



بانكداری اسلامی و اقتصاد دانش بنیان

داود جعفری سرشت*

كلثوم روشنی**

* استادیار دانشكده علوم اقتصاد و علوم اجتماعی دانشگاه بوعلی سینا

** دانشجوی دکتری اقتصاد دانشگاه بوعلی سینا

چکیده

شرکت‌های دانش بنیان اغلب شرکت‌های کوچکی هستند که به دلیل ویژگی‌های خاص خود چون نوپا بودن و ریسک بالای سرمایه‌گذاری، دریافت کمک‌های مالی کافی از سوی بانک‌ها، بازار سرمایه و دیگر کانال‌های سنتی تأمین مالی برای طرح‌های پرخطر و پیشرفته فناوری آن‌ها بسیار دشوار است. با توجه به نقش مهمی که این شرکت‌ها در ایجاد اشتغال و رشد تولید ناخالص داخلی کشور دارند توجه به نیازهای مالی و یافتن روش‌های مناسب برای تأمین سرمایه در گردش و نیز تأمین مالی طرح‌های سرمایه‌گذاری این گروه از شرکت‌ها، یکی از دغدغه‌های اصلی سیاستگذاران می‌باشد. در این میان به نظر می‌رسد استفاده از ابزارهای مالی اسلامی راهکار مناسبی در راستای حل این مشکل باشد. به همین منظور در مقاله حاضر سعی شده است ضمن بیان روش‌های مختلف تأمین مالی اسلامی به ارزیابی مقایسه‌ای آن‌ها در قالب روش SWOT پرداخته شود تا با بررسی نقاط قوت و ضعف و فرصت‌ها و تهدیدهای مترتب بر هر یک، روش و یا روش‌های بهینه استخراج و معرفی گردد.

کلمات کلیدی: شرکت‌های دانش بنیان، روش‌های تأمین مالی اسلامی

مقدمه

در یک اقتصاد دانش محور، رشد اقتصادی و ایجاد اشتغال متناسب با ظرفیت نوآوری تحقق می‌یابد؛ بدین معنی که دستاوردهای ناشی از طرح‌های پژوهشی باید به‌طور پیوسته از طریق سرمایه‌گذاری به محصول، فرآیند و یا سیستم نوین تبدیل گردد. دسترسی به ظرفیت‌های سرمایه‌گذاری برای کارآفرینان و پژوهشگران عامل مهمی در ایجاد نوآوری و بهره‌برداری از توان فناوری در اقتصاد ملی است. توسعه در اقتصاد نوین، خواهان جریان ثابت سرمایه است. از آنجاکه نتیجه فعالیت‌های مبتکرانه و نوآورانه تاحدی نامطمئن است، مؤسسات اعتباردهنده و بانک‌ها اغلب رغبت کمی به سرمایه‌گذاری در فعالیت‌های نوآورانه شرکت‌های نوپا نشان می‌دهند.^۱ از آنجا که شرکت‌ها با توجه به شرایط و ویژگی‌های خاص خود متقاضی جذب سرمایه با شرایط مختلف می‌باشند، روش‌های متعددی نیز جهت ارائه منابع مالی پیشنهاد و در دستور کار قرار گرفته است. همزمان معرفی و ظهور روش‌های متنوع تأمین مالی اسلامی طی سال‌های اخیر باعث گردیده گزینه‌های اسلامی نیز شدیداً مورد توجه قرار گیرند. این گزینه‌ها با رعایت ضوابط و مقررات شرعی، متناسب با نیازهای واقعی جوامع اسلامی، از اصول و معیارهای اقتصادی پیروی می‌کنند.^۲

در مطالعه حاضر تلاش می‌گردد ضمن بیان ویژگی‌های شرکت‌های دانش بنیان تصویری از روش‌های مختلف تأمین مالی اسلامی ارائه و به بررسی مقایسه‌ای آن‌ها پرداخته تا روش بهینه تأمین مالی استخراج گردد. نتایج این تحقیق برای بانک‌های اسلامی در ارائه ابزارهای مالی اسلامی حائز اهمیت است.

^۱ استیری و مشیری، ۱۳۸۸

^۲ مزینی، ۱۳۹۰

در این مقاله با توجه به موضوع، ابتدا به بیان اقتصاد دانش بنیان و شرکت‌های آن‌ها پرداخته سپس ضمن اشاره به روش‌های تأمین مالی اسلامی ویژگی این گزینه‌ها مورد ارزیابی قرار می‌گیرد و در نهایت تحلیل نتایج و جمع‌بندی ارائه خواهد شد.

۱- اقتصاد دانش بنیان

در گذشته (قرن نوزدهم و بیستم) عوامل محسوسی نظیر سرمایه فیزیکی، نیروی کار و منابع طبیعی به‌عنوان عامل تولید و عناصر رشد اقتصادی مدنظر بود ولی امروزه (قرن بیست و یکم) علاوه بر عوامل فوق، عوامل غیرمحسوسی نظیر دانش، اطلاعات و ویژگی‌های فرهنگی را به‌عنوان منابع جدید رشد اقتصادی در نظر می‌گیرند که این عوامل درون‌زا بوده و بر کارایی کلیه عوامل و منابع رشد اقتصادی تأثیر می‌گذارند.

اصطلاح اقتصاد دانش بنیان^۱ که اولین بار توسط^۲ OECD مطرح شد، گویای نقش مهم دانش و فناوری در جریان اقتصادی است و می‌توان گفت که اقتصاد دانش بنیان حداقل به دو ویژگی اقتصاد نوین اشاره می‌کند:

- در اقتصاد دانش بنیان، دانش از نظر کیفی و کمی با اهمیت‌تر از گذشته است.
- کاربرد فناوری اطلاعات و ارتباطات^۳ (ITC) محرکه اقتصاد جدید است. در این زمینه برخی از محققان تأثیر دانش از طریق به‌کارگیری فناوری اطلاعات و ارتباطات در جامعه را بررسی نموده و این‌طور استدلال می‌کنند که ITC و بویژه اینترنت با از میان برداشتن موانع موجود، زمینه را برای اقتصاد مبتنی بر دانش فراهم می‌کند.

