

## ایجاد خوشه‌های تأمین مالی، الگویی مناسب در بسترسازی اقتصاد مقاومتی و حمایت از صنایع دانش‌بنیان

احمد بهاروندی\*

تاریخ دریافت: ۹۴/۰۹/۲۲

تاریخ پذیرش: ۹۵/۰۲/۲۶

### چکیده

شبکه تأمین مالی به عنوان یکی از ارکان اقتصاد کشور از مهمترین ساختارهایی است که به منظور پیاده‌سازی اقتصاد مقاومتی به طور ویژه بایستی مورد اصلاح، ترمیم و ساختارسازی‌های نوین قرار بگیرد. در حال حاضر به دلیل ساختار اقتصادی کشورمان عموماً خدمات بانکی وجه غالب خدمات تأمین مالی در کشور، دانسته می‌شوند. چنانچه نیازهای مختلف بخش‌های گوناگون اقتصاد با توجه به نوع فعالیت، دوره عمر، سطوح تکنولوژی به خدمت گرفته شده و... به خدمات تأمین مالی را از یکسو و طیف خدمات ارائه شده در شبکه تأمین مالی را از سوی دیگر در نظر بگیریم، متوجه می‌شویم که خدمات تأمین مالی فعلی، تنها بخشی از این طیف گسترده از نیازمندی‌ها را پوشش می‌دهند. اگر بخواهیم حلقه خدمات تأمین مالی را در کشور تکمیل نماییم، راه رسیدن به این مطلوب را می‌توان ایجاد زنجیره‌های ارزش در خدمات مالی معرفی نمود. مقاله حاضر دربردارنده ایده‌ای نوین است که به منظور الگوسازی در ایجاد زنجیره خدمات تأمین مالی در کشور مطرح می‌گردد. بدین منظور طرح ایجاد خوشه‌های تأمین مالی براساس روش توصیفی و تحقیقات میدانی، طی این مقاله معرفی و تبیین خواهد شد.

### واژگان کلیدی

اقتصاد مقاومتی، خوشه تأمین مالی، زنجیره ارزش تولید

طبقه‌بندی JEL: G86

## مقدمه

شرایط کشورمان در نیاز به تحقق بسترهای اقتصاد مقاومتی الزاماتی را در پی دارد که توجه به آنها و تلاش در خصوص تحقق آنها از اولویت‌ها و وظایف حتمی محققان و صاحبان ایده و نیز سیاست‌گذاران حوزه اقتصاد می‌باشد. حمایت از تولید بخش غیرقابل انکار الزامات تحقق اقتصاد مقاومتی است که البته بایستی با کمک دیگر بخش‌های اقتصادی در ایجاد رابطه مستمر و منطقی تعریف گردد. از جمله این بسترها می‌توان به ایجاد نوعی رابطه سیستماتیک مطلوب میان بخش پولی - مالی و بخش تولیدی و خدماتی اقتصاد اشاره نمود. بخش پولی و مالی کشورمان در حال حاضر به عنوان یک ساختار بانک پایه شناخته می‌شود که البته این ساختار در زمینه ارائه خدمات به بخش واقعی اقتصاد با نواقص و مشکلاتی همراه است. بنگاه‌های اقتصادی در یک بستر نهادی شکل گرفته و به بلوغ می‌رسند. نظام اقتصادی باید هرچه بهتر و بیشتر در خدمت توسعه و رشد این بنگاه‌ها باشد. وجود بستر توانمندساز و یاری‌دهنده ساختاری برای توسعه بخش تولید و خدمات در راستای ایجاد بسترهای تحقق اقتصاد مقاومتی بسیار حائز اهمیت می‌باشد. متأسفانه در شرایط فعلی همگی صاحبان ایده، کسب‌وکارهای نو و در برخی موارد محصولات دارای ارزش افزوده بالا نمی‌توانند از خدمات مالی و پولی برخوردار باشند که علت آن را می‌توان به طور خلاصه در نبود نهادهای مالی و پولی مربوطه همگام با زنجیره ایجاد ارزش در بخش واقعی اقتصاد به شمار آورد.

بنگاه‌های اقتصادی ارائه‌دهنده انواع محصولات و خدمات را می‌توان از منظرهای مختلف تقسیم‌بندی نمود. به طور مثال بنگاه‌های اقتصادی را می‌توان از منظر حجم گردش مالی به بنگاه‌های بزرگ، متوسط و بنگاه‌های کوچک تقسیم‌بندی نمود. یا از منظر سطح تکنولوژی می‌توان به بنگاه‌های با تکنولوژی بالا، بنگاه‌های با تکنولوژی متوسط و بنگاه‌های با تکنولوژی پایین تقسیم‌بندی نمود. همچنین می‌توان از منظر طول عمر بنگاه‌ها آنها را به بنگاه‌های رشد یافته یا بالغ، بنگاه‌های در حال رشد و بنگاه‌های در مرحله شروع و طفولیت تقسیم‌بندی نمود. نگاه ما به بنگاه‌ها در این مقاله معطوف به منظرگاه دوره عمر بنگاه‌ها می‌باشد. با این بیان آسیب‌شناسی‌ها و پیشنهادهایی که در

ادامه مقاله در خصوص ساختار پولی و تأمین مالی کشورمان ارائه می‌گردد متمرکز است بر همین دیدگاه که در سراسر مقاله بر آن تکیه نموده‌ایم. چرا که از این رهگذر بهتر می‌توانیم نقاط ضعف و قوت ساختار پولی و مالی را در تأمین مالی بخش واقعی اقتصاد معرفی نموده و در صدد اصلاح آن برآمد.

با این مقدمات می‌توان عنوان نمود که آنچه در این مقاله به دنبال بحث و گفتگو در آن باره هستیم، متمرکز است بر پیشنهاد نوعی از ترکیب‌بندی نهادگرایانه در ارائه خدمات مالی که با چیدمان نهادهای مالی به صورت زنجیره‌ای در کنار یکدیگر، بتوانند طیفی از خدمات مالی را برای ارائه به بخش تولید و خدمات به گونه‌ای فراهم آورند که هر کدام از انواع نیازهای مالی که صاحبان کسب‌وکار بدان نیاز دارند قابل ارائه باشد به عبارت دیگر زنجیره ارائه خدمات مالی در چنان طیفی، کامل و بدون خلأ و نقصان باشد به عبارت دیگر در هر مرحله از عمر ایده و یا محصول یک نوع از خدمات مالی قابل ارائه به آن وجود داشته باشد. این مدل را خوشه پولی یا خوشه تأمین مالی<sup>۱</sup> می‌توان نامید.

#### ۱. مفهوم‌شناسی واژه «اقتصاد مقاومتی»

در حال حاضر شرایط اقتصادی کشورمان به گونه‌ای است که بیش از پیش نیازمند تلاش و جدیت در تحقق اقتصادی مستقل از درآمدهای نفتی، با واردات کم، متکی بر مزیت‌های نسبی داخلی و بومی، متکی بر تکنولوژی‌های نو و صنایع دانش‌بنیان با ارزش افزوده بالاتر، کم هزینه، دارای برنامه‌ریزی‌های منطقی در بودجه‌ریزی‌ها و هزینه‌کردها در کنار نظارت‌های دقیق و مستمر و غنابخش در حوزه سرمایه‌های اجتماعی و رفتاری آحاد جامعه در زمینه مصرف و معاش و کلیه فعالیت‌های مالی و اقتصادی و بسیاری از مؤلفه‌های دیگر، می‌باشد. در همین راستا و با هوشمندی کامل در سال‌های اخیر مقام معظم رهبری اقدام جدی و مستمری در تولید ادبیات اقتصادی جدیدی نموده‌اند. ایشان ضمن طرح و بیان مفهوم اقتصاد مقاومتی بسیاری از بایدها و نبایدهای مورد نیاز اقتصاد کشور در شرایط کنونی را مطرح نموده‌اند و در عین حال بسیاری از مشکلات

ساختاری اقتصادی کشورمان مانند وابستگی به درآمدهای نفتی را دیگر بار به چالش کشیده‌اند.

«اقتصاد مقاومتی» واژه‌ای است که مفاهیم متعددی را در خود جای داده است. به نظر می‌رسد نمی‌توان برای واژه اقتصاد مقاومتی معادلی در ادبیات رایج اقتصادی یافت نمود، چرا که این واژه در بطن خود مفاهیم متعددی از جنس مفاهیم اقتصادی، حقوقی، سیاسی، اجتماعی و رفتاری ارزش‌مدارانه، گنجانده است. به عنوان مثال با استعمال واژه اقتصاد مقاومتی دامنه وسیعی از مفاهیمی همچون بالابردن بازدهی تولید، اصلاح الگوی مصرف، بالابردن کیفیت در تولید، تلاش بیشتر در تولید محصولات صادرات محور و در یک کلام استقلال بخشی در بخش تولید داخلی از یک سو، اصلاح الگوی مصرف در جامعه، فرهنگ‌سازی ارزش‌های اقتصادی در جامعه همچون انفاق، خمس، زکات، صدقه و... از سوی دیگر و همچنین مفاهیمی همچون تلاش و فرهنگ کار جهادی، نهضت خدمت‌رسانی و ده‌ها مفهوم ارزشی در حوزه اقتصادی را در بر می‌گیرد. به طور کلی مفاهیم قابل درک در ورای واژه اقتصاد مقاومتی از جنس هنجارهای ارزش محور اقتصادی به شمار می‌روند. در این بین از سویی می‌توان بخش عمده این مفاهیم را در قالب مفاهیم اثباتی لحاظ نمود و بخش دیگر آنها را در حوزه مفاهیم سلبی جستجو نمود. از طرفی آن دسته از مفاهیم که از آنها با عنوان اثباتی یاد نمودیم را می‌توان در چند دسته ایجاد، اصلاحی و ترمیمی خلاصه نمود. به طور مثال ایجاد یک ساختار جدید مالی منطبق با ارزش‌های بومی و اجتماعی کشورمان که بتواند شاخص‌های یک ساختار مالی موفق را در خود جای دهد، می‌تواند به عنوان یک مصداق از ساختار اثباتی ایجاد به حساب آید. یا در صورت اصلاح قوانین بازارهای مالی می‌توان ادعا نمود که ما توانسته‌ایم یک ساختار اثباتی اصلاحی تعریف نماییم. از سوی دیگر تشکیل یک سازمان مبارزه با مفاسد اقتصادی را می‌توان مصداق ایجاد یک ساختار سلبی به شمار آورد. همچنین تکمیل قوانین مبارزه با پول‌شویی را می‌توان به مثابه مصداق یک ساختار سلبی قابل اصلاح دانست.

