

عیار

نگاهی به تجارب جهانی، نشان دهنده ضعف بزرگ این حوزه در کشور است. با وجود آشنایی با صنعت سرمایه‌گذاری ریسک‌پذیر به‌نظر می‌رسد که هنوز ابعاد و شیوه‌های فعالیت این حوزه مورد توجه و باور صندوق‌های دولتی قرار نگرفته است و بخش خصوصی آمادگی و آگاهی لازم برای چنین فعالیت‌هایی را نیافته است. گرم‌شدن این بازار و حضور گروه‌های مختلف سرمایه‌گذار در این حوزه، به کاهش ریسک ناشی از ابهام و کم‌رونق بودن این صنعت کمک خواهد کرد و راه‌های خروج برای سرمایه‌ها را متنوع خواهد ساخت. به‌علاوه، این صندوق‌ها هستند که باید در پی فعال‌سازی و سامان‌بخشی به دیگر انواع سرمایه‌گذاران حوزه نوپاها باشند. فعالیت یک یا دو صندوق در زمینه شبکه‌سازی سرمایه‌گذاران منفرد و حمایت از رویدادهایی که صاحبان ایده را با صاحبان سرمایه رویه‌رو آشنا کند به تحقق این مهم کمک خواهد کرد. پنهان نیست که کشور ما سرمایه انسانی بسیار بالا و ارزشمندی برای موفقیت در حوزه کارآفرینی به‌ویژه حوزه نوپاها دارد. بالای فراخ‌الحصیلات دانشگاهی ویژه در رشته‌های فنی، مهندسی و مدیریت و بازرگانی از سوی و دسترسی آسان و وسیع به نرم‌افزارها و فناوری‌های نوین، سطح قابل قبولی از دانش فنی و فناوریانه و دسترسی و کاربری رسانه‌های دیجیتال را رقم زده است. با این همه متأسفانه کشور از نظر سهولت و فضای کارآفرینی و قدرت ریسک جوانان و اعتمادبه‌نفس آنها برای آغاز کسب‌وکار جدید در رتبه جهانی بالای قرار ندارد. همچنین با وجود بالابودن توان آیدمپرنداری و جذابیت‌های این حوزه برای جوانان، سطح دانش مدیریت و بازاریابی و روحیه کار تیمی در میان جوانان مشتاق به کارآفرینی پایین است و به آموزش‌های متناسب و عملگر نیاز دارد. به نظر می‌رسد این نیروی عظیم جوانان کارآفرین است که با اقبال به این حوزه و پیگیری و جدیت می‌تواند شرایط را تغییر داند و زمینه رشد کسب‌وکارهای مبتنی بر ارائه آموزش‌ها و مشاوره‌های تخصصی در این حوزه را برای خود عملی کند. بخش سرمایه در نگاه جوانان کارآفرین به یکی از موانع جدی پیگیری ایده‌ها تبدیل شده است. آموزه‌های حوزه استارت‌آپ نشان می‌دهد که چنین نیست و این رشد اعتمادبه‌نفس و فعالیت نوپاها است که به ورود هرچه بیشتر سرمایه در کمک خواهد کرد. رشد و تقویت سرمایه‌گذاری در حوزه نوپاها نیازمند بالندگی اکوسیستم نوپاها، فراگیر شدن فرهنگ توجه به ایده و اقدام برای عملیاتی‌کردن آن در جامعه و سرانجام فعال‌شدن همه شیوه‌های سرمایه‌گذاری به‌ویژه فرشتگان سرمایه‌گذار و سرمایه‌گذاری جمعی به‌عنوان پشتیبانان نوپاها در مراحل کشت ایده و آغازین فعالیت و سرانجام فراهم شدن بستری برای خروج سرمایه‌گذار در مراحل پیشرفته‌تر از نوپا است برای این‌کار هریک از مجموعه‌های مؤثر بر فضای کسب‌وکار نوپا باید گام‌های مهمی بردارد.

