

# نگاه

آینده‌نگر بررسی می‌کند:

## بی‌مه‌ری سرمایه‌گذاران به استارت‌آپ‌ها

رقم سرمایه‌گذاری جسورانه در اکوسیستم استارت‌آپ‌های ایرانی در مقایسه با دیگر کشورها بسیار پایین است. چه ترکیبی از سرمایه‌گذاران در این اکوسیستم نقش آفرینی می‌کنند و جذب سرمایه استارت‌آپ‌ها چگونه انجام می‌شود؟



۷۵۰ میلیارد تومان قیمت یک برج در منطقه یک تهران است و سهم اندک استارت‌آپ‌های ایرانی از پول‌هایی است که کمتر به اکوسیستم نوآوری توجه نشان می‌دهند.

## سرمایه‌های ایرانی جسارت ندارند؟

کمتر از یک مشت دلار برای استارت‌آپ‌های ایرانی

### زینب کوهیار

دبیر بخش نگاه

#### چرا باید خواند:

استارت‌آپ‌های ایرانی

قرار است زندگی

را برای شما راحت

کنند اما اوضاع جذب

سرمایه آن‌ها اصلاً

خوب نیست.

# ۲۵

میلیون دلار

کل سرمایه‌گذاری  
خطرپذیر در سال  
۹۹ در ایران

# ۳۰

میلیون دلار

جذب سرمایه  
یک استارت‌آپ  
پاکستانی در سال  
۲۰۲۱ در یک دوره

با احتساب قیمت ۳۰ هزار تومان برای هر دلار، ۷۵۰ میلیارد تومان به زحمت معادل ۲۵ میلیون دلار است. ۲۵ میلیون دلاری که براساس تازه‌ترین گزارش‌ها از سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر در اکوسیستم استارت‌آپی ایران، سهم کسب و کارهای نوپا از جریان جذب سرمایه در کشور در سال گذشته بوده است. این درحالی است که در هندوستان، در سال ۲۰۲۰، که سال خوبی برای استارت‌آپ‌های هندی نبود، ۹،۳ میلیارد دلار سرمایه خارجی جذب شده و در سال ۲۰۱۹، سهم استارت‌آپ‌های هندی از مجموع سرمایه‌های جذب شده ۱۴،۵ میلیارد دلار بود.

در سال ۲۰۲۱، یک استارت‌آپ پاکستانی تجاری به اسم بازار، از سرمایه‌گذاران منطقه‌ای و بین‌المللی ۳۰ میلیون دلار سرمایه جذب کرد که تنها ۵ میلیون دلار از کل سرمایه‌گذاری خطرپذیر در استارت‌آپ‌های ایرانی در سال ۹۹ بیشتر است. در جهان رمزارزها یک استارت‌آپ هنگ‌کنگی به اسم امیر در سال ۲۰۱۹، ۲۸ میلیون دلار سرمایه جذب کرد و یک استارت‌آپ دیگر در حوزه ارزهای دیجیتال به نام بابل فاینانس، در ماه می سال جاری میلادی اعلام کرد از موسسات مالی ۴۰ میلیون دلار سرمایه جذب کرده است.

اما در ایران چه خبر است؟ در آذرماه سال گذشته که هنوز هیجان سرمایه‌گذاری در بورس اوراق بهادار تهران فروکش نکرده بود، تنها در یک روز ۷۵۰ میلیارد تومان سرمایه حقیقی وارد بازار شد. در سال ۹۹ میانگین ارزش معاملات روزانه بورس در ایران به طور تقریبی ۵ برابر این رقم بود. ۷۵۰ میلیارد تومان قیمت یک برج در منطقه یک تهران است و سهم اندک استارت‌آپ‌های ایرانی از پول‌هایی است که کمتر به اکوسیستم نوآوری توجه نشان می‌دهند.

گزارش‌های رسمی از انجمن سرمایه‌گذاری خطرپذیر و پایگاه داده‌های راستا در حوزه استارت‌آپ‌ها نشان می‌دهد در نیمه نخست سال ۱۴۰۰، ۳۰ سرمایه‌گذاری خطرپذیر در اکوسیستم استارت‌آپی ایران انجام شده است. راستا می‌گوید به طور کلی در طول سال‌های اخیر بیش از ۸۲۷ سرمایه‌گذاری مراحل اولیه در حدود ۷۰۰ استارت‌آپ و کسب و کار انجام شده است و بیش از ۱۳ درصد از این استارت‌آپ‌ها هم‌اکنون غیر فعال است. از بیش از ۸۰۰ سرمایه‌گذاری انجام شده توسط سرمایه‌گذاران، بیشترین سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌های حوزه خرید بوده است و حدود ۶۰ درصد سرمایه‌گذاری‌های انجام شده در ۴ حوزه خرید، کسب و کار، خدمات مالی و رسانه و سرگرمی بوده است. سرمایه‌گذاری‌های نیمه نخست سال ۱۴۰۰، بیشتر در حوزه‌های هوش مصنوعی، کسب و کار و خدمات مالی انجام شده است.

