

راهبردهای تأمین مال جمع در راستای مشارکت حداکثری افراد جامعه در فعالیتهای اقتصادی مبتنی بر بند اول سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی

محمد ذاکری نیا^۱

چکیده

مدل تأمین مالی جمعی یکی از روش‌های نوین برای تأمین مالی پروژه‌های عام‌المنفعه یا دارای ریسک بالا است که از عهده مؤسسات مالی و بانک‌ها بر نمی‌آید و اغلب رغبتی به این پروژه‌ها نشان نمی‌دهند. این مدل که شباهت زیادی به آیین سنتی گلریزان دارد، دسترسی کارآفرینان به سرمایه مورد نیاز را با کمک اهرم جمعیتی و سرمایه خرد افراد فراهم می‌کند. بحران مالی سال ۲۰۰۸ زمینه بروز و ظهور این ابزار را در سطح جهانی فراهم کرد، اما همچنان این روش در ایران در ابتدای راه است. لذا، مطالعه تجربه کشورهای هم‌چون چین، در صورتی که با اقتضای فرهنگ و اجتماع ما هم‌نوا شود، نسخه مورد اعتنا و بارزشی است. از جمله مهم‌ترین چالش‌های پیش روی تأمین مالی جمعی در ایران، اوضاع نابسامان اقتصادی و سطح پایین قدرت خرید مردم، هزینه فرصت بالای کارآفرینی در مقابل دلالتی و ضعف فرهنگ جمع‌سپاری است. چالش‌هایی که راهکار آن در اجرای درست سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی نهفته است. با عنایت به اهمیت جایگاه تأمین مالی در فضای اقتصادی و مفاهیمی مانند درون‌زایی، مردمی‌سازی و استفاده از حداکثر ظرفیت ملی در رشد و پیشرفت اقتصادی که از جمله نکات کلیدی مستخرج از ابلاغیه سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی است، می‌توان توسعه ابزار تأمین مالی جمعی را به‌عنوان راهبردی قطعی برای نیل به این اهداف در دستور کار قرار داد.

واژگان کلیدی: تأمین مالی جمعی، جمع‌سپاری مالی، اقتصاد مقاومتی، مردمی‌سازی اقتصاد، توزیع ریسک.

مقدمه

اقتصادی را در جغرافیای مشخصی منعکس کند. در لایه عمیق‌تر تحلیل، میزان تولید هر کشور رابطه مستقیمی با فرصت‌های شغلی و کیفیت توزیع منابع تولیدی میان افراد جامعه دارد. برای همین، سیاست‌گذاران همواره در تلاش‌اند تا با ایجاد سازوکارهای لازم، ضمن حمایت از کار و سرمایه‌های داخلی، شکوفایی و رونق اقتصاد ملی خود را رقم

اقتصاد یکی از معیارهای اساسی در میزان توسعه‌یافتگی هر کشور و مبنایی قوی برای مقایسه جوامع با یکدیگر است. تولید ملی از جمله شاخص‌های اقتصادی متعارف در سطح جهانی است که به‌رغم برخی اشکالات، به‌صورت اجمالی می‌تواند توصیفی از وضعیت کشورها ارائه و کمیت فعالیت‌های

۱. دانشجوی کارشناسی ارشد، اقتصاد بین‌الملل، دانشکده معارف اسلامی و اقتصاد، دانشگاه امام صادق علیه‌السلام، تهران، ایران

از این رو نیاز به روش‌های جدیدی برای سرمایه‌گذاری در این نوع پروژه‌ها احساس می‌شود که هم از چابکی و سرعت عمل بالا برخوردار باشد و هم توان پذیرش ریسک‌های بالا را داشته باشد.

ایده محوری در تأمین مالی جمعی، جذب سرمایه‌های خرد با استفاده از قدرت اهرم جمعیتی به جای تأمین مالی در حجم بالا از افراد و نهادهای محدود است. ارزیابی پروژه‌ها و انتخاب موارد عملیاتی برای جذب سرمایه در این مدل دارای اهمیت بسزایی است، اما در صورت شکست پروژه، زیان توزیع شده میان جامعه هدف بخش بسیار کوچکی از دارایی افراد است که صدمه‌ای بزرگ به شمار نمی‌آید. بدیهی است در این روش، ریسک تأمین سرمایه کاهش و مشارکت افراد در فعالیتهای مولد افزایش می‌یابد.

طبق استانداردهای تعیین شده از سوی بانک جهانی، فرایند تأمین مالی جمعی^۱ در کشورهای در حال توسعه باید شامل بسته‌ای از چهار مؤلفه تدوین قوانین و مقررات، شکل‌گیری اجتماع، فراهم کردن زیرساخت‌های فناوری و پیوست مسائل فرهنگی باشد (World Bank, 2013).

تأمین مالی جمعی دارای سه بازیگر اصلی است که عبارت‌اند از کارآفرین یا صاحب ایده، واسطه تأمین سرمایه یا پلتفرم و مشارکت‌کنندگان که وجود هر یک برای تکمیل این چرخه لازم و ضروری است (عساکره، زرنندی و افشارپور، ۱۳۹۴-الف). در شکل شماره ۱، سه بازیگر اصلی تأمین مالی جمعی به همراه مزیت‌های این روش برای هر کدام نمایش داده شده است.

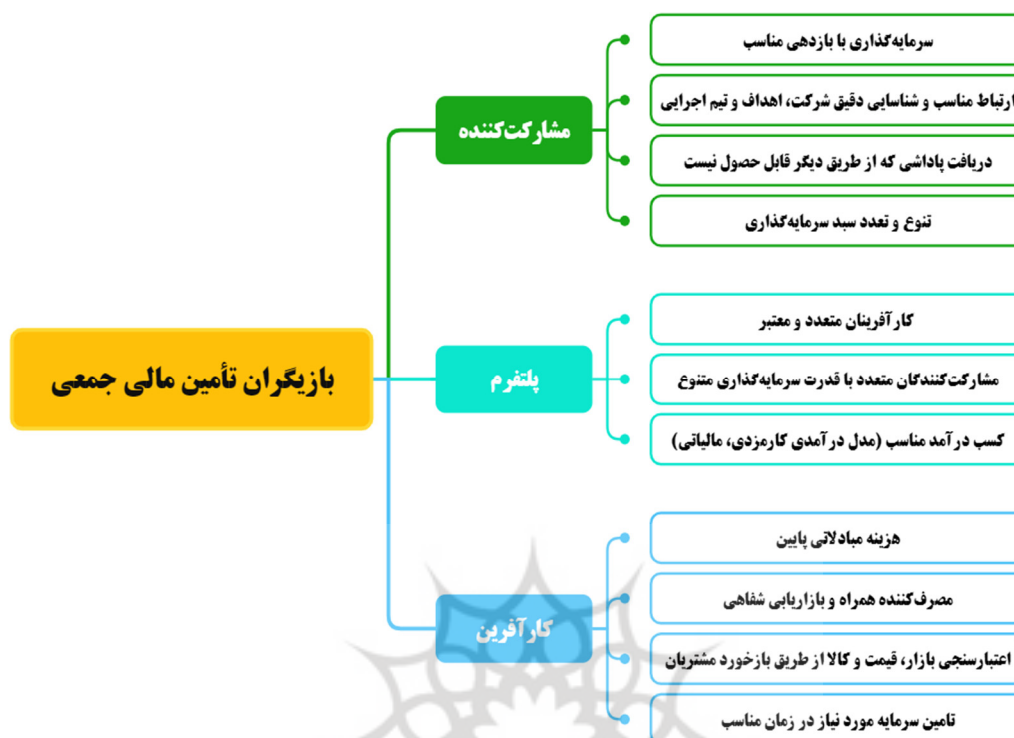
در این فضا، انگیزه مثبت برای فعالیتهای نیروهای انسانی کارآمد و حمایت سرمایه‌گذاران شکل گرفته است که این حرکت موافق چرخه‌ای سبب جذب سرمایه و نیروی کار خارجی می‌شود و در نهایت، زمینه رشد تصاعدی اقتصاد را فراهم می‌کند. در واقع، یکی از محرک‌های اصلی پیشرفت و توسعه اقتصادی، افزایش سرمایه‌گذاری است که می‌تواند تخصیص مطلوب منابع میان بخش‌های مختلف اقتصاد را در راستای تقویت توان تولید به کار بگیرد (جلایی اسفندآبادی و صمیمی، ۱۳۹۳).

