

## رویکردی جدید در تأمین مالی خوشه های صنعتی از طریق مدل های مشارکتی و صندوق سرمایه گذاری خطرپذیر

دکتر کورش پرویزیان مدیر عامل بانک  
ندا آذرخش، کارشناس مدیریت امور برنامه ریزی و توسعه

قسمت آخر

واژگان کلیدی:

خوشه های صنعتی، خوشه های صادرات گرا، صندوق سرمایه گذاری خطرپذیر، PPP، SPV

هماهنگی منابع فراهم شده از جانب ذی نفعان - کارآفرینان، دولت و بانکها - را تضمین نماید تأمین مالی پروژه دشوار خواهد بود. ساختار تأمین مالی بر اساس مشارکت بخش دولتی و خصوصی در همین راستا بوجود آمده است.

**جزئیات این ساختار به شرح زیر است:**

الف- تمامی پروژه های خوشه بر اساس مشارکت بخش دولتی و خصوصی سازماندهی می شوند.

ب- در حالی که کمک های دولت عموماً محدود به تأمین بخشی از زیرساخت متداول می باشد، کاربران درون خوشه می بایست هزینه های باقیمانده را از طریق ترکیبی از سهام و بدهی متقبل شوند.

ج- شرکتها که از نوع شرکت کوچک و متوسط هستند در موقعیتی نیستند که از تأمین مالی نهادی بدون ضمانت یا وثیقه استفاده کنند. گروه بندی این شرکتها در چارچوب SPV، با ساختارهای مالی/ قراردادی مناسب، جریان تأمین مالی نهادی درون خوشه/واحدها را ممکن می سازد، بدون اینکه از هر کارآفرین وثیقه ای دریافت شود.

د- بر اساس تعداد سهام اعضا و کمک های دولتی، SPV اقدام به استقراض از نهادهای مالی می نماید تا خوشه را توسعه دهد. این بدهی ها بوسیله جمع آوری سهم هزینه (شارژ) ماهیانه از اعضا به تناسب ناحیه اشغال شده توسط آنها در خوشه بازپرداخت می شود. چارچوب قراردادی میان SPV و اعضا این امر را ضمانت می کند

### ساختار تأمین مالی پروژه از طریق مشارکت بخش دولتی و خصوصی

در هر خوشه صنعتی، مجموعه ای از اجزای اصلی وجود دارند که لزوماً باید از طریق کارآفرینان یا توسعه دهندگان خوشه چه از بخش دولتی و چه از بخش خصوصی فراهم شوند. برای تهیه این اجزا، سرمایه لازم است. انواع روش های تأمین مالی برای یک خوشه صنعتی نساجی معمولی که در یک کشور در حال توسعه متداول است در جدول زیر آورده شده است:

اجزا	منبع تأمین سرمایه		
	کارآفرین	دولت	بانک
زمین	*		
کارخانه و ماشین آلات	*		*
ساختمان	*		*
زیرساخت درون خوشه	*	*	
زیرساخت بیرونی		*	

مشاهده می شود که بدون داشتن یک ساختار تأمین مالی نوآورانه که



الف- دولت، زیرا حمایت‌های مالی دولت به مصرف تأمین مالی پروژه می‌رسد، یعنی صرف هدف واقعی خود می‌شود.  
 ب- مؤسسات مالی، از جنبه تقبل بازپرداخت وامها از جانب SPV با حداقل هزینه‌های تراکنش با پوشش ضمانت مناسب که بدلیل درجه اعتباری بهتر SPV نسبت به شرکتهای کوچک و متوسط بازپرداخت بهتر را تضمین می‌نماید.  
 ج- شرکتهای کوچک و متوسط، که طرحهایشان قابل پذیرش در بانک می‌شود و می‌توانند به تأمین مالی نهادی دست یابند، که در غیراین صورت به صورت انفرادی برایشان به سختی امکان‌پذیر است.

### نقش مدیر PPP در توسعه خوشه

وظایفی که در توسعه چنین خوشه‌هایی باید انجام شوند بسیار پیچیده‌اند. این وظایف شامل شناسایی و بسیج نمودن شرکتهای کوچک و متوسط، سازماندهی SPV، توسعه DPR، حصول اطمینان از کفایت سرمایه، توسعه ساختارهای قراردادی و حقوقی مناسب، حصول اطمینان از وجود زیرساخت خارجی مناسب در زمینه‌هایی چون ارتباطات و آب و برق، و طراحی و پیاده‌سازی خوشه می‌باشد.