۲. توجه به زنجیره ارزش تولید به منظور بسترسازی اقتصاد مقاومتی در کلام رهبری  
مقام معظم رهبری در خصوص «زنجیره علم و فناوری» به عنوان یکی از جنبه‌ها و الزامات اجرای اقتصادی مقاومتی می‌فرمایند: «یعنی این زنجیره از ایده و فکر و سپس علم و سپس فناوری و سپس تولید و سپس بازار را ما باید تکمیل بکنیم والا اگر چنانچه ما کار تحقیقاتی را کردیم، به فناوری هم رسیدیم؛ اما مثلاً تولید انبوه نشد، یا بازار برایش پیش‌بینی نشد، این ضربه خواهد خورد؛ همه اینها بایستی مورد توجه قرار بگیرد و این زنجیره کار علمی تا تولید و بازار بایستی دنبال بشود؛ یعنی نگاه‌ها باید روی مجموع این زنجیره باشد» (بیانات رهبر در دیدار رئیس‌جمهور و اعضای هیأت دولت ۱۳۹۲/۰۶/۰۶).

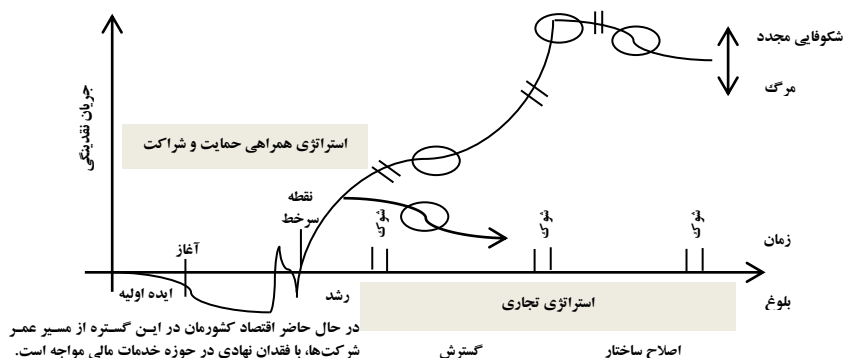
ایشان در این سخنرانی حمایت مادی و معنوی از فرآیند تبدیل ایده به محصول و افزایش سهم تولید محصولات و خدمات مبتنی بر دانش پیشرفته و فناوری داخلی در تولید ناخالص داخلی با هدف دستیابی به سهم ۵۰ درصد را از اولویت‌های سیاست‌گذاری در حوزه اقتصاد مقاومتی با هدف حمایت از تولید می‌دانند.

### ۳. معرفی چرخه ایده تا محصول

تأکیدات مقام معظم رهبری در توجه دادن به زنجیره ارزش تولید از ایده تا محصول و حمایت از آن، از نگاه جامع و هوشمندانه ایشان حکایت می‌کند. همانگونه که توضیح داده شد و در مقدمه مقاله نیز بر آن تأکید داشتیم، دیدگاه چرخه عمر در بین محققان و سیاست‌گذاران از اهمیت فوق‌العاده‌ای برخوردار است.<sup>۲</sup>

کیمبرلی و مایلز در کتاب چرخه عمر سازمانی به این نکته اشاره دارند؛ آنها بیان می‌کنند که «ویژگی چرخه‌ای در سازمان‌ها وجود دارند. سازمان‌ها متولد می‌شوند، رشد می‌کنند و افول می‌نمایند. گاهی اوقات دوباره بیدار می‌شوند و گاهی اوقات از بین می‌روند» (Kimberly & Miles, 1980, p.21).

به منظور نشان دادن هرچه بهتر چرخه ایده تا محصول از نمودار مشهور S کمک می‌گیریم. در محور افقی این نمودار زمان و در محور عمودی آن سودآوری بنگاه منظور شده است.



نمودار (۱): مدل چرخه عمر کسب و کار؛ شکل تکامل یافته مدل S  
منبع: (EY g20 Entrepreneurship Barometer, 2013)

در ابتدا برای رشد هر طرح باید هزینه‌هایی صورت گیرد که احتمال بازگشت بسیار کم و تأمین مالی آن ریسک بالایی را به همراه دارد. پس از به وجود آمدن نمونه اولیه‌ای و مقبول افتادن آن در بازار، درآمدهای محدودی از آن کسب می‌شود. در ادامه چنانچه در مرحله تولید به مقیاس، بازدهی مناسبی پیدا نمود، وارد مرحله رشد و گسترش می‌شود و در نهایت به یک شرکت بالغ که شهرت مناسبی در بازار دارد تبدیل می‌گردد. در ادامه هر کدام از این بخش‌ها را تعریف کرده و به طور مشخص مؤلفه‌های سازمان، مدیریت، فناوری و تأمین مالی را بررسی خواهیم کرد.

ایده<sup>۳</sup>: کارآفرین در این مرحله دارای یک ایده است. در این مرحله منابع برای تجاری کردن آن در دسترس نیست، زیرا ریسک شکست در این مرحله بسیار بالاست. لذا در این مرحله عموماً از طریق منابع داخلی خود محقق یا مبتکر و یا از طریق دولت تأمین مالی می‌شود (ابوجعفری، ۱۳۸۳، ص ۳۵).

آغاز<sup>۴</sup>: در این مرحله ایده اولیه مناسبی به شکل مستند به وجود خواهد آمد، که به تولید محصول خاصی منجر می‌شود. هیچ درآمدی از محصول در این مرحله حاصل نمی‌شود بلکه هزینه‌هایی برای تشکیل تیم فنی و یا طراحی شکل می‌گیرد تا یک طرح توجیهی<sup>۵</sup> نوشته شود. سازمان در این مرحله به صورت غیررسمی شکل می‌گیرد که معمولاً در قالب یک تیم تخصصی در دانشگاه یا تنی چند از کارآفرینان و محققین که دور هم جمع شده‌اند شکل می‌گیرد (ابوجعفری، ۱۳۸۳، ص ۳۵).

تولید نمونه اولیه<sup>۶</sup>: تکامل محصول به حدی رسیده است که می‌توان نمونه اولیه از آن را ارائه نمود. در این مرحله هزینه‌های قابل توجهی به طرح تحمیل می‌شود که در عین حال درآمدی از آن به دست نمی‌آید. مشارکت افراد سرمایه‌گذار در مرحله برای ادامه طرح از اهمیت فراوانی برخوردار است (ابوجعفری، ۱۳۸۳، ص ۳۶).

معرفی به بازار<sup>۷</sup>: در این بخش توجه کاملاً معطوف به بازار است. تجاری‌سازی و ورود به بازار در این مرحله آغاز می‌شود، بنابراین مدل تأمین مالی از نوع مشارکت است. در این مرحله سرمایه‌گذاران ریسک‌پذیر در صورت تشخیص سودآوری به راحتی وارد طرح می‌شوند (ابوجعفری، ۱۳۸۳، ص ۳۷).

رشد<sup>۸</sup>: در این مرحله پس از موفقیت در مرحله قبل سازمان رسمی در قالب شرکت به فعالیت خویش ادامه می‌دهد. شرکت مشغول توسعه خط تولید خویش است و بیشتر بر محصول اصلی خویش تکیه دارد. شرکت سعی می‌کند کیفیت محصول را هرچه بهتر بالا ببرد (ابوجعفری، ۱۳۸۳، ص ۳۷).

گسترش<sup>۹</sup>: شرکت به مرحله درآمدزایی مناسبی می‌رسد و تا حدی که می‌تواند تولید خود را توسعه دهد. کاربردهای جدید محصول، پتانسیل مناسبی است تا مدیران با بازاریابی وارد بازارهای جدید شود. شرکت در این مرحله می‌تواند سراغ صندوق‌های تخصصی و بانک‌ها بروند تا بتوانند از وام‌های آنها جهت توسعه شرکت بهره ببرند (ابوجعفری، ۱۳۸۳، ص ۳۸).

بلوغ<sup>۱۰</sup>: شرکت در این مرحله به شهرت رسیده است و مصرف‌کنندگان با محصول آشنایی دارند. به علت سودآوری مناسب رقبای دیگر نیز وارد بازار می‌شوند، بنابراین شرکت نیازمند نوآوری است تا به طور مستمر رقابتی باقی بماند (ابوجعفری، ۱۳۸۳، ص ۴۲).