### ترکیب سرمایه‌گذاران

در شرایطی که تحریم و بی‌ثباتی‌های اقتصاد کلان پای سرمایه‌گذاران خارجی را از فضای کسب و کار ایران و اکوسیستم استارت‌آپی‌اش بریده، ترکیب سرمایه‌گذاران در کسب و کارهای نوپای ایرانی محدود به سرمایه‌گذاران بخش خصوصی و نهادهای عمومی شده است. اما آمارها نشان می‌دهد با وجود حجم عظیم سرمایه در صنایع و کسب و کارهای متقدم ایرانی، کار از همیشه برای کسب و کارهای نوپا در جذب سرمایه سخت‌تر است. سرمایه‌های خرد به دلیل شرایط تورمی از همیشه احتیاط بیشتری به خرج می‌دهند و در غیاب سرمایه‌های خصوصی و خرد، اکوسیستم استارت‌آپی بیش از همیشه به بودجه صندوق‌های دولتی و گروه‌های سرمایه‌گذار وابسته به نهادهای حاکمیتی وابسته می‌شود.

### چرا سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌ها مهم است؟

استارت‌آپ، کسب و کاری است که با کمک فناوری، فرآیندهای پیچیده را ساده، زمان انجام کارها را کوتاه و مشکلات را حل می‌کند. اما توسعه کسب و کارهای نوپای استارت‌آپی برای اقتصادها و سیاست‌گذاران معانی متعدد و مهمی دارد. توسعه فرصت‌های شغلی، حفظ نخبگان در کشورها، بهبود کارایی صنایع قدیمی و به‌روزرسانی انواع خدمات و محصولات بعضی از این معانی است. براساس آمارهای پیش از همه‌گیری کرونا، تا سال ۹۸، تراکنش مالی استارت‌آپ‌های حوزه گردشگری به ۱۳۰ هزار میلیارد تومان رسید و پس از همه‌گیری، استارت‌آپ‌های بسیاری در زمینه خدمات سلامت و پزشکی وارد عمل شدند تا به عبور کشور از این بحران کمک کنند. اما امروز پرسش‌های بسیاری درباره یکی از مهم‌ترین ارکان توسعه اکوسیستم استارت‌آپی یعنی سرمایه وجود دارد.

آیا این سرمایه‌گذاری صندوق‌های عمومی در اکوسیستم استارت‌آپی ایران کمک‌کننده است؟ آیا رقابتی در سرمایه‌گذاری در اکوسیستم استارت‌آپی ایران بین بخش خصوصی و نهادهای عمومی شکل گرفته است؟ آیا در شرایط کنونی اقتصاد کشور، اکوسیستم استارت‌آپی ایران می‌تواند به جذب سرمایه بیشتر از بازیگران عرصه سرمایه‌گذاری خطرپذیر امید ببندد؟ آیا بخش خصوصی که با انواع چالش‌های ناشی از بی‌ثباتی اقتصاد کلان درگیر است، به سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌ها رغبتی نشان می‌دهد؟ چه موانعی در مسیر ارتباط سرمایه‌گذاران بخش خصوصی و موسسان استارت‌آپ‌ها قرار دارد؟ شرایط جذب سرمایه از شرکت‌های بخش خصوصی برای موسسان استارت‌آپ‌ها چگونه است و در مراحل مختلف جذب سرمایه چه می‌گذرد؟

# ۹،۳

میلیارد دلار

سرمایه جذب شده  
در استارت‌آپ‌های  
هندی در سال  
۲۰۲۰

بزرگترین آسیبی که یک سرمایه‌گذار می‌تواند به یک استارت‌آپ وارد کند این است که سرعت را از کار استارت‌آپی بگیرد. در این شرایط تصمیم‌ها در طولانی‌ترین زمان ممکن گرفته می‌شود که واقعاً آزاردهنده است.

