کنند، وجود نخواهند داشت. بدون یک بازار وام‌دهی به کسب و کارهای کوچک، هیچ سرمایه‌گذار خصوصی برای این کسب و کارها وجود نخواهد داشت؛ به جز تعداد کمی شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر که روی نوآوری و صنایعی با فناوری بالا متمرکزند. این نوع اقتصاد توسط کسب و کارهای بزرگ هدایت می‌شود، به نحوی که هر مغازه خیابان اصلی به یک رستوران زنجیره‌ای یا یک فروشگاه زنجیره‌ای تبدیل خواهد شد؛ بنابراین به استثنای چند کارآفرین بارش بالا، هیچ‌کس به تنهایی مالک مغازه‌ای نخواهد بود. یک راننده اوپر به عنوان

یک کارمند او بر فعالیت خواهد کرد و یک وکیل در یک شهر کوچک کارمند یک شرکت حقوقی بزرگ خواهد شد. مسیر شروع کسب و کار شخصی و ایجاد یک ثروت نسلی، جایگزین یک شغل سطح پایین در یک شرکت بزرگ می شود. جهان بدون کسب و کارهای کوچک به طور چشم گیری می تواند باعث تغییر ساختار جوامع و قطعا تغییر مسیر زندگی و شغلی ما شود و همچنین بر وجهه و فرهنگ آمریکایا و رویای آمریکایی تاثیر می گذارد.

وقتی با منظره جهان خیالی بدون کسب و کارهای کوچک روبه رو می شویم، نیمی از آمریکایی ها آشفته می شوند. مردم ذاتا ارزش کسب و کارهای کوچک را درک می کنند. یک نظرسنجی ملی نشان می دهد که ۹۴ درصد از مصرف کنندگان اعتقاد دارند که انجام دادوستد با کسب و کارهای کوچک اهمیت دارد، اما با وجود این واقعیت که بیشتر مصرف کننده ها از «استارباکس» و «والمارت» خرید می کنند، همان نظرسنجی نشان می دهد که روند روبه افزایشی از تمایل به تغییر این عادت خرید، حتی به ازای پرداخت هزینه بیشتر و در راستای حمایت از کسب و کارهای کوچک محلی وجود دارد.

وقتی سیاستمداران می گویند که «کسب و کارهای کوچک ستون فقرات اقتصاد هستند» یا وقتی «شکیل اونیل» ستاره سابق NBA خودش در نقش یک مبلغ برای کسب و کارهای کوچک ظاهر می شود، این یعنی اینکه آنها فقط روی شرکت های بارش بالا متمرکز نیستند و حتی در مورد یک مغازه خواربارفروشی حاشیه ای یا یک کافی شاپ Mom and Pop هم صحبت می کنند، اما با توجه به اینکه در مدل های اقتصاد کلان، اهمیتی به این نوع کسب و کارها داده نمی شود، آیا ارزش اقتصادی این کسب و کارهای کوچک یک افسانه است؟

سهم کسب و کارهای کوچک در اقتصاد

یک نگاه عمیق تر به ما نشان می دهد که احساسات و عواطفی که به کسب و کارهای کوچک پیوند می خورد، ریشه در واقعیات اقتصادی دارد. کاری که کسب و کارهای کوچک انجام می دهند، واقعا در اقتصاد اهمیت دارد. اقتصاددانان خرد بر خلاف اقتصاددانان کلان، استدلال های زیادی را مبنی بر اینکه کسب و کارهای کوچک می توانند سهمی در اقتصاد کلان داشته باشند، بیان می کنند که می توان آن را به سه دسته تقسیم کرد؛ کسب و کارهای کوچک شغل ایجاد می کنند، نوآوری را هدایت می کنند و به عنوان مسیری در رسیدن به رویای آمریکایی به

ایفای نقش می‌پردازند.

اساسی‌ترین استدلال با اندازه هر بخش و اینکه هر کدام چقدر برای اشتغال و اشتغال‌زایی اهمیت دارند، مرتبط است. همان‌طور که «رابرت سولو»، اقتصاددان برنده جایزه نوبل اشاره می‌کند، شغل‌ها اصلی‌ترین راهی هستند که اقتصاد برای توزیع ثروت و دیگر مزایا انتخاب می‌کند. کسب و کارهای کوچک حدود نیمی از کارگران آمریکایی را به استخدام خود درآورده‌اند. تا سال ۲۰۱۷، ۵۸ میلیون شغل توسط افرادی که برای خود یا برای یک شرکت با تعداد کمتر از ۵۰ نفر کار می‌کنند، ایجاد شده است. علاوه بر این، کسب و کارهای کوچک از سال ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۷، ۶۶ درصد شغل خالص جدید ایجاد کرده‌اند.

تعداد قابل توجهی از کارکنان شاغل در کسب و کارهای کوچک گواهی می‌دهند که حوزه سیاسی آمریکا به آنها توجه زیادی داشته است. اگر کسب و کارهای کوچک تحت فشار قرار گیرند و شروع به تعدیل نیروهای خود کنند، تاثیری که بر اشتغال و رفاه ملی می‌گذارند، قابل توجه خواهد بود. این مورد در طول رکود بزرگ اتفاق افتاد. در فاصله سه ماهه اول سال ۲۰۰۸ تا سه ماهه چهارم سال ۲۰۰۹، ۵/۷ میلیون شغل در حوزه کسب و کارهای کوچک (یعنی ۶۱ درصد از شغل‌ها در آن زمان) از بین رفت. این وضعیت، رهبران در واشنگتن را واداشت که به دنبال راهی برای جلوگیری از این خسارت‌ها باشند. در بریتانیا، بحران مالی باعث توجه بیشتر به سیاست‌های حوزه کسب و کارهای کوچک شد، به ویژه دسترسی سرمایه به عنوان یک نقطه مرکزی مورد توجه قرار گرفت؛ اقدامی که به جهت تاثیرگذاری مثبت روی کسب و کارهای کوچک بریتانیا و اقتصادهای فین‌تک، هنوز هم ادامه دارد.

بعضی اقتصاددانان و تنورسین‌های سیاسی معتقدند که کسب و کارهای کوچک مهم‌اند، چون باعث ثبات اقتصادی می‌شوند. این نظریه در دیگر کشورها هم طرفدار دارد و باعث بنا نهادن سیاست‌های بنگاه‌های کوچک و متوسط (SME)^۱ جهت ترویج بخش کسب و کار کوچک شده و زمینه را برای حمایت از یک طبقه متوسط با ثبات فراهم کرده است. برای مثال، عربستان سعودی در سال ۲۰۱۷ یک صندوق SME را در جهت پایداری اقتصادی و تامین شغل برای طبقه متوسط در حال رشد خود به منظور مقابله با افت قیمت نفت، پایه‌گذاری کرد. حتی با وجود شک و تردیدهایی که هست، توافق گسترده‌ای مبنی بر اینکه برخی

1. Small and medium-sized enterprises

کسب و کارهای کوچک نقش مهمی در نوآوری ایفا می کنند، وجود دارد. تعدادی از کسب و کارهای کوچک با رشد بالا به وسیله کارآفرینان نوآور هدایت می شوند که یک رقابت را با توسعه ایده های جدید برای شرکت ها و بازارهای معین ایجاد می کند که این باعث حفظ اقتصاد از رکود می شود.

این کسب و کارهای کوچک در مقایسه با شرکت های بزرگ، تقریباً ۱۶ برابر بازدهی بیشتری دارند. در بررسی ادبیات اقتصادی مرتبط با این قضیه، «میرجام ون پراگ» و «پیتر ورسلوت» به این نتیجه رسیدند که کارآفرینان به صورت قابل توجهی باعث ایجاد اشتغال، رشد بهره وری و تولید و نیز تجاری سازی ابداعات با کیفیت بالا می شوند. کارآفرینی و تجربه هایی که باعث ایجاد آن می شوند، پایه و اساس مهمی برای رشد و توفیق اقتصادی هستند. کسب و کارهای کوچک و کارآفرینی، همچنین باعث ایجاد یک مسیر جهت حرکت به سمت ترقی و پیشرفت می شوند. تحقیقات همچنین نشان می دهند که خوداشتغالی باعث افزایش تحرک بین نسلی می شود.

در سطح اقتصاد محلی، مطالعات نشان می دهد که ارتباط مثبتی بین وام دهی به کسب و کارهای کوچک از طریق اداره کسب و کارهای کوچک (SBA) و رشد درآمد سرانه در آینده وجود دارد. کسب و کارهای کوچک مدت هاست بخش مهمی از رویای آمریکایی برای آمریکایی های جدیدی هستند که اغلب به محض اینکه به این کشور می رسند، کسب و کاری را شروع می کنند. مهاجران با وجود آن چیزی که تعدادشان نشان می دهد، باعث پویایی اقتصادی زیادی می شوند.

بر اساس تحقیقات جدید، مهاجران فقط ۱۷ درصد از نیروی کار تحصیل کرده دانشگاهی آمریکا را تشکیل می دهند، اما تقریباً یک چهارم کارآفرینی به این گروه اختصاص دارد و تقریباً به همین میزان هم در ابداعات سهم دارند. شاخص بنیاد کافمن نشان می دهد که با نگاهی به سال ۱۹۹۶، وقتی نوبت به کارآفرینی می رسد، مهاجران به طور مرتب بیشتر از آنچه از آنها انتظار می رفت، خودنمایی کرده اند. از سال ۱۹۹۵ تا ۲۰۰۵، به طور عجیبی مهاجران ۵۲ درصد از شرکت های جدید را در سیلیکون ولی تأسیس کرده اند. با وجود این تلاش ها مبنی بر سنجش تاثیر کسب و کارهای کوچک بر اقتصاد ملی و محلی، هیچ چارچوب مشخصی که سهم همه کسب و کارهای کوچک را مشخص کند، وجود ندارد. این مساله می تواند به این امر منجر شود

که سیاست‌های اقتصادی بیشتر روی مالیات‌ها، تحقیق و توسعه و توسعه تجارت متمرکز شود و اساساً شرکت‌های بزرگ را مورد توجه قرار دهد و با سیاست‌های نادرست کسب و کارهای کوچک را رها کند. ایجاد یک سیاست هوشمند و قدرتمند که به کسب و کارهای کوچک توجه کافی کند، هدف باارزشی است، چون می‌تواند تاثیر مثبتی روی بخش‌های بزرگی از اقتصاد ما داشته باشد.

کسب و کار کوچک چیست؟

یکی از کلیدهای بینش اقتصادی هنگام فکر کردن به کسب و کارهای کوچک این است که سرردگمی در مورد انواع کسب و کارهای کوچک که مورد بحث هستند را رفع کنیم. با حل این مسأله، مشخص می‌شود که هر کسب و کار کوچک چه نقشی را ایفا می‌کند و هر کدام به‌طور جداگانه محتاج این هستند که از لحاظ نیازهای تولیدی و رویکردهای سیاسی مورد توجه قرار گیرند.

در پاسخ، ما کسب و کارهای کوچک را به چهار دسته تقسیم‌بندی کردیم تا اندازه و فعالیت هر دسته را بسنجیم. به قول معروف، «هر چیزی که سنجیده می‌شود، کامل می‌شود». اما یک استدلال دیگر ممکن است این نقل قول را به گونه‌ای دیگر بیان کند که «هر چیزی که دسته‌بندی می‌شود، به‌طور دقیق سنجیده می‌شود». دسته‌بندی ذیل که از کسب و کارهای کوچک صورت گرفته، در سنجش، سیاست‌گذاری و دسترسی به بازارهای سرمایه برای انواع مختلف این کسب و کارها به ما کمک می‌کند.

چهار نوع کسب و کار کوچک

هیچ‌گونه توافق عمومی برای روش تعریف یک کسب و کار کوچک وجود ندارد. اغلب ما بر اساس تجارب خود درک پیچیده‌ای نسبت به اینکه یک کسب و کار کوچک چگونه به نظر می‌آید، داریم. اقتصاددانان، دولت‌ها و بانکداران هر کدام کسب و کارهای کوچک را با معیارهای متفاوتی دسته‌بندی می‌کنند؛ تعداد کارکنان آنها، درآمد سالیانه و حتی مقدار وام‌هایی که دریافت می‌کنند. خود شما کلمه «کوچک» را چگونه تعریف می‌کنید؟ این یک پرسش رایج است.

در سراسر این کتاب (به جز جاهایی که ذکر شده) ما به تعریفی که از سوی «اداره کسب و کار کوچک»^۱، «اداره آمار ایالات متحده»^۲، «اداره کار» و «فدرال رزرو» استفاده می شود، اعتماد می کنیم که همگی یک کسب و کار کوچک را به صورت یک واحد با تعداد کارمند کمتر از ۵۰۰ نفر طبقه بندی می کنند و با در نظر گرفتن این تعریف، ما ۳۰ میلیون کسب و کار کوچک در آمریکا داریم که ۹۹ درصد از کل شرکت های آمریکا را تشکیل می دهند.

برای نشان دادن انواع مختلف کسب و کارهای کوچک، بیایید در یک شهر معمولی آمریکا یعنی «برانزویک» در ایالت مین^۳ قدم بزنیم. این شهر نزدیک ساحل قرار دارد. کارفرمایان اصلی و مهم برانزویک، کشتی سازان، کارخانه Bath Iron و کالج Bowdoin هستند. کسب و کارهای جدیدی در پارک صنعتی افتتاح شده اند که در ایستگاه سابق پایگاه هوایی برانزویک واقع شده اند. یکی از آنها، قطعات ترکیبی هواپیما تولید می کند و بعضی دیگر تجهیزات بهداشتی. این کسب و کارها، کالاها و خدمات را برای مصرف کنندگان بزرگ تر تامین می کنند. کارکنان آنجا به خاطر اینکه ناهارشان را از اغذیه فروشی «Big Top Deli» دریافت می کنند، خوشحال هستند؛ همان جایی که «تونی» بهترین ساندویچ ها را در مغازه خود که در خیابان اصلی قرار دارد، تهیه می کند. تونی این شانس را داشت که مغازه دیگری را در نزدیکی «پورتلند» ایجاد کند، اما در نهایت از این کار منصرف شد. ولی در همسایگی او، مالکان Gelato Fiasco نقشه های بزرگ تری را در سر می پروراندند. آنها با افزایش سرمایه از طریق سرمایه گذاران و بانک های محلی، یک کارگاه تولید عمده افتتاح و شروع به فروش بستی ایتالیایی کردند.

تامین کنندگان قطعات هواپیما، اغذیه فروشی Big Top deli و Gelato Fiasco همگی به نوعی یک کسب و کار کوچک محسوب می شوند؛ همان طور که استارت آپ های بارشد سریع در پایین ساحل پورتلند کسب و کار کوچک به حساب می آیند. با وجود اینکه همگی اینها کوچک هستند، از جهات زیادی از جمله راه های دسترسی به سرمایه با هم تفاوت دارند. بعضی نیاز به پول دارند تا در تجهیزات و ساخت و ساز سرمایه گذاری کنند و بعضی دیگر مثل تونی از موقعیتی که در آن هستند، رضایت دارند، ولی نیازمند یک خط اعتباری برای کاهش

1. Small Business Administration
2. U.S. Census Bureau
3. Maine

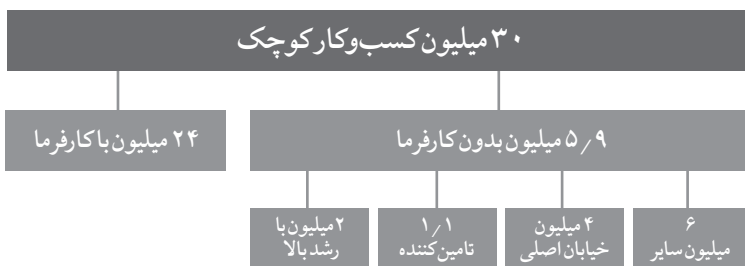
هزینه‌های عملیاتی هستند. هر کدام‌شان از اجزای مهم اقتصاد آمریکا هستند، ولی هیچ‌کدام از آنها به تنهایی نمی‌توانند تصویری کامل از اکوسیستم کسب‌وکارهای کوچک در آمریکا را طراحی کنند.

۳۰ میلیون کسب‌وکار کوچک آمریکا به چهار دسته اصلی طبقه‌بندی می‌شوند. مالکیت انحصاری بدون کارمند، شرکت‌های خیابان اصلی، تامین‌کنندگانی که عمدتاً به دیگر کسب‌وکارها و سازمان‌ها خدمت‌رسانی می‌کنند و شرکت‌های بارشد بالا (شکل ۲-۲).

شرکت‌های بدون کارفرما^۱

اغلب کسب‌وکارهای کوچک (در حدود ۲۴ تا ۳۰ میلیون) به صورت مالکیت انحصاری و بدون کارمند اداره می‌شوند. این کسب‌وکارهای بدون کارفرما شامل مشاوران، مجموعه‌ای از پیمانکاران مستقل و فریلنسرها، از راننده‌های اوپرو نقاش‌ها گرفته تا دالان معاملات ملکی و آرایشگران مو هستند.

