

رویکردی جدید در تأمین مالی خوشه های صنعتی از طریق مدل های

مشارکتی و صندوق سرمایه گذاری خطرپذیر

دکتر کوروش پرویزیان*، ندا آذرخش*

واژگان کلیدی:

خوشه های صنعتی، خوشه های صادرات گرا، صندوق سرمایه گذاری خطرپذیر، SPV، PPP

چکیده:

در دو دهه اخیر مفهوم "خوشه های صنعتی" به موضوعی محوری در بحث رقابت پذیری و توسعه اقتصادی تبدیل شده است. یکی از مسائل کلیدی که در امر توسعه خوشه های صنعتی به ویژه خوشه های صادرات گرا باید مورد توجه قرار گیرد چگونگی تأمین مالی این خوشه ها است. بسیاری از روشها یا گزینه هایی که در کشورهای پیشرفته برای تأمین مالی خوشه ها به کار گرفته می شوند، در کشورهای در حال توسعه موجود نمی باشند. با توجه به این که توسعه و ارتقای خوشه های صادرات گرا اخیراً در سیاست های کشور مورد تأکید قرار گرفته است، ایجاد و به کارگیری روشی مناسب با رویکردی علمی جهت تأمین مالی این خوشه ها به عنوان یک ضرورت مطرح می باشد. سرمایه گذاری مخاطره پذیر به عنوان یکی از مهمترین منابع تأمین مالی کسب و کارهای کارآفرینانه و تکنولوژیک نقش مهمی را در اقتصاد ایفاء می کند. اما این بحث در کشور ما مراحل آغازین معرفی خود را طی می کند و تاکنون آنگونه که بایسته و شایسته است مورد توجه قرار نگرفته است. این مقاله ضمن بررسی تأثیر خوشه های صادرات گرا بر رقابت پذیری و توسعه اقتصادی، رویکرد جدیدی برای تأمین مالی آنها با استفاده از صندوق سرمایه گذاری خطرپذیر و مدل مشارکت بخش دولتی و خصوصی ارائه می نماید.

* مدیرعامل بانک توسعه صادرات ایران

* کارشناس ارشد مدیریت MBA، کارشناس اداره تحقیق و توسعه بانک توسعه صادرات ایران

مقدمه

اهمیت خوشه‌ها در تجارت و بازرگانی بویژه در حوزه صنایع دستی قرن‌هاست که مورد توجه بوده‌است. اما مفهوم خوشه به عنوان ایده‌ای محوری در رقابت‌پذیری و توسعه اقتصادی در دو دهه اخیر مورد تأکید قرار گرفته‌است، به صورتی که امروزه راهبرد خوشه‌های صنعتی به الگویی موفق برای توانمندسازی صنعتی تبدیل شده‌است. توانمندی در توسعه صنعتی رابطه‌ای دو سویه با توانمندی صادراتی دارد، از این رو الگوهایی از توسعه صنعتی که بتوانند به قابلیت‌های صنعتی کمک کنند به کسب توان صادراتی نیز کمک خواهند کرد.

به صورت ساده خوشه را می‌توان به عنوان مرکزیت جغرافیایی شرکت‌های مرتبط به هم که محصولات مشابهی را تولید می‌کنند و در نتیجه با فرصتها و تهدیدات مشابهی روبرو هستند تعریف کرد. اما از خوشه تعاریف مختلفی انجام شده‌است که هر یک بر جنبه‌های خاصی از خوشه تأکید کرده‌اند که در زیر به آنها اشاره می‌کنیم:

- ۱- تمرکز در یک منطقه جغرافیایی
- ۲- وجود ارتباط درون بنگاهی و درون صنعتی بین بنگاه‌های عضو
- ۳- در طول هم قرار گرفتن بنگاهها در درون خوشه (ارتباطات عمودی)
- ۴- وجود سازمانهای غیرتجاری در کنار بنگاههای تجاری در درون یک خوشه
- ۵- همکاری بین بنگاهها و انجام اقدامات مشترک و جمعی
- ۶- وجود رقابت بین اعضا
- ۷- هم رشته بودن بنگاهها در یک شاخه یا دسته صنعتی خاص (تشکیل زنجیره ارزش)
- ۸- وجود تهدیدها و فرصتهای مشترک برای بنگاههای درون خوشه
- ۹- پیدایش خدمات تخصصی فنی، مدیریتی و مالی در خوشه
- ۱۰- وابستگی به یک منطقه خاص جغرافیایی- اقتصادی
- ۱۱- هم افزایی رقابت و همکاری در خوشه

۱۲- کارایی جمعی و بهره برداری از صرفه های اقتصادی بیرونی

با توجه به نکات مذکور می توان تعریف جامع زیر را برای یک خوشه صنعتی ارائه داد :

یک خوشه صنعتی مجموعه ای از بنگاههای تجاری و غیرتجاری متمرکز در یک مکان جغرافیایی در یک منطقه اقتصادی را شامل می شود که برای تولید یک یا چند محصول نهایی مشابه و مرتبط برای کسب صرفه های اقتصادی بیرونی با یکدیگر ارتباطات عمودی و افقی برقرار نموده و ضمن رقابت با یکدیگر، در بسیاری از موارد همکاری جمعی و اقدامات مشترک دارند. ارتباط درونی این بنگاهها کاهش هزینه ها و تسهیل کننده دسترسی به نهاده ها ، دانش و فناوری تولید، بازارهای فروش و تأمین نیازهای مشتری خواهد بود. (دین محمدی، دل انگیزان و صادقی، ۱۳۸۵)

خوشه بندی به عنوان یک پدیده صنعتی در بسیاری از کشورهای جهان مرسوم است. شواهد تاریخی در کشورهای در حال توسعه و توسعه یافته نشان می دهد که شرکتهای کوچک و متوسط که در یک بخش صنعتی یا در بخشهای مرتبط مشغول به فعالیت هستند تمایل دارند که در کنار یکدیگر قرار گرفته و تشکیل خوشه دهند. برای این پدیده دلایل اقتصادی نیز وجود دارد. موارد زیر باعث می شود که شرکتهای کوچک و متوسطی که در خوشه ها قرار می گیرند مزیت رقابتی کسب کنند:

- نزدیکی منابع مواد اولیه خام،
- در دسترس بودن خدمات توسعه کسب و کار که به صورت مناسبی برای آنها سفارشی سازی شده است،
- فراوانی مشتریانی که جذب خوشه می شوند، و
- وجود نیروی کار ماهر.

