

مطالعه‌ی تطبیقی مدل‌های کسب‌وکار پلتفرم‌های برتر تأمین مالی جمعی در جهان

سعید زرنندی^{۱*}محسن افشارپور^۲سجاد عساکره^۳

چکیده:

تأمین مالی اولیه به‌عنوان یکی از مخاطرات اصلی کسب‌وکارهای نوپا مطرح بوده که تاکنون راه‌حل‌های متعددی برای آن ارائه شده‌است. امروزه رشد روزافزون شبکه‌های اجتماعی و همچنین بستر وب^۲، جذب سرمایه‌های خرد از طریق اجتماع را میسر کرده‌است. پژوهش حاضر با هدف بررسی تطبیقی مدل‌های کسب‌وکار پلتفرم‌های برتر تأمین مالی جمعی در جهان و همچنین بررسی روند تغییرات انگیزه مشارکت‌کنندگان انجام شده‌است. روش پژوهش براساس مقایسه تطبیقی-تحلیلی بوده و در این راستا از منابع کتابخانه‌ای، شبکه اطلاع‌رسانی پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی و همچنین برقراری ارتباط با متخصصین موضوع استفاده شده‌است. در این پژوهش با انتخاب ۱۰۰ پلتفرم برتر جهان، روند تغییرات انگیزه‌های مشارکت‌کنندگان و همچنین پراکندگی جغرافیایی پلتفرم‌ها مورد بررسی قرار گرفته‌است. نتایج حاصل از پژوهش نشان‌دهنده تغییر رفتار اجتماع است. مشارکت‌کنندگان تمایل دارند تا سرمایه‌گذاری‌های خرد آن‌ها به‌صورت اثربخش باشد، لذا استقبال از پلتفرم‌های با مدل وام و خرید سهام افزایش یافته‌است. به‌طوری‌که ۸۴ درصد بازار تأمین مالی جمعی در سال ۲۰۱۵ را مدل وام و سهام به خود اختصاص داده‌اند. این تغییر رفتار اجتماع منجر به تغییر مدل کسب‌وکار پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی از مدل‌های ساده اهدا و پاداش به سمت مدل‌های پیچیده‌تر وام و خرید سهام شده‌است.

واژگان کلیدی:

تأمین مالی جمعی، مدل کسب‌وکار، اجتماع، شبکه‌های اجتماعی، وب^۲

۱. عضو هیئت علمی دانشکده مدیریت و حسابداری دانشگاه علامه طباطبائی

* نویسنده عهده دار مکاتبات: saeed_z@yahoo.com

۲. دانش آموخته کارشناسی ارشد کارآفرینی، دانشکده مدیریت و حسابداری دانشگاه علامه طباطبائی

۳. دانش آموخته کارشناسی ارشد کارآفرینی، دانشکده مدیریت و حسابداری دانشگاه علامه طباطبائی

۱. مقدمه

مفهوم گردآوری پول توسط گروهی از افراد برای تحقق یک هدف مشترک موضوع تازه‌ای نیست و در ادوار مختلف به شیوه‌های متفاوت صورت می‌گرفته‌است. در سه دهه اخیر پس از گسترش اینترنت و فراگیر شدن کاربرد آن، روند تغییرات تکنولوژی در جهان شتاب بیشتری گرفته و این تغییرات در همه موضوعات نظیر کسب و کار نیز تأثیر فراوانی داشته‌است.

در ۳۰۰۰ سال قبل از میلاد تا زمان پیدایش بانک‌ها و دیگر مؤسسات مالی، خانواده‌های ثروتمند و فرمانروایان به افراد جامعه وام می‌دادند و آن‌ها پول را برای راه‌اندازی کسب و کار سرمایه‌گذاری می‌کردند. ابزارهای مالی که در گذشته استفاده می‌شد برای عموم یکسان نبود. نرخ بهره براساس شناخت افراد از یکدیگر و میزان سرمایه موردنیاز تعیین می‌شد. ریسک تابعی از رابطه شناختی و توانایی اجرایی بود و عدم پرداخت بدهی، هزینه سنگینی را همراه داشت. تأمین مالی جمعی^۱ شیوه نوینی است برای اجرای آنچه که در گذشته انجام می‌شده‌است، با این تفاوت که از اینترنت برای تسهیل در جمع‌آوری سرمایه استفاده می‌شود. (Dresner, Steven, 2014)

اغلب شرکت‌های نوپا در مراحل اولیه فعالیت خود با مشکلاتی در جذب سرمایه بیرونی مواجه هستند زیرا نمی‌توانند سرمایه‌گذاران بالقوه را در مورد ایده‌های خود متقاعد کنند. آنچه که تأمین مالی جمعی را از سایر روش‌های تأمین مالی متمایز می‌سازد استفاده از جمعیت انبوهی از افراد عادی به جای مشارکت‌کنندگان حرفه‌ای در بازارهای مالی است. همچنین بخش قابل توجهی از پروژه‌های تأمین مالی جمعی با انگیزه‌های نوع دوستانه تأمین مالی می‌شوند. مزیت رقابتی دیگر تأمین مالی جمعی نسبت به دیگر روش‌های سرمایه‌گذاری استفاده از ظرفیت شبکه‌های اجتماعی، ویژگی‌های وب^۲ و به خصوص عملکرد ویروسی شبکه و بازار است. به‌طور خلاصه می‌توان بیان کرد در این شیوه مردم جامعه به‌منزله منبعی برای تأمین اعتبار می‌باشند. صاحبان ایده و افراد کارآفرین که فاقد سرمایه مالی برای شروع فعالیت خود هستند، می‌توانند با استفاده از زیرساخت‌های فناورانه، بدون صرف هزینه و به دور از بوروکراسی‌های تأمین اعتبار بانکی، سرمایه لازم برای شروع فعالیت خود را تأمین کنند.

سرمایه‌گذاری خصوصی^۳ در حال تغییر به‌صورت برخط می‌باشد. از زمانی که سایر گزینه‌های تأمین مالی^۳ به‌عنوان راهی جدید برای تأمین سرمایه در مرحله راه‌اندازی اولیه مطرح شده‌است، پلتفرم‌های

1 . Crowdfunding

2 . Private Investment

3 . Alternative Finance

زیادی در مراحل مختلف چرخه تأمین مالی به‌وجود آمده‌است. به دلیل این تغییرات، مؤسسات مالی سنتی زیادی مختل شده‌اند. با توجه به افزایش دسترسی مشارکت‌کنندگان که توانایی استفاده برخط را دارند، پلتفرم‌ها امکان تأمین مالی شرکت‌ها را در هر مرحله از چرخه تأمین مالی به صورت برخط فراهم نموده‌اند.

اولین نمونه ثبت شده در استفاده از تأمین مالی جمعی در سال ۱۸۷۶ برای ساخت مجسمه آزادی^۱ ایالات متحده آمریکا انجام شده‌است. فعالیت‌های جمع‌آوری پول با حمایت مالی پولیتزر^۲ شامل مسابقات بوکس، نمایشگاه‌های هنری، تئاتر و فروش نماد کوچک مجسمه‌های آزادی در اندازه شش اینچی به قیمت یک دلار و فروش نماد مجسمه‌های آزادی بزرگ به ارتفاع ۱۲ اینچ با قیمت ۵ دلار شروع شد. بالاترین اهداکنندگان نیز به‌عنوان یادبود، سکه‌های طلا دریافت می‌کردند. در طول پنج ماه روزنامه ورلد^۳ ۱۰۲,۰۰۰ دلار کمک مالی از ۱۲۵,۰۰۰ نفر جمع‌آوری کرد. بسیاری از این کمک‌های مالی حدود یک دلار یا کمتر بودند. به‌عنوان قدردانی از مشارکت‌کنندگان در پروژه، روزنامه ورلد اسامی افراد را صرف‌نظر از مقدار کمکی که کرده بودند منتشر کرد. (Freedman, Nutting, 2015)

دلیل ظهور و گسترش تأمین مالی جمعی به شکل سازمان یافته در قالب تأمین سرمایه مالی را می‌توان بحران مالی سال ۲۰۰۸ در جهان دانست. به علت تمایل کم بانک‌ها به وام دادن، کارآفرینان شروع به جستجوی راه‌های دیگری برای جذب سرمایه کردند. مشکلاتی که صنعت گران، کارآفرینان و سرمایه‌گذاران خرده‌پا در جمع‌آوری سرمایه داشتند، منجر شد سرمایه‌گذاری سنتی که توسط دوستان و فامیل صورت می‌گرفت به شکل تأمین مالی جمعی بسط پیدا کند. وب‌گاه‌های ایندیگوگو^۴ و کیک استارتر^۵ به‌عنوان سایت‌های واسطه تأمین مالی جمعی به ترتیب در سال‌های ۲۰۰۸ و ۲۰۰۹ راه‌اندازی شدند. این وب‌گاه‌ها پذیرای موضوعات مختلفی نظیر فعالیت‌های هنری و ایده‌های کارآفرینانه بودند و توانستند خلأ تأمین مالی شرکت‌های نوپا در مراحل اولیه را پر کنند.