تقریباً نیمی از این کسب‌وکارها یک شغل تمام‌وقت برای صاحبان آنها هستند و بقیه به صورت کسب‌وکارهای پاره‌وقت هستند.



شکل ۲-۲: کسب‌وکارهای کوچک به همراه تعداد شرکت‌ها در آمریکا (به میلیون)

برخی افراد به قصد اینکه در نهایت کارمندانی استخدام کنند و کار را گسترش بدهند، دست به تاسیس این گونه شرکت‌ها می‌زنند، اما بسیاری دیگر این نوع کارها را شروع می‌کنند تا به

هدف‌هایی نظیر داشتن ساعت کار انعطاف‌پذیرتر دست‌یابند. برای بسیاری از آمریکایی‌هایی که به فکر تکمیل درآمد خود هستند، این کسب و کارها باعث ایجاد یک فرصت جذاب در کنار کار سنتی آنها می‌شود.

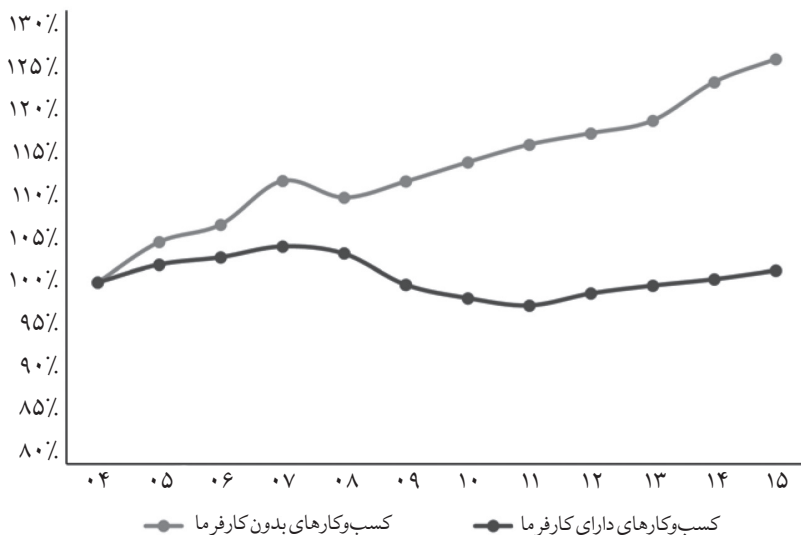
شرکت‌های بدون کارفرما، سهم رو به رشدی از کسب و کارهای آمریکارا تشکیل می‌دهند. بین سال‌های ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۵ تعداد کسب و کارهای بدون کارفرما بیش از ۱۳ درصد افزایش یافته است (شکل ۲-۳). ضمناً درصد کارگران آمریکادر انواع مشابهی از مشاغل غیرسنتی از ۱۱ درصد در سال ۲۰۰۵ به تقریباً ۱۶ درصد در سال ۲۰۱۵ رسیده است. نوآوری‌هایی مانند ارتباطات سریع جهانی، کار کردن افراد در خارج از یک مرکز اداری را آسان‌تر کرده است.

نوآوری همچنین باعث رشد اقتصاد گیگ^۱ یا اقتصاد اشتراکی شده است؛ جایی که افراد به‌طور فزاینده‌ای از پلتفرم‌های آنلاین برای پیدا کردن طرف قرارداد خود استفاده می‌کنند؛ طرف قراردادی که می‌تواند راننده «اوبر» یا «لیفت» باشد یا فریلنسرهایی که در «آپ‌ورک»^۲ و «هندی»^۳ مشغول فعالیت هستند یا حتی افرادی که در پلتفرم‌هایی نظیر «واگ»^۴ و «روور»^۵ وظیفه‌شان به گردش بردن سگ‌ها است.

رشد در کسب و کارهای بدون کارفرما تا حد زیادی توسط افرادی که دارای مشاغل تمام‌وقت در کنار کسب و کارهای پاره‌وقت هستند، هدایت می‌شود. حال اینکه «این توسعه آیا مثبت، منفی یا طبیعی است؟» مورد بحث است.

از طرفی در حال حاضر افراد فرصت‌های بیشتری برای کسب درآمد دارند و زمان کاری این کسب و کارهای پاره‌وقت به منعطف‌شدن بیشتر تمایل دارد، اما این می‌تواند یک اشکال ساختاری را نیز در اقتصاد ما نشان دهد. اینکه در بیشتر مردم این نیاز به وجود بیاید که کسب و کار پاره‌وقت اضافی هم داشته باشند، ممکن است به این دلیل باشد که در شغل‌های تمام‌وقت‌شان درآمد کافی به دست نمی‌آورند. همچنین می‌تواند به این دلیل باشد که این افراد تمایل دارند که کسب و کار تمام‌وقت جانبی خودشان را داشته باشند، ولی منابعی از قبیل سرمایه و مهارت در جهت رشد کسب و کارشان ندارند.

-
1. Gig economy
 2. Upwork
 3. Handy
 4. Wag
 5. Rover



شکل ۲-۳: کسب و کارهای بدون کارفرما در مقایسه با شرکت های دارای کارفرما رشد داشته است. نرخ رشد از سال ۲۰۰۴ تا ۲۰۱۵.

شرکت های خیابان اصلی^۱

دومین دسته بزرگ کسب و کارهای کوچک همان چیزی است که ما آن را شرکت های خیابان اصلی می نامیم. اینها، رستوران های محلی، سوپرمارکت ها، تعمیرگاه های اتومبیل و دیگر فروشگاه های کوچکی هستند که وقتی داریم کسب و کارهای کوچک را تصور می کنیم، به ذهن مان می آیند. اغلب این کسب و کارهای خیابان اصلی مثل گل فروشی ها و کافه ها، به طور دراماتیکی وضعیت استخدام شان از چندین سال گذشته تاکنون افزایش نداشته است، اما این شرکت ها به همراه یکدیگر مشاغلی را ایجاد می کنند که به ده ها میلیون نفر سود می رسانند.

با وجود اینکه اینترنت به برخی شرکت های کوچک امکان ارسال کالاها را خود به سراسر کشور و جهان را می دهد، اما کسب و کارهای خیابان اصلی عموماً کالاها را جهت مصرف محلی تولید می کنند. این فعالیت در تضاد با شرکت هایی قرار می گیرد که در چیزی که ما

1. Main Street Firms

اقتصاد مبادله‌ای^۱ می‌نامیم، دخیل هستند. یعنی کسب و کارهایی که خدمات و محصولات شان را خارج از منطقه خود به فروش می‌رسانند. با این حال اقتصاد محلی و مبادله‌ای از طریق اثر چندگانه^۲ به هم مرتبط می‌شوند. به ازای هر شغل مبادله‌ای جدید، دویا تعدادی بیشتر شغل محلی ایجاد می‌شود.

شرکت‌های زنجیره تامین^۳

دسته سوم کسب و کارهای کوچک اهمیت زیادی دارد، ولی اغلب نادیده گرفته می‌شود؛ شرکت‌های کوچکی که شرکت‌های بزرگ و مشتری‌های دولتی را تامین می‌کنند. حدود یک میلیون از این شرکت‌های تامین‌کننده وجود دارد که اغلب روی رشد متمرکزند و با پیچیدگی بیشتری نسبت به شرکت‌های خیابان اصلی مدیریت می‌شوند. به عنوان مثال، شرکت خدمات حمل و نقل و پشتیبانی (TLS) در سال ۲۰۰۳ تاسیس شده، حدود ۱۰ نفر در آن مشغول به کار هستند و سالیانه شش میلیون دلار درآمد دارد. این شرکت خدمات باربری و لجستیکی را برای شرکت‌هایی به بزرگی «کوکاکولا» فراهم می‌کند.

تحقیقات جدید برای اولین بار ما را قادر ساخته است تا صنایع زنجیره تامین و حوزه کسب و کار به مصرف‌کننده (B2C) را از یکدیگر تفکیک کنیم. این کار نشان می‌دهد که چقدر تامین‌کنندگان کوچک که بیش از ۱۲ میلیون شغل را ایجاد می‌کنند، برای اقتصاد آمریکا مهم هستند. با وجود اینکه بیشتر مردم تامین‌کنندگان را به صورت تولیدکنندگان قطعات می‌بینند، تعداد تامین‌کنندگان خدمات مبادله‌ای به صورت سریعی در حال رشد هستند و نوآوری و سود بالایی را ارائه می‌دهند. شرکت‌های تامین‌کننده نقش مهمی در رشد و توسعه اقتصاد محلی ایفا می‌کنند. نظریه خوشه‌ای نشان می‌دهد که تامین‌کنندگان قدرتمند روی توانایی‌های شرکت‌های بزرگ و استارت‌آپ‌ها در مسیر موفقیت تاثیر می‌گذارند. همکاری بین شرکت‌ها و تامین‌کننده‌های آنها به رشد و نوآوری اقتصادی بیشتر منجر می‌شود؛ بنابراین یک زنجیره تامین پویا می‌تواند فاکتور مهمی جهت ترغیب کسب و کارهای کوچک به حرکت یا ماندن در آمریکا تلقی شود. برای مثال یک پارک تحقیقاتی و تامین‌کنندگی که در «پرنس جورج» در ایالت

1. Traded economy
2. Multiplier effect
3. Supply Chain Firms

«ویرجینیا» تأسیس شده است، در سال ۲۰۱۰ با شرکت «رولز رویس» مشارکت کرد تا بخشی از تولیدات خود را آنجا قرار دهد.

مبادلات زنجیره تامین	مبادلات فرآورده زنجیره تامین	مبادلات زنجیره تامین	
۹۹۱۵۵۰	۱۶۰۶۲۳	۱۱۵۲۱۷۳	شرکت های کوچک
۸/۷	۳/۶	۱۲/۳	اشتغال شرکت های کوچک
۶۷۸۶۵\$	۴۷۴۹۹\$	۶۱۸۵۶\$	درآمد شرکت های کوچک

شکل ۴-۲: زنجیره تامین اشتغال و دستمزدها

شرکت های با رشد بالا^۱

کوچک ترین گروه در بین چهار گروه کسب و کارهای کوچک حداقل از نظر کمی، شرکت های با رشد بالا هستند. حدود ۲۰۰ هزار نمونه از این نوع شرکت ها در آمریکا وجود دارد، اما آنها نقش ناچیزی در ایجاد شغل ایفا می کنند. مطالعات دانشگاه «ام آی تی» نشان می دهد که پنج درصد از شرکت هایی که در «ماساچوست» ثبت شده اند، بیش از سه چهارم رشد درآمدی را از آن خود کرده اند و دارای خصوصیات ویژه ای بودند که از همان زمان ثبت، کسب و کار اصلی شان معلوم بود.

اغلب مشاغل در این کسب و کارهای کوچک با رشد بالا، شغل های مبادله ای هستند؛ به این معنی که هر جا این شرکت ها وجود داشته باشند، روی اقتصاد محلی تاثیر می گذارند. شهرها خیلی وقت است که آنها را شناسایی و مشوق هایی را جهت جذب این شرکت های با رشد بالا در نظر گرفته اند؛ به طوری که یک اقتصاددان می گوید «چون معمولاً تعداد کمی از شرکت های نو پا به سرعت رشد و فرصت های شغلی زیادی را ایجاد می کنند، یافتن یک روش موثر جهت حمایت از رشد آنها مهم است».

هر کدام از این چهار گروه کسب و کار کوچک نقش های متفاوتی را در اقتصاد ما ایفا می کنند و هر یک نیازهای مختص خود را دارند. یک مغازه خیابان اصلی Mom and Pop نیازهای مالی

متفاوتی نسبت به یک استارت آپ فناوری محور دارد. اولی احتمالاً با یک وام بانکی تامین مالی می شود، اما دومی نیازمند یک سرمایه گذار فرشته یا یک سرمایه گذار ریسک پذیر است. یک راننده اوبر ممکن است محتاج یک وام جهت خرید اتومبیل باشد، در حالی که یک تامین کننده نیازمند یک پیش پرداخت است تا بتواند تازمانی که پولش توسط شرکت هایی که با آنها معامله می کند، پرداخت شود، کسب و کار خود را اداره کند. نمی توان یک نسخه را برای همه پیچید. یک کلید جهت قوی کردن بازار سرمایه برای کسب و کارهای کوچک و سیاست های موثر دولت این است که بفهمیم چه چیزی نیازهای هر کدام از انواع کسب و کارهای کوچک را برآورده می سازد؟

کسب و کار کوچک کمتر؛ کاهش پویایی اقتصادی در طولانی مدت

اگر روزی بخواهیم به کسب و کارهای کوچک توجه کنیم، آن روز همین امروز است. در یک روند نگران کننده، نرخ ایجاد کسب و کارهای کوچک در طول چندین دهه کاهش یافته است. محققانی که این نگرانی فزاینده را متوجه شده اند، می گویند که این کاهش تاسیس شرکت ها در نهایت به کاهش پویایی اقتصاد منجر خواهد شد. «پویایی» همان سوختی است که ادامه پمپاژ موتور نوآوری آمریکا را موجب می شود. طی سال ها اقتصاددانان و سیاست گذاران دریافته اند که پویایی اقتصادی به معنی جایگزینی ایده های جدید با ایده های قدیمی و همچنین جایگزینی شرکت ها و بازارهای جدید و پرانرژی با شرکت های قدیمی است. کارآفرینی آمریکایی و توانایی آن برای ایجاد نوآوری، رشد و تغییر همواره حسادت جهانیان را برانگیخته است.



شکل ۵-۲: تاسیس شرکت های جدید از سال ۱۹۷۷ در مقایسه با کل شرکت ها کاهش داشته است.

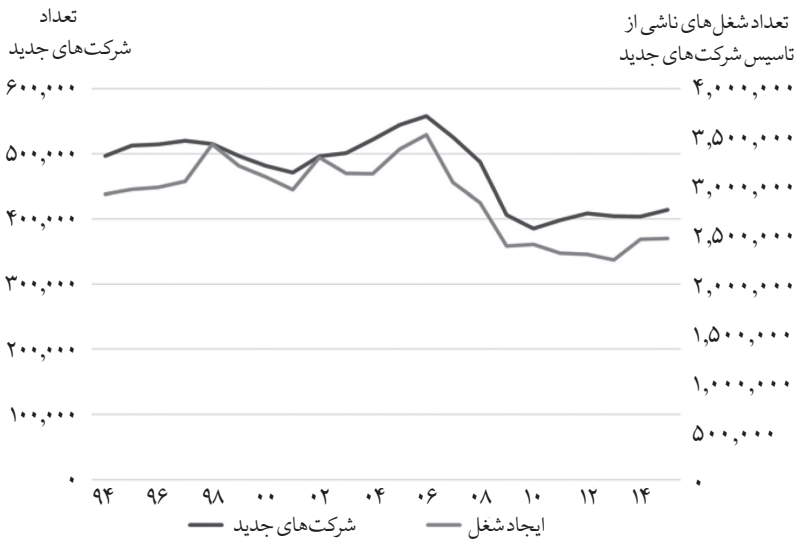
یک اقتصاد سالم و پویا نیازمند تاسیس مداوم شرکت‌هاست، اما بین سال‌های ۱۹۷۷ تا ۲۰۱۴، سهم شرکت‌های جدید در اقتصاد آمریکا حدود ۵۰ درصد کاهش یافته است (شکل ۲-۵).

در نتیجه، میزان اشتغال در این بخش مهم پایین آمده است. پژوهش‌های اقتصادی نشان داده‌اند که شرکت‌های جدید و نوپا، هدایت‌کننده اصلی اشتغال‌زایی در آمریکا بوده‌اند، اما بین سال‌های ۱۹۹۴ تا ۲۰۱۵، تعداد شرکت‌های جدیدی که ایجاد شده‌اند، سالیانه از حدود ۵۰۰ هزار به ۴۰۰ هزار عدد ریزش داشته و تعداد مشاغلی که توسط شرکت‌های جدید ایجاد شده نیز به همین ترتیب کاهش پیدا کرده‌اند (شکل ۲-۶).

آمریکا همچنان شهرت فراوانی در نوآوری دارد. شاید بهترین نماد آن فرهنگ استارت‌آپ‌های فناوری محور سیلیکون ولی باشد، اما به یاد داشته باشید که استارت‌آپ‌های بارشد بالا فقط بخش کوچکی از کل کسب و کارهای کوچک را تشکیل می‌دهند و تعداد شرکت‌های که دارای مالکیت انحصاری و بدون کارفرما هستند در حال رشد است. بخش قابل توجهی از کاهش تاسیس شرکت‌ها، احتمالاً در بزرگ‌ترین بخش شرکت‌های کارفرمایی اتفاق افتاده است؛ کسب و کارهای خیابان اصلی.

