



ارائه الگوی تأمین مالی جمعی و بررسی نقش آن در ایجاد نوآوری در کسب و کار

علی اکبر خادمی (نویسنده مسئول)

گروه مدیریت دانشگاه پیام نور، کرج، ایران.

Khademi981@gmail.com

فریبا حسینی

گروه مدیریت بازرگانی دانشگاه پیام نور، کرج، ایران.

هانیه فرازنده

گروه مدیریت بازرگانی، دانشگاه پیام نور، کرج، ایران.

تاریخ پذیرش: ۱۴۰۲/۸/۲۲

تاریخ دریافت: ۱۴۰۲/۵/۹

چکیده

اغلب شرکت‌های نوپا در مراحل اولیه فعالیت خود با مشکلاتی از قبیل جذب سرمایه بیرونی مواجه هستند؛ زیرا نمی‌توانند سرمایه‌گذاران بالقوه را برای سرمایه‌گذاری بر روی ایده‌های خود متقاعد کنند و از آنجایی که کسب و کارهای نوآورانه از مهم‌ترین عوامل تأثیرگذار در رشد و توسعه اقتصادی یک کشور هستند پیش‌نیاز اثربخشی این مهم، ایجاد راه‌هایی است که ارتباط سرمایه با ایده‌های نو و خلاقانه را میسر نماید. در این بین شیوه‌های مختلفی برای جذب سرمایه برای استارت آپ‌های وجود دارد اما جمع‌سپاری یا تأمین مالی جمعی یکی از شیوه‌های نوین در حال توسعه است. پژوهش حاضر، به بررسی نحوه به‌کارگیری پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی برای تزریق نوآوری به کسب و کارهای جمع‌سپاری شده پرداخته و الگویی را برای تأمین مالی جمعی برای پیشنهاد می‌دهد. هدف از تبیین این پژوهش توسعه اشتغال و کارآفرینی و جذب نوآوری باز و تزریق آن به کسب و کارهای نوپا و حمایت از ایجاد و رشد کسب و کارهای نوپا و بستر مناسب برای تأمین مالی جمعی است که از طریق تجمع وجوه خرد مردم تحت محیط وب صورت می‌پذیرد. پژوهش حاضر ماهیت کاربردی داشته و به لحاظ چگونگی اجرا، توصیفی - تحلیلی است. جامعه آماری پژوهش را استارت آپ‌های موجود در کشور که از روش تأمین مالی جمعی استفاده نموده‌اند تشکیل داده‌اند و ابزار پژوهش نیز مصاحبه بوده است. ابتدا مصاحبه‌های انجام شده، با دقت بررسی گردید و پس از وارد کردن آن‌ها در جداول و جدا کردن جملات معنادار آن‌ها در سطرهای مختلف، مفاهیم متنوع مورد استفاده در این پژوهش استخراج شدند. این مفاهیم در جدول کدگذاری شده و پس از تهیه مصاحبه‌ها در این حوزه، داده‌های کیفی پژوهش بر اساس شماره سؤال مرتب گردیدند. پس از مصاحبه‌ها و تحلیل کیفی آن‌ها، در این مرحله، جهت خلق معنی از جداول به دست آمده، این جداول در یک فایل به صورت یک جدول یکپارچه قرار گرفتند و بعد از منظم کردن آن‌ها بر اساس کد تعیین شده، به جملات مربوط به یک کد، با توجه به مفاهیم آن‌ها و نقاط اشتراکشان، عنوانی تعلق گرفت. نتایج پژوهش نشان داد که از دیدگاه خبرگان ویژگی‌های شخصی (تجربه شخصی، تجربه مدیریتی و تجربه کارآفرینی) و ویژگی‌های استارت آپ (مشتری محور بودن، داشتن سرمایه‌گذاران حرفه‌ای و اینکه در چه مرحله‌ای از توسعه هستید) بر ورودی‌های نوآورانه حاصل از تأمین مالی جمعی (ایجاد و بازطراحی محصول، دانش استراتژیک، دانش بازار، دستیابی به شبکه‌ها و آگاهی مردم از محصولات) مؤثر است؛ اما در تأثیر پلتفرم نوآوری باز بر ورودی‌های جمعی نوآورانه اجماع نظر حاصل نشد. ضمناً مدل نهایی تحقیق شامل چهار مؤلفه اصلی مؤثر بر تأمین مالی جمعی در کشور شامل حرفه‌ای بودن، ارتباطات، سرمایه‌گذاری و شتاب‌دهنده‌ها پیشنهاد شد.

واژه‌های کلیدی: تأمین مالی جمعی، نوآوری باز، کسب و کارهای نوپا، طرح‌های اشتغال و خودکفایی مددجویان

کمیته امداد

مقدمه

صاحبان ایده و افراد کارآفرین که فاقد سرمایه مالی برای شروع فعالیت خود هستند، می‌توانند با استفاده از زیرساخت‌های فناورانه، بدون صرف هزینه و به‌دوراز بوروکراسی‌های تأمین اعتبار بانکی، سرمایه لازم برای شروع فعالیت خود را تأمین کنند (زرندی، ۱۳۹۶). نهادهای عمومی غیردولتی که به‌منظور حمایت از اقشار آسیب‌پذیر جامعه به وجود آمده‌اند، نقش زیادی در ایجاد تحرک، حمایت، شکل‌گیری و حتی کمک مالی برای فعالیت‌های تجاری کارآفرینانه سودمند برای فقرا و مستضعفین داشته و در شکل‌گیری کارآفرینی اجتماعی تأثیرگذارند (عیوض لوی چهارراهی، ۱۳۹۵). یکی از ابتکارات قابل توجه در زمینه تأمین مالی کسب‌وکارهای کارآفرینانه که به‌طور خودجوش با استفاده از برنامه‌های اجتماعی به وجود آمده و برای مراحل نوزادی و نوپایی بسیار مناسب است تأمین مالی جمعی^۱ (جمع‌سپاری مالی) است. از این‌رو کمبود منابع مالی به‌عنوان یکی از مهم‌ترین مشکلات پیش روی این بنگاه‌ها عمل نموده و فعالیت آن‌ها را با مسائل و تنگناهای بی‌شماری مواجه کرده است. از سوی دیگر بدون تأمین مالی کافی، کسب‌وکارهای کوچک هرگز به موفقیت نخواهند رسید؛ بنابراین طراحی یکی سیستم جذب مالی برای تأمین سرمایه لازم به‌خصوص برای شروع کار لازم و ضروری است (افشار پور و همکاران، ۱۳۹۴). نوآوری باعث افزایش ظرفیت و توانمندی‌های فنی و مدیریتی سازمان، بهبود بهره‌وری سازمان، ایجاد رویه‌های کاری بهتر، ایجاد مزیت رقابتی و انعطاف‌پذیری بیشتر در مواجهه با تحولات محیطی می‌شود و ابزاری بر رشد اقتصادی، حفظ و بقا سازمان‌هاست (جوهانسن، ۲۰۰۹). لذا با توجه به موارد گفته‌شده پژوهش حاضر به دنبال بررسی نحوه به‌کارگیری پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی برای نوآوری باز (نوآوری از بیرون) است و می‌کوشد با ارائه یک مدل را برای تأمین مالی جمعی ارائه نماید که علاوه بر تأمین نیازهای مالی و

غیرمالی باعث تزریق نوآوری به طرح‌های کسب‌وکارهای نوپا می‌شود. این مدل در نقش یک بستر فرایندهای بین کارآفرینان و سرمایه‌گذاران را تسهیل می‌نماید و با اهدافی گسترده‌تر نقش اثربخشی در حمایت از کسب‌وکارهای استارت‌آپ ایجاد نموده و با پشتیبانی و ایجاد کسب‌وکارهای نوپا و اشتغال در تمامی کشور به مباحثی از قبیل آموزش، مشاوره، اجرا، نظارت و... تمرکز توأمان خواهد داشت. در دنیای امروز شاهد شکل‌گیری ایده‌های نوآورانه‌ای هستیم، در این میان متأسفانه تعدادی از ایده‌ها به دلیل نبود منابع مالی کافی ممکن است وارد مرحله اجرا نشوند و یا پس از شروع محکوم به شکست شوند، ایده‌هایی که هر کدام می‌توانستند بخشی از مسائل موجود را مرتفع کنند و سودی به اجتماع برسانند. به همین دلیل می‌توان یکی از بهترین جنبه‌های پشتیبانی را حمایت از ایده‌های نو و خلاقانه دانست، فرصتی مناسب برای سهیم بودن در ارتقا و پیشرفت جنبه‌های مختلف زندگی امروز دانست. در این پژوهش با بررسی مشکلات و موانع پیش روی تمامی استارت‌آپ‌های موجود در جامعه با ارائه مدل جدیدی از تأمین مالی جمعی تحت عنوان شبکه نوآورانه سرمایه‌گذاری جمعی که توسط سازمان کمیته امداد طراحی و ایجاد شده است تلاش گردیده تا ضمن رفع مشکلات و پیش روی کسب‌وکارهای نوپا گامی در جهت خودکفایی افراد و درنهایت ایجاد اشتغال برداشته شود از این‌رو اهمیت موضوع تأمین مالی جمعی برای ایجاد و رونق تمامی کسب‌وکارها نوپا ضروری و حیاتی به نظر می‌رسد. لذا مسئله اصلی تحقیق در قالب این سؤالات اساسی قابل تبیین است که: ۱- آیا کسب‌وکارهای نوپا در کشور از پلتفرم‌های تأمین مالی استفاده می‌کنند؟ ۲- در این صورت نحوه استفاده از پلتفرم‌های تأمین مالی برای ایجاد نوآوری در کسب‌وکارها از بیرون چگونه است و از چه مدلی پیروی می‌کند؟ ۳- آیا این استفاده بر موفقیت کسب‌وکارهای نوپا تأثیرگذار است؟ و درنهایت ۴- مدل تأمین مالی جمعی در فضای کسب‌وکار فعلی کشور به چه شکل خواهد بود؟ همچنین سؤالات فرعی این پژوهش نیز

1. Collective Financing
2. Innovation
3. Johansen

منابع، مقاله ها و کتابهایی که در حوزه تأمین مالی جمعی چاپ شده‌اند می‌توان موضوعات آن‌ها را از دیدگاه اقتصادی به دو دسته کلی بخش بندی کرد: گروه اول منابعی که به فعالیت با اهداف خیریه، اجتماعی، بشر دوستانه و فعالیت‌های غیرانتفاعی تمرکز دارند. این منابع مدل خیریه، وام بدون سود و در برخی موارد مدل پاداش را دربرمی‌گیرد. بلفام (۲۰۱۷) در پژوهش خود با عنوان " بهره‌برداری صحیح از ظرفیت‌های تأمین مالی جمعی " به معرفی دلایل مشارکت در پروژه‌های تأمین مالی مقایسه استفاده کارآفرینان از تأمین مالی جمعی و کارآفرینان مستقل و جایگاه تأمین مالی جمعی در حمایت از کارآفرینان می‌پردازد. دیویدسون و همکاران (۲۰۱۴) به طرای الگوی تأمین مالی جمعی مبتنی بر بدهی بانکی در چارچوب الگوی بانکداری پرداختند. مدل پیشنهادی بر بدهی مبتنی بود و از قابلیت انطباق با شبکه بانکی برخوردار بوده و در راستای تحقق موارد یاد شده طراحی گردیده است و انتظار می‌رود که برای پیشبرد هدف‌های نظام بانکداری به کار گرفته شود، به‌رغم مدل تأمین مالی مبتنی بر مالکیت که تناسب بیشتری با بازار سرمایه دارد. سرانجام می‌توان امیدوار بود که الگوی پیشنهادی بتواند در راستای اصلاح ساختار نظام بانکی مؤثر باشد.