در ادبیات عامه پول را موجودی ترسو عنوان می‌کنند. در فضای آکادمیک نیز با عنوان ریسک‌گریزی سرمایه از آن یاد می‌شود. این در حالی است که ایده‌های نوآورانه و شکل‌گیری فرصت‌های جدید شغلی نیازمند سرمایه‌های هنگفت و تحمل شرایط نااطمینانی بالایی است. درحقیقت، یکی از مهم‌ترین مسائل در شکل‌گیری و رشد ایده‌های نوآورانه، تأمین مالی است. موارد متعددی بوده که به دلیل مسائل مالی، امکان بروز و ظهور نیافته و حتی در مراحل ابتدایی به خاطر محدودیتهای مالی، با شکست مواجه شده است.

با توجه به اینکه غالب صاحبان ایده از فقدان منابع مالی کافی رنج می‌برند، به‌ناچار برای تحقق ایده‌های خود از روش‌های مبتنی بر بدهی یا سهام برای تأمین مالی پروژه استفاده می‌کنند. این روش‌ها افزون‌بر مسیر طولانی و بوروکراسی‌های پیچیده، توان پذیرش ریسک‌های بالا را در پروژه‌های نوآورانه ندارند.

1. Crowdfunding

شکل ۱- مطلوبیت‌های نقش‌آفرینان در اکوسیستم تأمین مالی جمعی پروژه‌های نوآورانه



مأخذ: یافته‌های پژوهش.

۱۸۷۶ استفاده شد. بخشی از تأمین مالی این پروژه با فروش نمادهای مجسمه آزادی در اندازه کوچک یک‌دلاری و بزرگ پنج‌دلاری انجام شد. همچنین، بالاترین اهداکنندگان نیز به‌عنوان یادبود، سکه‌های طلا دریافت می‌کردند. این روش در سال‌های بعد با عناوینی مانند حمایت مالی پولیتزر، جمع‌آوری پول با مسابقات بوکس، نمایشگاه‌های هنری و تئاتر ادامه و تکامل یافت. برای مثال، روزنامه *ورلد* در پنج ماه توانست ۱۰۲ هزار دلار کمک مالی از ۱۲۵ هزار نفر جمع‌آوری کند. بسیاری از این کمک‌های مالی حدود یک دلار یا کمتر بودند. در پایان، به‌عنوان قدردانی از مشارکت‌کنندگان در پروژه، روزنامه *ورلد* اسامی افراد را صرف‌نظر از مقدار کمکی که کرده بودند، منتشر کرد. (Freedman & Nutting, 2015)

با عنایت به مفاهیم حاکم بر سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی، رویکرد درون‌زایی و مردمی‌سازی اقتصاد یکی از مسیرهای قطعی پرونرفت از مشکلات مزمن اقتصادی کشور است. درحقیقت، استفاده درست از ظرفیت نیروی کار جوان و سرمایه‌های خرد مردمی می‌تواند به‌عنوان موتور محرک، عامل توسعه اقتصادی کشور به‌ویژه در پروژه‌های نوآورانه و با ریسک بالا باشد. در این پژوهش به بررسی تأمین مالی جمعی به‌عنوان راه‌حل مطلوب برای سرمایه‌گذاری در پروژه‌های مخاطره‌آمیز پرداخته می‌شود.

تأمین مالی جمعی

بررسی تاریخی نشان می‌دهد که نخستین بار از تأمین مالی جمعی برای ساخت مجسمه آزادی آمریکا در سال

دهکده جهانی مک لوهان است که زمینه تعامل و مشارکت را میان افراد در جوامع مختلف به شدت افزایش داده است (ذاکری‌نیا و همکاران، ۱۴۰۲). مفاهیمی مانند جمع‌سپاری^۳ و نوآوری باز^۴ پس از گسترش این بستر تعاملی شکل گرفت. به همین دلیل، مفهوم تأمین مالی جمعی را با توجه به مفاهیم جمع‌سپاری و نوآوری باز بهتر می‌توان تعریف کرد. اصطلاح جمع‌سپاری نخستین بار توسط جف هاو^۵ و مارک رابینسون^۶ در مقاله‌ای در نشریه *وایرد* در ژوئن سال ۲۰۰۶ معرفی شد. آن‌ها در این مقاله جمع‌سپاری را برون‌سپاری فعالیت‌های پیمان‌کاران و کارمندان سازمان شرکت به عموم مردم از طریق فراخوان عمومی معرفی کردند (Whitla, 2009). همچنین، اونیس کونین^۷ در سال ۲۰۰۸، جمع‌سپاری را مفهومی مطابق با مفهوم مدیریت دانش سازمانی در نظر گرفت (Hemer, 2011). به‌صورت خلاصه می‌توان گفت جمع‌سپاری روشی برای استفاده از ظرفیت انبوه جامعه برای پیشبرد اهداف سازمان است. این واژه از دو کلمه «Crowd» به معنای اجتماع و «Outsourcing» به معنای برون‌سپاری تشکیل شده است. زیرساخت اصلی جمع‌سپاری فراخوان عمومی است که در گذشته با استفاده از محافل عمومی و مسابقات انجام می‌شد و امروزه از طریق فراخوان عمومی در بستر اینترنت صورت می‌پذیرد (عساکره، زرنندی و افشارپور، ۱۳۹۴-الف).

این مدل تأمین مالی از سابقه تاریخی طولانی برخوردار است، اما ظهور و گسترش آن به شکل سازمان‌یافته در قالب تأمین سرمایه مالی را می‌توان از زمان وقوع بحران مالی سال ۲۰۰۸ در جهان دانست. در این برهه، با کاهش شدید نرخ بهره توسط فدرال رزرو، بانک‌ها تمایلی به ارائه تسهیلات نداشتند. از این رو کارآفرینان به دنبال راه‌های دیگری برای جذب سرمایه مورد نیاز بودند. مشکلاتی که کارآفرینان، صنعتگران و سرمایه‌گذاران کوچک در جمع‌آوری سرمایه داشتند، سبب شد تا سرمایه‌گذاری سنتی که توسط دوستان و نزدیکان صورت می‌گرفت، به شکل تأمین مالی جمعی گسترش یابد. وبگاه‌های ایندیگوگو^۱ و کیک‌استارتر^۲ به‌عنوان پلتفرم تأمین مالی جمعی به ترتیب در سال‌های ۲۰۰۸ و ۲۰۰۹ راه‌اندازی شدند که موضوعات مختلفی مانند فعالیت‌های هنری و ایده‌های کارآفرینانه را پوشش می‌دادند. این سایت‌های واسط در آن بازه زمانی توانستند خلأ تأمین مالی شرکت‌های نوپا را در مراحل اولیه به‌خوبی پر کنند (عساکره، زرنندی و افشارپور، ۱۳۹۴-الف). با عنایت به جایگاه مفهومی ایده تأمین مالی جمعی باید گفت که ظهور اینترنت و توسعه استفاده از آن با تکامل نسل‌های وب در هم عجین شده است. درحقیقت، وجود بستر تعاملی و دسترسی افراد در دورترین نقاط جهان به یکدیگر، نمونه بارز تحقق

1. Indiegogo
2. Kickstarter
3. Crowdsourcing
4. Open Innovation
5. Jeff Howe
6. Mark Robinson
7. Onis Kokonin

شبکه‌های اجتماعی مانند اسکایپ، فیس‌بوک و یوتیوب مثال‌هایی از این دسته‌اند.

