



## معاونت توسعه اشتغال و کارآفرینی

# مقدمه ای بر تأمین مالی جمعی

## CrowdFunding

دفتر توسعه کارآفرینی

دی ماه ۱۳۹۳

در این نوشتار با توجه به توان بالقوه مشارکت مدنی و خرد جمعی در تأمین مالی کسب و کارهای کارآفرینانه، به معرفی پدیده تأمین مالی جمعی پرداخته شده و ضمن برشماری پتانسیلها و مخاطرات آن، به لزوم مداخله دولت در تسهیل و کاهش مخاطرات این پدیده قریب الوقوع در ایران تأکید شده است.

## فهرست مطالب:

۴.....	مقدمه
۷.....	پیشینه نظری مفهوم تأمین مالی جمعی:
۸.....	تأمین مالی جمعی
۱۰.....	مدلهای تامین مالی جمعی:
۱۵.....	ریسک ها و پاداشهای مشارکت مالی جمعی:
۱۵.....	ریسکها و پاداشهای انبوه مردم مشارکت کننده:
۱۶.....	ریسکها و پاداشهای کارآفرین (کسب و کار متقاضی تأمین مالی):
۱۷.....	ریسکها و پاداشهای درگاه (واسطه تأمین مالی):
۱۸.....	تامین مالی جمعی در کشورهای توسعه یافته:
۲۰.....	تامین مالی جمعی در کشورهای مسلمان:
۲۲.....	تامین مالی جمعی در ایران:
۲۴.....	آمادگی ایران برای بکارگیری مدل مشارکت مالی جمعی
۲۴.....	نکات مهم از منظر سیاستگذاری:
	۱- مشارکت مالی جمعی ابزار جایگزین و با ارزشی برای تامین مالی شرکتهای خرد، کوچک و متوسط است
۲۴.....	

۲- مشارکت مالی جمعی برای موفقیت نیاز به اکوسیستم دارد..... ۲۶

الف) مقررات اقتصادی:..... ۲۷

ب) فناوری:..... ۲۷

ج) انسجام و مشارکت اجتماعی..... ۲۷

د) فرهنگ کارآفرینی..... ۲۸

اقدامات لازم برای پیشبرد مشارکت مالی جمعی:..... ۲۸

کلام آخر:..... ۳۰

---

## تامین مالی جمعی Crowdfunding

---

### مقدمه

تأمین مالی همواره یکی از چالشهای اساسی ایجاد و توسعه کسب و کارهای کارآفرینانه و مخاطره پذیر بوده است.<sup>۱</sup> از اینرو در دهه های اخیر، نوآوریهای نظیر صندوقهای سرمایه گذاری مخاطره پذیر، شتابدهندگان کسب و کار و ... به منظور ایجاد جایگزین برای نهادهای تامین مالی سنتی نظیر بانکها صورت گرفته است، که هر کدام تلاش در کاهش برخی از خلاءهای موجود تأمین مالی در مراحل مختلف کسب و کارهای کارآفرینانه داشته‌اند. با این وجود هنوز خلاء بزرگی در تأمین مالی شرکتهای نوپای کارآفرین در مراحل اولیه تجاری سازی وجود دارد (شکل ۱). یکی از ابتکارات قابل توجه در زمینه تأمین مالی کسب و کارهای کارآفرینانه که به طور خودجوش با استفاده از برنامه‌های اجتماعی بوجود آمده و بویژه برای مراحل نوزادی و نوپایی بسیار مناسب است، crowdfunding (تأمین مالی جمعی / جمع سپاری مالی) است.

این روش تأمین مالی، حاصل پیشرفت فناوری اطلاعات و ارتباطات از طریق Web 2.0 و ایجاد زمینه مبادله وجوه در بستر اینترنت، برای جمع آوری وجوه جماعت انبوه مردم از گوشه و کنار جهان است که گونه ای از نوآوری های باز و اجتماعی به شمار می رود. ساده شده این فرآیند نوآورانه مردم نهاد به این صورت است که فرد متقاضی وجوه، برنامه خود را در درگاه (واسطه

---

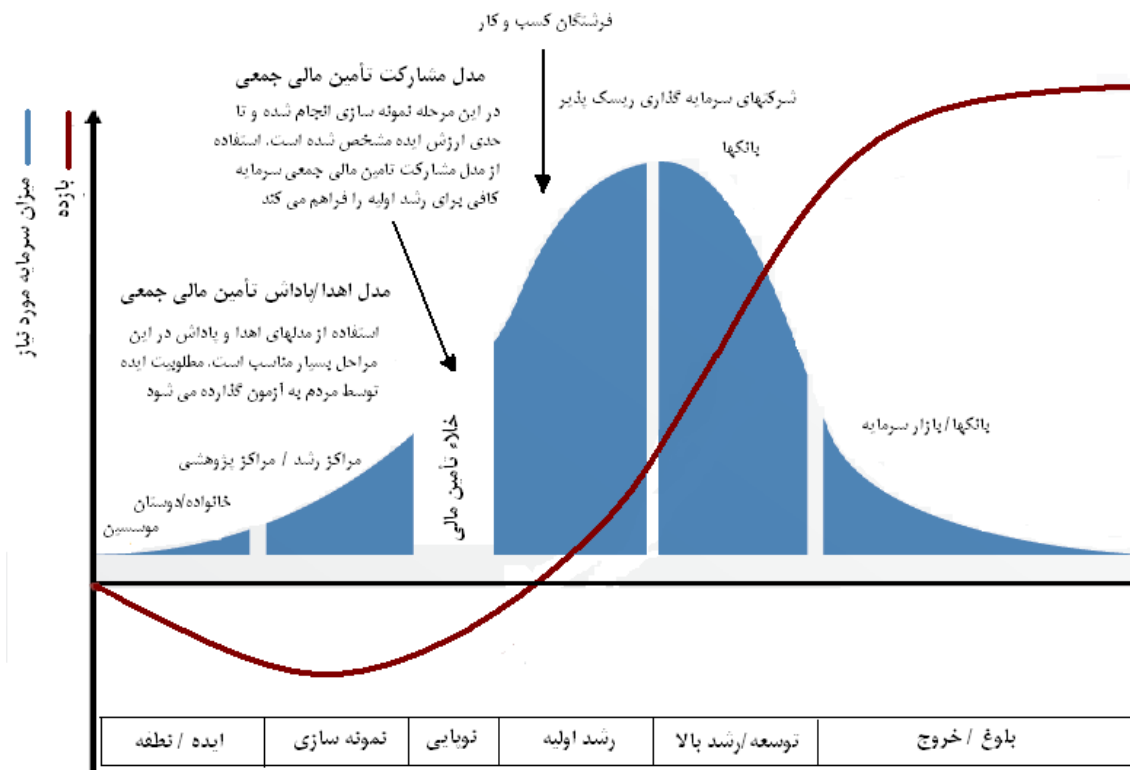
<sup>۱</sup> در پیمایشی که به منظور سنجش فضای کسب و کار جهت تهیه اسناد توسعه اشتغال و سرمایه گذاری استانها در سالهای ۸۹-۹۱ توسط وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی صورت گرفت به طور متوسط بیش از ۶۵٪ از بنگاهها در استانهای مختلف، دسترسی به منابع مالی را مانع بسیار مهم در ایجاد و توسعه کسب و کار در استان دانستند. این رقم به طور متوسط در جهان در حدود ۳۱٪ و در کشورهای خاورمیانه در حدود ۳۴٪ است.