فرآیند توسعه خوشه در شکل زیر مشاهده می‌شود:

و مکانیزمی را برای اقدامات لازم در صورت عدول هریک از اعضا از پرداخت سهم خود فراهم می‌آورد.  
 ه- می‌توان یک صندوق خدمات بدهی تحت کنترل SPV ایجاد نمود که هریک از شرکتهای عضو ماهیانه مبلغی را به آن پردازد (درصدی از شارژ ماهیانه تأمین مالی). این مبلغ توسط SPV برای موارد ضروری استفاده می‌شوند. زمانی که ذخیره صندوق با مبلغ باقیمانده بدهی برابر شد، اعضا دیگر شارژ ماهیانه را پرداخت نمی‌کنند و موجودی صندوق برای بازپرداخت بدهی مورد استفاده قرار می‌گیرد.  
 و- واحدها مبلغی از پیش تعیین شده را برای عملیات و نگهداری تجهیزات درون خوشه به SPV پرداخت می‌کنند.  
 ز- چنین مکانیزمی اعتماد زیادی در بانکها ایجاد می‌کند تا بدون تکیه بر ضمانت و وثیقه، اقدام به وام دادن نمایند. به علاوه، هزینه‌های مدیریت و تراکنش برای استقراض مبلغ جزئی از جانب شرکتهای از طریق این چارچوب کاسته می‌شود.  
 ح- مجموعه‌ای از بانکها عهده دار تأمین مالی هر خوشه می‌شوند تا به این ترتیب ریسک تقسیم شده و به حداقل برسد و دیگر نیازی به مستندسازی وام برای هر بانک به صورت مجزا وجود ندارد.  
 این ساختار تأمین مالی پروژه یک راه‌حل برنده- برنده برای تمامی ذی‌نفعان عمده در فرآیند است:

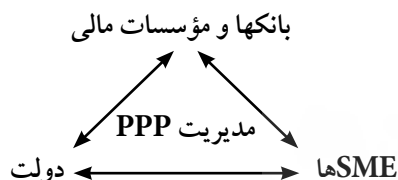




علاوه بر خدمات فوق، ممکن است مدیر PPP قسمتی از سهام SPV را نیز تملک نماید و به این ترتیب در پروژه شریک شده و نسبت به موفقیت و شکست خوشه تعهد بیشتری داشته باشد.

انگیزه یا پاداش مالی برای مدیر PPP در وهله اول مبلغی است که تحت عنوان مدیر تأیید شده از جانب دولت برای طراحی و پیاده سازی طرح دریافت می کند؛ همچنین در قبال خدماتی که به شرکتها و SPV ارائه می نماید مبلغی را دریافت می نماید، به علاوه بازگشت سرمایه ای که در SPV اتفاق می افتد.

با توجه به محدودیتهای ساختاری بسیاری از سازمانهای دولتی و ظرفیت محدود صنایع در برابر چنین وظایفی، نقش یک سازمان حرفه ای واسط، که ذی نفعان مختلف را گرد هم آورده و چالشهای آنان را مورد بحث قرار دهد ضروری است. شکل زیر این نقش را نمایش می دهد.



برای انجام این وظایف، یک چنین سازمان حرفه ای واسطی باید مهارتهای مربوط به ظرفیت سازی، توسعه پروژه، تأمین مالی، پیاده سازی و O&M پروژه های زیرساختی بر مبنای PPP را داشته باشد.

بنابراین نقش مدیر PPP بیش از یک مربی و شریک در فرآیند توسعه خوشه است و در آن نقشهای خدمات رسانی، توسعه زیرساخت و مؤسسه مالی ترکیب می شود. وجود چنین چارچوب نهادی یک پیش شرط اساسی برای توسعه پایدار خوشه ها بر اساس PPP می باشد.

### جمع بندی

این مقاله اهمیت خوشه ها در رقابت پذیری بین المللی اقتصادهای در حال توسعه و گذار و نیازها و گزینه های تأمین مالی آن را مورد بحث قرار داده است. در محیط رقابتی که امروزه به سرعت رو به جهانی شدن پیش می رود ساختار مشارکت بخش دولتی و خصوصی از اهمیت بسیار زیادی برخوردار می باشد. چارچوب ذیل عوامل کلیدی تعیین کننده ای را که می باید در چنین برنامه هایی وجود داشته باشند فهرست کرده است. در این چارچوب این اجزای کلیدی در سه سطح طبقه بندی شده اند، سطح خرد یا سطح شرکت و خوشه، سطح میانی یا فرموله سازی پروژه در سطح نهادی، و سطح کلان یا سطح محیط کلی سیاستهای دولت و محیط تجاری. این چارچوب می تواند به عنوان یک چک لیست یا ابزار تحلیل فاصله برای بررسی وجود یا فقدان این عوامل و فعالیتها در هر برنامه توسعه خوشه بکار برده شود.

