

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



**تأمین مالی خرد برای کسب و کارهای کوچک
یک مدل جهانی برای اشتغال**

کسب و کارهای خرد و کوچک (SME ها)

شرکت های خرد و کوچک معمولاً بر مبنای عواملی چون تعداد نیروی انسانی شاغل در آنها و یا میزان سرمایه در گردش، شناخته می شوند. این معیار در کشورهای مختلف متفاوت می باشد. در مقاله ای که توسط بانک جهانی منتشر شده، چنین بیان شده است که ۶۱ تعریف متفاوت از شرکت های کوچک و متوسط در ۷۵ کشور مورد استفاده قرار می گیرد.

بر اساس تحقیقاتی که توسط سازمان دیده بان جهانی کارآفرینی در سال ۲۰۰۲ میلادی با در نظر گرفتن ۳۷ کشور جهان صورت گرفته، توسعه کسب و کارهای کوچک و متوسط منجر به کاهش نرخ بیکاری به طور معناداری می شود. به طور متوسط سهم کسب و کارهای خانگی در بین کسب و کارها ۳۰ درصد است. از جمله مشاغل کوچک و متوسط، مشاغل خانگی است که هزینه بالایی را به خانواده ها تحمیل نمی کند و در عین حال می تواند سبب افزایش درآمد و در نهایت تولید ثروت در کشور شود.

تأثیر SME ها بر اقتصاد کشورها

در اتحادیه اروپا به عنوان سمبل کشورهای توسعه یافته (۷۵ درصد)، ژاپن (۸۱ درصد) و همین طور کشورهای OECD که اغلب توسعه یافته هستند (۹۵ درصد) تعداد قابل ملاحظه ای از نیروی کارشان در بنگاه های کوچک و متوسط هستند. اتحادیه اروپا و کشورهای توسعه یافته در بحران اقتصادی سال ۲۰۰۸ اهمیت بنگاه های کوچک و متوسط را بیشتر درک کردند، بدین ترتیب که متوجه شدند بار مشکلاتی که در شرایط بحران برای بنگاه های بزرگ به وجود می آید، در نهایت روی دوش دولت است. پیشران حفظ اشتغال در اقتصاد کشورها بنگاه های کوچک و متوسط هستند و این موضوع در نگاه کشورهای توسعه یافته سابقه ۲۵ ساله دارد.

اهداف حمایت از کسب و کارهای خرد و کوچک

- افزایش کمی کسب و کارهای خرد و کوچک
- ایجاد زنجیره های تولید کالا و خدمات
- افزایش اشتغال پایدار
- تقویت توان صادراتی کسب و کارهای خرد و کوچک

بهبود زیر ساخت ها

فراهم آوردن مقدمات توسعه
کسب و کارهای خرد و کوچک

آموزش نیروی انسانی

➤ بالا رفتن بهره وری نیروی کار
➤ بالا رفتن سطح دانش نیروی کار
➤ تولید محصولات با کیفیت و قابل رقابت با محصولات وارداتی

تأمین مالی

➤ فراهم آوردن منابع مالی و سرمایه مورد نیاز
به ویژه در مرحله شکل گیری کسب و کار

مشوق های اقتصادی

تشویق فعالان اقتصادی به ایجاد و توسعه
کسب و کارهای خرد و کوچک

بازاریابی

➤ یافتن بازار جهت فروش محصولات
➤ افزایش صادرات غیر نفتی

گام‌های مورد نیاز برای راه‌اندازی کسب و کارهای خرد و خانگی

گام اول: برگزیدن نوع فعالیت کسب و کار خانگی

گام دوم: تهیه طرح کسب و کار (برنامه ریزی کسب و کار)

گام سوم: تأمین مالی طرح

گام چهارم: تطبیق منزل با شغل انتخابی

گام پنجم: برپایی یک فضای کاری جداگانه

گام ششم: ایجاد تعادل شغل و زندگی خانوادگی

گام هفتم: مدیریت زمان

گام هشتم: توجه به امنیت و سلامت شغلی

گام نهم: ساختار کسب و کار خود را انتخاب کنید

گام دهم: انتخاب و ثبت یک برند یا نام تجاری

گام یازدهم: ثبت رویدادهای مالی کسب و کار خانگی

گام دوازدهم: بازاریابی، تبلیغات شبکه

نقش نهادهای مالی و بانک‌ها در توسعه بنگاه‌های خرد و کوچک

❖ بانک‌ها اغلب ترجیح می‌دهند با صنایع بزرگ که تولیدات آنها تضمین شده است، وارد معامله و وام‌دهی شوند و تولیدکنندگان کوچک که معمولاً آینده قابل تضمینی نداشته و احتمال ورشکستگی بالایی دارند، چندان از طرف بانک‌های تجاری مورد حمایت قرار نمی‌گیرند و میزان وام پرداختی به آنها بسیار پایین است و این واحدهای کوچک صنعتی تنها بعد از مستحکم کردن موقعیت خود در صحنه تولید و جلب اعتماد مشتریان است که بانک‌ها و موسسات مالی حاضر به مشارکت مالی با این واحدهای کوچک تولیدی می‌شوند. در راه رسیدن به این مرحله از استحکام و اعتمادسازی، واحدهای تولیدی کوچک بسیاری از پا در می‌آیند و از گردونه کسب‌وکار حذف می‌شوند.