مبانی نظری پژوهش

نوآوری

فرآیند شناسایی نیاز، تولید یا اقتباس ایده، عملیاتی کردن ایده و استفاده از آن است (شبان، ۱۳۹۵). ایده جدید اشاره به درک نیاز جدید مشتری یا روش جدید تولید دارد و از طریق جمع‌آوری اطلاعات با دیدگاه کارآفرینانه توسعه می‌یابد. در فرآیند کاربردی شدن ایده جدید، به‌صورت محصول، فرآیند یا خدمت، به کاهش هزینه و افزایش بهره‌وری باید توجه شود (چاره خواه و فرطوسی، ۱۳۹۳). اگر واحدی برای اولین بار محصول، فرآیند و یا مدل کسب‌وکاری را خلق کرده باشد و یا آن‌ها از سازمان‌های دیگر خریداری، اقتباس و یا انتقال دهد آن محصول،

شامل موارد زیر است: (۱) تأثیر ویژگی‌های مؤسسين بر ورودی‌های جمعی چگونه است؟ (۲) تأثیر ویژگی‌های استارت‌آپ‌ها بر ورودی‌های جمعی چگونه است؟ (۳) تأثیر پلتفرم نوآوری باز در تأمین مالی برووهای جمعی چگونه است؟

پیشینه پژوهش

محمدمی اقدام و کریمی (۱۳۹۶) در پژوهش خود به طراحی الگوی تأمین مالی جمعی مبتنی بر بدهی بانکی در چهارچوب الگوی بانکداری بدون ربا پرداختند. هدف این تحقیق ایجاد ساز و کاری برای توزیع ریسک، تفکیک حساب‌های بانکی و بیان آن به‌صورت شفاف، ارتباط بخش اعتباری با بخش واقعی اقتصاد، به‌کارگیری ظرفیت‌های خرد و مشارکت مردمی، امکان ایجاد الگوی نظارت مستمر، افزایش فرهنگ ریسک‌پذیری برای پشتیبانی از اقتصاد دانش‌بنیان، توسعه نقش تسهیلات دهنده و کاربرد ظرفیت فناوری در سیستم بانکی است. مدل پیشنهادی بر بدهی مبتنی است و از قابلیت انطباق با شبکه بانکی برخوردار بوده و در راستای تحقق موارد یاد شده طراحی گردیده است. به‌رغم مدل تأمین مالی مبتنی بر مالکیت که تناسب بیشتری با بازار سرمایه دارد، سرانجام می‌توان امیدوار بود که الگوی پیشنهادی بتواند در راستای اصلاح ساختار نظام بانکی مؤثر باشد. فوربس و شیفر (۲۰۱۷) در مقاله خود با عنوان "چهارچوب‌هایی برای تأمین مالی جمعی موفقیت‌آمیز" به نقش طراحان پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی اشاره کرده، در ادامه بر اساس روش‌های کمی و کیفی به تبیین راهبرد به کار گرفته‌شده از سوی طراحان جهت موفقیت پلتفرم و ارائه چهارچوب طراحی برای آماده سازی پلتفرم برای پوشش اهداف پرداخته‌اند. همرا (۲۰۱۷) در پژوهش خود با عنوان "تصویر لحظه‌ای از تأمین مالی جمعی" به یک تقسیم بندی جامع و کامل در زمینه تأمین مالی جمعی رسیده است. وی اهداف مشارکت‌کنندگان را به دو بخش اهداف مادی برای کسب سود و اهداف اجتماعی و غیرانتفاعی تقسیم بندی می‌نماید. بر اساس

3. Belfam

4. Davidson et al

1. Forbes and Schiffer

2. Hemer

سنتی نوآوری اصل بر بهره‌برداری از ایده‌ها (چه در داخل سازمان و چه خارج سازمان) است و برخلاف رویکرد سنتی نوآوری محدود به واحد تحقیق و توسعه درون سازمان نیست. نوآوری باز تأکید می‌کند که نوآوری برای افراد خاص، موضوعات خاص و محل‌های خاص نیست، بلکه نوآوری را می‌توان در همه افراد در همه محل‌ها و همه موضوعات جستجو نمود. این پارادایم بر همه‌گیری و اجتماعی شدن نوآوری تأکید بسیاری دارد. هرچند که در دهه نود برخی سازمان‌ها از مفهوم و روش‌های نوآوری باز استفاده کرده و توفیقات قابل توجهی کسب و کرده بودند اما اولین بار در اوایل قرن بیست و یکم یعنی بین سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۰۳ مفهوم نوآوری باز توسط هنری چسبرو^۶ تئوریزه و در محافل آکادمیک مطرح شد. هنری چسبرو^۶ (۲۰۰۳) مدل نوآوری باز را ارائه نمود که در آن، سازمان‌ها ایده‌های شکل گرفته در داخل و خارج سازمان را با استفاده از مسیرهای درونی و بیرونی منتهی شده به بازار، تجاری‌سازی می‌نمایند. در نوآوری باز برخلاف مدل‌های سنتی نوآوری اصل بر بهره‌برداری از ایده‌ها (چه در داخل سازمان و چه خارج سازمان آن) است و برخلاف رویکرد سنتی نوآوری محدود به واحد تحقیق و توسعه درون سازمان نیست. نوآوری باز تأکید می‌کند که نوآوری برای افراد خاص، موضوعات خاص و محل‌های خاص نیست، بلکه نوآوری را می‌توان در همه افراد در همه محل‌ها و همه موضوعات جستجو نمود. این پارادایم بر همه‌گیری و اجتماعی شدن نوآوری تأکید بسیاری دارد (هنری چسبرو،^۷ ۲۰۰۳).

استارت آپ

کسب‌وکاری که عموماً حول محور فناوری شکل گرفته و پتانسیل رشد بالایی دارد (شیری، ۱۳۷۶). استارت آپ سازمان موقتی است که به دنبال مدل کسب‌وکاری گسترش‌پذیر، تکرارپذیر و سود ده است (بید آباد، ۱۳۹۴). برآوردها نشان می‌دهد که ایران از حیث کارآفرینی نوپا و استارت آپ در رتبه ۲۳ جهان قرار دارد و وضعیتی مشابه

فرآیند و یا مدل کسب‌وکار برای آن سازمان نوآوری محسوب می‌شود (امید، ۱۳۹۰). نوآوری زمانی رخ می‌دهد که ایده به صورت محصول، فرآیند یا خدمتی توسعه یابد (افشار پور، ۱۳۹۴). ایده جدید اشاره به درک نیاز جدید مشتری یا روش جدید تولید دارد و از طریق جمع‌آوری اطلاعات با دیدگاه کارآفرینانه توسعه می‌یابد. در فرآیند کاربردی شدن ایده جدید، به صورت محصول، فرآیند یا خدمت، به کاهش هزینه و افزایش بهره‌وری باید توجه شود (چاره خواه و فرطوسی، ۱۳۹۳).

نوآوری باز^۱

نوآوری باز در تعریف بنیادین آن، بدین معناست که «ایده‌های باارزش می‌توانند از درون یا بیرون شرکت سرچشمه بگیرند و به بازار رفتن آن‌ها نیز می‌تواند از درون یا بیرون شرکت‌ها باشد» (کشتکار، ۱۳۹۰). نوآوری باز در مدل توسعه یافته آن، ترکیبی از دو گروه «حرفه‌ای و انبوهی از غیرحرفه‌ای» را تشکیل می‌دهد که قادرند با مشارکت و همکاری فی‌مابین درصد حل مسائل سازمان برآمده و همچنین به توسعه محصولات نوآورانه بپردازند که این مهم، اغلب به مزیت رقابتی سازمان منجر می‌شود (نیک، ۲۰۱۰). مراد از غیرحرفه‌ای آن دسته از افرادی هستند که تاکنون صرفاً نقش مصرف‌کننده داشتند لکن در پارادایم جدید، غیر حرفه‌ای‌ها نیز با دسترسی به ابزار و دانش لازم، به تولید در تراز حرفه‌ای دست می‌یابند (هوی، ۲۰۰۸). بنا بر تعریف هنری چسبرو نوآوری باز این‌گونه تعریف می‌گردد: «استفاده هدفمند از جریانات ورودی^۴ و خروجی^۵ از دانش برای شتاب دهی به نوآوری در بازار خود و به همین ترتیب، توسعه استفاده از دانش درونی در بازارهای بیرونی». در مدل نوآوری باز سازمان‌ها ایده‌های شکل گرفته در داخل و خارج سازمان را با استفاده از مسیرهای درونی و بیرونی منتهی شده به بازار، تجاری‌سازی می‌نمایند. در نوآوری باز برخلاف مدل‌های

1. Open Innovation
2. Nike
3. Howe
4. inflow.
5. outflow

6. Chesbrough.

7. Chesbrough.

پلتفرم

ارزشی برای تسهیل مبادلات بین دو یا چند گروه مرتبط که معمولاً مصرف‌کننده و سرویس‌دهنده‌ها هستند، ایجاد می‌شود. برای آن که این مبادلات انجام شود، پلتفرم‌ها شبکه‌هایی از کاربران و منابع قابل‌دسترس را ایجاد و کنترل می‌کنند. همچنین مدل کسب‌وکار پلتفرم به مدلی گفته می‌شود که ارزشی برای تسهیل مبادلات بین دو یا چند گروه مرتبط که معمولاً مشتری‌ها و سرویس‌دهنده‌ها هستند، ایجاد می‌شود (ید الهی، ۱۳۸۹). پلتفرم به‌عنوان اصلی‌ترین بازیگر تأمین مالی جمعی، نقش تسهیل‌گری را بر عهده دارد. تمامی فرایندهای تأمین مالی جمعی بر روی پلتفرم که واسطه بین صاحبان ایده و مشارکت‌کنندگان هست انجام می‌پذیرد (زرندی، ۱۳۹۵).

