



ارائه شده توسط:

سایت ترجمه فا

مرجع جدیدترین مقالات ترجمه شده

از نشریات معتبر

روش‌های جدید برای افزایش سرمایه: مطالعه اکتشافی سرمایه‌گذاری جمعی

(کراود فاندینگ)^۱

چکیده.

هدف - هدف این مقاله، توصیف، تجزیه و تحلیل و افزایش دانش در زمینه‌ی پدیده‌ی در حال ظهور سرمایه‌گذاری جمعی است. سرمایه‌گذاری جمعی را می‌توان به عنوان عملکرد تامین مالی پروژه یا سرمایه‌گذاری به وسیله‌ی به دست آوردن مقادیر زیادی از کمیت‌های کوچک پول از طرف تعداد زیادی از افراد تعریف کرد. با وجودی که تعداد مطالعات آکادمیک افزایش یافته است، پوشش جمعیت در مطالعات، نسبتاً ضعیف است و توسط کارآفرینان و سرمایه‌گذاران فردی به خوبی قابل درک نیست.

طراحی/روش‌شناسی/یافته‌ها - این تحقیق را می‌توان به عنوان مطالعه‌ای اکتشافی دسته‌بندی کرد. تمرکز ما روی نحوه‌ی کار سرمایه‌گذاری جمعی است. پرسش‌های پژوهشی زیر را مورد بررسی قرار می‌دهیم: سرمایه‌گذاری جمعی چیست؟ مشخصات اصلی این پدیده چه هستند؟ نقاط قوت و نقاط ضعف اصلی آن کدام هستند؟ یافته‌های این مطالعه، اهداف، ویژگی‌ها، نقش‌ها و وظایف، و اندازه‌ی سرمایه‌گذاری فعالیت سرمایه‌گذاری جمعی را مشخص می‌کنند.

مفاهیم عملی - یافته‌ها دارای مفاهیمی برای کمک به مدیران علاقمند به مدیریت طرح‌های سرمایه‌گذاری جمعی و بهبود فعالیت مصرف کنندگان هستند.

اصلیت/ارزش - این مقاله به تجزیه و تحلیل یک پدیده‌ی در حال ظهور می‌پردازد. هدف آن، تعریف نقش کاربر/مصرف کننده در ایجاد همکاری مشترک برای سرمایه‌گذاری است.

کلمات کلیدی: افزایش بودجه، سرمایه‌گذاری جمعی، جمع‌سپاری (انبوه‌سپاری^۲)، چرخه‌ی عمر شرکت، راه‌اندازی تامین مالی.

