

کراودفاندینگ چیست؟

یکی از چالش‌های اساسی جامعه‌ی استارت‌آپی، تامین سرمایه است. عموماً استارت‌آپ‌ها نمی‌توانند از شیوه‌های رایج تامین مالی نظیر گرفتن وام از بانک‌ها استفاده کنند؛ چرا که نمی‌توانند مدارک رسمی مدنظر نهادهای مالی را تامین کنند. با توجه به این موضوع می‌بایست به دنبال راه‌های دیگری برای جذب سرمایه باشند. عدم وجود اطلاعات تاریخی برای بررسی عملکرد نیز دلیل دیگری است که تصمیم برای سرمایه‌گذاری روی کسب و کارهای نوپا را سخت می‌کند. انتظار می‌رود در این شرایط، سرمایه‌گذاران خطرپذیر که عموماً روی کسب و کارهای نوپا سرمایه‌گذاری می‌کنند، تامین سرمایه را تسهیل کنند؛ اما شاهد این هستیم که به سبب ریسک کمتر و امکان ارزش‌گذاری دقیق‌تر، استراتژی‌هایشان را بر سرمایه‌گذاری روی شرکت‌هایی که مراحل اولیه را پشت سر گذاشته‌اند، متمرکز کرده‌اند.

کراودفاندینگ به عنوان یک پدیده‌ی در حال رشد شناخته شده و تاکنون توانسته حجم قابل توجهی از سرمایه را جمع کند؛ اما هنوز فاز تکامل خود را پشت سر می‌گذارد. روز به روز مردم و کارآفرینان بیشتری از ظرفیت‌های کراودفاندینگ آگاه می‌شوند؛ لذا انتظار می‌رود کراودفاندینگ به یکی از راه‌های اصلی تامین سرمایه برای کسب و کارهای نوپا تبدیل شود.

کراودفاندینگ چیست؟

متخصصان، کراودفاندینگ را در صورت‌های مختلفی تعریف می‌کنند که البته در اصول با یکدیگر مشابه هستند: "یک کارآفرین یا شخصی حقیقی، کمپنی اینترنتی را برای جذب مقادیر کوچک سرمایه از تعداد زیادی از مردم ایجاد می‌کند و این کمپن می‌تواند اهداف مختلفی داشته باشد که متناسب با آن، مدل خاصی از کراودفاندینگ مورد استفاده قرار می‌گیرد".

یکی از تعریف‌های رسمی که در موارد گوناگونی مورد استناد قرار گرفته، از سوی کمیسیون اروپا مطرح شده است: "کراودفاندینگ، منبعی نوظهور برای تامین مالی است با محوریت درخواست از عموم مردم برای تخصیص سرمایه به پروژه‌ها، عموماً از طریق اینترنت و در قالب‌های کمک مالی، کمک در ازای جایزه، پیش‌خرید محصول، قرض دادن و سرمایه‌گذاری".

کراودفاندینگ انتفاعی و غیر انتفاعی

در کراودفاندینگ انتفاعی، افرادی که در تامین مالی نقش‌آفرینی می‌کنند، انتظار دارند که از سرمایه‌گذاری خود سودی بدست آورند؛ لذا عوامل انگیزش آن‌ها عموماً ماهیت مالی دارند. البته ممکن است سرمایه‌گذار علاوه بر کسب منفعت مالی، عواید غیر مادی مانند حس خوب یاری رساندن به یک کسب و کار یا حتی مشارکت در تامین هزینه‌ی تحصیل یک دانشجوی نیازمند را هم مد نظر داشته باشد.

کراودفاندینگ انتفاعی به افراد اجازه می‌دهد در یک موجودیت خصوصی سرمایه‌گذاری کنند؛ لذا در نظر داشتن کراودفاندینگ به عنوان یکی از گزینه‌های سرمایه‌گذاری، به سرمایه‌گذاران این اجازه را می‌دهد که سبد خود را متنوع‌تر کرده و گسترش دهند.

کراودفاندینگ غیر انتفاعی شرایط متفاوتی دارد؛ چنانکه امکان بازگشت مستقیم نفع مالی در آن وجود ندارد و در عوض ممکن است مشارکت‌کننده‌ها از مزایای دیگری مانند جوایز بهره‌مند شوند.