– مدل‌های تأمین مالی جمعی

همان‌طور که پیش‌تر اشاره شد، اغلب شرکت‌های نوپا در مراحل اولیه فعالیت با مشکل جذب سرمایه مواجه هستند. وجه تمایز تأمین مالی جمعی از دیگر روش‌های تأمین مالی امکان استفاده در این مرحله از چرخه کسب‌وکار با کمک اهرم جمعیتی از افراد عادی به‌جای مشارکت‌کنندگان حرفه‌ای در بازارهای مالی است. همچنین، در این رویکرد امکان استفاده از نظام بازتوزیعی ثروت با انگیزه‌های نوع‌دوستانه در طرح‌های عام‌المنفعه وجود دارد. این مدل بسته به هدف مشارکت‌کنندگان و روش‌های مورد استفاده در پلتفرم و نهاد واسطه به زیرشاخه‌هایی تقسیم می‌شود که در ادامه به‌صورت تفصیلی به آن‌ها پرداخته می‌شود.

۱-۲- مشارکت‌کننده

مطابق جدول شماره ۱، تأمین مالی جمعی از منظر مشارکت‌کنندگان در دو حالت اصلی کمک و سرمایه‌گذاری دسته‌بندی می‌شود. در رویکرد کمک، هنگامی که شخص روش اهدا به پروژه را اتخاذ می‌کند، درحقیقت، هیچ‌گونه چشم‌داشتی مبنی بر گرفتن پاداش اعم از محصولی که قرار است در پروژه تولید شود یا دیگر پاداش‌ها را ندارد، اما اگر تأمین مالی وی در قالب پاداش باشد، معنای آن این است که در مقابل پرداخت مبالغی برای تأمین مالی پروژه به دنبال سود یا پاداش متناسب با پیشرفت پروژه است.

به بیان دیگر، سرمایه‌گذاری جمعی روشی اینترنتی برای تأمین سرمایه مالی است که به کسب‌وکارها کمک می‌کند تا از طریق کمک‌های بلاعوض یا سرمایه‌گذاری اشخاص متعدد بتوانند ایده‌هایشان را عملی سازند. تأمین مالی جمعی، سازوکار عملیاتی بهره‌برداری از ظرفیت بالقوه انبوه جمعیتی است که تا پیش از این به‌صورت هدفمند از آن استفاده نشده است. پروژه تأمین مالی که از سوی صاحبان ایده در پلتفرمی فرضی ایجاد می‌شود، بسته به ماهیت طرح در سه دسته زیر قرار می‌گیرد (Hemer, 2011).

- **غیرانتفاعی:** تأکید این پروژه‌ها بر اهداف غیرانتفاعی و اجتماعی است. برای مثال، مراقبت‌های بهداشت عمومی، زیرساخت‌های عمومی، کمک به توسعه خارجی، کمک به خیریه عمومی، پروژه‌های تحقیقاتی عمومی، نرم‌افزارهای منبع‌باز و ...
- **انتفاعی:** تأکید این پروژه‌ها بر اهداف تجاری مانند راه‌اندازی شرکت، سرمایه‌گذاری پروژه تجاری، ترفیع خدمات خصوصی جدید، پروژه تحقیق و توسعه و حتی سرمایه‌گذاری در فیلم یا آلبوم موسیقی است که درنهایت، با سود همراه خواهد بود.
- **میان‌ه:** در برخی پروژه‌ها هدف نهایی در افق زمانی درازمدت به‌وضوح قابل تشخیص نیست. درحقیقت، هنوز روشن نشده است که چه پس‌زمینه‌های تجاری‌ای شکل خواهد گرفت. پروژه‌های حوزه سرگرمی، رسانه‌های خصوصی و عمومی، خدمات جدید یا

در رویکرد سرمایه‌گذاری، اگر سرمایه‌گذاران اسناد سهام یا مقدمات سود سهام را دریافت کنند، مدل تأمین مالی جمعی «سهام» را انتخاب کرده‌اند، اما اگر سرمایه‌گذاران اسناد بدهی وام (مبلغ ثابتی سود یا بدون بهره) را دریافت کنند و بنا باشد مبلغ اصلی در برنامه زمانی مشخص به حساب آنها بازگشت داده شود، درحقیقت، مدل وام را انتخاب کرده‌اند.

جدول ۱- مدل‌های مختلف تأمین مالی جمعی

ساختار	مدل	رویکرد تأمین مالی جمعی
سرمایه‌گذاران بدون انتظار پاداش مالی مشارکت می‌کنند	اهدا	کمک
سرمایه‌گذاران هدیه‌ای بابت مشارکت یا پیش‌خرید محصول یا خدمت دریافت می‌کنند	پاداش	
سرمایه‌گذاران اسناد سهام یا مقدمات سود سهام را دریافت می‌کنند	خرید سهام	سرمایه‌گذاری
سرمایه‌گذاران اسناد بدهی وام (مبلغ ثابتی سود یا بدون بهره) را دریافت می‌کنند و سرمایه اصلی در برنامه زمانی مشخص بازگشت داده می‌شود	وام	

مأخذ: زرنندی، افشارپور و عساکره، ۱۳۹۴-ب.

۲-۲- پلتفرم

نیز ارائه می‌دهند. به‌طورکلی، منظور از مدل پلتفرم، نهاد ناظر بر اصالت پروژه‌ها و روشی برای دریافت پول از مشارکت‌کنندگان و درنهایت، چگونگی پرداخت آن به کارآفرینان است. این نهاد واسط را می‌توان در پنج الگوی اصلی دسته‌بندی کرد.

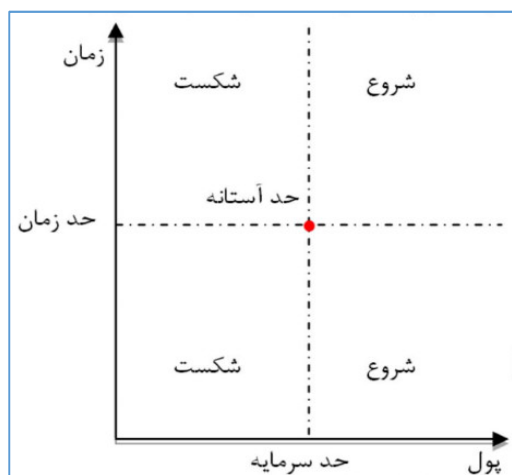
۱- مدل تضمین آستانه^۱

نام دیگر مدل تضمین آستانه، مدل همه یا هیچ^۲ است که هسته بسیاری از پلتفرم‌ها را تشکیل می‌دهد. در این مدل، پلتفرم و آغازگر پروژه توافق می‌کنند که بین دو هفته تا چند ماه که به اصطلاح حد آستانه نامیده می‌شود، پیش از هرگونه تراکنش مالی، مبلغ پول مورد نظر از طریق مشارکت حامیان یا سرمایه‌گذاران جمعی تا زمان معینی تأمین شود. به بیان دیگر در مدل تضمین آستانه، هیچ جریان پشتیبانی وجود ندارد و حامیان تنها قول پرداخت می‌دهند و تنها در صورتی که مقدار مشخص شده در مدت به توافق رسیده