روش شناسی پژوهش

روش پژوهش موجود و مشاهده سایت‌های اینترنتی مرتبط، مصاحبه با مدیران استارت‌آپ‌های موجود و مدیران حوزه اشتغال و کارآفرینی و صاحب‌نظران در خصوص ترکیب و شمای کلی سؤالات مصاحبه و نحوه طراحی آن، طراحی و چیدمان سؤالات مصاحبه با همکاری و راهنمایی استاد راهنما و سایر صاحب‌نظران و جمع‌آوری اطلاعات بر اساس چارچوب نظری پرداخته‌شده است. جامعه آماری این پژوهش استارت‌آپ‌های موجود در کشور که از روش تأمین مالی جمعی استفاده نموده‌اند، تشکیل می‌دهند و در نتیجه تعداد ده نفر از افراد واجد شرایط به‌عنوان نمونه موردبررسی در این مطالعه انتخاب شده‌اند برای نمونه‌گیری نیز از فن گلوله برفی^۳ استفاده شده است روش گردآوری اطلاعات در این پژوهش میدانی و کتابخانه‌ای هست که با مراجعه به کتابخانه‌های معتبر، مدیران حوزه اشتغال کارآفرینی کمیته امداد کشور به جمع‌آوری داده‌ها و اطلاعات پرداخته‌شده است. ابزار پژوهش نیز مصاحبه بوده است.

سؤالات پژوهش

سؤالات اصلی پژوهش حاضر به شرح ذیل هست:

کشورهای چین و استرالیا را ایجاد کرده است. این بررسی‌ها حاکی از آن است که در بحث کارآفرینی نوپا، کشور سنگال، لبنان و برزیل در رده‌های پایین قرار دارند و ایران در سطح متوسط این جدول رده‌بندی دیده می‌شود (شبان، ۱۳۹۵). استارت‌آپ‌ها معمولاً حول ایده‌های نوآورانه و خلاقانه بنا می‌شوند. در واقع فرد یا افرادی خوش‌فکر با ایده‌های نو، در جستجوی روش‌هایی برای کسب درآمد از آن ایده و تولید انبوه محصولات یا خدمات مبتنی بر آن ایده هستند (میر فخرالدینی، ۱۳۹۵).

تأمین مالی جمعی

روشی است که در آن سعی می‌شود تا از جمعیتی از مردم، خیرین، سرمایه‌گذاران و... برای راه‌اندازی یک پروژه با یک کارآفرینی (معمولاً استارت‌آپ‌ها) تأمین سرمایه بشود (عباسی، ۱۳۹۳). تأمین مالی جمعی^۲ را یک فراخوان عمومی از طریق اینترنت، برای تأمین منابع موردنیاز به‌صورت کمک بلاعوض، تبادل انواع پاداش و یا سهام به‌منظور حمایت از ابتکارات در رسیدن به اهداف مشخص توصیف کرد (محترم و محبوبی، ۱۳۹۴). دشوارترین بخش راه‌اندازی یک کسب‌وکار، تأمین مالی برای انجام آن است. کارآفرین می‌بایست ایده جذابی داشته باشد و قادر باشد به‌صورت شفاف توضیح دهد که چگونه ایده‌اش به یک کسب‌وکار موفق تبدیل خواهد شد. در صورتی که سرمایه کافی از طریق منابع مختلف تأمین مالی کافی برای راه‌اندازی کسب‌وکار نشود، بعید است که کسب‌وکار بتواند فعالیتش را شروع کند (عباسی، ۱۳۹۳). ورودی سرمایه از اجتماع یا تأمین مالی جمعی نیز نامیده می‌شود. معمولاً مشارکت جمعی توسط افرادی که سرمایه‌گذاری مشترک می‌کنند نامیده می‌شود، اغلب از طریق اینترنت انجام می‌شود تا از تلاش‌های یک کارآفرین توسط عموم جامعه یا سازمان‌ها حمایت شود (قره داغی، ۱۳۹۶).

1. Crowd.
2. Crowdfunding

3. Snowball sampling

- ۱- آیا کسب و کارهای نوپا در کشور از پلتفرم‌های تأمین مالی استفاده می‌کنند؟
 - ۲- در این صورت نحوه استفاده از پلتفرم‌های تأمین مالی برای ایجاد نوآوری در کسب و کارها از بیرون چگونه است و از چه مدلی پیروی می‌کند؟
 - ۳- آیا این استفاده بر موفقیت کسب و کارهای نوپا تأثیرگذار است؟
 - ۴- مدل تأمین مالی جمعی در شرایط فعلی کشور به چه شکل خواهد بود؟
- سؤالات فرعی این پژوهش نیز شامل موارد زیر است:
- ۱- تأثیر ویژگی‌های مؤسسين بروروه‌های جمعی چگونه است؟
 - ۲- تأثیر ویژگی‌های استارت آپ ها بر ورودی‌های جمعی چگونه است؟
 - ۳- تأثیر پلتفرم نوآوری باز در تأمین مالی بروروه‌های جمعی چگونه است؟

توصیف شاخص‌های دموگرافیک (بررسی ویژگی‌های عمومی)

در این نوع تجزیه و تحلیل، پژوهشگر داده‌های جمع‌آوری شده را با استفاده از شاخص‌های آمار توصیفی که در جدول ۱ مشاهده می‌شود، خلاصه و طبقه‌بندی می‌کند.

جدول ۱- بررسی توزیع فراوانی افراد مصاحبه‌شونده

نام خانوادگی	نام کارگاه	سال تأسیس	حمایت تأمین مالی جمعی	میزان سرمایه‌گذاری اولیه (میلیون تومان)
دلشاد	لوکسین استارت آپ	۱۳۹۴	سامانه نیک استارتر	۴۰
رضوانیان	پلاسکو	۱۳۹۶	سامانه نیک استارتر	-
کریمیان	اسمارتی	۱۳۹۷	جلسه حضوری	۲۰
امیری	موس و گلویر	۱۳۹۵	پیشنهاد همکاران خود	۱۰
مستأجران	پاک‌کن	۱۳۹۴	استفاده از جایگزین‌ها	-
رجبلو	ساخت رنگ‌های هنری	۱۳۹۶	سامانه نیک استارتر	۱۰۰
فیضی	دخل و خرج	۱۳۹۴	سامانه نیک استارتر	۱۶

تجزیه و تحلیل داده‌ها و یافته‌های پژوهش

ابتدا مصاحبه‌های انجام‌شده، با دقت بررسی گردید و پس از وارد کردن آن‌ها در جداول و جدا کردن جملات معنادار آن‌ها در سطرهای مختلف، مفاهیم متنوع مورد استفاده در این تحقیق استخراج شدند. این مفاهیم با توجه به محتوای ظاهری، در دسته‌های مفهومی که در واقع نشان‌گر یک مفهوم مستقل می‌باشند، در جدول کدگذاری شده است پس از تهیه مصاحبه‌ها در این حوزه، داده‌های

کیفی پژوهش بر اساس شماره سؤال مرتب گردیدند پس از مصاحبه‌ها و تحلیل کیفی آن‌ها، در این مرحله، جهت خلق معنی از جداول به دست آمده، این جداول در یک فایل به صورت یک جدول یکپارچه قرار گرفتند و بعد از منظم کردن آن‌ها بر اساس کد تعیین شده، به جملات مربوط به یک کد، با توجه به مفاهیم آن‌ها و نقاط اشتراکشان، عنوانی تعلق گرفت. نتایج آن در جدول ۲ دیده می‌شود.

جدول ۲- جملات مصاحبه‌ها

کد محوری	کد اولیه	متن انتخابی	
سرمایه‌گذاری	سرمایه‌گذار حرفه‌ای	از سرمایه‌گذار حرفه‌ای استفاده کرده است.	اردیبهشت سال ۹۴ کار خود را شروع نموده از سرمایه‌گذار حرفه‌ای استفاده کرده است.
تأمین مالی جمعی	تأمین مالی جمعی جهت ایجاد آگاهی	از تأمین مالی جمعی جهت ایجاد آگاهی از محصول قبل از عرضه عمومی استفاده نموده است.	از تأمین مالی جمعی جهت ایجاد آگاهی از محصول قبل از عرضه عمومی استفاده نموده است. سابقه استفاده از تأمین مالی جمعی را نداشته و از شتاب‌دهنده راند
شتاب‌دهنده	شتاب‌دهنده راند فرشته	از شتاب‌دهنده راند فرشته بهره گرفته است.	فرشته بهره گرفته است. با استفاده از تأمین مالی جمعی ۴۵ میلیون پیش‌فروش داشته
حرفه‌ای بودن	شبکه شخصی یا حرفه‌ای	بیشترین سرمایه‌گذاران شرکت از شبکه شخصی یا حرفه‌ای هستند. اعضای هیئت‌مدیره متشکل از	که در نهایت سبب زیان و ضرر مالی شده است. بیشترین سرمایه‌گذاران شرکت از شبکه شخصی یا حرفه‌ای هستند. اعضای هیئت‌مدیره متشکل از سرمایه‌گذاران