مدل خیریه تأمین مالی جمعی شباهت زیادی به آیین گلریزان که بخشی از تاریخ ایران است، دارد. در فرهنگ گلریزان مردم سرمایه‌های خرد خود را برای تهیه جهیزیه، آزادی زندانی یا راه‌اندازی شغل برای یک نفر جمع می‌کردند و این فرهنگ در سال‌های اخیر به شکل‌های جدید خود از جمله تأمین

1 . Statue of Liberty

2 . Joseph Pulitzer

3 . New York World

4 . Indiegogo

5 . Kickstarter

مالی جمعی، در حال رشد است.

در این تحقیق تلاش شده به سؤالات اصلی زیر پاسخ داده شود: الف) پراکندگی جغرافیایی پلتفرم‌های فعال و برتر دنیا چگونه است؟ ب) میزان حجم سرمایه‌گذاری تأمین مالی جمعی در پنج سال منتهی به ۲۰۱۵ چگونه بوده و بیشترین رشد سرمایه‌گذاری مربوط به کدام مدل تأمین مالی جمعی است؟ ج) روند تغییرات حجم سرمایه‌گذاری به تفکیک مدل به چه صورت است؟ د) نقاط عطف مربوط به مدل‌های تأمین مالی جمعی در چه سال‌هایی اتفاق افتاده است؟ ه) روند تغییرات انگیزه‌های مشارکت‌کنندگان چگونه بوده و به کدام سمت در حال تغییر است؟ و) پلتفرم‌های برتر در چه سالی ایجاد شده و مدل‌های کسب‌وکار آن‌ها به کدام سمت در حال تغییر است؟

۲. پیشینه پژوهش

همر^۱ (۲۰۱۱) با همکاری انجمن فرانیهوفر^۲ که یک سازمان تحقیقات صنعتی در آلمان است با نگارش مقاله «تصویر لحظه‌ای از تأمین مالی جمعی^۳» به یک تقسیم‌بندی 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 تقسیم‌بندی می‌نماید. براساس منابع، مقاله‌ها و کتاب‌هایی که در حوزه تأمین مالی جمعی چاپ شده‌اند می‌توان موضوعات آن‌ها را از دیدگاه اقتصادی به دو دسته کلی بخش‌بندی کرد: گروه اول منابعی که به فعالیت با اهداف خیریه، اجتماعی، بشردوستانه و فعالیت‌های غیرانتفاعی تمرکز دارند. این منابع مدل خیریه، وام بدون سود و در برخی موارد مدل پاداش را دربرمی‌گیرد. گروه دوم منابعی هستند که به اهداف انتفاعی و سرمایه‌گذاری برای کسب سود می‌پردازند. تأمین مالی جمعی برای کسب سود، بر مدل‌های سهام، وام با سود مشخص و برخی از پیشنهادها مدل پاداش تمرکز دارد. شواینباخر، لمبرت، بلفام^۴ (۲۰۱۳) در مقاله «بهره برداری صحیح از ظرفیت‌های تأمین مالی جمعی^۵» به معرفی دلایل مشارکت در پروژه‌های تأمین مالی جمعی، مقایسه استفاده کارآفرینان از تأمین مالی جمعی و کارآفرینان مستقل و جایگاه تأمین مالی جمعی در حمایت از کارآفرینان می‌پردازد.

1 . Joachim Hemer

2 . Fraunhofer ISI

3 . A Snapshot on Crowdfunding

4 . Paul Belleflamme-Thomas Lambert-Armin Schwienbacher

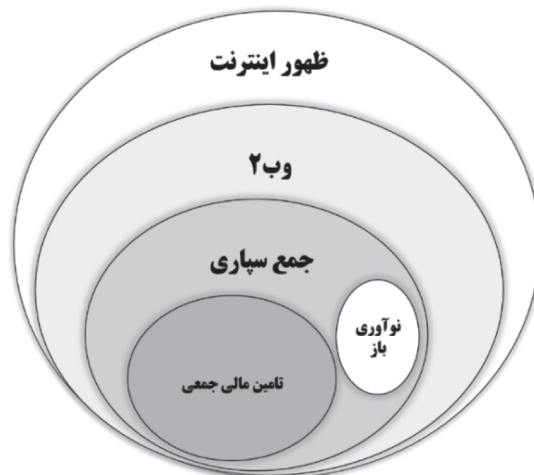
5 . Crowdfunding: Tapping the right crowd

تا زمان نگارش این مقاله، منابع و مقاله‌های فارسی چندانی در این حوزه وجود ندارد و اغلب به بررسی جمع‌سپاری و تعریف ادبیات تأمین مالی جمعی پرداخته‌اند. کشتکار (۱۳۹۱) با تألیف کتابی در زمینه «جمع‌سپاری-پیشران کسب‌وکار نوین» تعریف و اهمیت جمع‌سپاری را تبیین می‌نماید. عباسی (۱۳۹۲) در مقاله ترویجی «تأمین مالی از طریق سرمایه‌گذاری جمعی: روش‌ها، بسترها و انگیزه‌ها» به معرفی اولیه از پدیده تأمین مالی جمعی می‌پردازد.

۳. مبانی نظری

۳-۱. سیر مفهومی

قبل از تشریح تأمین مالی جمعی، لازم است ابتدا فرآیندهایی که منجر به تکامل این صنعت گشته تبیین گردد. در یک نگاه ساده می‌توان تأمین مالی جمعی را آخرین حلقه تکامل یافته تأمین مالی در کسب‌وکارهای نوپا دانست که پس از ظهور اینترنت، وب ۲، نوآوری باز و جمع‌سپاری ظهور کرده‌است. تأمین مالی جمعی از مفاهیمی مانند سرمایه‌گذاری خرد (Murdoch, 1999) و جمع‌سپاری (Poetz, Schreier, 2012) الهام گرفته‌است.



شکل ۱- جایگاه مفهومی تأمین مالی جمعی (منبع: نویسندگان)

مفهوم «وب ۲» پس از ترکیب حساب دات کام^۱ در یک جلسه طوفان فکری بین دو نفر از

پیشگامان وب به نام‌های تیم اوریلی^۱ و دیل داگرتی^۲ در سال ۲۰۰۴ شکل گرفت. بدین ترتیب سقوط دات‌کام به‌عنوان نقطه عطفی برای مفهوم وب^۳ و این شرکت‌ها شناخته شد. (O'Reilly, 2007)

نوآوری باز از دیدگاه چسبرو جریان‌های سودمند درونی و بیرونی دانش به‌منظور سرعت‌بخشیدن به نوآوری داخلی و گسترش بازار برای استفاده خارجی از نوآوری است. نوآوری باز به این معناست که شرکت‌ها باید استفاده از ایده‌ها و فناوری‌های خارجی خود را در کسب‌وکارشان بیشتر نمایند. این نگاه نیازمند این است که شرکت‌ها مدل کسب‌وکار باز را انتخاب کنند تا ایده‌ها و فناوری‌های خارجی بیشتری از بیرون شرکت به درون شرکت جریان یابد و همچنین جریان دانش داخلی به بیرون از شرکت راه یابد. نوآوری باز مفهومی در تضاد با نوآوری بسته است. در مرکز مدل نوآوری باز و مفاهیم مشابه دیگر از نوآوری، چگونگی استفاده شرکت‌ها از ایده‌ها و دانش بازیگران خارجی در فرآیندهای نوآوری‌شان قرار دارد. در فرآیند نوآوری باز، پروژه‌ها می‌توانند از منابع داخلی و خارجی تأمین شوند و فناوری جدید می‌تواند در مراحل مختلف وارد شود. نوآوری باز بر اصولی همچون «همه افراد درون شرکت تیز و باهوش کار نمی‌کنند» شکل گرفته‌است. (میرفخرالدینی، دسترنج، کریمی تکلو، ۱۳۹۴)

اصطلاح جمع‌سپاری اولین بار توسط جف هاو^۴ و مارک روبینسون^۵ در مقاله‌ای در نشریه وایرد^۶ در ژوئن سال ۲۰۰۶ معرفی شد. تعریف رسمی که هاو از جمع‌سپاری ارائه کرد عبارت بود از: برون‌سپاری فعالیت‌های پیمانکاران و کارمندان سازمان و شرکت به عموم مردم از طریق فراخوان عمومی. (Whitla, 2009) اونیس کوکونین^۷ در سال ۲۰۰۸، جمع‌سپاری را مطابق با مفهوم مدیریت دانش سازمانی در نظر گرفته‌است. (Hemer, 2011)

جمع‌سپاری به‌طور خلاصه به‌معنای استفاده از ظرفیت انبوه جامعه برای پیشبرد اهداف سازمان است. این واژه از دو کلمه کراد^۸ به‌معنای اجتماع و اوت سورسینگ^۹ به‌معنای برون‌سپاری تشکیل شده‌است. زیرساخت اصلی جمع‌سپاری فراخوان عمومی^۹ است که در گذشته با استفاده از محافل عمومی و مسابقات انجام می‌شد و امروزه از طریق فراخوان عمومی در اینترنت انجام می‌شود. افراد

1 . Tim O' Reilly

2 . Dale Dougherty

3 . Jeff Howe

4 . Mark Robinson

5 . Wired Magazine

6 . Oinas Kukkonen

7 . Crowd

8 . Outsourcing

9 . Open call

همانند نوآوری باز با انگیزه‌های مختلف در جمع‌سپاری شرکت می‌کنند و با ایده‌های خود به بهبود کیفیت و حل مسائل مرتبط با محصول و سازمان کمک می‌کنند.