گفت‌وگوی آینده‌نگر با احمد طاهر خانی، موسس «هوم کا»

## پول همه چیز نیست

سرمایه‌گذاری خوب است که سرعت کار را نگیرد



استارت‌آپ «هوم کا» به تازگی موفق به جذب سرمایه شده است. احمد طاهر خانی، موسس هوم کا در گفت‌وگو با آینده‌نگر درباره فرایند جذب سرمایه، سرمایه‌گذار خوب و سرمایه‌گذار بد گفته است. به گفته طاهر خانی، پول همه چیز نیست بلکه بینش و رویکردهای سرمایه‌گذار هم برای استارت‌آپ‌ها اهمیت دارد. او هم چنین در این گفت‌وگو به فقر دانش و تخصص در حوزه منتورشیپی استارت‌آپ‌ها اشاره می‌کند.

■ هوم کا از اردیبهشت ماه سال ۹۹ کارش را آغاز کرده است. در آبان ماه امسال نخستین جذب سرمایه پس از سرمایه‌گذاری در هوم کا از گروه سرمایه‌گذاری لیان و سرمایه‌گذاری مکث انجام شده است. فکر می‌کنم به طور تقریبی ۱۸ ماه پس از جذب سرمایه‌گذاری از شتاب‌دهنده هلثیو از گروه‌های سرمایه‌گذاری سرمایه گرفتید. به عنوان پرسش نخست کمی درباره هوم کا و مسیری که طی کرده برایمان بگویید و اینکه در این بازه زمانی، یعنی فاصله چند ماه بین جذب سرمایه بذری و سرمایه دور اول، هوم کا چه مسیری را پشت سر گذاشت؟

ایده اولیه هوم کا به گردشگری سلامت مربوط بود. پس از اتفاق‌هایی که در سال ۹۸ رخ داد و محدودیت ورود گردشگران خارجی به کشور، شانس ما برای جذب سرمایه به صفر رسید. حتی همین امروز هم استارت‌آپ‌های گردشگری شرایط سختی دارند، چه برسد به آن روزها که سطح ابهام آینده بر روند مذاکرات جذب سرمایه اثر می‌گذاشت. باتوجه به این شرایط ما برنامه دوم را پیاده کردیم که همان مراقبت از سالمندان در منزل بود، اما همزمان حوزه سلامت را هم رصد می‌کردیم. در نهایت از خدمات مراقبت از سالمندان فاصله گرفتیم و به خدمات بیماری‌های کرونا نزدیک شدیم. در اردیبهشت‌ماه سال ۹۹ هم سرمایه بذری جذب کردیم.

■ جذب سرمایه بذری برای هوم کا با توجه به شرایط خاصی که در آن زمان کشور داشت، آسان انجام شد؟ یعنی به دلیل همه‌گیری کرونا و نیاز خاص جامعه به خدمات استارت‌آپی مثل شما، هوم کا خیلی مورد استقبال بود؟

ببینید، به طور کلی جذب سرمایه چالش‌برانگیز است و حتی در مرحله بذری هم راحت نیست. سرمایه‌گذار به جوانب مختلف کار و پیشینه گروه نگاه می‌کند و موضوعات بسیاری مورد توجه قرار می‌گیرد. ما در مرحله بذری ۳۰۰ میلیون تومان سرمایه گرفتیم در حالی که تا آن زمان تنها برای بالا آمدن سایت هوم کا ۷۰ میلیون تومان هزینه کرده بودیم. در این مسیر فقط به رقم زدن اتفاق‌های خوب امید داشتیم و اینکه بالاخره سرمایه بهتری و بیشتری می‌گیریم. همه فکر ما این بود که با توجه به استراتژی که انتخاب کردیم روی خدمات ویژه کرونا که نیاز جامعه است، تمرکز کنیم. ما همه انرژی‌مان را در همین بخش گذاشتیم و باعث شد نسبت به رقبای برتری پیدا کنیم.

■ یکی از مهم‌ترین گلابه‌های موسسان استارت‌آپ‌ها که در مسیر جذب سرمایه و مذاکره با سرمایه‌گذاران قرار می‌گیرند، تضمین‌ها و وثایقی است که سرمایه‌گذاران می‌خواهند. نظر شما در این باره چیست؛ نظر و البته تجربه شما؟

به هر حال هر قراردادی که بسته می‌شود، شرایطی دارد و محدودیت‌هایی در نظر گرفته می‌شود اما محدودیت‌هایی که ما در برخورد با سرمایه‌گذاران داشتیم،