		سرمایه‌گذاران سازمانی هستند.	سازمانی هستند. ایشان حمایت تأمین مالی جمعی را از سامانه نیک استارتر گرفته‌اند.
-	سامانه نیک استارتر	ایشان حمایت تأمین مالی جمعی را از سامانه نیک استارتر گرفته‌اند.	بیشترین چالش این استارت آپ در زمینه جذب سرمایه هست.
سرمایه‌گذاری	چالش جذب سرمایه	بیشترین چالش این استارت آپ در زمینه جذب سرمایه هست.	
تأمین مالی جمعی	تأمین مالی جمعی	از تأمین مالی جمعی به دلیل نو ایده بودن استفاده می‌نمایند.	از مهر سال ۱۳۹۶ فعالیت خود را آغاز نموده‌اند. از تأمین مالی جمعی به دلیل نو ایده بودن استفاده می‌نمایند. سرمایه‌گذاران این شرکت را دوستان و آشنایان بیشتر تشکیل می‌دهند. طراحی و خلاقیت را مهم‌ترین جنبه سودآوری معرفی می‌کنند.
سرمایه‌گذاری	سرمایه‌گذاران توسط دوستان و آشنایان	سرمایه‌گذاران این شرکت را دوستان و آشنایان بیشتر تشکیل می‌دهند.	ایشان حمایت تأمین مالی جمعی را از سامانه نیک استارتر گرفته‌اند. جنبه منفی تأمین مالی جمعی برای آن‌ها کسب حمایت به صورت ذره‌ذره است اما در سرمایه‌گذار حرفه‌ای خیر سریع به سرمایه موردنظر از طریق یک نفر می‌رسند. از نظر ایشان فرق سرمایه‌گذار با مردم در این است که سرمایه‌گذار فقط و فقط به دنبال سود خود هست اما مردم به دنبال رفع نیاز فعلی جهت بهره‌برداری.
-	طراحی و خلاقیت	طراحی و خلاقیت را مهم‌ترین جنبه سودآوری معرفی می‌کنند.	
-	سامانه نیک استارتر	ایشان حمایت تأمین مالی جمعی را از سامانه نیک استارتر گرفته‌اند.	
سرمایه‌گذاری	سرمایه‌گذار حرفه‌ای خیر	در سرمایه‌گذار حرفه‌ای خیر سریع به سرمایه موردنظر از طریق یک نفر می‌رسند	
تأمین مالی جمعی	تأمین مالی جمعی	جهت توسعه کسب‌وکار از تأمین مالی جمعی استفاده می‌کنند.	از سال ۱۳۹۷ فعالیت خود را آغاز نموده است. جهت توسعه کسب‌وکار از تأمین مالی جمعی استفاده می‌کنند. از شتاب‌دهنده‌های اکسل به عنوان سرمایه‌گذار استفاده می‌کنند. چالش آن‌ها تولید محصول با نوسانات قیمتی زیاد در بازار است.
شتاب‌دهنده‌ها	شتاب‌دهنده‌های اکسل	از شتاب‌دهنده‌های اکسل به عنوان سرمایه‌گذار استفاده می‌کنند.	
نوسانات قیمتی	نوسانات قیمتی	چالش آن‌ها تولید محصول با نوسانات قیمتی زیاد در بازار است.	
تأمین مالی جمعی	تأمین مالی جمعی	به پیشنهاد همکاران خود از تأمین مالی جمعی استفاده	در سال ۱۳۹۵ فعالیت خود را آغاز نموده‌اند. به پیشنهاد همکاران خود از تأمین مالی

		می‌نماید.	جمعی استفاده می‌نماید. تاکنون از سرمایه‌گذاری حرفه‌ای استفاده ننموده‌اند. کارهای خود را بیشتر از طریق واسطه‌ها انجام می‌دهند؛ و سود بیشتر را از طریق ارتباط مستقیم با مشتری کسب می‌کنند.
ارتباطات	استفاده از واسطه برای فعالیت‌ها	کارهای خود را بیشتر از طریق واسطه‌ها انجام می‌دهند	
ارتباطات	ارتباط مستقیم با مشتری	سود بیشتر را از طریق ارتباط مستقیم با مشتری کسب می‌کنند	
تأمین مالی جمعی	تأمین مالی جمعی	برای جذب سرمایه بیشتر از تأمین مالی جمعی استفاده می‌کنند.	
حرفه‌ای بودن	فروش آنلاین محصولات	از مهم‌ترین جنبه‌های تأمین مالی جمعی را در (استفاده از جایگزین‌ها) فروش آنلاین محصولات و تحویل به‌موقع می‌دانند.	از سال ۱۳۹۴ فعالیت خود را آغاز نموده است. برای جذب سرمایه بیشتر از تأمین مالی جمعی استفاده می‌کنند. از مهم‌ترین جنبه‌های تأمین مالی جمعی را در (استفاده از جایگزین‌ها) فروش آنلاین محصولات و تحویل به‌موقع می‌دانند. تاکنون از سرمایه‌گذار حرفه‌ای استفاده نکرده‌اند.
حرفه‌ای بودن	تحویل به‌موقع	از مهم‌ترین جنبه‌های تأمین مالی جمعی را در (استفاده از جایگزین‌ها) تحویل به‌موقع می‌دانند.	
تأمین مالی جمعی	تأمین مالی جمعی	برای شروع و راه‌اندازی کار و راه‌اندازی چرخه تولید از تأمین مالی جمعی استفاده کرده است.	فعالیت خود را از سال ۱۳۹۶ شهریورماه آغاز نموده‌اند. برای شروع و راه‌اندازی کار و راه‌اندازی چرخه تولید از تأمین مالی جمعی استفاده کرده است. از سرمایه‌گذاران حرفه‌ای استفاده نکرده‌اند. در حال حاضر نیاز سرمایه‌گذاری ندارند. مهم‌ترین چالش افزایش قیمت مواد اولیه و محصولات موجود است.
نوسانات قیمتی	افزایش قیمت مواد اولیه و افزایش قیمت محصولات	مهم‌ترین چالش افزایش قیمت مواد اولیه و افزایش قیمت محصولات موجود است.	
تأمین مالی جمعی	تأمین مالی جمعی	از تأمین مالی جمعی برای کسب تجربه و معرفی و تبلیغ کار استفاده کرده‌اند.	فعالیت خود را از سال ۱۳۹۴ شروع نموده‌اند. از تأمین مالی جمعی برای کسب تجربه و معرفی و تبلیغ کار استفاده کرده‌اند. در حال توسعه حاضر سرمایه‌گذار شخصی دارند. جنبه منفی تأمین مالی جمعی را نبود شناخت مردم از چنین امکانی عنوان نمودند.
-	نبود شناخت مردم از تأمین مالی جمعی	جنبه منفی تأمین مالی جمعی را نبود شناخت مردم از چنین امکانی عنوان نمودند.	

کردند، آن‌ها نیز موفقیت‌هایی داشتند، نمی‌توان موفقیت استارت آپ‌ها را با قطعیت به استفاده از پلتفرم‌های نوآوری باز برای تأمین مالی نسبت داد. در سؤال ۳ نیز گفته شد که الگوی قابل‌استفاده به‌منظور تأمین مالی جمعی در شرایط فعلی کشور چگونه است، الگوی مدنظر در شکل ۶ ارائه شده است. در سؤالات فرعی پژوهش نیز تأثیر ویژگی‌های مؤسسين بر ورودی‌های جمعی چگونه است، مجموع نتایج مصاحبه‌های انجام‌گرفته با صاحبان استارت آپ‌ها، نشان داد که تمام استارت آپ‌های مورد مطالعه بر این باور بودند که ویژگی‌های شخصی (تجربه شخصی، تجربه مدیریتی، تجربه کارآفرینی شما) بر ورودی‌های حاصل از تأثیر مالی جمعی مؤثر (بازطراحی مجدد، دانش استراتژیک، دانش بازار، دستیابی به شبکه‌ها، آگاهی مردم از محصولات) بر ورودی‌های جمعی تأثیر دارد. در سؤال ۲ نیز تأثیر ویژگی‌های استارت آپ‌ها بر ویژگی‌های جمعی چگونه است، مجموع نتایج مصاحبه‌های انجام‌گرفته با صاحبان استارت آپ‌ها، نشان داد که تمام استارت آپ‌های مورد مطالعه بر این باور بودند که ویژگی‌های استارت آپ مشتری محور بودن / داشتن سرمایه‌گذاران حرفه‌ای و اینکه در چه مرحله‌ای از توسعه هستید بر ورودی‌های جمعی (بازطراحی، دانش استراتژیک و ...) تأثیر دارد و در سؤال ۳ نیز تأثیر پلتفرم نوآوری باز بر ورودی‌های جمعی چگونه است، در پاسخ به این سؤال نتایج متناقض و غیرهمسویی به دست آمد. به‌نحوی که یکی از مصاحبه‌کننده‌ها معتقد بود که پلتفرم نوآوری باز بر ورودی‌های جمعی تأثیر ندارد - به دلیل اینکه سایت‌ها به دنبال منافع هستند تا محصول. مصاحبه‌شونده بعدی معتقد بود که بله از ۲ جهت دیتای سایت‌های و لینک موجود تأثیر دارد. طراحی کاربردی (مستقیم روی فروش تأثیر دارد) / تجربه کاربردی نیز نظر نفر بعدی در این خصوص بود. مصاحبه‌شونده بعدی معتقد بود که تأثیری کمتری نسبت به عوامل دیگر دارد. وبسایت نیک استارتر جزو اولین وبسایت‌های تأمین مالی جمعی در ایران است و با توجه به اینکه تأمین سوبه به‌صورت وام حق تعیین سرنوشت بوده و حمایت نشدیم. مهم‌ترین گزینه برای تأمین سوبه با این وبسایت‌ها است. مصاحبه‌شونده بعد معتقد است که تأثیر