خوشه ها با رویکرد افزایش کارایی جمعی و تقسیم کار امکان افزایش توان رقابتی را به مناطق می دهند. تجربه مناطق مرکزی ایتالیا، اسپانیا، برزیل و تایوان تجربه های شاخصی در این الگو است. مناطق پیشرفته ای از جهان همچون آریزونا، کالیفرنیا، فلوریدا، مینه سوتا، شهرها و مناطق اروپایی چون آلمان جنوبی، انگلستان و دانمارک، ژاپن و کشورهای در حال توسعه ای چون هندوستان و

چین و نیز کشورهایی چون کره، تایوان و مالزی همگی توسعه خوشه‌های صنعتی را مبنای استراتژی‌های توسعه صنعتی در مناطق مختلف خود قرار داده‌اند.

خوشه‌ها از سه طریق، رقابت را تحت تأثیر قرار می‌دهند:

(۱) با افزایش بهره‌وری مبتنی بر محل استقرار شرکتها.

(۲) با هدایت سریع پیشرفت نوآوری‌ها که رشد بهره‌وری آتی را تضمین می‌کند.

(۳) با ترغیب تشکیل کسب و کارهای جدید که این امر خوشه را نیز توسعه می‌دهد و تقویت می‌کند. هر خوشه به اعضای خود این امکان را می‌دهد که بدون از دست دادن انعطاف‌پذیری خود به نحوی عمل کند که گویی از مقیاس بزرگتری برخوردار است و به شرکتهای دیگر پیوسته است. (Porter, 1998)

در اقتصاد منطقه‌ای علت عمده توسعه مناطق صنعتی و تشکیل شهرهای بزرگ صنعتی را وجود صرفه‌جوئی‌های ناشی از تجمع واحدها می‌دانند که در اثر آنها عوارض جانبی مثبت در تولید شکل گرفته و هزینه تولید بنگاه در اثر افزایش تولید بنگاههای دیگر کاهش می‌یابد. این گونه صرفه‌جوئی‌ها زمانی روی می‌دهد که هزینه‌های تولید بنگاهها در یک صنعت خاص با افزایش تولید آن صنعت کاهش یابد. برای تحقق این صرفه‌جوئی‌ها بنگاههای آن صنعت باید در کنار هم قرار گیرند. چند نوع عمده این صرفه‌جوئی‌ها که شکل‌های خوشه‌ای امکان بهره‌برداری از آنها را در بنگاههای عضو بوجود می‌آورند عبارتند از:

۱- صرفه‌های ناشی از نقل و انتقال

۲- صرفه‌های تولید در مواد واسطه

۳- صرفه‌های داخلی ناشی از مقیاس برای بنگاه

۴- صرفه‌های ناشی از شهرت

۵- صرفه‌های خارجی ناشی از مقیاس برای بنگاه، اما داخلی برای صنعت

۶- صرفه‌های ناشی از نیروی کار

- ۸- صرفه‌های ناشی از ارتباطات
- ۹- صرفه‌های ناشی از ارائه خدمات پشتیبانی
- ۱۰- صرفه‌های ناشی از وجود عوامل زیربنایی مکانی
- ۱۱- صرفه‌های ناشی از تسهیلات دولتی
- ۱۲- صرفه‌های ناشی از جریان اطلاعات
- ۱۳- صرفه‌های ناشی از شکل‌گیری فعالیت‌های مکمل

هر کدام از عوامل فوق سهم مهمی در ایجاد توان رقابتی دارند. براین اساس با ایجاد این صرفه‌ها و وجود هم‌زمان عنصر رقابت و همکاری، خوشه‌ها بار معنایی عباراتی چون صرفه‌های اقتصادی بیرونی^۱، پایین بودن هزینه‌های معاملاتی^۲ و اقدام جمعی^۳ را بر دوش می‌کشند که منجر به افزایش کارایی جمعی می‌شود.

یکی از دلایل اقبال طراحان استراتژی توسعه صادرات در دهه اخیر به ایجاد خوشه‌های صنعتی، نقش انکارناپذیر آنها در افزایش رقابت‌پذیری است. این موضوع را شواهد نظری و تجربی تأیید می‌کند. امروزه موضوع افزایش بهره‌وری مهمترین عامل افزایش‌دهنده مزیت رقابتی است و کشورهای صادرات‌گرا نیز از این طریق در پی کسب سهم بیشتری از بازار جهانی برآمده‌اند. وقتی خوشه صنعتی به مرحله بلوغ می‌رسد، مقیاس تولید به طور فزاینده افزایش می‌یابد و هر بنگاه واحد کوچکی از شبکه تولید بزرگ می‌گردد. این ایده مناسبی برای افزایش قدرت رقابت‌پذیری شرکت‌های کوچک و متوسط است و خوشه‌ها به واسطه استفاده از صرفه‌ها و عوارض خارجی مثبت اقتصادی به آسانی می‌توانند در زنجیره ارزش افزوده و تجارت جهانی قرار بگیرند. خوشه‌های نساجی و پوشاک چین نمونه مناسبی از ترکیب شرکت‌های کوچک و متوسط و تشکیل خوشه‌های صادرات‌گرا هستند که از طریق تشکیل خوشه‌های تخصصی (مثلا تولید کراوات در یک خوشه بعنوان اصلی‌ترین محصول) از تمام صرفه‌های اقتصادی ایجاد خوشه استفاده کرده و با افزایش

¹ External Economies

² Transaction cost

³ Collective action

بهره‌وری و کاهش قیمت، سهم بالایی از ارزش افزوده و تجارت جهانی را نصیب خود می‌کنند. این مدل از سازمان تولید در بخش‌هایی از چین، تایوان، برزیل و بویژه در ایتالیای شمال شرقی و مرکزی بسیار موفق عمل کرده‌است.