¹ Crowdfunding

² crowdsourcing

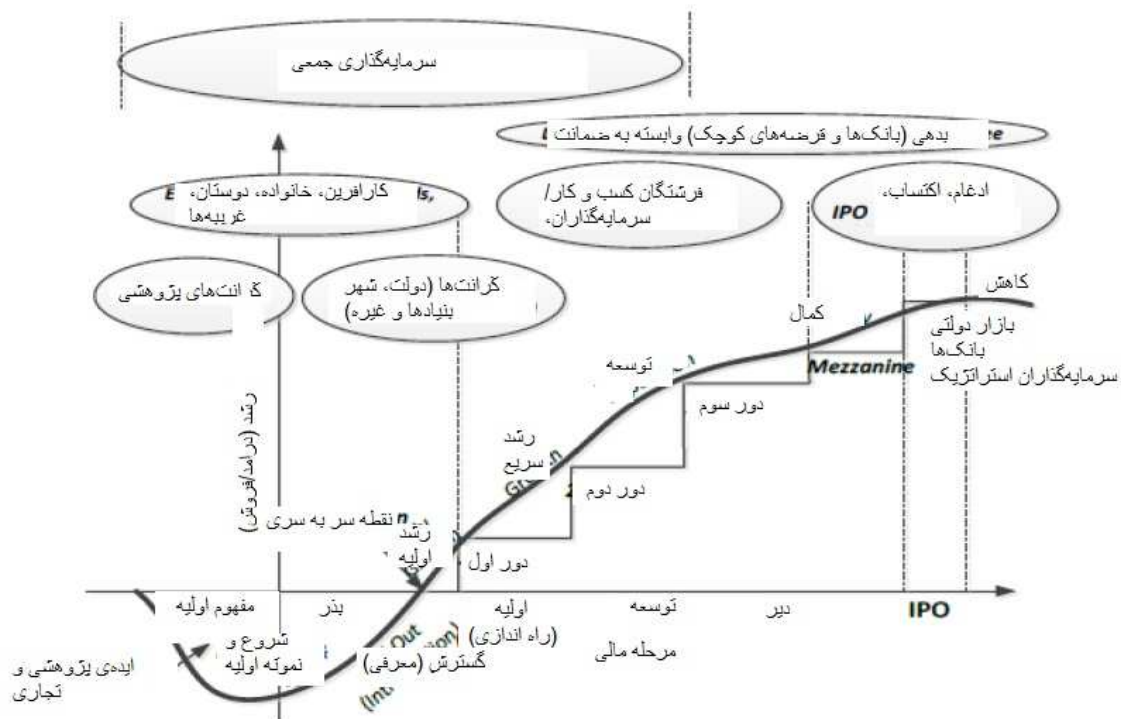
۱. پیشگفتار

در دسترس بودن پول برای عملکرد شرکت ضروری است. بخش مالی، عملکرد شرکتی را انجام می‌دهد که به مرحله‌ی تامین مالی می‌پردازد و به عنوان بخشی از چرخه‌ی مدیریت دارای هدف پویایی سرمایه است.

هدف عملکرد مالی را می‌توان در سه پرسش زیر در نظر گرفت:

- حجم کلی سرمایه که شرکت باید به آن متعهد باشد چقدر است؟
- شرکت، چه سرمایه‌گذاری‌های ویژه‌ای را باید انجام دهد؟
- منابع باید از کدام سرمایه‌گذاری‌ها به دست آیند؟

کمبود سرمایه، یکی از مهمترین موانع رشد است که همیشه نمی‌توان آن را توسط منابعی مانند سایر افراد (خانواده و دوستان) یا اپراتورهای مالی حل کرد. مدیریت فاکتور سرمایه، از زمان اکتساب تا زمان مصرف آن، نیاز به تصمیم‌گیری متمرکز بر منابع سرمایه‌ی کیفی و کمی مشاهده شده در هر دوی مبداء - منابع - و مقصد - مصارف - آن‌ها خواهد داشت. بودجه‌ها ممکن است در مراحل مختلف چرخه‌ی عمر شرکت، متفاوت باشند (شکل ۱).



شکل ۱. چرخه‌ی عمر تامین مالی سرمایه‌گذاری جدید

قبل از این که شرکت، مرحله‌ی استارت اپ را تحقق بخشد، سرمایه‌ی بذری^۳ (سرمایه‌ی مرحله‌ی کشت ایده)، برای طراحی و توسعه‌ی ایده‌ی تجاری، مهم است. در این مرحله، خانواده‌ی کارآفرین و/یا حامیان (فرشتگان) کسب و کار^۴، سرمایه‌گذاران اصلی کسب و کار جدید هستند. تامین مالی استارت اپ، برای توسعه‌ی محصول و بازاریابی اولیه استفاده می‌شود. کسب و کارها ممکن است همچنان در مرحله‌ی ایجاد باشند یا تنها عملیات را آغاز کرده باشند و محصول خود را به صورت تجاری نفروخته باشند. در این مرحله، برای انجام تحقیق و توسعه‌ی محصول/ایده‌ی جدید، نیاز به پول است. این امر به ویژه در بخش‌های فناوری (ICT)، علوم زیستی و زیست فناوری) صادق است. پس از شکل‌گیری محصول، تعداد خاصی از سرمایه‌گذاران به شرکت ملحق خواهند شد: آن‌ها به دنبال راه‌اندازی کسب و کار هستند (یادداشت ۱). در مرحله‌ی پس از ایجاد، شرکت، محصول خود را توسعه داده است و برای آغاز ساخت و فروش آن، نیاز به منابع مالی بیشتری دارد. شرکت هنوز سود تولید نکرده است. مرحله‌ی گسترش-توسعه، دوره‌ای از پیشرفت زیاد است. در این مرحله، سرمایه، برای افزایش تولید، توسعه‌ی خدمات/محصولات جدید، تامین مالی خرید و/یا افزایش سرمایه‌ی در گردش کسب و کار استفاده می‌شود.