#### ۴. آسیب‌شناسی ساختار تأمین مالی کشور در حمایت از صنایع دانش‌بنیان و زنجیره ارزش تولید

با تکامل ساختارهای بازارهای پولی و مالی طیف‌های گسترده‌ای از منابع تأمین مالی در دسترس کارآفرینان قرار دارد و روش‌های متفاوتی برای طبقه‌بندی آنها پیشنهاد شده است. در یک طبقه‌بندی از این منابع، دیکینز و فریل منابع مالی شرکت‌های کارآفرینی

را به دو دسته درونی و برونی بخش‌بندی کرده‌اند (Deakins & Freel, 2003, p.63). در گزارشی که توسط شرکت مالی «امکو» ارائه شده است، منابع مالی به سه دسته منابع سهام (حقوق صاحبان سهام)، منابع بدهی (استقراض) و دیگر منابع دسته‌بندی شده بودند (Tomas & Bernard, 1990, p.310). در یک تقسیم‌بندی دیگر، کاردلو منابع مالی در دسترس کارآفرینان را به دو دسته تقسیم کرده است: منابع غیررسمی و منابع رسمی (Cardullo, 2004, p.46).

با تلفیق تقسیم‌بندی‌های فوق، منابع مالی در دسترس کارآفرینان و تولیدکنندگان به چهار دسته قابل تقسیم می‌باشند:

۱. منابع خصوصی تأمین مالی؛ شامل آورده مالک و مجری طرح و وابستگان و خانواده؛
۲. منابع تأمین مالی از طریق بدهی (استقراض)؛ شامل استقراض از شبکه بانکی و...؛
۳. منابع تأمین مالی از طریق تأمین سرمایه، شامل حقوق صاحبان سهام؛
۴. منابع داخلی تأمین مالی، شامل آورده شاغلان و دست‌اندرکاران طرح.

در خصوص تأمین منابع مالی فعالیت‌های تولیدی اقتصادی در کشور ما عموماً روش استقراض از بانک‌ها و مؤسسات مالی و اعتباری نقش عمده و نخست را ایفا می‌کند (میرمطهری، ۱۳۸۶، صص ۱۱۶-۱۰۳).

#### ۴-۱. تشریح فرآیند تأمین مالی در شبکه بانکی کشور

قبل از ادامه بحث، شرایط نوعی یک بانک یا مؤسسه مالی برای اعطای تسهیلات به یک طرح ایجاد نوعی را با یکدیگر مرور کنیم. به منظور دریافت تسهیلات از شبکه بانکی، هر فرد متقاضی باید مدارک زیر را تهیه و به بانک ارائه نماید.

- جواز تأسیس؛
- پروانه بهره‌برداری؛
- اساسنامه شرکت؛
- تصویر سند ملک برای طرح؛



- قرارداد واگذاری زمین یا سند مالکیت زمین؛
- مجوز آب، برق، گاز و تلفن؛
- گواهی محیط زیست برای واحدهای خارج از شهرک‌های صنعتی؛
- مجوز شهرداری برای واحدهای خارج از شهرک صنعتی؛
- قرارداد احداث ساختمان؛
- گزارش توجیهی اقتصادی، مالی و فنی؛
- تکمیل پرسشنامه درخواست تسهیلات از بانک؛
- ارائه سابقه کاری و تحصیلی مدیران و...؛
- سوابق مفاصا حساب مالیاتی؛
- و...

پس از تحویل مدارک فوق توسط متقاضی به بانک، کارشناسان بانک به بررسی طرح مورد نظر می‌پردازند. آنها در گام اول به شناسایی متقاضی می‌پردازند. در صورتی که متقاضی از مشتریان شناخته شده و خوش حساب به شمار آید، برای دریافت تسهیلات در اولویت قرار می‌گیرد. در گام دوم، طرح از نظر فنی، مالی و اقتصادی ارزیابی کارشناسی می‌گردد. پس از انجام کار کارشناسی طرح در کمیته پذیرش طرح‌ها مجدداً بررسی می‌گردد و تصمیم نهایی برای پرداخت تسهیلات اتخاذ می‌گردد. پرداخت تسهیلات نیز عموماً مرحله به مرحله صورت می‌گیرد. در حالت عادی اقدام برای دریافت تسهیلات از مرحله درخواست تا پرداخت آن، دو تا سه ماه زمان می‌گیرد. در اکثر موارد برای پرداخت قطعی تسهیلات، مشتری باید وثیقه ارزنده به بانک تحویل دهد. در عمده موارد سهم‌الشرکه مشتری به میزان ۳۰ درصد حجم سرمایه‌گذاری قبل از واریز مبلغ تسهیلات باید به حساب مشترک تسهیلات مشارکت واریز شود و موارد دیگری که جهت اطلاع بحث بدان‌ها اشاره نمی‌نماییم.

به خوبی قابل درک است که با توجه به شرایط فوق، همگی افراد صاحب ایده و کسب‌وکار، امکان دریافت تسهیلات را دارا نمی‌باشد. با لحاظ نحوه قسط‌بندی، زمان بازپرداخت و سود تسهیلات و نیز با مبنا قراردادن چرخه ایده تا محصول، موضوع

تقاضای تسهیلات اولاً بایستی از مرحله معرفی به بازار گذشته باشد و وارد مرحله رشد شده باشد و ثانیاً متقاضی تسهیلات بایستی از تمکن مالی قبلی ارائه وثیقه و پرداخت سهم‌الشرکه برخوردار باشد تا بتواند از فیلترحوزه اعتباری بانکی گذر نماید.

با نگاه به چرخه ایده تا محصول، نهادهای تأمین مالی در ایران علاوه بر مشکلات ساختاری، محیطی و نهادی یادشده از یک مشکل اصلی در این فرایند رنج می‌برند که متأسفانه از منظر سیاست‌گذاران پنهان مانده است و آن عبارت است از نبود تخصص در حوزه طیف گسترده‌ای از مراحل عمر، که عبارت از دوره مرحله ایده تا تجاری‌سازی و رشد بنگاه‌ها می‌باشد. برای نشان دادن این مطلب، بر روی نمودار قبل، این طیف از دوره عمر بنگاه‌ها، با نوار ابزار ذیل محور افقی با عنوان «استراتژی همراهی: حمایت و شراکت» مشخص شده است.

به طور خلاصه علت رویگردانی بانک‌ها در تأمین مالی طرح‌های دانش‌بنیان که بخش کلیدی از زنجیره ایده تا محصول را به خود اختصاص می‌دهد را می‌توان در قالب موارد زیر بیان نمود:

(۱) مدل تصمیم‌گیری سازمانی و نیاز به تأمین مالی بلندمدت: استراتژی مدیریت راهبردی بانک‌ها که عموماً به کسب سود بالا در دوره زمانی کوتاه مدت متمرکز است، هیچ‌گاه ریسک حضور بلندمدت در پروژه‌ها و طرح‌هایی که سوددهی آنها متضمن صرف دوره زمانی طولانی است را تحمل نمی‌نماید. بانک‌ها معمولاً به تأمین مالی در کوتاه‌مدت علاقه‌مند هستند تا در صورت نیاز بتوانند هر چه سریعتر دارایی خود را به پول نقد تبدیل کنند و پاسخگوی سپرده‌گذاران خود باشند. تأمین مالی شرکت‌های نوپا به زمان بیشتری نیاز دارد تا شرکت ارزش افزوده لازم را تولید کرده و بتواند تعهدات خود را بازپرداخت کند (Dar & Presley, 2000, p.15).

(۲) نوع پروژه‌ها: برای تشخیص فرصت‌ها و دسترسی به بازار آنها آموزش کافی نیاز است. در حالیکه عموماً در شبکه بانکی، شناخت فنی و حرفه‌ای از الزامات و مزایا و چالش‌های پیش‌روی سرمایه‌گذاری در حوزه دانش‌بنیان وجود ندارد.

۳) مشکلات قانونی: محدودیت‌های فراروی بانک‌ها در خصوص ورود به طرح‌هایی که دارای پیچیدگی فنی می‌باشند، یکی دیگر از مشکلات تأمین مالی این طرح‌ها توسط شبکه بانکی می‌باشد. به طور مثال فرض کنید که یک بانک نوعی تصمیم بگیرد به صورت مشارکت واقعی با یک صاحب ایده شراکت نماید. در این حالت از آنجا که دارایی‌های شرکت باید به نسبت سهم‌الشرکه بین شرکاء تقسیم گردد، لاجرم بانک مورد نظر نیز بایستی بخشی از دارایی‌ها را به نام خود در دفاتر ثبت نماید. در این وضعیت بانک مرکزی به عنوان نهاد حاکمیتی نظارت بر شبکه بانکی، دارا بودن بانک‌ها از دارایی‌های غیرمنقول را تا حد مشخصی قانونی می‌داند، لذا بانک‌ها از مشارکت واقعی در دارایی‌ها صرف‌نظر می‌نمایند. دومین مشکل جایی است که سازمان امور مالیاتی بنابر نتایج صورت‌های مالی شرکت‌ها و بانک‌ها آنها را مشمول پرداخت مالیات می‌داند، در چنین حالتی بانک‌ها برای اعراض از پرداخت مالیات سعی می‌کنند به صورت واقعی در طرح‌ها مشارکت ننمایند. مشکلات دیگری مثل نحوه ثبت حسابداری و... نیز قابل ذکر است که نیاز به بحث جداگانه دیگری دارد.