^۱ knowledge based economy

^۲ organization for economic corporation and development

^۳ information communication technology

در اینجا دانش به معنای برخورداری از قدرت انتخاب عقلایی محصول تولیدی و چگونگی تولید آن است و لذا بیش‌تر از آنکه در عوامل فیزیکی تبلور یابد در سرمایه انسانی جای دارد. منظور از فناوری نیز کاربرد عملی دانش در تولید اقتصادی بوده و اطلاعات و ارتباطات در مراحل کسب و انتشار دانش به‌عنوان ابزار استفاده قرار می‌گیرد.^۱

از نظر OECD اقتصاد دانش بنیان اقتصادی است که به‌طور مستقیم براساس تولید، توزیع و مصرف دانش و اطلاعات قرار گرفته باشد. در اقتصاد دانش محور، دانش محرک اصلی رشد، ایجاد ثروت و اشتغال در تمامی رشته فعالیت‌ها است. براساس این تعریف اقتصاد دانش محور عمدتاً به صنایع مبتنی بر فناوری بسیار پیشرفته وابسته است.^۲

شرکت‌های کوچک و متوسط^۳ (SMEs) که دارای سطح نوآوری و فناوری بالایی هستند نقش زیادی در رشد و توسعه اقتصادهای دانش بنیان دارند. به‌همین دلیل سیاستگذاران در کشورهای توسعه یافته تمرکز بیش‌تری بر روی این بنگاه‌ها داشته‌اند.

۱- شرکت‌های دانش بنیان

به بنگاه‌هایی اطلاق می‌شود که فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌ها را استخدام کرده و بافت اصلی آن‌را متخصصین تشکیل می‌دهند و عامل اصلی ایجاد درآمد در آن‌ها دانش است تا منابع طبیعی یا سرمایه و یا نیروی کار غیرماهر و معمولاً به‌صورت بنگاه‌های کوچک و متوسط هستند.^۴ بنگاه‌های کوچک و متوسط از چهار مجرای

^۱ معمارنژاد، ۱۳۸۴

^۲ عمادزاده، ۱۳۸۶

^۳ Small and Medium sized Enterprises

^۴ استیری و مشیری، ۱۳۸۸

کارآفرینی، نوآوری و تغییر فناوری پویایی صنعت و در نهایت ایجاد فرصت‌های شغلی و افزایش درآمد بر اقتصاد جهانی تأثیر می‌گذارند (غفاری آشتیانی و پیرمحمدی، ۱۳۸۷). اهمیت کسب و کارهای کوچک و متوسط در رشد و ثبات اقتصادی بلندمدت، مربوط به اندازه و ساختار آن‌ها می‌باشد که در شرایط خاص به آن‌ها امکان می‌دهد منعطف باشند و بتوانند با شرایط اقتصادی نامساعد مقابله کنند.^۱ به‌طور کلی ویژگی این صنایع عبارتند از:^۲

- ۱- درصد رشد نیروهای متخصص به کل کارکنان زیاد است.
 - ۲- اعضای هیأت علمی دانشگاه در مدیریت و راهبری بنگاه مشارکت دارند.
 - ۳- چرخه عمر فناوری در مراحل اولیه طولانی و پس از مرحله رشد، کوتاه است و در هر صورت نرخ تغییر فناوری نسبت به دیگر صنایع بیش‌تر است؛ به‌طوری که زیربنای فناوری آن‌ها بر پایه تغییر است.
 - ۴- بودجه بسیار زیادتری نسبت به دیگر صنایع برای تحقیق و توسعه تخصیص می‌یابد.
 - ۵- توانمندی ویژه‌ای در استفاده از فناوری برای رشد سریع بنگاه وجود دارد.
 - ۶- توسعه صنعت متکی بر توسعه فناوری است، نه بر سرمایه یا سخت‌افزار.
 - ۷- مزیت رقابتی آنها نوآوری در فناوری است.
 - ۸- بازارهای جدید را از طریق ارائه محصولات با فناوری‌های جدید تسخیر می‌کند.
 - ۹- به روش‌های دستی یا نیمه اتوماتیک تکیه ندارد.
- استوری و همکاران (۱۹۹۸)^۳ در مطالعات خود راجع به شرکت‌های نوپای دانش بنیان در کشورهای عضو اروپا اینچنین جمع‌بندی نموده‌اند:

^۱ Tommaso, M. and Sabrina, D. , 2000.

^۲ استیری و مشیری، ۱۳۸۸

^۳ Storey, D.J. and Tether, B.S., 1998

- شرکت‌های نوپای دانش‌بنیان ریسک کم‌تری نسبت به عموم بنگاه‌های کوچک و متوسط دارند. لذا می‌بایست شرایط مورد نیاز برای تأمین مالی این شرکت‌ها از آنچه که در کل صنعت مرسوم است آسان‌تر شود.

- مدیران و گردانندگان شرکت‌های نوپای دانش‌بنیان افراد متخصص و دارای تحصیلات دانشگاهی بالاتری هستند، لذا دارای سرعت یادگیری بسیار بالا در حوزه فنی بوده، ولی از نظر مهارت‌های بازاریابی و مدیریت غالباً دچار ضعف هستند بر این اساس جذب سرمایه‌گذاری بیرونی و ارائه مشاوره کسب و کار در توفیق این شرکت‌ها نقش اساسی دارد.

- موفقیت شرکت‌های نوپای دانش‌بنیان بدون همکاری و تعامل با سازمان‌ها و نهادهای بزرگ‌تر بسیار نادر است.

همچنین در تحقیقات دیگری توسط استوری^۱ (۱۹۹۴) مهم‌ترین موانع رشد بنگاه‌های کوچک و متوسط مورد بررسی قرار گرفت. براساس این تحقیقات مهم‌ترین موانع رشد بنگاه‌ها به ترتیب دسترسی به منابع مالی، دسترسی به بازار، افزایش رقابت، پایین بودن مهارت‌های بازاریابی و مدیریتی و دسترسی به نیروی متخصص می‌باشد.