اینترنتی) تأمین مالی جمعی مطرح می‌کند. اگر این برنامه از دید مخاطبین خود (معمولا از سراسر جهان) که امکان بحث و بررسی در مورد برنامه برای آنها فراهم است، قابل قبول باشد، صدها و گاهی هزاران نفر مقادیر نسبتا اندکی را برای پشتیبانی از برنامه پرداخت می‌کنند. جمع این مبالغ برای راه اندازی و اجرای برنامه، به اندازه کافی بزرگ خواهد بود. موارد موفقیت آمیز فراوانی از ایجاد کسب و کارهای جدید و یا توسعه کسب و کارهای موجود وجود دارد.

این شیوه از تأمین مالی به سرعت در حال گسترش است به نحوی که از سال ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۳، میزان سرمایه گذاریهای شکل گرفته با این روش با نرخ سالانه معادل ۱۷۹٪ افزایش یافته و بیش از ۵ میلیارد دلار آمریکا تخمین زده می‌شود. در سال ۲۰۱۳، بیش از ۵۰۰ واسطه اینترنتی (درگاه) تأمین مالی جمعی در سراسر جهان وجود داشته است. علاوه بر آن بانک جهانی در گزارش سال ۲۰۱۳ خود<sup>۲</sup> میزان بالقوه سرمایه‌گذاری در جهان از طریق تأمین مالی جمعی را بالغ بر ۹۶ میلیارد دلار تخمین زده است که ۱.۸ برابر سرمایه گذاری های ریسک پذیر جهان در همان سال بوده است.

---

<sup>2</sup>) Crowdfunding's Potential for the Developing world. 2013. infoDev. The world Bank.



شکل ۱- چرخه مالی در چرخه کسب و کار و خلاء موجود در مرحله نوپایی

گسترش روزافزون نوآوری اجتماعی crowdfunding در جهان و تأثیری که این شیوه از تامین مالی بر پیشبرد نوآوری، کارآفرینی و اشتغال داشته است موجب شده که دانشگاه MIT در گزارش سال ۲۰۱۲ خود این نوآوری را در زمره یکی از ۱۰ فناوری برتر سال که جهان را متأثر خواهد کرد، اعلام نماید. به عبارتی، تأمین مالی جمعی همان طوفان مخرب خلاق شومپیتری است که در زمان بحران اقتصادی جهانی (دوره ۲۰۰۸ الی ۲۰۱۲) مسیره های جدیدی را برای فعالیت اقتصادی کارآفرینان باز کرد. در همان سال ۲۰۱۲، ایالات متحده آمریکا به منظور آماده سازی زیرساخت های قانونی برای استفاده بهینه از ظرفیت بازارهای سرمایه عمومی از جمله تامین مالی جمعی، اصلاحاتی در قوانین خود انجام داد<sup>۳</sup> که فصل سوم آن مشخصا به

<sup>3</sup>) Jumpstart Our BusinessStartUps Act. 2012.112<sup>th</sup> Congress of the United States of America.

crowdfunding می پردازد، فصول دیگر قانون یاد شده نیز زمینه های لازم برای سرمایه گذاری تعداد زیاد مردم در شرکتهای کوچک و نوپا را خارج از ضوابط بازارهای رسمی سرمایه فراهم کرده است (پیوست-۱). از سال ۲۰۱۳ کشورهای اروپایی از جمله انگلستان و ایتالیا نیز قوانین و ضوابطی برای تسهیل در استفاده از این ابزار پرقدرت تدوین کرده و بانک جهانی نیز آنرا به عنوان ابزاری با ارزش به کشورهای در حال توسعه توصیه کرده است.<sup>۴</sup>

### پیشینه نظری مفهوم تأمین مالی جمعی:

تأمین مالی جمعی مفهومی است که اولین بار در سال ۲۰۰۸ توسط جف هاو<sup>۵</sup> در کتابی تحت عنوان جمع سپاری<sup>۶</sup> مطرح شد. دو عنصر "فراخوان باز"<sup>۷</sup> و "جمعیت"<sup>۸</sup> ارکان جمع سپاری هستند. جمع سپاری بر اساس این اصل که "خرد جمعی بر خرد باهوشترین فرد یا افراد آن جمع برتری دارد"، ابزاری است که خرد جمعی را در راستای یک امر مشخص - مثلا در راستای تولید کالا یا ارائه خدمت - همگرا می کند. در پارادایم "ترجیح خرد جمعی"، بر خلاف روش-های معمول و سنتی که در آن، انجام یک وظیفه به یک کارمند، واحد سازمانی و یا پیمانکار مشخصی سپرده می شد، از یک جمعیت انبوه و ناشناخته فراخوان می شود تا فعالیت مورد نظر را انجام دهند. پاسخ دهندگان به این درخواست که به عنوان جمع یا جمعیت شناخته می شوند، با علم به اینکه ممکن است نسبت به یکدیگر عملکرد موازی نیز داشته باشند، با یکدیگر رقابت می کنند و در نهایت جمع سپار<sup>۹</sup> به برترین اقدام یا پاسخ ارائه شده پاداش داده می

---

<sup>۴</sup>) Crowdfunding's Potential for the Developing World. 2013. *InfoDev*. World Bank.

<sup>۵</sup>) Jeff Howe

<sup>۶</sup>) Crowd sourcing

<sup>۷</sup>) Open Call

<sup>۸</sup>) Crowd

<sup>۹</sup>) Crowdsourcer

در برخی از گونه های جمع سپاری، فرآیند ارزیابی، رتبه بندی و انتخاب برترین پاسخ نیز توسط جمعیت و در چارچوب خرد جمعی صورت می گیرد. به عنوان مثال جمع دعوت به خلق یک تکنولوژی جدید، فعالیت های طراحی نام و نشان تجاری، توسعه و بهبود یک الگوریتم یا نرم افزار، تولید دانش و یا پردازش حجم بزرگی از داده می شوند.

### تأمین مالی جمعی

تأمین مالی جمعی گونه ای از جمع سپاری در حوزه تأمین مالی کسب و کارهای نوپا و ایده های نوآورانه است. این ایده نیز مبتنی بر فراخوان باز و جمعیت است و در آن "خرد جمعی" است که در تصمیم گیریها عمل می کند. آغاز دوره بلوغ تأمین مالی جمعی در نتیجه بهره گیری از پتانسیل شبکه اینترنت و ارتباطات آنلاین بود که سبب ایجاد شتاب فزاینده ای در تکامل آن شد. تکنولوژی Web 2.0 باعث شد "خرد جمعی تحت وب"<sup>10</sup> از طریق شبکه های اجتماعی به خدمت تشخیص ایده ها و پروژه های ناب درآید. همراه با این تحول، فاصله زمانی جمع آوری وجوه مالی نیز کاهش یافته و امکان ارتباط بین کارآفرینان و سرمایه گذاران، تسهیل شده است. در فضای تأمین مالی جمعی، فضای مشارکت برای عموم مردم به نحوی فراهم شده تا آنها از وضعیت معمول و سنتی خویش به عنوان یک مصرف کننده صرف فراتر رفته و با مشارکت در تأمین سرمایه، ولو به مقدار اندک و همچنین پذیرش موفقیت یا عدم موفقیت سرمایه گذاری، در راستای تولید و ترویج خدمت یا محصولی که خرد جمعی آن را تایید کرده است، نقشی اثربخش ایفا کنند.