❖ بنابراین این واحدهای کوچک تولید همواره برای تامین سرمایه و منابع مالی لازم برای خرید مواد اولیه، خرید ماشین‌آلات جدید و گسترش خط تولید با مشکل مواجه هستند و نیاز به مراجعی دارند که یا این منابع را برای آنها فراهم کنند یا نزد بانک‌ها ضمانت واحدهای تولیدی کوچک را کنند تا آنها بتوانند از منابع مالی بانک‌ها و سایر موسسات مالی استفاده کنند.

❖ در کشورهای بسیاری این نوع مراجع و سازمان‌ها برای حمایت از واحدهای کوچک تولیدی به وجود آمده است و در کشورهایی چون کره جنوبی، مالزی، تایوان و هندوستان موسسات اعتباری پشتیبانی‌کننده متعددی از قبیل بانک‌های صنعتی، صندوق ضمانت اعتباری و سایر موسسات دولتی و خصوصی وجود دارد که انواع وام‌ها را با نرخ بهره نسبتاً پایین در اختیار واحدهای کسب و کار کوچک به منظور تامین سرمایه، گسترش خط تولید و صادرات کالا به بازارهای جهانی قرار می‌دهند که مثال‌هایی از این موارد در ادامه ذکر گردیده است.

تأمین مالی خرد

یکی از بزرگترین چالش‌های کارآفرینان و شروع‌کنندگان کسب و کارهای خرد (خوداشتغالی و خانگی) برای راه‌اندازی کسب و کارشان، کمبود منابع مالی برای تأمین نیازهای سرمایه‌ای است. شاید فرآیند به دست آوردن وجوه مورد نیاز، ماه‌ها به طول انجامد و کارآفرینان را از حرفه خود منصرف کند.

از سوی دیگر، بدون تأمین مالی کافی کسب و کارهای نوپا هرگز به موفقیت نخواهند رسید. کمبود سرمایه‌گذاری، عاملی مؤثر در شکست بسیاری از کسب و کارهاست. با این حال به دلیل نرخ بالای مرگ و میر کسب و کارهای کوچک جدید، مؤسسات مالی تمایل چندانی به قرض دادن وجوه یا سرمایه‌گذاری در آنها ندارد. نبود سرمایه کافی، کسب و کار نوپا را با رها ساختن بر بنیان مالی ضعیف، مستعد شکست خواهد کرد.

شیوه های تهیه منابع مالی در کسب و کارهای خرد و کوچک

۱ - سرمایه نزدیکان، دوستان و اقوام.

۲ - فرشتگان نجات کسب و کار.

۳ - تهیه کنندگان و مشتریان.

۴ - مؤسسات وام دهنده.

۵ - سرمایه گذاران مخاطره پذیر.

۶ - بانک های تجاری.

۷ - مؤسسات مالی تخصصی.

۸ - عرضه سهام.

۹ - کمک های دولتی.

گرامین بانک یک الگوی موفق جهانی

❖ اعطای سهام بانک به وام گیرندگان و اهمیت فراوان به زنان از جمله کلیدهایی بود که گرامین بانک را تبدیل به یکی از موفقترین ایده‌های فقرزدایی در جهان نمود.

❖ بر اساس آمار بانک جهانی در سال ۱۹۹۷ میلادی ۶/۷ میلیون نفر در سرتاسر جهان از طریق روش وام اندک آقای یونس محمد از فقر و فلاکت نجات یافته‌اند. از دسامبر ۲۰۰۴ به این طرف نیز ۳۲۰۰ موسسه اعطای وام اندک به فقرا تاسیس و ۹۲ میلیون نفر از این وام‌ها بهره‌مند شده‌اند که ۷۳ درصد از این افراد در فقر مطلق بسر برده‌اند.

❖ بر اساس مطالعه مشترک بانک جهانی و دولت بنگلادش، میزان فقر در این کشور طی دهه گذشته، از ۴۹ درصد به ۴۰ درصد کاهش یافته است که گرامین بانک نقش مهمی در این روند داشته است. مدل محمد یونس امروز به عنوان موثرترین و فراگیرترین روش مبارزه با فقر در جهان از سوی سازمان ملل شناخته شده است.

قرض دادن به گروه، به جای فرد (بنگلادش)

❖ یک خصوصیت رایج در بسیاری از برنامه های پرداخت وام های خرد، اعطای وام تنها به گروه های کوچک مردم و نه به افراد است. در گرامین بانک، وام ها فقط به گروه های متشکل از ده الی بیست عضو پرداخت می شود و در نتیجه کل گروه طرف حساب بانک به حساب می آید. اگر یک یا تعداد بیشتری از این افراد در بازپرداخت اقساط وام قصور کنند، تعهد جمعی به عنوان ضامن برای بانک عمل می کند. تا آنجایی که حتی اگر پروژه یک فرد شکست بخورد و برخی از قرض گیرندگان قادر به بازپرداخت نباشند، هنوز امکان دارد کل گروه، بدهی را مدیریت کند.

