

به نام خدا



مدیریت پژوهش، توسعه و مطالعات اسلامی

تأمین مالی جمعی

تهیه کننده: مجتبی کاوند

کد گزارش: ۹۳-۱۵-۲۰۱۴

تاریخ: مهر ۱۳۹۳

فهرست مطالب

۱- مقدمه.....	۳
۲- تاریخچه تأمین مالی جمعی.....	۳
۳- انواع تأمین مالی جمعی.....	۴
۳-۱- تأمین مالی جمعی مبتنی بر پاداش.....	۴
۳-۲- تأمین مالی جمعی سهامی.....	۴
۴- نقش تأمین مالی جمعی.....	۴
۵- پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی.....	۵
۶- موارد کاربرد تأمین مالی جمعی.....	۶
۷- مزایا و ریسک‌های تأمین مالی جمعی برای کارآفرین.....	۶
۷-۱- وجه و اعتبار.....	۶
۷-۲- بازاریابی.....	۷
۷-۳- جذب مخاطب.....	۷
۷-۴- بازخور.....	۷
۸- ریسک‌ها و محدودیت‌های تأمین مالی جمعی برای کارآفرین.....	۷
۸-۱- شهرت.....	۷
۸-۲- حمایت از دارایی فکری.....	۷
۸-۳- ترس عموم از سوء استفاده.....	۷

۱- مقدمه

تأمین مالی جمعی^۱ یعنی سرمایه‌گذاری در پروژه یا سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر توسط مشارکت مالی تعداد زیادی از افراد از طریق اینترنت. در این زمینه برخی متخصصان معتقدند که تأمین مالی جمعی یعنی دو یا تعداد بیش‌تری از افراد از طریق اینترنت اقدام به سرمایه‌گذاری مشترک در خدمات عمومی، پروژه، محصول یا غیره نمایند. در برخی موارد از تجربه و تخصص طرفین نیز به‌صورت مشترک استفاده می‌شود.

مدل تأمین مالی جمعی توسط سه بازیگر حمایت می‌شود: شروع‌کننده پروژه که ایده آن را پیشنهاد می‌دهد و/ یا سرمایه نیز می‌آورد؛ افراد یا گروه‌هایی که از ایده حمایت می‌کنند؛ و سازمان ناظر (فراهم‌کننده زیرساخت) که طرفین را گرد هم می‌آورد تا ایده را شروع و عملیاتی کنند. در سال ۲۰۱۳، حجم تأمین مالی از طریق صنعت تأمین مالی جمعی بالغ بر ۵/۱ میلیارد دلار در سطح جهان بوده است.

۲- تاریخچه تأمین مالی جمعی

بر اساس گزارش وب سایت WordSpy.com، نخستین کاربرد ثبت شده از واژه «تأمین مالی جمعی» توسط میثائیل سولیوان در fundavlog در آگوست ۲۰۰۶ بوده است. یک مدل کسب‌وکار تأمین مالی جمعی که ممکن است پیش‌تر وجود داشته و بتوان به آن اشاره کرد مفهوم افزایش سرمایه جمعی^۲ praeenumeration است که منظور از آن یک مدل کسب‌وکار اشتراکی است. این مدل در قرن هفدهم برای تأمین مالی نشریاتی که هنوز چاپ نشده بودند طرح‌ریزی شده بود.

تأمین مالی جمعی در آمریکا پس از شروع استفاده از آن توسط هنرمندان محبوب شد. این مهم در سال ۲۰۰۳ بود زمانی که اولین زیرساخت آنلاین برای تأمین مالی جمعی شکل گرفت. پس از آن، تأمین مالی جمعی‌های بیش‌تری در وب سایت‌ها مطرح شدند. برخی از این موارد عبارتند از ChipIn (۲۰۰۵)، Pledge (۲۰۰۶)، GiveForward (۲۰۰۸) و Fundageek (۲۰۱۱).