۲-۳. تعریف تأمین مالی جمعی

تعاریف متفاوتی برای تأمین مالی جمعی ارائه شده‌است. مانند هر صنعت نوظهور دیگر، مفاهیم رایج و دانشگاهی تأمین مالی جمعی در حال تغییر مداوم و تکامل است و این تعاریف به صورت قراردادی و محدود می‌باشند. (Mollick, 2013) در یک تعریف می‌توان تأمین مالی جمعی را یک فراخوان عمومی از طریق اینترنت، برای تأمین منابع موردنیاز به صورت کمک بلاعوض، تبادل انواع پاداش یا سهام به‌منظور حمایت از ابتکارات در رسیدن به اهداف مشخص توصیف کرد. (Lambert, Schwiendbacher, 2010) ووربراک^۱ تأمین مالی جمعی را فرآیندی تعریف می‌کند که یک وجه آن درخواست و دریافت پول است و وجه دیگر آن ارزشی است که اجتماع در ازای انتظارات مادی یا غیرمادی‌شان از سرمایه‌گذاری، آن را ایجاد می‌کنند. (Voorbraak, 2011) در این روش تأمین مالی، مردم جامعه به‌منزله منبعی برای تأمین سرمایه می‌باشند. صاحبان ایده و افراد کارآفرین که فاقد سرمایه برای شروع فعالیت خود هستند، می‌توانند با استفاده از زیرساخت‌های فناورانه، بدون صرف هزینه و به دور از بوروکراسی‌های تأمین اعتبار بانکی، سرمایه لازم برای شروع فعالیت خود را تأمین کنند. (Ernst & Young, 2013)

این روش یکی از جدیدترین کارکردهای کسب‌وکار الکترونیکی است و در حالت کلی به فرآیند تأمین مالی از عموم مردم جامعه برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار یا انجام پروژه با استفاده از واسطه وب گفته می‌شود. (Wood, Volonino, 2012)

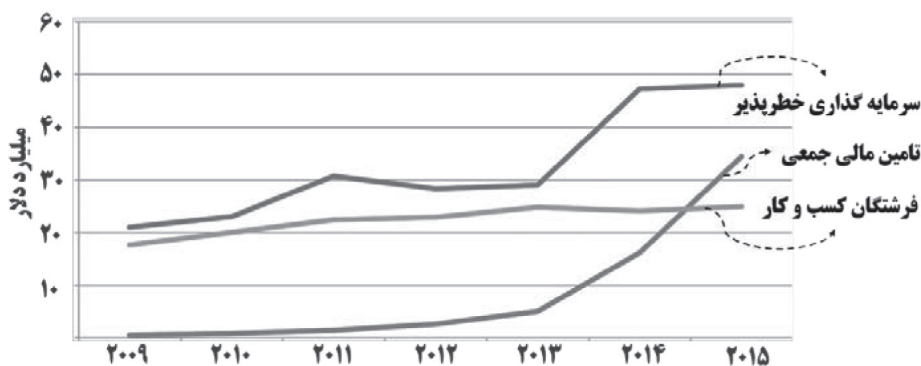
۳-۳. اهمیت تأمین مالی جمعی

طبق گزارش مس سولوشن^۲ در سال ۲۰۱۵، صنعت تأمین مالی جمعی رشد چشمگیری داشته‌است و با رشد ۱۶۷٪ از حجم ۶٫۱ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۳ به حجم ۱۶٫۲ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۴ رسیده‌است. در سال ۲۰۱۵ نیز این صنعت بیشتر از دو برابر شده‌است و به اندازه ۳۴٫۴ میلیارد دلار رسیده‌است. براساس پیش‌بینی این گزارش، تأمین مالی جمعی در سال ۲۰۱۶ سرمایه‌گذاری

1 . Voorbraak

2 . Massolution

خطرپذیر را پشت سر خواهد گذاشت و حجم سرمایه‌گذاری از طریق تأمین مالی جمعی در سال ۲۰۱۶ که در فاز شکل‌گیری و پیدایش است بیشتر از سرمایه‌گذاری خطرپذیر خواهد شد. نکته قابل توجه این است که صنعت تأمین مالی جمعی در سال ۲۰۱۰ تنها بخش کوچکی از بازار تأمین سرمایه و در حدود ۸۸۰ میلیون دلار را دارا بوده‌است. رسیدن به اندازه بازار ۱۶ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۴ و تقریباً ۳۴ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۵ نشان‌دهنده رشد بسیار سریع آن است. در مقابل، صنعت سرمایه‌گذاری خطرپذیر به طور میانگین تنها ۳۰ میلیارد دلار در سال سرمایه‌گذاری داشته‌است. ضمن اینکه صنعت تأمین مالی جمعی با گسترش دامنه مدل‌های خود نظیر اهدا^۱، پاداش^۲، خرید سهام^۳ و وام‌دهی^۴، هر ساله بیش از دو برابر رشد داشته‌است. جهش رشد این صنعت در سال ۲۰۱۳ به علت تصویب قوانین جدیدی است که باعث شد مدل سهام به‌عنوان جدیدترین و پیچیده‌ترین مدل، وارد این صنعت شده و روند رشد تأمین مالی جمعی را تسریع بخشد. بانک جهانی تخمین زده‌است که تأمین مالی جمعی در سال ۲۰۲۰ به میزان ۹۰ میلیارد دلار خواهد رسید. البته اگر روند دو برابر شدن مانند سال‌های گذشته ادامه داشته باشد، اندازه بازار ۹۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۷ تحقق خواهد یافت. (Crowdfunder, 2016)



شکل ۲- مقایسه سرمایه‌گذاری خطرپذیر، تأمین مالی جمعی و فرشتگان کسب و کار

(Crowdfunder, 2016)

- 1 . Donation
- 2 . Reward
- 3 . Equity
- 4 . Debt

۴-۳. فرآیند و بازیگران تأمین مالی جمعی

تأمین مالی جمعی سه بازیگر اصلی دارد که فرآیند تأمین سرمایه را تسهیل می‌نماید. این بازیگران عبارتند از کارآفرین یا صاحب ایده، واسطه تأمین سرمایه یا پلتفرم و مشارکت‌کنندگان. فرآیند تأمین سرمایه به این صورت است که ابتدا کارآفرین، ایده موردنظر خود را در صفحه‌ای اختصاصی در وب‌گاه واسطه که پلتفرم نامیده می‌شود تشریح می‌کند و به عبارت دیگر یک کمپین برای ایده خود راه‌اندازی می‌کند. معرفی پروژه شامل اطلاعات گوناگونی است که بخشی از آن در دسترس پلتفرم واسطه قرار می‌گیرد و بخش دیگر که دارای اطلاعات طبقه‌بندی کمتری است در معرض عموم مردم قرار داده می‌شود. اطلاعاتی نظیر مدل کسب‌وکار و همچنین اطلاعات اقتصادی پروژه می‌بایست در اختیار پلتفرم قرار بگیرد تا بتواند راستی‌آزمایی‌های موردنظر را در مورد پروژه انجام دهد. حتی برخی پلتفرم‌ها در صورت لزوم، به صاحبان ایده مشاوره‌های لازم را نیز می‌دهند. هنگامی که پروژه از جنس مسائل اجتماعی و فعالیت‌های خیریه باشد، پلتفرم اطلاعات دیگری در مورد راستی‌آزمایی از صاحبان ایده می‌گیرند.

اطلاعاتی شامل توضیح ویژگی‌های پروژه، میزان سرمایه موردنیاز برای راه‌اندازی، مدل فعالیت سایت واسطه، محل انجام پروژه، ارزش‌های پیشنهادی برای مشارکت‌کنندگان، مدت زمان تأمین سرمایه و همچنین نحوه حمایت مالی از جمله مواردی هستند که در دسترس عموم مردم قرار می‌گیرد. سایت واسطه پس از تأیید کمپین پروژه را بر روی وب‌گاه خود و در معرض عموم قرار می‌دهد. از این به بعد صاحب ایده در مدت زمان تعیین‌شده و براساس مدل کاری سایت واسطه، با استفاده از شبکه‌های اجتماعی و زیرساخت‌های موجود در سایت‌های واسطه مانند انتشار فیلم تبلیغاتی به ترویج ایده خود می‌پردازد تا بتواند سرمایه اولیه موردنیاز خود را تأمین کند. بعد از مدت تعیین‌شده، در صورتی که سرمایه موردنظر براساس مدل پیشنهادی تأمین شد با اخذ ضمانت‌هایی در اختیار صاحب ایده قرار می‌گیرد تا بتواند تعهدات خود را در قبال ارزش‌های موردنظر مشارکت‌کنندگان به نتیجه رساند.