بررسی مهم‌ترین موانع رشد و توسعه بنگاه‌ها نشان داده که عمده مشکلات بنگاه‌های کوچک و متوسط به‌خصوص بنگاه‌های دانش‌بنیان دسترسی محدود آن‌ها به منابع مالی و دسترسی به بازارهای امن است. اگرچه موانع دیگری نیز همچون ضعف مدیریت داخلی به این مسأله دامن می‌زند، با این وجود بخش زیادی از سیاست‌های حمایتی کشورها بر رفع مسائل مالی این بنگاه‌ها تأکید و تمرکز داشته و البته این حمایت‌ها در غالب بسته‌ای حمایتی که رفع سایر مسائل این بنگاه‌ها از جمله مسئله بازار، مدیریت داخلی و ... را در بر دارد، طراحی و

^۱ Storey, D.J.

پیاده‌سازی شده است. همچنین با توجه به نفوذ و اثربخشی بالای ابزارهای مالی، طراحی هوشمندانه سیاست‌های تأمین مالی این امکان را می‌دهد که سایر مسائل و موانع رشد و توسعه بنگاه‌ها نیز به خودی خود مرتفع گردد. برای مثال در صورتی که ارائه تسهیلات مالی به بنگاه‌های دانش‌بنیان از طریق نهادهای تخصصی و به طریق مشارکت صورت گیرد علاوه بر تأمین مالی این بنگاه‌ها تا حدی مشکلات مدیریتی و بازاریابی نیز مرتفع خواهد شد.^۱

۲- تأمین مالی شرکت‌های دانش بنیان

به‌علت ساختار کوچک و متوسط این شرکت‌ها و نیز حجم کم سرمایه آن‌ها ورود به بازارهای بورس برای آن‌ها تعریف نشده است و ساختار فرابورس هم نمی‌تواند حجم قابل توجهی از سرمایه آن‌ها را فراهم آورد. به طریق اولی این شرکت‌ها در اقتصاد ما و در بین سایر کشورهای دنیا، بیش‌ترین نیاز را برای تأمین مالی به بانک‌ها دارند. از طرفی بخش بسیار کمی از منابع مالی بانک‌ها به این شرکت‌ها اختصاص داده می‌شود زیرا آن‌گونه که ماهیت این نهادهای تأمین مالی اقتضا می‌کند، تمایلی به پذیرش ریسک بالای سرمایه‌گذاری در شرکت‌های نوپا ندارند. این درحالی است که رقابت در فضای اقتصادی جدید به تولید محصولات نو و دارای فناوری پیشرفته بستگی دارد. بدیهی است که در بخش تخصیص منابع، بانک‌ها پیش‌تر به عقود تمایل نشان می‌دهند که ریسک کم‌تری دارند. از این‌رو برای تأمین مالی طرح‌های کارآفرینی، منابع مستقیم دولتی در قالب کمک یا وام در اختیار بنگاه‌ها قرار می‌گیرد که این امر با توجه به محدود بودن منابع و همچنین ضعف نظارت سازمان‌های دولتی نمی‌تواند کمک شایانی به جریان‌سازی برای توسعه بنگاه‌های دانش‌بنیان نماید. بر این اساس مؤثرترین و پایدارترین

^۱ باقری، ۱۳۸۳

سیاست‌ها به منظور حمایت از رشد و توسعه بنگاه‌های کوچک و متوسط تسهیل تأمین مالی از طریق نظام بانکی اسلامی است به طوری که ابزارهای ارائه شده توسط این بانک‌ها هم ریسک کمی برای بانک‌ها داشته و هم با معیارهای اسلامی ما سازگار باشد.^۱

۳- ابزارهای مالی اسلامی^۲

قراردادهای مالی اسلامی را می‌توان مطابق قوانین اسلامی و ممنوعیت ربا و بهره در دو طبقه قراردادهای مشارکتی، قراردادهای مبادله‌ای^۳ جای داد.

۳-۱- قراردادهای مشارکتی

اجازه دریافت و پرداخت سود به جای بهره در اقتصاد اسلامی، امکان استفاده از قراردادهای مشارکت را فراهم می‌کند. در اقتصاد اسلامی دو شیوه اصلی از قراردادهای مشارکت وجود دارند که در زمره قراردادهای مشارکت در سود می‌باشند و مضاربه^۴ و مشارکت^۵ نام دارند.

۳-۱-۱- مضاربه

مضاربه قراردادی است که بین صاحب مال (تأمین‌کننده سرمایه) و عامل (انجام دهنده فعالیت با سرمایه صاحب مال) تنظیم می‌شود و به موجب آن صاحب مال، مبالغی را در اختیار عامل قرار می‌دهد تا وی به انجام فعالیت‌های بازرگانی بپردازد. چنانچه در نتیجه فعالیت سود تحصیل شود، باید این سود به شیوه‌ای

^۱ حقیقی و برزوپور، ۱۳۹۲

^۲ هاشمی و ابراهیمی، ۱۳۸۷

^۳ Exchange contracts

^۴ Mudarabah

^۵ Musharakah

مناسب بین طرفین قرارداد تقسیم شود، اما چنانچه فعالیت مزبور زیان آور بود، تمام زیان متوجه صاحب مال می شود و زیان عامل، همان هزینه فرصت زمان و حقوق و دستمزد از دست رفته وی می باشد (ارسلان طریق، ۲۰۰۴).^۱

از ویژگی های قرارداد مضاربه این است که توزیع سودها براساس یک نسبت از پیش تعیین شده و توافق شده بین صاحب مال و عامل تقسیم می شوند، اما در صورت زیان آور بودن فعالیت، زیان طرفین، سرمایه و نیروی انسانی به کار رفته می باشد. علاوه بر این در قرارداد مضاربه و مشارکت، هیچ مبلغی تحت عنوان سود ثابت تضمین نمی شود.