شرکتهای کوچک و متوسط که زمانی تصور می‌شد به عنوان بقایای دوران کسب و کار سنتی با موج مدرنیزاسیون شسته شوند، طی دو دهه گذشته به یکی از اصلی‌ترین اهداف سیاستهای رشد و اشتغالزایی در کشورهای در حال توسعه تبدیل شده‌اند. حمایت از شرکتهای کوچک و متوسط سه دلیل عمده دارد. اول اینکه داشتن یک بخش SME قوی به نفع کل کشور است و باعث می‌شود که بخش خصوصی وسیع و متنوع شده و اشتغالزایی نیز به همراه دارد. دلیل دوم این است که این بخش نمی‌تواند بدون حمایت دولتی به صورت قدرتمند ظاهر شود. کوچکی اندازه این شرکتها باعث می‌شود که آنان در زمینه‌های مالی، فنی و بازار ضعف داشته‌باشند. و توجیه سوم برای حمایت از این بخش این است که با این کار به قشر ضعیفتر جامعه کمک شده و برای آنان فرصت اشتغال فراهم می‌شود.

اما در سالهای اخیر ظرفیت بالقوه رقابتی شرکتهای کوچک و متوسط بسیار مورد توجه قرار گرفته‌است. درست است که کوچکی اندازه این شرکتها آنها را محدود می‌کند، اما خوشه‌های متشکل از همین شرکتهای کوچک از مزایای انعطاف‌پذیری و پاسخگویی منعطف به بازار برخوردار هستند به صورتی که می‌توانند رقابتی‌تر از شرکتهای بزرگ عمل کنند.

موضوع تأمین مالی توسعه خوشه‌ها یکی از مهمترین مسائل و محدودیت‌ها برای کشورهای در حال توسعه در زمینه عملکرد موفق و توسعه به‌ویژه در مورد خوشه‌های صادرات‌گرا می‌باشد. امروزه ایدئولوژی غالب در زمینه توسعه بر مکانیزم‌های بازار، کاهش دخالت‌های دولت و ارتقای فرهنگ کارآفرینی تأکید دارد. به این ترتیب راه‌حل‌های نوآورانه و مبتنی بر بازار از جانب بخش خصوصی در مورد تأمین مالی در کشورهای در حال توسعه مورد نیاز است.

یکی از موانع و محدودیت‌های عمده در این زمینه توسعه خوشه‌ها، تأمین مالی آنها می‌باشد. بسیاری از گزینه‌های تأمین مالی موجود در کشورهای در حال توسعه لزوماً در جهت توسعه خوشه‌ها عمل نمی‌کنند. برای مثال در بسیاری از کشورهای پیشرفته دنیا، خوشه‌های صنعتی به تهیه‌کنندگان تخصصی سرمایه نظیر "سرمایه‌گذاران مخاطره‌پذیر" و "فرشتگان سرمایه‌گذار"⁴ دسترسی دارند که متأسفانه چنین گزینه‌هایی در کشورهای در حال توسعه متداول نیستند. در بعضی مناطق، بانکهای تجاری، دانش یا تمایل لازم برای سرمایه‌گذاری در شرکتهای نوپا یا زیرساخت معمول را ندارند و در نتیجه، وجود سرمایه‌گذاران مخاطره‌پذیر به منبعی حیاتی برای رشد خوشه تبدیل می‌شود. متأسفانه این امر در بسیاری از اقتصادهای در حال توسعه و گذار متداول نمی‌باشد.

گزینه جدیدی که در این حوزه مطرح شده و در عمل نیز کارآمدی خود را نشان داده‌است مدل مشارکت بخش دولتی و خصوصی (PPP)⁵ و استفاده از شرکتهای واسطه با هدف خاص (SPV)⁶ است. این مدل تأمین مالی نوآورانه، نیازهای کلیه ذی‌نفعان از جمله بانکها را برآورده می‌نماید. این مقاله در ادامه به تشریح مدل مذکور با رویکرد صندوق سرمایه‌گذاری خطرپذیر می‌پردازد.

صندوق سرمایه‌گذاری خطرپذیر

در طول سالهای اخیر، سرمایه‌گذاری خطرپذیر به عنوان منبع جدید تأمین مالی برای نوآوری‌های تکنولوژیک پدیدار شده‌است. به‌ویژه در ایالات متحده، بسیاری از شرکتهای کوچک با تکنولوژی‌های پیشرفته از این منابع استفاده نمودند. اخیراً نقش این نوع سرمایه‌گذاری در کشورهای اروپایی و آسیایی بسیار مهم شده‌است. اگرچه شواهد در این زمینه اندک است اما در این

⁴ Angel investors

فرشتگان سرمایه‌گذار، به تأمین‌کنندگان سرمایه ریسک‌پذیری اطلاق می‌شود که سطح اولیه سرمایه خارجی لازم برای شرکتهای نوپای کوچک را فراهم می‌آورند تا آنها را به سطح بعدی توسعه برسانند.

⁵ Public-private partnership

⁶ Special purpose vehicle

مورد که سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر موجب انگیزش فعالیت‌های نوآوری می‌شوند، شکی وجود ندارد.

این گونه منابع تأمین مالی برای کسب و کارهای جدید ایده‌آل محسوب می‌شوند، چرا که این منابع عمدتاً بر چشم‌انداز آتی شرکت تمرکز می‌کنند، در حالیکه بانک‌ها اغلب عملکرد گذشته شرکت را به عنوان معیار اصلی مدنظر قرار می‌دهند.

از سوی دیگر از آنجا که نتیجه فعالیت‌های نوآورانه تاحدی نامطمئن است، بانکها و صندوقهای دولتی رغبت چندانی برای سرمایه‌گذاری در آنها از خود نشان نمی‌دهند. از این رو معمولاً کارآفرینان در کشورهای پیشرفته و صنعتی جهت جذب سرمایه مورد نیاز خود به سراغ بازار سرمایه‌های خطرپذیر می‌روند.