نیازمندی‌های سرمایه را به روش‌های مختلفی می‌توان رفع کرد، بنابراین، شناخت تفاوت‌ها مهم است. منابع تامین مالی را می‌توان به طور کلی در دو گروه اصلی تقسیم‌بندی کرد: حقوق صاحبان سهام و بدهی.

هنگامی که پول در سهام سرمایه‌گذاری می‌شود، مستقیماً وارد سرمایه‌ی شرکت می‌شود، سرمایه‌گذاران، برای سرمایه‌گذاری خود، سهام دریافت می‌کنند و روی شرکت، کنترل دارند، اما در عین حال، ریسک بالایی را متحمل می‌شوند.

کسانی که از لحاظ مالی، بدهی‌های شرکت را تامین می‌کنند، به عنوان عضو خارجی باقی می‌مانند. ارتباط آنها با شرکت به صورت توافق نامه قراردادی می‌باشد. آن‌ها با توجه به وثیقه و ارجحیت ادعاهای حقوق خود نسبت به حقوق

³ Seed financing

⁴ business angels

صاحبان سهام، ریسک پایین تری را متحمل می‌شوند. با این حال، شرکت‌های استارت‌آپی نمی‌توانند بودجه بدهی خود را تامین کنند زیرا برای تضمین بدهی خود دارای وثیقه و یا جریان‌های نقدی پایدار نیستند. (برگر و اودل، ۱۹۹۸).^۵ مقاله به صورت زیر تنظیم می‌شود: بخش دو، مرور تحقیقات در زمینه‌ی سرمایه‌گذاری جمعی و جمع‌سپاری را ارائه می‌دهد. بخش سوم، این پدیده را تعریف و تجزیه و تحلیل می‌کند. بخش چهارم به توصیف انواع مختلف سرمایه‌گذاری جمعی، ریسک‌ها و یافته‌های آن می‌پردازد. نتیجه‌گیری و پیامدهای مدیریتی در بخش پنجم ارائه می‌شوند.

۲. از جمع‌سپاری تا سرمایه‌گذاری جمعی: مرور تحقیقات

گزینه‌ی تامین مالی مبتنی بر هزینه‌های منابع است که به طور عمده تعیین این هزینه توسط هزینه‌های حل مشکل اطلاعات نامتقارن و هزینه‌های مورد انتظار مربوط به عدم پرداخت بدهی صورت می‌گیرد. هزینه‌های اطلاعات نامتقارن ناشی از جمع‌آوری و تجزیه و تحلیل اطلاعات برای پشتیبانی از تصمیم برای گسترش اعتبار هستند و هزینه‌های عدم پرداخت، ناشی از جمع‌آوری وثیقه و فروش آن برای پوشش بدهی هستند.

شکل‌های اصلی منابع مالی عبارتند از:

- وام بانکی و سایر اشکال ابزارهای بانکی (اوراق قرضه، تخفیف اثرات در کوتاه مدت، فاکتورینگ، اجاره‌های مالی، تخفیف اثرات در میان مدت و بلند مدت)؛
- بازار سهام؛
- سرمایه‌گذاری مخاطره‌آمیز، سهام خصوصی و حامیان کسب و کار.

در چند سال گذشته، شکل جدیدی از سرمایه‌گذاری، مورد توجه تعداد فزاینده‌ای از طرح‌ها و شرکت‌ها قرار گرفته است: سرمایه‌گذاری جمعی. در سرمایه‌گذاری جمعی، افراد، پول خود را همراه باهم به منظور سرمایه‌گذاری و پشتیبانی اقدامات آغاز شده توسط سایر افراد یا سازمان‌ها جمع می‌کنند. این ایده که برخی از افراد ممکن است تصمیم به پرداخت پول برای تولید یا ارتقاء یک محصول بگیرند، و ریسک متحمل شوند، نشان دهنده‌ی گامی اضافی در تکامل