۲-۱-۳- مشارکت

واژه عربی مشارکت از ریشه شرک (Sharikah) گرفته شده است و یک قرارداد مشارکت، بسیار شبیه مفهوم قراردادی توافق نامه مشارکت^۲ می باشد. در قرارداد مشارکت، تمامی شرکا به میزان مشخصی سرمایه گذاری می کنند و هر شریک به نسبت سرمایه گذاری اش، حق مدیریت شرکت را دارد. در قرارداد مشارکت، در صورت بروز زیان، هر شریک به میزان مبلغ سرمایه گذاری شده توسط وی در پروژه متعهد می باشد. دو شیوه اصلی قرارداد مشارکت که توسط مؤسسه های مالی مورد استفاده قرار می گیرند، مشارکت دائمی^۳ و مشارکت جزئی (مشارکت قابل بازخرید)^۴ نام دارند.

^۱ Arsalan Tariq, 2004

^۲ Partnership arrangement

^۳ Permanent musharakah

^۴ Diminishing musharakah

۱-۲-۳- مشارکت دائمی

در این نوع مشارکت، بانک یا هر مؤسسه مالی دیگری وارد قرارداد مشارکت می‌شود و یک سود سالانه را می‌پذیرد. چنانچه طرف قرارداد مؤسسه مالی، یک شرکت سهامی باشد، مؤسسه مالی به‌عنوان سهامدار آن شرکت شناسایی می‌شود (مشارکت حقوقی) و اگر طرف قرارداد مؤسسه مالی، یک شرکت غیرسهامی باشد، مؤسسه مالی به‌عنوان شریک آن شرکت تلقی می‌شود (مشارکت مدنی).

۲-۲-۳- مشارکت جزئی (قابل بازخرید)

شکل خاصی از مشارکت است که در نهایت مالکیت دارایی یا پروژه به مدیریت شرکت (طرف قرارداد مؤسسه مالی) واگذار می‌شود و از این‌رو مشابه بازخرید دارایی می‌باشد. به‌عنوان مثال از این روش زمانی استفاده می‌شود که شرکتی استطاعت خرید دارایی مشخصی را ندارد و بانک (یا هر مؤسسه مالی دیگری) با وی قرارداد مشارکت منعقد می‌کند و دارایی مورد نظر را با مشارکت یکدیگر خریداری نموده و شرکت در تاریخ‌های مشخصی مبلغی را به‌عنوان اجاره (به نسبت سهم مالکیت بانک از دارایی) به بانک پرداخت می‌کند. علاوه بر آن مبلغی نیز به‌عنوان خرید سهم‌الشرکه بانک، به بانک پرداخت می‌کند و نهایتاً مالکیت دارایی را به‌دست می‌آورد.

۲-۳- قراردادهای مبادله‌ای

سرمایه در گردش مالی، اساس هر سیستم مالی می‌باشد. مؤسسه‌های مالی اسلامی مجاز نیستند از اعتباراتی استفاده کنند که منجر به کسب بهره گردد. از این‌رو جهت تأمین سرمایه در گردش مورد نیاز باید به روش‌های دیگری متوسل شد و این راهکار را می‌توان در قراردادهای مبادله‌ای جست و جو کرد. عمده‌ترین شکل قرارداد مبادله‌ای، اصل داد و ستد معوق (اصل داد و ستد انتقالی به دوره‌های

آتی یا قراردادهای (DTP)^۱ می‌باشد. قراردادهای DTP به سه شکل قرارداد فروش با پرداخت وجه نقد (قیمت) در آینده^۲، قرارداد فروش با تحویل کالا در آینده^۳ و قرارداد فروش با پرداخت وجه نقد (قیمت) و تحویل کالا در آینده^۴ ارائه می‌شوند.

۱-۲-۳- قرارداد فروش با پرداخت وجه نقد (قیمت) در آینده

اگر خریدار استطاعت مالی نداشته باشد، می‌تواند کالا را به صورت نسبه از فروشنده خریداری کند و وجه آن را در تاریخی مشخص در آینده و با توافق فروشنده پرداخت نماید. وجه قابل پرداخت در آینده می‌تواند بیش از قیمت فوری (نقدی) دارایی باشد. این نوع ایجاد بدهی از نظر شریعت مجاز شناخته شده است و در حقیقت این نوع بدهی، عامل استحکام اقتصاد اسلامی معاصر است. مثال بارز قرارداد فروش با پرداخت وجه در آینده، قرارداد مرابحه^۵ است. به منظور تشریح فرض کنید که تولیدکننده‌ای قصد خرید تجهیزاتی را به مبلغ ۵۰ هزار دلار دارد، اما وجه نقد لازم را در اختیار ندارد. وی می‌تواند به یک مؤسسه مالی اسلامی مراجعه کند و مؤسسه مالی تجهیزات مورد نیاز تولیدکننده را به طور نقدی خریداری کند و به صورت نسبه به وی بفروشد و وجه آن را شش ماه آینده دریافت کند. در این قرارداد ممکن است قیمت نهایی فروش ۶۰ هزار دلار باشد و شامل تمامی هزینه‌های مبادلات مربوطه و حاشیه سود هدف مؤسسه مالی باشد.

یکی از مزایای قرارداد مرابحه این است که دوره تحمل ریسک برای مؤسسه مالی کم‌تر از زمانی است که از سایر فنون مالی استفاده می‌کند و همچنین مؤسسه

^۱ Deferred Trading Principle (DTP)

^۲ Price deferred sale contract

^۳ Object deferred sale contract

^۴ Object and pricedeferred sale contract

^۵ Murabaha contract

مالی می‌تواند سودش را در آینده‌ای نزدیک شناسایی کند زیرا چرخه خرید و فروش به سرعت تکمیل می‌شود.

۲-۲-۳- قرارداد فروش با تحویل کالا در آینده

هنگامی که خریدار کالا وجه نقد کافی در دسترس داشته باشد و فروشنده نیز به وجه نقد حاصل از فروش محصولاتش نیاز داشته باشد، خریدار می‌تواند پیش پرداخت کالا را به صورت وجه نقد پرداخت کند و کالا را در تاریخی در آینده دریافت کند. در این حالت ممکن است قیمت پرداختی کم‌تر از قیمت مورد انتظار آتی (قیمت کالا در زمان تحویل) باشد.