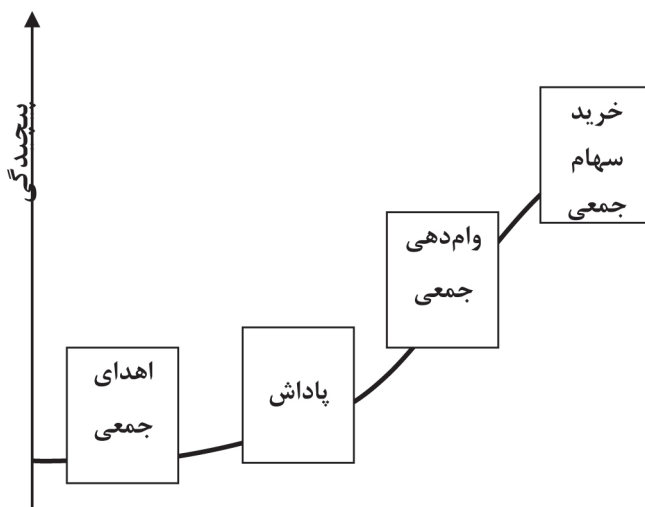
۵-۳. مدل‌های تأمین مالی جمعی

طیف گسترده‌ای از مدل‌های تأمین مالی جمعی با مدل‌های کسب‌وکار^۱ متفاوت وجود دارد. با توجه به تنوع مدل‌های کسب‌وکار پلتفرم‌های واسطه، می‌توان آن‌ها را در چند مدل پایه زیر دسته‌بندی کرد:

جدول ۱- ویژگی انگیزه های مختلف تامین مالی جمعی (InfoDev, 2013)

حالات تأمین مالی جمعی	مدل کسب و کار	ساختار
کمک	اهدای	سرمایه‌گذاران بدون انتظار پاداش مالی مشارکت می‌کنند
	پاداش	سرمایه‌گذاران یک هدیه بابت مشارکت یا پیش خرید یک محصول یا خدمت دریافت می‌کنند.
سرمایه‌گذاری	خرید سهام	سرمایه‌گذاران اسناد سهام یا مقدمات سود سهام دریافت می‌کنند
	وام	سرمایه‌گذاران اسناد بدهی وام (مبلغ ثابتی سود یا بدون بهره) دریافت می‌کنند و سرمایه اصلی در برنامه زمانی مشخص بازگشت پیدا می‌کند.

اشکال مختلف تأمین مالی جمعی را می‌توان مطابق نمودار زیر رتبه‌بندی کرد که از فرآیند خیلی ساده اهدای جمعی آغاز شده و به فرآیند پیچیده‌تر و اشکال منظم‌تر در مدل‌های سرمایه‌گذاری منتهی می‌شود.



شکل ۳- انگیزه های شرکت کنندگان در تامین مالی جمعی

(Lambert & Schwienbacher, 2010)

• اهدا

این نوع از اهدای جمعی^۱ بیشتر شبیه به حمایت‌های خیریه‌ای هستند. اگرچه در اصل یک عمل نوع دوستانه است ولی دریافت‌کنندگان هیچ‌گونه وظیفه‌ای برای اعطای پاداشی به خیر در مقابل حمایت او ندارند. مشارکت مالی افراد برای پروژه‌ها با انگیزه‌های نوع‌دوستانه و خیرخواهانه می‌باشد، و همین مورد می‌تواند در بین افراد دیگر انگیزه ایجاد کند. پلتفرم گوفاندمی^۲ که در سال ۲۰۱۰ راه‌اندازی شده‌است، پلتفرم پیشگام تأمین مالی مبتنی بر اهدا است. از دیگر پلتفرم‌های برتر جهان که براساس مدل اهدا فعالیت می‌کنند می‌توان از کرینگ بریدج^۳، جاست گیوینگ^۴، کازس^۵، اکت بلو^۶، کرادرایز^۷، گیوفوروارد^۸، دانه‌چوز^۹، فاندلی^{۱۰}، رازو^{۱۱} و فاندراز^{۱۲} نام برد. بعضی از این پلتفرم‌ها به‌صورت تخصصی در یک حوزه خاص نظیر پزشکی و برخی دیگر در چند موضوع فعال هستند.

• پاداش

یکی از مشخصه‌های اصلی این مدل، اعطای پاداش به مشارکت‌کنندگان به دلیل حمایت‌شان است. این پاداش‌ها بسته به میزان مشارکت متفاوت تعریف می‌شوند. گاهی این مشارکت‌ها به صورت حمایت جمعی^{۱۳} بوده که در این حالت سرمایه‌گذار پروژه یا حامی در مورد پاداش مشخصی که کارآفرین متعهد شده‌است پرداخت کند توافق دارد. اغلب این پاداش‌ها به صورت خدمات می‌باشد.

در مواردی حمایت مالی در قالب پیش فروش جمعی^{۱۴} یا پیش سفارش به‌منظور حمایت در تولید محصول به‌عنوان مثال کتاب، فیلم، آلبوم موسیقی، تئاتر، نرم‌افزار، محصول جدید، محصول سبز یا خدمات می‌باشد. در مقابل کارآفرین تعهد می‌کند که نسخه اولیه از محصول یا خدمت، تحویل خریدار

-
- 1 . Crowd donations
 - 2 . GoFundMe
 - 3 . www.caringbridge.org
 - 4 . www.justgiving.com
 - 5 . www.causes.com
 - 6 . www.actblue.com
 - 7 . www.crowdrise.com
 - 8 . www.giveforward.com
 - 9 . www.donorschoose.org
 - 10 . www.fundly.com
 - 11 . www.razoo.com
 - 12 . www.fundrazr.com
 - 13 . Crowd Sponsoring
 - 14 . Crowd pre-selling

شود که در این صورت تأمین مالی جمعی اساساً یک سفارش محصول است. (Hemer, 2011)

• وام‌دهی جمعی

تأمین مالی مبتنی بر بدهی به‌عنوان سرمایه‌گذاری و تأمین اهداف انتفاعی در سال ۲۰۰۶ در آمریکا و یک سال زودتر به‌عنوان فعالیت خیریه‌ای در انگلستان به‌وجود آمد. تأمین مالی مبتنی بر بدهی^۱ یا آنچه در انگلستان مبتنی بر قرض^۲ نامیده می‌شود، اولین بار با اهداف غیرمادی در سال ۲۰۰۵ آغاز گردید. پلتفرم تأمین سرمایه خرد کیوا با هدف اعطای وام به افراد فقیر در کشورهای جهان سوم راه‌اندازی شد. مدل مبتنی بر بدهی تأمین مالی جمعی، که از آن «قرض‌دهی فرد به فرد»^۳ نیز نام برده می‌شود، به وام‌گیرندگان مستقل امکان می‌دهد تقاضای وام بدون وثیقه داشته باشند و اگر توسط پلتفرم پذیرفته شد، پول را از اجتماع قرض بگیرند و سپس آن را با بهره‌اش (ممکن است بدون بهره باشد) بازپرداخت کنند. پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی وام‌دهی، موضوعات افراد برای وام گرفتن را به دقت بررسی کرده و معمولاً با درصد کمی از درخواست‌های وام موافقت می‌شود. به‌عنوان مثال پلتفرم لندینگ کلوب^۴ فقط ۱۰ درصد از درخواست وام‌ها را موردپذیرش قرار می‌دهد.

• خرید سهام جمعی

این نوع تأمین مالی خُرد در عمل پیچیده‌ترین حالت تأمین مالی جمعی است. در این حالت پاداش مشارکت‌کنندگان در ازای سرمایه‌گذاری، دریافت سهام، سود سهام و یا حق رای در سهام مخاطره‌آمیز است. در این حالت مشارکت‌کننده، سود مستقیم دریافت نمی‌کند بلکه به نوعی در سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر شرکت می‌کند. (Lambert, Schwiendbacher, 2010)

از زمانی که کنگره آمریکا قانون جابز را در سال ۲۰۱۲ تصویب کرد، به تدریج فرآیند تکمیل شدن مدل خرید سهام تأمین مالی جمعی در ایالت‌متحده آمریکا شروع به شکل‌گیری نمود. آشنایی مردم با تأمین مالی جمعی و کارکرد پلتفرم‌ها، به تکامل مدل سهام کمک کرد. پس از رکود اقتصادی سال ۲۰۰۸ بسیاری از کارآفرینان، صاحبان کسب‌وکارهای کوچک و متقاضیان سرمایه با بهره کم، استقبال خوبی از مدل سهام تأمین مالی جمعی برای تأمین سرمایه خود کردند. از طرفی دیگر سرمایه‌گذاران

1 . Debt-based

2 . Lending-based

3 . Lending Peer to Peer (P2P)

4 . lendingclub

مستقل نیز به دنبال ابزاری هستند تا بتوانند در نقش سرمایه‌گذاران خطرپذیر یا فرشتگان کسب‌وکار عمل کنند. با تصویب قانون جابز، خرید سهام تأمین مالی جمعی برای افراد عادی (سرمایه‌گذاران غیرمعتبر^۱) نیز فراهم شد.

۴. روش پژوهش

روش پژوهش در مقاله پیش‌رو، مقایسه تطبیقی-تحلیلی است. داده‌های پژوهش از طریق مطالعات کتابخانه‌ای، شبکه پلتفرم‌های اطلاع‌رسانی جهانی در حوزه تأمین مالی جمعی، مجلات خارجی و برقراری ارتباط با متخصصین موضوع در داخل و همچنین دریافت اسناد و اطلاعات پلتفرم‌های برتر جمع‌آوری شده است.