ظرفیت شبکه‌های اجتماعی و عملکرد ویروسی شبکه و بازار از جمله نقاط قوت تأمین مالی جمعی است. در این مدل، ایده‌پردازان بدون سرمایه با استفاده از زیرساخت‌های فناورانه و بدون صرف هزینه و درگیری با بوروکراسی بانکی، اقدام به جذب سرمایه لازم برای آغاز فعالیت خود می‌کنند (زرنندی، افشارپور و عساکره، ۱۳۹۴-ب). در این مدل، پلتفرم مسئول جمع‌آوری و طبقه‌بندی اطلاعات شامل توضیح ویژگی‌های پروژه، میزان سرمایه مورد نیاز، نوع فعالیت سایت واسط، محل پروژه، ارزش‌های پیشنهادی برای مشارکت‌کنندگان، مدت زمان تأمین سرمایه و چگونگی حمایت مالی است. وجود این اطلاعات برای راستی‌آزمایی پروژه و معرفی آن به مردم ضروری است. حتی برخی پلتفرم‌ها در صورت لزوم، به صاحبان ایده مشاوره‌های لازم را

1. Threshold Pledge Model
2. All or Nothing Model

نمودار 1- مدل حد آستانه



مأخذ: Hemer, 2011

– مدل‌های وام کوچک¹

پلتفرم‌های مختلفی وجود دارد که بر اساس مدل به اشتراک‌گذاری همتابه‌همتا² واسطه‌های اعتبارات کوچک می‌شود. در این روش، پلتفرم به‌عنوان واسطه انتقال نقدینگی میان دو شخص بدون دخالت بانک عمل می‌کند. برای مثال، پلتفرم اسماوا³، نمونه آلمانی از این مدل است که زمینه اعطای وام از سرمایه خرد مشارکت‌کنندگان را برای تأمین مالی پروژه‌های خصوصی فراهم و وجوه را به شخص آغازگر پروژه واگذار می‌کند. سپس اقساط بازپرداخت را از بدهکار که آغازگر پروژه است، وصول و آن‌ها را به جمعیت وام‌دهنده ارسال می‌کند. در این مدل، ارتباط میان وام‌دهنده و بدهکار به‌طور کاملاً ناشناس باقی می‌ماند درحالی‌که قرض‌دهی اشتراکی معمولاً شامل تماس شخصی میان شرکا در قالب قرارداد اعتباری است (Hemer, 2011).

تأمین شود، سرمایه‌گذاران متعهد به پرداخت می‌شوند. در برخی مدل‌های کسب‌وکار، مبلغ تعهدشده به یک حساب ثالث رسمی منتقل و در آن نگاه داشته می‌شود که پلتفرم آن را اداره می‌کند. برای اینکه وضعیت مراحل سرمایه‌گذاری کاملاً شفاف شود، پلتفرم به انتشار برخط آخرین وضعیت مالی پروژه در صفحه اختصاصی برای مشاهده عموم مردم علاقه‌مند اقدام می‌کند. پلتفرم تعهدات را مدیریت می‌کند و پس از اینکه مجموع نقدینگی تعهدشده تا پیش از سررسید دوره آستانه تأمین شد، تعهدات به تراکنش‌های مالی تبدیل و مبلغ از حساب ثالث رسمی آزاد و به حساب پروژه منتقل می‌شود، اما اگر آستانه تأمین نشده باشد، جمع‌آوری پول ناموفق در نظر گرفته می‌شود و تراکنش‌های مالی اجازه صدور پیدا نمی‌کند و با احترام به مشارکت‌کنندگان عودت داده می‌شود (Hemer, 2011)

تأمین مالی جمعی با رویکرد خیریه در اقتصاد متعارف، شباهت زیادی به آیین گلریزان در تاریخ ایران دارد. در فرهنگ گلریزان مردم سرمایه‌های خرد خود را برای تهیه جهیزیه، آزادی زندانی یا راه‌اندازی شغل برای افراد جمع می‌کردند و به‌این‌ترتیب، مشکل فرد با هم‌بستگی گروهی از مردم حل می‌شد. تأمین مالی جمعی با هدف رویکردی مشابه، بسترهای لازم را برای دسترسی کارآفرینان به ظرفیت‌های سرمایه‌گذاری فراهم می‌کند.

1. Micro Lending Models
2. Peer to Peer (P2P)
3. SMAVA – www.smava.de

سهام، جریان نقدینگی و پرداخت‌ها و به اصطلاح فاز سرمایه‌گذاری آغاز می‌شود (Hemer, 2011).

– مدل هلدینگ^۴

پلتفرم موسیقی انگلیسی باند استاکس که در مدل پیش معرفی شد و پلتفرم فرانسوی وایسید^۵ (این پلتفرم به صورت تخصصی در حوزه استارت‌آپ‌ها فعال است)، مدل سهام را با ویژگی که آن را «مدل هلدینگ» می‌نامند، تکمیل کردند. در این مدل، گرداننده پلتفرم مانند هلدینگ، برای هریک از پروژه‌های مخاطره‌آمیز که قرار است تأمین مالی شود، اقدام به تأسیس شرکت تابعه می‌کند (Hemer, 2011). سپس پلتفرم برای این شرکت‌ها اقدام به تأمین مالی جمعی به صورت سهام می‌کند و با پذیرش ریسک حاصل از مخاطرات پروژه، با مشارکت در بخشی از سود حاصل اقدام به استمرار فعالیت می‌کند. در این روش با عرضه سهام شرکت پروژه در بازار سرمایه، امکان استفاده از ظرفیت سرمایه‌های خرد جامعه در کنار سرمایه‌گذاران حرفه‌ای بازار سرمایه فراهم می‌شود.

– مدل باشگاه^۶

در این روش، پلتفرم اقدام به ایجاد باشگاهی از سرمایه‌گذاران بزرگ‌تر و خوش حساب خود می‌کند و اوراق بهاداری میان اعضای این باشگاه توزیع می‌کند که دارای حق رأی در تصمیمات باشگاه و بهره‌مندی از سود فعالیت‌هاست. سپس با جمع‌بندی نظرهای باشگاه

اقتصاد یکی از معیارهای اساسی در میزان توسعه‌یافتگی هر کشور و مبنایی قوی برای مقایسه جوامع با یکدیگر است. تولید ملی از جمله شاخص‌های اقتصادی متعارف در سطح جهانی است که به رغم برخی اشکالات، به صورت اجمالی می‌تواند توصیفی از وضعیت کشورها ارائه و کمیت فعالیت‌های اقتصادی را در جغرافیای مشخصی منعکس کند. در لایه عمیق‌تر تحلیل، میزان تولید هر کشور رابطه مستقیمی با فرصت‌های شغلی و کیفیت توزیع منابع تولیدی میان افراد جامعه دارد.

– سرمایه‌گذاری یا مدل سهام^۱

مدل‌های سرمایه‌گذاری یا مدل سهام، نخستین بار از طریق دو پلتفرم تخصصی در زمینه کسب و کار موسیقی به نام‌های سلاباند^۲ و باند استاکس^۳ استفاده شد. آغازگران پروژه که خود موسیقی‌دان بودند، به همراه پلتفرم‌های شریک، یک دوره زمانی و مبلغ هدفی پول را به عنوان آستانه تعریف کردند. آن‌ها این مبلغ را به هزاران بخش مساوی تقسیم و از طریق پلتفرم واسط به عنوان سهام شراکت با قیمت ثابت به جامعه هدف عرضه کردند. در این نمونه، با خرید

1. Investment or Equity Model
2. SellaBand
3. Bandstocks
4. Holding Model
5. WiSeed
6. The Club Model

در یک دهه بعد از آن، چین بزرگ‌ترین بازار تأمین مالی جمعی را در جهان داشته باشد. وام‌دهی همتابه‌همتا در چین رشد خود را از سال 2011 آغاز کرد و به حجم 52/44 میلیارد دلار در سال 2015 رسید (Zhang et al, 2016). این مقدار از مرز 100 میلیارد دلار در سال بعد فراتر رفت و آمریکای شمالی را به‌عنوان دومین بازار بزرگ جهانی با مقدار 36/16 میلیارد دلار وام‌دهی جمعی پشت سر گذاشت (Zhang et al, 2016).