وبسایت‌های در زمینه تأمین مالی جمعی به شرکت‌ها و افراد در سرتاسر دنیا کمک کردند تا در سال‌های ۲۰۱۰، ۲۰۱۱ و ۲۰۱۲ به ترتیب ۸۹ میلیون دلار، ۱/۴۷ میلیارد دلار و ۲/۶۶ میلیارد دلار از عموم تأمین مالی نمایند. در سال ۲۰۱۲ بیش از یک میلیون از شرکت‌های شخصی ثر سطح جهان تأسیس شده است و پیش‌بینی می‌شود که این صنعت در سال ۲۰۱۳ رشد ۵/۱ میلیارد دلاری داشته باشد.

^۱ Crowdfunding

^۲ collective fundraising

در گزارش ماه مه سال ۲۰۱۴ توسط «مرکز تأمین مالی جمعی» در انگلیس آماری ارائه شده است که نشان می‌دهد طی ماه مارس همین سال، به‌طور متوسط در دنیا هر ساعت بیش از ۶۰۰۰۰ دلار به آمار تأمین مالی جمعی اضافه شده است. همچنین طی این دوره زمانی در دنیا روزانه ۴۴۲ شرکت در زمینه تأمین مالی جمعی فعالیت خود را آغاز نموده‌اند.

۳- انواع تأمین مالی جمعی

مرکز تأمین مالی جمعی در گزارشی در مه سال ۲۰۱۴ دو نوع از تأمین مالی جمعی را معرفی کرده است:

۳-۱- تأمین مالی جمعی مبتنی بر پاداش

در این نوع از تأمین مالی جمعی، کارآفرینان محصول یا خدمت خود را پیش فروش می‌کنند تا بتوانند کسب‌کار خود را بدون نیاز به بدهی یا به‌خطر انداختن سرمایه شروع نمایند.

۳-۲- تأمین مالی جمعی سهامی

در این نوع از تأمین مالی جمعی، حامی یا پشتیبان در ازای پولی که متعهد به پرداخت آن است سهام شرکت را دریافت می‌کند. این شرکت‌ها بورسی نیستند و معمولاً در مراحل اولیه تأسیس خود هستند.

تأمین مالی جمعی سهامی تلاش جمعی افراد به‌منظور حمایت از سایر افراد یا سازمان‌هایی است که تأمین مالی خود را در قالب سهام ارائه کرده‌اند. در آمریکا، مقرراتی که در قانون JOBS سال ۲۰۱۲ ذکر شده است امکان جمع‌آوری وسیع سرمایه از سرمایه‌گذاران کوچک با محدودیت کم‌تر را فراهم کرده است.

تأمین مالی جمعی سهامی که به تأمین مالی جمعی^۳ معروف است در واقع، سازوکاری است که گروه‌های بزرگ را قادر می‌سازد تا برای شرکت‌های در شرف تأسیس و برای کسب‌وکارهای کوچک تأمین مالی انجام دهند. سرمایه‌گذاران پول خود را در اختیار کسب‌وکار قرار می‌دهند و در عوض مالکیت بخش کوچکی از آن را دریافت می‌کنند. اگر این کسب‌وکار موفق شود، ارزش سهم آنان بالا می‌رود. البته عکس این حالت نیز ممکن است. بررسی تأمین مالی جمعی سهامی نشان می‌دهد که این نوع از تأمین مالی برای کسب‌وکارهای در شرف تأسیس بسیار مناسب است زیرا این کسب‌وکارها در جستجوی سرمایه‌گذاران خرد هستند تا بتوانند به مرحله تأسیس برسند.

۴- نقش تأمین مالی جمعی

سرمایه‌هایی افراد فرآیند تأمین مالی جمعی را شکل می‌دهد و بر روی ارزش نهایی پیشنهادات سرمایه‌گذاری یا همان خروجی‌های فرآیند تأثیر می‌گذارد. هر یک از افراد شرکت‌کننده در تأمین مالی جمعی می‌تواند به‌عنوان عامل ایفای نقش

^۳ hyperfunding

کنند. در این راستا وی می‌تواند پیشنهاددهنده، انتخاب‌کننده، و پیش برده پروژه‌هایی باشد که به آن‌ها اعتقاد دارند. البته آن‌ها گاهی نقش خیرین را ایفا می‌کنند تا بتوانند به پروژه‌های اجتماعی کمک کنند. در برخی موارد آن‌ها سهامدار می‌شوند و برای توسعه و رشد پیشنهادات مشارکت می‌کنند. بدین منظور، هر یک از افراد، اطلاعات در مورد پروژه‌ها را در اجتماعات آنلاین منتشر می‌کند تا بتواند پشتیبانی بیش‌تری را دریافت کند.