تحلیل تطبیقی به معنای توصیف و تبیین مشابهت‌ها و تفاوت‌ها و مبتنی بر مقایسه برای فهم روابط است. پژوهشگران تلاش می‌کنند تا از طریق این روش به تبیین نظام‌مند پارامترها و متغیرهای مورد مطالعه بپردازند و از منطق روش‌های آماری کمک می‌گیرند. (غفاری، ۱۳۸۸)

پس از مطالعه‌ی نظام‌مند^۲ اسناد بدست آمده، ۸ شاخص اصلی برای مطالعه، استخراج و براساس آن‌ها جداول مقایسه‌ای طراحی شد. این شاخص‌ها عبارتند از: سال تأسیس پلتفرم، مدل کسب‌وکار، کشور و قاره، نوع فعالیت، تراکنش مالی و رتبه الکسا. در ادامه براساس اطلاعات وب‌گاه کراوسورسینگ^۳ که یک سازمان بی‌طرف در زمینه جمع‌سپاری و تأمین سرمایه جمعی است و همچنین وب‌گاه کراوفانداینساید^۴، ۲۸۸۹ پلتفرم تأمین سرمایه جمعی تا ژانویه سال ۲۰۱۵ میلادی در سراسر جهان شناسایی و ثبت شد. با بررسی انجام شده در این پژوهش که با مشاهده هر پلتفرم همراه بوده است مشخص شد که از این تعداد، فقط ۶۰۰ سایت فعال وجود دارد. منظور از فعال بودن پلتفرم‌هایی است که هم تراکنش مالی داشته و هم زمینه اصلی تخصصی آن‌ها تأمین سرمایه جمعی است. برای مشخص شدن وضعیت هر پلتفرم مشاهده عینی پلتفرم‌های ثبت شده در وب‌گاه‌های مرجع در دستور کار قرار گرفت. از آنجایی که تعدادی از پلتفرم‌ها اطلاعات مربوط به مدل کسب‌وکار آن‌ها مشخص نبود با استفاده از تحلیل پروژه‌های بارگذاری شده یا مکاتبات رایانامه‌ای این اطلاعات جمع‌آوری شد.

در مرحله بعد رتبه الکسا و کشورهای صاحب پلتفرم احصا شد و برای هر پلتفرم انگیزه‌های افراد

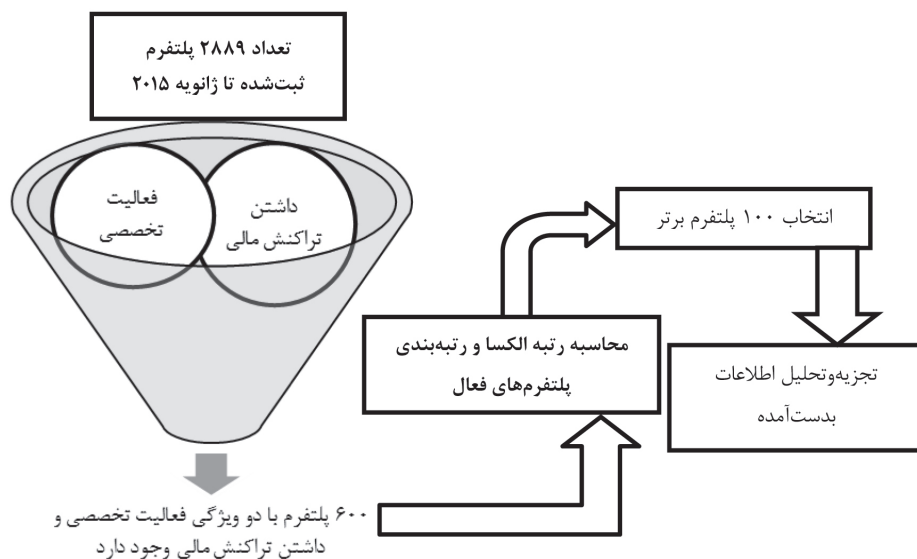
1 . Unaccredited investor

2 . Systematic review

3 . www.crowdsourcing.org

4 . crowdfundinsider.com

شرکت کننده بدست آمد. به منظور بررسی دقیق تر ۱۰۰ پلتفرم اول جهان که دارای رتبه های بالاتری به لحاظ رتبه الکسا بودند انتخاب شد و اطلاعات مربوط به انگیزه های مشارکت کنندگان، کشور و قاره صاحب پلتفرم، سال ایجاد پلتفرم و روند تغییرات انگیزه های مشارکت کنندگان جمع آوری شد.

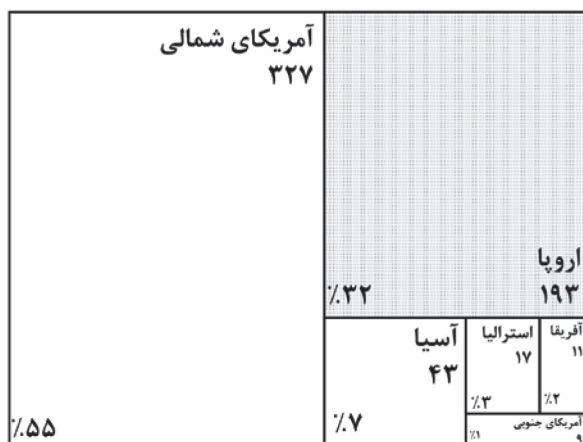


شکل ۴- فرآیند شناسایی پلتفرم های برتر تأمین مالی جمعی تا ژانویه ۲۰۱۵ (منبع: نویسندگان).

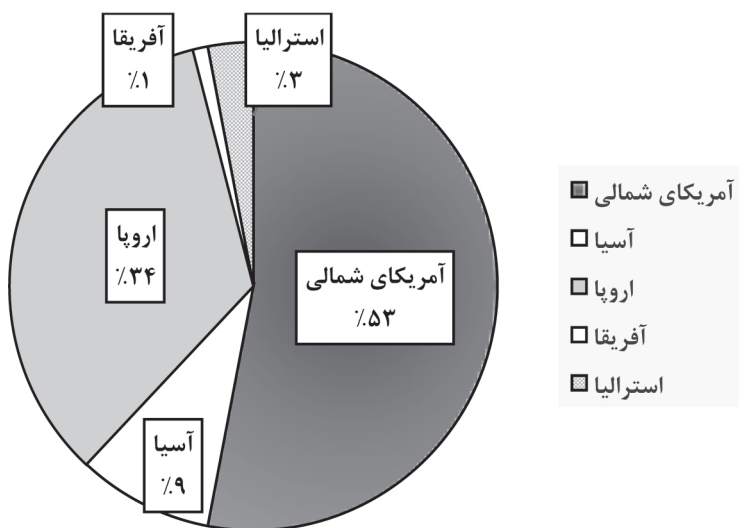
۵. تجزیه و تحلیل یافته ها

پراکندگی جغرافیایی ۶۰۰ پلتفرم فعال تأمین مالی جمعی نشان دهنده این موضوع است که عمده پلتفرم های فعال در آمریکای شمالی قرار دارد که تعداد آن ها برابر با ۳۲۷ پلتفرم و بعد از آن به ترتیب اروپا با ۱۹۳ پلتفرم، آسیا ۴۳ پلتفرم، استرالیا ۱۷ پلتفرم، آفریقا ۱۱ پلتفرم و آمریکای جنوبی با ۹ پلتفرم کمترین تعداد وب گاه فعال را دارد.

از ۶۰۰ پلتفرم فعال تأمین مالی جمعی، پراکندگی ۱۰۰ پلتفرم برتر دنیا که براساس رتبه بندی وب گاه الکسا مشخص شده اند، بررسی گردیده است. توزیع پراکندگی پلتفرم های برتر تفاوت معناداری با درصد پراکندگی ۶۰۰ پلتفرم فعال نداشته و بیشتر پلتفرم های برتر جهان که در حدود ۸۷ درصد را تشکیل داده اند در اروپا و آمریکا مستقر هستند.



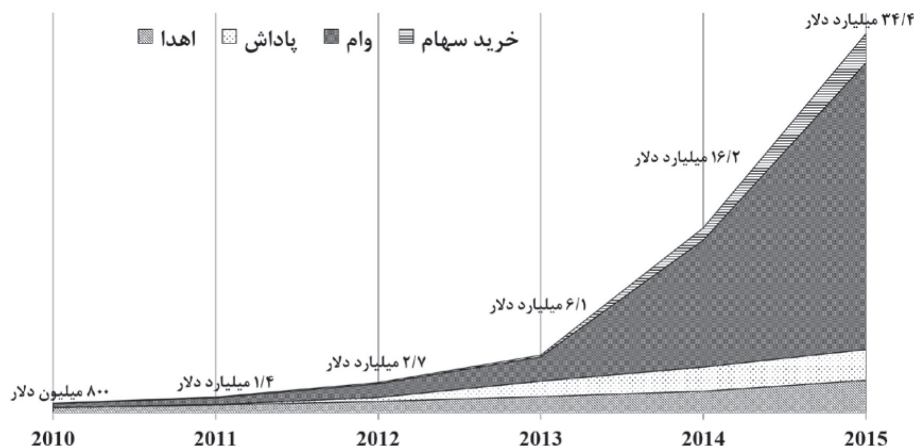
شکل ۵- پراکندگی جغرافیایی ۶۰۰ پلتفرم فعال تأمین مالی جمعی به تفکیک قاره (منبع: نویسندگان)



شکل ۶- توزیع پراکندگی جغرافیایی ۱۰۰ پلتفرم برتر جهان به تفکیک قاره (منبع: نویسندگان)

حجم سرمایه‌گذاری در سال‌های مختلف نشان‌دهنده رشد تصاعدی این صنعت است. حجم سرمایه‌گذاری صنعت تأمین مالی جمعی در سال ۲۰۱۵ نسبت به سال ۲۰۱۴ رشد ۱۱۲ درصدی

داشته‌است. با بررسی انجام‌شده در مورد پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی و به تفکیک مدل کسب‌وکار هر یک، مشخص گردید که عمده حجم تأمین سرمایه شده در پنج سال منتهی به سال ۲۰۱۵ مربوط به مدل وام می‌باشد.