❖ یک مزیت روشن برای وام دادن به «یک گروه» به جای «یک فرد»، این است که موجب ایجاد یک مکانیزم حمایتی می شود. به عبارت دیگر اعضای گروه تشویق می شوند که پی در پی با هم ملاقات داشته و برای حل مشکلات کسب و کارهای شان به یکدیگر کمک کنند. برای کارآفرینان کوچک و خرده پای روستایی، این مساله می تواند یک مزیت بزرگ باشد. از دیدگاه گرامین بانک هم مشاهده شده که اگر وام به گروه های کوچک داده شود، وجود احساس مسوولیت جمعی در برابر وام ها، نظم پرداخت اقساط وام ها را به شدت افزایش می دهد.

هدف‌گیری زنان در پرداخت وام (بنگلادش)

یک جنبه رایج و موفق مدل مالی گرامین بانک، وام دادن به زنان است. تجربه کشورهای مختلف جهان نشان می‌دهد که زنان، به طور متوسط در بازپرداخت وام‌هایشان صادق‌تر و متعهدتر از مردان عمل می‌کنند. اما این مساله، تنها دلیل گرامین بانک برای هدف‌گیری زنان نیست. مساله مهم‌تر آن است که زنان بیشتر از مردان متعهدند که وام را برای بهبود کسب و کارشان مصرف کنند. تجربه نشان داده است که در بسیاری از موارد، مردان خانوارهای فقیر تمایل دارند بخشی از وام دریافتی را برای خود خرج کنند. درحالی‌که زنان، به طور میانگین تمایل بیشتری برای اختصاص هزینه به منظور بهبود استانداردهای زندگی خانواده و بچه‌هایشان و نیز اختصاص درآمدها برای تحصیل و سلامت فرزندان دارند.

وام هایی که مرحله به مرحله افزایش می یابند (بنگلادش)

- ❖ تمامی قرض گیرندگان باید با وام های کوچک شروع کنند و با بازپرداخت منظم اقساط این وام ها، شایسته گرفتن وام هایی با مبالغ بیشتر شوند. اعتبار فرد تنها تا زمانی معتبر است که تمامی دیگر اعضای گروه هم اقساط وام خود را منظم بازپرداخت کنند.
- ❖ این سیاست کمک می کند که ظرفیت بازپرداخت هر فرد از طریق تجارب موفق قبلی او اندازه گیری شود. به طور سنتی سنجش اعتبار، شامل اندازه گیری مسوولیت پذیری و ثبات است و در روش وام های مرحله ای نیز از همین فلسفه برای سنجش اعتبار استفاده می شود. به عبارت دیگر با این روش وام دهی، متقاضیان وام در غیاب سابقه اعتبار، می توانند پیشینه اعتباری برای خود ایجاد کنند.
- ❖ متداول است که متقاضیان وام، چندین بار از گرامین بانک وام های با مبالغ بسیار پایین دریافت می کنند تا بتوانند سابقه اعتباری خوبی برای خود ایجاد نموده و به واسطه این سابقه اعتباری خوب، بتوانند وام های با مبالغ بیشتر و برای دوره های طولانی تر دریافت کنند.

بانک وقف (بنگلادش)

یکی از ساختارهایی که می تواند منابع وقف را به سمت اشتغال هدایت کند، ایجاد صندوق یا بانک وقف می باشد. بانک یا موسسه وقف نوعی از موسسات مالی است که پول های وقف شده را جمع آوری می کند و منافع آن را در راهی که واقفان اعلام داشته اند به مصرف می رساند. این بانک می تواند پرسش نامه ای را در اختیار واقفان قرار دهد تا ضمن درج میزان پول موقوفه، مصارف منافع پول را نیز در آن معلوم کنند. این مصارف گسترده اند و می توانند غیر از امور فرهنگی - دینی در زمینه اشتغالزایی نیز کاربرد پیدا کنند.

موقوفه های اشتغالزا

اتخاذ رویکرد توسعه خوشه های کسب و کار در این موقوفه های اشتغال که لازمه آن سرمایه گذاری در بخش های همگن و تکمیل کننده کسب و کار و تقویت نهادهای پشتیبان و ارائه دهندگان خدمات کسب و کار می باشد، می تواند بازده اخذ شده از این طرح توسعه ای را دو چندان کند. به عبارت بهتر در کنار تقویت تولید و شبکه سازی تولیدکنندگان در یک صنعت مشخص باید مجموعه هایی نیز در جهت ارائه خدمات تخصصی در حوزه هایی مانند بازاریابی و طراحی، تامین مواد اولیه و سایر خدمات قبل و بعد از تولید نیز تشکیل شوند. چرا که عمده نیازمندان این منابع از دانش کافی در این زمینه ها بی بهره اند.