هیچ توضیح منحصر به فرد و واضحی برای روند کاهش طولانی مدت تاسیس کسب و کارهای کوچک در آمریکا وجود ندارد. چندین اقتصاددان بر این باورند که ممکن است این موضوع در نتیجه یک مساله ریاضی ساده اتفاق افتاده باشد. با بازنشستگی نسل بیبی بومر^۱ (متولدین سال‌های ۱۹۴۶ تا ۱۹۶۴ در آمریکا) افراد کمتری در سن اشتغال قرار دارند، به همین ترتیب تعداد کمتری هم متقاضی راه‌اندازی یک کسب و کار کوچک جدید هستند. توجه احتمالی دیگر می‌تواند افزایش فروشگاه‌های بزرگ زنجیره‌ای باشد که قادرند قیمت‌ها را کاهش داده و حق انتخاب محصول بیشتری را به مشتریان بدهند و در نتیجه آغاز به کار یک کسب و کار کوچک را با مشکل مواجه سازند. هزینه بالای خدمات پزشکی و افزایش میزان وام دانشجویی، اغلب به عنوان سدی در برابر کارآفرینی بیان می‌شود. علاوه بر این مشکلات، اصطکاک بازار باعث کاهش توانایی کسب و کارهای کوچک برای دسترسی به سرمایه نسبت به شرکت‌های جوان‌تر می‌شود.

1. Baby boomers



شکل ۶-۲: کاهش شرکت‌های جدید و کاهش اشتغال در شرکت‌های جدید
تعداد سالانه شرکت‌های جدید و مشاغلی که توسط شرکت‌های جدید با کمتر از یک سال سن ایجاد می‌شوند
(۱۹۹۴-۲۰۱۵).

سلامت اقتصاد آمریکا به کسب و کارهای کوچکی که اکثریت مشاغل خالص جدید را ایجاد می‌کنند، نوآوری را هدایت می‌کنند و تحرک اقتصادی را برای میلیون‌ها آمریکایی فراهم می‌کنند، بستگی دارد. به همان ترتیبی که فناوری مشاغل تکراری را تحت فشار قرار می‌دهد، شرکت‌های کوچک هم به طور فزاینده‌ای مسیر مهمی جهت استخدام افرادی شده‌اند که توسط شرکت‌های بزرگ بیکار شده‌اند. در فصل بعد، برای نشان دادن مسائلی که کسب و کارهای کوچک با آنها مواجه هستند، به یک جنبه مهم در شروع و رشد یک کسب و کار کوچک در آمریکای امروزه اشاره می‌کنیم؛ توانایی دسترسی به سرمایه.



{ فصل سوم }
کسب و کارهای کوچک و
بانک‌هایشان؛ تاثیر رکود بزرگ }

در سال ۲۰۱۵ «پیلار گازمن زاوالا» آخرین شانس خود، برای به دست آوردن فرصتی که او به همراه شوهرش برای رسیدن به آن سال‌ها تلاش کرده بودند را امتحان کرد. او مجبور بود «جورج راسل»، رئیس «توتال بانک» میامی را متقاعد کند که به او و شوهرش «خوان» وام بدهد تا بتوانند با استفاده از آن در فرودگاه بین‌المللی میامی رستورانی را افتتاح کنند.

همان‌طور که او داشت با ماشین وارد پارکینگ بانک می‌شد، داستانش را یک بار دیگر مرور کرد. او می‌توانست توضیح دهد که چطور او و «خوان» کسب و کارشان (با نام Half Moon Empanadas) را از مرز شکست در دوران رکود مالی بزرگ نجات دادند. او می‌خواست به راسل نشان دهد که چگونه آنها به طور پیوسته از اهداف فروششان فراتر رفته و چطور یک مزایده رقابتی را برای باز کردن یک رستوران جدید در فرودگاه بین‌المللی میامی برنده شده‌اند. برنده شدن مزایده یک موهبت الهی و فرودگاه میامی مکانی ایده‌آل برای فروش غذاهای اسپانیایی خوشمزه بود.

با وجود موفقیت‌های اخیرشان در سایر شعبه‌ها و همچنین با در دست داشتن قرارداد خود با فرودگاه، اما باز هم آنها برای گرفتن وام به هر جایی که رفتند (از جمله توتال بانک) به در بسته خورده بودند. او امیدوار بود که این درخواست از راسل متفاوت باشد. هنگامی که وارد دفتر رئیس شد، روی صندلی نشست، نفس عمیقی کشید و به این موضوع فکر کرد که حتی بدون توجه به نتیجه این جلسه، شرایط او، خانواده و کسب و کارشان بسیار بهتر از چند سال گذشته است.

زاوالاس‌ها هر دو جزء مهاجرانی بودند که به ایالات متحده آمده بودند (پیلار از مکزیک و خوان از آرژانتین). به امید رسیدن به رویای آمریکایی، آنها Half Moon Empanadas را در یک سالن غذاخوری در سواحل جنوبی راه‌اندازی کردند. این زوج قصد داشتند که یک کسب و کار در حوزه توزیع غذا نیز راه‌اندازی کنند. پیلار و خوان تمام پس‌انداز خود را روی این ایده گذاشتند و همچنین برای شروع کسب و کار خود از بانک وام گرفتند.

بسیاری از مالکان کسب و کارهای کوچک در سراسر آمریکا می‌توانند مشابه داستان پیلار و خوان را برای شما تعریف کنند. اخذ یک وام کسب و کاری کوچک در حالت معمول هم سخت است، اما در طول دوران رکود بزرگ و سال‌های پس از آن برای بسیاری از کسب و کارها دسترسی به منابع مالی مورد نیاز تقریباً غیرممکن شد. حتی با داشتن یک ایده خوب، سخت

کار کردن و تمایل به توسعه کسب و کار و افزایش سرمایه، بسیاری از مالکان کسب و کارهای کوچک به خوش‌شانسی زاوالاس‌ها نیستند. بایک اعتبار بانکی راکد، بسیاری از کسب و کارهای کوچک فاقد سرمایه اضافی برای توسعه دادن کار بودند و بارخ دادن توفان (بحران مالی) اجبارا درب‌های خود را بستند. آنهایی که مقاومت کردند، اغلب خودشان را در موقعیتی شبیه به پیلار و خوان یافتند و فروش محصولات یا خدمات‌شان را احیا کردند، اما به دلیل خدشه‌ای که بحران به اعتبارشان وارد کرده بود و همچنین بهره‌های طولانی و غیر منصفانه وام‌های بانکی که به کسب و کارهای کوچک اعطا می‌شد، آنها نتوانستند به تامین مالی اضافی دست پیدا کنند.

بحران مالی سال ۲۰۰۸ زنگ هشدار برای واشنگتن و سایر دولت‌ها در سراسر جهان بود تا اثرات عدم دسترسی کسب و کارهای کوچک به منابع مالی برای سیاست‌گذاران آشکار شود. اگرچه به طور عمومی اهمیت دسترسی به سرمایه برای کسب و کارهای کوچک مورد توافق قرار گرفته بود، اما تا زمان رخداد بحران مالی، ایالات متحده چنین تجربه ناگواری از بازار اعتباری بانک‌ها نداشت. در حقیقت از سال ۲۰۰۶ تا ۲۰۰۷ بازارهای اعتباری برای وام‌های کسب و کارهای کوچک چنان استوار و محکم بود که سیاست‌مداران کاخ سفید را به فکر کردن در خصوص این سوال واداشته بود که آیا نقش دولت برای تضمین وام‌های کسب و کارهای کوچک همچنان ضروری است؟ اما تاثیر بحران اعتباری برای کسب و کارهای کوچک غیرقابل پیش‌بینی و ویرانگر بود. در سه ماهه اول سال ۲۰۰۹، اقتصاد ۱/۸ میلیون شغل را در حوزه کسب و کارهای کوچک از دست داد و طی سال‌های ۲۰۰۸ تا ۲۰۱۰ بیش از ۲۰۰ هزار کسب و کار کوچک تعطیل شدند.

در فصل دوم توضیح دادیم که کسب و کارهای کوچک برای اقتصاد آمریکا اهمیت دارند، اما دسترسی به سرمایه برای کسب و کارهای کوچک چه اهمیتی دارد و اگر این دسترسی از میان برود، چه اتفاقی می‌افتد؟ در این فصل ما این موضوع را مورد بررسی قرار می‌دهیم که چرا بحران مالی، به ویژه برای کسب و کارهای کوچک فاجعه‌بار است تا اهمیت وجود یک بازار وام‌دهی فعال و پویا را بهتر درک کنیم. درسی که از بحران اقتصادی می‌گیریم و اقتصاددانان هم روی آن تاکید دارند، این است که شرکت‌هایی که وابستگی بیشتری به منابع اعتباری دارند، در بحران‌های مالی بیشتر آسیب می‌بینند. به طور عمده کسب و کارهای کوچک برای رفع نیازهای اعتباری‌شان به بانک‌ها احتیاج دارند؛ بنابراین هنگامی که بانک‌ها وام‌دهی خود را متوقف کنند،

کسب و کارهای کوچک جای دیگری برای مراجعه ندارند و بدون وجود نقدینگی مورد نیازشان، بسیاری از آنها مجبور به تعطیلی می شوند که این روند موجب افزایش نرخ بیکاری می شود و بحران را تشدید می کند.

با وجود اینکه بحران مالی سال ۲۰۰۸ به طور ناگهانی اتفاق افتاد، اما ترمیم وضعیت اعتباری کسب و کارهای کوچک آهسته و پرازدست انداز بود. بانک ها ضربات سختی را در ترازنامه های خود متحمل شدند و تمایلی به ریسک نداشتند. بحران مالی آسیب زیادی به سود و فروش بسیاری از کسب و کارهای کوچک وارد آورد، اما مشکلاتی که در دوران بازسازی (پس از بحران) پدیدار شد، خبر از مساله ای عمیق تر می داد. همان گونه که در فصل ۴ بحث خواهیم کرد، عوامل ساختاری همچنان نقش برجسته ای در تغییر چشم انداز دسترسی به سرمایه برای کسب و کارهای کوچک دارند.

چرا بر لزوم دسترسی به سرمایه برای کسب و کارهای کوچک تاکید داریم؟

یک کسب و کار کوچک فعال و پویا به محصولات و خدمات قوی، کارگران ماهر، دسترسی به بازارها و مشتریان مناسب، یک برند تجاری مورد اعتماد و... نیاز دارد، اما شالوده هر کسب و کاری دسترسی به سرمایه است؛ سرمایه برای عملیات روزانه و برای توسعه. در حالی که بسیاری از مالکان کسب و کارهای جدید خودشان سرمایه شان را فراهم می کنند یا به کمک دوستان و خانواده شان متکی هستند، اما تعداد قابل توجهی از افراد چنین گزینه هایی را روی میز ندارند یا بنا به دلایلی نمی خواهند از آن استفاده کنند. در این موارد دسترسی به سرمایه اولیه به روش دیگر (اغلب از طریق یک وام بانکی) می تواند تفاوت بین شروع به موقع یک کسب و کار، به تاخیر افتادن آن یا عدم راه اندازی آن را رقم بزنند.

حتی زمانی که کسب و کارهای کوچک کار خود را شروع می کنند، معمولاً سود و فروش ناپایداری از خود نشان می دهند و این در حالی است که آنها فرصت خطای کمتری دارند. بر اساس مطالعه اخیری که توسط موسسه جی پی مورگان چیس (که جریان نقدی روزانه بیش از ۶۰۰ هزار کسب و کار را دنبال می کند) انجام گرفته است، یک شرکت کوچک برای سرپا نگه داشتن خود تنها برای ۲۷ روز پول کافی در اختیار دارد. برای مثال، صنعت رستورانی که

زاوالس‌ها در آن فعالیت می‌کنند، تنها یک دوره «بافر»^۱ ۱۶ روزه دارد. این بدان معنی است که یک ماه فروش ضعیف یا یک هزینه غیر منتظره می‌تواند یک کسب و کار کوچک را تحت فشار مالی قرار دهد. حفظ یک خط اعتباری برای تامین بودجه عملیاتی می‌تواند نوسانات را خنثی و یک منبع نقدینگی در مواقع ضروری را فراهم کند.

دسترسی به سرمایه برای توسعه کسب و کار نیز مهم است. وقتی یک مالک تصمیم به استخدام اولین کارمند خود می‌گیرد، ممکن است هزینه‌های مالی ای را متحمل شود. برای مثال باید یک سیستم نرم‌افزاری حقوق و دستمزد خریداری کند یا به فضای جدید دفتری نیاز داشته باشد. وقتی مالک یک رستوران فرصت موجود در بازار را شناسایی و شعبه دوم خود را افتتاح می‌کند، آنها احتمالاً نیاز به تجهیزات جدیدی نظیر مبلمان، یا یک سیستم پایانه فروش دارند. بر اساس پیمایشی که فدرال رزرو در سال ۲۰۱۷ انجام داده است، نزدیک به ۶۰ درصد از شرکت‌ها که به دنبال تامین مالی بوده‌اند، اظهار داشته‌اند که در پی گسترش کسب و کار فعلی یا پیگیری یک فرصت جدید هستند. این شرکت‌ها به یک سرمایه‌گذاری نیاز داشتند که اغلب فراتر از توان مالی کسب و کار فعلی شان بود یا منابع شخصی مالکان کفاف این سرمایه‌گذاری را نمی‌داد. در این موارد آنها مجبور بودند به منابع تامین مالی خارجی روی بیاورند.

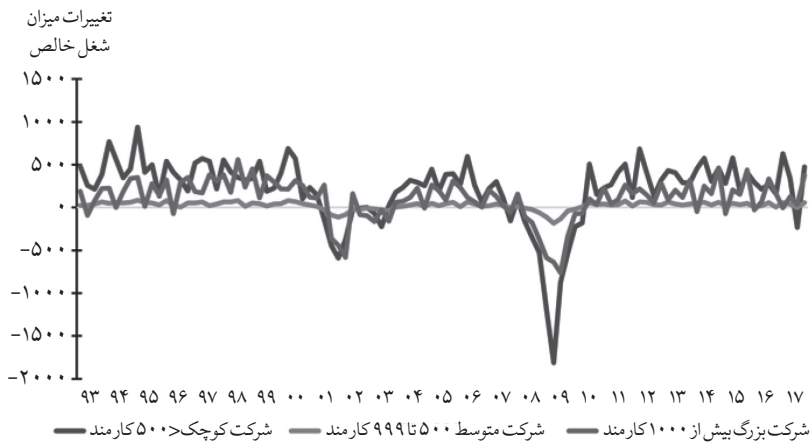
بحران مالی

برای سالیان طولانی، توجه اندکی به موضوع دسترسی کسب و کارهای کوچک به سرمایه می‌شد. در اواسط دهه ۲۰۰۰، اقتصاد ایالات متحده (از جمله کسب و کارهای کوچک) خوب به نظر می‌رسید. رشد اقتصادی برای چندین سال (هرچند نه به صورت چشم‌گیری) ادامه یافت. تعداد کمی از کارشناسان حوزه سیاست‌های مالی متوجه وجود خطر در سیستم مالی ناشی از اوج گرفتن قیمت مسکن، محصولات مالی عجیب و غریب و اهرم مالی^۲ بالای بانک‌های سرمایه‌گذاری شدند. آنها مطمئن‌آپیش‌بینی نکردند که همه چیز سقوط خواهد کرد و شدیدترین بحران اقتصادی از زمان رکود بزرگ (یک دهه پیش از شروع جنگ جهانی دوم) را رقم خواهد زد. این رکود به طور گسترده‌ای به اقتصاد ضربه زد، اما کسب و کارهای کوچک نسبت به سایر

1. Buffer

۲. اهرم در حوزه مالی، اصطلاحی است برای اشاره به نوعی روش تکثیر کردن سود یا زیان. به عبارت دقیق‌تر اهرم به معنی قرض کردن پول به منظور چندبرابر کردن درآمد حاصل از دادوستد است.

بخش‌ها آسیب بیشتری را متحمل شدند. بین سال‌های ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۲ کسب و کارهای کوچک ۵۰ درصد از نیروی کار بخش خصوصی را به استخدام خود درآورده بودند، اما بیش از ۶۰ درصد شغل‌های از دست رفته خالص در اقتصاد، طی دوران بحران مربوط به کسب و کارهای کوچک اتفاق افتاد (شکل ۱-۳).



نمودار ۱-۳: شرکت‌های کوچک در بحران بیشتر ضربه می‌بینند. نمودار فوق نسبت اندازه شرکت به از دست رفتن شغل را نشان می‌دهد.