شکل ۷- حجم سرمایه‌گذاری در صنعت تأمین مالی جمعی بین سال‌های ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۵ (منبع: نویسندگان)

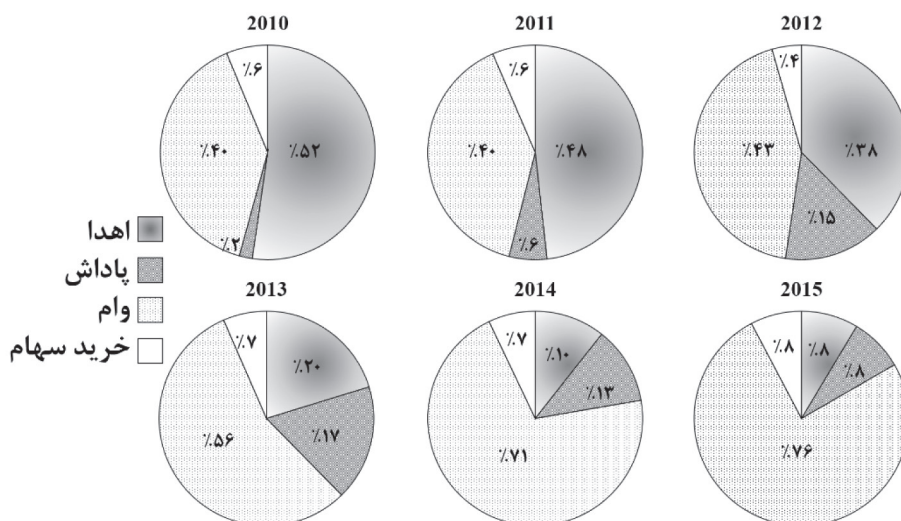
میزان رشد صنعت تأمین مالی در سال‌های مختلف و همچنین به تفکیک مدل‌های تأمین مالی جمعی در جدول زیر به نمایش آمده‌است. بیشترین رشد مجموع تأمین مالی جمعی مربوط به سال ۲۰۱۴ است که حجم سرمایه‌گذاری در این سال نسبت به سال قبل خود ۱۶۶ درصد رشد داشته و میزان سرمایه‌گذاری از ۶.۱ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۳ به ۱۶.۲ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۴ رسیده‌است.

درصد تأمین مالی انجام‌شده به تفکیک مدل هر سال در شکل زیر نشان داده شده‌است. مدل اهدا به‌عنوان ساده‌ترین و کم‌ریسک‌ترین مدل تأمین مالی جمعی در سال ۲۰۱۰، ۵۲ درصد بازار تأمین مالی را به خود اختصاص داده بود. اندازه بازار مدل خیریه به مرور زمان روند کاهشی پیدا کرده و بازار تأمین مالی جمعی به سمت مدل‌های پیچیده‌تر و سرمایه‌گذاری‌های اثربخش‌تر تغییر یافته‌است. به‌طوری‌که مدل اهدا در سال ۲۰۱۵ فقط ۸ درصد بازار تأمین مالی جمعی را به خود اختصاص داده‌است. از طرفی دیگر مدل وام در سال ۲۰۱۰، ۴۰ درصد سهم بازار را در اختیار داشته

که این میزان در سال ۲۰۱۵ به ۷۶ درصد رسیده است. این روند نشان‌دهنده تغییر رفتار اجتماع است. مشارکت‌کنندگان تمایل دارند حتی کمک‌های انسان‌دوستانه‌شان را در قالب سرمایه‌گذاری اثربخش انجام دهند و سرمایه اصلی‌شان دارای قابلیت بازگشت باشد، لذا ترجیح می‌دهند فعالیت اجتماعی خود را از طریق اهدای وام‌های قرض‌الحسنه انجام دهند.

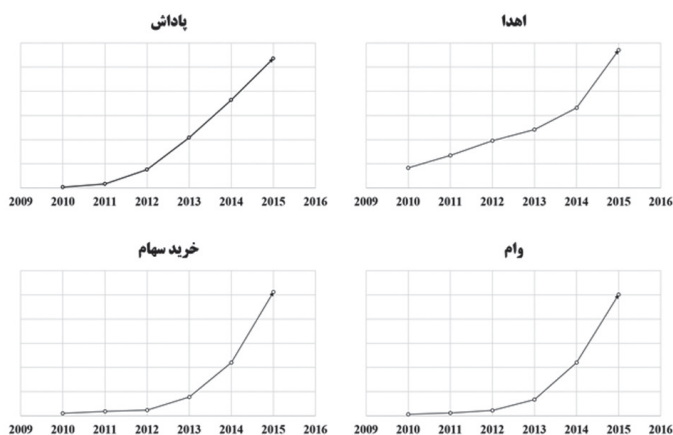
جدول ۲- میزان رشد سرمایه‌گذاری صنعت تأمین مالی جمعی به تفکیک سال و مدل (منبع: نویسندگان)

سال	اهدا	پاداش	وام	خرید سهام	جمع
۲۰۱۱	۶۱٫۴٪	۴۰٫۴٪	۷۵٫۵٪	۸۱٫۴٪	۷۵٪
۲۰۱۲	۴۵٪	۳۸۱٫۸٪	۱۰۲٫۵٪	۲۷٫۱٪	۹۳٪
۲۰۱۳	۲۳٫۶٪	۱۷۱٫۹٪	۱۹۷٫۱٪	۲۳۹٫۱٪	۱۲۶٪
۲۰۱۴	۳۶٫۷٪	۷۴٫۴٪	۲۲۹٫۷٪	۱۸۲٫۱٪	۱۶۶٪
۲۰۱۵	۷۲٫۲٪	۴۷٫۶٪	۱۲۸٫۲٪	۱۳۲٫۷٪	۱۱۲٪



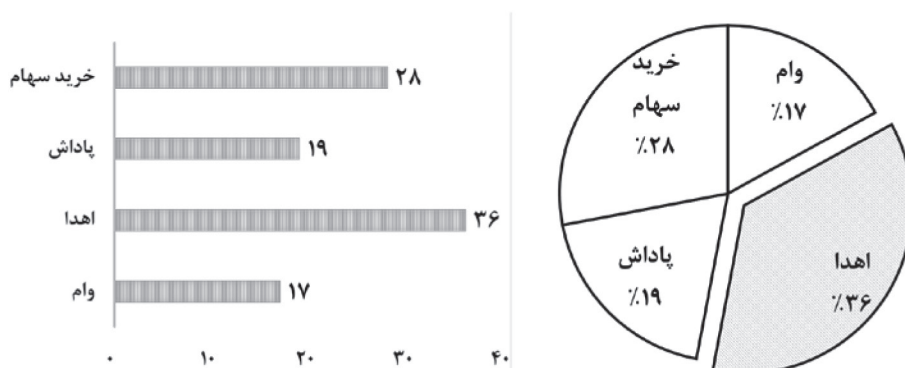
شکل ۸- تقسیم‌بندی بازار تأمین مالی جمعی براساس ۴ مدل اصلی (منبع: نویسندگان)

با مطالعه دقیق تر میزان سرمایه گذاری تأمین مالی جمعی به تفکیک مدل، روند تغییرات تأمین سرمایه در هر یک از مدل ها در مقیاس خود بررسی شد. نمودار مدل اهدا گویای این موضوع است که روند رشد تأمین مالی جمعی براساس مدل اهدا با شیب ثابتی همراه بوده است. ولی در سه مدل دیگر نقاط عطفی مشاهده می شود که بررسی اکوسیستم تأمین مالی جمعی در هر یک از این سال ها به شناخت بهتر این نقاط عطف کمک می کند.