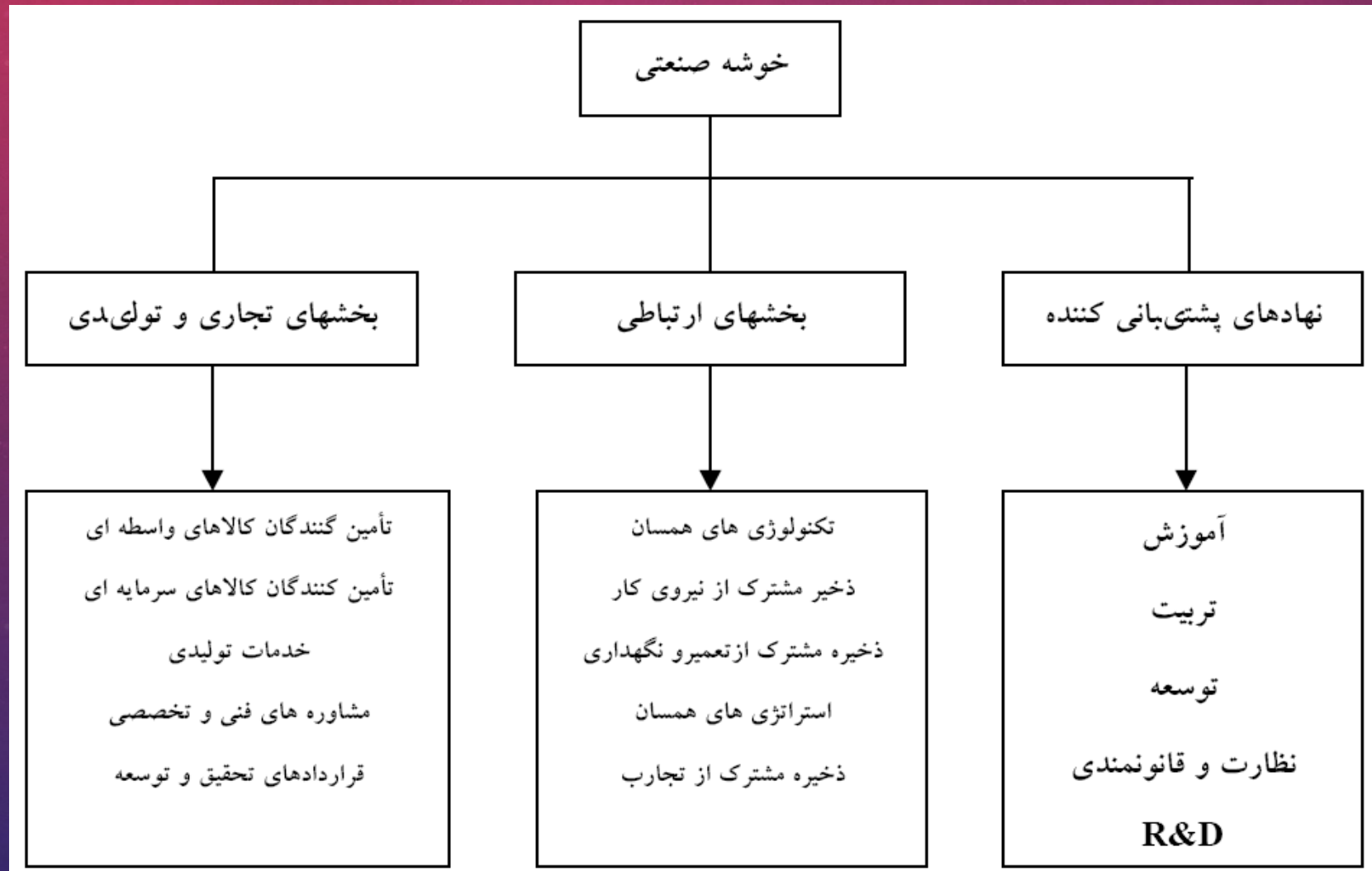
نمونه های بانک وقف در سایر کشورها

با توجه به تحقق وقف پول، تأسیس بانکها و صندوق های وقف پول در حال افزایش است و بانک العرفه و بانک سرمایه اجتماعی در بنگلادش در شمار آنهاست. بانک وقف در ترکیه نیز پنجمین بانک برتر این کشور از بین ۳۳ بانک است که دارایی ۶ میلیارد دلاری دارد و شعبات آن از لندن، نیویورک تا آسیای شرقی و میانه فعال است.

خوشه ها و زنجیره های کسب و کار

رویکرد جدیدی که امروزه در مباحث توسعه صنعتی و منطقه ای مطرح گردیده، از نظرات پرو و هیرشمن جامع تر است. در این رویکرد مناطق بسته به مزیت های طبیعی، انسانی، سازمانی و یا تشکیلاتی موجود می بایست توجه جدی به توسعه تعداد محدودی از خوشه ها داشته و ابعاد مختلف سازماندهی این خوشه ها را تسهیل کنند. در این صورت است که می توانند در بازارهای ملی و بین المللی موفق عمل کرده و بخشهای با ارزش تری از زنجیره ارزشی کالا های مرتبط را در اختیار بگیرند و قادر به اصلاح و نوسازی ساختارهای موجود در مقابل فراز و نشیبهای جهانی باشند.