همان‌گونه که از نام آن پیداست سرمایه‌گذاری خطرپذیر سرمایه‌ای است که به طور مشخص میزان زیادی ریسک را تقبل می‌کند. شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر، شرکت‌های خصوصی و سودطلبی هستند که سرمایه خود را در فعالیتهای پرریسک یا نوپا سرمایه‌گذاری می‌نمایند. به طور تخصصی‌تر سرمایه‌گذاری خطر پذیر می‌تواند سرمایه‌گذاری مالی در شرکت‌هایی تعریف شود که هنوز قیمتی برای آنها تعیین نشده‌است و دارای پتانسیل رشد چشمگیری می‌باشند.

سرمایه‌گذاری خطر پذیر وجوهی است که به همراه کمکهای مدیریتی، توسط افراد حرفه‌ای وابسته به شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر در اختیار شرکت‌های نوپا، کوچک و در حال رشد و دارای آتیه قرار می‌گیرد. شرکت‌های حرفه‌ای سرمایه‌گذاری خطرپذیر، شرکتها (صندوقها) و تعاونیهایی هستند که منابع مالی را عمدتاً از صندوقهای بازنشستگی، بنیادها، شرکتها، افراد ثروتمند، سرمایه‌گذاران خارجی یا از منابع خودشان تأمین می‌کنند. شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر به دنبال کسب درآمد جاری و مستمر از سرمایه‌گذاری خود نیستند و در صورتی که کسب و کار مورد نظر سودآور باشد، سود سرمایه‌گذاری آنها از طریق فروش سهم مالکیتشان محقق می‌گردد.

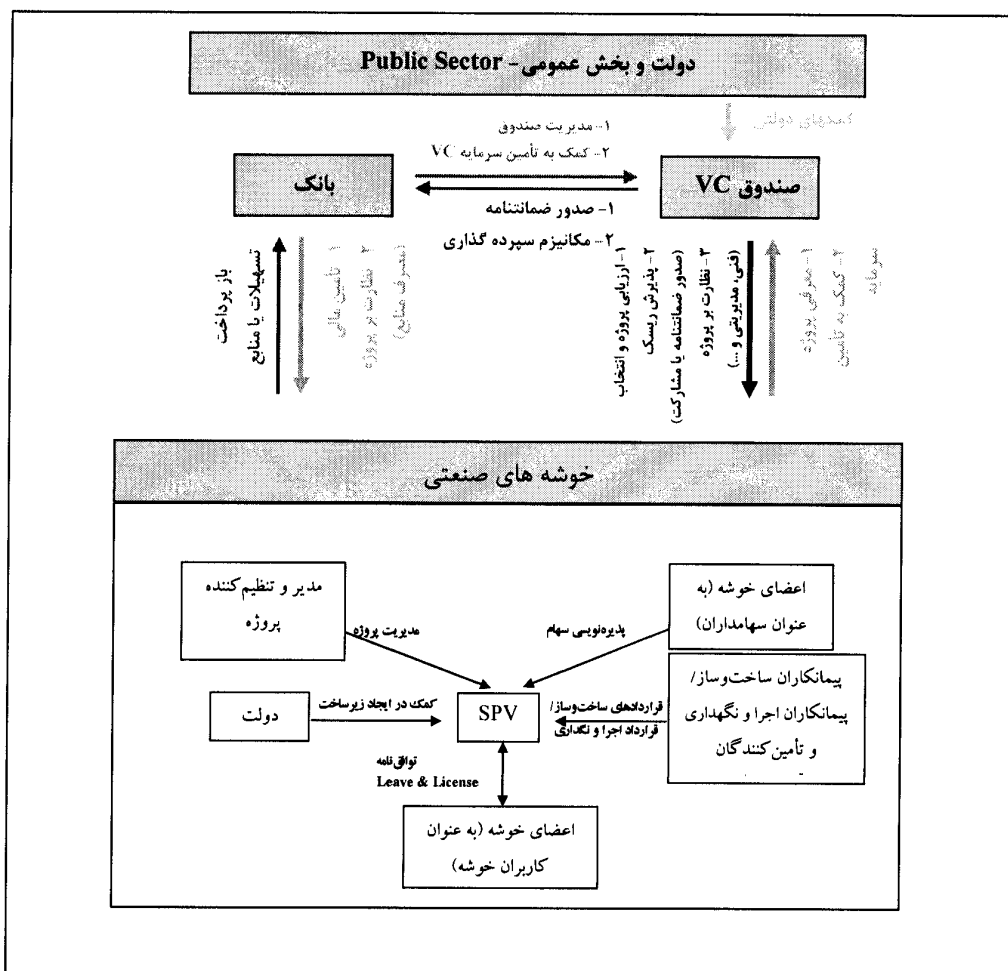
سرمایه‌گذاری خطرپذیر پل ارتباطی میان سطوح سرمایه‌ای است که از یک سو توسط بنیانگذار، خویشاوندان و دوستان و سرمایه‌گذاران شخصی تأمین شده‌است - که اغلب در مرحله ساخت نمونه اولیه محصول، یا اصلاح و آزمایش مفهوم و نیز در مراحل آغازین (در صورتی که کارآفرین تکنولوژیک باشد) به مصرف رسیده و تمام شده است - و از سوی دیگر مبالغ فراوان مورد نیاز برای قرار گرفتن در فهرست بورس اوراق بهادار و جذب سرمایه‌گذاران نهادی است که در حجم بالا معامله می‌کنند.

سرمایه‌گذاران خطر پذیر در مرحله‌ای که سرمایه‌گذاران نهادی تمایلی به سرمایه‌گذاری ندارند و بازار سهام نیز آمادگی پذیرش چنین کسب و کاری را ندارند وارد می‌شوند و با تأمین مالی کسب و کار نوپا یا در حال رشد شرایط را برای توسعه کسب و کار فراهم می‌سازند.