---

<sup>10</sup>) Web based collective intelligence



تأمین و توزیع بودجه در تأمین مالی جمعی مبتنی بر تمرکز زدایی است، در الگوهای رایج تأمین مالی که مبتنی بر "مدل خطی و متمرکز تجمع منابع مالی و سرمایه‌گذاری" است، یک واسطه در نقش کارگزار عمل می‌کند. لیکن در نظام مالی جمعی، تأمین و مسیریابی منابع مالی به سوی فرصت‌های سرمایه‌گذاری و کارآفرینی، از "مدل شبکه‌ای و توزیع شده" تبعیت می‌کند. با این توصیف که کارآفرینان و سرمایه‌گذاران (مشارکت‌کنندگان) در یک بستر مشارکتی که نوع تکامل یافته‌ای از شبکه‌های اجتماعی است، به تعامل با یکدیگر می‌پردازند. در یک طرف این تعامل، مجموعه‌ای از فرصت‌های سرمایه‌گذاری در قالب ایده یا پروژه وجود دارد که توسط کارآفرینان معرفی می‌شود و از جمع درخواست می‌کنند تا برای تأمین مالی مشارکت کنند. در طرف دیگر، جمعیتی از مردم علاقمند به سرمایه‌گذاری هستند که با تکیه بر خرد جمعی و نظام ارزیابی مبتنی بر خرد جمعی شبکه، ضمن تبادل آراء و ارزیابی میزان ریسک و سود هر یک از فرصت‌ها، به رتبه‌بندی و اولویت‌گذاری آنها می‌پردازند که در نهایت با انتخاب خوش‌آتیبه‌ترین و مطمئن‌ترین فرصت‌های معرفی شده، نسبت به تأمین مالی آن مشارکت می‌کنند و این چرخه رتبه‌بندی و مشارکت تا زمانی تکرار می‌شود که طرح‌های منتخب به هدف تأمین بودجه کامل رسیده و از فهرست فرصت‌های سرمایه‌گذاری خارج شود. علاوه بر دو عامل ذکر شده در طرفین این تعامل، بازیگر سومی هم نقش "سازمان تأمین مالی جمعی"<sup>11</sup> را بازی می‌کند. این بازیگر در واقع همان بستر مشارکتی است که از مجموعه سیستم‌ها، زیر سیستم‌ها و فرآیندهای گردش اطلاعات و گردش کار تشکیل شده است (پلتفرم یا درگاه واسط) و در یک کلام همگراکننده جماعتی است که عزم حمایت و مشارکت در تأمین مالی طرح‌ها و فرصت‌ها را دارند.

---

<sup>11</sup>) Crowdfunding Organization

بعبارتی، رویکرد تأمین مالی جمعی از یک نظام سلسله مراتبی مسطح برخوردار است که در آن صاحبان سرمایه، مستقیماً و بدون واسطه به سوی متقاضیان سرمایه هدایت می‌شوند. از این رو با تعبیر "بانکداری اجتماعی"<sup>۱۲</sup> نیز شناخته می‌شود.

#### مدلهای تأمین مالی جمعی:

وجوهی که از طریق تأمین مالی جمعی بدست می‌آیند قالب‌های متفاوتی دارند: اهداء، قرض (وام)، پاداش و مشارکت (جدول-۱)

۱- اهداء: این روش اغلب در پروژه‌های غیرانتفاعی یا بشردوستانه کاربرد دارد و مشارکت-کنندگان هیچگونه انتظاری در قبال حمایت مالی ارائه شده ندارند. این شیوه تفاوتی با خیرات یا گلریزان در فرهنگ ایران ندارد. فرد اهدا کننده از عمل خود احساس رضایتمندی و شادی کسب می‌کند زیرا به صحت آن باور قلبی داشته و برنامه‌ای را که از آن پشتیبانی کرده دارای سودمندی اجتماعی می‌داند. این مدل معمولاً در تأمین مالی نهادهای مدنی و خیریه‌ها استفاده می‌شود.

۲- قرض (وام): در این شکل از تأمین مالی، دو طرف ارائه کننده و دریافت کننده وام، بدون واسطه با یکدیگر تعامل میکنند. با این تفاوت که در این مدل طرف ارائه کننده وام یا قرض، بیش از یک نفر و در واقع انبوهی از مردم است. در این روش اعطای وام در دو شکل بلند مدت و کوتاه مدت صورت می‌گیرد و گاهی اوقات، قرض دهنده (مشارکت کننده) وجه خود (یا مبلغی بیش از آن) را در زمان معینی پس خواهد گرفت اما مواردی

---

<sup>12</sup>) Social Banking

دیده شده که دریافت کننده وجه (کارآفرین) پرداخت عین وجه یا بیش از آن را به سایر متقاضیان نظیر خود در همان شبکه اجتماعی پس از زمانی معین تعهد می کند و در واقع وجوه، سرمایه شبکه تلقی شده و در شبکه گردش می کند.

۳- پاداش: در مدل مبتنی بر پاداش، فرد تامین کننده در قبال وجهی که پرداخت کرده از نوعی پاداش برخوردار می شود. گاهی این پاداش کاملاً معنوی است مثلاً اگر تامین مالی برای ساخت یک فیلم صورت گرفته باشد نام شخص در لیست تولیدکنندگان فیلم ذکر خواهد شد و گاهی نیز پاداش به صورت امکان حضور در یک رویداد مرتبط با موضوع (فرصت مراسم رونمایی از محصول)، و در اقتصادی ترین حالت، پاداش در حکم پیش خرید محصول است.

۴- مشارکت : کاربرد این روش در تامین بودجه موردنیاز برای تحقق یک ایده، راه اندازی یک پروژه و یا کسب و کار است. در مقابل مشارکت کننده انتظار دارد تا درصدی از درآمد پروژه به وی تعلق گیرد.

در بیشتر موارد سرمایه گذاری تضمین نمی شود اما اگر کسب و کار متقاضی موفق بشود، مشارکت کننده پاداش مالی قابل توجهی دریافت خواهد کرد. به عبارتی، پرداخت کنندگان وجوه سهامدار کسب و کار می شوند، هر چند در بسیاری از موارد اوراق رسمی سهام رد و بدل نمی شود اما گونه ای از اوراق گواهی (بهادار) ارائه می شود. حقوقی که به مشارکت کنندگان در سرمایه گذاری داده می شود متنوع است؛ از حق رأی در مجمع عمومی گرفته تا دریافت سود سهام و یا فروش آن. در عین حال همانند صاحبان کسب و کار، برای مشارکت کنندگان نیز خطر شکست کسب و کار و متضرر شدن وجود دارد از آنجا که اجرای مدل مشارکت نیاز به صدور اوراق بهادار (سهام) دارد، این شیوه از تامین مالی جمعی پیچیده ترین و در عین حال

کارآترین مدل مردم نهاد برای شکل گیری سرمایه است. پیچیدگی در کنار فواید این مدل، نیاز آن به قانونگذاری و نظارت را گوشزد می کند. هر چند تعداد درگاههایی که در جهان به عنوان واسطه تامین مالی جمعی از مدل مشارکت استفاده می کنند بسیار کمتر از دیگر مدلها است اما به دلیل توجه ویژه برخی دولتها به این مدل و تلاش در تسهیل آن، مدل مشارکت به سرعت در حال رشد است.