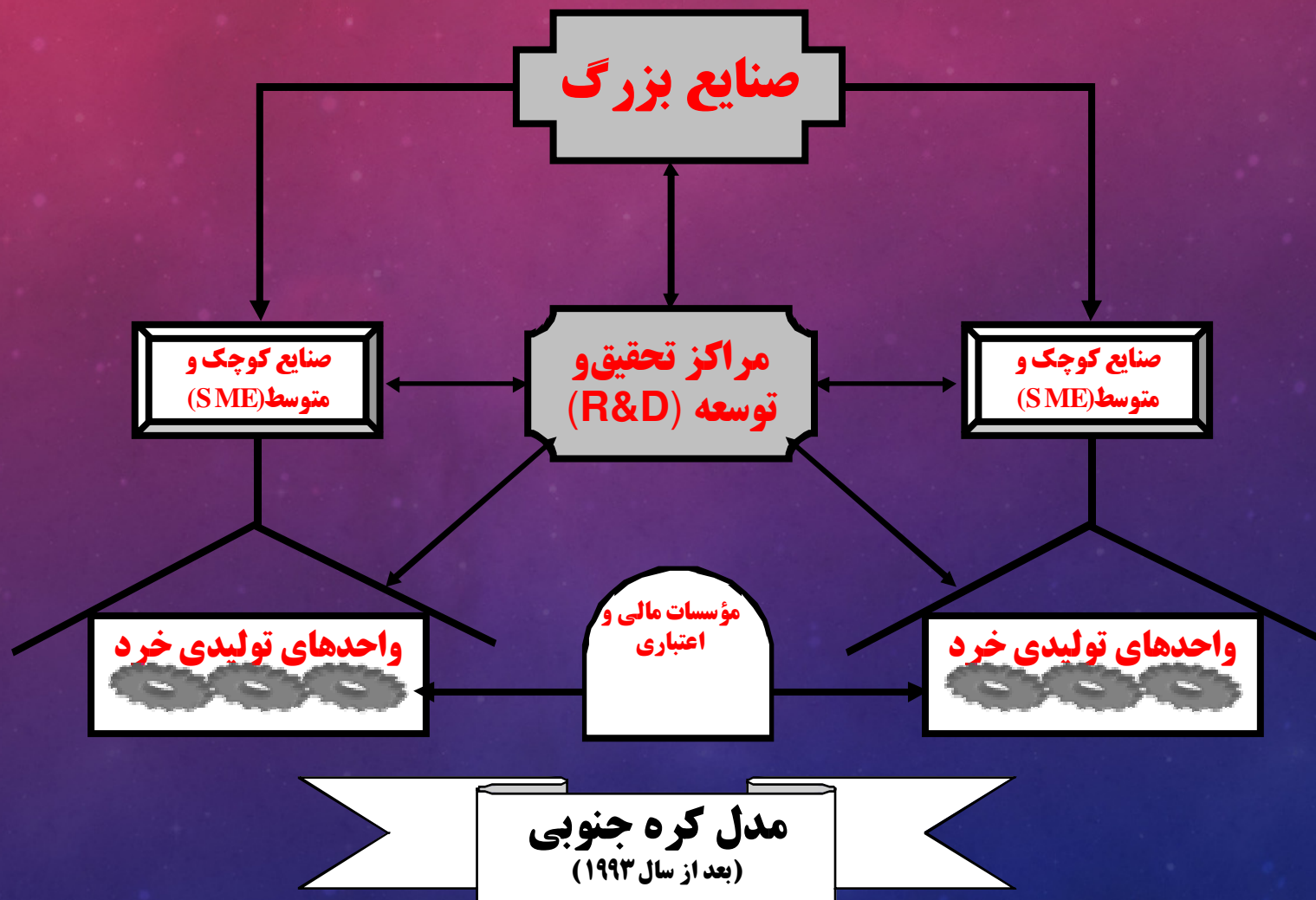
وابستگی های درونی بنگاهها و نهادها در یک خوشه صنعتی



خوشه های صنعتی نساجی و پوشاک (چین)

شکل گیری خوشه های صنعتی در چین به عنوان یک بال حرکت اقتصاد نساجی و پوشاک چین نقش موثری در توانمندی صنایع این کشور داشته است و توانسته با توسعه و رونق این خوشه ها بخشی از بازار پوشاک و نساجی جهان را در اختیار گیرد. صنعت نساجی و پوشاک یکی از ستون های اقتصاد چین است، حدود ۶/۹ درصد تولیدات صنعتی و ۷/۱۳ درصد کل نیروی کار چین را در سال ۲۰۰۱ دربر می گیرد. یکی گروه شرکت های بزرگ ایجاد شده در شهرهای بزرگ با ظرفیت بالا در بازاریابی و توسعه تولیدات که اغلب در زنجیره های عرضه منطقه ای یا جهانی عمل می کند، و دیگری تعدادی خوشه با شرکت های کوچک و متوسط مقیاس ایجاد شده در شهرهای کوچک با تولیدات مشخصه و رشد سریع. بنابراین خوشه های صنعتی یکی از بالهای توسعه صنعت نساجی و پوشاک در چین می باشند.