شرکتهای سرمایه‌گذاری خطر پذیر ریسک سرمایه‌گذاران در این شرکتها را از طرق مختلفی کاهش می‌دهند. آنها به واسطه تخصصی که در ارزیابی این گونه طرحها پیدا کرده‌اند و همچنین با از میان برداشتن مانع نامتقارنی اطلاعات، محدودیت نبود و یا کمبود اطلاعات و وجود اطلاعات غلط را از بین برده‌اند. افزون بر این آنها از طریق ایجاد پرتفولیوهایی از سهام کسب و کارهای مختلف با کاهش ریسک غیرسیستماتیک مجموعه، ریسک را برای شرکت خود به حداقل می‌رسانند. همچنین آنها می‌توانند با مشارکت‌هایی که با سرمایه‌گذاران مشابه دارند بخشی از ریسک را انتقال دهند. شرکتهای سرمایه‌گذاری خطرپذیر می‌توانند با ایجاد تنوع سرمایه‌گذاری در طول مراحل گوناگون چرخه عمر شرکتها و همچنین تنوع صنعتی و محصولی ریسک خود را باز هم کاهش بخشند و سرانجام اینکه آنها با مشاوره و کمک در مدیریت، برنامه‌ریزی، بازاریابی، فروش و ... شرکتهای نوپا، ریسک تصمیمات غلط مدیران کم تجربه را به حداقل می‌رسانند.

در ادامه به تشریح رویکرد تأمین مالی خوشه‌های صنعتی با رویکرد صندوق سرمایه‌گذاری خطرپذیر از طریق مشارکت بخش دولتی و خصوصی می‌پردازیم.

مدل مفهومی :



همانگونه که مدل فوق نشان می‌دهد در این رویکرد، تأمین مالی خوشه‌های صنعتی از طریق بانک و با تضمین صندوق سرمایه‌گذاری خطرپذیر صورت می‌پذیرد. با توجه به این که شرکتهای کوچک و متوسط خود قادر به ارائه تضمین جهت دریافت تسهیلات از بانک نمی‌باشند این مکانیزم آنان را قادر به انجام این امر می‌نماید. صندوق پس از دریافت پیشنهاد از جانب شرکتهای کارآفرین و پس از ارزیابی پروژه، در صورت توجیه‌پذیر بودن طرح، ریسک مربوط به آن را پذیرفته و نسبت به مشارکت در طرح و یا صدور ضمانتنامه اقدام می‌نماید. بانک اعطا کننده تسهیلات، علاوه بر تأمین مالی پروژه و نظارت بر آن از دیدگاه مصرف منابع، در تأمین سرمایه صندوق و مدیریت آن نیز نقش دارد. دولت نیز با اعطای کمکهای دولتی به صندوق سرمایه‌گذاری خطرپذیر، این کمکها را صرف

هدف واقعی خود که همانا توسعه بخش SME و شرکتهای کارآفرین است می‌نماید. در بخشهای بعدی به تشریح زیرساخت مطلوب خوشه های صنعتی و روابط میان اجزای آن می‌پردازیم.

تشریح مدل مشارکت بخش دولتی و خصوصی (PPP) با استفاده از شرکتهای واسطه با هدف خاص (SPV)

این مدل، بر اساس مالکیت و مدیریت SPV استوار است. هر خوشه صنعتی توسط یک شرکت واسطه با هدف خاص تأسیس شده و تحت مالکیت و مدیریت آن قرار می‌گیرد. این شرکت راهبر اصلی برنامه است و تضمین‌کننده مشارکت، مالکیت و پایداری بیشتر برنامه است. پس از توسعه زیرساخت لازم برای خوشه، SPV سهام خود را بر اساس قرارداد لیزینگ (اجاره) به اعضا واگذار می‌نماید. شرکتهای کاربر درون خوشه سهام اکثریت (بیش از ۵۱ درصد) SPV را دارند و به این ترتیب مالکیت و کنترل لازم بر روی برنامه را دارند. سهام باقی‌مانده می‌تواند تحت مالکیت دولت، نهادهای مالی یا دیگران قرار گیرد. به این ترتیب، واحدهای درون خوشه در حالیکه از خدمات عمومی خوشه بهره می‌برند، مالک SPV نیز هستند. SPV که ابتدا با هدف ایجاد و مدیریت زیرساخت خوشه شکل گرفته است می‌تواند نقش مهمی در یاری دادن به شرکتهای عضو در عملیات مختلف کسب و کار نظیر یافتن مواد اولیه و ماشین‌آلات، بازاریابی، و ... ایفا نماید. SPV در عملکرد این مدل نقش مرکزی را ایفا می‌نماید و زیربنای قانونی و مدیریتی لازم برای این مدل را فراهم می‌آورد. بنابراین، مفهوم SPV که شرکتهای عضو را از طریق ساختارهای قراردادی تجاری و مالی به یکدیگر پیوند می‌دهد، شکلی از رفتار همکارانه درون خوشه است که از رویکرد متداول در صنعت پایداری است. SPV همچنین سایر ذی‌نفعان مختلف را نیز گرد هم می‌آورد و به این ترتیب هم‌افزایی^۷ خوشه را محقق و آزاد می‌سازد.

⁷ Synergy

ساختار تأمین مالی پروژه از طریق مشارکت بخش دولتی و خصوصی

در هر خوشه صنعتی، مجموعه‌ای از اجزای اصلی وجود دارند که لزوماً باید از طریق کارآفرینان یا توسعه‌دهندگان خوشه چه از بخش دولتی و چه از بخش خصوصی فراهم شوند. برای تهیه این اجزا، سرمایه لازم است. انواع روشهای تأمین مالی برای یک خوشه صنعتی نساجی معمولی که در یک کشور در حال توسعه متداول است در جدول زیر آورده شده است:

منبع تأمین سرمایه			اجزا
کارآفرین	دولت	بانک	
*			زمین
*		*	کارخانه و ماشین‌آلات
*		*	ساختمان
	*	*	زیرساخت درون خوشه
	*		زیرساخت بیرونی

مشاهده می‌شود که بدون داشتن یک ساختار تأمین مالی نوآورانه که هماهنگی منابع فراهم شده از جانب ذی‌نفعان - کارآفرینان، دولت و بانکها - را تضمین نماید تأمین مالی پروژه دشوار خواهد بود. ساختار تأمین مالی بر اساس مشارکت بخش دولتی و خصوصی در همین راستا بوجود آمده است.

جزئیات این ساختار به شرح زیر است:

- الف- تمامی پروژه‌های خوشه بر اساس مشارکت بخش دولتی و خصوصی سازماندهی می‌شوند.
- ب- در حالیکه کمکهای دولت عموماً محدود به تأمین بخشی از زیرساخت متداول می‌باشد، کاربران درون خوشه می‌بایست هزینه‌های باقیمانده را از طریق ترکیبی از سهام و بدهی متقبل شوند.