پارهای از این گام‌ها نیازمند اهتمام و همکاری چندبخش مختلف با یکدیگر است؛ البته دولت‌ها نیز باید از فضای کسب‌وکارهای استارت‌آپی فاصله بگیرند و فقط به ساده‌سازی قوانین و مقررات دست بزنند؛ البته این قاعده مختص ایران نیست بلکه در کشورهای دیگر هم دولت‌ها از این فضا فاصله می‌گیرند تا نتایج بهتری حاصل شود.

توصیه آخر به کسانی است که می‌خواهند به این حوزه وارد شوند. برای اینکه بتوان یک استارت‌آپ را به نتیجه رساند باید اصول اولیه را مورد توجه قرار داد. اول انسجام تیمی است. برای اینکه یک سرمایه‌گذار کلان را جذب کنیم، باید انسجام تیمی داشت. یک استارت‌آپ با فعالیت یک تیم به نتیجه می‌رسد. دوم اینکه باید نیازهای بازار را در نظر گرفت. نباید به‌سمت محصولات رفت که بازاری برای آنها وجود ندارد. درواقع ارزش یک استارت‌آپ به محصولی است که در بازار عرضه می‌کند.

## شتاب‌دهنده‌ها حیات بخش اکوسیستم اقتصادی



مرتضی دانش  
کارشناس اقتصادی

۹۰ درصد استارت‌آپ‌ها در دنیا شکست می‌خورند و این چیز عجیبی نیست. در ادبیات استارت‌آپی برای توصیف فضای کسب‌وکار با استارت‌آپ‌ها از واژه «اکوسیستم» استفاده می‌کنیم. در اکوسیستم کارآفرینی بخش‌های مختلفی داریم. یک بخش، حمایت‌های دولتی است که بیشتر در حوزه ساده‌سازی قوانین و مقررات می‌تواند فضا را برای ظهور و بروز استارت‌آپ‌ها فراهم کند. بخش دیگر دانشگاه‌ها است که هرکدام در پی جذب ایده‌های برتر هستند. بخش دیگر شرکت‌های خدمات دهنده هستند که خدماتی نظیر ایجاد دفتر و محل کار و... را برای کارآفرینان ایجاد می‌کند. بخش دیگر نیز حمایت‌های مالی که VCها در این بخش قرار دارند و به شرکت‌های سرمایه‌گذاری جسورانه معروف هستند؛ البته در این بخش شرکت‌های شتاب‌دهنده نیز حضور دارند که بررسی و تحلیل ایده اولیه را برعهده دارند.

بحث اصلی درباره شتاب‌دهنده‌ها است زیرا این شرکت‌ها بررسی ایده‌ها را برعهده دارند و بهتر می‌توانند ایده را از قوه به فعل درآورند. ورود شتاب‌دهنده‌ها در مراحل ابتدایی یک ایده است و هنوز آن‌طور که باید و شاید شناخته نشده است. به بیان دیگر یک استارت‌آپ بعد از اینکه محصولی حداقلی قابل ارائه تولید کرد، شتاب‌دهنده به هم‌سازسازی محصول با بازار اقدام می‌کند. بعد از اینکه ایده سر و شکلی به خود گرفت، به یک شرکت سرمایه‌گذاری جسورانه سپرده می‌شود تا بتواند در سطح گسترده‌تری مشتری کسب کند.

اما نکته دیگر، خدماتی است که شتاب‌دهنده‌ها به تیم‌های استارت‌آپی می‌دهند. حمایت‌های مالی و معنوی از خدماتی است که به شرکت‌های نوپا می‌دهند؛ در اختیار قراردادن فضا، مربیگری و تحلیل بازار برای تیم متقاضی حضور در بازار و حمایت مالی حداقلی برای ادامه حیات تیم‌های استارت‌آپی. درواقع شرکت‌های نوپا در شتاب‌دهنده‌ها و در سایه حمایت‌های آنها رشد می‌کنند پس لزوم توجه و حمایت از شرکت‌های شتاب دهنده بسیار مهم و ضروری است.