مدل یکپارچه کسب و کارهای محصول بازار محور (کره جنوبی)



خوشه های کره جنوبی

در بررسی های انجام گرفته در مورد خوشه های بان ول-شیوا، خوشه قومی، خوشه دادوک، خوشه قطعات خودرو کره، موارد زیر قابل توجه می باشد:

حمایت از تاسیس و استقرار شرکتهای بین المللی که به عنوان خدمات دهنده و مشاور شرکتهای محلی فعالیت می نمایند. با توجه به این حمایتها، تعداد شرکتهای تاسیس شده خارجی در کره طی سالهای اخیر رشد چشمگیری داشته است.



حمایت های دولت از خوشه های گره جنوبی

❖ حمایت مالی از تاسیس موسسات تحقیقاتی در زمینه های

شیمی و بیوتکنولوژی

❖ تاسیس پارک های فناوری در حمایت از توسعه تکنولوژی های نوین و

ارزش آفرینی خلاقیت ها

❖ حمایت دولت از برنامه های آموزشی، شبکه یابی، بازاریابی و ... برای

شرکتهای موجود در خوشه که با تخصیص بودجه های سالانه صورت

می پذیرد.

❖ تخصیص زمین به مساحت ۵۱ میلیون متر مربع توسط دولت برای اعضای

خوشه

حمایت های دولت از خوشه های کره جنوبی

- ❖ در راستای حمایت از فعالیتهای شرکتهای مستقر در این مناطق، دولت سرمایه گذاران و شرکتهای مستقر را کلاً معاف از مالیات نموده است.
- ❖ استقرار مجتمع صنعتی کره در داخل خوشه ها که این نهاد مسئول برطرف کردن مشکلات و حمایت از فعالیتهای اعضای خوشه می باشد.
- ❖ استقرار موسسات پزشکی مدرن و امکانات رفاهی متعددی برای کارکنان خوشه
- ❖ استقرار سایر موسسات تخصصی و فناوری از قبیل : مرکز تجاری SME ها، مرکز اندازه گیری دقیق، مرکز پشتیبانی فناوری، اتوماسیون های فرآیند ها و...
- ❖ آموزش پرسنل مورد نیاز خوشه ها توسط نهاد دولتی

حمایت های دولت هندوستان از خوشه ها

- ❖ اجرای قانون عدم تمرکز دولت در فعالیتهای اقتصادی
- ❖ استقرار مراکز تولید و آموزش و ارایه تسهیلات بازاریابی برای اعضای خوشه
- ❖ اجرای دوره های کارآفرینی برای اعضای خوشه
- ❖ تدوین الزامات کیفی و صادراتی برای صنایع مختلف
- ❖ اجرای معافیت های مالیاتی برای اعضای خوشه

❖ اعطای وام کم بهره به اعضای خوشه

- ❖ تاسیس نهادهای دولتی بمنظور کنترل کیفیت و بازاریابی محصولات خوشه
- ❖ تاسیس موسسه ای برای نظارت بر صادرات و نظارت بر عقد قراردادهای بین المللی
- ❖ کمک به برگزاری تورهای و بازدیدهای صنعتی، مطالعه بازار و مشخص نمودن بازار هدف برای محصولات خوشه

حمایت های دولت ترکیه از خوشه ها

- ❖ حمایت از فرآیندهای بازاریابی شامل کمک هزینه شرکت در نمایشگاه ها و ...
- ❖ تشکیل دپارتمان های مهندسی و ... در دانشگاه ها برای حمایت از فرآیند توسعه خوشه
- ❖ مشارکت انجمن های خوشه ها در فرآیند های تعیین و تصویب قوانین
- ❖ تخصیص بودجه جهت افزایش دانش عمومی
- ❖ ایجاد زیر ساختها و ظرفیتهای آموزشی
- ❖ حمایت از تحقیق و توسعه و آموزش
- ❖ اختصاص محل دائمی بعنوان نمایشگاه و بازار محصولات خوشه ها
- ❖ حمایت دولت از همکاری مراکز آموزشی و تحقیقاتی با اعضای خوشه
- ❖ امکان سرمایه گذاری ۱۰۰٪ و خرید شرکتها توسط شرکت های خارجی

اتحادیه های اعتباری

- اتحادیه های اعتباری تعاونی های ناب و محضی هستند که از محل تجميع سپرده های اعضا تسهیلاتی به خودشان پرداخت می گردد و ضمن اینکه مالکیت، مدیریت، سود و زیان، انجام فعالیتهای تجاری و... صرفا مخصوص اعضا می باشد که آنها نیز عموما از بین جوامع خاص و با وجوه اشتراک مخصوصی برگزیده خواهند شد. بدین ترتیب دولتها بدون در نظر گرفتن ردیف بودجه خاصی، صرفا با ایجاد مجموعه مقررات مالی، حمایتی و نظارتی از محل وجوه و منابع مالی خود مردم ضمن بهبود وضعیت مالی و درآمدی اقشار کم درآمد جامعه امکان خدمت رسانی مردم به یکدیگر را فراهم می نمایند.