ج- شرکتها که از نوع شرکت کوچک و متوسط هستند در موقعیتی نیستند که از تأمین مالی نهادی بدون ضمانت یا وثیقه استفاده کنند. گروه‌بندی این شرکتها در چارچوب SPV، با ساختارهای مالی/قراردادی مناسب، جریان تأمین مالی نهادی درون خوشه/واحدها را ممکن می‌سازد، بدون اینکه از هر کارآفرین وثیقه‌ای دریافت شود.

د- بر اساس تعداد سهام‌اعضا و کمکهای دولتی، SPV اقدام به استقراض از نهادهای مالی می‌نماید تا خوشه را توسعه دهد. این بدهی‌ها بوسیله جمع‌آوری سهم هزینه (شارژ) ماهیانه از اعضا به تناسب ناحیه اشغال‌شده توسط آنها در خوشه بازپرداخت می‌شود. چارچوب قراردادی میان SPV و اعضا این امر را ضمانت می‌کند و مکانیزمی را برای اقدامات لازم در صورت عدول هریک از اعضا از پرداخت سهم خود فراهم می‌آورد.

ه- می‌توان یک صندوق خدمات بدهی تحت کنترل SPV ایجاد نمود که هریک از شرکتهای عضو ماهانه مبلغی را به آن بپردازد (درصدی از شارژ ماهیانه تأمین مالی). این مبالغ توسط SPV برای موارد ضروری استفاده می‌شوند. زمانی که ذخیره صندوق با مبلغ باقیمانده بدهی برابر شد، اعضا دیگر شارژ ماهیانه را پرداخت نمی‌کنند و موجودی صندوق برای بازپرداخت بدهی مورد استفاده قرار می‌گیرد.

و- واحدها مبلغی از پیش تعیین شده را برای عملیات و نگهداری تجهیزات درون خوشه به SPV پرداخت می‌کنند.

ز- چنین مکانیزمی اعتماد زیادی در بانکها ایجاد می‌کند تا بدون تکیه بر ضمانت و وثیقه، اقدام به وام دادن نمایند. به علاوه، هزینه‌های مدیریت و تراکنش برای استقراض مبالغ جزئی از جانب شرکتها از طریق این چارچوب کاسته می‌شود.

ح- مجموعه‌ای از بانکها عهده دار تأمین مالی هر خوشه می‌شوند تا به این ترتیب ریسک تقسیم شده و به حداقل برسد و دیگر نیازی به مستندسازی وام برای هر بانک به صورت مجزا وجود ندارد.

این ساختار تأمین مالی پروژه یک راه حل برنده- برنده برای تمامی ذی نفعان عمده در فرآیند است:
الف- دولت، زیرا حمایت‌های مالی دولت به مصرف تأمین مالی پروژه می‌رسد، یعنی صرف هدف واقعی خود می‌شود.

ب- مؤسسات مالی، از جنبه تقبل بازپرداخت و امها از جانب SPV با حداقل هزینه‌های تراکنش با پوشش ضمانت مناسب که بدلیل درجه اعتباری بهتر SPV نسبت به شرکتهای کوچک و متوسط بازپرداخت بهتر را تضمین می‌نماید.

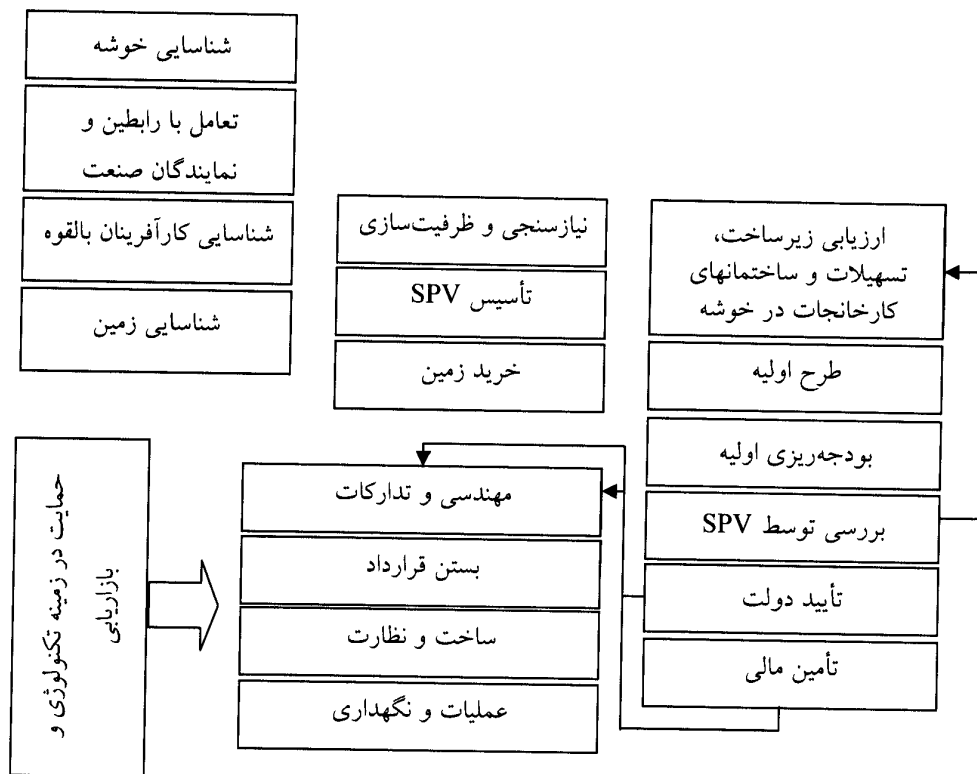
ج- شرکتهای کوچک و متوسط، که طرح‌هایشان قابل پذیرش در بانک می‌شود و می‌توانند به تأمین مالی نهادی دست یابند، که در غیراین صورت به صورت انفرادی برایشان به سختی امکان پذیر بود.