محدودیت‌های خارج از عرف بازار کنونی و متفاوت از محدودیت‌های شرکت‌های دیگر نبود. شرط سرمایه‌گذاران برای ما شرط‌های مرسوم بود که به نظر ما عجیب نمی‌آمد. البته در مرحله جذب سرمایه بذری به موسسان استارت‌آپ خیلی سخت می‌گذرد، چراکه هیچ عایدی برای موسس‌ها در نظر نمی‌گیرند و شتاب‌دهنده‌ها مقاومت می‌کنند و حقوق مناسبی به موسس نمی‌دهند. موسس‌ها به این دلیل که به طور معمول پیش از سرمایه‌گذاری بذری از جیب خرج کردند، انتظار دارند بعد از جذب سرمایه حقوق بگیرند. اما زمانی که حقوق نمی‌گیرند و در تنگنای مالی قرار می‌گیرند، انگیزه‌شان کم می‌شود. این شرایط زمانی چالش‌برانگیزتر می‌شود که همه انرژی و وقتتان را روی کارتان بگذارید. یعنی نمی‌توانید یک شغل دیگر داشته باشید و بعد همزمان کارهای استارت‌آپ را هم پیش ببرید. اگر هیچ پشتوانه‌ای نداشته باشید، شرایط برای شما سخت‌تر خواهد شد. به طور معمول مرحله جذب سرمایه بذری از شتاب‌دهنده‌ها تا جذب سرمایه در دور بعدی یک سال طول می‌کشد و این یک سال، برای کسانی که پشتوانه مالی قوی ندارند، آسان نمی‌گذرد.

■ تجربه شما در هوم کا در این زمینه چطور بود؟ ماهیچ راهی جز ادامه مسیر نداشتیم و خوشبختانه در سال نخست کار به دلیل شرایط خاص بازار به درآمد رسیدیم. تلاش کردیم بر هر خدماتی مربوط به بیماری‌های کرونا تمرکز کنیم مثل آزمایش خون، خدمات پزشکی و... با این ایده و البته سابقه کسب درآمد سریع سرمایه‌گذاران رفتیم.

■ در هوم کا برای جذب سرمایه جلسه‌های زیادی برگزار کردید و با سرمایه‌گذاران زیادی مذاکره کردید؟

برای جذب سرمایه بذری، از سرمایه‌گذار دوم سرمایه را گرفتیم. مبلغ پیشنهادی سرمایه‌گذار اول برای ما جذاب نبود. برای جذب سرمایه در دور دوم، به دلیل سابقه خوبی که داشتیم، سرمایه‌گذاران سریعاً ما آمدند. با ۳ یا ۴ سرمایه‌گذار صحبت کردیم که همه خوب بودند و در نهایت از یکی از سرمایه‌گذاران که شرایط بهتری داشت، سرمایه جذب کردیم.

■ وقتی از شرایط خوب سرمایه‌گذار برای موسس استارت‌آپ صحبت می‌کنیم یعنی به طور مشخص چه شرایطی؟ کدام سرمایه‌گذار خوب است و نسبت به دیگری ارجحیت دارد؟ ذهنیت من این است که بیشتر مسئله برای استارت‌آپ‌ها و موسسانشان پول است.

شاید این جمله من کلیشه‌ای به نظر برسد اما پول همه چیز نیست. سرمایه‌گذار خوب با شرایط خوب، لزوماً سرمایه‌گذاری نیست که مبلغ بالایی را به استارت‌آپ‌ها پیشنهاد کند. مسئله دیگری هم وجود دارد که آورده غیرنقدی سرمایه‌گذار است مثل بینش

## نکته‌هایی که باید بدانید

▲ **سرمایه‌گذار خوب** با شرایط خوب، لزوماً سرمایه‌گذاری نیست که مبلغ بالایی را به **استارت‌آپ‌ها** پیشنهاد کند. مسئله دیگری هم وجود دارد که آورده **غیر نقدی** سرمایه‌گذار است مثل **بینش سرمایه‌گذار**، **فکر و ذهنیت** او درباره کار و **منابع انسانی و شبکه‌ای از ارتباطات** سرمایه‌گذار که می‌تواند به خلق ارزش‌های بیشتر کمک کند.

▲ در مرحله **جذب سرمایه‌پذیری** به موسسان استارت‌آپ خیلی سخت می‌گذرد، چرا که هیچ عایدی برای موسس‌ها در نظر نمی‌گیرند و **شتاب‌دهنده‌ها** مقاومت می‌کنند و حقوق مناسبی به موسس نمی‌دهند

▲ به نظر من منافع سرمایه‌گذار **از سرمایه‌گذاران بخش خصوصی** بیشتر است با اینکه محدودیت منابع دارند و شاید نتوانند در دوره‌های متوالی از نظر سرمایه‌ای استارت‌آپ را حمایت کنند.