شکل-۲ نشاندهنده متداولترین فرآیند مشارکت مالی جمعی است. در برخی از درگاهها، تفاوت‌های مختصری دیده می شود:



شکل ۲- مراحل مشارکت مالی جمعی

هر کدام از مدل های فوق، در کنار ویژگیها و فوایدی که دارند با ریسکها و چالشهایی نیز مواجه هستند که در جدول زیر خلاصه شده است:

مدل	مشهورترین نمونه ها	ویژگی ها	نکات مثبت	نکات منفی
اهداء	JustGiving	وجوه بدون انتظار جبران اهداء میشوند	فاقد ریسک	کارآفرینان به سختی وجه کافی برای سرمایه مورد نیاز را جذب می کنند
پاداش	Kickstarter IndieGoGo	هدیه ای در مقابل وجوه گرفته می شود یا خدمت/محصول پیش خرید می شود	ریسک پایین	میزان برگشت پایین است مکانیسمی برای پاسخگویی وجود ندارد در صورتی که محصول/خدمت جاذبه عمومی نداشته باشد، کارآفرین به سختی وجه کافی برای سرمایه مورد نیاز را جذب می کند.
قرض	Kiva Funding Circle	وجوه با بهره ای مشخص و از پیش تعیین شده وام داده می شود (گاهی بصورت قرض الحسنه). کسب و کار متقاضی مبلغ قرض گرفته شده را به مرور بازپرداخت می کند	فرصت برای شکل گیری سرمایه در گردش کسب و کارهای جاری	امکان عدم پرداخت بدهی/صدمه دیدن سرمایه گذاری در صورتی که قرض الحسنه نباشد ربوی است.
مشارکت	CrowdCube Gate Impact OfferBoard SeedInvest	مشارکت کنندگان سهمی از کسب و کار دریافت کرده و در سود و زیان آن شریک می شوند.	ارتقاء فرهنگ مشارکت پتانسیل کسب منافع مالی در سرمایه گذاریهای کارآفرینانه حمایت مشارکت کنندگان از کسب و کار	ریسک شکست کسب و کار در صورت بروز ورشکستگی اولویت با طلبکاران است و نه با سهامداران پیچیدگی یا عدم شفافیت قوانین و مقررات در رابطه با این گونه از سرمایه

گذاری				
-------	--	--	--	--

جدول ۱- انواع مدل‌های تامین مالی جمعی

### ریسک‌ها و پاداش‌های مشارکت مالی جمعی:

اکوسیستم مشارکت مالی جمعی حداقل سه بازیگر اصلی دارد: مشارکت کننده (انبوه مردم سرمایه گذار)، درگاه (واسطه) و کارآفرین (متقاضی وجه). بدیهی است که تمامی بازیگران در این مدل با ریسک‌هایی مواجه بوده و انتظار پاداش‌هایی را دارند.

### ریسک‌ها و پاداش‌های انبوه مردم مشارکت کننده:

اصولاً سرمایه گذاری در مراحل اولیه کسب و کار (نوزادی و نوپایی)، ریسک ذاتی بالایی دارد. شکست درصد بالایی از شرکتهای نوپا، امری طبیعی است<sup>۱۳</sup> و در اینصورت مشارکت کنندگان متضرر خواهند شد. علاوه بر آن سهام این شرکتها به سختی قابل ارزشگذاری است. حتی زمانی که شرکت نوپا موفق شود، احتمالاً نیاز به سرمایه بیشتر برای رشد و پیشرفت خود دارد. انبوه مردم مشارکت کننده ممکن است از دوره‌های بعدی تامین مالی باخبر نشده و از اینرو با ریسک کاهش ارزش سهام یا اوراق خود مواجه شوند.

در مدل‌های متداول تامین مالی، که سرمایه گذاری توسط افراد متبخر یا بانکها انجام می شود، پیش از سرمایه گذاری، ارزیابی های دقیق انجام شده و پس از آن، سرمایه گذاری انجام شده به دقت پایش می شود. در حالی که در میان انبوه افراد مشارکت کننده ممکن است هیچکس قادر به چنین ارزیابی و پایشی نباشد.

<sup>۱۳</sup> در ایالات متحده امریکا ۵۰٪ از شرکتهای طی ۵ سال اول زندگی خود از کسب و کار خارج می شوند.

با این وجود، اگر کسب و کار موفق شود، ممکن است بتواند به تنهایی یا از طریق سرمایه گذاران حرفه ای سهم انبوه مردم را بخرد یا به بازار بورس وارد شده و از این طریق سهام را در معرض عموم قرار داده و مشارکت کنندگان پاداش سرمایه گذاری خود را دریافت نمایند. نتایج مطالعات نشان داده که مشارکت کنندگان خرد بجز انگیزه های مادی، معمولاً انگیزه های غیرمادی نظیر پشتیبانی مستقیم از نوآوری و اشتغال برای جامعه نیز داشته و از در اختیار گذاردن تجربیات خود برای رونق کسب و کار مورد حمایت نیز دریغ نمی کنند. به عبارتی، برای مشارکت کننده فرصت مشارکت و جزئی از پروژه مورد حمایت بودن، ارزشمند است.

#### ریسکها و پاداشهای کارآفرین (کسب و کار متقاضی تأمین مالی):

کارآفرینی که در نظر دارد از مسیر تأمین مالی جمعی وجوه مورد نیاز برای کسب و کار خود را فراهم کند، کسب و کار خلاقانه خود را در معرض افشاء برای رقبا قرار می دهد. از اینرو چگونگی و میزان اطلاعاتی که باید از طریق درگاه تأمین مالی ارائه دهد اهمیت پیدا می کند. چالش دیگر، مدیریت مشارکت با انبوهی از مردم است که انگیزه های متفاوتی برای اقدام خود دارند. شاید یکی از مهمترین عواملی که می تواند کسب و کار متقاضی تأمین مالی جمعی را تحت الشعاع خود قرار دهد، سازوکار خروج مشارکت کنندگان از کسب و کار پس از طی دوره مشخص سرمایه گذاری باشد. از اینرو کسب و کارهای متقاضی باید پتانسیل بالایی برای رشد کافی درآمدی طی مدت سرمایه گذاری انبوه مردم داشته باشند و یا برنامه ریزی مشخص و قابل اطمینانی برای جایگزینی سرمایه ها (به عنوان نمونه از طریق صندوقهای سرمایه گذاری ریسک پذیر یا ورود به بازار بورس) انجام دهند.



با این وجود، از آنجا که کسب و کارهای نوپا شانس کمتری برای دستیابی به منابع بانکی یا تسهیلات دولتی و حتی منابع صندوقهای سرمایه گذاری ریسک پذیر دارند، این شیوه تامین مالی بسیار مورد استقبال کارآفرینان قرار گرفته است. در این روش، کارآفرین بدون واسطه به سرمایه گذاران مرتبط می شود، لذا هزینه ناشی از دریافت تسهیلات که به کارآفرین تحمیل می شود، در مقایسه با تأمین مالی توسط اشخاص حقوقی نظیر بانک یا شرکت سرمایه گذاری کمتر است. همچنین، فاصله زمانی درخواست سرمایه تا زمان اعطای آن کاهش می یابد. علاوه بر آن میزان استقبال انبوه مردم از ایده کارآفرین، معیاری از مقبولیت ایده نوآورانه در بازار به دست می دهد که به جای خود گونه ای از سنجش اولیه بازار بوده و بسیار ارزشمند است.

به عبارتی، مشارکت کنندگان، اعم از اینکه خود، مصرف کننده محصولی که برای آن سرمایه گذاری کرده اند باشند یا نباشند، در فرایند تجاری شدن ایده یا طرح انتخابی ذینفع خواهند بود و در زمره اولین گروهی هستند که بی صبرانه منتظر به بازار رسیدن محصول مورد نظر و سودآوری آن هستند. لذا بسیاری از مشارکت کنندگان با انگیزه منافع بیشتر، تبدیل به داوطلبانی میشوند که در راستای توسعه محصول و سودآوری آن، خدماتی نظیر نوآوری در محصول، بازاریابی و نظایر آن نیز به کارآفرین ارائه می کنند.

#### ریسکها و پاداشهای درگاه (واسطه تأمین مالی):

بررسی دقیق درخواستها و تشخیص برنامه های غیر عملی و کلاهبرداریهای احتمالی، برای این گروه از بازیگران اکوسیستم تامین مالی جمعی اهمیت زیادی دارد. تخلف کسب و کارهای تامین شده و عدم انجام تعهدات، پیامدهای نامطلوبی برای درگاه در بر داشته و اعتماد مردم به درگاه را کاهش داده و درگاه را با ضرر و زیان مواجه می سازد. از اینرو، بزرگترین چالش

درگاههای تأمین مالی، رعایت چارچوبهای قانونی است. علاوه بر آن هر چه نرخ موفقیت برنامه های اعلان شده توسط درگاه بالاتر باشد، اعتماد مردم افزایش یافته و تعداد مشارکت کنندگان افزایش خواهد یافت. از اینرو بسیاری از درگاههای موجود، قبل از اعلان عمومی، با استفاده از تیم های مشاور خبره به ارزیابی برنامه های کسب و کار و شایستگی های متقاضیان (بویژه در مدل مشارکت) پرداخته و تنها در صورتی که احتمال موفقیت بالایی را برای برنامه تشخیص دهند آن را پذیرش می نمایند.