بستر کراودفاندینگ

کراودفاندینگ نیازمند بستری برای جمع‌آوری سرمایه است که در قالب وبسایت ایجاد می‌شود. وبسایت‌های Kickstarter و RocketHub از نمونه‌های بین‌المللی کراودفاندینگ هستند که در این میان کیک‌استارتر با جذب سرمایه‌های بیش از ۱۴ میلیون نفر توانسته است حدود ۱۴ هزار پروژه را حمایت کند و خود را به عنوان الگوی یک کراودفاندینگ موفق معرفی نماید. در ایران نیز مجموعه‌هایی تأمین مالی جمعی را در پیش گرفته اند که از جمله‌ی آن‌ها می‌توان به گندم، دونیت، حامی جو و نیک‌استارتر اشاره کرد. نکته قابل توجه در مورد پلتفرم‌های ایرانی، تخصیص بیشتر منابع آن‌ها به امور خیریه است؛ در حالی که در پلتفرم‌های خارجی اصل بر حمایت از کارهای نو و بدیع است تا با بهبود وضعیت کلی اقتصاد، به طور غیرمستقیم نیاز به امور خیریه را کاهش دهند.

مدل‌های سرمایه‌گذاری جمعی

• سرمایه‌گذاری جمعی با سهام

سرمایه‌گذاری جمعی سهامی، از طریق کسب و کارهای خصوصی و اغلب اینترنتی، اقدام به تأمین امنیت عموم جامعه می‌کند. این مدل، به کسب و کارها اجازه می‌دهد بخشی از سهام خود را در ازای قیمتی از پیش تعیین شده ارائه دهند تا هرکس بتواند سهام یک شرکت خصوصی را خریداری کند.

ریسک و بازگشت سرمایه

بازگشت سرمایه‌ی سرمایه‌گذار جمعی، در سرمایه‌گذاری جمعی سهامی، به موفقیت آینده‌ی کسب و کاری بستگی دارد که در آن سرمایه‌گذاری شده است. این موفقیت، امکان دریافت سود بیشتری را فراهم می‌سازد؛ چرا که اگر این کسب و کار سودده باشد، ارزش سهام افزایش خواهد یافت؛ اما به همین نسبت، سرمایه‌گذار با خطر بیشتری نیز مواجه است. سهام‌داران معمولاً آخرین کسانی هستند که در صورت ورشکستگی کسب و کار، ضررشان جبران می‌شود. خطر دیگری که در مورد سرمایه‌گذاری جمعی سهامی وجود دارد، خطر تقلیل ارزش مالکیت است. تأمین مالی صورت گرفته از جانب شرکت‌های سرمایه‌گذار خطرپذیر اغلب شامل قانون حفاظت در برابر تقلیل ارزش می‌شوند؛ یعنی اگر سهام در آینده به قیمتی پایین‌تر از زمانی خریداری شود که شرکت VC در دور قبلی سرمایه‌گذاری پرداخت کرده (که عموماً به عنوان «راند پایین» مورد اشاره قرار می‌گیرد)، سهم مالکیت شرکت VC با آن مطابقت داده می‌شود؛ اما این قانون در مورد بسیاری از پوشش‌های سرمایه‌گذاری جمعی سهامی رعایت نشده و از این رو، خطری مضاعف را متوجه سرمایه‌گذاران جمعی می‌کند.

یک چالش احتمالی برای ارائه‌دهندگان سهام سرمایه‌گذاری جمعی، لزوم ارتباط مستقیم با صدها یا حتی هزاران سرمایه‌گذار است. بسیاری از CFP ها این چالش را شناخته، و راهکارشان برای حل آن، جذب سرمایه در یک حامل هدف ویژه SPV (یک سازمان حفاظتی و دارای و شخصیت حقوقی با اهداف محدود، موقت و ازبیش تعریف‌شده‌ای که معمولاً به منظور حفظ یک شرکت از خطرات مالی ایجاد می‌شود)، است. SPV، تبدیل به سهام‌دار کل جریان شده و یک قسمت را به عنوان نماینده‌ی منافع تمامی سرمایه‌گذاران جمعی اختصاص می‌دهد. یک نمونه از سرمایه‌گذاری جمعی سهامی در ادامه آورده شده است.

مثال: BrewDog

یک کارخانه‌ی نوشیدنی اسکاتلندی به نام BrewDog از امکانات ارائه‌ی سهام سرمایه‌گذاری جمعی بهره می‌گیرد. این کارخانه قبلاً هم سه پویش سرمایه‌گذاری جمعی سهامی را تجربه کرده بود، که اولین آن‌ها در ۲۰۱۰ آغاز شده، و در حال حاضر چهارمین پویش برگزار می‌شود. پویش فعلی آن‌ها از آوریل ۲۰۱۵ تا آوریل ۲۰۱۶ به طول انجامیده است. بیش از ۱۴۵۰۰ سهام‌دار در این شرکت خصوصی سرمایه‌گذاری کرده‌اند.