نقش مدیر PPP در توسعه خوشه

وظایفی که در توسعه چنین خوشه‌هایی باید انجام شوند بسیار پیچیده‌اند. این وظایف شامل شناسایی و بسیج نمودن شرکتهای کوچک و متوسط، سازماندهی SPV، توسعه DPR⁸، حصول اطمینان از کفایت سرمایه، توسعه ساختارهای قراردادی و حقوقی مناسب، حصول اطمینان از وجود زیرساخت خارجی مناسب در زمینه‌هایی چون ارتباطات و آب و برق، و طراحی و پیاده‌سازی خوشه می‌باشد.

فرآیند توسعه خوشه در شکل زیر مشاهده می‌شود:

⁸ Diversified Payment Rights: حق پرداختهای توزیع‌شده، در اینجا همان حسابی است که حق شارژ ماهانه اعضاء در آن جمع می‌شود تا معادل بازپرداخت قسط بعدی و امها شود.



تحلیل نقش مدیر PPP نشان می‌دهد که محدوده وسیعی از فعالیتهای و خدمات باید برای توسعه پایدار خوشه انجام شوند که عبارتند از:

فعالیتها و خدمات مورد نیاز برای توسعه خوشه

الف- توسعه پروژه

۱- شناسایی واحدهای صنعتی بالقوه، و برانگیختن و بسیج نمودن آنها به منظور حصول اطمینان از وجود انبوه قابل توجهی از کارآفرینان که تمایل به استقرار واحدهایشان در خوشه و عضویت در SPV دارند.

۲- کمک به کارآفرینان در تأسیس SPV

۳- کمک به SPV در خرید زمین مناسب و آماده‌سازی محیط

۴- آماده‌سازی یک DPR که پوشش‌دهنده جنبه‌های فنی، مالی، نهادی و O&M^۹ خوشه باشد.

۵- تسهیل فرایند تأیید پروژه توسط دولت برای تأمین بخشی از هزینه‌های زیرساخت

ب- مهندسی و تدارکات

۱- کمک به SPV در طراحی و مهندسی دقیق ساختمان‌های کارخانجات، زیرساخت و سایر

تجهیزات متداول درون خوشه

۲- کمک به SPV در فرایند مناقصه و انتخاب بنگاه سازنده تأسیسات و اماکن

ج- کفایت سرمایه

۱- کمک به SPV در جذب منابع از مؤسسات مالی به‌صورتی که منابع مالی لازم در زمان

شروع به کار آژانس ساخت‌وساز تأمین شده‌باشد.

د- انجام پروژه

۱- نظارت بر ساخت‌وساز و حصول اطمینان از تکمیل پروژه در زمان مقرر طبق جزئیات و

بودجه مشخص شده

ه- ظرفیت‌سازی SPV

۱- آموزش اعضای SPV در زمینه‌های مالی، حقوقی و مدیریتی مربوط به خوشه

۲- آموزش SPV و اعضایش در زمینه‌های مختلف نظیر استانداردها، الزامات، کیفیت و...

۳- تسهیل برنامه‌های مهارت‌افزایی

و- شناسایی منابع تکنولوژی

۱- کمک به SPV و کارآفرینان در انتخاب تکنولوژی مناسب

۲- کمک به SPV در خرید عمده ماشین‌آلات به منظور کاهش هزینه‌ها

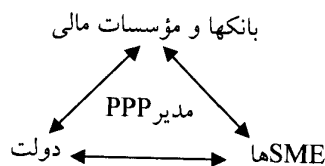
ز- بازاریابی

^۹ Operation & Maintenance اجرا و نگهداری

۱- کمک به SPV در استقرار روابط بازار

علاوه بر خدمات فوق، ممکن است مدیر PPP قسمتی از سهام SPV را نیز تملک نماید و به این ترتیب در پروژه شریک شده و نسبت به موفقیت و شکست خوشه تعهد بیشتری داشته باشد. انگیزه یا پاداش مالی برای مدیر PPP در وهله اول مبلغی است که تحت عنوان مدیر تأیید شده از جانب دولت برای طراحی و پیاده سازی طرح دریافت می کند؛ همچنین در قبال خدماتی که به شرکتها و SPV ارائه می نماید مبالغی را دریافت می نماید، به علاوه بازگشت سرمایه ای که در SPV اتفاق می افتد.

با توجه به محدودیتهای ساختاری بسیاری از سازمانهای دولتی و ظرفیت محدود صنایع در برابر چنین وظایفی، نقش یک سازمان حرفه ای واسطه، که ذی نفعان مختلف را گرد هم آورده و چالشهای آنان را مورد بحث قرار دهد ضروری است. شکل زیر این نقش را نمایش می دهد.



برای انجام این وظایف، یک چنین سازمان حرفه ای واسطی باید مهارتهای مربوط به ظرفیت سازی، توسعه پروژه، تأمین مالی، پیاده سازی و O&M پروژه های زیرساختی بر مبنای PPP را داشته باشد. بنابراین نقش مدیر PPP بیش از یک مربی و شریک در فرآیند توسعه خوشه است و در آن نقشهای خدمات رسانی، توسعه زیرساخت و مؤسسه مالی ترکیب می شود. وجود چنین چارچوب نهادی یک پیش شرط اساسی برای توسعه پایدار خوشه ها بر اساس PPP می باشد.

جمع‌بندی

این مقاله اهمیت خوشه‌ها در رقابت‌پذیری بین‌المللی اقتصادهای در حال توسعه و گذار و نیازها و گزینه‌های تأمین مالی آن را مورد بحث قرار داده‌است. در محیط رقابتی که امروزه به سرعت رو به جهانی شدن پیش می‌رود ساختار مشارکت بخش دولتی و خصوصی از اهمیت بسیار زیادی برخوردار می‌باشد. چارچوب ذیل عوامل کلیدی تعیین‌کننده‌ای را که می‌باید در چنین برنامه‌هایی وجود داشته‌باشند فهرست کرده‌است. در این چارچوب این اجزای کلیدی در سه سطح طبقه‌بندی شده‌اند، سطح خرد یا سطح شرکت و خوشه، سطح میانی یا فرموله‌سازی پروژه در سطح نهادی، و سطح کلان یا سطح محیط کلی سیاستهای دولت و محیط تجاری. این چارچوب می‌تواند به عنوان یک چک لیست یا ابزار تحلیل فاصله برای بررسی وجود یا فقدان این عوامل و فعالیتهای در هر برنامه توسعه خوشه بکار برده شود.