انگیزه فرد برای مشارکت آن است شامل موارد ذیل است:

الف. تمایل به سرپرستی: فرد احساس می‌کند حداقل مسئولیتی در موفقیت طرح‌های دیگران دارد؛

تمایل به مشارکت اجتماعی: فردا برای بخشی از یک طرح اجتماعی عمومی تلاش می‌کند؛

تمایل به سرمایه‌گذاری: فرد در جستجوی سود در نتیجه مشارکت در یک فعالیت مالی است.

فردی که بخشی از طرح‌های تأمین مالی جمعی می‌شود تمایل دارد تا برخی از ویژگی‌های شخصیتی خود را نشان دهد:

الف. گرایش‌های نوآورانه: تهییج فرد برای مدل‌های جدید تعامل با شرکت‌ها و سایر افراد؛

ب. انگیزه‌های اجتماعی: هدف یا نیت فرد برای تأمین مالی وی را تشویق می‌کند که به‌عنوان بخشی از طرح باشد؛

ج. بهره‌برداری: از طریق پیش‌بینی بازده طرح، فرد برای مشارکت تشویق می‌شود.

۵- پلت‌فرم‌های تأمین مالی جمعی

تا سال ۲۰۱۲، بیش از ۴۵۰ پلت‌فرم برای تأمین مالی جمعی وجود داشت. مجریان پروژه برای انجام طرح‌های خود نیاز دارند که پلت‌فرم آن را خود ایجاد نمایند تا از کیفیت آن اطمینان خاطر داشته باشند البته این مسئله به نوع پروژه نیز وابسته است. در خدمات ارائه شده توسط پلت‌فرم‌های تأمین مالی جمعی، تفاوت‌های بنیادینی وجود دارد. برای مثال، CrowdCube و Seedrs دو نوع پلت‌فرم اینترنتی هستند که شرکت‌های کوچک را قادر می‌سازند تا سهام خود را در اینترنت منتشر کنند و سرمایه‌های کوچک را از کاربران محدودی جمع‌آوری نمایند.

پلت‌فرم‌های تأمین مالی جمعی در واقع ارکستراسیون شبکه‌ای^۴ هستند. آن‌ها سیستم‌های سازمانی لازم و شرایط یکپارچه‌سازی منابع را میان سایر بازیگران در فرآیند تأمین مالی جمعی ایجاد می‌کنند.

واسطه‌های ارتباطی به‌عنوان رابط میان عرضه و تقاضا عمل می‌کنند. این واسطه‌ها جایگزین واسطه‌های سنتی می‌شوند (مانند شرکت‌های سنتی ثبت‌شده، سرمایه‌گذاران مخاطره‌پذیر). این پلت‌فرم‌ها بازیگران جدید، طراحان و مبتکران پروژه را به حامیان متعهد ارتباط می‌دهد. هم‌چنین، این افراد منابع مالی لازم را برای اجرای پروژه فراهم می‌آورند.

^۴ network orchestrators

موتورهای رشد بر روی ورود مؤثر سرمایه‌گذاران تمرکز می‌کنند. آن‌ها از طریق حذف خدمات‌دهنده‌ای که قبلاً در شبکه بود، نقش واسطه را از بین می‌برند. این پلتفرم‌ها با استفاده از تأمین مالی جمعی به دنبال سهم‌خواهی از یک جامعه با ارزش خالص بالا (سرمایه‌گذاران خصوصی) هستند و آن‌ها را به‌طور مستقیم با مبتکران پروژه ارتباط می‌دهند.

۶- موارد کاربرد تأمین مالی جمعی

تأمین مالی جمعی به‌عنوان یک سازوکار تأمین مالی برای فعالیتهای خلاقانه مانند وبلاگ نویسی، روزنامه‌نگاری، موسیقی، فیلم‌های مستقل و شرکت‌های در شرف تأسیس است. برخی از موارد کاربرد این نوع تأمین مالی عبارت است از:

۱- **پروژه‌های شهری و خیریه:** انواعی از پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی با یکدیگر ادغام شده‌اند تا کاربران اینترنتی معمولی بتوانند از پروژه‌های خیریه خاص بدون نیاز به مبالغ هنگفت پول حمایت نمایند. GlobalGiving که یک بازار آنلاین برای پیوند میان خیرین و پروژه‌های مردمی است، به افراد اجازه می‌دهد تا از طریق انتخاب پروژه‌های کوچک پیشنهادی از سوی شرکت‌های غیرانتفاعی، استقراض و وجوه را در اختیار پروژه‌های منتخب قرار دهند.