نمونه‌ای از قرارداد فروش با تحویل کالا در آینده، قرارداد سلم^۱ است که در آن مؤسسه مالی موافقت می‌کند قیمت کالا را به صورت پیش پرداخت بپردازد و تحویل کالا در آینده صورت گیرد. این نوع توافق نامه‌ها با یک ریسک ذاتی همراه هستند و ممکن است مؤسسه مالی در آینده قادر نباشد کالاها را به طرف معامله بفروشد (به دلیل خلف وعده طرف معامله). به دلیل وجود چنین ریسکی، معمولاً در صورت عدم وجود شخص ثالثی به عنوان ضامن، بانک‌های اسلامی وارد قرارداد سلم نمی‌شوند.

۳-۲-۳- قرارداد فروش با پرداخت وجه نقد (قیمت) و تحویل در آینده

فروشی که در آن قیمت و کالا، هر دو به صورت معوق باشند، یک قرارداد عمومی نیست. اما مجاز بودن این نوع قراردادها، امکان استفاده از دو ابزار مالی اسلامی بسیار مهم تحت عنوان اجاره تعهدات^۲ و استصناع^۳ را فراهم می‌کند.

^۱ Salam contract

^۲ Ijara in obligation

^۳ Istisna

۱-۳-۲-۳-۱- اجاره تعهدات

اجاره تعهدات (لیزینگ)، نوعی قرارداد مبادله‌ای می‌باشد که ممکن است در آن دارایی مورد مبادله و مبلغ مبادله، معوق باشند. در قراردادهای اجاره تعهدات ممکن است که دارایی مورد اجاره در زمان حال وجود خارجی نداشته باشد اما قرارداد اجاره در خصوص آن منعقد شود. به‌عنوان مثال قرارداد اجاره در خصوص اجاره یک واحد آپارتمان به مدت ۷ سال منعقد می‌شود و آپارتمان مذکور پس از گذشت ۲ سال ساخته و تکمیل خواهد شد. از طرفی ممکن است مبلغ اجاره نیز در زمان عقد قرارداد و یا در تاریخ‌های مشخصی در آینده پرداخت شوند. بنابراین در قرارداد اجاره مذکور، دارایی مورد مبادله (آپارتمان) و مبلغ مبادله (مبلغ قابل پرداخت آتی) تا دوره‌های آتی، معوق باقی می‌مانند.

۲-۳-۲-۳-۲- استصناع

استصناع قراردادی است که در آن، خریدار با مراجعه به فروشنده یا تولیدکننده، سفارش خرید یک دارایی از قبیل ماشین‌آلات را صادر می‌کند و زمان تحویل دارایی مورد نظر در آینده خواهد بود و دارایی ساخته شده توسط تولیدکننده و یا دارایی تهیه شده توسط فروشنده باید مشخصات مندرج در قرارداد خرید و فروش را دارا باشد. در خصوص نحوه پرداخت وجه دارایی نیز طرفین قرارداد به مذاکره می‌نشینند و مشخص می‌کنند که تسویه حساب باید چگونه انجام شود (به‌صورت معوق باشد یا اینکه بر مبنای جدول تکمیل کار انجام پذیرد).

۲-۳-۳- دارایی‌های مالی

با توجه به مباحث قبل و انواع قراردادهای دارایی‌های مالی اسلامی را می‌توان به چند طبقه تقسیم کرد. دارایی‌های مالی اسلامی را براساس قابلیت داد و ستد در

بازارهای ثانویه می‌توان به دو دسته دارایی‌های مالی قابل داد و ستد^۱ و گواهی‌نامه‌های بدون بهره غیرقابل داد و ستد^۲ طبقه‌بندی کرد.

۱-۳-۳- دارایی‌های مالی قابل داد و ستد

رایج‌ترین دارایی‌های مالی قابل داد و ستد عبارتند از:

گواهی مضاربه: گواهی مالکیت دائمی در شرکت‌ها و واحدها و فعالیت‌های بازرگانی، بدون حق کنترل و مدیریت.

گواهی مشارکت: گواهی مالکیت دائمی در شرکت‌ها و واحدها و فعالیت‌های بازرگانی، با حق کنترل و مدیریت.

گواهی مشارکت قابل بازخرید (گواهی مشارکت تأمین مالی دوره ای):^۳ گواهی مالکیت موقت (جزئی) در شرکت‌ها و واحدها و فعالیت‌های بازرگانی، با (بدون) حق کنترل و مدیریت.

گواهی اجاره با نرخ ثابت: مالکیت دارایی بادوام و یا حق استفاده دائم از دارایی بادوام، اجاره داده می‌شود و مبلغ اجاره برای دوره قرارداد، ثابت می‌باشد.

گواهی اجاره با نرخ شناور: مالکیت دارایی بادوام و یا حق استفاده دائم از دارایی بادوام، اجاره داده می‌شود و مبلغ اجاره به‌طور ادواری و براساس تغییرات یک شاخص معین و در چارچوب توافق‌نامه اولیه اجاره تغییر می‌یابد.

۲-۳-۳- گواهی‌نامه‌های بدون بهره غیرقابل داد و ستد

گواهی استصناع (و یا مرابحه) و گواهی سلم دو نمونه از گواهی‌نامه‌های بدون بهره غیرقابل داد و ستد می‌باشند.