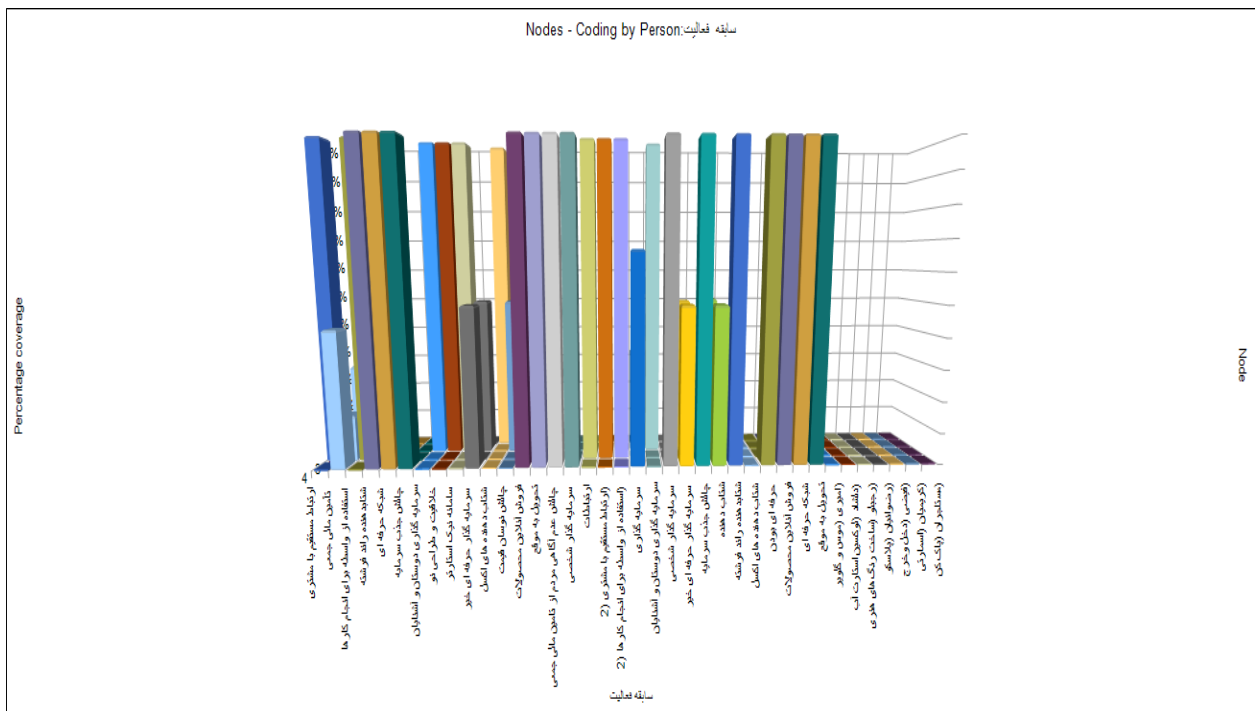
در سؤال ۱ که گفته شده بود نحوه استفاده استارت آپ‌ها از پلتفرم‌های نوآوری باز برای تأمین مالی چگونه است، یک پلت فرم تأمین مالی جمعی یا درگاه تأمین مالی جمعی واسطه‌ای است که کارآفرینان و کسب‌وکارهایی که به دنبال منابع مالی پروژه‌های خلاقانه خود هستند با سرمایه‌گذارانی که تمایل دارند در پروژه‌های نوآورانه سرمایه‌گذاری کنند را متصل می‌کند. همان‌طور که دیده می‌شود تفاوت‌های بزرگی در هزینه‌های سایت‌های تأمین مالی جمعی و روش تأمین مالی آن‌ها وجود دارد. به‌طورمعمول درصدی از مبلغ تأمین مالی موفق پروژه که بین ۳ تا ۱۰ درصد است به پلت فرم تعلق می‌گیرد و این مبلغ می‌تواند شامل هزینه‌های انتقال پول را شامل شود. نحوه تخصیص سرمایه تأمین مالی شده نیز می‌تواند محدود باشد، به‌طوری‌که اگر پروژه به هدف مالی خود نرسد پولی به آن تعلق نمی‌گیرد و پروژه ناموفق شناخته می‌شود و پول به حساب حامیان بازگردانده می‌شود؛ اما این مسئله بستگی به نوع پلت فرم دارد. استارت آپ‌های مورد مطالعه در پژوهش حاضر جز در یک یا دو مورد از این شیوه برای تأمین مالی استفاده نکردند. سؤال ۲ نیز بیان شد که آیا استفاده استارت آپ‌ها از پلتفرم‌های نوآوری باز برای تأمین مالی بر موفقیت‌های آتی استارت آپ‌ها تأثیرگذار خواهد بود، یکی از ابتکارات قابل توجه در زمینه تأمین مالی کسب‌وکارهای کارآفرینانه که به‌طور خودجوش با استفاده از برنامه‌های اجتماعی به وجود آمده و برای مراحل نوزادی و نوپایی بسیار مناسب است تأمین مالی جمعی (جمع سپاری مالی) است. تأمین مالی جمعی همان طوفان مخرب خلاق شوم پیتری است که در زمان بحران اقتصادی جهانی ۲۰۰۸ تا ۲۰۱۲ مسیرهای جدیدی را برای فعالیت‌های اقتصادی کارآفرینان باز کرد و مفهومی است که اولین بار در سال ۲۰۰۸ توسط جف ها و در کتابی تحت عنوان جمع سپاری مطرح شد. در پژوهش حاضر نتایج مصاحبه با صاحبان استارت آپ‌ها نشان داد که از مجموع ۸ استارت آپ مورد مطالعه ۳ استارت آپ از پلتفرم‌های نوآوری باز برای تأمین مالی استفاده کردند. با توجه به اینکه سایر استارت آپ‌ها از این شیوه استفاده نکردند و همانند استارت آپ‌های که از این شیوه استفاده

تجربه تحلیل را در قالب یک عبارت کوتاه متشکل از چند کلمه بیان می‌کند. در این پژوهش مقوله مرکزی تحت عنوان «تأمین مالی جمعی» نامیده شده است؛ زیرا بخش زیادی از نقل قول‌های مصاحبه‌شوندگان در مورد مؤلفه‌های مدنظر آن‌ها برای افزایش جذابیت و چگونگی توسعه آن‌ها بود که با انتخاب این عنوان برای مقوله مرکزی، این مطالب روشن می‌شود. شکل ۱، ۲ و ۳ توزیع فراوانی کدگذاری باز بر اساس فعالیت، شکل ۴ درخت کدها، شکل ۵ مدل نهاییو شکل ۶ مدل خلاصه شده تأمین مالی جمعی نشان داده شده است.

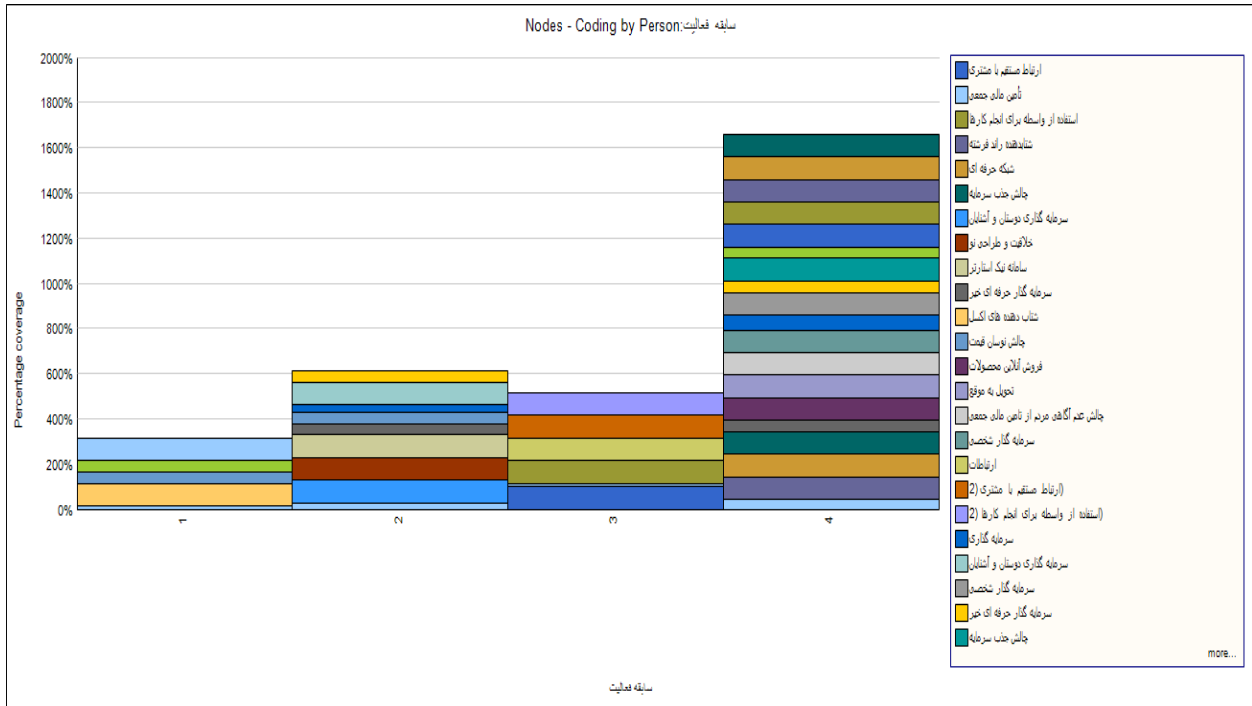
مستقیم ندارد بلکه بیشتر مشتری را هدف قرار می‌دهد. یکی دیگر از افراد مصاحبه‌شونده بیان کرد که با توجه به اینکه بزرگ‌ترین مشکل استارت آپ خودش در دم تأمین مواد اولیه است و در نتیجه وجود این وب سایت‌ها تأثیرگذار و مهم است.

کدگذاری انتخابی و خلق نظریه

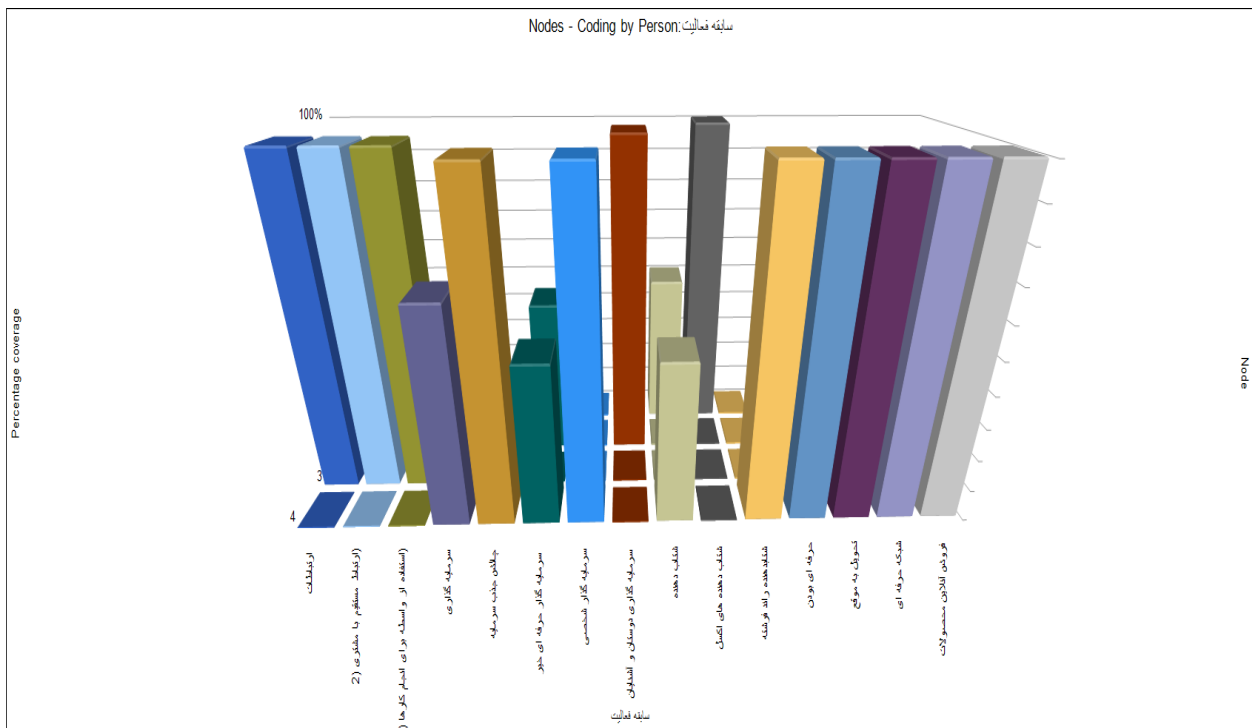
کدگذاری انتخابی فرایند یکپارچه‌سازی و بهبود و پالایش مقوله‌ها است به این ترتیب که محقق با ایجاد یک آهنگ و چیدمان خاص بین مقوله‌ها آن‌ها را برای ارائه و شکل‌دهی یک نظریه تنظیم می‌کند که این امر از طریق کشف مقوله مرکزی امکان‌پذیر است. مقوله مرکزی نتایج حاصل از