⁵ Berger and Udell, 1998

نقش‌های مصرف‌کنندگان است. سرمایه‌گذاری جمعی، به عنوان پدیده‌ای جدید، و پیامدهای آن برای شرکت و مصرف‌کنندگان به طور کامل درک نشده‌اند (اوردانینی و همکاران، ۲۰۰۹).^۶ یک مساله برای کارآفرینان جدید، جذب سرمایه است. در واقع، فقدان جریان‌های نقدی و عدم تقارن قابل توجه اطلاعات، مسائل پیش روی کارآفرینان جدید هستند (کاش و همکاران، ۲۰۰۹).^۷ شرکت‌های جدیدی که نیاز به مبالغ کمتری برای راه‌اندازی دارند باید به دوستان، خانواده یا پس‌اندازهای خود تکیه کنند. به تازگی، برخی از کارآفرینان شروع به اتکاء بر اینترنت برای جستجوی منابع مالی از جمعیت کرده‌اند. در این شرایط، سرمایه‌گذاری جمعی، امکان افزایش سرمایه را برای فعالیت‌های نوآورانه و همچنین برای راه‌اندازی سرمایه‌گذاری‌های جدید فراهم می‌کند (شورنباچر و لرالده، ۲۰۱۰).^۸ اصل این پدیده، قدیمی‌تر است اما تنها با توسعه‌ی فناوری، گسترش می‌یابد زیرا شیوه‌ی معمول ارتباطات و مصرف سرمایه‌گذاری جمعی، اینترنت است. استفاده از اینترنت برای افزایش پول از طریق کمک‌های کوچک می‌تواند انقلابی در تامین مالی کسب و کارهای کوچک باشد. در واقع، شرکت‌های کوچک که ممکن است در به دست آوردن سرمایه با سختی مواجه شوند به هر کسی در جهان دسترسی دارند (برادفورد، ۲۰۱۲).^۹

سرمایه‌گذاری جمعی، سیستمی برای تامین مالی یک پروژه یا یک شرکت توسط گروهی از افراد، به جای اشخاص حرفه‌ای مانند بانک‌ها یا سرمایه‌گذاران مخاطره‌پذیر، است (یادداشت ۲). سرمایه‌گذار منفرد نیز می‌تواند سرمایه‌گذاری‌ها را به صورت غیر مستقیم، با مداخله‌ی واسطه‌های مالی، تامین کند. در مقابل، سرمایه‌گذاری جمعی نیاز به واسطه ندارد.

در واقع، تقریباً ۵۰۰ پلت فرم سرمایه‌گذاری جمعی با تفاوت‌هایی در خدمات فراهم شده وجود دارند. پیشرو این بخش، کیک‌ستارتر^{۱۰} است. از ۲۸ آوریل ۲۰۰۹، بیش از ۵۰۰ میلیون دلار توسط ۳ میلیون نفر، با تامین مالی بیش از ۳۵۰۰۰ پروژه‌ی نوآورانه پرداخت شده است.

⁶ Ordanini et al, 2009

⁷ Cosh et al., 2009

⁸ Schwiendbacher and Larralde, 2010

⁹ Bradford, 2012

¹⁰ Kickstarter

همچنین سیاستمداران - مانند اوباما، رئیس جمهور آمریکا - کمک‌های مالی را از بخش عمومی (مردمی) جمع‌آوری کرده‌اند (هاو، ۲۰۰۸).^{۱۱}

برابهام (۲۰۰۸)^{۱۲} بیان کرد که قدرت جمعیت، در ترکیب است. در حقیقت، ترکیب، مهمترین فاکتور در حل مشکلات شرکت‌ها است. ساروویکی (۲۰۰۴)^{۱۳} توضیح می‌دهد که «خرد (حکمت) جمعیت» این است که جمعیت ممکن است راه‌حل خود را با استفاده از پیشنهادات سایرین ایجاد کند و از اینرو، به طور کلی در نهایت به بهترین راه‌حل دست یابد. علاوه‌براین جمعیت ممکن است کارآمدتر از افراد عمل کند (هاو، ۲۰۰۸). این مفهوم به خوبی توسط لوی (۱۹۹۸)^{۱۴} بیان شده است: او درباره‌ی یک هوش جمعی صحبت کرد. در حقیقت، هر شخصی، چیزی (بخشی از مساله‌ی پیچیده را) می‌داند. او معتقد است که راه‌حل، با اشتراک‌گذاری شایستگی‌ها به دست می‌آید زیرا همه‌ی دانش در بشریت قرار دارد.

نمونه‌های زیادی از سرمایه‌گذاری جمعی وجود دارند. ما از جمع‌سپاری، بدون تفکر درباره‌ی آن استفاده می‌کنیم. ویکی‌پدیا یکی از مهمترین نمونه‌های سرمایه‌گذاری جمعی است (اندرسون، ۲۰۰۶).