با این وجود، رشد روزافزون و تصاعدی این درگاهها در جهان، نشان از سودآوری این صنعت دارد<sup>۱۴</sup>. معمولاً درگاههای تأمین مالی جمعی، چند درصد از وجوه جمع آوری شده را به عنوان کارمزد برمی دارند. مواردی نیز دیده شده که مبلغ ثابتی برای ارائه از کارآفرینان صرف نظر از موفقیت یا عدم موفقیت اعلان عمومی دریافت می شود.

### تأمین مالی جمعی در کشورهای توسعه یافته:

همانطور که اشاره شد، تأمین مالی جمعی گونه ای از نوآوری باز در حوزه تأمین مالی پروژه های انتفاعی یا غیرانتفاعی در درون شبکه های اجتماعی مجازی (در محیط اینترنت) است. طبیعی است که اولین درگاههای تسهیلگر این گونه از مبادلات مالی، در کشورهای رهبر فناوری اطلاعات و ارتباطات پا به عرصه وجود گذارده باشند. سایت های پراوازه Kickstarter، IndieGoGo و صدها نمونه دیگر در این کشورها به فعالیت تأمین مالی جمعی مشغولند. مشکل تأمین سرمایه برای کسب و کارهای نوپا تخصیص به کشورهای در حال توسعه ندارد. پیمایشات

---

<sup>۱۴</sup> مطابق با آمار سایت [www.crowdsourcing.org](http://www.crowdsourcing.org) در سال ۲۰۱۳ حداقل ۷۶۵ درگاه تأمین مالی جمعی در جهان فعالیت داشته است.

انجام شده در کشورهای توسعه یافته نیز تامین مالی در مراحل نوزادی و نوپایی کسب و کارهای کوچک را مهمترین مانع پیش روی آنها معرفی کرده اند. به عنوان مثال در پیمایشی که در سال ۲۰۱۰ در اونتاریو کانادا انجام شد بیش از ۷۰٪ شرکت های نوپا دستیابی به منابع مالی را بزرگترین مانع کسب و کار خود دانستند<sup>۱۵</sup>. از این رو کارآفرینان نوپا حتی در کشورهای توسعه یافته نیز به دنبال جذب منابع مالی از منابع غیر سنتی هستند. استقبال کارآفرینان از شیوه تامین مالی جمعی و مشارکت کنندگان که فارغ از مرزهای جغرافیایی از ایده های موردعلاقه خود حمایت می کنند، موجب شد که کشورهای مختلف از طریق اصلاح یا تدبیر قوانین و مقررات جدید از این شیوه جدید به عنوان مکملی در کنار سایر شیوه های تامین مالی شرکتها حمایت کرده و مشوقهایی را نیز در نظر بگیرند. جدول زیر به برخی از موارد به طور اختصار اشاره دارد:

جدول ۲- اقدامات برخی از دولتها در تدبیر قوانین و مقررات تسهیلگر مشارکت مالی جمعی

---

<sup>15</sup>) Malholtra, Annie, Heather Laird and Adam Spence. 2010. "Social Finance Census 2010: A Summary of Results from the SocialFinance Census of Nonprofits and Social Purpose Businesses." December. Social Venture Exchange (SVX) and Ontario NonprofitNetwork (ONN).

نام کشور	سند قانونی	توضیحات
ایالات متحده آمریکا	سند (2012) JOBS ACT - فصل ۳ (توضیحات بیشتر در پیوست ۱)	اجازه می دهد تا کسب و کارهای کوچک و نوپا برای تامین مبالغ نسبتا پایین سرمایه از طریق مشارکت، از واسطه های برخط استفاده کنند. مبادلات مالی در تامین مالی جمعی از مقررات ثبت و اطلاعیه قانون اوراق بهادار امریکا معاف هستند.
اتحادیه اروپا	برنامه عملیاتی کارآفرینی ۲۰۲۰ (۲۰۱۳)	تاکید بر گونه های جایگزین تامین مالی شرکتهای کوچک و متوسط و نوپا بویژه از طریق تامین مالی جمعی
نیوزلند	قانون هدایت بازارهای مالی (۲۰۱۳) مقررات هدایت بازارهای مالی (فاز ۱-) (۲۰۱۴)	شرکتهایی که تامین مالی جمعی را از طریق واسطه های برخط مجاز انجام میدهند از ثبت بیانیه افشاء اطلاعات محصول <sup>۱۶</sup> معاف هستند.
کانادا	پیش نویس تامین مالی جمعی (مارس) (۲۰۱۴)	اجازه به شرکتهای کوچک و نوپا برای دریافت وجوه از طریق ارائه اوراق بهادار در سایت های واسطه برخط مجاز
بریتانیا	بیانیه سیاستی FCA، PS14/4 (مارس) (۲۰۱۴)	طرح رویکرد بریتانیا به تنظیم مقررات تامین مالی جمعی در این کشور

### تامین مالی جمعی در کشورهای مسلمان:

در سال ۲۰۱۳، یک معلم روستایی مالزیایی (Liew Suet Li) موفق شد با استفاده از خدمات سایت تأمین مالی جمعی pitchIN در مالزی، معادل ۳۸۷۰ دلار از سراسر جهان جهت خرید ۷۵۰ کتاب برای دانش آموزان خود دریافت کند.

<sup>16</sup>) Product Disclosure Statement

در حال حاضر بسیاری از کشورهای مسلمان دارای چنین درگاههایی هستند. علاوه بر درگاههای کشورهای مسلمان، در برخی از کشورهای غربی نیز درگاههایی در تلاش برای جذب وجوه مسلمانان، ادعای شرعی بودن خدمات خود را کرده اند. در جدول زیر برخی از آنها فهرست شده اند. هنوز در مورد تدابیر صورت گرفته برای متناسب سازی قوانین و مقررات در کشورهای مسلمان در راستای تسهیل تامین مالی جمعی اطلاعاتی بدست نیاورده ایم.

جدول ۳- واسطه های اینترنتی تامین مالی جمعی شرعی و یا متعلق به کشورهای مسلمان

کشور	درگاهها و مدل تامین مالی جمعی
مالزی	<ul style="list-style-type: none"> <li>• pitchIN پاداش</li> <li>• Make the Pitch مشارکت</li> <li>• myStartr پاداش</li> <li>• SocialSharity اهدا</li> </ul>
اندونزی	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bursalde پاداش</li> <li>• Pantugan پاداش</li> <li>• Wujudkan پاداش</li> </ul>
امارات متحده عربی	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aflamneh پاداش</li> <li>• Eureeca مشارکت</li> <li>• Goodgate اهدا (شرعی)</li> </ul>
مصر	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Shekra مشارکت (شرعی)</li> <li>• Yomken اهدا</li> </ul>
ترکیه	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Biayda اهدا</li> <li>• FonlaBeni اهدا</li> </ul>
ایالات متحده آمریکا	<ul style="list-style-type: none"> <li>• LaunchGood اهدا (شرعی)</li> </ul>
بریتانیا	<ul style="list-style-type: none"> <li>• HalalFubder اهدا (شرعی)</li> </ul>

• منظور از (شرعی)، ادعای وبگاه در مطابقت مبادلات با قوانین شرع اسلام است.