تحلیل نقش مدیر PPP نشان می دهد که محدوده وسیعی از فعالیتها و خدمات باید برای توسعه پایدار خوشه انجام شوند که عبارتند از:

### فعاليتها و خدمات مورد نیاز برای توسعه خوشه

#### الف- توسعه پروژه

۱- شناسایی واحدهای صنعتی بالقوه، و برانگیختن و بسیج نمودن آنها به منظور حصول اطمینان از وجود انبوه قابل توجهی از کارآفرینان که تمایل به استقرار واحدهایشان در خوشه و عضویت در SPV دارند.

۲- کمک به کارآفرینان در تأسیس SPV

۳- کمک به SPV در خرید زمین مناسب و آماده سازی محیط

۴- آماده سازی یک DPR که پوشش دهنده جنبه های فنی، مالی، نهادی و O&M خوشه باشد.

۵- تسهیل فرایند تأیید پروژه توسط دولت برای تأمین بخشی از هزینه های زیرساخت

#### ب- مهندسی و تدارکات

۱- کمک به SPV در طراحی و مهندسی دقیق ساختمانهای کارخانجات، زیرساخت و سایر تجهیزات متداول درون خوشه

۲- کمک به SPV در فرایند مناقصه و انتخاب بنگاه سازنده تأسیسات و اماکن

#### ج- کفایت سرمایه

۱- کمک به SPV در جذب منابع از مؤسسات مالی به صورتی که منابع مالی لازم در زمان شروع به کار آژانس ساخت و ساز تأمین شده باشد.

#### د- انجام پروژه

۱- نظارت بر ساخت و ساز و حصول اطمینان از تکمیل پروژه در زمان مقرر طبق جزئیات و بودجه مشخص شده.

#### ه- ظرفیت سازی SPV

۱- آموزش اعضای SPV در زمینه های مالی، حقوقی و مدیریتی مربوط به خوشه

۲- آموزش SPV و اعضای در زمینه های مختلف نظیر استانداردها، الزامات، کیفیت و...