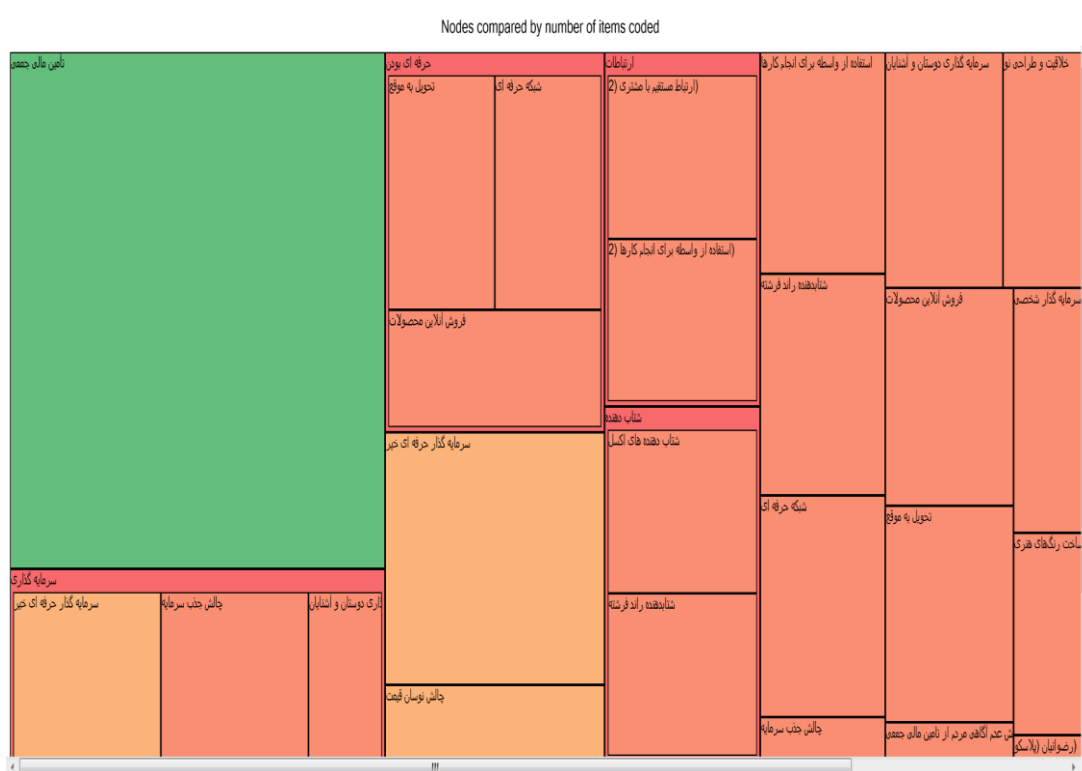
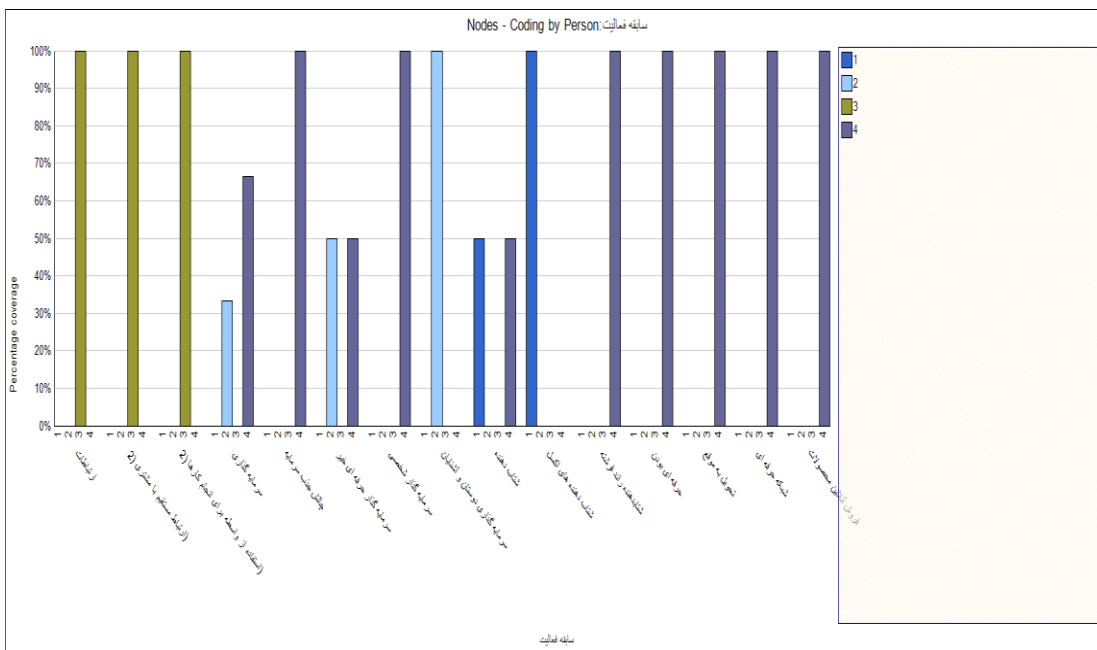
شکل ۱- توزیع فراوانی کدگذاری باز بر اساس سابقه فعالیت



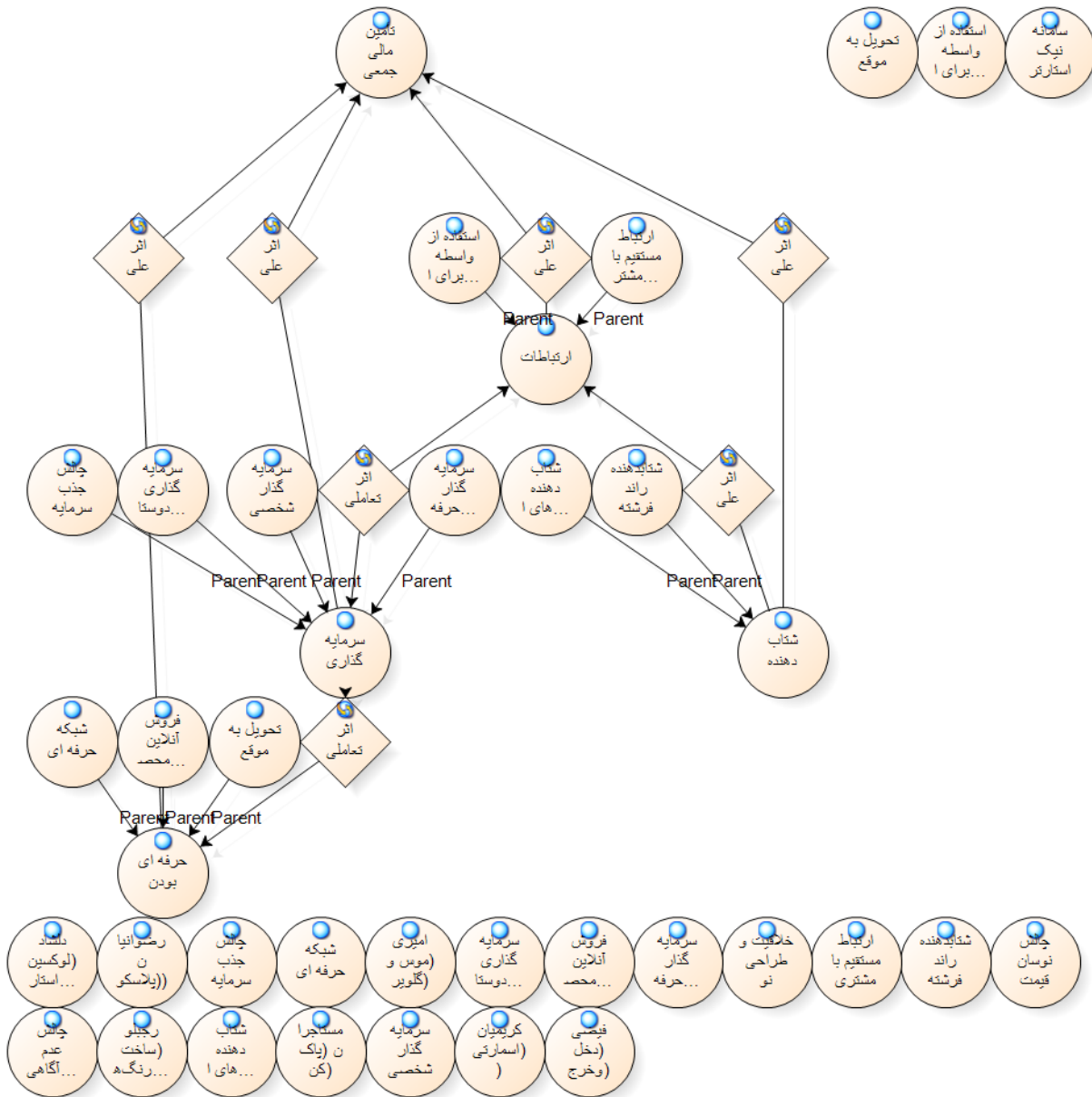
شکل ۲- توزیع فراوانی کدگذاری باز بر اساس سابقه فعالیت



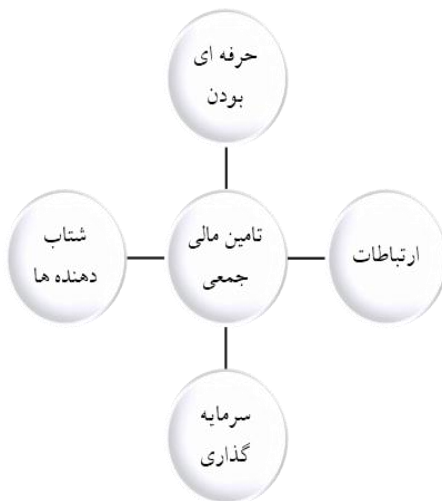
شکل ۳- توزیع فراوانی کدگذاری محوری بر اساس سابقه فعالیت