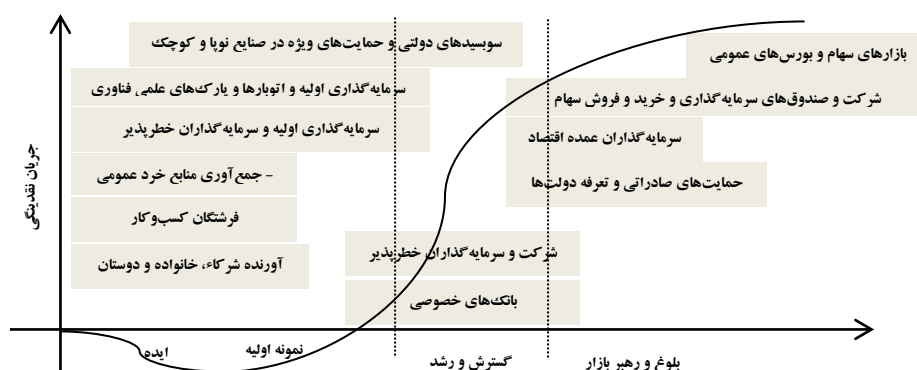
۴) سود نامشخص: نامشخص بودن سود طرح‌هایی با ریسک بالا، برای بانک‌ها آنها را مجبور به اجتناب از ورود به چنین طرح‌هایی می‌کند (Hellmann, 1997, p.52). به طور کلی در فرآیندهایی که براساس دانش فنی استوار هستند، حصول نهایی به مقصود سرمایه‌گذاری از یک سو ارزش افزوده بالایی ممکن است حاصل نماید و از طرف دیگر اجرای آن و به نتیجه نهایی رسیدن آن با ریسک بالایی همراه می‌باشد.

##### ۵. خوشه‌های تأمین مالی، ایده‌ای برای رفع نقایص ساختاری موجود در راستای حمایت از زنجیره ارزش تولید و صنایع دانش‌بنیان

با این مقدمات ایده اصلی مقاله در ایجاد خوشه تأمین مالی را می‌توان مطرح نمود. برای بهتر مشخص شدن مطلب، ساختار خوشه‌های صنعتی و کارایی آنها در ایجاد زنجیره‌های ارزش افزوده را یادآوری می‌نماییم. در طراحی خوشه‌های صنعتی، هدف اصلی این است که از مراحل فرآوری مواد اولیه تا تولید محصولات نهایی مورد نظر،

همگی در یک مجموعه نزدیک به هم و مرتبط با یکدیگر و یا حتی یک منطقه جغرافیایی ویژه صورت گیرد<sup>۱۱</sup>. در این صورت به دلیل منافع متعدد حاصل از ایجاد آن خوشه صنعتی، صنعت مورد نظر به سمت کارایی، خودکفایی، صرفه اقتصادی، ایجاد نگره داشتن ارزش افزوده در اقتصاد داخلی و... پیش می‌رود که مطمئناً خود مصداق مقاومتی نمودن آن بخش از صنعت در بستر اقتصاد است. حال تصور کنید که بخواهیم ایده ایجاد خوشه‌های صنعتی را در حوزه ارائه خدمات تأمین مالی مدلسازی نماییم. در این صورت منافع متعددی که عمدتاً بخش واقعی اقتصاد از آنها منتفع می‌گردد، حاصل خواهد شد. به طور مثال با ایجاد و کنار هم قرار دادن خدمات پولی و تأمین مالی، سرمایه‌گذاران اولیه حقیقی تا صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر، فرشتگان کسب و کار، بانک‌های تخصصی، انکوباتورها و پارک‌های علم و فناوری، بازار فرابورس، بازار بورس اوراق بهادار و... در یک خوشه و یا کریدور این امکان ایجاد خواهد شد که یک متقاضی بتواند هر نوع خدمات مالی و... را با توجه به هر مرحله از فعالیت و نیازهای متفاوت مرحله از عمر و فعالیت خود دریافت نماید.

در شکل زیر به طیفی از این نهادها در قالب نمودار دوره عمر شرکت‌ها اشاره می‌نماییم و سپس در خصوص هر کدام از نهادها و ساختارهای جایگذاری شده در نمودار ترسیم شده به ارائه توضیحاتی مختصر خواهیم پرداخت.



نمودار (۲): روند مراحل رشد شرکت‌های تولیدی  
 منبع: (EY g20 Entrepreneurship Barometer 2013)

در نمودار فوق طول هر مستطیل پررنگ در واقع بیان‌گر دوره‌ای است که نهاد نامبرده شده می‌تواند تأمین مالی کسب‌وکار یا حمایت از آن را در آن دوره برعهده داشته باشد.

۱. آورده شرکاء، خانواده و آشنایان<sup>۱۲</sup>: این منبع از تأمین مالی از زمان شکل‌گیری ایده اولیه تا زمان معرفی به بازار و مراحل فروش در زمان رشد شرکت می‌تواند کارایی لازم را دارا باشد. به طور مثال ممکن است با جلب نظر یک سرمایه‌گذار حقیقی و یا حقوقی، صاحبان ایده بتوانند وی را با خود همراه نموده و از منافع آتی ایده خود وی را سهام نمایند.

۲. فرشتگان کسب‌وکار<sup>۱۳</sup>: این اصطلاح برای توصیف سرمایه‌گذارانی به کار می‌رود که سرمایه اولیه شرکت‌های پرریسک که در مرحله آغازین قرار دارند را فراهم می‌سازند. فرشتگان کسب‌وکار شکاف تأمین مالی موجود میان سرمایه‌های به دست آمده از منابع خصوصی و مرحله‌ای که سرمایه‌گذاران مخاطره‌پذیر نهادی تمایل به سرمایه‌گذاری خواهند داشت را پر می‌کنند (Mason, C. & Harrison, 2000, p.122). حضور فرشتگان کسب‌وکار معمولاً پس از مرحله ایجاد ایده اولیه و تأیید فنی آن بروز می‌یابد.

۳. جمع‌آوری وجوه از طریق فراخوان و مشارکت عمومی<sup>۱۴</sup>: این منابع معمولاً از طریق فراخوان عمومی جمع‌آوری می‌گردد. در حال حاضر سایت‌های شناخته شده با تأییدیه‌های معتبر بین‌المللی در این حوزه مشغول به فعالیت می‌باشند. این روش از تأمین مالی را بایستی از مرحله بعد از ایجاد ایده و انجام تست‌های اولیه آغاز نمود و معمولاً تا زمانی که طرح به حدی از سودآوری نرسیده که بتواند از منظر تأمین هزینه‌های تولیدی مستقل عمل نماید، می‌تواند ادامه داشته باشد.

۴. سرمایه‌گذاری دوره کاشت تا نمو جوانه ایده<sup>۱۵</sup>: سرمایه‌های اولیه که در خصوص ایده‌های نو به عنوان منابع مالی استفاده می‌شوند، عموماً از طریق شرکت‌هایی آورده می‌شوند که با حوزه آن نوع از محصول به خوبی آشنا هستند و تا زمانی که یک ایده بتواند وارد بازار گردد، در مورد آن سرمایه‌گذاری می‌نمایند. انتخاب لغت «اولیه» و یا «دوره کاشت تا نمو جوانه» در خصوص این نوع از سرمایه‌گذاری در

واقع ترجمه کلمه انگلیسی «Seed» به معنای «بذر» می باشد که در خصوص این مرحله از سرمایه گذاری استفاده شده است.<sup>۱۶</sup>

۵. سرمایه گذاران خطرپذیر اولیه<sup>۱۷</sup>: برای تعریف سرمایه گذاری خطرپذیر اولیه بایستی نخست به تعریف واژه سرمایه گذاری خطرپذیر پردازیم. فرهنگ لغات حاکمیت شرکتی سرمایه ریسک پذیر را اینگونه تعریف می کند؛ «وجوهی که به شرکت های نوپا و کوچک با رشد مورد انتظار بالا در قبال مالکیت و کنترل شرکت واگذار می شود» سرمایه گذار خطرپذیر به عنوان یک واسطه مالی عمل می کند که از طرفی به تجهیز منابع می پردازد و با تخصصی که در ساختار خود ایجاد می کند به تخصیص آن برای کسب سود بالا با وجود ریسک بالاتر از حد بازار مبادرت می ورزد (Hellman, 1997, p.54). سرمایه گذاران خطرپذیر عموماً در مالکیت شرکت ها نیز سهیم می شوند. سرمایه گذاری خطرپذیر می تواند در مراحل مختلف دوره عمر یک شرکت یا محصول حضور داشته باشد. این حضور می تواند در ابتدای شکل گیری ایده و پس از آن در مراحل ایجاد باشد و یا می تواند در دوره گسترش و یا بلوغ به منظور توسعه فعالیت یا تنوع بخشی به آن باشد. در تعریفی دیگر، سرمایه گذاری ریسک پذیر نوعی سرمایه گذاری بلندمدت با ریسک ارزشگذاری نشده در سهام شرکت های جدید معرفی شده است که پاداش آن عبارت است از سود سرمایه ای (افزایش قیمت سهام) محتمل به علاوه بازده نقدی حاصل از سود تقسیمی سهام. بازده ناشی از سود سرمایه آن با ریسک مازاد و غیرنقدینه بودن (توان نقدشوندگی پایین) سرمایه گذاری همراه است که نمی تواند در طول مدت تعهد به کسب و کار آزادانه مورد مبادله قرار گیرد (Deakins & Freel, 2003, p67). میسون و هریسون معتقدند «هدف سرمایه گذاران ریسک پذیر به جای آنکه معطوف به بهره و یا درآمد حاصل از سود تقسیمی باشد، به دست آوردن بازده بالای سرمایه گذاری در قالب سود سرمایه ای است که از طریق خروج از سرمایه گذاری حاصل می شود و این خروج عموماً از مسیر عرضه عمومی اولیه<sup>۱۸</sup> انجام می گیرد» (Mason & Harrison, 1999, p.22).