نکته بعدی این است که چه حوزه‌هایی برای سرمایه‌گذاران کلان جذاب است. بیشتری حوزه‌ای که سرمایه‌گذاران را به خود اختصاص می‌دهد، زمینه‌های فعالیتی مرتبط با اینترنت است. هوشمندسازی در کشور را به افزایش است و از همین‌رو فعالیت‌هایی که به‌نوعی با اینترنت سروکار دارد، بسیار مهم است. مانند فروشگاه‌های آنلاین و هر چیزی که سهولتی در زندگی روزمره و احتیاجات افراد ایجاد کند. حوزه جذاب بعدی، سلامت است. استارت‌آپی‌هایی که به نوعی به این حوزه مربوط هستند به‌دلیل اینکه مستقیماً با سلامت و طول عمر افراد در ارتباطند، جذابیت‌های زیادی دارند. حوزه دیگر، رباتیک و اینترنت اشیا است. نکته دیگری که باید به آن توجه کرد، این است که به‌دلیل تازگی بازار استارت‌آپی در کشور، شرکت‌های بزرگ به اکوسیستم استارت‌آپی وارد نمی‌شوند. این بازار با وجود فرصت‌های بسیار زیادی که در خود دارد، همچنان جای خالی یک شرکت بزرگ در بازار کارآفرینان آن احساس می‌شود.

در اکوسیستم آمریکا شتاب‌دهنده‌ها بازار و کسب‌وکار به فعالیت‌های شرکت‌های نوپا ارائه می‌دهند درحالی‌که به‌دلیل تازگی فضای استارت‌آپی در کشور، شرکت‌های بزرگ مخاطرات حضور را نمی‌پذیرند و از طرف دیگر، برخی شتاب‌دهنده‌ها نیز در تب‌وتاب گرایش مردم به شرکت‌های نوپا شکل گرفته‌اند. به‌همین خاطر برخی ایده‌ها به شکست منجر می‌شوند.



عکس: رضا حبیبی / وقایع اتفاقیه

## جغرافیای پول آفرینی در دستان تکنولوژی است

# ایده‌ها بسیار؛ شتاب‌دهنده‌ها اندک

آویده علم جمیلی  
خبیرنگار گروه اقتصادی

چند سالی است که به‌دنبال رسیدن به سطحی از توسعه‌یافتگی هستیم و دم از وابستگی کمتر به نفت می‌زنیم اما به واقع کشورهای توسعه‌یافته و صنعتی، چگونه به این میزان توسعه‌یافتگی رسیده‌اند؟ با مطالعه تاریخ اقتصادی و سیاسی کشورها در می‌یابیم که هیچ‌کسوری از روز اول توسعه‌یافته به‌وجود نیامده بلکه پذیرش ریسک‌ها و تبدیل تهدید به فرصت سبب شده کشورها مسیر توسعه‌یافتگی را بهتر طی کنند. یکی از مثال‌های خوب در این زمینه، کشور کره‌جنوبی است. «سنگفرش هر خیابان از طلاست» عنوان کتابی است که «کیم وو چونگ» بنیانگذار شرکت «دوو» نوشت. در مقدمه این کتاب که خطاب به کارآفرینان و جوانان است، آمده «کره در سال‌های ۱۹۵۰ تا ۱۹۵۳ جنگ خانمان‌سوزی را تجربه کرد؛ جنگی که از تمامی این شبه‌جزیره تنها مخروطی‌ای بر جای گذاشت اما عزم راسخ دولت کره بعد از جنگ با همکاری صنعتگران کارآفرینان و مردم برای بازسازی اقتصاد و ایجاد امکانات جدید موجب شکوفایی کره مدرن امروز و صنعتی‌شدن آن شد. در این چند خط، سهم کارآفرینان و مردم برای فرار از هرگونه چالش اقتصادی بیش‌ازپیش نمایان است. کارآفرین‌هایی که یک ایده کوچک را به شرکتی بزرگ تبدیل کرده‌اند و حتی به‌عنوان شرکت‌هایی مطرح می‌شوند که میلیاردها دلار ارزش دارند؛ در نیمه دوم سال ۲۰۱۵ «اکونومیست» در گزارش خود آمار از تحولات ایجادشده در ارزش دلاری شرکت‌هایی که به آنها نوپا یا به عبارت بهتر استارت‌آپ می‌گویند ارائه داد. طبق معمول شرکت‌هایی مانند گوگل فیس‌بوک، توییتر رتبه‌های برتر را از آن خود کرده بودند.