مدل تأمین مالی همتابه‌همتای چین با تکیه بر پلتفرم‌های شناخته‌شده‌ای مانند کردیت‌ایز¹، رنرندای²، پی‌پی‌دای دات کام³، یولی دات کام⁴ همچنان به رشد خود ادامه می‌دهد. رشد بی‌سابقه این مدل که به سبب ترکیبی از پدیده‌ها شامل پایین بودن نرخ بازدهی حساب‌های پس‌انداز، ارتباطات برخط گسترده و ارزیابی تلفن‌های هوشمند ایجاد شده، دسترسی به تأمین مالی را برای اشخاص و بنگاه‌های کوچک و متوسط⁵ بهبود بخشیده است (Aveni & Jenik, 2017, p. 1).

رشد بسیار تأمین مالی جمعی به‌طور عام و وام‌دهی همتابه‌همتا به‌طور خاص، به این دلیل ممکن شد که مقامات مربوط رویکرد بنشین و بین⁶ را در مورد مقررات‌گذاری و نظارت بر این صنعت نوپا اتخاذ کردند. از سال‌های 2007 تا 2015، دولت به پلتفرم‌ها اجازه داد تا بدون تنظیم چهارچوب قانونی فعالیت

و استفاده از کمیته متخصص سرمایه‌گذاری، اقدام به تأمین مالی پروژه‌های تعیین‌شده می‌کند. عرضه عمومی فرصت‌های سرمایه‌گذاری یا همان اوراق بهادار به این شکل در کشورهای مختلف دنیا به‌شدت کنترل‌شده و محدود است. در بسیاری کشورها این روش مستلزم انتشار امیدنامه و تأیید توسط مقام نظارتی است. برای مثال، SEC در آمریکا و BaFin در آلمان این مسئولیت را به عهده دارند که دستورالعمل‌های آن‌ها پیچیده، وقت‌گیر و پرهزینه است. در واقع، این روش برای پروژه تأمین مالی جمعی کوچک چالش‌های زیادی دارد و عملیاتی نیست. برای جلوگیری از این بوروکراسی و هزینه، برخی پلتفرم‌ها با کمک گرفتن از ظرفیت سرمایه‌گذاران جمعی عضو سامانه خود به‌عنوان اعضای از یک باشگاه سرمایه‌گذاری، اجتماعشان را سازمان‌دهی می‌کنند. برای سهولت، پلتفرم مقررات نظارتی راحت‌تری برای این باشگاه در نظر می‌گیرد و به‌نوعی اعضای باشگاه را به‌عنوان سرمایه‌گذاران واجد شرایط⁷ در نظر می‌گیرد که نیاز کمتری به حمایت قانونی دارند؛ البته این فرض نسبتاً غیرواقعی است؛ زیرا اعضای باشگاه ممکن است از همان اجتماع بی‌تجربه و گاه ناشناس تشکیل شده باشند (Hemer, 2011).

- تجربه تأمین مالی جمعی در چین

با رونق تأمین مالی جمعی بعد از بحران مالی سال 2008 در اروپا و آمریکا، کمتر کسی گمان می‌کرد که

1. Qualified Investors
2. CreditEase
3. Renrendai
4. Ppdai.com
5. Yooli.com
6. SME
7. Wait and See

خدمات مالی دنبال کرد. در سال ۲۰۱۵، بانک مردم چین^۶ پایلوتی را برای گسترش توسعه روستایی از طریق این سیستم وام‌دهی راه‌اندازی کرد.^۷ به‌موجب این پایلوت، چهار پلتفرم (پی‌پی‌مانی^۸، گونگ‌زو ایلون^۹، دی‌سی فاینانس^{۱۰} و ژنگین فاینانس^{۱۱}) در کنار شعبه گونگ‌زوی^{۱۲} بانک مردم چین اقدام به اعطای وام‌های تخصصی برای کشاورزان و وام‌های تجاری برای بنگاه‌های کوچک و متوسط کردند. وام‌دهی همتابه‌همتا به‌طور متوسط، هر ماه برای ۴ میلیون نفر فرصت سرمایه‌گذاری فراهم کرده است. بسیاری از این افراد بازدهی‌های مالی بر سپرده‌های خود دریافت کردند که پیش از این مدل برایشان مقدور نبود (Aveni & Jenik, 2017).

باید توجه داشت که تأمین مالی جمعی اهدامحور و پاداش‌محور به‌عنوان خدمات مالی شناخته نمی‌شوند، بلکه دروازه‌ای به سوی اقتصاد رسمی برای کسب‌وکارهای کوچک هستند؛ به‌ویژه کشاورزان روستایی که می‌توانند از آن‌ها برای بازاریابی و فروش محصولات استفاده کنند و سپس از تراکنش‌های کسب‌وکارشان اسناد دیجیتال بسازند و در آینده توانایی بیشتری برای دسترسی به اعتبار از بانک‌ها و دیگر وام‌دهندگان سستی داشته باشند. این کانال‌ها بسیار

کنند. به دنبال آن، شمار پلتفرم‌ها بسیار زیاد شد. این پلتفرم‌ها به ادغام^۱، جداسازی^۲ و دسته‌بندی^۳ وام‌های اساسی^۴ (فرایندی نه‌چندان دور نسبت به اوراق بهادارسازی)، تضمین بازپرداخت و بازدهی‌های مالی بدون ظرفیت اجرایی ثابت‌شده و نقل‌وانتقال شبه‌بانکی سررسید به‌صورت در سایه اقدام می‌کردند که به‌وضوح در مواردی عملیات قانونی به شمار نمی‌آمد. ترکیب اولیه خودگردانی و خطاهای سهوی مقامات محلی به ناسازگاری‌هایی منجر شد که درنهایت، به‌خاطر شکست‌هایی مانند طرح پانزی‌ایزوبو^۵، دولت به‌ناچار نسبت به محدودسازی مقررات در ۲۰۱۵ اقدام کرد. از جمله این تغییرات تنظیم‌گری می‌توان به اجبار پلتفرم‌ها در افتتاح حساب امانت در یک بانک اشاره کرد که تعداد پلتفرم‌ها را از بیش از ۳۰۰۰ مورد در سال ۲۰۱۵، به ۲۴۴۸ مورد در سال ۲۰۱۶ و حدود ۱۲۰۰ مورد در انتهای سال ۲۰۱۷ کاهش داد (P2P Industry Annual Report, 2017).

دولت مرکزی چین ظرفیت وام‌دهی همتابه‌همتا از طریق پلتفرم‌ها را به‌خصوص در مناطق روستایی فعال کرد. انجمن ایالتی چین مطابق برنامه پنج‌ساله حزب حاکم، برای چندین سال رشد سریع صنعت مالی دیجیتال چین را به‌عنوان بخش راهبردی برای گسترش

1. Pooling
2. Slicing
3. Packaging
4. Underlying
5. E'zubao
6. People's Bank of China (PBOC)
7. <http://www.gzifa.org/hyxw/281>.
8. PPMoney
9. Guangzhou e-Loan
10. DC Finance
11. Zhengqin Finance
12. Guangzhou

مشخص شد که چین شباهت‌هایی با بازارهای نوظهور و اقتصادهای در حال توسعه دارد. چندین چالش جدی مقابل این صنعت قرار دارد که از جمله آن‌ها می‌توان به ظرفیت نظارت و مقررات‌گذاری، مقررات آربیتراژ و زمین بازی ناهموار، خلأ مزمین شفافیت و توانایی مالی کم به‌خصوص در مناطق روستایی اشاره کرد؛ چالش‌هایی که نیازمند مداخله تنظیم‌گری به‌موقع برای متعادل‌سازی ریسک‌ها و فرصت‌هاست. تجربه چین در تأمین مالی جمعی می‌تواند برای گسترش شمول مالی و بخش مالی در ایران به سیاست‌گذاران کمک کند.