¹ Tradable Islamic financial assets

² Non-tradable zero-coupon certificates

³ Musharakah Term Finance Certificates(MTFCs)

۱-۲-۳-۳- گواهی استصناع (و یا مرابحه)

به منظور تشریح، یک پروژه جاده‌سازی را در نظر بگیرید که بین پیمانکار و صاحب‌کار توافق می‌شود. پروژه مذکور براساس بهای تمام شده به اضافه درصدی از آن به عنوان سود تکمیل شود. چنانچه بهای تمام شده پروژه ۱۰۰ میلیون دلار و درصد توافقی (مارک آپ) برابر ۱۰ درصد باشد، بنابراین طبق قرارداد باید مبلغ ۱۱۰ میلیون دلار به صورت اقساط پرداخته شود. البته در هنگام دریافت اقساط نباید اصل و سود را از یکدیگر تفکیک کرد و یا بین آن‌ها تمایزی قائل شد. مبلغ ۱۱۰ میلیون دلار ممکن است به شکل گواهی بدهی غیرقابل داد و ستد باشد که دقیقاً مشابه اوراق قرضه بدون بهره^۱ می‌باشد. طبق قوانین اسلامی، بدهی را نمی‌توان داد و ستد کرد و به همین دلیل این قبیل گواهی‌ها غیرقابل داد و ستد می‌باشند.

۲-۲-۳-۳- گواهی سلم

در قرارداد سلم، وجوه به صورت پیش پرداخت، پرداخته می‌شوند و گواهی سلم غیرقابل داد و ستد می‌باشد.

۴- ارزیابی گزینه‌های (روش‌های) تأمین مالی و معرفی گزینه‌های بهینه

هدف اساسی هر مؤسسه مالی به‌ویژه بانک‌ها جذب مشتری و به تبع آن جذب منابع در سطح جامعه و سرمایه‌گذاری در بخش‌های مختلف اقتصادی است که بیش‌ترین منفعت را برایشان به همراه داشته باشد. با توجه به اهمیت روش‌های سرمایه‌گذاری و ابزارهای مورد استفاده باید به برنامه‌ریزی استراتژیک در این بخش

^۱ Zero-coupon bonds

روی آورد، که در این میان بررسی SWOT^۱، ابزار مفیدی برای درک و تصمیم‌گیری در مورد روش بهینه تأمین مالی در اقتصاد دانش بنیان است. با توجه به نکات مطرح شده در بخش قبل در مورد ابزارهای مالی اسلامی در جدول‌های شماره ۱ تا ۶ نقاط قوت و ضعف و نیز فرصت‌ها و چالش‌های مربوط به پنج روش تأمین مالی مباحثه، مشارکت، مضاربه و استصناع و اوراق اجاره که طبق آمار بیش‌ترین ابزار منتشر شده می‌باشند، به تفکیک ذکر گردیده است.

جدول شماره ۱: ماتریس SWOT برای مشارکت

نوع روش تأمین مالی اوراق مشارکت	قوت‌ها (S)	ضعف‌ها (W)
فرصت‌ها (O)	<ul style="list-style-type: none"> - مالکیت دائمی در شرکت‌ها و واحدها و فعالیت‌های بازرگانی - دارای حق مدیریت و کنترل در شرکت‌ها - پروژه محور بودن فرایند تأمین مالی 	<ul style="list-style-type: none"> - سود ثابت تضمین نمی‌شود - وجود ریسک ورشکستگی
<ul style="list-style-type: none"> - قابلیت انتقال مالکیت در بازار ثانویه - دارای کم‌ترین ریسک تورمی - دارای کم‌ترین ریسک اعتباری 	<ul style="list-style-type: none"> - انتقال مالکیت در بازار ثانویه در صورت نیاز به سرمایه 	<ul style="list-style-type: none"> W.O. - در زمان تورم به دلیل بازدهی متغیر این روش کم‌ترین ریسک کاهش ارزش واقعی را دارد.
تهدیدها (T)	<ul style="list-style-type: none"> - زمینه‌سازی در بازار ثانویه جهت انتقال مالکیت و دستیابی به سرمایه 	<ul style="list-style-type: none"> - نظارت بر نحوه عملکرد شرکت و دادن مشاوره جهت جهت جلوگیری از ریسک ورشکستگی
<ul style="list-style-type: none"> - محقق نشدن ارزش افزوده انتظاری - کمبود سرمایه در گردش 	<ul style="list-style-type: none"> S.T. 	<ul style="list-style-type: none"> W.T.

¹ Strengths, Weakness, Opportunities, Threats

جدول شماره ۲: ماتریس SWOT برای مضاربه

ضعفها (W)	قوتها (S)	نوع روش تأمین مالی اوراق مضاربه
<ul style="list-style-type: none"> - سود ثابت تضمین نمی شود - خسارتها تنها متوجه صاحب سرمایه است. - عدم حق کنترل و مدیریت در شرکت 	<ul style="list-style-type: none"> - مالکیت دائمی در شرکتها و واحدها و فعالیت‌های بازرگانی 	
<p style="text-align: center;">W.O.</p> <ul style="list-style-type: none"> - در زمان تورم که سطح عمومی قیمت‌ها افزایش می‌یابد بازدهی متغیر برخلاف بازدهی ثابت ارزشش کاهش نمی‌یابد 	<p style="text-align: center;">S.O.</p> <ul style="list-style-type: none"> - انتقال مالکیت در صورت نیاز به سرمایه در بازار ثانویه 	<p style="text-align: center;">فرصت‌ها (O)</p> <ul style="list-style-type: none"> - قابلیت انتقال مالکیت در بازار ثانویه - کم‌ترین ریسک در زمان تورم
<p style="text-align: center;">W.T.</p> <ul style="list-style-type: none"> - براساس قراردادهای تنظیمی از سوی بانک مرجعی برای حل اختلاف بانک و عامل مضاربه در نظر گرفته شود. 	<p style="text-align: center;">S.T.</p> <ul style="list-style-type: none"> - برطرف‌سازی موانع در بازار ثانویه - ایجاد قراردادهایی جهت جلوگیری کم‌کاری امین 	<p style="text-align: center;">تهدیدها (T)</p> <ul style="list-style-type: none"> - سهل‌انگاری و کم‌کاری عامل مضاربه (امین) (وجود خطر اخلاقی) - نارسایی موجود در بازار سرمایه جهت انتقال مالکیت - کمبود سرمایه در گردش