### دانش، محور اصلی توسعه

در سال‌های اخیر توجه به اقتصاد مبتنی بر دانش و فناوری به یکی از موضوعات مورد بحث در محافل مختلف اقتصادی مبدل شده است. تغییرات شدید فناوری موجب رقابت بین بنگاه‌های اقتصادی برای ماندن در بازار می‌شود. استارت‌آپ‌ها یکی از مهم‌ترین فعالیت‌های اقتصادی هستند که توان بالقوه تبدیل‌شدن به شرکت‌های بزرگ را دارند و حتی در شرایط سخت اقتصادی نیز می‌توانند ارزش‌افزوده‌ای برای کشور داشته باشند.

اما در این راه مخاطراتی نیز وجود دارد که منجر به شکست یک ایده استارت‌آپی می‌شود مانند قوانین دست‌وپاگیر دولتی و فضای کسب‌وکار کشور؛ البته در مسیر شکست فقط قوانین دست‌وپاگیر و نبود حمایت‌های دولتی نیست که منجر به زیان به استارت‌آپ‌ها می‌شود. بررسی‌ها نشان می‌دهند خوشبینی بیش از حد مدیران استارت‌آپ در مورد پیش‌بینی هزینه‌ها و نبود دیدگاه اقتصادی مناسب در میان سرمایه‌گذاران و فعالان حوزه کسب‌وکار می‌تواند از مهم‌ترین دلایل شکست استارت‌آپ در کشور باشد. یکی از مهم‌ترین دلایلی که باعث می‌شود بسیاری از استارت‌آپ‌ها به نتیجه نرسند یا نیمه‌های راه بینندگان‌شان آنها را رها کنند، نبود سرمایه مناسب است؛ مشکلی که چندسالی است با راه‌اندازی شرکت‌های جدیدی با عنوان «شتاب‌دهنده» در حال حل‌شدن است.

شتاب‌دهنده‌ها، یک مدل سرمایه‌گذاری برای راه‌اندازی کسب‌وکارهای نوپا، شرکت‌های کوچک با پتانسیل رشد بلندمدت است. این نوع سرمایه‌گذاری منبع

بسیار مهمی برای راه‌اندازی کسب‌وکارهایی است که کوچک‌تر از آن هستند که بتوانند به بازار سرمایه یا بانک‌ها دسترسی داشته باشند. شتاب‌دهنده‌ها، درواقع شرکت‌هایی هستند که پول سرمایه‌گذارانی که به‌دنبال داشتن سهام در کسب‌وکارهای نوپا و کسب‌وکارهای کوچک و متوسط هستند و پتانسیل رشد بالایی دارند را با ایجاد پرتفوی مدیریت می‌کنند.