با عنایت به مفاهیم حاکم بر سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی، رویکرد درون‌زایی و مردمی‌سازی اقتصاد یکی از مسیرهای قطعی برون‌رفت از مشکلات مزمین اقتصادی کشور است. درحقیقت، استفاده درست از ظرفیت نیروی کار جوان و سرمایه‌های خرد مردمی می‌تواند به‌عنوان موتور محرک، عامل توسعه اقتصادی کشور به‌ویژه در پروژه‌های نوآورانه و با ریسک بالا باشد. در این پژوهش به بررسی تأمین مالی جمعی به‌عنوان راه‌حل مطلوب برای سرمایه‌گذاری در پروژه‌های مخاطره‌آمیز پرداخته می‌شود.

کوچک‌تر از بازار وام‌دهی همتابه‌همتای چین هستند، اما نوآورانه هستند و می‌توانند ثابت کنند که ابزار بهتری برای خدمات‌دهی به گروه‌های هدف هستند. برای مثال، دی‌سی فاینانس به کشاورزان اجازه می‌دهد تا محصولات کشاورزی‌شان را برای تأمین مالی ارائه کنند تا دسترسی خود را به مشتریان شهری گسترش دهند و چشم‌انداز رشدشان را بهبود بخشند (Aveni & Jenik, 2017).

به‌طورکلی مدل اهدامحور در مقایسه با مدل‌های پاداش‌محور، از مدل‌های متأخرتر و از حجم کمتری برخوردار است؛ زیرا تأمین مالی جمعی با هدف فعالیت‌های بشردوستانه و عمومی نیز در چین نسبتاً جدید است درحالی‌که پلتفرم‌های پاداش‌محور ارتباط تنگاتنگی با تجارت الکترونیک و شرکت‌های بزرگ فناوری چین مانند شرکت‌های علی‌بابا^۱، تنسنت^۲ و جینگ دانگ^۳ دارند.

البته چین در مسیر این رشد روزافزون چالش‌های متعددی نیز پیش رو داشت. چالش‌هایی مانند شکست و کلاهبرداری پلتفرم‌ها که تنها یک مورد آن که بزرگ‌ترین کلاهبرداری این حوزه در جهان لقب گرفت، مربوط به طرح پانزی ایزوبو بود. در این پلتفرم، ۹۰۰ هزار سرمایه‌گذار در مجموع مبلغی حدود ۷ میلیارد دلار متضرر شدند. گرچه تعداد پلتفرم‌هایی که با شکست مواجه می‌شوند رشد باثباتی دارد، اما حجم وام‌های همتابه‌همتا به افزایش خود ادامه می‌دهد. یکی از دلایل این موضوع، تثبیت و گسترش پلتفرم‌های مطمئن و وابسته به نظام مالی ذیل دولت‌هاست.

1. Alibaba
2. Tencent
3. Jing Dong

- تأمین مالی جمعی در ایران

تأمین مالی جمعی با رویکرد خیریه در اقتصاد متعارف، شباهت زیادی به آیین گلریزان در تاریخ ایران دارد. در فرهنگ گلریزان مردم سرمایه‌های خرد خود را برای تهیه جهیزیه، آزادی زندانی یا راه‌اندازی شغل برای افراد جمع می‌کردند و به این ترتیب، مشکل فرد با هم‌بستگی گروهی از مردم حل می‌شد. تأمین مالی جمعی با هدف رویکردی مشابه، بسترهای لازم را برای دسترسی کارآفرینان به ظرفیتهای سرمایه‌گذاری فراهم می‌کند.

ایران با داشتن نیروی کار جوان و تحصیل‌کرده در کنار بازار بزرگ مصرف، ظرفیتهای بالقوه فراوانی برای توسعه تأمین مالی جمعی دارد؛ موضوعی که در اسناد بالادستی نظام مانند سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی نیز به آن توجه شده است. به‌طورکلی، رویکرد مردمی‌سازی در اقتصاد و فراهم کردن زیرساخت‌های حضور مؤثر افراد جامعه در راستای پیشرفت و رشد اقتصاد کشور، یکی از الزامات حوزه حکمرانی اقتصادی کشور است که از مسیرهای بدیعی مانند توسعه شبکه تأمین مالی جمعی میسر می‌شود. از این رو از سال ۱۳۹۲، فعالیت پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی به‌صورت جدی در کشور آغاز شد.^۱ در ادامه به معرفی اجمالی برخی از مهم‌ترین پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی که با مدل‌های پاداش و سهام فعالیت می‌کنند، پرداخته می‌شود.

- دونیت^۲

دونیت ابزاری بود برای تأمین سرمایه از عموم مردم که برای پروژه‌هایی با تأثیرات اجتماعی به کار می‌رفت و در سال ۱۳۹۳ تأسیس شد. مؤسسات خیریه، سازمان‌های مردم‌نهاد، ارگان‌های دولتی، فعالان اجتماعی و اشخاص، پروژه‌های مورد نظر خود را با سازوکار مشخصی بر وبگاه دونیت قرار می‌دادند و بازدیدکنندگان در صورت تمایل، با توجه به علاقه و دغدغه خود، مبلغی را به پروژه‌ها پرداخت می‌کردند. پس از جمع‌آوری کامل مبلغ مورد نیاز پروژه، ایجادکننده پروژه مبلغ را دریافت و پروژه را اجرا می‌کرد.

گفتنی است که همه افراد می‌توانستند در دونیت پروژه تعریف کنند، اما پروژه‌هایی که توسط اشخاص حقیقی (فعالان اجتماعی) ایجاد می‌شد، برای شروع جذب سرمایه باید از مرحله داوری عمومی^۳ می‌گذشت. دونیت با هدف استمرار فعالیتهای خود، مانند هر بنگاه اقتصادی دیگری از دریافت کارمزد از مبالغ تأمین‌شده برای پروژه‌ها و پروفایل‌ها به‌عنوان روش درآمدزایی استفاده می‌کرد که این مبلغ معادل ۷ درصد بود. این پلتفرم از اوایل فعالیت خود در سال ۱۳۹۳ تا تعطیلی آن در سال ۱۳۹۹ توانست بیش از ۲ میلیارد تومان حمایت مالی از بیش از ۱۴۶ هزار نفر برای ۳۳۳ پروژه دریافت کند. هم‌بنیان‌گذار مجموعه دلایلی مانند مشکلات اخذ مجوز و سرعت پایین درآمدزایی را از عوامل تعطیلی مجموعه عنوان کرد.

۱. پلتفرم «مهربانه» نخستین پلتفرم تأمین مالی جمعی بود که بر اساس مدل «اهدای» فعالیت می‌کرد.

۲. هم‌بنیان‌گذاران: محی سنسبل، جواد یزدانی و یاشار ایمانلو.

3. Crowd Judgement

فاندوران^۱

کمپین طراحی و شروع به جذب حمایت‌های مالی و غیرمالی از مخاطبان می‌کنند.

فاندینو^۴

فاندینو سامانه‌ای است که به منظور حمایت از اقدامات خیرخواهانه و ایده‌های خلاقانه در سال ۱۳۹۶ راه‌اندازی شد. صاحب‌امتیاز فاندینو، شرکت مهندسی نرم‌افزار شقایق (سهامی خاص) از اعضای گروه شرکت‌های فناوری اطلاعات است. این پلتفرم توانسته است تاکنون حدود ۲۸۰ میلیون تومان حمایت مالی برای پروژه‌ها دریافت کند.

کارنکراد^۵

کارنکراد به‌عنوان شتاب‌دهنده مجازی و پلتفرم تخصصی برای کارآفرینان، سرمایه‌گذاران و منتورها در نقش حامی و رشددهنده ایده‌های جدید در کشور در سال ۱۳۹۴ فعالیت خود را آغاز کرد. این پلتفرم افزون‌بر خدمات فنی، دسترسی به منابع مالی را نیز برای کسب‌وکارهای نوپا ممکن می‌سازد و بهترین پروژه‌ها را به سرمایه‌گذاران معرفی می‌کند.