یکی دیگر از نمونه‌های سرمایه‌گذاری جمعی، قرضه‌های کوچک است، که شامل وام دادن (قرض دادن) مبالغ کمی پول، معمولاً به وام‌گیرندگان ضعیف‌تر، است (مینسر، ۲۰۰۸).^{۱۵} تفاوتی بین قرضه‌های کوچک و سرمایه‌گذاری جمعی وجود دارد: در قرضه‌های کوچک، شرکت‌های بسیار کوچک ذینفع، مهم هستند؛ در سرمایه‌گذاری جمعی، کمک‌کننده‌های کوچک برای هدفی مشترک، مهم هستند.

سایت‌های سرمایه‌گذاری جمعی، سرمایه‌گذاران خریدار اوراق بهادار و کارآفرینان فروشنده‌ی آن‌ها را گردهم می‌آورند و انجام فروش را تسهیل می‌کنند، همانطور که یک سیستم تجاری باید، در میان موارد دیگر، سفارش‌های برای اوراق بهادار از سوی خریداران و فروشندگان مختلف را جمع‌آوری کند (دولفاتو و جونز-لپیداس، ۲۰۰۱: ۳۷۲).^{۱۶}

¹¹ Howe, 2008

¹² Brabham (2008)

¹³ Surowiecki (2004)

¹⁴ Lévy (1997)

¹⁵ Mincer, 2008

¹⁶ Dolfato and Jones-Lepidas, 2001: 372

جمعیت نه تنها دارای قدرت کسب دسترسی به ایده‌ها است بلکه همچنین می‌تواند از خرد جمعی به عنوان یک مکانیسم شاخص مرتب‌سازی و پیشرو که مقیاس‌پذیری را ممکن می‌سازد استفاده کند (رابینتون، ۲۰۰۱).^{۱۷}

به طور خلاصه، از زمان ظهور سرمایه‌گذاری جمعی مبتنی بر اینترنت، این پدیده به طور فزاینده‌ای رشد کرده است. سرمایه‌گذاری جمعی تبدیل به کسب و کاری بزرگ شده است، به طوری که «گسترش پیوسته‌ی خدمات تبدیل به چالش شده است» (بنت، ۲۰۱۱).^{۱۸}

صنعت اصلی علاقمند به سرمایه‌گذاری جمعی، صنعت سرگرمی و تفریح است (کاپل، ۲۰۰۹).^{۱۹} اما این صنعت به همه نوع فعالیتی علاقمند است (انتشار کتاب، بازی، موسیقی، روزنامه‌نگاری، یا کشاورزی).

لازم است توجه شود که سرمایه‌گذاری جمعی، پدیده‌ای آمریکایی نیست، زیرا سایت‌های ویژه‌ی زیادی همچنین در کشورهای دیگر از قبیل اروپا به طور کلی، هنگ کنگ و برزیل وجود دارند.

References

- Anderson, C. (2006). *The long tail: Why the future of business is selling less of more*. Hyperion.
- Bendapudi, N., & Leone, R.P. (2003). Psychological implications of customer participation in co-production. *Journal of Marketing*, 67(1), 14-28. <http://dx.doi.org/10.1509/jmkg.67.1.14.18592>
- Bennett, B.O. (2011). Crowdfunding 101: How Rising Startups Use the Web as a VC Firm. Retrieved 5 October 2013, from <http://blog.laptopmag.com/crowdfunding-101-how-rising-startups-use-the-web-as-a-vc-firm>
- Berger, A.N., & Udell, G.F. (1998). The economics of small business finance: the roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of Banking and Finance*, 22, 613-673. [http://dx.doi.org/10.1016/S0378-4266\(98\)00038-7](http://dx.doi.org/10.1016/S0378-4266(98)00038-7)
- Brabham, D.C. (2008). Crowdsourcing as a Model for Problem Solving: An Introduction and Cases. *Convergence: The International Journal of Research into New Media Technologies*, 14(1). <http://dx.doi.org/10.1177/1354856507084420>
- Bradford, S. (2012). Crowdfunding and the federal securities laws. *Columbia Business Law Review*. Retrieved 11 October 2013, from http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1916184
- Cosh, A., Cumming, D., & Hughes, A. (2009) Outside Entrepreneurial Capital. *Economic Journal*, 119(540), 1494-1533. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1468-0297.2009.02270.x>