- بررسی اتحادیه های اعتباری فعال در کشورهای توسعه یافته، تشابهات اساسی و بنیادین صندوقهای قرض الحسنه با این اتحادیه ها را نمایان می سازد لکن در تعاریف و مفاهیم اقتصاد توسعه سرفصلهایی مانند تامین مالی خرد، تامین مالی فقرا، اعتبار روستایی و ... میبایست مد نظر باشد:

عملکرد اتحادیه های اعتباری در کشورها

۸۴	تعداد کشورهای دارای اتحادیه فعال
۴۰.۴۲۱	تعداد اتحادیه های اعتباری
۱۲۳۴۶۷۴۵۵	تعداد اعضاء اتحادیه ها
۶۵۶۳۰۰	میزان مسرده گذاری
۴۸۲۵۰۰	تسهيلات اعطایی
۷۴۶۰۰	میزان ذخایر اندوخته شده
۷۵۸۴۰۰	میزان داراییها

کشورهای ایالات متحده آمریکا و کانادا (آمریکای شمالی) دارای توسعه یافته ترین و گسترده ترین اتحادیه های اعتباری در دنیا هستند. این دو کشور ۲۵٪ کل اتحادیه ها و ۷۲٪ اعضاء آنرا به خود تخصیص داده اند.

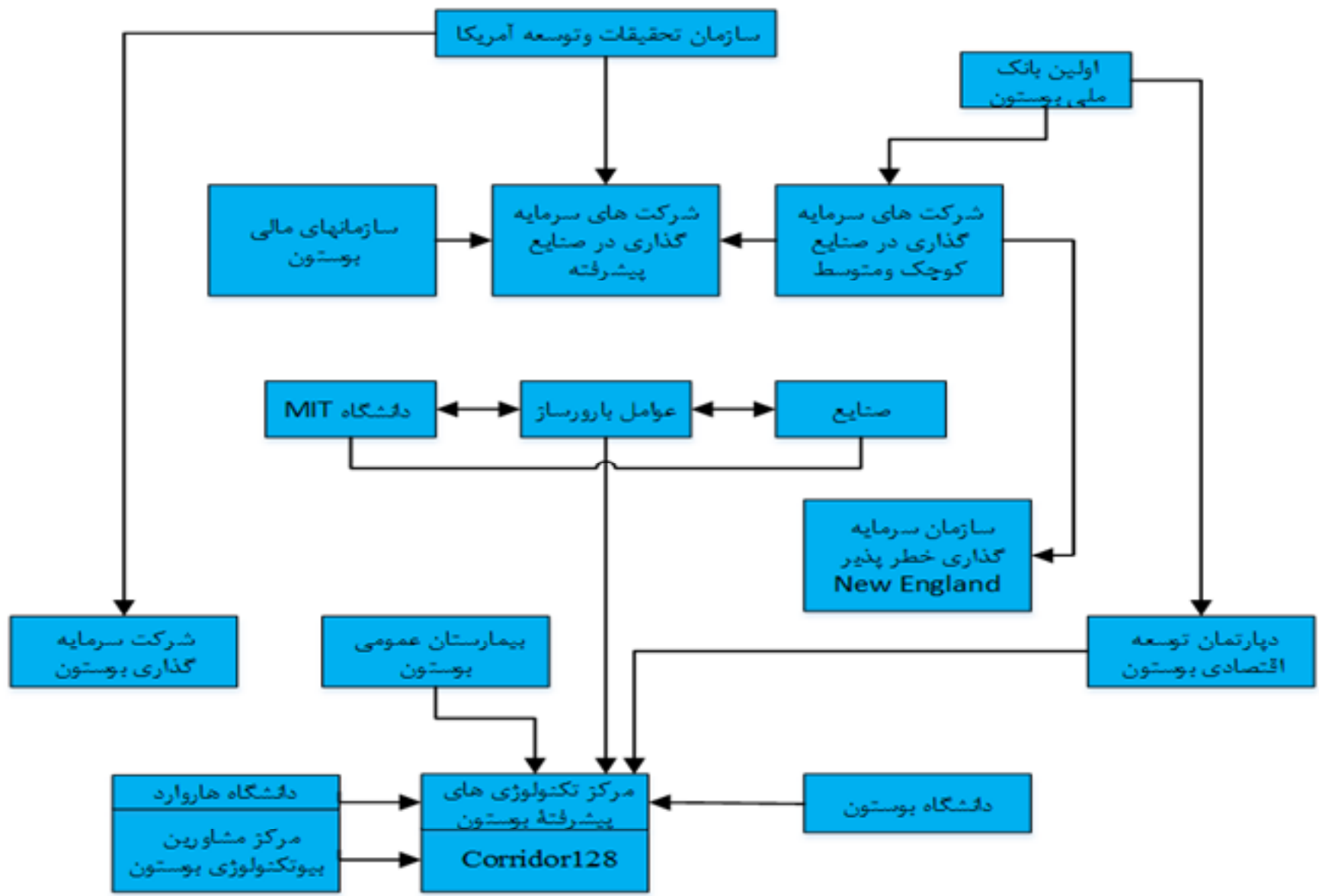
نام قاره / منطقه	تعداد اتحادیه ها	تعداد اعضاء (به هزار نفر)
آفریقا	۶۴۹۲	۵۸۸۸
آسیا	۱۶۵۳۰	۱۱۱۰۱
کارائیب	۳۴۹	۱۴۹۵
اروپا	۵۸۱۷	۶۲۳۲
آمریکای لاتین	۷۹۴	۶۳۸۵
آمریکای شمالی	۱۰۱۰۲	۸۸۶۶۷
اقیانوسیه	۳۳۷	۳۶۹۹