نکته جالب اینکه، به‌خاطر نوپا بودن اکوسیستم تأمین مالی جمعی به‌ویژه مدل سهامی آن در ایران، شاهد مشارکت پایین مردم در این بستر هستیم. برای مثال، در پلتفرم کارنکراد تمام پروژه‌هایی که موفق به تأمین مالی شده‌اند، تنها از افراد معدودی حمایت مالی جذب کرده‌اند درحالی‌که در پلتفرم‌های موفق

فاندوران بستر تأمین مالی جمعی است که از سال ۱۳۹۴ در زمینه هنر، فناوری، طراحی محصول، آی‌تی و امور اجتماعی و خیریه فعالیت می‌کند. افرادی که ایده‌های خلاقانه دارند، با ایجاد کمپین در فاندوران شروع به جذب حمایت‌های مالی از مخاطبان می‌کنند. پشتیبانان در ازای دریافت پاداش‌های مشخص، از کمپین‌های فعال در فاندوران حمایت می‌کنند.

نیک‌استارتر^۲

نیک‌استارتر پلتفرمی شکل‌گرفته از فارغ‌التحصیلان دانشگاه صنعتی شریف است که با حمایت یکی از وی‌سی‌های بزرگ کشور در سال ۱۳۹۵ آغاز به فعالیت کرد. وظیفه اصلی این سامانه، تأمین مالی جمعی طرح‌های نوآورانه برای ورود به بازار یا توسعه بازار توسط پرداخت دسته‌جمعی حامیان این سامانه به‌واسطه پیش‌خرید آن محصولات و هدایای جذاب است. نیک‌استارتر توانسته است تاکنون حدود ۷۸۰ میلیون تومان از ۱۴۳۲ نفر دریافت و برای تعداد ۱۵۸ نفر اشتغال‌زایی مستقیم و برای ۴۱۷ نفر نیز به‌صورت غیرمستقیم اشتغال‌زایی کند.

زیما^۳

زیما بستر تأمین مالی جمعی در حوزه محیط‌زیست و گردشگری است که فعالیت خود را از سال ۱۳۹۶ آغاز کرد. افرادی که در زمینه گردشگری و محیط‌زیست فعال هستند، برای پروژه خود در زیما

۱. هم‌بنیان‌گذاران: مصطفی نقی‌پورفر و داوود شیخان.

۲. هم‌بنیان‌گذاران: محمداسماعیل خانیان و علی درخشان.

۳. بنیان‌گذار: حمید کامیاب.

۴. بنیان‌گذار: شرکت مهندسی نرم‌افزار شقایق.

۵. هم‌بنیان‌گذاران: گروه گسترش و نوآوری دیموند، امید ظریف‌پور و علی عمیدی.

دنیا، حمایت‌های مالی از جمعیت و مردم با تعداد بالا و مبالغ خرد دریافت می‌شود.

- اینوستوران^۱

اینوستوران پلتفرمی مبتنی بر سهام است که ارتباط میان سرمایه‌گذاران و مؤسسان کسب‌وکارهای نوپا را تسهیل می‌کند. در این پلتفرم، استارت‌آپ‌ها می‌توانند ایده خود را به شبکه سرمایه‌گذاران داخلی و بین‌المللی اینوستوران معرفی کنند و از خدمات متنوع مشاوره‌ای در مسیر جذب سرمایه بهره‌مند شوند. این پلتفرم با تضمین اصل سرمایه اقدام به جذب سرمایه می‌کند.

- حامی جو

حامی جو پلتفرم جمع‌سپاری مالی در ایران بود که از سال ۱۳۹۴ به صاحبان ایده در زمینه‌های تئاتر، فیلم، انیمیشن و دیگر شاخه‌های هنری کمک می‌کرد تا با کمک حامیان، سرمایه لازم را برای اجرای طرح خود به دست آورند. افرادی مانند رخشان بنی‌اعتماد، هایده صفی‌یاری، رامبد جوان، مهرداد شیخان، بهاره فریس‌آبادی و نیز مجموعه‌هایی مانند مؤسسه انسان‌شناسی و فرهنگ، مجموعه فرهنگی آرت‌یونیتی، انجمن سینمای جوانان تبریز، صندوق خیرین خواهان نایین به‌عنوان حامیان حاضر در این مجموعه شناخته می‌شدند.

حامی جو در خرداد سال ۱۳۹۴ به‌عنوان یکی از طرح‌های برگزیده جشنواره پل در کنفرانس iBridge شرکت کرد و توانست با سرمایه‌گذاران و استارت‌آپ‌های داخلی و خارجی تعامل کند. همچنین،

۱. همکاران: شناسا، تریگ‌آپ و فناپ.

در آبان سال ۱۳۹۴ در همایش و نمایشگاه بین‌المللی تراکنش^۲ حضور یافت و موفق به دریافت جایزه سوم رویداد Pitchfest جشنواره استارت‌آپ‌های بانکی^۳ شد. این پلتفرم از مه سال ۱۴۰۱ به‌بهانه قطع اینترنت و فیلترینگ در جذب سرمایه برای پروژه‌های تعریف‌شده با مشکل مواجه و تعطیل شد.

با بررسی آمارهای مربوط به پلتفرم‌های موجود در ایران مشخص می‌شود که این صنعت همچنان در ابتدای راه قرار دارد و مانند نمونه‌های جهانی به بلوغ نرسیده است. از جمله مهم‌ترین چالش‌های فراروی اکوسیستم تأمین مالی جمعی در ایران می‌توان به نابسامانی اوضاع اقتصادی مانند نبود ثبات در متغیرهای کلان اقتصادی و کاهش قدرت خرید و پس‌انداز مردم، هزینه‌فرصت بالای کارآفرینی در مقابل دلالتی، ضعف فرهنگ جمع‌سپاری، شفاف نبودن قوانین حقوقی و مجوزهای دولتی و درنهایت، وجود شائبه در محل جذب سرمایه با اهداف خراب‌کاری و جاسوسی اشاره کرد.

نتیجه‌گیری و پیشنهاد راهکارها

تأمین مالی جمعی را می‌توان روشی بدیع برای تأمین سرمایه مالی در بستر اینترنت معرفی کرد که به کسب‌وکارها و سازمان‌ها کمک می‌کند تا از طریق کمک‌های بلاعوض یا سرمایه‌گذاری اشخاص متعدد بتوانند ایده‌هایشان را عملی سازند. درحقیقت، تأمین مالی جمعی سازوکار بهره‌برداری از ظرفیت بالقوه

2. ITE

3. Techrun

پیشرفت همه‌جانبه اقتصادی مفید است. با توجه به ظرفیت‌های فراوان تولیدی در کشور و جمعیت جوان و توانمند، این مدل تأمین مالی را می‌توان به‌عنوان مدلی اشتغال‌زا و زودبازده در مقایسه با دیگر نهادهای تأمین مالی مانند بانک تعریف کرد. از این‌رو حل چالش‌های این صنعت در ایران می‌تواند راه را برای استفاده بهینه در راستای نیل به سیاست‌های اقتصاد مقاومتی به‌ویژه در حوزه دانش‌بنیان هموار سازد. رویکرد درون‌زایی و برون‌گرایی شاخص دیگر این مدل تأمین مالی است. به این معنا که حوزه جغرافیایی اجرای طرح‌های مورد نظر در داخل کشور است، اما جمع‌آوری منابع مالی مورد نیاز این طرح‌ها از تأمین‌کنندگان خارج از کشور نیز امکان‌پذیر است. در جدول زیر به چالش‌ها و راهبردهای تأمین مالی جمعی اشاره می‌شود.