شرکت‌های کوچک بیشتر در معرض آسیب قرار گرفتند؛ چراکه گزینه‌های تامین مالی کمتری در مقایسه با شرکت‌های بزرگ داشتند. شرکت‌های بزرگ می‌توانند با انتشار و فروش اوراق قرضه به سرمایه‌گذاران در بازار سرمایه، منابع مالی خود را افزایش دهند (در دوران رکود آنها حتی می‌توانند اوراق را با نرخ بهره پایین‌تری بفروشند). شرکت‌های بزرگ این گزینه‌ها را دارند؛ زیرا معمولاً دارای سابقه و اعتبار بیشتر و درآمد و سودی ثابت هستند که می‌توانند مقادیر زیادی را از این طریق به دست بیاورند. کسب و کارهای کوچک به بانک‌ها متکی‌اند و هنگامی که بانک‌ها با مشکل مواجه شوند (همچنان که بسیاری از آنها در دوران رکود مالی به این وضعیت دچار شدند) دکمه توقف وام‌دهی را فشار می‌دهند.

در طول بحران مالی، بانک‌ها و رگول‌تورهای حوزه بانکداری به این نکته پی بردند که وثیقه‌های رهنی و محصولات مالی مبتنی بر رهن، بسیار ریسکی‌تر از آنچه قبلاً تصور می‌شد،

هستند. همان‌طور که ارزش این دارایی‌ها سقوط کرده بود، بانک‌ها هم سرمایه و ذخایری که فکر می‌کردند دارند را از دست داده بودند.

برخی بانک‌ها برای انجام الزامات قانونی، تخصیص وام‌های خرد به کسب و کارهای کوچک را متوقف کردند. چهار بانک بزرگ (سیتی‌گروپ، ولز فارگو، بانک آمریکا و جی‌پی مورگان چیس) به‌طور دراماتیکی اعطای وام به کسب و کارهای کوچک را در مقایسه با سایر بخش‌ها بیشتر کاهش دادند. منابع وامی این چهار بانک بزرگ به ۵۰ درصد پیش از بحران سقوط کرد و از سال ۲۰۱۴ تاکنون نیز این وضعیت ادامه پیدا کرده است.

علاوه بر این بسیاری از بانک‌های محلی در طول دوران بحران ورشکست شدند. از سال ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۳ تعداد بانک‌های آمریکایی به ۸۰۰ بانک کاهش پیدا کرد که سقوط ۴۱ درصدی بانک‌های کوچک‌تر (بانک‌هایی با کمتر از ۵۰ میلیون دلار دارایی) را به همراه داشت. از آنجایی که بانک‌های محلی وام‌دهندگان بزرگ کسب و کارهای کوچک هستند (و جزء بانک‌های کوچک به حساب می‌آیند)، این موضوع نیروی مخرب دیگری بود که در راستای ممانعت کسب و کارهای کوچک از دسترسی به سرمایه در طول دوران رکود، نقش ایفا می‌کرد.

پژوهش‌های اقتصادی نشان می‌دهد که بازارهای اعتباری به عنوان «شتاب‌دهنده‌های مالی» عمل می‌کنند که دوره‌های رشد و رکود برای کسب و کارهای کوچکی که برای تامین مالی به بانک‌ها وابسته هستند را تقویت می‌کنند. یک مطالعه تاثیرگذار در سال ۱۹۹۴ نشان می‌دهد که شرکت‌های کوچک در شرایط نامناسب اعتباری به‌طور قابل توجهی بیش از شرکت‌های بزرگ قرارداد منعقد می‌کنند. تحقیقات اخیر نشان می‌دهد که شرکت‌هایی که وابستگی بیشتری به بانک‌ها برای تامین مالی خود دارند، در طول بحران‌های بانکی بیشتر آسیب می‌بینند. رکود بزرگ، الگوی پیشین بحران‌های مالی را تایید کرد. طبق این الگو طی بحران، ریسک بیکاری برای افرادی که در بخش‌هایی کار می‌کنند که به تامین مالی خارجی بیشتر متکی هستند، بالاتر است. در حقیقت شرکت‌هایی که نمی‌توانند برای انجام عملیات‌شان از بانک‌ها سرمایه کافی خود را تامین کنند، مجبور به کوچک‌تر شدن و در نتیجه تعدیل نیرو می‌شوند. تحلیل‌های دیگری از بحران نشان می‌دهد که در میان تمام شرکت‌هایی که برای تامین مالی به بانک‌ها وابسته‌اند، شرکت‌های کوچک و متوسط بیشترین افت را در زمینه اشتغال تجربه می‌کنند.

واکنش دولت به رکود بزرگ

تا ژانویه ۲۰۰۹، آشکار شد که ما با یک بحران در حوزه وام‌دهی به کسب و کارهای کوچک مواجه هستیم. لمان برادرز^۱ (چهارمین بانک بزرگ سرمایه‌گذاری در ایالات متحده) ورشکست شد و بانک‌ها به طور ناگهانی با یک دوره بلا تکلیفی روبه‌رو شدند. برخی از مهم‌ترین بانک‌های ایالات متحده هرچند ساعت یک بار ترازهای مالی خود را محاسبه می‌کردند تا ببینند آیا ورشکست شده‌اند یا می‌توانند به عملیات خودشان ادامه دهند. بازارهای اعتباری کسب و کارهای کوچک را کد شدند. وام‌های جدید به حالت تعلیق درآمدند و حتی بدتر، بسیاری از کسب و کارهای کوچک از بانک خود یک تماس تلفنی غافلگیرکننده با این مضمون دریافت کردند: خطوط اعتباری‌تان به طور ناگهانی لغو شد؛ اغلب این اتفاق بدون آنکه کسب و کارها کار اشتباهی انجام داده باشند، رخ داد. بدون دسترسی به نقدینگی حاصل از خطوط اعتباری، مالکان کسب و کارهای کوچک مجبور شدند هزینه‌های خود را به طرق گوناگون (اعم از به تاخیر انداختن توسعه، عدم پرداخت اجاره و تعدیل کارکنان) کاهش دهند. در ایالات متحده، دولت فدرال دریافته بود که کسب و کارهای کوچک در شرایط بدی قرار گرفته‌اند، اما تعیین حد و اندازه آن بسیار مشکل بود. در اولین روزهای سال ۲۰۰۹ و در بخش غربی کاخ سفید، تیم اقتصادی دولت دور یکدیگر جمع شدند تا بر سر اینکه چه باید کرد، به بحث و گفت‌وگو بپردازند. بحث بالا گرفت؛ آیا باید بانک‌ها را مجبور کرد که به کسب و کارهای کوچک وام بدهند؟ آیا خود دولت باید مستقیماً وارد عمل شده و وام بدهد؟ آیا کسب و کارهای کوچک هنوز معتبر هستند؟ دولت تا چه سطحی می‌تواند ریسک کند؟ مباحث به سختی دنبال می‌شد؛ چراکه اطلاعات دقیق مورد نیاز برای توصیف وضعیت بحران موجود نبود. با وجود مقررات بانکی و گزارش‌های مالی، هیچ منبع جامع و موثقی در زمینه وضعیت وام‌دهی به کسب و کارهای کوچک وجود نداشت. شرایط نابسامان کسب و کارهای کوچکی همچون زاوالاس‌ها که زیر فشار اعتباری قرار گرفته بودند، هرچند به گوش کاخ سفید نشینان و اعضای کنگره می‌رسید، اما راهی برای برون‌رفت از این وضعیت وجود نداشت.

در انگلستان، «جرج آزبورن»، رئیس خزانه‌داری در حین بحران چنین اظهارنظری کرده بود:

1. Lehman Brothers

«روزی نبود که از سوی کسب و کارهای کوچک در مورد عمق مخمصه‌ای که گریبان‌گیرشان شده، چیزی نشنوم». در نتیجه دولت انگلستان وام‌دهی به کسب و کارهای کوچک را به کمک چهار بانک اصلی خود که روی هم رفته بیش از ۸۰ درصد از ظرفیت وام‌دهی کشور را در اختیار داشتند، در دستور کار خود قرار داد. در ایالات متحده شرایط پیچیده‌تر بود. در سال ۲۰۰۸ دولت آمریکا اقدام برجسته‌ای انجام داد و برنامه ترمیم دارایی‌های مشکل‌دار^۱ موسوم به TARP را برای تامین سرمایه بانک‌ها و جلوگیری از فروپاشی آنها به مرحله اجرا درآورد. با این حال قانون TARP بانک‌ها را ملزم به اختصاص دادن میزان مشخصی از سرمایه برای وام‌دهی به کسب و کارهای کوچک و فعال کردن خط اعتباری آنها نمی‌کرد. اگرچه برخی بانک‌ها این سرمایه را برای وام‌دهی به کسب و کارهای کوچک در نظر گرفتند، اما اغلب آنها نیازهای شدیدتری داشتند که باید آن را پوشش می‌دادند. بین سال ۲۰۰۸ تا سه ماهه اول سال ۲۰۱۲ وام‌های حوزه کسب و کارهای کوچک (وام‌های زیر یک میلیون دلار) ۱۷ درصد کاهش پیدا کرد.

در مواجهه با این وضعیت دشوار، ایالات متحده حداقل یک دارایی با ارزش داشت که اغلب نادیده گرفته می‌شد؛ یک شبکه تضمین وام از طریق اداره کسب و کارهای کوچک (SBA)؛ SBA با پنج هزار بانک در سراسر کشور در ارتباط بود و قادر بود وام‌ها را تضمین کند (ابزار قدرتمندی که در انگلستان و بسیاری از کشورها وجود نداشت). با این حال زمانی که بحران مالی به اوج خود رسید، حتی وام تضمین شده توسط SBA نیز متوقف شد. به دلیل اینکه بانک‌ها پاس کشیده بودند، بازار اوراق بهادار SBA نیز از رونق افتاد، اما با شروع سال ۲۰۰۹، SBA گام‌های جسورانه‌ای برای کمک به دسترسی کسب و کارهای کوچک به اعتبار برداشت.

تا قبل از سال ۲۰۰۹، SBA عموماً ۷۵ درصد از ارزش یک وام را تضمین می‌کرد. در اوایل سال ۲۰۰۹ کنگره، قانون «بهبود و سرمایه‌گذاری مجدد آمریکا»^۲ که به بسته تشویقی معروف شده بود را تصویب کرد که به طور موقت تضمین وام‌ها را تا ۹۰ درصد ارزش آن افزایش می‌داد. تصویب این قانون ریسک کمتری را برای وام‌دهندگان به همراه داشت.

1. Troubled Asset Relief Program

2. American Recovery and Reinvestment Act

علاوه بر این، لایحه مذکور تقریباً همه کارمزدهای SBA را حذف کرد. این اقدام جواب داد. با استفاده از تضامین جدید بیش از هزار بانک که تا سال ۲۰۰۷ از طریق SBA وامی پرداخت نکرده بودند، طی شش ماه بعد از تصویب لایحه حداقل یک وام را با استفاده از این راهکار به متقاضیان اعطا کردند. این تغییر و تحول مثبت موجب شد بسیاری از کسب و کارها بتوانند در طول دوران بحران، خود را سرپا نگه دارند. اعطای وام‌های با پشتوانه SBA در طول سال‌های ۲۰۱۱ تا ۲۰۱۳ رکورد زد.

وضع چنین قوانینی ادامه پیدا کرد؛ از جمله قانون کسب و کار کوچک ۲۰۱۰^۱ شامل وام‌های اضافی و حمایت‌های مالیاتی از کسب و کارهای کوچک بود. یک برنامه با نام صندوق وام‌دهی به کسب و کار کوچک (SBLF)^۲ به بانک‌های محلی، سرمایه‌تزریق می‌کرد؛ با این شرط که آنها اعطای وام به کسب و کارهای کوچک را افزایش دهند. طبق گزارش وزارت خزانه‌داری ایالات متحده (SBLF)، این سازمان چهار میلیارد دلار در ۲۸۱ بانک محلی و ۵۱ صندوق وام توسعه اجتماعی سرمایه‌گذاری کرد و وام‌دهی به کسب و کارهای کوچک در موسسات مزبور از زمان شروع این برنامه از ۱۹ میلیارد دلار فراتر رفته است.

در آگوست سال ۲۰۱۱، رئیس‌جمهور او با مان‌نشستی را با صاحبان کسب و کارهای کوچک در کالج شهر پوستان^۳، ایالت آیووا برگزار کرد. یکی از اعضای شرکت‌کننده در نشست به طور واضحی ناراحت بود. شرکتش قراردادی با دولت داشت، اما نزدیک به یک سال هیچ پرداختی به او نشده بود. از آن جلسه برنامه پرداخت سریع^۴ متولد شد. در ۱۴ سپتامبر کاخ سفید به تمام ادارات دولتی دستور داد که پرداخت قراردادهای دولت فدرال با پیمانکاران کسب و کارهای کوچک را از ۳۰ روز به ۱۵ روز کاهش دهند و بدین ترتیب به این روند سرعت بخشند. این شتاب در پرداخت به منظور افزایش نقدینگی تامین‌کنندگان کسب و کارهای کوچک و جبران نیاز آنها برای گرفتن اعتبار در بازارهای پس از رکود طراحی شده بود که همچنان در شرایط مناسبی قرار نداشت. برنامه مزبور نتایج مثبتی را در پی داشت. موعدهای پرداخت به نصف کاهش پیدا کرده بود و شرکت‌هایی که پرداخت سریع‌تری را دریافت می‌کردند، رشد بیشتری

1. The Small Business Jobs Act of 2010

2. Small Business Lending Fund

3. Peosta

4. QuickPay program

را در استخدام نشان دادند؛ هرچند تاثیر این برنامه در بازارهای کار فشرده^۱ کمتر از آمار رسمی اعلام شده بود.

تاثیر برنامه پرداخت سریع

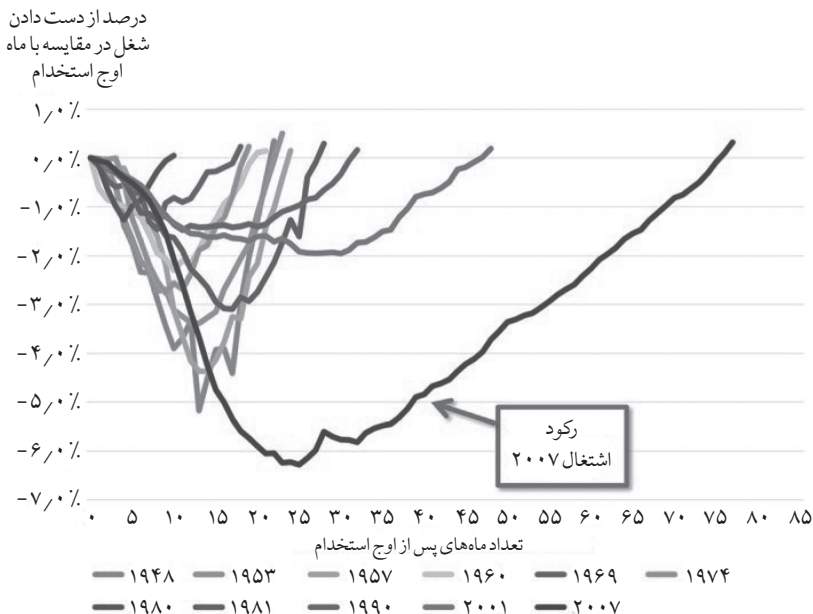
«نیکول پارکر»، موسس و مدیرعامل The ELOCEN Group LLC (یک شرکت مدیریت پروژه ساخت و ساز و نوسازی واقع در نیویورک) ۴۷ نفر را استخدام کرده بود. شرکت با چندین نهاد فدرال از جمله سازمان غذا و دارو، اداره مدیریت زمین و سازمان خدمات عمومی همکاری می‌کرد. قبل از برنامه پرداخت سریع، نیکول به طور مداوم با کارمندان بخش قراردادهای خود در تماس بود تا اطمینان حاصل کند که فاکتورهایش طی ۳۰ روز پرداخت می‌شود. علاوه بر این، او مجبور بود به طور مرتب بررسی کند که آیا به اندازه کافی در حساب بانکی خود موجودی دارد که دستمزد کارمندان را بپردازد یا خیر. کاهش دوره پرداخت از ۳۰ به ۱۵ روز به واسطه برنامه پرداخت سریع موجب شده بود شرکت بافر مالی قابل توجه و نقدینگی منظمی در بانک داشته باشد. نیکول گزارش داد که در نتیجه اجرای برنامه پرداخت سریع و بهتر شدن تراز نقدی، موفق شد بانکش را برای افزایش خط اعتباری اش از ۲۵۰ هزار دلار به یک میلیون دلار متقاعد کند. به گفته او؛ «برنامه پرداخت سریع، یک تاثیر باورنکردنی داشت و برای ما این امکان را فراهم کرد که نه تنها برای مشتری‌ها؛ بلکه برای پیمانکاران جزئی مان نیز سرویس بهتری برقرار کنیم».