شکل ۴- درخت کدها



شکل ۵- مدل نهایی



شکل ۶- مدل خلاصه شده تأمین مالی جمعی

بحث و نتیجه‌گیری

با توجه به مصاحبه‌های انجام شده می‌توان گفت در حال حاضر در ایران به دلیل عدم اطلاع‌رسانی به مدیران و متخصصین راه‌اندازی استارت آپ‌ها از امکاناتی نظیر تأمین مالی جمعی کمتر کسب‌وکاری از این خدمات استفاده می‌نمایند. بیشتر شرکت‌ها و مدیران شرکت‌های نوپا (استارت آپ‌ها) نظرشان بر سرمایه‌گذاران حرفه‌ای و شخصی است. چراکه در این رابطه تنها با یک یا چند سرمایه‌گذار در ارتباط خواهند بود و اینکه سودآوری بیشتری برای آن‌ها خواهد داشت. طی مصاحبه‌های انجام شده مشخص شد استارت آپ‌هایی که در چند سال اخیر از خدمات تأمین مالی جمعی استفاده نموده‌اند بیشتر از این خدمات جهت معرفی محصول، تبلیغ محصول کسب تجربه از استفاده از این خدمات و در پاره‌ای از موارد جهت توسعه کسب‌وکار بوده است. می‌توان گفت استارت آپ‌ها بیشتر در پی کسب بیشترین سود در کمترین زمان ممکن هستند که با استفاده از تأمین مالی جمعی به این هدف درازمدت خواهند رسید و شاید استقبال کمتر آن‌ها از خدمات تأمین مالی جمعی جدای از عدم آشنایی کافی با این خدمات، کسب سود بیشتر در کمترین زمان ممکن هست. در مصاحبه‌ها مشخص شد مدیران استارت آپ‌ها کمتر به دنبال نوآوری در محصولات و خدمات خود هستند و بیشتر به دنبال کسب سود با استفاده از سرمایه‌گذاران حرفه‌ای یا شخصی می‌باشند. شاید بتوان گفت اگر نوآوری و خلاقیت را در محصولات خود از طریق تأمین مالی جمعی لحاظ کنند فروش آن‌ها بدون سرمایه‌گذاران شخصی نیز متعادل و مناسب شود. البته به‌دوراز ذهن نماند که افزایش قیمت مواد اولیه تولید محصولات و خدمات در حال حاضر به بزرگ‌ترین چالش درزمینه تولید در سطح کشور تبدیل شده است و همین امر مدیران را به سمت استفاده از سرمایه‌گذاران شخصی و حرفه‌ای نسبت به استفاده از تأمین مالی جمعی سوق می‌دهد. درنهایت با استفاده از سایت‌های نیک استارتر و کراودفاندینگ تعداد ۸

مصاحبه انجام شد که نتیجه‌ای قابل قبول از نحوه استفاده یا دلیل استفاده کردن یا نکردن استارت آپ‌ها از تأمین مالی جمعی را نداشت چراکه هیچ‌کدام از استارت آپ‌های مصاحبه شده دارای مجوز قانونی و ثبت فعالیت نبودند و تنها سازمان بورس بود که مجوز فعالیت رادار است که موفق به کسب مجوز جهت مصاحبه با مدیران و صاحب‌نظران در این سازمان نشدیم. به‌عنوان پیشنهاد می‌توان گفت با توجه به نداشتن مجوز فعالیت قانونی استارت آپ‌ها در ایران و عدم آشنایی آن‌ها با امکانات متنوع تأمین مالی جمعی جهت توسعه کسب‌وکار خود و همچنین عدم آشنایی بسیاری از آنان با خدمات تأمین مالی جمعی، می‌توان با استفاده از شبکه‌های پربازدید و پرفعالیت این نوع از خدمات (تأمین مالی جمعی) را به صاحبان در امر تولید (استارت آپ‌ها) معرفی نمود که یکی از این راهکارها استفاده از مدل نوآورانه تأمین مالی جمعی سازمان کمیته امداد امام (ره) هست. هرکدام از افراد روزانه در فکر انجام کارهای خیر و نیک هستند و اخیراً سازمان کمیته امداد اقدام به راه‌اندازی سایت نیکوکاری با اهداف کلان که بخشی از آن به مقوله تأمین مالی جمعی پرداخته است، نموده است تا بتواند این خدمت را به‌صورت آنلاین در سطح کشور گسترانیده کند. می‌توان با استفاده از این سیستم آنلاین و در دسترس همه اقشار جامعه، جهت آشنایی همه قشرها اعم از مدیران، سرمایه‌گذاران حرفه‌ای و شخصی و سایر صاحبان تولید را با خدمات تأمین مالی جمعی آشنا ساخت.



شکل ۷- مدل نوآورانه ارائه شده سازمان کمیته امداد (ره) (حوزه اشتغال ۱۳۹۸)

پیشنهادها

۱. مشارکت مالی جمعی برای موفقیت نیاز به اکوسیستم دارد. نظام های تأمین مالی جمعی برای جلب اعتماد و کسب اعتبار نیاز به چیزی بیش از وجود متقاضیان کارآفرین و مشارکت کنندگان علاقه مند دارد. چنین نظامی نیاز به اکوسیستم های پشتیبان و توانمند ساز نظیر مقررات تسهیل کننده، فناوری و محیط امن تبادلات مالی و همچنین فرهنگ پذیرای این شیوه جدید از تأمین مالی دارد. عوامل کلیدی تسهیل گر برای توسعه اکوسیستم مشارکت مالی جمعی عبارت اند از:

ب) فناوری:

- دسترسی به اینترنت (سرعت و تنوع نحوه دستیابی)
- وب^۱

الف) مقررات اقتصادی:

- چهارچوب قانونی که شفافیت، سرعت، حجم و حوزه فعالیت های تأمین مالی را با توجه به زمینه آن ها (فناوری

• فناوری ارائه خدمات مبادلات امن مالی در بستر اینترنت

ج) انسجام و مشارکت اجتماعی:

• استقبال از بحث و تبادل نظر در شبکه‌های 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"

د) فرهنگ کارآفرینی

• فضاهای کاری مشترک نظیر مراکز رشد و شتاب‌دهندگان کسب‌وکار
• 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 فرهنگ‌سازی قابل‌استفاده 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 به‌منظور توسعه اشتغال به اجرا درآید. تردیدی نیست سیاست‌های بسیار زیادی برای استارت‌آپ‌ها وجود دارد؛ اما آنچه از سیاست‌ها جامع‌تر است فهرست پارامترهای کیفی و قوانینی است که کارآفرینان باید رعایت کنند. این قوانین و پارامترها همان موانع اصلی هستند که سرعت رشد شرکت‌ها را کاهش می‌دهند. مشکلات قانونی و مباحث فرهنگی دو چالش اصلی پیشروی سرمایه‌گذاری اجتماعی است که روند

حرکت تأمین مالی جمعی را کند کرده‌اند. بر این اساس در راستای بررسی روند حرکتی تأمین سرمایه جمعی می‌بایست گامی جهت رفع مشکلات ایجادشده برداشته شود بنابراین پیشنهاد می‌گردد دولت می‌تواند با استفاده از توانمندی بخش خصوصی، وظیفه تسهیلگری و تقویت این زیست‌بوم کارآفرینی را عهده‌دار شود.

نوآوری تأمین مالی جمعی هنوز در ابتدای راه است. دولت می‌تواند از طریق ایفای نقش فعال و پیشگسترانه در فعال‌سازی مشارکت مالی جمعی از پتانسیل آن در پیشبرد سیاست‌های توسعه کارآفرینی در کشور استفاده نماید. این نوآوری می‌تواند با توجه به زیرساخت‌های موجود، خلأها و امکان‌سنجی ایجاد اکوسیستم لازم، در بخش‌های مختلفی از فرآیند کارآفرینی بکار گرفته شود. لذا پیشنهاد می‌گردد (به‌منظور توسعه تأمین مالی جمعی در کشور، ابتدا باید به اکوسیستم تأمین مالی جمعی توجه کرد. زیرساخت‌های قانونی و فرهنگی آن ایجاد گردد).

۲. تأمین مالی جمعی به‌عنوان یک ابزار نوآورانه تأمین مالی در ایران، در حال توسعه است. در طول سال‌های اخیر، چندین مجموعه با تمرکز بر مدل خیرخواهانه و مبتنی بر پاداش شروع به فعالیت نموده‌اند یکی از علل عدم توسعه بسترهای پیچیده‌تر مانند مدل سهامی را می‌بایست در فقدان قوانین و سازوکارهای مربوط به این حوزه دانست. وجود فرصت‌ها و پتانسیل‌های موجود در فضای کسب‌وکار ایران برای استفاده از «تأمین مالی جمعی» از یکسو و مخاطرات و خلأهای قانونی این حوزه از سوی دیگر، نیاز به مداخله دولت و قانون‌گذاران را توجیه می‌کند؛ بنابراین تأمین مالی جمعی از طریق بستر اینترنتی گرچه باعث می‌شود همه افراد در نقاط مختلف کشور بتوانند با مبلغ اندک در تأمین مالی پروژه و طرح‌های مختلف متناسب با علایق و سلیقه‌شان نقش داشته باشند، اما از آنجایی که «تأمین مالی جمعی» یک مفهوم نوین در ادبیات سرمایه‌گذاری ایران است و هیچ‌گونه مقرراتی برای کنترل و هدایت این مفهوم وجود ندارد، سیاست‌گذاران این حوزه باید با تدوین قوانین مناسب، احتمال سوءاستفاده و لطمه خوردن به اعتماد عمومی و از بین رفتن اعتبار این ابزار در بین عموم را کاهش دهند. لذا بیم آن می‌رود که در صورت

موانعی وجود داشته و اجرای این امر نیازمند اقدامات فرهنگ‌سازی است. لذا پیشنهاد می‌گردد بر اساس یافته‌ای پژوهش در کشورهای آسیایی ظرفیت بسیار زیادی برای استفاده از روش تأمین مالی دارند و در ایران در حال توسعه ظرفیت‌سازی هست در نتیجه می‌توان فرهنگ گذشته را امروز با استفاده از ظرفیت‌های تأمین مالی جمعی در راستای کارآفرینی احیا کرد.

۱. ارائه برنامه جامع و کاربردی جهت راهنمایی و آشنایی عموم با مقوله تأمین مالی جمعی و نتایج اثربخش آن در رونق تولید کسب‌وکارهای کشور.

۲. استقبال و حمایت همه‌جانبه از طرح‌ها و ایده‌های نو از طرح‌های خودکفایی و اشتغال.

۳. مورد حمایت قرار دادن سازمان‌های مربوطه و تسریع در روند دریافت مجوزهای لازم تأمین مالی جمعی برای راه‌اندازی کسب‌وکارهای نوپا.