۶. انکوباتورها<sup>۹</sup>: انکوباتور از نظر لغوی، نام دستگاهی است که گرمای لازم را برای تبدیل تخم به جوجه فراهم آورده و نوزادانی را که زودتر از موعد مقرر به دنیا آمده‌اند، به رشد لازم می‌رساند. باید گفت اتفاقی که برای بچه‌ها یا تخم‌مرغ‌ها در یک دستگاه انکوباتور می‌افتد، در یک انکوباتور تجاری برای ایده‌ها و فکرهای کارآفرینانه رخ می‌دهد. یک انکوباتور یا مرکز رشد مجموعه‌ای متشکل از یک یا چند ساختمان است که واحدهای تحقیقاتی نو پا نظیر هسته‌های تحقیقاتی دانشگاهی، شرکت‌های تحقیقاتی خصوصی و مراکز تحقیق و توسعه صنایع و سازمان‌های اجرایی به صورت موقت در آن مستقر و از خدمات پشتیبانی دایر شده در این مرکز، بهره‌مند می‌شوند. هر انکوباتور متشکل از چند واحد تجاری کوچک است که این واحدها به طور معمول از یک فضای مشترک استفاده می‌کنند؛ خدمات و امکانات ارائه شده با اجاره‌بهای اندک و قابل تغییر در اختیار کارآفرینان قرار می‌گیرند؛ سرویس مشاوره‌ای و آموزشی کامل و در محل به صورت رایگان و با هزینه بسیار اندک در اختیار آنهاست؛ فضای کلی انکوباتورها بر تحقیق، نوآوری و افزایش قدرت رقابت در صنایع تکیه دارد. در واقع انکوباتورها مشوق شکل‌گیری و تجاری‌کردن ایده‌های خلاق و نوآور هستند. در تمام دنیا متولی ساماندهی و مدیریت انکوباتورها، بخش‌های دولتی (دانشگاهی و صنعتی) و خصوصی هستند (Lalkaka, 2001, p.14).
۷. سوبسیدهای دولتی و حمایت از صنایع کوچک و نوپا: دولت‌ها بنابر اهداف توسعه‌ای و تکنولوژی محور خود ممکن است در حوزه‌ای خاص از صنایع به ارائه سوبسیدهای متفاوتی در قالب ارائه تسهیلات بلاعوض، تسهیلات ارزان، معاوفیت‌های مالیاتی، در اختیار قرار دادن محل استقرار شرکت، تضمین بازار فروش و... به یاری شرکت‌های نوپا و شرکت‌های کوچک و متوسط بپردازند.
۸. حمایت‌های صادراتی و تعرفه‌ای: در مواقعی که شرکت‌ها به مرحله‌ای از رشد رسیده باشند که بتوانند به کشورهای دیگر صادرات داشته باشند و یا بخشی از نیاز داخلی را مرتفع سازند، شامل حمایت‌های صادراتی و یا تعرفه‌ای خواهند شد.

۹. شرکت‌های سرمایه‌گذاری خصوصی<sup>۲۰</sup>: این شرکت‌ها معمولاً از طریق خرید سهام شرکت‌های مختلف به سرمایه‌گذاری در آن شرکت‌ها می‌پردازند که عمدتاً در غیر از بازارهای عمومی سهام اقدام به این امر می‌نمایند.

۱۰. بازارهای فرا بورس و بورس عمومی<sup>۲۱</sup>: بازارهای بورس از دیگر طرق تأمین مالی شرکت‌هاست که البته در خصوص شرکت‌های سهامی عام کاربرد دارد، لذا طبیعتاً شرکت‌هایی می‌توانند از این نوع از تأمین مالی بهره‌مند گردند که به مرحله بلوغ رسیده باشند یا اینکه به حدی از گسترش رسیده باشند که در بازارهای فرابورس قابلیت واگذاری را دارا باشند. بدین ترتیب تأمین مالی بازار سرمایه‌ای نیز در این خوشه‌ها محقق می‌گردد.

۱۱. بانک‌های تخصصی: بانک‌های تخصصی یکی از مهمترین ابزارهای تأمین مالی شرکت‌ها در سراسر دنیا به حساب می‌آیند که همانگونه که قبلاً اشاره نمودیم در کشور ما عمده منبع تأمین مالی شبکه بانکی است که بانک‌های ارائه‌دهنده تسهیلات در آن نیز لزوماً جزو بانک‌های تخصصی به شمار نمی‌آیند.

می‌بایست تذکر داد که عناوین نهادی که در بالا در توضیح نمودار به آنها اشاره نمودیم در واقع تنها به معرفی بخشی از زنجیره نهادهای مالی مفقود در اقتصاد کشورمان پرداخته است، به عبارت دیگر با کمک بیان نموداری که در این نوشتار از آن بهره گرفتیم، بیشتر سعی شد تا ذهن مخاطبین را معطوف به لزوم توجه به حلقه‌های مفقود نهادی در شبکه تأمین مالی کشور نماییم که البته این مهم را در قالب ایده راه‌اندازی خوشه‌های تأمین مالی مطرح نمودیم. همچنین بایستی تذکر داد که برخی از نهادهایی که می‌توانند در این خوشه حضور داشته باشند، می‌توانند ارائه‌دهنده خدمات غیرپولی باشند مانند مشاورین کسب‌وکار و یا پارک‌های علم و فناوری. از سوی دیگر همانگونه که در معرفی نهادهای حاضر در یک خوشه تأمین مالی نوعی گفتیم بانک‌ها به صورت تخصصی نیز برشمرده شدند که برای این منظور ممکن است در تأسیس یک خوشه نوعی یک شعبه مخصوص و تخصصی از بانک‌های فعلی در این خوشه به عنوان نماینده حاضر باشد.



## ۵-۱. مزایای ایجاد خوشه‌های تأمین مالی در کمک به بسترسازی اقتصاد مقاومتی و تحقق بخشی از اهداف بانکداری اسلامی

ایجاد خوشه‌های تأمین مالی در جهت رفع نقایص فعلی شبکه تأمین مالی کشور با مزایایی همراه است که می‌توان به برخی از آنها در اینجا اشاره نمود:

۱. مهمترین دستاوردی که از راه‌اندازی خوشه تأمین مالی با رویکرد نهادی مطرح شده وجود خواهد داشت عبارت خواهد بود از ایجاد بستر رشد تولیدات و صنایعی که نوپا بوده و از محدودیت‌های تأمین مالی رنج می‌برند و نیز حمایت از صنایع و تولیدات دانش‌بنیان که قبلاً نهادهای تأمین مالی نمی‌توانستند به خوبی آنها را شناخته و تجزیه و تحلیل نمایند. به عبارت دیگر با راه‌اندازی این خوشه‌ها، نهادهای حاضر در این خوشه، نهادهای تأمین مالی خطرپذیر و یا فرشتگان کسب‌وکار و... امکان ایجاد زبان مشترک میان صنایع نوپا و صنایع دانش‌بنیان از یک‌سو و نهادهای تأمین مالی از سوی دیگر فراهم خواهد شد. در واقع در این صورت، بستری ایجاد خواهد شد که در آن صاحبان تولیدات و کسب‌وکار بتوانند با زبان مشترک و تفاهم بیشتری با دست اندرکاران تأمین مالی ارتباط برقرار کنند.
۲. یکی دیگر از مهمترین منافع ایجاد خوشه‌های تأمین مالی، شناسنامه‌دار شدن صاحبان کسب‌وکار در حوزه‌های مختلف می‌باشد. البته این امر، شامل صنایع با تکنولوژی بالا و با تکنولوژی پایین به صورت توأمان خواهد شد. در یک اقتصاد با نهادهای تأمین مالی پراکنده از منظر تبادل اطلاعات یک متقاضی نوعی با رفتار نامتقارن با ادعای داشتن ایده با تکنولوژی بالا به راحتی می‌تواند بارها با مراجعه به نهادهای مختلف متولی حمایت از صنایع دانش‌بنیان به دریافت تسهیلات مختلف کم‌بهره، بلاعوض، جوایز کارآفرینی و... بپردازد، اما در عین حال رفتار اعتباری و حرفه‌ای نامتقارنی از خود بروز دهد بدون اینکه همگی این نهادها از آن با خبر گردند، اما با راه‌اندازی خوشه‌های تأمین مالی این متقاضیان شناسنامه‌دار خواهند بود به گونه‌ای که همگی نهادهای فعال در آن خوشه با این متقاضی از بدو ورود به زنجیره خدمات مالی خوشه آشنا خواهند شد؛ لذا تا حد زیادی از بروز رفتار نامتقارن از طرف صاحب ایده و کسب‌وکار جلوگیری به عمل خواهد آمد. البته

این مزیت می‌تواند در راستای جلوگیری از بروز مطالبات غیرجاری، ایده‌ای نوآورانه به حساب آید که مناسب است در قالب پژوهشی جداگانه مورد تجزیه و تحلیل قرار گیرد و مطمئناً به پیشنهادات مناسبی در راستای سیاست‌گذاری‌های اعتباری و نظارتی بانک مرکزی به منظور کاهش مطالبات غیرجاری شبکه بانکی کشور منجر خواهد شد.