بهبود آهسته اوضاع برای کسب و کارهای کوچک در دوران بازسازی اقتصادی

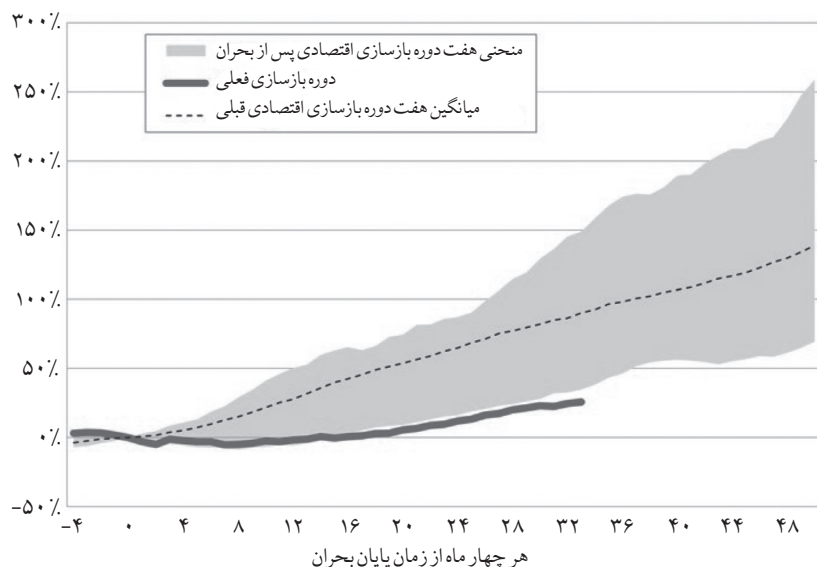
اقدام دولت به رشد و امدهی به کسب و کارهای کوچک کمک کرد، اما بازسازی اقتصادی همچنان زمان می‌برد. نرخ اشتغال در سال ۲۰۱۰ مجدداً مثبت شد، اما تا میانه سال ۲۰۱۴ طول کشید تا به سطح پیش از بحران برسد (شکل ۲-۳).

به همین ترتیب وضعیت وام‌دهی نیز در مقایسه با بحران اقتصادی پیشین رشد کندی داشت (شکل ۳-۳). سطح مجموع وام‌ها در اقتصاد، حتی هشت سال پس از بحران نیز همچنان پایین‌تر از سطوح دوره بازسازی هفت بحران قبلی بود. حکایت پرداخت وام در دوران پس از بحران برای کسب و کارهای کوچک و بزرگ متفاوت بود. میزان پرداخت وام‌های صنعتی و بازرگانی زیر یک میلیون دلار در طول دوران رکود بزرگ کاهش قابل ملاحظه‌ای داشت و تنها در سال ۲۰۱۶ به سطح پیش از بحران رسید. وام‌های بزرگ‌تر که معمولاً به کسب و کارهای بزرگ‌تر اعطا می‌شدند نیز در طول این دوره کاهش داشت، اما با سرعت بیشتری به حالت اولیه خود بازگشت و به نرخ رشد خود ادامه داد (شکل ۳-۴).

اما چرا برای کسب و کارهای کوچک این دوره بازسازی اقتصادی و بهبود شرایط به کندی پیش می‌رفت؟ بحران مالی آسیب‌شدیدی به هر دو گروه کسب و کارهای کوچک و وام‌دهندگان وارد آورده بود که بسیار عمیق بود و حتی پس از اعلام رسمی پایان بحران به طول انجامید.



شکل ۳-۲: تغییر در نرخ بیکاری در دوران رکود پس از جنگ جهانی دوم



شکل ۳-۳: رشد وام‌دهی بانکی از زمان پایان بحران

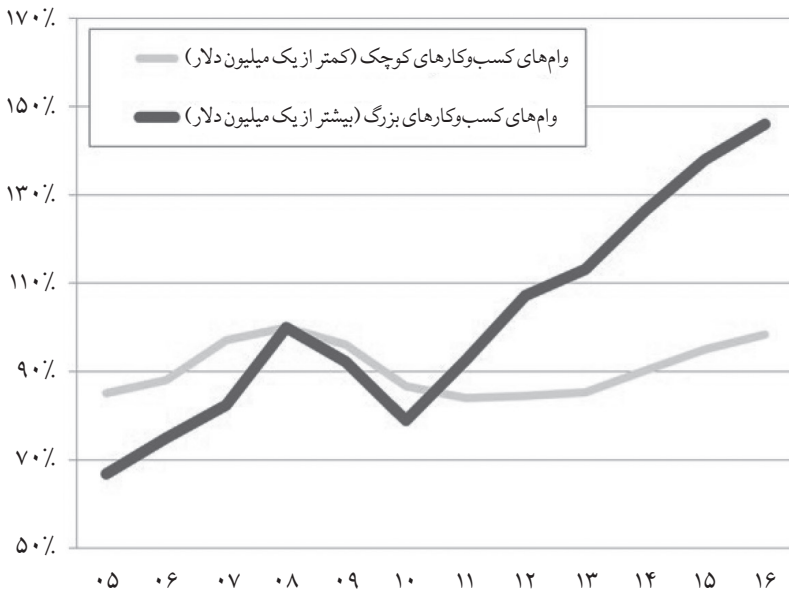
در نتیجه این شرایط، اعتبار کسب و کارهای کوچک آسیب دید و بانک‌ها بیشتر ریسک‌گریز شدند؛ وضعیتی که سال‌ها طول کشید تا به شرایط عادی خود برگردد.

آسیب‌های دوره‌ای به وام‌دهی به کسب و کارهای کوچک

بخشی از واقعیت بازار در دوره پس از بحران بدین گونه بود؛ بانک‌ها به دلیل مشکلات مرتبط با اعتبار، وامی را در اختیار کسب و کارهای کوچک قرار نمی‌دادند. در دوره پس از بحران بانکداران مدعی بودند که به صاحبان همه کسب و کارهای کوچک وام پرداخت می‌کنند. در همان دوران، صاحبان کسب و کارهای کوچک داستان‌هایی از مراجعه به بانک‌های مختلف ورد کردن درخواست وام‌شان تعریف می‌کردند. واقعیت را به احتمال زیاد ترکیبی از کاهش تقاضای وام توسط کسب و کارهای کوچک آسیب‌دیده از رکود و کاهش پرداخت وام توسط بانک‌ها تشکیل می‌دهد. وام گرفتن همیشه در بطن و ماهیت خود فرایند ساده‌ای بوده است؛ بانک‌ها زمانی که به طور منطقی از بازپرداخت پول‌شان مطمئن باشند، وام می‌دهند. بانک‌ها

زمانی که می خواهند تصمیم بگیرند که به یک کسب و کار کوچک وام اعطا کنند، سوالات زیادی را از خود می پرسند؛ اینکه آیا این شرکت شانس مناسبی برای حفظ سودآوری خود دارد؟ آیا به خوبی مدیریت می شود؟ آیا می تواند وثیقه بگذارد تا ریسک پرداخت وام کاهش پیدا کند؟ آیا این کسب و کار می تواند کارگرانی که برای شروع یا گسترش کار به آنها احتیاج دارند را پیدا کند؟ آیا صاحبان کسب و کار در کارشان موفق شده و بدهی خود را به موقع پرداخت می کنند؟ آیا چشم انداز اقتصادی مثبت است؟

طی دوران رکود بزرگ، پاسخ «بله» به این سوال ها سخت تر شده بود. عوامل اصلی این وضعیت آسیب های دوره ای بود؛ کاهش درآمدها، وثیقه های آسیب دیده برای وام گیرندگان بالقوه و وام دهندگان ریسک گریزی که با فشارهای جدید رگولاتوری مواجه بودند.



تصویر ۳-۴: مقایسه تغییر وام های کسب و کارهای بزرگ و کوچک

کاهش درآمدها

در طول دوران رکود اقتصادی، درآمدها حتی می تواند برای شرکت های بزرگ نیز کاهش

پیدا کند. برای حدود چهار سال پس از ماه آگوست ۲۰۰۸، کسب و کارهای کوچک بزرگ‌ترین مساله خود را فروش ناامیدکننده عنوان می‌کردند. شاخص کسب و کار کوچک ولز فارگو و گالوپ نشان می‌دهد که از سال ۲۰۰۴ تا ابتدای سال ۲۰۰۸، ۴۰ تا ۵۰ درصد از کسب و کارهای کوچک افزایش درآمد نسبت به سال قبل اعلام کرده‌اند. این شاخص تا ۲۱ درصد در پی بحران اقتصادی کاهش یافت و تا نیمه دوم سال ۲۰۱۴ به بالای ۴۰ درصد نرسید. این مسائل مرتبط با درآمد، اثرات پایداری را از خود به جا گذاشتند.

حتی زمانی که درآمدها طی دوران بازسازی اقتصادی بهبود پیدا کرد، شرایط سختی که بسیاری از کسب و کارهای کوچک طی دوران رکود تجربه کرده بودند، باعث شده بود شرایط اعتباری و درآمدی آنها جذابیت کمتری برای بانک‌ها داشته باشد.

خسارت دیدن وثایق

اگر یک بانک بتواند از وام‌گیرنده تضمین و وثیقه‌ای دریافت کند، اعطای وام باریک کمتری همراه است. به طور سنتی داشتن یک ملک شخصی (که بتوان سند آن را در رهن بانک قرار داد) می‌تواند نقش مهمی در تامین مالی کسب و کارهای کوچک ایفا کند. متأسفانه بحران اقتصادی به این نوع وثیقه آسیب زد؛ چراکه بحران موجب شد قیمت خانه دچار حباب ناپایداری شود. وقتی حباب ترکید، قیمت خانه به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش یافت و تریلیون‌ها دلار از ارزش دارایی‌ها کاسته شد.

مانمی‌دانیم چه تعداد از کسب و کارهای کوچک از طریق گرو گذاشتن سند خانه‌شان در رهن بانک، وام گرفته‌اند یا از وام مسکن برای خرید خانه استفاده کرده‌اند. در سال ۲۰۰۷ که قیمت خانه در ایالات متحده به اوج رسیده بود، ارزیابی‌ها نشان می‌داد که حدود ۵۶ درصد از کسب و کارهای کوچک از این طریق وام گرفته‌اند. با این همه در سال ۲۰۱۱ و پس از فروپاشی، پیمایشی توسط فدراسیون ملی کسب و کار مستقل (FNIB) نشان داد که تنها ۲۲ درصد از کارفرمایان کسب و کارهای کوچک خانه‌های خود را برای تامین مالی کسب و کارشان در رهن بانک قرار داده‌اند.

بحران اقتصادی موجب شد تقریباً یک چهارم از صاحبان کسب و کار کوچک به دلیل مشکلاتی که در رهن خانه‌هایشان به وجود آمد، ورشکست شوند.

ریسک‌گریزی

در اواخر سال ۲۰۰۷، بانک‌ها با دیدن ترازنامه‌هایشان و اثرات ویران‌کننده وام‌های ریسکی، همچون رهن‌های درجه ۲، متوجه خطر شدند و شروع به سخت‌تر کردن استانداردهای اعتباری‌شان کردند. در اوج بحران در سال ۲۰۰۹، بیش از ۷۰ درصد از کارمندان ارشد بخش وام و اعتبارات بانک‌ها که توسط فدرال رزرو مورد پرسش قرار گرفته بودند، اعلام کردند که استانداردهای اعتباری خود را افزایش داده‌اند که شامل الزامات وثیقه‌ای بالاتر، بازپرداخت وام پیش از موعد، افزایش مبلغ سهم کسب و کارها برای وام‌های جدید و افزایش آستانه اعتبار شخصی می‌شد. استانداردهای اعتباری تا سال ۲۰۱۰ همچنان بالا باقی ماند و در سال‌های بعدی به آهستگی کاهش پیدا کرد (تصویر ۵-۳).



شکل ۵-۳: بالا بردن استانداردهای اعتباری برای کسب و کارهای کوچک

فشار مقررات

بار سنگین مقررات یکی از دلایل سرعت پایین بازسازی اقتصادی در دوران پس از بحران در زمینه وام‌دهی به کسب و کارهای کوچک بود. اجرای قانون دادفرانک مستلزم تنظیم صدها قوانین و مقررات جدید بود و ادارات نظارتی ایالات متحده نیز این موضوع را دامن زدند. یک مطالعه نشان داد که وضع مقررات زیاد و سخت‌گیرانه پس از دوران رکود باعث کاهش انگیزه همه بانک‌ها برای پرداخت وام‌های خرد و همچنین کاهش شانس ماندگاری و دوام بانک‌هایی

با کمتر از ۳۰۰ میلیون دلار دارایی شد. از زمان اجرای قانون دادفرانک سهم وام خرد در بانک‌های بزرگ ۹ درصد کاهش یافت و این در حالی است که این میزان در بانک‌های کوچک دو برابر بیشتر کاهش پیدا کرد.

یک گزارش از مرکز سیاست‌گذاری فراهزبی^۱ در سال ۲۰۱۶ نشان داد که هر چند اصلاحات اقتصادی پس از بحران به طور عمومی سیستم مالی و مشتریان را امن کرد، اما پیامدهای ناخواسته‌ای هم به همراه داشت. برخی مقررات بی‌دلیل تکرار شدند یا حتی در تضاد با یکدیگر بودند که باعث شد برخی شرکت‌ها ارائه خدمات خاص خود را متوقف کنند. تلاش‌هایی برای محاسبه هزینه‌های انطباق بانک‌ها با مقررات جدید انجام شد. مجمع اقدامات آمریکایی^۲ در سال ۲۰۱۶ برآورد کرده است که قانون دادفرانک با بیش از ۳۶ میلیارد دلار هزینه و ۷۳ میلیون ساعت کار اداری به اجرا درآمده است. برآوردهایی که توسط «فدرال رجیستر» منتشر شده است، هزینه‌های بسیار پایین‌تری (حدود ۱۰ میلیارد دلار) را بازگویی کند. دیگر تخمین‌ها در خصوص هزینه‌های انطباق صنعت بانکداری نیز به طور گسترده‌ای متفاوت است.

روشن است که افزایش مقررات، هزینه‌های بانک‌ها (از جمله هزینه‌های اعطای وام) را افزایش داده و همین موضوع احتمالاً باعث شده برخی شرکت‌های مالی، اعطای وام به شرکت‌های کوچک را کاهش داده یا به طور کلی حذف کنند. به نظر می‌رسد که فشار مقررات به بانک‌های کوچک‌تر ضربه‌های سخت‌تری را وارد آورده است. «فدرال رزرو بانک مینیاپولیس» در گزارش سال ۲۰۱۳ خود نشان داد که بانک‌های کوچک‌تر که دارایی‌هایی با کمتر از ۵۰ میلیون دلار دارند، از نظر سوددهی ضربه سختی را متحمل شده‌اند، چرا که مجبور بودند به استخدام کارکنان بیشتری در حوزه انطباق با قوانین دست بزنند. به عبارت دیگر از آنجایی که بانک‌های کوچک‌تر، کارمندان کمتری در مقایسه با بانک‌های بزرگ (که از پیش دارای یک بخش انطباق با قوانین بوده‌اند) دارند، هزینه بیشتری برای استخدام افراد در این بخش متحمل می‌شوند. گزارش سال ۲۰۱۶ «فدرال رزرو بانک سنت لوئیس» نیز با ارائه شواهدی تأیید کرد: «انطباق با قوانین در بانک‌هایی با دارایی کمتر از یکصد میلیون دلار بیش از هشت درصد هزینه ناخواسته را موجب شده است، این در حالی است که همین هزینه در بانک‌هایی با دارایی ۱ تا

1. Bipartisan Policy Center

2. The American Action Forum

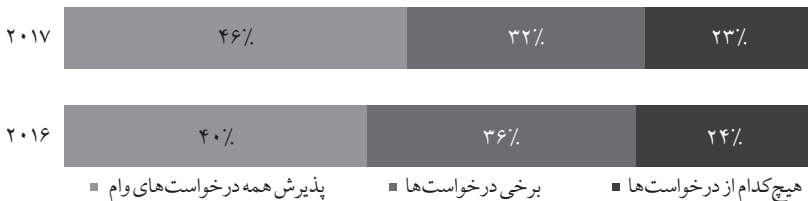
۱۰ میلیارد دلار، کمتر از سه درصد را نشان می دهد.»

یک محیط مالی بهبود یافته

با وجود این مسائل، بازارهای اعتباری در نهایت بهبود پیدا کردند. در نظر سنجی سال ۲۰۱۷ فدرال رزرو، بیش از ۴۶ درصد از پاسخ دهندگان اعلام کردند که همه درخواست های مرتبط با تامین سرمایه شان با پاسخ مثبت روبه رو شده است؛ شش درصد بیشتر از سال گذشته که آمار حدود ۴۰ درصد را نشان می داد (شکل ۶-۳).

