

یادداشت؛

## مهمترین مانع پیش روی کارآفرینان

پرسون - یکی از عوامل مهم در راستای تجاری‌سازی ایده‌ها، تامین سرمایه مورد نیاز طرح‌های کارآفرینان است. تامین مالی مورد نیاز از مهم‌ترین موانع پیش روی کارآفرینان است. شرکت‌های با اندازه کوچک و متوسط (SME) به دلیل نبود ابزارهای مناسب تامین مالی، از مشکلات بیشتری در این زمینه برخوردار هستند. این شرکت‌ها با وجود نقش ارزنده‌ای که در رشد اقتصادی و ایجاد اشتغال ایفا می‌کنند، اما به دلیل ماهیت و ویژگی‌های خاص خود با مشکلات بیشتری در تامین وجوه مورد نیاز در مقایسه با بنگاه‌های بزرگ مواجه هستند. این شرکت‌ها در مقایسه با بنگاه‌های بزرگ نه تنها به دلیل کوچک بودن بلکه به دلیل ثبات کمتر و عدم توانایی در برآورده نمودن پیش‌نیازهای لازم جهت پذیرفته شدن در بورس اوراق بهادار و اخذ تسهیلات عموماً نمی‌توانند به تامین مالی از طریق بازار سرمایه بپردازند.

هم‌چنین این بنگاه‌ها امکان استفاده از ظرفیت بازار پول را به دلیل در اختیار نداشتن تضامین و وثایق لازم و کافی را ندارند. از این رو کمبود منابع مالی به عنوان یکی از مهم‌ترین مشکلات پیش روی بنگاه‌های کوچک و کارآفرین بوده و فعالیت آنها را با مشکلات و تنگناهای زیادی مواجه کرده است. با توجه به این موضوع لازم است ابزارها و بسترهایی طراحی شود تا امکان دسترسی کارآفرینان به منابع مالی مورد نیاز فراهم گردد. از جمله این ابزارها تامین مالی جمعی است.

تامین مالی جمعی یا استفاده از ظرفیت سرمایه‌گذاران جمعی، آخرین حلقه در عصر کنونی برای تامین سرمایه از عموم مردم به جای استفاده از وام‌های بانکی، فرشتگان کسب و کار و سرمایه‌گذاری خطرپذیر است. این گروه که معمولاً کاربران اینترنتی هستند با هدف حمایت جمعی شکل گرفته و با پرداخت بخشی یا تمامی هزینه‌های سرمایه‌گذاری مورد نیاز جهت اجرای یک ایده یا انجام پروژه، از افراد ایده‌دهنده یا طرح‌های سرمایه‌گذاری یک بنگاه کوچک حمایت می‌کنند.

وجوهی که از طریق تامین مالی جمعی به دست می‌آیند، قالب‌های متفاوتی دارند:

اهدای این روش اغلب در پروژه‌های غیرانتفاعی یا بشردوستانه کاربرد دارد و مشارکت‌کنندگان هیچگونه انتظاری در قبال حمایت مالی ارائه شده ندارند. این شیوه تفاوتی با خیرات یا گلریزان در فرهنگ ایران ندارد. فرد اهداکننده از عمل خود احساس رضایتمندی و شادی کسب می‌کند. زیرا به صحت آن باور قلبی داشته و برنامه‌های را که از آن پشتیبانی کرده دارای سودمندی اجتماعی می‌داند. این مدل معمولاً در تامین مالی نهادهای مدنی و خیریه‌ها استفاده می‌شود.

قرض: وجوه با بهره‌ای مشخص و یا از پیش تعیین شده وام داده می‌شود. (گاهی به صورت قرض الحسنه). کسب و کار متقاضی مبلغ قرض گرفته شده را در به مرور زمان پرداخت خواهد کرد.

پاداش: هدیه‌ای در مقابل وجوه گرفته می‌شود یا خدمت/محصول پیش خرید می‌شود.

مشارکت: این روش بسیار متداول تر است. کاربرد این روش در تامین بودجه موردنیاز برای تحقق یک ایده، راه‌اندازی یک پروژه و یا کسب و کار است. در مقابل مشارکت‌کننده انتظار دارد تا درصدی از درآمد پروژه به وی تعلق گیرد.

در حال حاضر، براساس دستورالعمل تامین مالی جمعی که در تاریخ ۲۵/۲/۹۷ به تصویب شورای عالی بورس رسیده است، تامین مالی جمعی از طریق سکوهایی موجود که فهرست آنها در سایت فرابورس منتشر شده است، امکان‌پذیر می‌باشد. براساس این مصوبه حداکثر مقدار قابل تامین مالی از طریق تامین مالی جمعی برای هر طرح ۲۰ میلیارد ریال است و میزان طرح‌های باز نزد عامل(سکو) نمی‌تواند بیشتر از ۲۰۰ میلیارد ریال باشند و هر تامین‌کننده شخص حقیقی حداکثر به میزان ۵ درصد از کل مبلغ می‌تواند در طرح مشارکت داشته باشد.

اعطای گواهی مشارکت به سرمایه‌گذاران در قالب جدید و تحت وب، هسته اصلی این مدل را شکل می‌دهد. مدل مذکور به این صورت است که افراد در پروژه‌ای خاص، در یک کسب و کار سرمایه‌گذاری می‌کنند و در ازای آن سهمی از آن پروژه و درآمدهایش را دریافت می‌کنند.

ساز و کار این مدل به این صورت است که افراد پولشان را با مدیریت و رهبری پلتفرم (سکو/عامل) که دارای گواهی نامه معتبر از سازمان فرابورس است، در پروژه‌های ارزیابی شده مورد نظر خود سرمایه‌گذاری می‌کنند. پلتفرم هم وظیفه بررسی طرح‌ها و کسب و کارهای متقاضی دریافت سرمایه را دارد و با توجه به دانش و تجربه خود، طرح‌های متنوع و پر سود را به سرمایه‌گذاران معرفی می‌نماید و سرمایه جذب شده را در اختیار طرح‌های مورد نظر قرار می‌دهد.

امید است، براساس روش فوق، در آینده نزدیک طرح‌ها و ایده‌های نوآورانه، با همکاری شرکت فرابورس ایران و نهادهای مالی مورد تایید آن و در

راستای سیاست‌های حمایتی و توسعه‌ای سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران، تامین مالی شوند.  
نویسنده: اصغر مصاحب- معاون سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران