

ارزیابی روش نوین وام‌دهی در بانکداری اجتماعی (تحلیل SWOT)

نویسندگان:

مهشید شاهچرا

فاطمه سلیمانی

دی ماه ۱۳۹۴



پنجمین همایش سالانه
بانکداری الکترونیک
و نظام‌های پرداخت

گسترش ارتباطات بین‌المللی: فرصت‌ها و چالش‌ها

تهران، مرکز همایش‌های بین‌المللی برج میلاد - ۲۱ و ۲۲ دی ۱۳۹۴



ارزیابی روش نوین وام‌دهی در بانکداری اجتماعی (تحلیل SWOT)

استراتژی‌های توسعه تامین مالی و جمع‌آوری پول، اطلاع از وجود منابع جایگزین و دریافت کمک مالی، اقداماتی هستند که برای موفقیت و حیات بیشتر بنگاه‌های کوچک و متوسط واجب می‌باشند (تایمنز و اسپینلی، ۲۰۰۷).

بنگاه‌های کوچک و متوسط جدید برای سود بردن از فرصت‌های کسب و کار، به منابع فیزیکی نیاز دارند که فقدان این منابع یک عامل شکست حیاتی برای این نوع بنگاه‌هاست (ژو و چن، ۲۰۰۸).

رکود اقتصادی از سال ۲۰۰۰ و بحران مالی پس از آن، باعث افزایش میزان فقر شده و توان
مؤسسات مالی برای تأمین مالی جامعه کم درآمد از طریق سنتی پایین آمده است.
اما این بحران راه را برای طیف جدیدی از مکانیزم‌های تأمین مالی هموار کرده است که یکی
است. (Crowdfunding) از این مکانیزم‌ها، مکانیزم کرودفاندینگ

کرودفاندینگ

به معنای “انبوه مردم” و Crowd کرودفاندینگ یا جذب سرمایه مردمی از دو لغت به معنای “تامین سرمایه” تشکیل شده است. شاید بتوان کرودفاندینگ را به Funding تامین سرمایه از طریق گروهی از افراد” یا “تامین سرمایه‌ی اجتماعی” بیان کرد. “صورت هدف از جذب سرمایه اجتماعی، حمایت مالی از طیف وسیعی از فعالیت‌هاست از جمله: امداد رسانی به حادثه‌دیدگان، روزنامه‌نگاری شهروندی، حمایت از هنرمندان از سمت طرفداران، کمپین‌های سیاسی، بودجه راه‌اندازی استارت‌آپ، کارآفرینان، صاحبان ایده، تولید آثار بصری، توسعه نرم‌افزار آزاد، توسعه اختراعات، تحقیقات علمی و پروژه‌های شهری.

کرودفاندینگ

کرودفاندینگ در واقع فعالیتی است برای کمک به پیشرفت و توسعه پروژه‌های مردمی که از طریق اینترنت انجام می‌شود.

می‌توان کرودفاندینگ را یکی از راه‌های نجات صنعت، تکنولوژی و هنر یک جامعه دانست. در یک پروژه کرودفاندینگ، فرد کارآفرین، کمپین خود را ایجاد کرده و مردم از طریق حمایت‌های مالی خود (حتی به مقادیر بسیار اندک) سرمایه مورد نیاز وی را فراهم کرده و او را از فرایند بسیار دشوار جذب سرمایه از مراکز دولتی و یا خصوصی بی‌نیاز می‌کنند. به همین دلیل فرد کارآفرین می‌تواند با خیالی آسوده‌تر و با تمرکزی بیشتر بر روی پروژه خود فعالیت نماید.

کرودفاندینگ

امروزه کرودفاندینگ برای فعالیتهای تجاری از طریق چندین سرمایه‌گذار در مقیاس کوچک، منابع مالی تامین کرده و نقش بزرگی به عنوان یک منبع مالی ایفا می‌کند و اغلب توسط بنگاه‌ها و کارآفرینان کوچک و متوسط، به ویژه افرادی که به جز این راه، دسترسی دیگری به سرمایه ندارند، مورد استفاده قرار می‌گیرد.

کرودفاندینگ به عنوان یک منبع مالی می‌تواند بسیاری از محدودیتهای مدل‌های تامین مالی سنتی را دور بزند و امکان جستجوی سرمایه برای سرمایه‌گذاری در پروژه‌های خاص را فراهم کرده است.

کرودفاندینگ

براساس مطالعات شوین‌بکر و لمبرت (۲۰۱۰) هدف از کرودفاندینگ، جمع‌آوری پول برای سرمایه‌گذاری‌ها، با استفاده از شبکه‌های اجتماعی بر روی اینترنت است. تامین‌کنندگان پول می‌توانند همزمان در تصمیمات استراتژیک شرکت کنند یا حتی حق رای دارند.

به عبارت دیگر، ایده کرودفاندینگ این است که به جای جمع‌آوری پول از یک گروه خیلی کوچک از سرمایه‌گذاران پیچیده، آن را از مخاطبان زیاد (جمعیت عظیم) که هر فرد در آن مقدار خیلی کوچکی از سرمایه را تامین می‌کند، بگیرد. بنابراین جمع‌آوری پول با بهره‌برداری از عموم مردم، مهم‌ترین عنصر کرودفاندینگ است.

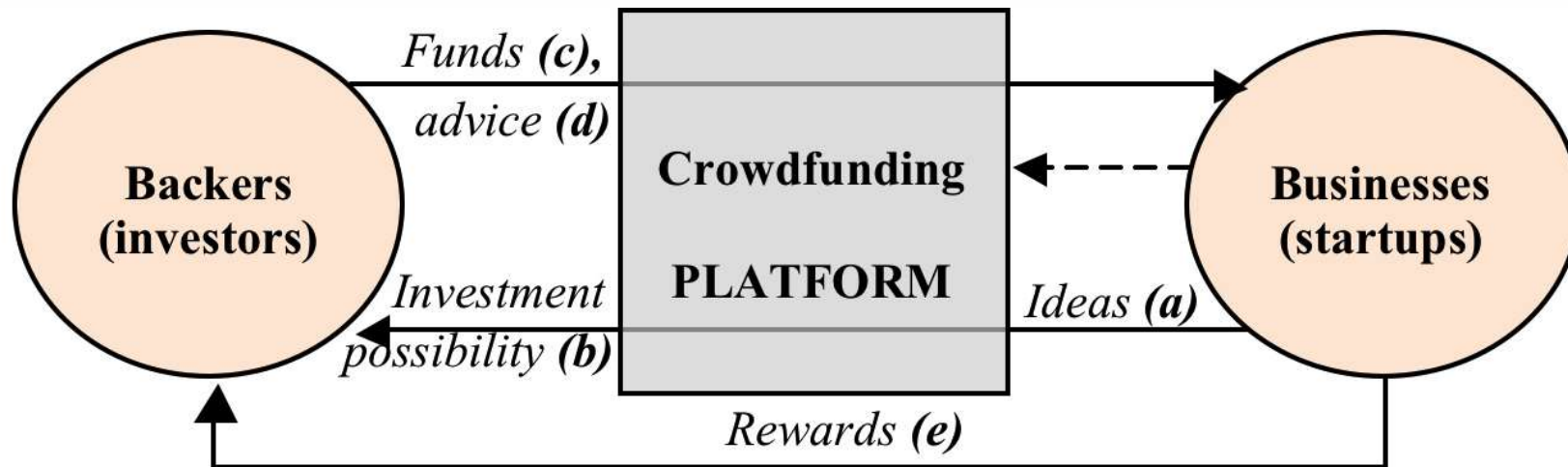
ذی‌نفعان اصلی کرودفاندینگ

(Entrepreneurs) کارآفرینان (یا کسب و کارها، استارت‌آپ‌ها)

(Investors) سرمایه‌گذاران

(Platforms) الگوها (واسطه‌ها)

ساختاری از فرآیند کرودفاندینگ (والاین و ژگلویت، ۲۰۱۴)



مدل‌های کرودفاندینگ:

غیرمالی

- اهدایی محور
- پاداش محور

مالی

- وام‌دهی
- سهام محور

وبسایت کرودفاندینگ، عموماً شامل اطلاعات زیر را شامل می‌شود

- معرفی کسانی که خواستار تامین مالی پروژه هستند
- ماموریت و مشخصه‌های پروژه
- پیشرفت پروژه
- بازده و تقابل میان تامین‌کنندگان مالی و سرمایه‌آوران پروژه
- همکاری مشتری
- اطمینان
- کیفیت اطلاعات
- شبکه‌های اجتماعی مربوط به پروژه

این عوامل اثرات مهمی بر تصمیم و رفتار سرمایه‌آوران پروژه دارند.

تحلیل SWOT

کولینز (۲۰۱۴) ادعا می‌کند که پیشرفت‌های فناوری از قبیل توانایی راه‌اندازی راحت یک الگوی آنلاین و رایگان، خدمات انتقال پول آنلاین و امن، منابع اعتباری دقیق که می‌تواند توسط سرمایه‌گذاران مختلفی استفاده گردد، به رشد کرودفاندینگ کمک کرده است.

تحلیل SWOT

کردفاندینگ به دلایل زیر در حال توسعه سرمایه برای کارآفرینان است:

- هنگامی که تامین‌کنندگان مالی سنتی حضور ندارند، کردفاندینگ به تامین بودجه می‌پردازد.

- موانع و محدودیت‌های جغرافیایی برای دریافت پول را از بین می‌برد.

- راهی برای شناسایی پروژه‌های سرمایه‌گذاری خوب است. یک راه منحصر به فرد برای اعتباردهی به ایده‌های بکر و مبتکرانه در مقابل مخاطبین مورد نظر است.