۲- **تأمین مالی جمعی مستغلات:** در تأمین مالی جمعی برای مستغلات منابع مالی به‌صورت آنلاین از سرمایه‌گذاران جمع‌آوری می‌شود تا رهن‌های تضمینی در قالب مستغلات، تأمین مالی شوند.

۳- **ریسک‌داری فکری:** یکی از چالش‌های پیش روی ایده‌های جدید در سایت‌های تأمین مالی جمعی آن است که حمایت از دارایی فکری کم است و یا این‌که اساساً حمایتی وجود ندارد. وقتی یک ایده در سایت آگهی می‌شود، این ایده می‌تواند کپی شود.

۷- مزایا و ریسک‌های تأمین مالی جمعی برای کارآفرین

کمپین تأمین مالی جمعی در کنار منافع مالی، مزایای زیادی نیز برای کارآفرینان دارد. برخی از مزایای غیرمالی تأمین مالی جمعی عبارتند از:

۷-۱- وجه و اعتبار

یک پروژه در حال ساخت می‌تواند وجه سازنده را ارتقا داده و شهرت و اعتبار آن را زیاد کند.

۲-۷- بازاریابی

مبتکرین پروژه می‌توانند نشان دهند که برای پروژه آن‌ها مخاطب و بازار وجود دارد. در مورد یک کمپین موفق، تأمین مالی جمعی بازخور خوبی از بازار را نشان می‌دهد.

۳-۷- جذب مخاطب

تأمین مالی جمعی فضایی را فراهم می‌کند که در آن مبتکرین پروژه می‌توانند با مخاطبان خود آشنا شده و همکاری‌های خود را با آنان گسترش دهند. بنابراین مخاطب می‌تواند در فرآیند تولید وارد شده و ارزیابی خود را از طریق صفحه وب سایت مربوط به تأمین مالی جمعی به اشتراک گذارد.

۴-۷- بازخور

پیشنهاد دسترسی به محتوا قبل از انتشار یا فرصت Beta-Testing (تست پروژه قبل از تجاری سازی آن) به حامیان پروژه به‌عنوان بخشی از تأمین مالی‌کنندگان کارآفرینی و به مجریان پروژه امکان می‌دهد که بتوانند از طریق دسترسی به یک بازار خوب، یک بازخور فوری از پروژه خود داشته باشند.

۸- ریسک‌ها و محدودیت‌های تأمین مالی جمعی برای کارآفرین

تأمین مالی جمعی برخی ریسک‌ها و محدودیت‌ها را برای کارآفرین به‌صورت بالقوه به همراه دارد که عبارتند از:

۸-۱- شهرت

اگر چه دستیابی به اهداف مالی و جمع‌آوری موفقیت‌آمیز و قابل توجه منابع مالی از عموم از طریق اجتناع سرمایه به‌دست می‌آید ولی عدم تحویل پروژه تحت هر دلیل یا شرایطی در زمان مقرر خود، می‌تواند به‌شدت شهرت کارآفرین را تحت تأثیر قرار دهد.

۸-۲- حمایت از دارایی فکری

بسیاری از کارآفرینان از جمله در فعالیتهای مانند رسانه دیجیتال و... قبل از تولید محصول خود تمایلی به اعلام عمومی جزئیات پروژه ندارند زیرا نگرانی‌هایی در مورد دزدی ایده و حمایت از دارایی فکری آن‌ها وجود دارد.

۸-۳- ترس عموم از سوء استفاده

حامیان کارآفرینی این نگرانی را دارند که اگر چارچوب مقرراتی وجود نداشته باشد احتمال کلاهبرداری و سوء استفاده از منابع مالی جمع‌آوری شده وجود دارد. این نگرانی ممکن است منجر به کاهش مشارکت عموم شود.