شکل ۹- نمودار تغییرات تأمین سرمایه از طریق هر یک از مدل های تأمین مالی جمعی (منبع: نویسندگان)

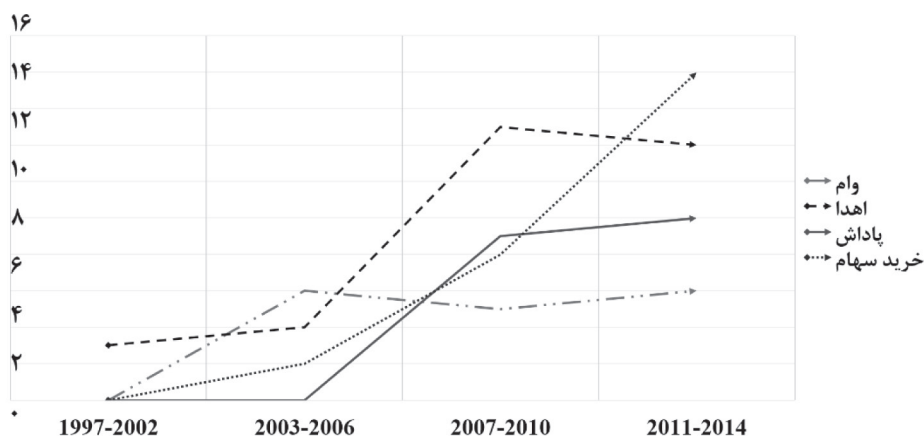
براساس مطالعه ۱۰۰ پلتفرم برتر تأمین مالی جمعی، مشخص شد که ۳۶ پلتفرم با مدل اهدا، ۲۸ پلتفرم با مدل خرید سهام، ۱۹ پلتفرم با مدل پاداش و ۱۷ پلتفرم با مدل وام فعالیت می کنند.



شکل ۱۰- مدل های فعالیت ۱۰۰ پلتفرم برتر تأمین مالی جمعی (منبع: نویسندگان)

شکل زیر سال راه‌اندازی ۱۰۰ پلتفرم برتر تأمین مالی جمعی را نشان می‌دهد. شروع تخصصی فعالیت پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی را باید از سال ۲۰۰۸ و با راه‌اندازی پلتفرم ایندیگوگو دانست. قبل از ایندیگوگو نیز پلتفرم‌هایی ایجاد شده بودند که با استفاده از ظرفیت اجتماع فعالیت‌هایی انجام می‌داده‌اند و بعد از شکل‌گیری این صنعت فعالیت خود را به صورت تخصصی کرده‌اند.

نکته قابل توجهی که در مطالعه ۱۰۰ پلتفرم برتر جهان مشاهده می‌شود، روند تغییرات مدل فعالیت پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی در سال‌های اخیر است. این روند بیانگر این نکته است که مدل‌های پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی در حال تغییر از مدل ساده اهدا به مدل‌های پیچیده‌تر خرید سهام، وام و پاداش است.



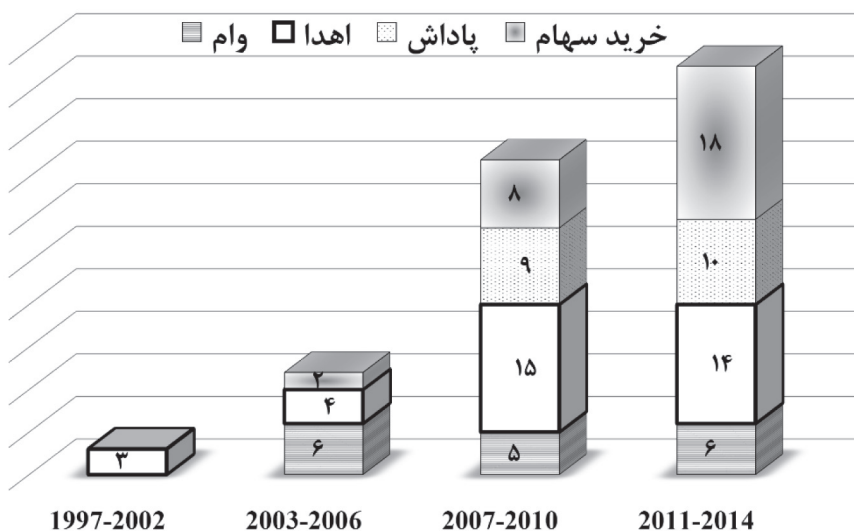
شکل ۱۱- روند تغییرات مدل فعالیت ۱۰۰ پلتفرم برتر تأمین مالی جمعی در

سال‌های ۲۰۱۴-۱۹۹۷ (منبع نویسندگان)

بین سال‌های ۱۹۹۷ الی ۲۰۰۲ تنها ۳ پلتفرم ایجاد شده‌اند که امروز در بین ۱۰۰ پلتفرم برتر قرار دارند. این تعداد در انتهای سال ۲۰۰۶ به ۱۵ عدد می‌رسد. در این سال‌ها روند رشد پلتفرم‌ها با سرعت کمی تغییرات داشته‌است. یکی از نقاط عطف در روند تغییرات ایجاد پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی مربوط به سال‌های ۲۰۰۷ الی ۲۰۱۰ است. در این سال‌ها بحران مالی آمریکا در سال ۲۰۰۸ تأثیر تصاعدی در روند ایجاد پلتفرم‌ها داشته‌است. به‌طوری‌که از ۱۰۰ پلتفرم برتر، ۳۷ پلتفرم در بین

این سال‌ها ایجاد شده‌است. بعد از تدوین قوانین تأمین مالی جمعی بین سال‌های ۲۰۱۲ الی ۲۰۱۴ در کشورهای مختلف، رشد دیگری در راه‌اندازی پلتفرم‌ها مشاهده می‌شود. زیرا تنها در سال‌های ۲۰۱۱ الی ۲۰۱۴، ۴۸ پلتفرم از ۱۰۰ پلتفرم برتر تأمین مالی جمعی راه‌اندازی شده‌است. این موضوع نشان‌دهنده اهمیت و جایگاه تأمین مالی جمعی است که توانسته شکاف تأمین مالی کسب‌وکارهای نوپا در مراحل اولیه را با استفاده از ظرفیت اجتماع پر کند و این پلتفرم‌ها توانسته‌اند در مدت زمان کوتاهی بین ۴ الی ۵ سال نوان برترین پلتفرم‌های تأمین مالی در جهان مطرح شوند.

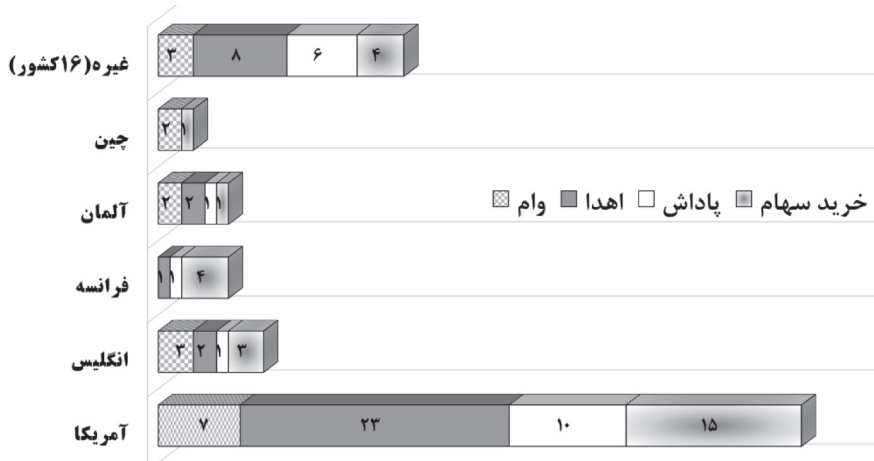
در بین سال‌های ۲۰۰۷ الی ۲۰۱۰، بیش تر پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی براساس مدل اهدا راه‌اندازی شده‌اند. درحالی است که بیش تر پلتفرم‌هایی که بین سال‌های ۲۰۱۱ الی ۲۰۱۴ آغاز به کار کرده‌اند، براساس مدل خرید سهام طراحی شده‌اند. این روند تغییرات در ۱۰۰ پلتفرم برتر جهان نشان‌دهنده کارآمدی بیش تر مدل سهام است و اشاره به این موضوع دارد که مردم و اجتماع بیش تر از تأمین مالی به دنبال سرمایه‌گذاری مؤثر^۱ و مشارکت در سود هستند.



شکل ۱۲- ۱۰۰ پلتفرم برتر تأمین مالی جمعی به تفکیک مدل و سال شروع (منبع: نویسندگان)

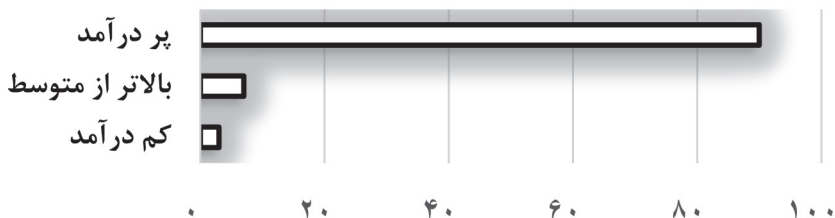
از جمله کشورهای اصلی پیش‌تاز در این صنعت می‌توان از کشور آمریکا نام برد که از ۱۰۰ پلتفرم

برتر جهان ۵۵ وب‌گاه مربوط به این کشور است. کشورهای انگلستان، فرانسه، آلمان و چین از منظر تعداد پلتفرم‌های برتر جهان در رتبه‌های بعدی قرار دارند. در شکل زیر تعداد پلتفرم‌های کشورهای مطرح که جزو ۱۰۰ پلتفرم اول جهان هستند مشخص شده‌است و مدل‌های فعالیت آن‌ها نیز نمایش داده شده‌است.