جدول شماره ۳: ماتریس SWOT برای مراجه

نوع روش تأمین مالی اوراق مراجه	قوت‌ها (S)	ضعف‌ها (W)
فرصت‌ها (O)	<p>دارای سود ثابت تضمین شده</p> <p>دوره تحمل ریسک کم‌تر از سایر روش‌های مالی است.</p>	<p>عدم امکان خرید و فروش آن در بازار ثانویه با قیمت توافقی است. دریافتی‌های مبتنی بر مراجه ماهیت بدهی خالص را دارند و گواه بر دین است و تنها با ارزش اسمی قابل واگذاری به غیر است.</p>
تأمین سرمایه در گردش مؤسسه مالی	<p>S.O:</p> <p>به دلیل سود ثابت و اینکه چرخه خرید و فروش به سرعت تکمیل می‌شود می‌توان سود را در آینده نزدیک پیش‌بینی کرد.</p>	<p>W.O:</p> <p>استفاده از تجربیات سایر کشورها در قالب الگوبرداری</p>
تهدیدها (T)	<p>S.T:</p> <p>ایجاد نظارت و قراردادهای که از مطالبات معوق جلوگیری کند</p>	<p>W.T:</p> <p>ایجاد یک صندوق بیمه دوجانبه، که در شرایط عدم بازپرداخت بدهی صندوق حمایت نماید.</p>
عدم بازپرداخت بدهی و مطالبات معوق		
در زمان تورمی به دلیل بازدهی ثابت بیش‌ترین ریسک کاهش ارزش را دارد.		

جدول شماره ۴: ماتریس SWOT برای اجاره

<p>ضعفها (W)</p> <p>- از بین رفتن کلی یا جزئی دارایی</p>	<p>قوتها (S)</p> <p>- درآمد نسبتاً پایدار ناشی از اجاره.</p> <p>- عدم نیاز به وجود عین دارایی</p> <p>قرارداد اجاره در زمان قرارداد .</p> <p>- برای مدت زمان اجاره هیچ محدودیتی وجود ندارد. قرارداد اجاره می تواند تا زمانی که یک دارایی وجود دارد ادامه یابد.</p>	<p>نوع روش تأمین مالی اوراق اجاره</p>
<p>W.O.</p> <p>- اعمال قوانین و شرایطی در قرارداد برای ایجاد انگیزه در حفاظت از مال الاجاره</p>	<p>S.O.</p> <p>- افرادی که در مالکیت یک عین الاجاره شریک هستند هر طور که بخواهند به صورت فردی یا جمعی می توانند دارایی خود را به مالکان جدید در بازار ثانویه بفروشند.</p>	<p>فرصت‌ها (O)</p> <p>- وجود بازار ثانویه برای انتقال مالکیت</p>
<p>W.T.</p> <p>- اجاره به شرط تملیک انگیزه حفاظت و نگهداری را در مستأجر بیش تر کرده و هزینه های جانبی را کاهش می دهد.</p>	<p>S.T.</p> <p>- با شرط اجاره به شرط تملیک، ریسک ناشی از کاهش شدید قیمت منتفی شده و تمام منافع در همان اجاره بهای ناشی از اجاره به شرط تملیک استیفا می شود.</p>	<p>تهدیدها (T)</p> <p>- ریسک کاهش شدید قیمت کالا در انتهای دوره نسبت به قیمت خرید</p>

جدول شماره ۵: ماتریس SWOT برای استصناع

نوع روش تأمین مالی اوراق استصناع	قوت‌ها (S) - دارای بازدهی ثابت - پروژه محور بودن فرایند تأمین مالی	ضعف‌ها (W) - به صورت گواهی بدهی است و غیر قابل دادوستد - سررسید پس از آماده سازی طرح و پروژه است.
فرصت‌ها (O) - امکان پرداخت در طول دوره ساخت	S.O. - پرداخت در طول دوره به بانک در کاهش سرمایه به صورت یکجا جلوگیری می کند.	W.O. - استفاده از تجربیات سایر کشورها در قالب الگوبرداری
تهدیدها (T) - ریسک نقدینگی ثانویه که برخاسته از ریسک اعتباری - تکمیل نشدن پروژه در زمان مقرر - تکمیل نشدن پروژه با کیفیت مشخص	S.T. - نیاز به شخص ثالث به عنوان ضامن	W.T. - طراحی چارچوبی جهت نقدشوندگی این گواهی

همان طور که قبلاً اشاره شد شرکت‌های دانش بنیان شرکت‌های اغلب کوچک و متوسطی هستند که به دلیل نوآوری و خلق بازاری جدید و انعطاف پذیری لازم دارای بازدهی بالایی هستند و از طرفی به دلیل مدیریت ضعیف توسط کارآفرینان تازه کار ریسک ورشکستگی آن‌ها بالاست. با توجه به اینکه بانک‌ها به دنبال عقود هستند که با کمترین ریسک، سودآوری بالایی به همراه داشته باشند به نظر می‌رسد با توجه به نقاط قوت و ضعف به عمل آمده در مورد ابزارهای تأمین مالی برای این شرکت‌ها قرارداد مشارکت از همه بهتر است و سپس به ترتیب قرارداد مضاربه، مرابحه، اجاره به شرط تملیک و استصناع دارای اولویت هستند. قرارداد مشارکت نسبت به قراردادهای بدهی که بازدهی ثابتی دارند در شرایط موجود جامعه که سطح عمومی قیمت‌ها به صورت برگشت ناپذیری افزایش می‌یابند با