## تامین مالی جمعی در ایران:

تامین مالی جمعی، مفهومی آشنا برای ایرانیان است؛ مفهومی شبیه به گلریزان پهلوانان که از قدیم الایام در جوامع محلی ما رایج بوده است. این سنت ایرانیان در رادمنشی و پهلوانی همواره یک افتخار بوده و بسیاری از شرق شناسان از این امر به نیکی یاد می‌کنند به گونه‌ای که پروفیسور "مانوئل کوربن" محقق دیرینه‌شناس و مردم‌شناس برجسته غربی آن را نمادی از زیباترین حرکت‌های بشری در طول تاریخ می‌داند که فقط مختص ایرانیان بوده است. در حال حاضر سنت گلریزان که تجلی اجرایی دستور دینی انفاق و نشانه‌ای از همدلی و انسجام اجتماعی است، بیشتر در جهت گره‌گشایی و رفع مشکلات مالی افرادی که به دلایل غیر عمدانه دچار گرفتاری شده‌اند و یا درمان بیماران خاص استفاده می‌شود. در این روش عده زیادی از مردم مبالغی اندک (به نحوی که بار مالی چندانی برای آنها بوجود نیاورد) را روی هم می‌گذارند تا هدف از گلریزان تامین شود.

در دهه ۱۳۴۰، اولین صندوقهای قرض الحسنه ایران توسط بازاریان تهران در مساجد و با الهام از سنت گلریزان بوجود آمد، هدف این صندوقها کمک به ورشکستگان بازار بود هرچند فعالیتهای سیاسی نیز داشته و در پیشبرد انقلاب اسلامی نیز موثر بودند. در حال حاضر صندوقهای قرض الحسنه کارکردهای متفاوت اجتماعی و اقتصادی یافته و به عنوان یکی از ابزارهای مهم در تامین مالی اسلامی عمل می‌کنند.

فرآیند تامین مالی جمعی (Crowdfunding) شباهت بسیاری به سنت گلریزان و صندوق قرض الحسنه دارد. با این وجود نباید ساده اندیشانه موفقیت گلریزان را به برنامه های تامین مالی جمعی فعالیتهای اقتصادی تعمیم داد.

برای اجرای تامین مالی جمعی به شیوه نوین و برخط، هنوز هیچ واسطه شناخته شده ای وجود ندارد. هرچند برخی از شرکتهای خصوصی و تشکل های مدنی اقداماتی انجام داده اند (جدول - ۴). انتظار می رود با توجه به موفقیت این روش در سطح جهان اقدامات مشابه در ایران تسریع شود.

جدول-۴- درگاههای اینترنتی تأمین مالی جمعی در ایران

نام سایت/شرکت/تشکل	مدل تامین مالی جمعی	توضیحات
پول پل poolpol.com	پاداش	حوزه هنر
خیریه همت sandoghhemat.ir	اهدا	حمایت اجتماعی و خیریه
فاندلی fundly.ir	پاداش	
دونیت 2nate.com	اهدا	
فاندرایران www.fundiran.com	نامشخص	در حال ایجاد - به نظر میرسد محل سایت در امارات باشد.
crowdfund.ir	نامشخص	در حال ایجاد -

همانطور که در جدول بالا مشاهده می شود، هنوز هیچکدام از درگاهها از مدل مشارکت استفاده نمی کنند. مطابق با بررسی انجام شده، مبالغ جمع آوری شده برای پروژه های اقتصادی اندک است و مطابق با گزارشات غیررسمی تا تاریخ آذر ۹۳ از ۵ میلیون تومان برای یک پروژه تجاوز نکرده است. البته این امر در مورد موارد خیریه صدق نکرده و برخی از فراخوانهای خیریه همت دهها میلیون تومان جمع آوری کرده اند.

## آمادگی ایران برای بکارگیری مدل مشارکت مالی جمعی

از آنجا که تجربه ای در روش مشارکت مالی جمعی در ایران به طور مستند وجود ندارد، شاهدی نیز برای موفقیت یا شکست این روش و همچنین امکان ارزیابی اثرات مثبت یا منفی آن در دست نیست.

بانک جهانی در سندی که به منظور تشویق کشورهای در حال توسعه در بکارگیری مدل مشارکتی تامین مالی جمعی منتشر کرده است، انجام مطالعه ای اولیه و محدود به منظور برآورد میزان آمادگی کشورها در بکارگیری این ابزار را توصیه نموده و پرسشنامه ای نیز طراحی کرده است. این پرسشنامه در ایران نیز به طور محدود و در اندازه ای کوچک در میان کارآفرینان و سیاستگذاران در حال آزمون است. مطابق با نتایج مطالعه اولیه تا کنون به نظر می رسد ایران از بعد فناوری در وضعیتی آماده برای تامین مالی جمعی قرار دارد لیکن در بعد قوانین و مقررات دچار موانع مهمی است. همچنین از بعد فرهنگی نیز موانعی وجود داشته و اجرای این امر نیازمند اقدامات فرهنگ سازی است.

### نکات مهم از منظر سیاستگذاری:

۱- مشارکت مالی جمعی ابزار جایگزین و با ارزشی برای تامین مالی شرکتهای خرد، کوچک و متوسط است

جنبه های زیر در مشارکت مالی جمعی، آن را ابزار با ارزشی در تشخیص ایده های مورد پذیرش جامعه می سازد. بدیهی است نتیجه حاصل از پیاده سازی ایده های مقبول جامعه، افزایش تعداد شرکتهای موفق و با رشد بالا خواهد بود:



- **کارآبی:** فرآیند بررسی و مقایسه ایده های مختلف ، شرکتها و تیم مدیریت، از طریق یک کاسه کردن داده های متقاضی بر روی یک بستر (درگاه)، تسریع می شود. از طریق درگاه، مشارکت کنندگان دسترسی به تنوعی از داده های با اهمیت دارند: خصوصیات متقاضی، بازخورد کاربران و این که تاکنون چه میزان سرمایه جمع آوری شده است. دسترسی آزاد همگانی به این داده ها، نه تنها تصمیم گیری را ساده می کند، بلکه ارزیابی و قضاوت مشارکت کننده برای انتخاب و ترجیح برخی پروژه ها نسبت به سایرین را تسهیل می کند.

- **شفافیت:** داده های باز و تصمیم گیری اجتماعی، شفافیت را افزایش می دهند. کاربران درگاههای تأمین مالی جمعی (همانند شبکه های اجتماعی) به سرعت تقاضاهای شیادانه را افشاء کرده و متقاضیان وجوه را ناچار به وفای عهد می کنند. مطابق با تحقیقی که توسط دانشگاه پنسیلوانیا جهت ارائه به کنگره آن کشور صورت گرفته است، کمتر از ۰.۱٪ وجوهی که از طریق تأمین مالی جمعی دریافت شده، به دست کسانی رسیده که به تعهدات خود عمل نکرده اند. البته نمی توان منکر وجود خطر بالقوه شیادی در این فعالیت شد، بعنوان مثال در یکی از اعلام های عمومی Kickstarter پیش از افشاء شیادانه بودن تقاضا، نزدیک به ۱۲۰۰۰۰ دلار وجوه مردمی جمع آوری شده بود که تیم امنیتی درگاه مذکور بلافاصله اعلام را قطع کرده و مبالغ پرداخت شده را به صاحبان آن عودت دادند. با این وجود، ماهیت خودحفاظتی اکوسیستم این شیوه از تأمین مالی یکی از جذابترین جنبه های آن برای هر دو گروه کاربران و سیاستگذاران است.

- **فرصت اقتصادی عادلانه:** شاید یکی از قویترین منافع شیوه تامین مالی جمعی، ایجاد فرصت دسترسی تمامی کارآفرینان به منابع مالی باشد: بدون وثیقه، بدون سرمایه اولیه و بدون کسب و کار اولیه و راه اندازی شده.