۳- تسهیل برنامه های مهارت افزایی

#### و- شناسایی منابع تکنولوژی

۱- کمک به SPV و کارآفرینان در انتخاب تکنولوژی مناسب

۲- کمک به SPV در خرید عمده ماشین آلات به منظور کاهش هزینه ها

#### ز- بازاریابی

۱- کمک به SPV در استقرار روابط بازار

## چارچوبی برای برنامه‌های تأمین مالی خوشه‌های صنعتی

سطح	اجزاء	شاخصها
خرید	خوشه و کارآفرینان	<ul style="list-style-type: none"> <li>• وجود تعداد متنابهی کارآفرین</li> <li>• محصول دارای بازار بالقوه</li> <li>• مکان مناسب برای بهره‌گیری از خوشه‌های موجود</li> <li>• وجود "خوشه‌آفرین" که بتواند نقش پیشگام را ایفا نماید</li> <li>• فرهنگ همکاری و اعتماد متقابل میان کارآفرینان</li> </ul>
	توسعه خوشه	<ul style="list-style-type: none"> <li>• وضوح در رویکرد، حق‌الملک‌کاری به جای انجام کار پراکنده</li> <li>• سرمایه‌گذاری منابع در توسعه پروژه</li> </ul>
میانی	تأمین مالی پروژه	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ساختار تأمین مالی نوآورانه به منظور قابل پذیرش شدن SMEها و پروژه در بانک</li> <li>• کفایت سرمایه پروژه قبل از شروع به فعالیت</li> <li>• ساختار/تنظیمات مناسب برای بازپرداخت وامها</li> </ul>
	مالکیت پروژه	<ul style="list-style-type: none"> <li>• حرکت از رویکرد «اتحادیه‌های صنعتی» به رویکرد SPV بر مبنای PPP با دید تجاری</li> <li>• مالکیت SPV توسط کارآفرینان با داشتن سهام اکثریت</li> </ul>
میانی	مدیریت پروژه	<ul style="list-style-type: none"> <li>• یک نهاد مدیریت پروژه حرفه‌ای که نقش‌های خدمات‌رسانی، توسعه زیرساخت و مؤسسه مالی را ترکیب کند تا فرآیند را از مفهوم به اجرا برساند</li> <li>• ساختار نظارتی مناسب</li> </ul>
	O&M پروژه	<ul style="list-style-type: none"> <li>• چارچوب مناسب برای O&amp;M خوشه از طریق جمع‌آوری شارژ از کاربران</li> </ul>
کلان	ارتباطات تکنولوژی و بازاریابی	<ul style="list-style-type: none"> <li>• شناسایی ترکیب محصول مناسب با بازار قابل اطمینان</li> <li>• شناسایی منابع ماشین‌آلاتی که مناسب محصولات مورد نظر باشد، ترجیحاً از طریق SPV، به گونه‌ای که از طریق خرید عمده، به کاهش هزینه منجر شود</li> <li>• استقرار روابط بازار با خریداران بالقوه، و برنامه‌هایی برای تجمع منابع به گونه‌ای که از مزیت ناشی از اقتصاد مقیاس استفاده شود</li> </ul>
	چارچوب سیاست	<ul style="list-style-type: none"> <li>• سیاست/طرح دولت که باید منعطف بوده و برنامه و مالکیت صنعت کاربر را تشویق نماید</li> <li>• تأمین بخشی از هزینه‌های زیرساخت به گونه‌ای که پروژه از نظر مالی توجیه‌پذیر باشد</li> <li>• رویکرد پیش‌فعالانه دولت به توسعه پروژه به شکل تأمین کمک‌های فنی از طریق آژانسهای حرفه‌ای مدیریت پروژه</li> </ul>
	محیط بازار و تجارت جهانی	<ul style="list-style-type: none"> <li>• محیط تجارت جهانی مساعد برای محصولات مشخص شده به گونه‌ای که اعضای صنعت را تشویق به سرمایه‌گذاری نماید</li> </ul>



شایان ذکر است در کشور ایران نیز طی سالهای اخیر توجه زیادی به مفهوم SMEها و نقش آن در فرآیند توسعه اقتصادی و ایجاد اشتغال شده است و برنامه‌های حمایتی زیادی به اجرا گذاشته شده است که شاخص‌ترین آنها طی دو سه سال اخیر، همان طرح بنگاههای زودبازده اقتصادی است.

رویکرد اصلی در برنامه‌های حمایت مالی کشور از SMEها، اعطای مستقیم وام به آنان بوده است که در مواردی، اثربخشی کامل این روش مورد تردید قرار گرفته است و همواره نگرانیهایی در مورد انحراف منابع وجود داشته است. استفاده از رویکرد تأمین مالی خوشه‌های صنعتی از طریق مدل‌های مشارکتی و صندوق سرمایه‌گذاری خطرپذیر می‌تواند یک رویکرد جدید و قابل اجرا در بخشهای حمایتی باشد؛ به خصوص از منظر نقش آن در تضمین بازپرداخت وامها و همچنین رویکرد خاصی که به بحث تأمین مالی دارد و اطمینان بیشتری که در خصوص اثربخشی وامهای اعطایی و عدم انحراف آنها وجود دارد، یک مدل مناسب برای شرایط کشور می‌باشد. از این رو شایسته است که در سیاستگذارها و برنامه‌های توسعه صادرات مورد توجه و بررسی قرار گیرد. ■

#### منابع

- Cavusgil, S.T., Cellich, c., Khan, S. H., Subramanian, T. S. R., and Suttle, A. D., ۱۹۹۳, Exports from Small and Medium-sized Enterprises in Developing Countries, ITC, Geneva
- Humphery J. and Schmitz H., ۱۹۹۵, Principles for Promoting Clusters & Networks of SMEs, Unido, Institute of Development Studies, University of Sussex, U. K.
- Nadvi, Kh., ۱۹۹۵, Industrial Clusters and Networks, Unido, Small and Medium Industries Branch
- Singh, D., ۲۰۰۶, Financing Export Clusters Options and Implications for Strategy Makers, ITC, Cape Town, South Africa

• دین محمدی، دل انگیزان و صادقی، بررسی جایگاه خوشه‌های صنعتی در کسب مزیت رقابتی و توان صادراتی (مورد صنعت نساجی پوشاک چین)، مجله تعاون، شماره‌های آذر ماه و دی ماه ۱۳۸۵

• بیگدلو، اصولیان، ماهیت و نقش سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر در اقتصاد (راهکارهای کاربردی برای ایران)، مجموعه مقالات دومین کنفرانس ملی سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر

• رستمی، محمد، چالشهای سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر در ایران، اسفند ۸۵