بازدهی متغیر سودآوری بالاتری می‌تواند داشته باشد و ریسک ناشی از ورشکستگی و مخاطرات اخلاقی ناشی از کم‌کاری مدیر نیز با حق کنترل و نظارت موجود در این قراردادها می‌تواند پوشش داده شود. علاوه بر این با ارائه مشاوره مالی بانک می‌تواند مشکلات مدیریتی و بازاریابی ضعیفی که در این نوع شرکت‌ها موجود است تا حدودی مرتفع سازد. از آنجا که قرارداد مضاربه تا حدی شبیه مشارکت است می‌توان با لحاظ قوانین اضافی در قرارداد از مخاطرات اخلاقی که ممکن است توسط امین رخ دهد جلوگیری کرد و از مزایای این نوع قراردادها بهره‌مند شد. در مورد قراردادهای مرابحه و اجاره و استصناع به دلیل بازدهی ثابت در شرایط تورمی مناسب نمی‌باشند و در بازار ثانویه به دلیل ماهیت بدهی‌شان از نقدشوندگی پایینی برخوردارند ولی این اوراق به دلیل ریسک بسیار پایین و قابلیت پیش‌بینی عایدشان در نظام بانکداری بیش‌تر مورد استقبال قرار می‌گیرند. چرا که نظام بانکی در کشور، به دلیل عدم سازماندهی مجدد، وظایف توسعه‌ای خویش به خصوص در بخش تخصیص، را به خوبی انجام نداده است. به همین دلیل بیش از نیمی از منابع بانکی از طریق تسهیلاتی که کم‌تر ماهیت مشارکتی دارند و به سود ثابت نزدیک‌ترند تخصیص داده شده است.

نتیجه‌گیری

شرکت‌های دانش‌بنیان در حال حاضر در اکثر کشورها بخش بزرگی از اشتغال و تولید را به‌عهده دارند. این بنگاه‌ها در اغلب کشورهای جهان از جمله ایران با مشکلات مشابهی مواجه هستند. یکی از این مشکلات کمبود سرمایه مورد نیاز جهت تحقیق و توسعه و نوآوری می‌باشد. به دلیل ساختار خاص این شرکت‌ها، بیش‌ترین نیاز را برای تأمین مالی به بانک‌ها دارند. در این راستا بانک‌های اسلامی نیز متناسب با نیازهای واقعی جوامع اسلامی و با رعایت ضوابط و مقررات شرعی انواعی از ابزارهای مالی را طراحی کردند. به همین دلیل در این مقاله سعی شد

ضمن آشنایی با ویژگی‌های شرکت‌های دانش‌بنیان، با شیوه‌های تأمین مالی بانکداری آشنا شده و به ارزیابی مقایسه‌ای آن‌ها در قالب روش SWOT پرداخته شود. ملاحظه گردید با در نظر گرفتن جمیع جوانب (شامل نقاط قوت و ضعف، فرصت‌ها و تهدیدها، شرایط کنونی اقتصاد ایران و ...) قرارداد مشارکت می‌تواند یکی از بهترین گزینه‌های تأمین مالی بخش‌های تولیدی به حساب آید که بیش‌ترین عایدی و کم‌ترین ریسک را برای بانک‌ها به همراه دارد. می‌توان وجه تمایز این ابزار مالی در مقایسه با سایرین به شرح زیر خلاصه کرد:

- مالکیت دائمی در شرکت‌ها و واحدها و فعالیت‌های بازرگانی
- دارای حق مدیریت و کنترل
- پروژه محور بودن فرایند تأمین مالی
- قابلیت انتقال مالکیت در بازار ثانویه
- دارای کم‌ترین ریسک تورمی
- دارای کم‌ترین ریسک اعتباری

اما همان‌طور که ملاحظه می‌شود در عمل بانک‌ها تمایل به قراردادهای با سود ثابت را دارند زیرا این قراردادهای به دلیل ماهیت بدهی ماندشان کوتاه‌مدت بوده و دارای جریان ثابت بازدهی می‌باشند. به همین دلیل کم‌ترین ریسک را متقبل می‌شوند.

کتاب‌نامه

الف: فارسی

استیری، روح‌الله و مشیری، بنیامین: *ابزارهای تأمین مالی بنگاه‌های دانش‌بنیان*، مجموعه مقالات دومین کنفرانس بین‌المللی توسعه نظام تأمین مالی در ایران، ۱۳۸۸.

باقری، سید کامران: *سرمایه‌گذاری خطرپذیر*، انتشارات بنیاد توسعه فردا، ۱۳۸۳.

حقیقی، شیرین و سپیده برزوپور: *تحلیل وضعیت شرکت‌های کوچک و متوسط از نگاه مالی*، کنفرانس منطقه‌ای مدیریت مالی در مسائل اقتصادی و منطقه‌ای، ۱۳۹۲.

عمادزاده، مصطفی و روح‌اله شهنازی: *بررسی مبانی و شاخص‌های اقتصاد دانایی محور و جایگاه آن در کشورهای منتخب در مقایسه با ایران*، فصلنامه پژوهشنامه اقتصادی، شماره ۲۷، ص ۱۴۳-۱۷۵، ۱۳۸۶.

کریمی، آصف و بوذر جعفری، شهریاری: *تحلیل موانع تأمین مالی برای شرکت‌های کوچک و متوسط*، فصلنامه توسعه کارآفرینی، دوره ششم، شماره اول، ص ۱۲۵-۱۴۴، ۱۳۹۲.

مزینی، امیرحسین: *ارزیابی روش‌های تأمین مالی در اقتصاد ایران (با تأکید بر کاربرد ابزارهای مالی اسلامی در بخش معدن و صنایع معدنی)*، مجله راهبرد توسعه، شماره ۲۶، ۱۳۹۰.

معمارنژاد، عباس: *اقتصاد دانش بنیان، الزامات، نماگرها، موقعیت ایران، چالش‌ها و راهکارها*، فصلنامه اقتصاد و تجارت نوین، شماره اول، ۱۳۸۴.

هاشمی، سیدعباس و محمد ابراهیمی: *ممنوعیت بهره، ابزارهای مالی اسلامی و توسعه اقتصادی*، همایش اقتصاد اسلامی و توسعه، ۱۳۸۷.

ب: بیگانه

Tommaso, M. and Sabrina, D., (2000): *Towards a Theory of the Small Firm: Theoretical Aspects and Policy Implications*, Series Desarrollo Productive, NO. 87, CEPAL, Santiago, Chile.

Storey, D.J. and Tether, B.S., (1998): *New Technology-Based Firms in the European Union: An Introduction*.

Storey, D.J., (1994): *Understanding the Small Business Sector*, Routledge, London.

Arsalan Tariq Ali, (2004): *Managing Financial Risk of Sukuk Structure*.