شکل ۱۳- ۱۰۰ پلتفرم برتر جهان به تفکیک کشور و مدل فعالیت (منبع: نویسندگان)

به نقل از تارنمای رسمی بانک جهانی، کشورهایی که تولید سرانه آن‌ها یک هزار و ۴۵ دلار یا کمتر باشد، کم درآمد؛ کشورهایی که تولید سرانه در آن‌ها بیش از ۱۲ هزار و ۷۴۶ دلار باشد، پردرآمد و کشورهای دیگر میان درآمد دسته‌بندی شده‌اند. با مطالعه ۱۰۰ پلتفرم برتر مشخص گردید که از ۱۰۰ پلتفرم برتر جهان تعداد ۹۰ پلتفرم در کشورهای پر درآمد ایجاد شده‌اند که در شکل زیر قابل مشاهده‌است:



شکل ۱۴- تقسیم بندی ۱۰۰ پلتفرم برتر جهان براساس درآمد کشورها (منبع: نویسندگان)

۶. نتیجه‌گیری

در این مقاله تلاش شد با رویکردی کاربردی به چگونگی تغییرات مدل‌های کسب‌وکار پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی در جهان مورد تحلیل و بررسی قرار گیرد.

در گام اول شیوه نوین تأمین مالی برای کسب‌وکارهای نوپا با استفاده از بستر وب ۲ و شبکه‌های اجتماعی معرفی گردید و سپس به بررسی مدل‌های کسب‌وکار پلتفرم‌های برتر تأمین مالی جمعی در جهان پرداخته شد. در ادامه براساس جمع‌آوری اطلاعات پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی از وب‌گاه‌های مرجع کراسورسینگ و کرافاندا اینسایدر به بررسی فعالیت این پلتفرم‌ها پرداخته شد. با بررسی‌های انجام‌شده و با شاخص‌هایی چون فعالیت تخصصی تأمین مالی جمعی از اجتماع و داشتن تراکنش مالی، پلتفرم‌های فعال این حوزه در جهان مشخص گردید. با استفاده از شاخص‌های تطبیقی مدل کسب‌وکار این پلتفرم‌ها، حجم بازار اختصاص یافته و همچنین پراکندگی جغرافیایی به تحلیل این پلتفرم‌ها پرداخته شد و مشخص گردید که از ابتدای سال ۲۰۰۸ که شروع تخصصی تأمین مالی جمعی در آمریکا می‌باشد، بیشتر مدل‌های تأمین مالی جمعی از الگوهای ساده‌تر به سمت مدل‌های تخصصی و پیچیده‌تر سوق پیدا کرده‌اند. این روند تغییرات نشان‌دهنده تغییرات در اکوسیستم تأمین مالی جمعی است. این اکوسیستم شامل فرهنگ، اجتماع، قانون و تکنولوژی می‌باشد. برای بررسی روند تغییرات باید به دلایل تغییرات در این اکوسیستم رجوع کرد. به عنوان مثال با تصویب قانون جابزاکت در آمریکا در سال ۲۰۱۲ روند ایجاد پلتفرم‌هایی با مدل خرید سهام سرعت بیشتری گرفت.

به منظور دریافت نگاهی دقیق‌تر، ۱۰۰ پلتفرم برتر جهان از روی رتبه‌بندی الکسا بررسی شد و مشخص گردید که از ۱۰۰ پلتفرم برتر ۴۸ پلتفرم در بین سال‌های ۲۰۱۱ الی ۲۰۱۴ ایجاد شده‌اند. با بررسی مدل کسب‌وکار این پلتفرم‌ها روند تغییرات مدل‌های کسب‌وکار تأیید شد. به‌طوری‌که در بین سال‌های ۲۰۰۷ الی ۲۰۱۰ بیشترین تعداد پلتفرم‌های تأمین مالی جمعی از ۱۰۰ پلتفرم برتر با مدل اهدا فعالیت می‌کردند درحالی‌که در بین سال‌های ۲۰۱۱ الی ۲۰۱۴ بیشتر پلتفرم‌ها براساس مدل خرید سهام شکل گرفته‌اند. در ادامه با ترسیم مدل‌های این پلتفرم‌ها نقطه عطفی در سال ۲۰۰۸ مشخص گردید که درواقع همان بحران مالی آمریکا است که باعث شد افراد و کارآفرینان به گزینه‌های دیگری به غیر از بانک برای تأمین سرمایه اولیه کسب‌وکار خود فکر کنند. نکته قابل بررسی دیگر تصویب قانون تأمین مالی جمعی چهار سال بعد از ایجاد آن در سال ۲۰۱۲ می‌باشد. این قانون باعث شد تا مدل‌های پیچیده‌تر تأمین مالی جمعی با رشد بیشتری نسبت به سال‌های قبل خود شکل بگیرند.

توزیع پراکندگی جغرافیایی پلتفرم‌های موجود در جهان نشان‌دهنده این موضوع است که این صنعت در کشورهای آمریکای شمالی و اروپا که در مجموع ۸۷ درصد این توزیع را به خود اختصاص داده‌اند به اشباع رسیده و ظرفیت ویژه‌ای در آسیا، آفریقا و استرالیا وجود دارد. به‌عنوان مثال از ۱۰۰ پلتفرم برتر جهان ۵۵ پلتفرم در کشور آمریکا است که اشاره به ظرفیت ویژه اجتماع برای جمع‌آوری سرمایه‌های خرد دارد.

با توجه به پژوهش حاضر پیشنهاد می‌شود که به‌منظور توسعه تأمین مالی جمعی در کشور ابتدا باید به اکوسیستم تأمین مالی توجه کرد و زیرساخت‌های قانونی و فرهنگی آن را ایجاد کرد. همچنین مدل‌های پلتفرم‌های تأمین مالی را باید از مدل‌های ساده به سمت مدل‌های اثربخش‌تر مانند وام و خرید سهام پیش برد. براساس نتایج مشارکت‌کنندگان به‌دنبال سرمایه‌گذاری مؤثر هستند و این را می‌توان در مدل‌های پاداش در حالت پیش‌خرید، وام و همچنین مدل خرید سهام پیاده‌سازی کرد. لذا پیشنهاد می‌شود که تمرکز اصلی بر روی پیاده‌سازی مدل‌های اثربخش باشد تا بتوان با سرعت بیشتری سرمایه‌های خرد را اثربخش کرد. همچنین براساس یافته‌های پژوهش کشورهای آسیایی ظرفیت بسیار زیادی برای استفاده از این روش تأمین مالی دارند و در ایران نیز این موضوع سابقه دیرینه‌ای داشته است و می‌توان فرهنگ‌های گذشته را امروز با استفاده از ظرفیت تأمین مالی جمعی در راستای توسعه کارآفرینی احیا کرد.

۷. منابع

- غفاری، غلامرضا. (۱۳۸۸). *منطق پژوهش تطبیقی*. مطالعات اجتماعی ایران.
- میرفخرالدینی، سید حیدر؛ دسترنج، میثم؛ کریمی تکلو، سلیم. (۱۳۹۴). *طراحی مدل مفهومی برای توسعه نوآوری باز در پارک‌های علم و فناوری با استفاده از تحلیل عاملی*. پژوهش‌های مدیریت عمومی، ۷۱-۹۸.
- Dresner, Steven. (2014) *Crowdfunding: A Guide to Raising Capital on the Internet*. New Jersey: John Wiley & Sons.
- Ernst, & Young. (2013) *Avoiding a Lost Generation: Young Entrepreneurs Identify Five Imperatives for Action*. G20 Young Entrepreneurs.
- Freedman, David M; Nutting, Matthew.R. (2015). *Equity crowdfunding for investor*. New Jersey: Wiley
- Hemer, Joachim. (2011). *A Snapshot on Crowdfunding*. Germany: Fraunhofer Institute for Systems and Innovation Research ISI.
- InfoDev. (2013). *Crowdfunding's Potential for the Developing World*. Washington DC: World Bank: Finance and Private Sector Development Department.
- Lambert, Thomas; Schwenbacher, Armin (2010). *An Empirical Analysis of Crowdfunding*. Journal of Business Venturing.
- Mollick, Ethan. R. (2013) *The Dynamics of Crowdfunding: An Exploratory Study*. Journal of Business Venturing.
- Morduch, Jonathan. (1999). *The Microfinance Promise*. Journal of Economic Literature.
- O'Reilly, Tim. (2007). *What Is Web 2.0: Design Patterns and Business Models for the Next Generation of Software*. communications & strategies.
- Poetz, Marion; Martin, Schreier. (2012). *The value of crowdsourcing: can users really compete with professionals in generating new product ideas?* Journal of Product Innovation Management.
- Voorbraak, K.J.P.M. (2011). *Crowdfunding for financing new ventures: consequences of the financial model on operational decisions*. Master of Science in Operations Management and Logistics.
- Whitla, Paul. (2009). *Crowdsourcing and Its Application in Marketing Activities*. Contemporary Management Research.
- Wood, Gregory R; Volonino, Linda. (2012). *Information Technology for Management: Advancing Sustainable, Profitable Business Growth*. John Wiley & Sons.
- www.crowdfunder.com, crowdcube. (2016): <https://www.crowdfunder.com/blog/trends-show-crowdfunding-to-surpass-vc-in-2016/>