۳. لزوم مدیریت حرفه‌ای یک متخصص تأمین مالی در خصوص یک دوره عمر خاص از شرکت‌ها را در نظر بگیرید. در همین راستا در صورت ایجاد خوشه‌های حرفه‌ای تأمین مالی، هر نهاد تأمین‌کننده منابع مالی به خوبی می‌تواند انواع ریسک‌های مترتب بر فعالیت مالی خود مانند ریسک‌های عملیاتی، ریسک نقدینگی و ریسک اعتباری را پوشش داده و مدیریت نماید.

۴. غالب شدن دیدگاه بهره‌ور محور تأمین مالی بر دیدگاه غیربهره‌ور در ساختار تأمین مالی نیز یکی دیگر از مزایای متصور در اجرای این ایده می‌باشد. به گونه‌ای که هر کدام از نهادهای مالی حاضر در این خوشه سعی خواهند نمود بهترین مشتریان را انتخاب نمایند که صاحبان بهترین ایده‌ها، صنایع و کسب‌وکار در حوزه فعالیت مربوطه می‌باشند.

۵. امکان توزیع عادلانه‌تر منابع بانکی و به اصطلاح متقارن نمودن ساختار تخصیص منابع که بجز منافع مالی و اقتصادی، منافع متعدد اجتماعی را به همراه خواهد داشت که از آن جمله می‌توان به جذب نخبگان علمی و جلوگیری از مهاجرت علمی، جلوگیری از تجمع ثروت در دستان عده‌ای خاص و ایجاد شکاف طبقاتی، مستحکم‌تر شدن پایه‌های سرمایه‌های اجتماعی، کاهش مفاسد حاصل از رانت و... اشاره نمود.

۶. کمک به پیاده‌سازی مشارکت سازنده واقعی سیستم تأمین‌کننده منابع مالی با متقاضیان تسهیلات.<sup>۲۲</sup> همانگونه که قابل درک است اگر به طور مثال نهادهایی مانند سرمایه‌گذاران خطرپذیر، فرشتگان کسب‌وکار و... در مرحله پیش از رشد یک شرکت اقدام به تأمین مالی آن شرکت نمایند و در واقع ایده‌ها را از ابتدا همراهی نمایند به طور قطع مشارکت واقعی این نهاد تأمین‌کننده منابع مالی قطعی و لازمه

این رخداد است که این امر می‌تواند در قالب شرکت در مدیریت اجرایی بنگاه در کنار تأمین مالی آن به خوبی بروز نماید.

۷. کمک به اجرای دقیقتر بانکداری متناسب به قواعد شرعی و قانونی: از زمان تصویب قانون بانکداری بدون ربا مورخ ۱۳۶۲/۰۶/۱۰ حدود بیست و هشت سال می‌گذرد. طی این دوره، اجرای دقیق و کامل این قانون با مشکلاتی همراه بوده است که مسئولان ذیربط و سیاست‌گذاران این عرصه همواره سعی نموده‌اند تا با تشکیل کارگروه‌های مختلفی به حل این معضلات پردازند. یکی از مشکلات و چالش‌های پیشرو در اجرای این قانون که در سال‌های اخیر بروز و ظهور بیشتری داشته است، گرایش کم سیستم بانکی به استفاده از عقود مشارکت محور بوده است و اگرچه یکی از اهداف این بود که فعالیت‌های بانکداری اسلامی به سمت استفاده از عقود مشارکتی مانند مضاربه و مشارکت سوق داده شود (حبیب، ۲۰۰۵، ص ۷)، اما عملاً و بعد از گذر زمان مشاهدات به دست آمده نشان دادند که بانک‌ها بیشتر مایلند از عقود با بازدهی ثابت و از پیش تعیین شده و کوتاه مدت تر فروش اقساطی استفاده کنند. البته این مشکل تنها به کشور ما بر نمی‌گردد، بلکه در دیگر کشورهای اسلامی که تلاش برای نهادینه شدن سیستم بانکداری اسلامی وجود دارد، این مشکل خودنمایی می‌کند. از طرف دیگر بسیاری از صاحب‌نظران پولی و مالی اسلامی شاخصه عملکرد اسلامی یک بانک را استفاده گسترده آن سیستم بانکی از عقود مشارکتی و به اصطلاح مشارکت در سود و زیان مراجعین خود می‌دانند و معتقدند که هر چه سهم عقود مشارکتی، سرمایه‌گذاری مستقیم و قرض‌الحسنه بیشتر باشد، به حقیقت بانکداری اسلامی نزدیک‌تر می‌شویم و برعکس، هر چه سهم آنها کمتر شود، سیستم بانکی به سمت ربوی بودن سوق یافته است (Chapra, 1985, p.35)، (موسویان، ۱۳۸۱، ص ۳). در واقع، عمده نگرانی از این امر ناشی می‌شود که؛ استفاده فراگیر از عقود با بازدهی‌های ثابت با روح کلی حاکم بر تعالیم اسلامی همخوانی ندارند. لذا طراحی سیستم تأمین مالی که بر پایه مشارکت واقعی در پروژه‌ها و طرح‌های سرمایه‌گذاری باشد، می‌تواند گامی مؤثر در اجرای بهتر بانکداری بدون ربا تلقی گردد. البته می‌توان با تخصیص نمودن هر نهاد این

خوشه و تمرکز آن بر استفاده از یک دسته از عقود این رویه را تکمیل تر و واقعی تر نیز نمود.

به خوبی قابل درک است که براساس نظریه چرخه عمر و اشکال ترسیم شده در این مقاله، بیشترین تمرکز نگارنده بر حمایت از صنایع نوپا و دانش بنیان استوار بوده است. لذا در ادامه به برخی از الزامات نهادی تأمین مالی در راستای حمایت از تولیدات صنایع نوپا و دانش بنیان اشاره می نماییم.

**۲-۵. ملاحظات ساختاری تأمین مالی صنایع دانش بنیان به منظور بسترسازی اقتصاد مقاومتی**  
می بایست گفت که برای ایجاد و گسترش خوشه های تأمین مالی باید اقدامات لازم از نوع بسترسازی های قانونی و نهادی قابل توجهی صورت پذیرد. بعضی از الزاماتی کلیدی که برای ایجاد یک خوشه تأمین مالی باید در نظر گرفته شوند عبارتند از؛

۱. حفظ و ایجاد دیدگاه بلندمدت و ریسک پذیر در راه اندازی نهادها و قوانین مربوطه: مسلماً در بسیاری موارد خطرپذیری برای کسب سود در هفت تا ده سال آینده، بدون وجود دیدگاه راهبردی و بلندمدت از طرف نهادهای تأمین مالی، امکان پذیر نیست. اساساً توسعه تکنولوژی در دیدگاه کوتاه مدت معنا ندارد. به بیانی ساده تر، اگر دیدگاه کوتاه مدت بر نهادهای تأمین مالی مورد نظر حاکم باشد نه تنها این نهادها به تدریج از مفهوم سرمایه گذاری ریسک پذیر دور می شوند بلکه مهمتر از آن، دیگر در راستای اهداف توسعه تکنولوژی گام برنخواهند داشت و عملکرد آن ها به تدریج همانند مؤسسه های مالی و بانکی معمولی خواهد شد (باقری و محبوبی، ۱۳۸۳، ص ۲۳).

۲. مدیریت حرفه ای توأمان مالی - اقتصادی و فنی در نهادهای تأمین مالی خوشه: در برخی موارد به علت شرایط خاص حاکم بر هر مرحله از عمر یک بنگاه و حتی محصول تولیدی، علی رغم وجود فرض بازگشت سرمایه در قالب کسب ارزش افزوده بالا، خطر جدی شکست سرمایه گذاری و روبرو شدن با زیان، از ویژگی ها و مقتضیات سرمایه گذاری ها و بخصوص حوزه محصولات و تولیدات دانش بنیان است. تصمیم گیری درباره انتخاب پروژه های مناسب برای سرمایه گذاری از اهمیت

خاصی برخوردار است و اینگونه تصمیم‌ها باید به گونه‌ای گرفته شود که احتمال بازگشت سرمایه را به بالاترین میزان ممکن برساند و از خطر موجود به میزان زیاد بکاهد، لذا مدیریت حرفه‌ای در مدیریت ریسک‌های اعتباری، ریسک نقدینگی و ریسک عملیاتی نهاد تأمین مالی با بهره‌گیری از کارآمدترین متخصصان و ایجاد ساختارهای مقتضی از یک‌سو و بهره‌گیری از مشاوران فنی و استفاده از آنها در این نهادهای تأمین مالی از سوی دیگر، از جمله الزامات نهادی در راه‌اندازی و مدیریت نهادهای مالی مفقوده در زنجیره خوشه تأمین مالی می‌باشد.