¹⁷ Rubinton, 2011

¹⁸ Bennett, 2011

¹⁹ Kappel, 2009

- De Buysere, K., Gajda, O., Kleverlaan, R., & Marom, D. (2012). A Framework for European Crowdfunding. Retrieved 30 September 2013, from <http://www.crowdfundingframework.eu/index.html>
- Dolfato, J., & Jones-Lepidas K. (2001). *Annotated British Columbia Securities Legislation*. CCH Canadian Limited.
- Howe, J. (2008). *Crowdsourcing: why the power of the crowd is driving the future of business*. Crown Publishing Group New York.
- Kappel, T. (2009). Ex Ante Crowdfunding and the Recording Industry: A Model for the U.S.. Retrieved 30 October 2013, from <http://digitalcommons.lmu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1550&context=elr>
- Lasrado, L.A. (2013). Crowdfunding in Finland – A new Alternative Disruptive Funding Instrument for Business. TAMPERE UNIVERSITY OF TECHNOLOGY, Master's Degree Programme in Industrial Engineering and Management. Retrieved 2 October 2013, from <http://dspace.cc.tut.fi/dpub/bitstream/handle/123456789/21784/Lasrado.pdf?sequence=3>
- Lehner. (2013). Crowdfunding Social Ventures: A Model and Research Agenda. Retrieved 25 October 2013, from <http://www.ssrn.com/abstract=2102525>
- Lévy, P. (1997). *Collective Intelligence: Mankind's Emerging World in Cyberspace*. Helix Books
- Mincer, J. (2008). Microlending for Microbankers. *Wall Street Journal*, March 20. Retrieved 1 November 2013, from <http://online.wsj.com/news/articles/SB120597508026550479>
- Ordanini, A., Miceli, L., Pizzetti, M., & Parasuraman, A. (2009). Crowdfunding: transforming customers into investors through innovative service platforms. Retrieved 5 October 2013, from <http://www.scribd.com/doc/59656556/Crowdfunding-Transforming-Customers-into-Investors-through-Innovative-Service-Platforms>
- Prive, T. (2012). Top ten benefits of Crowdfunding. *Forbes*, December 10. Retrieved 25 October 2013, from <http://www.forbes.com/sites/tanyaprive/2012/10/12/top-10-benefits-of-crowdfunding-2/>
- Rossi, M., Thrassou, A., & Vrontis, D. (2011). Financing innovation: venture capital investments in biotechnology firms. *International Journal of Technology Marketing*, 6(4), 355–377. <http://dx.doi.org/10.1504/IJTMKT.2011.045914>
- Rossi, M., Thrassou, A., & Vrontis, D. (2013). Open Innovation System and New Forms of Investment: Venture Capital's Role in Innovation. In Vrontis D., & Thrassou A., (Eds.), *Innovative Business Practices: Prevailing a Turbulent Era*. Cambridge Scholar Publishing, Newcastle Upon Tyne.
- Rubinton B. J. (2011). Crowdfunding: Disintermediated Investment Banking. Retrieved 16 October 2013, from <http://www.ssrn.com/abstract=1807204>
- Schwiebacher, A., & Larralde, B. (2012). Crowdfunding of Small Entrepreneurial Ventures. In Cumming, D. (Ed.), *The Oxford Handbook of Entrepreneurial Finance*. Oxford University Press.
- Surowiecki, J. (2004). *The wisdom of crowds. Why the many are smarter than the few and how collective wisdom shapes business, economies, societies, and nations*. Doubleday, Anchor.
- Vidra, E. (2012). Startup Equity Crowdfunding Grows in Europe (NESTA Report). Retrieved from <http://www.vccafe.com/2012/07/04/startup-equity-crowdfunding-grows-in-europe-nesta-report/>



این مقاله، از سری مقالات ترجمه شده رایگان سایت ترجمه فا میباشد که با فرمت PDF در اختیار شما عزیزان قرار گرفته است. در صورت تمایل میتوانید با کلیک بر روی دکمه های زیر از سایر مقالات نیز استفاده نمایید:

لیست مقالات ترجمه شده ✓

لیست مقالات ترجمه شده رایگان ✓

لیست جدیدترین مقالات انگلیسی ISI ✓

سایت ترجمه فا ؛ مرجع جدیدترین مقالات ترجمه شده از نشریات معتبر خارجی