### استارت‌آپ‌های منطقه‌ای درآمدرزایی تضمینی

حسین آجرلو، مدیر وب‌سایت «بیاتخفیف» معتقد است ایده‌هایی می‌تواند سرمایه‌گذاری‌های کلان میلیاردری جذب کند که قبلاً مراحل پیش‌شتاب‌دهندگی‌اش را انجام داده باشد. آجرلو در گفت‌وگو با «وقایع اتفاقیه» گفت: «شتاب‌دهنده‌ها انواع مختلفی دارند؛ برخی به حمایت‌های فیزیکی مانند ایجاد دفتر کار می‌پردازند و برخی دیگر حمایت‌های مالی می‌کنند. در مرحله شتاب‌دهندگی مبلغی بین

۲۰ تا ۵۰ میلیون به شرکت نوپا تعلق می‌گیرد تا ایده به کسب‌وکار تبدیل شود. بعد از اینکه مراحل شتاب‌دهندگی طی شد و ایده توانست از فیلترهای موجود رد شود، شرکت‌های سرمایه‌گذاری جسورانه یا VCها به صحنه وارد می‌شوند و حتی ممکن است چند میلیارد روی یک ایده سرمایه‌گذاری کنند اما سرمایه‌گذاری‌های میلیاردری روی ایده‌هایی انجام می‌شود که مراحل پیش‌شتاب‌دهی‌شان را طی کرده باشند زیرا این کسب‌وکارها بررسی شده و مورد تایید قرار گرفته‌اند.

آجرلو مرحله‌ای که یک استارت‌آپ باید برای رسیدن به موفقیت طی کند را این‌گونه توضیح داد: «برای شروع یک کسب‌وکار نوپا نیاز به ایده و تیم است. بعد از اینکه کار در حد ابتدایی جلو رفت و مورد بررسی اعضای تیم قرار گرفت و به این نتیجه رسیدند که می‌توان ایده را به مرحله اجرایی رساند، برای تأمین منابع مالی اولیه به سراغ شرکت‌های شتاب‌دهنده می‌روند. اگر ایده مورد تایید بود، مراحل پیش‌شتاب‌دهندگی‌اش طی می‌شود مانند تأمین دفتر و لوازم اولیه برای شروع جدی کار. بعد از اینکه ایده در شهر یا منطقه‌ای شناخته شد، شرکت‌های سرمایه‌گذاری جسورانه وارد می‌شوند».

او در ادامه گفت: «گمان نمی‌کنم شتاب‌دهنده‌های داخل کشور بیشتر از ۲۵ شرکت باشند. شتاب‌دهنده‌ها انواع مختلفی دارند؛ برخی‌شان دولتی است مانند شتاب‌دهنده‌های دانشگاه‌ها و سازمان‌های دولتی که در این نوع شتاب‌دهنده‌ها، کسب‌وکارهایی راه‌اندازی می‌شود که در راستای منافع شرکت‌ها و شتاب‌دهنده‌های خصوصی هستند».

آجرلو درباره ایده‌هایی که برای سرمایه‌گذاران جذاب است، گفت: «ایده‌هایی جذاب است که اگر فکر است یک میلیارد سرمایه‌گذاری انجام شود، عدد بالاتری برگشت سرمایه داشته باشد. ایده‌ها می‌تواند مختلف باشد. مثلاً ایده‌ای ظرف یک سال به نتیجه بهتری می‌رسد و برخی دیگر تا چهار سال آینده در کشور شناخته می‌شود، او در پایان درباره ورود به بازار استارت‌آپ گفت: «در دو سال اخیر تب‌وتاب استارت‌آپی در کشور بالا گرفته و همه فکر می‌کنند کار ساده‌ای است اما برنکردن یک مغازه راحت‌تر از ترغیب کردن مردم به برنکردن یک اپلیکیشن است. باوجود برخی مخاطرات برای استفاده از اپلیکیشن‌ها، اعتمادسازی در این حوزه زمان‌بر است. به‌همین دلیل برای راه‌اندازی یک اپلیکیشن باید حتماً مطالعه داشت و نمونه‌های مشابه خارجی و رقیب در داخل را باید با دقت بررسی کرد. بعد از اینکه بازار به‌درستی تحلیل شد، حتماً به سراغ شتاب‌دهنده بروند». آجرلو درباره اینکه آیا استارت‌آپ در کشور می‌تواند متقاضی داشته باشد، گفت: «گرایش به هوشمندسازی در کشور به‌شدت بالا رفته به‌طوری‌که در روستاها هم خریدهای اینترنتی انجام می‌شود و به‌همین دلیل فعالیت‌های استارت‌آپی می‌تواند به نتایج خوبی برسد. استارت‌آپ‌های تخصصی منطقه‌ای نیز بسیار مهم هستند. اگر کسی در شهرهای بزرگ نیست، می‌تواند با یک استارت‌آپ محلی، کسب‌وکار با بازدهی خوب ایجاد کند. مثلاً در مشهد یک استارت‌آپ به تولید و فروش زعفران پرداخته که توانسته جذب خوبی در بازار داشته باشد».