اتحادیه های اعتباری در کانادا

کانادا یکی از قدرتمندترین ساختارها و نظامهای اتحادیه اعتباری است که بالاترین سرانه عضویت در این اتحادیه ها در دنیا را داراست. در حال حاضر بیش از ۳۳٪ جمعیت کانادا (۱۰.۵ میلیون نفر) در ۲۲۰۰ اتحادیه فعال در این کشور عضو میباشند که این رقم با یک درصد رشد سالانه مواجه است. اعضاء این اتحادیه ها از سرانه سپرده گذاری ۱۳.۵ دلاری و سرانه اعطای تسهیلات ۱۲.۷ دلاری برخوردارند که ۲ برابر متوسط جهانی آنست. تمامی اتحادیه های اعتباری در کانادا بصورت استانی و ایالتی اداره شده و دولت مرکزی یا فدرال قوانین و مقررات کلی در این زمینه را ارائه نموده و مرکز ملی اتحادیه های اعتباری را تحت پوشش خود قرار داده است که تنظیم قوانین و مقررات مورد نیاز اتحادیه ها و نقش راهبری آنان را عهده دار میباشد.

اتحادیه های اعتباری در ایالات متحده آمریکا

در حال حاضر ۲۷٪ از جمعیت ۲۹۶ میلیون نفری آمریکا عضو اتحادیه اعتباری هستند که اگر هر یک از آنان نماینده خانواده ۳ نفری باشند قریب ۹۰٪ از جمعیت کشور تحت پوشش این اتحادیه ها میباشند. بررسیها نشان میدهد اتحادیه های اعتباری در آمریکا با سطوح درآمدی پایین و متوسط جامعه سر و کار داشته و به ارائه تسهیلات ضروری به اشخاص حقیقی روی آورده اند (که کاملا منطبق بر فلسفه وجودی این اتحادیه ها میباشد) و متقابلا بانکها در خدمت کمپانی های بزرگ و افراد حقوقی و بخش تجاری میباشند. اداره ملی اتحادیه اعتباری یک اداره دولتی مستقل است که متولی سازماندهی و نظارت بر اتحادیه ها در آمریکا میباشد. درجه اعتبار و اهمیتی که این نهاد مردمی در کشور آمریکا (بعنوان قدرت اول اقتصاد سرمایه داری) دارد به اندازه ایست که اداره ملی اتحادیه های اعتباری بعنوان متولی آنها بصورت یک مدیریت مستقل از هر نهاد مربوط به بخش تعاون و مستقیما زیر نظر ریاست جمهوری و دولت فدرال اداره می شود.



نتیجه گیری

توجه به تولید و کارآفرینی از طریق اعطای وام، نه صرفاً به صورت نقدی بلکه وام‌هایی در جهت تأمین وسایل و تجهیزات راه‌اندازی کسب و کاری ساده با هزینه کم قابل انجام است. تأکید بر آموزش گروهی و توجه به پتانسیل‌های منطقه‌ای برای ایجاد شبکه‌های کسب و کار، توجه به ارائه خدمات قبل از تولید (تأمین مواد اولیه، تهیه تجهیزات لازم و ...)، خدمات حین تولید (آموزش، نگهداری و تعمیرات و ...) و خدمات پس از تولید (انبارداری، بازاریابی، فروش و ..) در قالب مدل خوشه‌ای از جمله فاکتورهایی است که می‌تواند به پایدارسازی اشتغال بینجامد. توجه به بومی سازی مدل‌های تأمین مالی خرد و تشخیص اینکه در هر وضعیت خاص با توجه به بازارها، جمعیت و اقتصاد منطقه کدام طرح کسب و کار بهترین است نقش مهمی در جهت اشتغال‌زایی ایفا می‌کند.

فرآیند پرداخت تسهیلات در صندوق مهر امام رضا (ع) و ارزیابی

هماهنگی با سازمان های مربوطه