- با توسل به انگیزه‌های مالی و غیرمالی سرمایه‌گذاران، به جذب سرمایه می‌پردازد.

اما کردفاندینگ به خاطر جدید بودن، در محیطی که قانون و مقررات نامشخصی دارد قرار دارد.

تحلیل SWOT

بنگاه‌های کوچک و متوسط که با محدودیت مالی روبه‌رو هستند و دسترسی به وثایق مناسب نیز ندارند، می‌توانند شکاف تامین مالی خود را از این طریق کاهش دهند. در تامین مالی اجتماعی جذب سرمایه مطابق با قانون‌های بازار و یا فرصت‌هایی که بازار در اختیار آنها قرار می‌دهد می‌تواند صورت پذیرد. این روش نوین می‌تواند برای استارت‌آپ‌ها نیز بسیار مفید بوده و جذب سرمایه را به کمک افراد زیادی از جامعه از طریق اینترنت انجام دهد و با افزایش سرمایه‌گذاری در اقتصاد، اثرات مثبتی بر رشد اقتصادی داشته باشد.

تامین مالی اجتماعی با تامین مالی و حمایت مالی از نوآوری‌های اقتصادی منجر به افزایش رشد و توسعه اقتصادی خواهد شد.



نقاط ضعف	نقاط قوت
<ul style="list-style-type: none"> • محدودیت‌های حسابداری و مدیریتی به علت بالا بودن تعداد سرمایه آوران • احتمال دزدیده شدن ایده‌های نوین در شبکه‌های اجتماعی • احتمال وجود فساد و تخلف به علت عدم حمایت از سرمایه گذار 	<ul style="list-style-type: none"> • اعطای قدرت بیشتر به کارآفرینان برای تصمیم‌گیری بهتر در کسب و کار ایجاد شده • دسترسی سریع تر به سرمایه • کسب منفعت اجتماعی از طریق رفع محدودیت‌های جغرافیایی • استفاده از شرایط رقابتی بازار برای تامین مالی
تهدیدات	فرصت‌ها
<ul style="list-style-type: none"> • ساختار قانونی نامناسب برای فعالیت تامین مالی اجتماعی • وجود ریسک‌های بالا در فعالیت‌های کسب و کارهای کوچک 	<ul style="list-style-type: none"> • برقراری ارتباطات گسترده و استفاده از اینترنت و اطلاعات شبکه‌های اجتماعی • اثرات مثبت تامین مالی اجتماعی براققتصاد • افزایش سرمایه گذاری و جذب سرمایه با سرعت بالا در اقتصاد • افزایش نوآوری و ایجاد شغل های جدید

جمع‌بندی

در طول بحران اقتصادی اخیر، استانداردهای وام‌دهی به کسب و کارها در بانک‌های تجاری به طور قابل ملاحظه‌ای سخت‌تر شده است.

در دوره اخیر، وام‌دهی بانک‌ها به کسب و کارهای کوچک کم بوده است. این قبیل شرکت‌ها اغلب به مقادیر کوچکی از اعتبار نیاز دارند که می‌تواند برای بانک‌های تجاری این وام‌دهی سودآور نباشد و می‌تواند به منابع جایگزین بیشتری از قبیل وام‌دهی بدون واسطه تبدیل شود. در طول زمان، کسب و کارهای کوچک ششمین هدف وام‌رایج در میان وام‌های ارائه شده بودند.

جمع‌بندی

روشی برای درک بهتر از روش نوین تامین مالی اجتماعی است. استفاده از SWOT روش اطلاعات گسترده شبکه های اجتماعی می تواند در تامین مالی اجتماعی با استفاده از افراد موجود در شبکه های اجتماعی به خوبی و به سرعت منابع مالی مورد نیاز خود را تامین نموده و به ایجاد کسب و کار جدید بر پایه نوآوری اقدام کنند.

جمع‌بندی

ایجاد این نوع سرمایه‌گذاری‌ها مبتنی بر نوآوری در اقتصاد می‌تواند اثرات مثبتی را در اقتصاد ایجاد کند و اهمیت تامین مالی اجتماعی را برای سیاستگذاران به عنوان روشی نوین برای تامین مالی دو چندان می‌سازد و سیاستگذاران را برای ایجاد ساختار قانونی مناسب برای گسترش چنین زمینه‌هایی در بستری مناسب ترغیب نماید.

تامین مالی اجتماعی می‌تواند برای سرمایه‌گذاران، کارآفرینان، واسطه‌گران، دولت‌ها و سیاستگذاران بسیار مفید واقع شود.

تامین مالی اجتماعی بر پایه فراهم نمودن استخری از سرمایه‌گذاران کوچک فعالیت می‌کند و می‌تواند تاثیرات بسزایی را در رشد و توسعه اقتصادی در آینده ایجاد کند.

با سپاس از حسن توجه شما