در همین زمینه می توان از حضور سرمایه گذاران حرفه ای و حتی کمکهای دولت هم بهره برد. تامین مالی جمعی نه تنها کسب و کارهای نوپا بلکه کسب و کارهای کوچک و موفق موجود را نیز برای رشد و توسعه بیشتر می تواند هدف قرار دهد. صندوقهای سرمایه گذاری نیز می توانند با استفاده از همین محیط، سرمایه گذاران جدیدی را برای کسب و کارهای مورد حمایت خود و مراحل بعدی تامین مالی آنها شناسایی نمایند.

نوآوری تامین مالی جمعی هنوز در ابتدای راه است. دولت می تواند از طریق ایفای نقش فعال و پیش گسترانه در فعال سازی مشارکت مالی جمعی از پتانسیل آن در پیشبرد سیاستهای توسعه کارآفرینی در کشور استفاده نماید. این نوآوری می تواند با توجه به زیرساختهای موجود، خلاء ها و امکان سنجی ایجاد اکوسیستم لازم، در بخشهای مختلفی از فرآیند کارآفرینی بکار گرفته شود.

## ۲- مشارکت مالی جمعی برای موفقیت نیاز به اکوسیستم دارد.

نظامهای تامین مالی جمعی برای جلب اعتماد و کسب اعتبار نیاز به چیزی بیش از وجود متقاضیان کارآفرین و مشارکت کنندگان علاقمند دارد. چنین نظامی نیاز به اکوسیستم های پشتیبان و توانمندساز نظیر مقررات تسهیل کننده، فناوری و محیط امن تبادلات مالی و همچنین فرهنگ پذیرای این شیوه جدید از تامین مالی دارد.

عوامل کلیدی تسهیلگر برای توسعه اکوسیستم مشارکت مالی جمعی عبارتند از:

#### الف) مقررات اقتصادی:

- چهارچوب قانونی که شفافیت، سرعت، حجم و حوزه فعالیتهای تامین مالی را با توجه به زمینه آنها (فناوری اطلاعات و اینترنت، مبادلات درون مرزی و برون مرزی) پشتیبانی کند.
- بازار تنظیم شده ای که شکل گیری مشارکت جمعی را از طریق کاهش ریسک آن (از طریق آموزش، اطلاع رسانی، مقررات و پایش به منظور کاهش پدیده های "عدم تقارن اطلاعاتی"<sup>۱۷</sup> و "مخاطرات اخلاقی"<sup>۱۸</sup>) تسهیل نماید.
- وجود مقررات و سیاستهای تسهیلگر در ایجاد کسب و کارها و خروج آنها

#### ب) فناوری:

- دسترسی به اینترنت (سرعت و تنوع نحوه دستیابی)
- Web 2.0
- فناوری ارائه خدمات مبادلات امن مالی در بستر اینترنت

#### ج) انسجام و مشارکت اجتماعی

- استقبال از بحث و تبادل نظر در شبکه های اجتماعی
- وجود رویدادها و نهادهای حامی و مروج کارآفرینی نظیر مسابقات طرح تجاری، مراکز رشد، مشاوران کارآفرینی و نظایر آن برای کاهش پدیده "انتخاب بد"<sup>۱۹</sup>

---

<sup>17</sup>) Information Asymmetry

<sup>18</sup>) Moral Hazard

<sup>19</sup>) Inverse selection

## د) فرهنگ کارآفرینی

- فضاهای کاری مشترک نظیر مراکز رشد و شتابدهندگان کسب و کار
- مشاوره و مربی‌گری کارآفرینان
- تحمل ریسک و یادگیری از شکست
- شفافیت
- دیدگاه مثبت به مشارکت در سرمایه

دولت، از طریق دانشگاهها، مراکز رشد و سایر سازمانهای حامی کارآفرینی در کشور می‌تواند به مردم و کارآفرینان آموزشهای لازم نظیر چگونگی استفاده از محیط تأمین مالی جمعی و سرمایه‌گذاری را داده و آنها را از ریسکها و منافع بالقوه آن و همچنین مقررات مرتبط با موضوع برخوردار سازد. همچنین همین مسیر برای فرهنگ سازی قابل استفاده بوده و علاوه بر آن به دلیل اشاعه دانش موضوع، مخاطرات آن نیز کاهش خواهد یافت.

باید توجه داشت که ترویج سرمایه‌گذاری جمعی سیاستی متکی به خود نیست. در واقع این سیاست زمانی اثربخش است که در پیوند با برنامه‌های ظرفیت‌سازی کارآفرینی و نوآوری به منظور توسعه اشتغال به اجرا درآید.

### اقدامات لازم برای پیشبرد مشارکت مالی جمعی:

#### ۱- تحلیل وضع موجود و شناسایی خلاءها در برنامه‌های توسعه کارآفرینی و

**اشتغال:** برنامه‌های آموزش و مشاوره کارآفرینی اغلب فاقد راه‌حلهای تأمین مالی بوده و

کارآفرینان را برای کسب تسهیلات و منابع بانکی در فضایی غیرشفاف به حال خود رها

می کنند. شناسایی خلاء ها در مراحل مختلف چرخه عمر ایده تا بازار و تهیه نقشه راه برای کاهش خلاء ها و دستیابی به نرخ بالاتر موفقیت در برنامه های توسعه کارآفرینی و اشتغال ضروری است.

۲- **تهیه پیش نویس قوانین و مقررات لازم:** قوانین جاری کشور در راستای اجرای روش های سنتی تامین مالی طراحی شده اند و ممکن است موانعی برای اجرای تامین مالی جمعی ایجاد نمایند، لذا بررسی دقیق قوانین و مقررات موجود (قانون تجارت، اوراق بهادار و ...) و اصلاح احتمالی آنها ضروری است. علاوه بر آن، دولت ضمن تشویق برای مشارکت مالی جمعی، وظیفه حفاظت از حقوق مشارکت کنندگان و کارآفرینان را نیز بر عهده دارد. تجاری از قانونگذاری مشارکت مالی جمعی در سایر کشورها وجود دارد که بررسی آنها مفید است.

از آنجا که مشارکت مالی جمعی سازوکار جدیدی از کسب و کار را بوجود می آورد، می بایست تمام گروههای ذینفع از جمله کارآفرینان، سرمایه گذاران حرفه ای، کارگزاران و متخصصین رسانه های اجتماعی در تدوین قوانین و مقررات مشارکت داشته باشند.

۳- **توسعه آزمایشی درگاه واسط و خدمات پشتیبانی:** ایجاد یک درگاه واسط آزمایشی و اجرا به صورت محدود و کنترل شده (پایلوت)، می تواند در تشخیص نقاط ضعف و مشکلات احتمالی اجرای گسترده، موثر بوده و جامعه را از پیامدهای منفی بالقوه این ابزار جدید دور سازد.

۴- **ظرفیت سازی برای مشارکت مالی جمعی:** اجرای صحیح مشارکت مالی جمعی نیاز به آموزش و پشتیبانی از هر دو گروه کارآفرینان (چگونه با این شیوه بتوانند به موثرترین

نحو وجوه مردمی را جذب کنند) و مشارکت کنندگان (از مشارکت انجام شده چه انتظاراتی می توانند داشته باشند) دارد. علاوه بر آن فرهنگ عمومی را باید برای پذیرش آن (منافع و مخاطرات) آماده کرد.