هدف پویش فعلی آن‌ها جذب تقریباً ۴۱ میلیون دلار (۲۵ میلیون پوند) با فروش ۵۲۶۳۱۶ سهام نوع B است. آن‌ها تا اکتبر ۲۰۱۵ بیش از ۱۶،۴ میلیون دلار فروختند (۱۰ میلیون پوند) و رکوردی جهانی را در عرصه‌ی جذب سرمایه با سرمایه‌گذاری جمعی سهامی به نام خود ثبت کردند. با این وجود، All Street که یک شرکت تحلیلگر مخصوص تجزیه و تحلیل سرمایه‌گذاری‌های جمعی است، ظاهراً قیمت‌گذاری سهام بروداگ را بالاتر از حد معمول می‌داند: «... با در نظر گرفتن ارزش بالای ۳۰۵ میلیون پوندی، نمی‌توان فهمید سرمایه‌گذاران چطور می‌خواهند در این معامله، بازگشت مالی داشته باشند. هیچ نوع پیش‌بینی مالی افشا نشده است، به همین خاطر اصلاً معلوم نیست شرکت چطور می‌خواهد به اهداف درآمدی خود دست یابد، اهدافی که برای تأمین بازگشت مالی متناسب با خطر سرمایه‌گذاری سهام‌داران لازم است»

تحلیلگر All Street به این نکته هم اشاره می‌کند که محاسبات آن‌ها نشان می‌دهد نرخ قیمت درآمدها ۱۱۵ است، یعنی بالاتر از دیگر کارخانه‌های تولید نوشیدنی. علاوه بر این، بروداگ در اوراق سهام خود اظهار می‌دارد که آن‌ها قصد ندارند سود سهام را در آینده‌ی نزدیک پرداخت کنند، و در عوض سودهای احتمالی را مجدداً در این کار سرمایه‌گذاری خواهند کرد.

• سرمایه‌گذاری جمعی با وام

سرمایه‌گذاری جمعی با وام، یک مدل تأمین منابع مالی است که سرمایه‌گذاران جمعی در آن در ازای CFP ها مثل LendingClub و Zopa، به صورت مستقیم یا غیرمستقیم به قرض‌گیرندگان احتمالی وام می‌دهند. وام‌های CFP معمولاً هم به کسب و کارها و هم به اشخاص خصوصی اجازه‌ی درخواست وام را می‌دهند.

ریسک و بازگشت سرمایه

قرض‌گیرندگانی که نیاز به منابع مالی دارند، از پلت‌فرم مربوطه برای اطلاع از مظنه‌ی وام استفاده می‌کنند. سرمایه‌گذاران جمعی هنگام سرمایه‌گذاری، یک ابزار بدهی دریافت می‌کنند که شرایط و ضوابط بازپرداخت آینده را مشخص می‌کند.

قرض‌گیرندگان، فهرست‌های وام را روی CFP ها ارسال می‌نمایند؛ اما جزئیات وام‌ها (مثل مقدار، بهره و مدت زمان کلی) با CFP و میزان ریسک قرض‌گیرنده تعیین خواهد شد (مثل ریسک اعتبار، مقدار درخواستی و پیشینه‌ی مالی). سرمایه‌گذاران جمعی با مرور کردن فهرست‌های وام ارسالی از جانب قرض‌گیرندگان احتمالی، درباره‌ی تخصیص منابع مالی خود تصمیم می‌گیرند. سپس می‌توانند فهرستی را که با معیارهای آن‌ها در رابطه با خطر، مدت زمان و بازگشت سرمایه می‌خواند، انتخاب کنند. خود این پلت‌فرم با دریافت حق‌الزحمه بابت کارهای اداری و یا درصدی از وام پرداختی، درآمد کسب می‌کند.

بازگشت مالی، بزرگترین انگیزه‌ی سرمایه‌گذاران جمعی در انتخاب این مدل دانسته می‌شود. علاوه بر این، امنیت (مثلاً این که پولشان در امان است) و درجه‌بندی خطر (توسط CFP نیز عوامل مهمی هستند. البته انگیزش درونی هم شاید برای برخی مهم باشد (که اغلب به عنوان «اعطای وام اجتماعی» یا «تأثیر سرمایه‌گذاران» از آن یاد می‌شود).