با رونق تأمین مالی جمعی بعد از بحران مالی سال ۲۰۰۸ در اروپا و آمریکا، کمتر کسی گمان می‌کرد که در یک دهه بعد از آن، چین بزرگ‌ترین بازار تأمین مالی جمعی را در جهان داشته باشد. وام‌دهی همتابه‌همتا در چین رشد خود را از سال ۲۰۱۱ آغاز کرد و به حجم ۵۲/۴۴ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۵ رسید. این مقدار از مرز ۱۰۰ میلیارد دلار در سال بعد فراتر رفت و آمریکای شمالی را به‌عنوان دومین بازار بزرگ جهانی با مقدار ۳۶/۱۶ میلیارد دلار وام‌دهی جمعی پشت سر گذاشت.

انبوه جمعیتی برای جذب سرمایه مورد نیاز پروژه‌های مختلف انتفاعی و غیرانتفاعی است؛ موضوعی که تحت عنوان مردمی‌سازی اقتصاد و ایجاد بسترهای لازم برای استفاده از ظرفیت‌های موجود در کشور برای کارآفرینی و رشد اقتصادی در اسناد بالادستی از جمله سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی نیز مورد توجه واقع شده است.

این مدل تأمین مالی از سال ۲۰۰۸ در جهان رواج یافت، اما در ایران همچنان در مراحل اولیه رشد خود قرار دارد. از عمده چالش‌های این صنعت در جهان می‌توان به تغییر مقررات در سطح جهان و کشورها، کلاهبرداری پلتفرم‌ها و شکست پلتفرم‌های شناخته‌شده، نرخ شکست کسب‌وکارها، خروج تدریجی سرمایه‌گذاران خرد و افزایش نقش‌آفرینی سرمایه‌گذاران بزرگ، سطح پایین فناوری و نفوذ اندک اینترنت در برخی نقاط دنیا و سستی امنیت سایبری اشاره کرد. از عمده چالش‌های این صنعت در ایران می‌توان به اوضاع بد اقتصادی، غلبه روحیه دلالی به کارآفرینی، ضعف فرهنگ جمع‌سپاری، عدم شفافیت قوانین حقوقی و مجوزهای دولتی و درنهایت، وجود شائبه در محل جذب سرمایه با اهداف خراب‌کاری و جاسوسی اشاره کرد.

رفع موانع یادشده نیازمند هوشمندی در سیاست‌گذاری و ایجاد بستر مقتضی برای اجرای اسناد بالادستی نظام مانند سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی است. اجرای سیاست‌های فوق به‌موازات تلاش برای بهبود رفاه اقتصادی و بازتوزیع مناسب درآمدی به‌عنوان مهم‌ترین چالش‌ها، در ایجاد

جدول ۲- چالش‌ها و راهبردهای تأمین مالی جمعی

چالش‌ها	راهبردها	نهادهای متولی
غلبه روحیه دلالی به کارآفرینی	- تدوین نقشه جامع مالیاتی کشور با تأکید بر تقاضای سفته‌بازی - تسهیل اعطای مجوز و افزایش مشوق‌های حمایتی از کسب و کارها	وزارت امور اقتصادی و دارایی
ضعف فرهنگ جمع‌سپاری	تسهیل قواعد و شفافیت روند حقوقی	وزارت امور اقتصادی و دارایی
عدم آگاهی عموم نسبت به فعالیت در این بستر	ایجاد گفت‌وگو و تولید محتوای مناسب	صداوسیما
ریسک‌گریزی در سرمایه‌گذاری و کارآفرینی	- معافیت مالیاتی اوراق بهادار صنعت تأمین مالی جمعی - ایجاد صندوق حمایت از پلتفرم‌ها	وزارت امور اقتصادی و دارایی و صندوق توسعه ملی
محدودیت زیرساخت فنی	توسعه زیرساخت‌های فناورانه برای گسترش شمول مالی	وزارت امور اقتصادی و دارایی و وزارت ارتباطات و فناوری اطلاعات
فقدان سازوکار عملیاتی مشخص برای جذب سرمایه خرد خارجی	راه‌اندازی بازار تأمین مالی جمعی بین‌المللی	شورای عالی امنیت ملی و وزارت امور اقتصادی و دارایی

مأخذ: یافته‌های پژوهش

منابع

- جلابی اسفندآبادی، سیدعبدالمجید؛ و صمیمی، سپیده (۱۳۹۳). بررسی موانع سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در ایران (در راستای سیاست‌های کلی ابلاغی نظام). *سیاست‌های راهبردی و کلان*، ۲ (۷)، ۱۰۹-۸۹.

- ذاکری‌نیا، محمد؛ ذاکری‌نیا، صفر؛ و ذاکری‌نیا، فاطمه (۱۴۰۲). بررسی ظرفیت‌های حکمرانی در فضای مجازی و ارائه مدل مطلوب با تکیه بر مطالعه موردی. *همایش رویکردهای انتقادی به فرصت‌ها و چالش‌های ارتباطات شبکه‌ای در فضای مجازی*، ایران، تهران: دانشگاه علامه طباطبائی.

- عساکره، سجاده؛ زرنندی، سعید؛ و افشارپور، محسن (۱۳۹۴-الف). نقش سرمایه‌گذاری جمعی در تأمین

مشخص شد که چین شباهتهایی با بازارهای نوظهور و اقتصادهای درحال توسعه دارد. چندین چالش جدی مقابل این صنعت قرار دارد که از جمله آن‌ها می‌توان به ظرفیت نظارت و مقررات‌گذاری، مقررات آربیتراژ و زمین بازی ناهموار، خلأ مزمین شفافیت و توانایی مالی کم به‌خصوص در مناطق روستایی اشاره کرد؛ چالش‌هایی که نیازمند مداخله تنظیم‌گری به‌موقع برای متعادل‌سازی ریسک‌ها و فرصت‌هاست. تجربه چین در تأمین مالی جمعی می‌تواند برای گسترش شمول مالی و بخش مالی در ایران به سیاست‌گذاران کمک کند.

- Zhang, B. Baeck, P. Ziegler, T. & Garvey, J. B. (2016-A). *Sustaining Momentum: The 2nd European Alternative Finance Industry Report*.
- Zhang, B. Deer, L. Wardrop, R. Grant, A. Garvey, K. Thorp, S. Gray, Y. (2016-B). *Harnessing Potential: The Asia-Pacific Alternative Finance Benchmarking Report*.
- P2P Industry, (2017). *Annual Report*. Yingcan Consulting, Wangdaizhijia. www.wdzj.com/news/yanjiu/50455.html
- سرمایه کارآفرینان نوپا. رشد فناوری، ۱۱(۴۳)، ۲-۱۳.
- زرنندی، سعید؛ افشارپور، محسن؛ و عساکره، سجاد (۱۳۹۴-ب). مطالعه تطبیقی مدل‌های کسب‌وکار پلتفرم‌های برتر تأمین مالی جمعی در جهان. مدیریت توسعه فناوری، ۳(۲)، ۱۵۰-۱۲۷.
- Aveni, T. & Jenik, I. (2017). *Crowdfunding in China: The Financial Inclusion Dimension*
- Freedman, D. & Nutting, M., (2015). *Equity Crowdfunding for Investors: A Guide to Risks, Returns, Regulations, Funding Portals, Due Diligence, and Deal Terms*. Wiley Finance.
- Hemer, J., (2011). *A snapshot on crowdfunding*, Arbeitspapiere Unternehmen und Region, No. R2/2011, Fraunhofer-Institut für System- und Innovationsforschung ISI, Karlsruhe.
- Whitla, P. (2009). *Crowdsourcing and its Application in Marketing Activities*. Contemporary Management Research, 5(1), 15-28.
- World Bank. (2013). *Crowdfunding's Potential for the Developing World*. infoDev, Finance and Private Sector Development Department. Washington, DC.