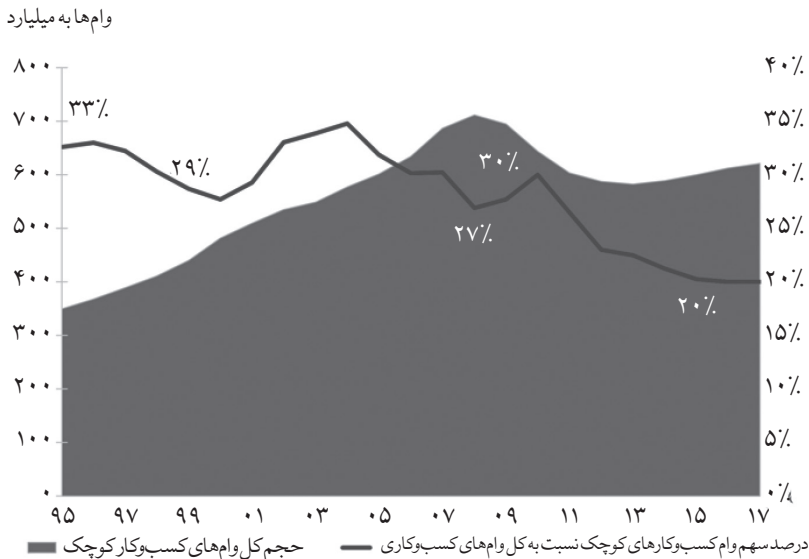
مهم است که توجه داشته باشید این عدد نباید به صد درصد نزدیک شود. برخی کسب و کارهای کوچک به اندازه کافی معتبر نیستند تا همه درخواست های اعتباری شان مورد پذیرش واقع شود و وام دادن به چنین کسب و کارهایی احتمالاً به نتایج ضعیفی برای وام دهنده و صاحب کسب و کارهای کوچک منجر می شود.

با این حال ما نمی خواهیم یک شکاف بزرگ، بسیاری از وام گیرندگان کسب و کارهای کوچک معتبر را از دور خارج کند.



شکل ۶-۳: شرایط تامین سرمایه حوزه کسب و کارهای کوچک بهبود پیدا کرده است.

متأسفانه شواهدی وجود دارد که با وجود محیط بهبود یافته، یک شکاف اعتباری همچنان وجود دارد. حتی در اواخر سال ۲۰۱۷، ارزش وام کسب و کارهای کوچک که در بانک های آمریکا نگهداری می شد، به سطح پیش از رکود اقتصادی نرسید. در حقیقت در سال ۲۰۱۷، سهم وام های کسب و کارهای کوچک به عنوان درصدی از کل وام های کسب و کاری در بانک ها به حدود ۲۰ درصد کاهش پیدا کرد که سقوطی ۱۰ درصدی را نسبت به پیش از بحران نشان می داد (تصویر ۷-۳).



شکل ۷-۳: ارزش وام‌های کسب و کارهای کوچک در بانک‌های آمریکا، ۱۹۹۵-۲۰۱۷

اگر فشارهای دوره‌ای کاهش یافته است، چرا اعطای وام بانکی به کسب و کارهای کوچک همچنان کم است؟ بنابراین باید گفت وام‌دهی به کسب و کارهای کوچک تحت تاثیر عوامل ساختاری قرار دارد که قبل از رکود اقتصادی آغاز شده بود و توسط این واقعه تشدید شد و پیامدهای آن ادامه پیدا کرد. در فصول بعدی ما این تغییرات را در ساختار صنعت بانکداری بررسی و پاسخ پیشروان حوزه فین‌تک به نیاز صاحبان کسب و کارهای کوچک در حوزه تامین سرمایه را مورد توجه قرار می‌دهیم. بحران مالی و سرعت پایین بازسازی اقتصادی راه را برای ورود فناوری که تحولی اساسی در حوزه وام‌دهی به کسب و کارهای کوچک ایجاد می‌کرد، باز کرد. این فناوری ممکن است بازی را برای صاحبان کسب و کارهای کوچک نظیر زاولاس‌ها تغییر دهد. برای درک تاثیر این فناوری و نوآوری فین‌تک، ما نیاز داریم مسیر ۴۰ سال گذشته صنعت بانکداری در آمریکا را مرور و علت ساختاری کاهش تعداد بانک‌های محلی که کسب و کارهای کوچک برای تامین نیازهای مالی‌شان به آنها وابسته‌اند را بررسی کنیم.



{ فصل چهارم }
موانع ساختاری کاهش‌دهنده وام‌دهی
به کسب‌وکارهای کوچک }

در سال ۲۰۱۶، شهر «ریچ اسکوتر» در کارولینای شمالی (با جمعیتی کمتر از یک هزار نفر) برای اولین بار در بیش از یکصد سال اخیر، خود را بدون یک شعبه بانکی یافت. در همان حوالی، شهر «روکسویل» تنها شعبه خودش را در سال ۲۰۱۴ از دست داد و «تامی دیویس» صاحب یک کسب و کار کوچک را مجبور کرد تا برای هر بار سپرده گذاری در بانک، ۲۵ دقیقه تا نزدیک ترین شهری که شعبه بانک در آن وجود داشت، رانندگی کند. دیویس تنها صاحب کسب و کار کوچکی نبود که با این مشکل روبه رو بود. بانک ها شهرگ حیاتی بسیاری از جوامع محلی - روستایی و شهری و اکوسیستم کسب و کاری کوچک شان هستند.

بحران مالی و سرعت اندک باز شدن یخ بازار اعتباری در دوران بازسازی، تاثیر بیشتری بر کسب و کارهای کوچک نسبت به سایر کسب و کارها گذاشت، اما نشانه های نگران کننده در مورد وام دهی به کسب و کارهای کوچک در اقتصاد ایالات متحده، بسیار قبل تر از بحران وجود داشته است. تعداد بانک های محلی که همواره تمایل بیشتری به وام دهی به شرکت های کوچک داشته اند، از دهه ۱۹۸۰ روبه کاهش بوده است. «فدرال رزرو کلیولند» مشکل دیگری را بیان می کند: «عوامل ناشی از بحران اقتصادی و رکود بزرگ به یک روند بلند مدت تبدیل شده اند. بانک ها از اواخر دهه ۱۹۹۰ سمت و سوی فعالیت های خودشان را از بازار اعتباری کسب و کارهای کوچک تغییر داده اند؛ به طوری که آنها متحد شده و به دنبال بخش های سودآورتر در بازار اعتباری گشتند.»

همان طور که در فصل ۳ دیدیم، افزایش قوانین در دوره پس از بحران، بار مسئولیت نامتناسبی را به بانک های کوچک تحمیل کرده و دسترسی کسب و کارهای کوچک به سرمایه را تحت تاثیر قرار داده است. برخی معتقدند که اگر این قوانین تغییر یابند، بانک های محلی کوچک دوباره رشد می کنند و به نقش خود به عنوان فراهم کننده وام های کوچک تر به کسب و کارهای کوچک محلی که با آنها ارتباط داشتند، بر خواهند گشت، اما تغییرات ساختاری در صنعت بانکداری هم دلیل اساسی مشکل بوده است. بنابراین راهکار خروج از این وضعیت صرفا اصلاح قوانین و مقررات نیست.

کسب و کارهای کوچک به بانک های محلی وابسته اند

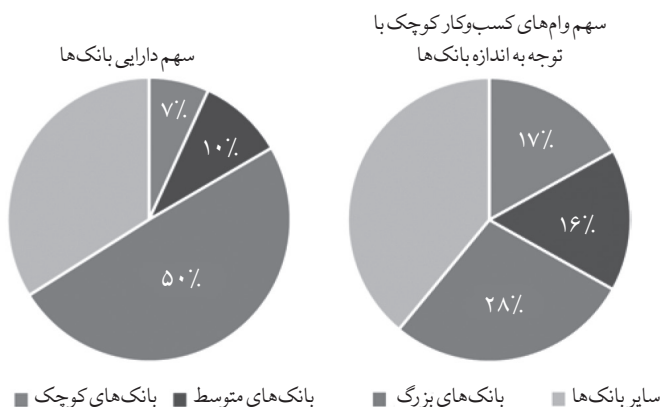
بانک های محلی موضوعی مهم در داستان ما هستند، چون آنها سهم قابل توجهی از وام ها را برای کسب و کارهای کوچک فراهم می کنند. در سال ۲۰۱۷ نرخ مصوب وام کسب و کارهای

کوچک در بانک‌های کوچک ۶۸ درصد بود، در حالی که بانک‌های بزرگ‌تر آمار ۵۶ درصدی را نشان می‌دادند. با توجه به این موضوع، درک این نکته تعجب‌آور نیست که در مقایسه با بانک‌های بزرگ، بانک‌های محلی سهم بیشتری از دارایی خود را در راستای وام‌دهی به کسب‌وکار کوچک اختصاص می‌دهند. در سال ۲۰۱۷، بانک‌های محلی کوچک در مجموع تنها هفت درصد از دارایی صنعت بانکداری در آمریکا را تشکیل می‌دادند، ولی ۱۷ درصد از وام‌ها به کسب‌وکارها از این طریق اعطا شده است (شکل ۱-۴).

هر چیزی که با بانک‌های محلی، حضورشان و ارتباطاتی که آنها به وجود می‌آورند، مرتبط باشد، در وام‌دهی به کسب‌وکارهای کوچک بسیار اهمیت دارد.

تعریف بانک‌های محلی

مشخص شدن تعریف مان از یک بانک محلی خیلی مفید است. همانند کسب‌وکارهای کوچک، هیچ تعریف جهانشمول و مورد توافقی از بانک‌های محلی وجود ندارد. اصطلاحی که اغلب برای بانک‌های کوچکی به کار برده می‌شود که عموماً کمتر از یک میلیارد دلار دارایی دارند، اما برخی مواقع این دارایی تا ۱۰ میلیارد دلار هم بالا می‌رود. این بانک‌ها در یک منطقه محدود جغرافیایی فعالیت می‌کنند و روی وام‌دهی به شیوه سنتی و سپرده‌گیری متمرکز هستند.



شکل ۱-۴: بانک‌های محلی سهم قابل توجهی از وام‌های کسب‌وکار کوچک را تأمین می‌کنند.

بانک‌های محلی فاقد منابع، اثر جغرافیایی یا تنوع محصولی که بانک‌های بزرگ اغلب ارائه می‌دهند، هستند، ولی تمایل دارند که جوامع اطراف خود را بشناسند و به آنها به طور دقیق خدمات ارائه دهند.

برای درک مزیتی که یک بانک محلی ممکن است در اعطای وام داشته باشد، تصور کنید که «میشل» یک بستنی‌فروشی دارد و می‌خواهد در آن سوی شهر شعبه دومی راهم تأسیس کند. او در تأمین سرمایه‌ای که نیاز دارد، به مشکل برمی‌خورد؛ چون سه سال پیش، در پرداخت اقساط چندین وام تأخیر داشته و این یک علامت هشدار برای وام‌دهندگان محسوب می‌شود. به هر حال یک بانکدار محلی که شخصا میشل را می‌شناسد، ممکن است درک کند که دلیل تأخیر در پرداخت‌های میشل یک وضعیت پزشکی اضطراری خانوادگی بوده و دیگر افراد محلی شخصیت و توانایی میشل و اعتبار او را ضمانت می‌کنند.

با توجه به شناختی که از این مسیر حاصل می‌شود، آن بانکدار احتمالاً ریسک اعتباری بهتری برای میشل در مقایسه با حالتی که حساب او را طبق فرمول‌های استاندارد بسنجد، در نظر می‌گیرد.

شرکت‌های کوچک تمایل دارند که از نظر اطلاعاتی هرچه بیشتر غیرشفاف باشند، به طوری که بر خلاف شرکت‌های بزرگ‌تر، آنها فاقد دسترسی عمومی زیاد و اطلاعات روشنی برای وام‌دهندگان هستند. بانک‌های محلی قادرند وقت و کارکنان بیشتری را برای ایجاد روابط نزدیک‌تر با وام‌گیرندگان به کار گیرند که این موضوع تشخیص اعتبار یک وام‌گیرنده را برای آنها آسان‌تر می‌کند.

ادبیات اقتصادی نشان می‌دهد که بانک‌های بزرگ‌تر هنگامی که می‌خواهند در این مورد که به یک شرکت کوچک وام بدهند یا نه، تصمیم‌گیری کنند، احتمالاً وابستگی بیشتری به استانداردها و شاخص‌های کمی دارند. حال آنکه بانک‌های کوچک‌تر احتمالاً بیشتر از شاخص‌های کیفی استفاده می‌کنند و نگاهی فراتر از اعداد و ارقام دارند و ویژگی‌های شخصی متقاضیان را هم در نظر می‌گیرند.

تمرکز بر بازارهای محلی و شناخت بیشتر وام‌گیرندگان ممکن است یک مزیت برای بانک‌های محلی باشد. یک مطالعه نشان داده که وام‌ها؛ وقتی وام‌گیرندگان به وام‌دهندگان‌شان به لحاظ جغرافیایی نزدیک‌تر باشند، عملکرد بهتری دارند. وام‌گیرندگان با فاصله ۲۵ تا ۵۰

مایلی از بانک وام‌دهنده، ۸/۱۰ درصد مستعد عدم پرداخت یک وام هستند. حال آنکه آنهایی که ۵۰ مایل یا بیشتر فاصله دارند ۱/۲۲ درصد مستعد عدم پرداخت هستند. وام‌دهی رابطه‌ای^۱ می‌تواند مزیت‌های بیشتری هم داشته باشند که شامل ایفای نقش نظارت بر وام‌ها و مشاوره به کسب‌وکارهای کوچک بعد از اعطای وام‌ها به آنهاست. حدود سه چهارم وام‌گیرندگان از بانکداران و وام‌دهندگان درخواست مشاوره مالی می‌کنند. ایجاد این روابط پایدار برای وام‌گیرندگان ارزشمند است و می‌توانند سرانجام کسب‌وکار موفق‌تری را ایجاد کنند و وام‌دهندگان هم به مرور زمان می‌توانند اعتبار و خدمات مالی بیشتری را برای آن کسب‌وکارها فراهم کنند.

تحقیقات نشان داده که در طول یک بحران مالی، شرکت‌هایی با روابط بانکی بلندمدت در مقایسه با شرکت‌هایی که این چنین روابطی ندارند، رشد اعتباری بیشتر و نرخ بهره پایین‌تری را تجربه می‌کنند. همچنین این شرکت‌ها رشد سرمایه‌گذاری و رشد استخدام بیشتری را به صورت پیوسته تجربه کرده‌اند.



شکل ۲-۴: رضایت وام‌گیرندگان بر اساس نوع موسسه

با افزایش میزان رضایت و تمرکز روی بانکداری رابطه‌ای، کسب‌وکارهای کوچک، هنگام مراجعه به بانک‌های محلی، انتظار بیشتری برای شنیدن جواب «بله» دارند تا زمانی که به بانک‌های بزرگ‌تر رجوع می‌کنند. بنابراین تعجب‌آور نیست که بانک‌های محلی رتبه بالاتری از لحاظ رضایت مشتری داشته باشند.

در سال ۲۰۱۶، بانک‌های کوچک نرخ رضایت ۸۰ درصدی را کسب کرده‌اند که به نرخ رضایت اتحادیه‌های اعتباری و موسسات مالی توسعه جامعه نزدیک است. ضمناً برای بانک‌های بزرگ این نرخ فقط ۶۱ درصد بود و وام‌دهندگان آنلاین تنها رضایت ۴۶ درصدی را به دست آوردند. (شکل ۲-۴).

کاهش تعداد بانک‌های محلی

همه کشورها یک اکوسیستم بزرگ از بانک‌هایی که به صورت محلی به کسب و کارهای کوچک خدمت می‌کنند، ندارند. برای اینکه بفهمیم چگونه این امر در آمریکا اتفاق افتاد، باید به ۲۰۰ سال قبل و اولین روزهای جمهوری بازگردیم.

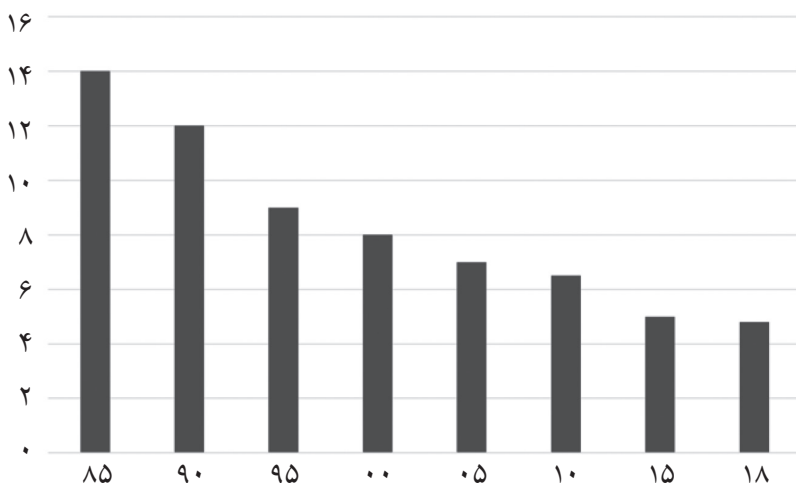
از همان دوران پدران بنیان‌گذار^۱ ما، بسیاری از آمریکایی‌ها نسبت به یک دولت فعال و یک سیستم مالی قدرتمند، مثل چیزی که «الکساندر همیلتون» از آن حمایت می‌کرد، تردید داشتند و کم‌وبیش با «توماس جفرسون» که اعتقاد به یک دولت غیر متمرکز و نسبتاً ضعیف داشت، موافق بودند. سراسر تاریخ بانکداری مرکزی ایالات متحده، کشمکش‌های مداومی بر سر این موضوع جریان داشته است. کنگره دو بانک مرکزی را ایجاد کرد؛ آن‌هم در سال‌های ۱۷۹۱ و ۱۸۱۶ که هر دو سرنوشتی جز نابودی در دوران ریاست جمهوری جفرسون و جکسون نداشتند.