۳. تنوع‌بخشی به خدمات تأمین مالی و انعطاف‌پذیری در مواجهه با صاحبان کسب‌وکار واقعی: در حال حاضر طیف گسترده‌ای از خدمات پولی و تأمین مالی وجود دارند که به نظر می‌رسد اقدام به افزایش آنها در صورت راه‌اندازی خوشه‌های تأمین مالی بتواند به عنوان ضامن پیشرفت و شکوفایی این نهادها در حمایت از صنایع دانش‌بنیان و نوپا به حساب آید. برای مثال فرض کنید فردی صاحب ایده نیاز به تأمین مالی داشته و در عین حال هیچ‌گونه آورده و یا دارایی قابل تهرین نیز در اختیار نداشته باشد. در این صورت اگر مدیریت حرفه‌ای متولی نهاد مالی این ایده را جذاب و دارای بازده اقتصادی آتی ببیند، می‌تواند تریق منابع مالی را در قبال داشتن درصدی از سهام و چند کرسی عضو هیأت مدیره در آن شرکت مطرح نماید. به عنوان یک مثال دیگر می‌توان ایده ارائه خدمات ضمانت‌نامه توسط نهادهای مالی خوشه در حوزه صنایع دانش‌بنیان با شرایط خاص ابلاغی از سوی بانک مرکزی را مطرح نمود؛ مثلاً از جمله شرایط پیشنهادی در صدور این نوع از ضمانت‌نامه‌ها می‌توان به گنجاندن شرط روایی این نوع از ضمانت‌نامه‌ها تنها در حوزه خوشه‌های مالی تصریح گردد و بسیاری از شرایط ابتکاری دیگر که طرح بحث‌های جدی و تهیه مقالات علمی در راستای ایجاد و معرفی ابزارهای تأمین مالی صنایع دانش‌بنیان از سوی محققین به صورت جداگانه در این خصوص می‌تواند راهگشا باشد.

۴. تمرکز بیشتر خدمات تأمین مالی بر حوزه‌های دارای مزیت نسبی و اولویت‌دار اقتصاد کشور: حمایت مالی از هر صنعت نوعی به معنای تمرکز سیاست‌گذاران

حوزه پولی اقتصاد بر حمایت از آن صنایع می‌باشد. به نظر می‌رسد اولویت‌دهی به خدمات تأمین مالی در صورت راه‌اندازی خوشه‌های تأمین مالی و یا حتی بدون آن، بایستی با تمرکز بیشتر بر حمایت از صنایع دانش‌بنیان بخصوص در حوزه مزیت‌های نسبی و اولویت‌های جدی‌تر کشور باشد. به طور مثال محصولات کشاورزی کشورمان از مشکلات ناشی از فقدان تکنولوژی بالایی فرآوری، نگهداری، بسته‌بندی، حمل‌ونقل و... رنج می‌برند و همه ساله بخش عظیمی از این محصولات با تلفات بالا و تغییر کیفیت قابل ملاحظه به بازار هدف می‌رسند. به عنوان مثال دیگر باید به حوزه مهم صنعت نفت اشاره نمود. بخش‌های متعدد حفاری و استخراج، پالایش و پخش، پتروشیمی و صنایع وابسته، به علت پایین بودن تکنولوژی داخلی در برخی موارد، همواره یکی از چالش‌های سیاست‌گذاران حوزه انرژی کشور به شمار می‌آید که البته شبکه تأمین مالی کشور نیز نتوانسته است تکمیل‌کننده مناسبی جهت صنعتی شدن ایده‌های نو و دانشگاهی با تکنولوژی بالا در بخش انرژی کشور ایفا نماید. در این میان می‌توان به خرید دکل‌های حفاری، تجهیزات استخراج، شناورهای متعدد حمل‌ونقل شامل یدک‌کش‌ها و حمل محصولات نفتی و غیره اشاره نمود. به عنوان یکی دیگر از اولویت‌های گسترش خدمات تأمین مالی کشور در خصوص صنایع دانش‌بنیان می‌توان به حوزه صنایع دانش‌بنیان نظامی اشاره نمود. با توجه به موقعیت خاص کشورمان لزوم تلاش جدی در بنا نهادن قوه نظامی تکنولوژی محور در حوزه آبی، خاکی و هوایی از ضروریات اساسی کشور می‌باشد که البته در این حوزه تلاش‌های درخور تحسینی در کشور صورت پذیرفته است، اما اگر در کنار این اقدامات نهادهای مالی پشتیبان تخصصی و ریسک‌پذیر در قالب خوشه‌های تأمین مالی وجود می‌داشتند، رشد کشور در این حوزه به مراتب بیشتر از آنچه اکنون می‌باشد، می‌بود. به همین ترتیب به برخی از حوزه‌های اولویت‌دار دانش‌بنیان صنایع کشور که به امکان کاهش وابستگی به نفت، مقاومتی شدن اقتصاد کشور و استقلال هر چه بیشتر کشور کمک می‌کند می‌توان اشاره نمود که از آن جمله؛ حوزه بیوتکنولوژی، نانو تکنولوژی، دارو، هسته‌ای، زیرساخت‌های فناوری اطلاعات و... می‌باشد. بدین

ایجاد خوشه‌های تأمین مالی، الگویی مناسب در بسترسازی اقتصاد مقاومتی و حمایت از صنایع دانش‌بنیان ۲۰۱

ترتیب با توجه به مطالب این بند به عنوان یک پیشنهاد مجزا، می‌توان راه‌اندازی خوشه‌های تأمین مالی تخصصی حوزه‌های مختلف صنعتی مانند صنایع نظامی، بیوتکنولوژی، کشاورزی، نفت و پتروشیمی، دارو، نانو تکنولوژی و... را نیز مطرح نمود.

۵. ایجاد نهادهای پشتیبان و حذف بروکراسی‌های مربوط: در این خصوص بایستی در فرصتی مجزا تجربیات دیگر کشورها را در حمایت از تولید و بالاخص صنایع دانش‌بنیان به تفصیل مورد مطالعه و بررسی قرار گیرد. اما مطمئناً ایجاد بسترهای قانونی، هماهنگی با فرابورس، بورس، راه‌اندازی ساختارهای عرضه عمومی سهام شرکت‌های نوپا و کوچک، ایجاد معافیت‌های مالیاتی در خصوص خوشه تأمین مالی، ایجاد بستر نظارتی بانک مرکزی و بازار سرمایه در خصوص آنها و بسیاری از موارد دیگر از جمله مواردی می‌باشند که بایستی در زمان راه‌اندازی خوشه تأمین مالی برای ایجاد و رفع موانع پیشروی فعالیت آنها با توجه به الزامات بومی اقتصاد ایران و شرایط فرهنگی و اجتماعی حاکم بر جامعه ایران، برنامه‌ریزی‌های لازم صورت پذیرد.

#### **جمع‌بندی و نتیجه‌گیری**

در این مقاله نشان دادیم که به دلیل ساختار ناقص شبکه پولی و مالی کشورمان، همه شرکت‌ها با نگاه به دوره عمر آنها، نمی‌توانند از مزایای تأمین مالی بانکی برخوردار شوند؛ چرا که در بسیاری از موارد خصوصیات مختلف و در مواقعی تکنولوژی مورد استفاده در برخی فرآیندهای تولیدی به گونه‌ای است که تأمین کنندگان منابع مالی در کشورمان توانایی ارزیابی و تعامل مالی با این دسته از صاحبان حرف و نگاه‌ها را ندارند. لذا پیشنهاد دادیم که برای رفع این نقیصه و با دیدگاه نهادگرایانه، به تأسیس و راه‌اندازی خوشه‌های تأمین مالی که طیف گسترده و در عین حال پیوسته خدمات تأمین مالی را در بر بگیرند راه‌اندازی نماییم تا از این رهگذر بتوانیم با حمایت از بخش تولید در جهت بسترسازی اقتصاد مقامتی گام‌های مؤثری برداریم. اهمیت تکمیل نهادهای مالی هم عرض با چرخه ایده تا محصول، در توسعه تکنولوژی و رشد اقتصادی به لزوم

نهادینه نمودن ویژگی ریسک‌پذیری تأمین‌کننده منابع مالی باز می‌گردد. به بیانی کارآفرینانی که طرح نو و ایده خلاق دارند و به موفقیت اقتصادی آن باور دارند، معمولاً به سبب دسترسی نداشتن به منابع مالی کافی در مسیر حرکت خود متوقف می‌شوند. آنها در این مرحله برای رفع مشکل خود به بانک‌ها و مؤسسات مالی مشابه روی می‌آورند؛ اما به دلایل مختلف نمی‌توانند از منابع مالی اینگونه مؤسسه‌ها استفاده نمایند. تأمین مالی خوشه‌ای که در این مقاله بدان اشاره شد برای پرکردن چنین خلأهایی در کنار ایجاد فرهنگ ریسک‌پذیری در ساختار تأمین مالی کشورمان مطرح شد. البته بایستی دقت داشت که در صورت راه‌اندازی نهادهای مالی مفقود و یا کم‌رنگ در ساختار تأمین مالی کشور و راه‌اندازی خوشه‌های مالی بایستی نظارت حرفه‌ای و مستمر بر هر کدام از نهادها به گونه‌ای صورت گیرد که به هیچ وجه از مسیر ترسیم شده نهادی خود تخطی ننمایند، به طور مثال چنانچه آن دسته از نهادهای مالی که با هدف کمک به توسعه تکنولوژی شکل گرفته‌اند ریسک‌گریز باشند، اندک‌اندک از کارکرد اصلی واقعی خود خارج می‌شوند و چه بسا بعد از مدتی این صندوق‌ها عملکردی مانند بانک‌ها پیدا کنند.