۴. افزایش جذابیت و کاربردی کردن مدل‌های سرمایه‌گذاری جمعی در مقایسه با مدل‌های قبلی.

۵. شفاف‌سازی و روشن کردن اهداف و اطلاعات کسب‌وکارهای نوپا برای استفاده از تأمین مالی جمعی (هدفمند).

۶. ارائه برنامه آموزشی جهت فرهنگ‌سازی آگاهی تمامی عموم از مقوله تأمین مالی جمعی و تاثیر آن در تمامی کسب‌وکارهای نوپا از طریق رسانه‌های گروهی، در این راستا استفاده از شبکه‌های تلویزیونی، برنامه‌های رادیویی، روزنامه و... می‌تواند مؤثر واقع گردد.

۷. رایزنی با مدیران و مسئولان مربوطه وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی، سازمان بورس، معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، وزارت علوم و تحقیقات و... جهت آسان‌سازی استفاده از تأمین مالی جمعی در کسب‌وکارها.

۸. پیشنهاد می‌گردد به منظور آشنایی با مقوله تأمین مالی جمعی در سازمانی یکپارچه که توسط صاحب‌نظران در این زمینه و افراد خبره با برگزاری دوره‌های کاربردی و تشویق افراد برای شرکت در این دوره‌ها، زمینه حضور برای تمامی افراد بارده‌های سنی مختلف فراهم گردد.

۹. تشویق افراد به عملیاتی کردن ایده‌های نوین خود جهت رفع نیازهای جامعه در بستر تأمین مالی جمعی و

اجرای ناکارآمد مدل‌های اولیه و سلب اعتماد عمومی به‌عنوان یک سرمایه اجتماعی، شکل‌گیری و ایجاد چنین ظرفیتی با چالش‌های جدی مواجه شود؛ بنابراین شروع تأمین مالی جمعی می‌تواند از طریق مدل‌های مبتنی بر کمک‌های خیرخواهانه و پاداش شکل گیرد و به تدریج و با گسترش و مقبولیت این روش در بین عموم، به مدل سهامی نیز تبدیل شود. همچنین از آنجاکه این روش، بستر مناسبی برای گسترش ایده‌های خلاقانه و نوآور است، حفظ حقوق مالکیت معنوی در پروژه‌های مذکور جزء پیش شرط‌های اصلی اجرای روش تأمین مالی جمعی است؛ بنابراین توصیه می‌شود شروع استفاده روش تأمین مالی جمعی می‌تواند بیشتر برای پروژه‌هایی باشد که نیازی به حفظ حقوق مالکیت در آن نیست تا به‌مرور زمان و با گسترش حقوق مالکیت معنوی در کشور، ایده‌ها و پروژه‌های خلاقانه نیز بتوانند از این بستر، تأمین مالی شوند. لذا بر اساس نتایج، مشارکت‌کنندگان به دنبال سرمایه‌گذاری مؤثر هستند و این را می‌توان در مدل‌های پاداش در حالت پیش‌خرید، وام و همچنین مدل خرید سهام پیاده‌سازی کرد، لذا پیشنهاد می‌گردد که تمرکز اصلی بر روی پیاده‌سازی مدل‌های اثربخش باد تا بتوان با سرعت بیشتری سرمایه‌های خرد را اثربخش کرد.

۳. از آنجاکه تجربه‌ای در روش مشارکت مالی جمعی در ایران به‌طور 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 به‌کارگیری مدل مشارکتی تأمین مالی جمعی منتشر کرده است، انجام مطالعه‌ای اولیه و محدود به منظور برآورد میزان آمادگی کشورها در به‌کارگیری این ابزار را توصیه نموده و پرسشنامه‌ای نیز طراحی کرده است. این پرسشنامه در ایران نیز به‌طور محدود و در اندازه‌ای کوچک نمایان کارآفرینان و سیاست‌گذاران در حال آزمون است. مطابق با نتایج مطالعه اولیه تاکنون به نظر می‌رسد ایران از بعد فناوری در وضعیتی آماده برای تأمین مالی جمعی قرار دارد لیکن در بعد قوانین و مقررات دچار موانع مهمی است. همچنین از بعد فرهنگی نیز

فراهم‌سازی امکانات و تمهیدات لازم جهت کاربردی کردن ایده‌های این افراد بعد از تأییدیه طرح‌های ارسالی مبنی بر عملی شده این ایده‌ها (عدم وابستگی به کشورهای بیگانه).

۱۰. بررسی همه‌جانبه مشکلات و موانع پیش روی استارت آپ‌ها به صورت جزئی و کمک به رفع موانع موجود از طریق مشارکت گروهی سازمان‌های حمایت‌گر.

۱۱. استفاده از نظریه‌های موجود در امر تأمین مالی جمعی و استفاده از افراد خبره در حین و پس از اجرای تأمین مالی جمعی در کسب‌وکارها (واحد نظارتی) و ایجاد مراکز مشاوره و امکان بهره‌مندی از خدمات مشاوره‌ای، آموزشی، علمی و رایگان برای تمامی افراد.

۱۲. بازبینی طرح‌های ارائه‌شده در زمینه تأمین مالی جمعی و پشتیبانی و کمک همه‌جانبه برای رفع مشکلات و عملیاتی کردن آن‌ها (بازنگری).

2.Nike. I (2010) Collective Intelligence for Competitive Advantage: Crowdsourcing and Open Innovation University of Oregon.

فهرست منابع

۱. امید، محمد (۱۳۹۰). مدل توانمندسازی مددجویان کمیته امداد امام خمینی با محوریت اشتغال. مجموعه مقالات برگزیده همایش ملی توانمندسازی با رویکرد جهان اقتصادی در کمیته امداد امام خمینی. تهران: ۵۷-۱۹.
۲. افشار پور، عسکر (۱۳۹۴). نقش تأمین مالی جمعی برت امین سرمایه‌گذاری نوپا.
۳. بید آباد، بیز زن (۱۳۹۴). تأمین مالی و جمعی راستین، گزارش بانک ملی ایران، تهران.
۴. بت‌شکن، محمد هاشم و سیف‌الدینی، جلال (۱۳۸۹). کسب‌وکار و منابع تأمین مالی متناسب با آن‌ها، مجله اقتصادی، ماهنامه بررسی مسائل و سیاست‌های اقتصادی، شماره‌های ۹ و ۱۰، صص ۸۷-۱۱۶.
۵. چاره خواه فرشته، طوسی، علی (۱۳۹۳). سرمایه‌گذاری در کسب‌وکارهای نوپا (استارت آپ) با نگاهی به وضعیت کشور و منطقه، تهران.
۶. چسب رو، گالوک (۲۰۰۳). نوآوری باز: پارادایم نوین آفرینش و تجاری‌سازی فناوری. (س. ک. باقری و م. شاوردی، مترجم) انتشارات دانشگاه هاروارد.
۷. زرندی، سعید؛ (۱۳۹۶). انقلاب تأمین مالی جمعی. تهران: انتشارات بورس وابسته به شرکت اطلاع‌رسانی و خدمات بورس.
۸. شبانی، محمد (۱۳۹۵). بازارها و نهادهای مالی، تهران، سمت: ۴۱-۲۵.
۹. عیوض لو، رضا، چهارراهی، مصطفی (۱۳۹۵). بررسی نقش صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر در رشد استارت آپ‌ها، نخستین کنفرانس بین‌المللی پارادایم‌های نوین مدیریت- هوش تجاری و سازمانی.
۱۰. قره داغی، حامد (۱۳۹۶). طراحی الگوی تأمین مالی جمعی مبتنی بر بدهی بانکی در چهارچوب الگوی بانکداری بدون ربا، فصلنامه علمی و پژوهش جسارت‌های اقتصادی ایران، شماره ۲۸: ۱۷۳-۱۸۱.
۱۱. عباسی، اکبر (۱۳۹۳). تأمین مالی نوآورانه راز ماندگاری بنگاه‌های صنعتی (۱۳۹۳)، مجله بازارهای جهان، شماره ۳: ۲۴-۶۱.
۱۲. کشتکار، حسین (۱۳۹۰). میزان رشد سرمایه‌گذاری صنعت تأمین مالی جمعی به تفکیک سال و مدل، پژوهش علمی پژوهش جهان، شماره ۷: ۵۲-۳۱.
۱۳. میر فخرالدینی، سید حیدر؛ دسترنج، میثم؛ کریمی تکلو، سلیم. (۱۳۹۵). طراحی مدل مفهومی برای توسعه.
۱۴. محترم، عاطفه، محبوبی، مریم (۱۳۹۵). نقش نهادهای حمایتی در توسعه کارآفرینی: مورد مطالعه طرح‌های اشتغال‌زایی کمیته امداد امام (ره). گرگان: دانشگاه علوم کشاورزی و منابع طبیعی گرگان، پایان‌نامه کارشناسی ارشد.
۱۵. نرگسی، داود (۱۳۹۳). بررسی تأثیر عوامل درونی و بیرونی بر نوآوری باز. تهران.
۱۶. یداللهی، حمید (۱۳۸۹). تأمین سرمایه از طریق هر یک از مدل‌های تأمین مالی جمعی، پژوهش علمی پژوهش اقتصاد ایران، شماره ۵: ۵۳-۵۲.

1.Howe. J. (2008). Crowdsourcing. THREE RIVERS PRESS.

Provide a Model of Crowdfunding and Examine its Role in Creating Innovation in Business

Abstract

Most start-ups are in the early stages of their work with There are problems in attracting foreign capital because they can not convince potential investors of their ideas. What distinguishes collective financing from other financing methods is the use of a massive population of ordinary people instead of professional participants in financial markets. This research is to explain the ways of collective financing for innovation in the start-up business of IP in the economic plans of the clients. This research is practical nature and interms of how it is implemented, it is descriptive analytical. The statistical population of the research is the existing startups in the country that have used the method of mass financing and the research tool has been interviews. The purpose of explaining this research develop employment and entrepreneurship and attract open innovation and Inject it into start-ups and Support to for the creation and growth of start-ups and It is a good platform for crowdfunding Which is done through the aggregation of people's micro-funds under the web environment. The result of This research showed the personal characteristics (personal experience, managerial experience and entrepreneurship experience) to effective inputs from the impact of crowdfunding (redesign, knowledge strategic, knowledge market, access to networks and public awareness to product and start-up characteristics (customer orientation, having professional investors and what stage of development are you at? to On collective inputs (redesign, knowledge strategic affects collective inputs but there was no consensus on the impact of the open innovation

Key words: Platform on Collective Bargaining. Financing, Open Innovation, IP Start Firms, Self-Sufficiency Projects, Rescue Committee Custodians