#### ۵- یکپارچه سازی با برنامه های فعلی توسعه کارآفرینی و اشتغال: مشارکت مالی

جمعی یک سیاست متکی به خود نیست. موفقیت کسب و کارهای نوزاد و نوپا را نمی توان تنها با ابزار مالی تضمین کرد. آموزش، مشاوره و تامین مالی ابزارهای مکمل هستند که در فضای کسب و کار مناسب اثربخش خواهند بود. علاوه بر آن هرچند برنامه مشارکت مالی جمعی در ظاهر می تواند به صورت مستقل اجرا بشود اما اجرای آن نیاز به هماهنگی میان دستگاهها و نهادهای قضایی، مالی و تخصصی در رابطه با شرکتهای کوچک و متوسط، نوآوری و کارآفرینی دارد. برای تسریع در موفقیت مشارکت مالی جمعی و همچنین استفاده بهتر از بودجه های دولتی موجود، بهتر است این برنامه با برنامه های فعلی حمایتی تجمیع شود.

#### کلام آخر:

تامین مالی جمعی فقط یک حرکت جمعی زودگذر نیست. ابزاری خودجوش است که نیاز جامعه جهانی با استفاده از پیشرفت فناوری آن را بوجود آورده و برخی دولتها برای حفظ حقوق ذینفعان و همچنین استفاده از منافع حاصل از قدرت جمعی، آن را از طریق تدوین قوانین و مقررات و نظارت بر آن، به رسمیت شناخته اند. این ابزار قادر است فرهنگ کارآفرینی و سرمایه اجتماعی را ارتقاء بخشیده و از این طریق توسعه اقتصادی و اجتماعی را در جوامع تسریع نماید.

انتشار فناوریهای نوین در جوامع، بطور بالقوه دارای پیامدهایی است که می تواند مطلوب (پاداش) یا نامطلوب (ریسک) باشد. مدل تامین مالی جمعی نیز فارغ از این پیامدها نیست، با این وجود به نظر می رسد در انواع مبتنی بر اهدا، پاداش و قرض، از آنجا که توافقی اولیه، ساده و کاملاً روشن بین تأمین کنندگان وجوه و دریافت کننده وجوه در آنچه مبادله می شود صورت می گیرد، مداخله گسترده و نظارت مستقیم دولت مشروعیت و ضرورت چندانی نداشته و قوانین مدنی دارای قدرت کافی برای جلوگیری از سوء استفاده های احتمالی کفایت داشته باشند

اما در مدل مبتنی بر مشارکت انبوه مردم در کسب و کار، موضوع کاملاً متفاوت است. این مدل، پیچیده ترین نوع تامین مالی جمعی است؛ ریسک سرمایه گذاری در آن، به دلیل ماهیت کسب و کارهای کارآفرینانه، بالا بوده و سرمایه گذاران عمدتاً غیرحرفه ای هستند. علاوه بر آن ریسک سوء استفاده کلاهبردان را نیز به همراه دارد. به همین دلیل دولتها می بایست با تنظیم مقررات و سازوکارهای نظارتی مناسب، هر دو نوع ریسک را کاهش دهند. علاوه بر آن، مدل تامین مالی جمعی زمانی موفقیت آمیز خواهد بود که با مذهب و هنجارهای فرهنگی کشورها همخوانی داشته باشد. در کشور ایران حداقل دو شاهد برای وجود چنین همخوانی وجود دارد: اول، سابقه طولانی در تامین مالی خیرانه (گلریزان) و دوم تطابق مدل مشارکت با قوانین شرعی و خدمات مالی بدون ربا که آنرا به عنوان روشی مکمل در کنار سایر شیوه ها، حتی در موسسات مالی و بانکها مناسب می سازد.

با این وجود استفاده از این شیوه تامین مالی پادشاهی نیز برای جوامع (و به همین واسطه برای دولتها) به همراه دارد. مشارکت مالی جمعی نه تنها ایجاد کسب و کارهای جدید را تسهیل می کند بلکه سرمایه اجتماعی را نیز ارتقاء می دهد. در این شیوه، روحیه تعاون و همکاری

تقویت می شود. اجتماعاتی تشکیل می شود که با استفاده از خرد جمعی تصمیم گیری کرده، یکدیگر را در پذیرش ریسک تشویق کرده و آن را در میان خود تقسیم می کنند (از این منظر، با روش اعتبارات خرد مشابهت دارد). از سویی، اعتماد انبوه مردم به کارآفرین، مسئولیت پذیری وی را افزایش می دهد. پیوندی که از این طریق ایجاد می شود فراتر از پیوند مالی بوده و شکل حمایتی به خود می گیرد. مشارکت کنندگان احساس دلسوزی به کسب و کاری که خود بانی آن بوده اند داشته و به هر طریقی به آن کمک می کنند (از این منظر، با ورود به بازار سرمایه و خرید سهام شرکتهای موجود و کسب منفعت متفاوت است). علاوه بر آن، مردم اختیار پیدا می کنند که آزادانه در خصوص محل و چگونگی استفاده از وجوه مازاد (پس انداز) خود تصمیم بگیرند؛ کاری که در نظام بانکی و سایر موسسات مالی امکان پذیر نیست. در این مدل، پول مردم مستقیماً به چرخه تولید کالا و خدمت وارد می شود و در صورتی که نظام اطلاع رسانی و پاسخگویی به خوبی طراحی شود، سواد کسب و کار در اجتماع افزایش می یابد، که خود رونق بیشتر کسب و کار و کارآفرینی در جامعه و توسعه اقتصادی و اجتماعی را به دنبال خواهد داشت.

از این رو و با توجه به ظهور نشانه هایی از حضور اولیه رویکرد تامین مالی جمعی ایده ها و کسب و کارهای نوآورانه و کارآفرینانه در کشور در کنار مزایا و مخاطرات بالقوه این رویکرد بویژه در مدل مشارکتی آن، طرح بحث در شورایی عالی اشتغال و اقدام زودهنگام و هوشمندانه دولت در بررسی و طراحی سازوکارهای مناسب و قابل نظارت، به منظور کاهش مخاطرات و استفاده بهینه از خرد و مشارکت جمعی و پرتوان مردمی، در استقبال از این پدیده جمعی ضروری به نظر می رسد. لذا پیشنهاد می گردد سازمان بورس و اوراق بهادار به این موضوع پرداخته و ضمن



بررسی قوانین و مقررات موجود، در سقف زمانی معینی راهکارها و سازوکارهای لازم برای استفاده بهینه از این پدیده را ارائه دهد.

در پایان از آنجا که موفقیت یا شکست تامین مالی جمعی ارتباط تنگاتنگی با رفتارهای اجتماعی دارد، بررسی رفتار مردم کشور و مشاهده چالشهای احتمالی در این حوزه ضروری است. مرکز مطالعات ریاست جمهوری با همکاری سایت Plus Idea مدتی است که با استفاده از ابزارهای مجازی به بررسی رفتار جمعی در مواجهه با پدیده های مبتنی بر Crowd پرداخته اند. بدیهی است نتایج این مطالعات در طراحی سازوکار مناسب مثمرتر خواهد بود.

علاوه بر آن اجرای محدود تامین مالی جمعی در چند طرح کارآفرینی (به عنوان پایلوت) می تواند در تشخیص چالشها و پتانسیلهای این ابزار بسیار موثر باشد. از این رو، دفتر توسعه کارآفرینی وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی ضمن توجه به برخی از ضروریات ناشی از تجارب گذشته نظیر لزوم وجود مشاوره و مربی گری برای بالابردن احتمال موفقیت کسب و کارهای کارآفرینانه و نوپا در کشور و همچنین به لزوم تضمین وجوه اولیه مشارکت کنندگان در دوره پایلوت به دلیل پرهیز از ایجاد جهت گیری منفی اولیه، و لزوم همخوانی اقدامات با قوانین و مقررات موجود کشور طی دوره مطالعاتی سازمان بورس، سازوکاری را بر پایه استفاده از پتانسیل تعاون، پیش بینی کرده است که در مرحله پایلوت قابل اجرا است (پیوست -۲).