تاسیس سومین بانک مرکزی، یعنی فدرال رزرو، بعد از یک نبرد سیاسی سخت و تلخ در اوایل قرن بیستم اتفاق افتاد.

سیستم بانکداری ایالات متحده اغلب به دلیل تعدد بانک‌های ایالتی موسوم به «wildcat» از سال ۱۸۱۶ تا زمان جنگ داخلی آمریکا و بحران‌های بانکی متعددی که در این اثنا رخ داد، آشفته و نابسامان بود.

تعداد بانک‌های ایالات متحده تا اواسط دهه ۱۸۹۰ میلادی به بیش از ۱۰ هزار بانک تجاری فعال افزایش پیدا کرد. تا سال ۱۹۲۱ نیز بیش از ۳۰ هزار بانک در کشور وجود داشت که از هر زمانی بیشتر شد. اکثریت قریب به اتفاق این بانک‌ها کوچک بودند و بر ارائه خدمت به جوامع محلی متمرکز بودند.

تعداد بانک‌های
محلی (به هزار)



شکل ۳-۴: تعداد بانک‌ها در حال کاهش است (۱۹۸۴-۲۰۱۸)

بعد از یکسری ورشکستگی‌ها در دهه‌های ۱۹۲۰ و ۱۹۳۰ که عمدتاً به دلیل کساد کشاورزی در دهه ۱۹۲۰ و رکود بزرگی بود که به دنبال آن ایجاد شد؛ تعداد بانک‌های ایالات متحده تا حدود ۱۵ هزار عدد سقوط کرد و تا دهه ۱۹۸۰ تقریباً در همین سطح باقی ماند. اما در اواسط سال ۲۰۱۸ تنها حدود ۴۸۰۰ بانک تجاری باقی ماند. در حقیقت به دلیل ورشکستگی، یکپارچه‌سازی و ادغام‌ها تعداد بانک‌های ایالات متحده تدریجاً کاهش یافت، در حالی که اجزای بانکداری رشد بسیار زیادی داشتند.

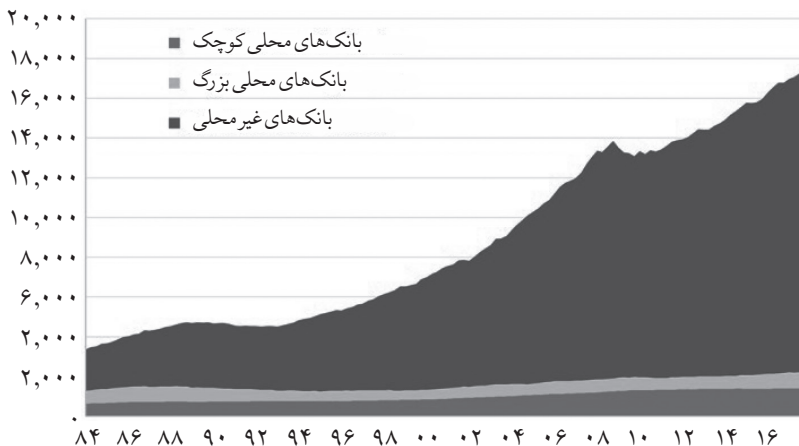
سیستم بانکداری به صورت بسیار متمرکز رشد کرده است

هرچه تعداد وام‌دهندگان کمتر شده است، دارایی‌ها در سیستم بانکداری ایالات متحده از سال ۱۹۸۴ تا ۲۰۱۷ به طور فزاینده‌ای در تعداد اندکی از بانک‌های بزرگ‌تر متمرکز شده است. همچنین در حالی که تعداد بانک‌ها تا ۶۶ درصد کاهش یافته است، مجموع دارایی‌ها در صنعت بانکداری از ۳/۷ تریلیون دلار به ۱۷/۵ تریلیون دلار افزایش پیدا کرده و بانک‌های

محلی از این رشد هیچ بهره‌ای نبرده‌اند (شکل ۴-۴).

بزرگ‌ترین بانک‌ها، بخش عمده‌ای از این رشد دارایی‌ها را به خود اختصاص داده‌اند. دارایی‌های چهار بانک بزرگ از ۲۲۸ میلیارد دلار (۶ درصد از مجموع دارایی بانک‌ها) در سال ۱۹۸۴ به ۶/۱ تریلیون دلار (۴۴ درصد از مجموع دارایی بانک‌ها) در سال ۲۰۱۱ رسید. راه دیگر برای توضیح شکاف گسترده بین کوچک‌ترین و بزرگ‌ترین بانک‌ها توضیح این نکته است که در سال ۱۹۸۴ به‌طور میانگین تعداد بانک‌های غیر محلی ۱۲ برابر بیشتر از بانک‌های محلی بود، اما این میزان تا سال ۲۰۱۱ به ۷۴ برابر افزایش پیدا کرد.

البته این نکته را نیز باید در نظر گرفت که طی این مدت، میزان دارایی متوسط بانک‌های محلی نیز به‌طور چشم‌گیری افزایش یافته است. کاهش تعداد بانک‌هایی با دارایی کمتر از صد میلیون دلار، عامل اصلی شکاف به‌وجودآمده میان تعداد بانک‌های محلی و بانک‌های بزرگ بین سال‌های ۱۹۸۴ تا ۲۰۱۱ بوده است. در عین حال تعداد بانک‌های محلی با دارایی بین صد میلیون دلار تا یک میلیارد دلار در همین دوره تا حدی افزایش داشته است.



شکل ۴-۴: مجموع دارایی‌ها بر اساس نوع بانک

موج ادغام

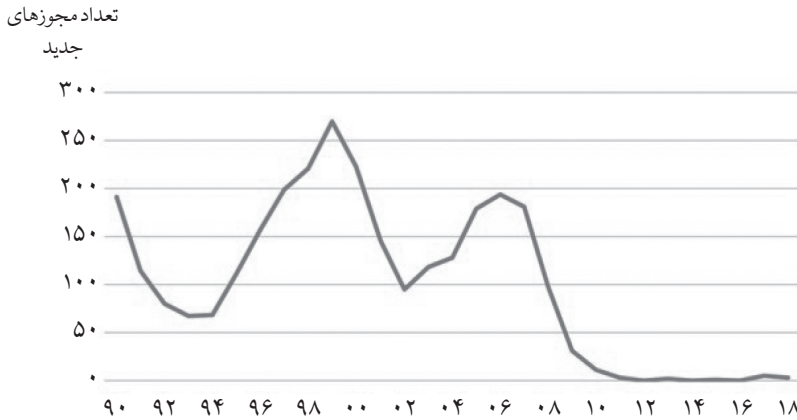
تا اوایل دهه ۱۹۹۰ بیشتر ایالت‌ها قوانینی داشتند که بانک‌ها را از افتتاح شعبه جدید کاملاً

باز می‌داشت یا آن را بسیار محدود می‌کرد. این قوانین در دهه ۱۹۲۰ به این دلیل ایجاد شد که سیاست‌گذاران در مورد چالش‌های نظارت بر شرکت‌های مالی بزرگ و چندایالتی احساس نگرانی می‌کردند. در نتیجه تعداد بانک‌های ایالات متحده به صورت تصنعی بالا باقی ماند. بعد از ورشکستگی تعداد زیادی از بانک‌ها و موسسات مالی در طول دهه‌های ۷۰ و ۸۰ میلادی، کنگره به این نتیجه رسید که سیستم بانکداری آمریکا به اندازه کافی متمرکز نیست. نمایندگان کنگره به این باور رسیدند که بانک‌های محلی کوچک نسبت به شرایط اقتصادی محلی بسیار حساس هستند و ادغام به آنها کمک می‌کرد که ریسک‌های جغرافیایی را بین خودشان پخش کنند. قانون ریگل نیل^۱ در سال ۱۹۹۴ اغلب قوانین محدودکننده را در ایجاد شعبه بین‌ایالتی برداشت و موجی از ادغام را در بخش بانکداری ایجاد کرد. از سال ۱۹۹۵ تا ۱۹۹۸، به طور میانگین هر ساله ۵/۷ درصد از بانک‌ها ادغام شدند. یک تحقیق در این زمینه نشان داد که این ادغام‌ها کاملاً ناشی از شرایط آسانی بود که به واسطه قانون ریگل نیل ایجاد شده بود. این نرخ به تدریج کاهش یافت، اما بین سال‌های ۲۰۰۴ تا ۲۰۰۷ یعنی درست قبل از بحران مالی و در دورانی که وضعیت اقتصادی خوب بود، هر ساله ۳/۷ درصد از بانک‌ها ادغام شدند. بحران مالی هم کاهش تعداد بانک‌های کوچک و محلی را شتاب بخشید. بین سال‌های ۱۹۸۴ تا ۲۰۱۱، ۲۵۵۵ بانک و موسسه مالی ورشکست شدند. اغلب این ورشکستگی‌ها به دلیل بحران وام و پس‌انداز در اوایل دهه ۱۹۹۰ و بحران مالی در طول سال ۲۰۰۸ اتفاق افتاد.

تعداد اندک مجوزهای تاسیس بانک جدید

البته، ورشکستگی و ادغام بانک‌ها چیز جدیدی نیست. در گذشته، بانک‌های جدید برای پر کردن بخشی یا تمام شکاف‌های بازار که باقی مانده بود، پا پیش می‌گذاشتند، اما در سال‌های اخیر این موضوع تحقق پیدا نکرده است. از سال ۲۰۰۰ تا ۲۰۰۸ شرکت فدرال بیمه سپرده‌های بانکی (FDIC) مجوز بیش از یک هزار بانک جدید را تایید کرد. پیش از آن، کمترین تعداد صدور مجوزهای جدید طی یک سال، ۱۵ عدد در سال ۱۹۴۲ بوده است. این در حالی است که از سال ۲۰۰۹ تا ۲۰۱۶، FDIC مجموعاً فقط ۵ مجوز جدید را صادر کرد (شکل ۵-۴).

1. The Riegle-Neal Act



شکل ۵-۴: میزان تاسیس بانک‌های جدید کاهش یافته است.

یک دلیل برای توجیه کاهش درخواست‌ها به منظور تاسیس بانک و همچنین کاهش تعداد اعطای مجوز از سوی نهادهای ناظر، این بود که FDIC و دیگر نهادهای نظارتی از زمان بحران مالی سال ۲۰۰۸ محتاطانه‌تر عمل کردند. بانک‌های جدیدی که از سال ۲۰۰۰ تا ۲۰۰۸ مجوز فعالیت آنها تایید شد، از لحاظ مالی بسیار شکننده بودند و نرخ ورشکستگی بالایی در مقایسه با بانک‌های کوچک موجود داشتند. بعد از بحران سال ۲۰۰۸، رگولاتورها سطح بالاتری از دارایی در بانک‌ها را الزامی کردند تا آنها را امن‌تر کنند و بسیاری از افرادی که درخواست تاسیس بانک داشتند، فرایندها را بسیار سخت و سطح نظارت را هم بسیار سنگین می‌پنداشتند. FDIC جهت آسان‌تر کردن فرایندها گام‌هایی برداشته است، اما همچنان تعداد درخواست‌ها برای تاسیس یک بانک جدید اندک است.

تاثیر نرخ‌های بهره پایین

سبک‌سنگین کردن توانایی بانک‌های کوچک در رقابت، احتمالاً به چیزی بیش از مزیت مقیاس نیازمند است. رئیس پیشین FDIC «مارتین گرونیبرگ» که در زمره کسانی است که شرایط اقتصادی طولانی مدت را عامل اصلی کاهش درخواست‌ها برای تاسیس بانک‌های جدید می‌دانند، معتقد است نرخ‌های بهره پایین و حاشیه سود خالص اندک، نسبت‌های

سودآوری بانک‌ها را پایین‌تر از سطوح پیش از بحران نگه داشته و جذابیت تاسیس بانک‌های جدید را کاهش داده است.

شواهدی قوی برای این دیدگاه وجود دارد که اصرار بر پایین نگه داشتن نرخ‌های بهره همواره برای بانک‌ها، به خصوص بانک‌های محلی که بیشتر از بانک‌های بزرگ به درآمد حاصل از بهره وام وابسته‌اند، یک چالش بوده است. درآمد ناشی از بهره خالص که در صدی از دارایی بانک‌های محلی است از اوایل دهه ۱۹۸۰ کاهش یافته است. مزیتی که بانک‌های بزرگ‌تر نسبت به بانک‌های محلی دارند این است که آنها بین سال‌های ۱۹۹۸ تا ۲۰۱۱ توانستند به‌طور موثر و قابل توجهی سبد محصولات و در نتیجه راه‌های درآمدزایی خود را گسترش دهند که این امر عمدتاً به دلیل کمتر شدن نرخ بهره بود. به علاوه، نرخ‌های بهره پایین، مزیت سنتی بانک‌های محلی در پرداخت نرخ‌های بهره بالاتر به سپرده‌گذاران را نیز محدود کرده است.

ادغام برای وام‌دهی به کسب‌وکارهای کوچک، مشکل‌ساز است

ادغام بانک‌ها و محو شدن بانک‌های محلی برای بسیاری از مالکان کسب‌وکارهای کوچک یک مشکل بوده است. «تامی دیویس»، مالک یک کسب‌وکار کوچک در کارولینای شمالی که در ابتدای این فصل به او اشاره شد، بعد از تعطیلی بانک محلی‌ای که از خدماتش استفاده می‌کرد، دفتر بیمه خود در کارولینا را جمع کرد و به «وینزر» که شهری بزرگ‌تر و ۲۵ مایل دورتر بود، نقل مکان کرد. از نظر تامی این واقعه مانند یک حکم مرگ برای یک شهر کوچک بود؛ چون بانک مرکز تمام فعالیت‌هاست.

اقتصاددانان دریافته‌اند که بسته شدن بانک‌های محلی، تاثیر منفی طولانی مدتی بر تامین اعتبار در دسترس برای کسب‌وکارهای کوچک داشته است. جالب توجه است که این تاثیر منفی با وجود گشایش بانک‌های جدید پابرجا مانده است. این موضوع اهمیت ویژه روابط وام‌دهنده و اطلاعات محلی در وام‌دهی به کسب‌وکارهای کوچک را نمایان می‌کند. این اطلاعات اغلب در سیستم‌های پرسنلی و وام‌دهی شعب بانک محلی نگهداری می‌شود و اگر بانک‌های بزرگ این اطلاعات را در سیستم‌های وام‌دهی و پرسنلی متفاوت و مکانیزه شده‌تری به کار گیرند، این اطلاعات از بین می‌رود یا تطابق کمتری با واقعیت خواهند داشت. نگرانی مهم، یافته‌هایی است که نشان می‌دهد تاثیر منفی بسته شدن بانک‌های محلی بر وام‌دهی به کسب‌وکارهای

کوچک، متمرکز بر محله‌های کم درآمد و اقلیت نشین است؛ جایی که روابط محلی می‌تواند عاملی مهم در تصمیمات مرتبط با اعطای وام باشد.

وام‌دهی رابطه‌ای و بانک‌های بزرگ

هرچه بانک‌ها بزرگ‌تر می‌شوند، به‌طور معمول دارای شعب بیشتر و از لحاظ جغرافیایی نسبت به بانک‌های محلی پراکنده‌تر می‌شوند. تعداد کارمندان بیشتر، مستلزم اقدامات بیشتر برای هماهنگی آنهاست. به همین دلیل بانک‌های بزرگ‌تر نیازمند قوانین صریح و دستورالعمل‌های اجرایی متعددی هستند تا رویه یکسانی در پرداخت وام داشته باشند و درآمد پایداری ایجاد کنند.