چارچوبی برای برنامه‌های تأمین مالی خوشه‌های صنعتی

شاخصها	اجزاء	سطح استراتژی
<ul style="list-style-type: none"> • وجود تعداد معتناهی کارآفرین • محصول دارای بازار بالقوه • مکان مناسب برای بهره‌گیری از خوشه‌های موجود • وجود "خوشه‌آفرین"¹⁰ که بتواند نقش پیشگام را ایفا نماید • فرهنگ همکاری و اعتماد متقابل میان کارآفرینان 	<p>خوشه و کارآفرینان</p>	خرد
<ul style="list-style-type: none"> • وضوح در رویکرد، حق‌الملک‌کاری به جای انجام کار پراکنده • سرمایه‌گذاری منابع در توسعه پروژه 	توسعه خوشه	میانی
<ul style="list-style-type: none"> • ساختار تأمین مالی نوآورانه به منظور قابل پذیرش شدن SMEها و پروژه در بانک • کفایت سرمایه پروژه قبل از شروع به فعالیت • ساختار/تنظیمات متناسب برای بازپرداخت وامها 	تأمین مالی پروژه	

¹⁰Clusterpreneur

<ul style="list-style-type: none"> • حرکت از رویکرد "اتحادیه‌های صنعتی" به رویکرد SPV بر مبنای PPP با دید تجاری • مالکیت SPV توسط کارآفرینان با داشتن سهام اکثریت 	مالکیت پروژه	
<ul style="list-style-type: none"> • یک نهاد مدیریت پروژه حرفه‌ای که نقشهای خدمات‌رسانی، توسعه زیرساخت و مؤسسه مالی را ترکیب کند تا فرآیند را از مفهوم به اجرا برساند • ساختار نظارتی مناسب 	مدیریت پروژه	
<ul style="list-style-type: none"> • چارچوب مناسب برای O&M خوشه از طریق جمع‌آوری شارژ از کاربران 	O&M پروژه	میانی
<ul style="list-style-type: none"> • شناسایی ترکیب محصول مناسب با بازار قابل اطمینان • شناسایی منابع ماشین‌آلاتی که مناسب محصولات موردنظر باشد، ترجیحاً از طریق SPV، به گونه‌ای که از طریق خرید عمده، به کاهش هزینه منجر شود • استقرار روابط بازار با خریداران بالقوه، و برنامه‌هایی برای تجمع منابع به گونه‌ای که از مزیت ناشی از اقتصاد مقیاس استفاده شود 	ارتباطات تکنولوژی و بازاریابی	
<ul style="list-style-type: none"> • سیاست/طرح دولت که باید منعطف بوده و برنامه و مالکیت صنعت کاربر را تشویق نماید • تأمین بخشی از هزینه‌های زیرساخت به گونه‌ای که پروژه از نظر مالی توجیه‌پذیر باشد • رویکرد پیش‌فعالانه دولت به توسعه پروژه به شکل تأمین کمک‌های فنی از طریق آژانسهای حرفه‌ای مدیریت پروژه 	چارچوب سیاست	کلان
<ul style="list-style-type: none"> • محیط تجارت جهانی مساعد برای محصولات مشخص‌شده به گونه‌ای که اعضای صنعت را تشویق به سرمایه‌گذاری نماید 	محیط بازار و تجارت جهانی	

شاید ذکر است در کشور ایران نیز طی سالهای اخیر توجه زیادی به مفهوم SMEها و نقش آن در فرآیند توسعه اقتصادی و ایجاد اشتغال شده است و برنامه‌های حمایتی زیادی به اجرا گذاشته شده است که شاخص‌ترین آنها طی دو سه سال اخیر، همان طرح بنگاههای زودبازده اقتصادی است. رویکرد اصلی در برنامه‌های حمایت مالی کشور از SMEها، اعطای مستقیم وام به آنان بوده است که در مواردی، اثربخشی کامل این روش مورد تردید قرار گرفته است و همواره نگرانیهایی در مورد انحراف منابع وجود داشته است. استفاده از رویکرد تأمین مالی خوشه‌های صنعتی از طریق مدل‌های مشارکتی و صندوق سرمایه‌گذاری خطرپذیر می‌تواند یک رویکرد جدید و قابل اجرا در بخش‌های حمایتی باشد؛ به خصوص از منظر نقش آن در تضمین بازپرداخت وامها و همچنین رویکرد خاصی که به بحث تأمین مالی دارد و اطمینان بیشتری که در خصوص اثربخشی وامهای اعطایی و عدم انحراف آنها وجود دارد، یک مدل مناسب برای شرایط کشور می‌باشد. از این رو شایسته است که در سیاست‌گذاریها و برنامه‌های توسعه صادرات مورد توجه و بررسی قرار گیرد.

منابع

- Cavusgil, S.T., Cellich, c., Khan, S. H., Subramanian, T. S. R., and Suttle, A. D., 1993, *Exports from Small and Medium-sized Enterprises in Developing Countries*, ITC, Geneva
- Humphery J. and Schmitz H., 1995, *Principles for Promoting Clusters & Networks of SMEs*, Unido, Institute of Development Studies, University of Sussex, U. K.
- Nadvi, Kh., 1995, *Industrial Clusters and Networks*, Unido, Small and Medium Industries Branch
- Singh, D., 2006, *Financing Export Clusters Options and Implications for Strategy Makers*, ITC, Cape Town, South Africa
- دین محمدی، دل انگیزان و صادقی، بررسی جایگاه خوشه های صنعتی در کسب مزیت رقابتی و توان صادراتی (مورد صنعت نساجی پوشاک چین)، مجله تعاون، شماره های آذر ماه و دی ماه ۱۳۸۵
- بیگدلو، اصولیان، ماهیت و نقش سرمایه گذاری مخاطره پذیر در اقتصاد (راهکارهای کاربردی برای ایران)، مجموعه مقالات دومین کنفرانس ملی سرمایه گذاری مخاطره پذیر
- رستمی، محمد، چالشهای سرمایه گذاری مخاطره پذیر در ایران، اسفند ۸۵