او در ادامه گفت: «بهتر است به جای شعارهای حمایت از تولید داخلی، تبلیغاتی برای شناساندن استارت‌آپ‌ها صورت بگیرد».

### فشرده سخن

استارت‌آپ‌ها مزیت‌هایی دارند که ذهن هر کسی را به خود مشغول می‌کند؛ کم‌بودن هزینه اولیه سرمایه‌گذاری عدم نیاز به فضای فیزیکی خاص و ایجاد یک کسب‌وکار با نفقات کم از جمله مزیت‌های ایجاد کسب‌وکارهای نوپاست اما اگر برترین استارت‌آپ‌های جهان از نظر ارزش دلاری را بررسی کنیم، پروض است که این استارت‌آپ‌ها در فضایی (منطقه جغرافیایی) شکل گرفته‌اند که سرمایه‌گذاری روی کسب‌وکارهای نو بسیار شایع است درحالی‌که سرمایه‌گذاری در فضای استارت‌آپی در کشور با مشکلات عدیده‌ای مواجه است و عملاً جای خالی شرکت‌های بزرگ حمایتی در کشور بسیار حس می‌شود. حال اینکه اگر حمایت‌های مختلفی مانند ورود سرمایه‌گذاران متخصص و ساده‌سازی قوانین و مقررات را چاشنی کار استارت‌آپ‌ها کنیم بدون شك شاهد تحول شگرفی در این‌زمینه خواهیم بود اما همچنان باوجود فرصت‌هایی که فضای استارت‌آپی دارد و حتی می‌تواند در سیکل‌های تجاری نیز موفق باشد لزوم حمایت از آنها بیش‌ازپیش حس می‌شود.

شتاب‌دهنده‌های برتر جهان	
کشور	نام شرکت
آمریکا	۵۰۰ Startups
آمریکا	Y Combinator
آمریکا	Ameren
آمریکا	Angelpad
آمریکا	Muckerlab
آمریکا	Techstars
آمریکا	Alchemist
ایتالیا	Amplify
آمریکا	Dreamit
آمریکا	StartX
شتاب‌دهنده‌های ایرانی	
ایران	آواتک
ایران	دی‌موند
ایران	مپس

### بدون تپتیر

حامد سلطانی‌زاد مدیرعامل بورس کالای ایران: «بورس کالای ایران در ۱۰ ماه امسال، سهم ۴۸ درصدی از ارزش کل معاملات بازار سرمایه را به خود اختصاص داده است» | ایسنا

عباس آخوندی، وزیر راه‌وشهرسازی با اعلام اینکه توسعه با خود امنیت به‌همراه می‌آورد توسعه شبکه ریلی را از هر حیث ضروری دانست | اقتصاد آنلاین

ولی‌الله سیف، رییس‌کل بانک مرکزی: «فروش اوراق گواهی سپرده ریالی با استقبال قابل‌توجهی رویه‌رو بوده است» | ایرنا