بانک‌های بزرگ، به‌خصوص آنهایی که بیش از ۱۰ میلیارد دلار سرمایه دارند، بیشتر مایل به استفاده از شیوه‌های سنتی و تکراری جهت وام‌دهی هستند، بدین معنی که این بانک‌ها متکی به داده‌های استاندارد و چون بررسی امتیازهای اعتباری از شرکت FICO^۱ و همچنین صورت‌های مالی وام‌گیرنده هستند. آنها به این نتیجه رسیده‌اند که در تصمیمات حوزه وام‌دهی، مدیریت یک شیوه رابطه‌ای که اطلاعات شخصی وام‌گیرنده (مانند شهرت و اعتبار محلی، اخلاق، شخصیت و...) را لحاظ کند، مشکل‌ساز است. به علاوه بانک‌های بزرگ در توسعه سازوکار پرداخت وام‌های سفارشی‌سازی شده که متناسب با نیازهای یک کسب و کار کوچک باشد، کمتر ابتکار به خرج می‌دهند. مطابق گزارش FDIC از وام‌دهی به کسب و کارهای کوچک در سال ۲۰۱۷، بانک‌های بزرگ در ۶۵ درصد مواقع از محصولات استاندارد وام کسب و کارهای کوچک استفاده می‌کنند، این در حالی است که بانک‌های کوچک‌تر صرفاً در ۹ درصد مواقع چنین تصمیمی را می‌گیرند.

همان‌طور که تعداد بانک‌های محلی کاهش می‌یابد و بانک‌های بزرگ‌تر تصمیمات مربوط به اعطای وام را بیش از پیش خودکار و استانداردسازی شده می‌کنند؛ نگرانی‌ها در مورد افزایش موانع و اصطکاک‌های بازار زیاد شده است. کسب و کارهای کوچک‌تر و جدیدتر؛ به‌خصوص آنهایی که اطلاعات مالی زیادی ندارند یا در گذشته متحمل مشکلات مالی شده‌اند، احتمالاً شانس کمتری در دستیابی به سرمایه از طریق منابع سنتی خواهند داشت. بیشتر وام‌گیرندگان

1. Fair Isaac Corporation

خودشان را تنها بر اساس فرمول‌های سفت‌وسخت ارزیابی خواهند کرد و قادر به تشکیل پرونده نزد بانکداری که گوش شنوا داشته باشد، نیستند. بنابراین احتمال اینکه وام‌گیرندگان معتبر کمتر مورد توجه قرار گیرند، افزایش می‌یابد و شکاف‌های بیشتری در بازارهای وام‌دهی به کسب‌وکارهای کوچک به وجود خواهد آمد.

چالشی که در آینده وجود دارد این است که چگونه همزمان فاکتورهای نرم (عوامل شخصیتی، اخلاقی، شهرت محلی و...) را در اعتبارسنجی مدنظر قرار داده و در عین حال اتوماسیون را افزایش و هزینه‌ها را کاهش دهیم. وام‌دهی رابطه‌ای گران است و هزینه‌های آن اغلب وام‌های کوچک‌تر را تحت تاثیر قرار می‌دهد. یک راه‌چاره این است که به اطلاعات افراد، از طریق داده‌های جدیدی که به ما بیشترین نسبت به فرمول‌های وام‌دهی خودکار سنتی می‌دهند، دسترسی پیدا کنیم. ما منابع و نگرش‌های این داده‌های جدید را در فصل بعد بررسی خواهیم کرد؛ با این حال معلوم نیست که این فرایندها بتوانند به‌طور کامل جایگزین وام‌دهی رابطه‌ای شوند.

وام‌های کسب‌وکار کوچک سودآوری کمتری دارند

یک مشکل ساختاری جدی دیگر این است که وام‌های کسب‌وکار کوچک در مقایسه با سایر خطوط کسب‌وکار، سوددهی کمتری برای بانک‌ها دارند. موانع اصلی، مشکلات و هزینه‌های روش‌های سنتی تضمین وام‌های کسب‌وکار کوچک هستند. همچنین عدم وجود روش‌هایی برای بانک‌ها جهت انتقال وام‌های کوچک از ترازنامه‌هایشان مشکل دیگری است که در این زمینه وجود دارد، چون بازار ثانویه برای وام‌های کسب‌وکار کوچک قدرتمند نیست.

اطلاعات مربوط به وام‌گیرندگان کسب‌وکارهای کوچک مهم هستند؛ چون وام‌دهی به کسب‌وکارهای کوچک ریسکی‌تر از وام‌دهی به کسب‌وکارهای بزرگ است. کسب‌وکارهای کوچک نسبت به نوسانات اقتصادی حساس‌تر هستند و نرخ ورشکستگی بالاتری دارند و عموماً دارای سرمایه کمتری جهت استفاده به‌عنوان وثیقه برای وام‌ها هستند.

اما همان‌طور که پیش از این بحث کردیم، دستیابی به اطلاعات مورد اعتماد در مورد کسب‌وکارهای کوچک مشکل است؛ چراکه درک و پیش‌بینی عملکرد عملیاتی، مالی و چشم‌انداز رشد کسب‌وکارهای کوچک سخت است. اطلاعات عمومی کمی در مورد عملکرد

کسب و کارهای کوچک وجود دارد؛ چون آنها به ندرت اوراق بهادار و قرضه منتشر می کنند. بسیاری از کسب و کارهای کوچک به وسیله مالکان بی تجربه یا پر مشغله ای که احتمالاً فاقد ترازنامه های دقیق هستند و اغلب در اظهارنامه مالیاتی خود حقیقت را اعلام نمی کنند و در آمدشان را کمتر جلوه می دهند، اداره می شود. این عدم شفافیت اطلاعات، کار را برای وام دهندگان در تکمیک وام گیرندگان معتبر و نامعتبر مشکل تر می کند.

عامل دیگری که در مسیر وام دهی کسب و کارهای کوچک سنگ اندازی می کند، این است که هزینه های پرداخت یک وام، با مبلغ وام ارتباطی ندارد. به بیان دیگر، برای یک بانک، رسیدگی به یک وام یکصد هزار دلاری به اندازه یک وام یک میلیون دلاری هزینه دارد. این بدان معناست که وام های کوچک تر سوددهی کمتری برای بانک ها دارند. در نتیجه بانک ها کمتر تمایل دارند که در مقادیر کم وام ارائه بدهند.

واکنشی که یک بانک به این مساله نشان می دهد، این است که از وام دهی به کسب و کارهای کوچک دوری کند و بر فعالیت های سودآورتری متمرکز شود. بعضی از بانک ها اعطای وام های پایین تر از یک حد معین (معمولاً کمتر از صد هزار دلار) را کاهش داده یا حذف کرده اند و بعضی دیگر به کسب و کارهای کوچک که در آمد سالانه آنها کمتر از دو میلیون دلار باشد، وام نمی دهند. بانک های بزرگ تر اغلب کسب و کارهای کوچک را به وام های مرتبط با کارت اعتباری کسب و کارهای کوچک ارجاع می دهند که معمولاً برای وام گیرندگان گران تمام می شود و به صرفه نیست.

اغلب وام های کسب و کار کوچک نمی توانند به آسانی به فروش روند

یک راه برای بانک ها جهت کاهش آسیب پذیری خود در برابر ریسک موجود در اعطای وام به کسب و کارهای کوچک و افزایش سرمایه در دسترس آنها برای وام دهی این است که این قبیل وام ها را در معرض فروش قرار دهند. آنها اغلب این کار را از طریق تبدیل وام ها به اوراق بهادار انجام می دهند که شامل آن دسته از وام هایی می شود که نوع ضمانت آنها یکسان است و بنابراین می توانند در یک بازار ثانویه به فروش گذاشته شود. این کار در مورد وام های مسکن که می توانند به آسانی دسته بندی شوند، رایج است، چون بیشتر آنها با استفاده از الگوهای استاندارد تضمین شده اند.

در طول سال‌های اخیر، هیچ بازار ثانویه‌ای برای وام‌های کسب‌وکار کوچک وجود نداشته است. استانداردسازی وام‌ها برای شرکت‌های کوچک آسان نیست، زیرا نحوه ثبت و شرایط تعیین شده برای شرکت‌ها در بازارهای مختلف متفاوت است. به علاوه داده‌های در دسترس در مورد عملکرد آنها وجود ندارد. یک استثنا، وام‌هایی هستند که از طریق طرح شماره ۷ اداره کسب‌وکار کوچک پرداخت می‌شوند و با ضمانت دولت به فروش می‌روند. به لحاظ تاریخی، حدود ۴۰ تا ۴۵ درصد از وام‌های اداره کسب‌وکار کوچک به اوراق بهادار تبدیل می‌شوند.

ایجاد یک بازار ثانویه برای وام‌های کسب‌وکار کوچک ایده جدیدی نیست. در دهه ۱۹۹۰، کنگره ایجاد یک آژانس دولتی مشابه Fannie Mae and Freddie Mac را جهت حمایت مالی از معاملات اوراق بهادارسازی در نظر گرفته بود. در سال ۱۹۹۴، کنگره با کاهش موانع تبدیل به اوراق بهادار کردن وام‌های کسب‌وکار کوچک، رویکرد متفاوتی را اتخاذ کرد، اما در نهایت این تغییرات تاثیرات کمی بر جای گذاشت.

اگر داده‌های دقیق مربوط به اعتبار کسب‌وکارهای کوچک استانداردسازی شده و به‌طور گسترده‌ای در دسترس قرار می‌گرفت، به اوراق بهادار کردن وام‌های کسب‌وکار کوچک بیشتر، سرمایه‌های موجود سیال‌تر و در دسترس‌تر تبدیل می‌شد و روی هم رفته حوزه وام‌دهی به کسب‌وکارهای کوچک از این موضوع منفعت بیشتری می‌برد. این فرایند ممکن است قریب‌الوقوع باشد. مجموعه‌ای از فین‌تک‌های جدید به نام وام‌دهندگان هم‌تابه هم‌تابه وجود آمده‌اند که سرمایه‌گذاران را به وام‌گیرندگان پیوند می‌دهند و در نتیجه جزئیات هر وام به‌صورت آنلاین منتشر می‌شود. این وام‌دهندگان به بانک‌ها اجازه خرید وام‌های کسب‌وکار کوچک به‌صورت تکی یا پکیج‌شده را می‌دهند.

حتی با افشای کامل جزئیات وام‌ها، نگرانی‌های زیادی در مورد ناهمگونی وام‌های کسب‌وکار کوچک و توانایی ارزیابی دقیق ریسک در یک پرتفو وجود دارد. این نگرانی‌ها نشان می‌دهد که بازارهای ثانویه جدید با سرعت اندکی در حال راه‌اندازی و بلوغ هستند. با این حال هرچه وام‌دهی مبتنی بر معیارها و شاخص‌ها توسعه یابد، امکان شناسایی و توصیف ریسک‌ها بیشتر شده و پکیج‌کردن و قیمت‌گذاری وام‌های کسب‌وکار کوچک بهبود می‌یابد و این امکان برای وام‌های کسب‌وکار کوچک فراهم می‌شود که در بازارهای ثانویه به‌طور یکپارچه‌تر معامله شوند.

جست و جو برای تامین مالی کسب و کارهای کوچک هزینه‌بر و ناامیدکننده است

در نتیجه این عوامل ساختاری، حتی وام‌گیرندگان معتبر و واجد شرایط کسب و کار کوچک باید برای یافتن وام‌دهندگان مشتاق تلاش زیادی انجام دهند. متقاضیان موفق در اخذ وام‌های بانکی گزارش می‌دهند که یک هفته یا بیشتر در انتظار بودند که وجوه تایید شده و به حساب‌های آنها منتقل شود. تحقیقات «فدرال رزرو نیویورک» در سال ۲۰۱۳ نشان داد که به طور میانگین وام‌گیرندگان کسب و کارهای کوچک بیش از ۲۵ ساعت را صرف تشریفات اداری وام‌های بانکی و مراجعه به بانک‌های متعدد در طول فرایند درخواست وام می‌کنند. بعضی از بانک‌ها از وام‌دهی به کسب و کارهایی که در یک حوزه خاص فعالیت می‌کنند (برای مثال رستوران‌ها) و به طور قابل توجهی ریسکی در نظر گرفته می‌شوند، خودداری می‌کنند.

کاهش تعداد و نقش بانک‌های محلی، جست و جو و تامین یک وام بانکی را برای مالکان کسب و کارهای کوچک وقت گیرتر و پرهزینه‌تر ساخته است. سودآوری نسبتاً پایین وام‌دهی به کسب و کارهای کوچک و همچنین فقدان داده‌های دقیق مربوط به این نوع از وام‌گیرندگان، باعث شده بانک‌ها نتوانند یا نخواهند، نقشی که از دیرباز توسط وام‌دهندگان محلی بازی ایفا می‌شد را بر عهده بگیرند. در حوزه وام‌دهی به کسب و کارهای کوچک همه سر درگم هستند. کسب و کارهای کوچک اغلب احساس می‌کنند که بانک‌ها دیگر آنها را به حساب نمی‌آورند و به کسب و کارشان اهمیتی نمی‌دهند. بانکداران نیز به ساز و کارهای رگولاتوری پس از بحران اعتراض می‌کنند و از باتلاق الزامات انطباقی پرهزینه و گیج‌کننده رنج می‌برند.

راه حل این است که به جای نگاه به عقب، به جلو بنگریم. تغییرات ساختاری در بانکداری ایالات متحده حتی اگر محیط رگولاتوری بهینه‌سازی شود، به سرعت جواب نخواهد داد (فصل‌های ۱۰ و ۱۱، نقایص محیط رگولاتوری فعلی را پوشش می‌دهد و مبنای یک ساختار رگولاتوری هوشمندتر را مطرح می‌کند). ما به این زودی‌ها به محیطی که در آن اغلب بانک‌ها توسط جوامع محلی کنترل و اداره شوند، بر نخواهیم گشت.

اماراه‌های دیگری نیز برای حل این مشکل وجود دارد. ما می‌دانیم که کسب و کارهای کوچک جهت رشد و راه‌اندازی کسب و کارهای خود نیازمند دسترسی به سرمایه هستند و اینکه به طور

فزاینده‌ای اعطای این وام‌ها کمتر مورد توجه بانک‌ها قرار می‌گیرد، اما صرف اینکه بانک‌ها این وام‌ها را اعطا نمی‌کنند، به این معنا نیست که اعطای این نوع وام‌ها هیچ سود و منفعتی ندارد. فصل‌های ۶ و ۷ بر این موضوع متمرکز است که چگونه فناوری در حال تغییر پویایی وام‌دهی است. کارآفرینان فین‌تک راهکارهای نوآورانه‌ای برای از میان برداشتن موانع ساختاری که بازارهای اعتباری کسب‌وکارهای کوچک را تحت فشار قرار داده است، ارائه کرده‌اند.

اما ابتدا، مهم است که پرسیم، ما به‌طور دقیق در تلاش برای حل چه مشکلی هستیم؟ فصل بعدی به بررسی آنچه کسب‌وکارهای کوچک می‌خواهند، می‌پردازد که شامل میزان و نوع وام‌هایی است که آنها نیاز دارند و شکاف‌ها را در جاهایی که بازارهای وام‌دهی فعلی از ارائه خدمات ناکام هستند، شناسایی می‌کند.

بهره‌اندازی از وبسایت

برای سفارش اینترنتی این کتاب به وبسایت
فروشگاه انتشارات راه پرداخت مراجعه کنید
w2pshop.ir



انتشارات راه پرداخت

کسب‌وکارهای کوچک ستون فقرات اقتصاد و بزرگ‌ترین ایجادکنندگان شغل در جهان هستند؛ اما برای بسیاری از صاحبان این کسب‌وکارها تامین سرمایه لازم برای شروع یا توسعه کار و کسب‌شان دشوار است. در بحران مالی ۲۰۰۸ و حتی بحران اخیر کرونا بسیاری از بانک‌ها و نهادهای مالی از ارائه وام به کسب‌وکارهای کوچک خودداری کردند؛ ولی فین‌تک این روند را دگرگون کرده است.

«کارن جی میلز»، استاد دانشگاه هاروارد در این کتاب خواندنی توضیح می‌دهد که چطور فین‌تک نحوه وام‌دهی و تامین مالی کسب‌وکارهای کوچک را تحت تاثیر قرار می‌دهد. نوآوری‌های فین‌تک موجب می‌شوند کسب‌وکارهای کوچک بتوانند روی پای خودشان بایستند. در سال‌های اخیر فین‌تک در ایران هم توسعه یافته است؛ منتها تا نقطه مطلوب فاصله زیادی داریم. مرور تجربه‌های جهانی، مانند آن چیزی که در این کتاب طرح شده است، ما را در زمینه ادامه مسیر راهنمایی می‌کنند.



کتاب فین‌تک برای
کسب‌وکارهای کوچک
با حمایت کارخانه
نوآوری راه‌کار منتشر
شده و ناشر اصلی آن
انتشارات اشپرینگر است



ISBN: 978-622-7702-48-4



۵۵۰ هزار تومان

انتشارات
راه‌پرداخت



ناشر فناوری و نوآوری
way 2 pay . press