#### یادداشت‌ها

۱. خوشه تأمین مالی واژه پیشنهادی برای ایده مطرح شده در این مقاله است که می‌توان معادل انگلیسی Financial Cluster را برای آن پیشنهاد نمود.
۲. تاکنون تحقیقات گسترده‌ای درباره چگونگی رشد کسب‌وکارها در بخش تولید و خدمات صورت گرفته است. هرچند این تحقیقات در حوزه جامعی شکل گرفته است، ولی با توجه به اینکه در زمینه‌های مختلف به نتایج متفاوتی دست پیدا کرده‌اند یک نظم خاص و یا یک الگوی خاص در این زمینه حاصل نشده است. اوفارل و هیتچن نظریه‌های موجود در خصوص نحوه رشد و حمایت از کسب‌وکارهای تولیدی و خدماتی را به چهار دسته تقسیم می‌کنند (O'Farrell & Hitchens, 1988)؛ (۱) نظریه‌های تعادل ایستا؛ اغلب نظریه‌ها در این حوزه از شاخه اقتصاد صنعتی منشعب می‌شوند. این نظریه‌ها بر پویایی‌های رشد تأکید دارد که به استفاده از صرفه‌جویی‌های مقیاس و کم کردن واحدهای هزینه‌ای تمایل دارند. اغلب



ایجاد خوشه‌های تأمین مالی، الگویی مناسب در بسترسازی اقتصاد مقاومتی و حمایت از صنایع دانش‌بنیان ۲۰۳

نظریه‌پردازان در این حوزه بنگاه‌های بزرگ را تنها نتیجه با ثبات رشد کسب‌وکارهای اقتصادی می‌دانند. (۲) الگوهای احتمالی: با توجه به اینکه عوامل فراوان بسیاری هستند که بر رشد بنگاه‌ها تأثیر دارند بنابراین هیچ الگوی کاملی در این زمینه نمی‌توان ارائه کرد. در این زمینه توجه به قانون گیرات از اهمیت زیادی برخوردار است. گیرات رشد یک کسب‌وکار اقتصادی را مستقل از اندازه بنگاه می‌داند. البته برخی تحقیقات تجربی نیز این قانون را تأیید می‌کنند. (۳) دیدگاه مدیریت استراتژیک: این دیدگاه بیشتر تأکید بر ابعاد استراتژیک رشد پایدار شرکت‌ها دارد. روشی که مالک و یا مدیر شرکت به فضای بازار و کارمندان خود پاسخ می‌دهد از اهمیت فوق‌العاده‌ای برخوردار است. بنابراین نظریه‌پردازان در این حوزه بر تشخیص سیاست‌ها و استراتژی‌های مدیر و یا مالک شرکت برای راهبری توسعه تولید و خدمات آن حوزه از کسب‌وکار تمرکز دارند. این استراتژی‌ها به نگاه مدیر و یا مالک، تفکراتی که در قالب این کسب‌وکار در پرتو فرصت‌ها و محدودیت‌ها فرارو دارد، بستگی خواهد داشت. (۴) دیدگاه چرخه عمر: در این دیدگاه رشد شرکت‌ها به مثابه زنجیره‌ای از مراحل و یا فازهای توسعه‌ای دیده می‌شود که کسب‌وکارها در یک دوره عمر خود باید آنها را پشت‌سر بگذارند. بیشترین ابزار توضیح رشد شرکت‌ها این دیدگاه است که به طور وسیع توسط محققان و سیاست‌گذاران مورد استفاده قرار می‌گیرد.

3. Gestation

4. Inception

5. Business Plan

6. Pilot Stage

7. Roll Out

8. Growth

9. Expansion

10. Maturity

۱۱. به عنوان مثال در این زمینه می‌توان به خوشه‌های سنگ، صنایع پلاستیکی و... اشاره نمود.

12. Entrepreneur, Friends, Family

13. Business Angel

14. Crowdfunding

15. Seed Capital

16. <http://www.investopedia.com/terms/s/seedcapital.asp>

17. Early Stage Venture Capitals

18. Initial Public Offering

19. Incubators

## 20. Private Equities

## 21. Public Market Exchange

۲۲. برای مطالعه بیشتر: بهاروندی و احمدی حاجی‌آبادی، ۱۳۸۹. در این مقاله، علت عدم اجرای عقد مشارکت آسیب‌شناسی شده و در آن مقاله نهایتاً نویسندگان پیشنهاد تشکیل صندوق‌های خطرپذیر وابسته به بانک‌ها را ارائه نموده‌اند که مقاله حاضر در واقع به نوعی تکمیل‌کننده آن ایده در قالب رویکرد نهادی می‌باشد.

کتابنامه

ابوجعفری، روح‌اله (۱۳۸۳)، «مدلسازی نقش بانک‌ها در تأمین مالی صنایع کوچک و متوسط و ارائه الگوی مبتنی بر سرمایه‌گذاری ریسک‌پذیر (VC)»، پایان‌نامه کارشناسی ارشد، تهران: دانشگاه امام صادق(ع).

باقری، کامران و جواد محبوبی (۱۳۸۳)، سرمایه‌گذاری مخاطره‌آمیز، تهران: بنیاد توسعه فردا. حبیب، احمد (۲۰۰۵)، ساختار عملیاتی تأمین مالی اسلامی از طریق انتشار سهام؛ درس‌هایی از سرمایه‌گذاری خطرپذیر، مترجمان: احمد بهاروندی و سید روح‌اله احمدی، تهران: دانشگاه امام صادق(ع).

میرمطهری، سیداحمد (۱۳۸۶)، «آزمون رابطه میان رشد اقتصادی و ساختار مالی ایران»، پژوهشنامه اقتصادی، شماره ۷، صص ۱۰۳-۱۱۶.

موسویان، سیدعباس (۱۳۸۱)، «آثار اقتصادی جایگزینی نظام مشارکت به جای نظام بهره»، اقتصاد اسلامی، شماره ۵، صص ۵۹-۸۶.

ویلیامسون، الیور آی (۱۳۸۱)، «اقتصاد نهادگرایی جدید؛ دستاوردهای گذشته و نگاهی به فرارو»، مترجم: محمود توسلی، برنامه و بودجه، شماره ۷۳، صص ۳-۴۲.

هومن مستحسن و کامران باقری (۱۳۸۲)، «بررسی تحلیلی صندوق‌های توسعه تکنولوژی از دیدگاه سرمایه‌گذاری ریسک‌پذیر»، تهران: اولین کنفرانس مدیریت تکنولوژی، دانشگاه تهران.

Bernard, V., Thomas, J., (1990). Evidence that stock prices do not fully reflect the implications of current earnings for future earnings. *Journal of Accounting and Economics* 13, 305-340

Bardhan, P. K. (2000). Understanding Underdevelopment: Challenges for Institutional Economics from the Point of View of Poor Countries. *Journal*

- of *Institutional and Theoretical Economics (JITE)/Zeitschrift für die Gesamte Staatswissenschaft*, 216-235.
- Cardullo, M. W. (1999). *Technological Entrepreneurism: Enterprise Formation, Financing and Growth*. Research Studies Press.
- Chapra, M. U. (1985). *Towards a just monetary system* (Vol. 8). International Institute of Islamic Thought.
- Clein, P. (1999), *New Institutional Economy's*, Encyclopedia of Law & Economics.
- Coase, R. (1960). The Problem of Social Cost, *Journal of Law and Economics* (pp 1-44). Also in *Readings in Microeconomics*.
- Dar, H. A., & Presley, J. R. (2000). Lack of Profit Loss Sharing in Islamic Banking: Management and Control Imbalances. *International journal of Islamic Financial Services*, 2(2), 3-18.
- Deakins, D., & Freel, M. S. (1999). *Entrepreneurship and Small Firms*. London: McGraw-Hill.
- Hellmann, T. (1997). Venture Capital: A Challenge for Commercial Banks. *The Journal of Private Equity*, 1(1), 49-55.
- Hellmann, T. (1998). The Allocation of Control Rights in Venture Capital Contracts. *The Rand Journal of Economics*, 57-76.
- Kimberly, J. R., & Miles, R. H. (1980). *The Organizational Life Cycle: Issues in the Creation, Transformation, and Decline of Organizations*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Lalkaka, R. (2001). Best Practices in Business Incubation: Lessons (yet to be) Learned. In *International Conference on Business Centers: Actors for Economic & Social Development*. Brussels 14-15.
- Mason, C. M., & Harrison, R. T. (1999). Venture Capital: Rationale, Aims and Scope. *Venture Capital*, 1, 1-46.
- Mason, C. M., & Harrison, R. T. (2000). The Size of the Informal Venture Capital Market in the United Kingdom. *Small Business Economics*, 15(2), 137-148.
- Modema, G., & mercuro, S. (2002), *History Institutional Law & Economics*, Encyclopedia. Low & Economics, 418-453.
- O'Farrell, P. N., & Hitchens, D. M. (1988). Alternative Theories of Small-Firm Growth: a Critical Review. *Environment and Planning A*, 20(10), 1365-1383.
- Williamson, O. E. (2000). The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*, 38(3), 595-613.
- Ahmed, H. (2005). *Operational Structure for Islamic Equity Finance-Lessons from Venture Capital (Research Paper)* (No. 212). The Islamic Research and Teaching Institute.
- <http://www.en.wikipedia.org/wiki/Crowdfunding>
- <http://www.khamenei.ir/>

۲۰۶ مطالعات اقتصاد اسلامی، سال نهم، شماره دوم، پیاپی ۱۸، بهار و تابستان ۱۳۹۶

<http://www.ey.com>

<http://www.investopedia.com/terms/s/seedcapital.asp>