▲ چندصد **شتاب‌دهنده** در کشور داریم، شتاب‌دهنده‌هایی که ادعا می‌کنند استارت‌آپ استود یوانند. اما به واقع این شتاب‌دهنده‌ها چه می‌کنند؟ چه چیزی را می‌خواهند به موسسان **استارت‌آپ‌ها** یاد بدهند و مهم‌تر اینکه رزومه آن‌ها چیست؟ شاید تعداد **شتاب‌دهنده‌های ایرانی** با عملکرد مناسب و رزومه خوب به **کمتر از انگشتان یک دست** برسد.

خاصی مثل صنایع سنگین زیاد است اما میانگین سنی صاحبان و مدیران این صنایع بیش از ۵۰ سال است. آن‌ها به راحتی با فضای اکوسیستم استارت‌آپی اخت نمی‌شوند و تا زمانی که این اکوسیستم به آن‌ها شناسانده نشود، سرمایه‌شان را در قالب صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه برای حمایت از استارت‌آپ‌ها و سرمایه‌گذاری در آن‌ها به کار نمی‌گیرند. در این شرایط که ما از نظر سرمایه‌های ضعف جدی داریم، رویکردهایی که فضای کاریکاتوری در اکوسیستم را تقویت می‌کند، بین صاحبان سرمایه‌های بزرگ در کشور و استارت‌آپ‌ها فاصله بیشتری ایجاد می‌کند. بر خوردهای غیر حرفه‌ای به اکوسیستم ضربه می‌زند و اعتماد صاحبان سرمایه را به این فضا سلب می‌کند. در صنایع سنگین، زمانی که بازدهی از حدی بالاتر برود، این تمایل وجود دارد که صاحب صنعت، فضاهای دیگر مثل اکوسیستم نوآوری و استارت‌آپی را تجربه کند اما آیا در کنار این صنایع متخصص به اندازه کافی داریم تا به تزریق نوآوری در این صنایع کمک کند؟ برای مثال اگر شرکت فولاد یک شتاب‌دهنده راه‌اندازی کند و در استارت‌آپ‌های زمینه تخصصی‌اش سرمایه‌گذاری کند، آیا تخصصی که بتواند خدمات شتاب‌دهی را به سرانجام برساند، وجود دارد؟ به نظر من باید به تعداد شتاب‌دهنده‌هایی که در کشور داریم، کارآفرین یا منتورشیپ داشته باشیم تا از شتاب‌دهنده‌ها فقط یک اسم نبینیم بلکه کار ببینیم. زمانی که تخصص کافی در این زمینه وجود ندارد و کسی درباره خدمات شتاب‌دهندگی آموزش ندیده، محصول شتاب‌دهنده به کارهای کم‌کیفیت و بی‌سرانجام محدود می‌شود. وقتی هیچ درکی از مفهوم شتاب‌دهندگی و فعالیت استارت‌آپی وجود ندارد، چطور یک شتاب‌دهنده می‌خواهد به کارآفرینان و موسسان استارت‌آپ‌ها کمک کند. به نظر من ما در این بخش ضعف جدی از نظر دانش داریم. علاوه بر این، به حرکتهای نمایشی و شعارگونه هم مبتلا هستیم که صاحبان سرمایه را بیشتر می‌ترساند و از اکوسیستم دور می‌کند. اکوسیستم استارت‌آپی ایران یعنی مجموعه استارت‌آپ‌ها، شتاب‌دهنده‌ها و صندوق‌ها هرچه در مسیر شفافیت بیشتر حرکت کند، آینده روشن‌تری دارد. با طرح ادعای اینکه یک نهاد یا بنیادی شتاب‌دهنده یا سرمایه‌گذار است و در نهایت آورده‌های جز پول نقد ندارد به جایی نمی‌رسیم. حتی در مجموعه‌هایی مثل صندوق نوآوری و شکوفایی که وابسته به ریاست جمهوری است هم دیدیم که صرفاً پول تقسیم می‌شود و البته آن هم به نوعی که جز تعداد معدودی از آن بهره‌مند نمی‌شوند. هرچند در صندوق می‌گویند چند میلیارد تسهیلات به استارت‌آپ‌ها داده شده اما معلوم نیست کدام استارت‌آپ این پول‌ها را گرفته است. ■

سرمایه‌گذار، فکر و ذهنیت او درباره کار و منابع انسانی و شبکه‌ای از ارتباطات سرمایه‌گذار که می‌تواند به خلق ارزش‌های بیشتر کمک کند. آورده‌های غیرنقدی سرمایه‌گذار است که زمینه بهتر دیده شدن و بیشتر شناخته شدن استارت‌آپ‌ها را فراهم می‌کند. هولدینگ مکث و هلثیو که ما از آن‌ها سرمایه‌گذار جذب کردیم سابقه سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌های حوزه سلامت و بیمه را دارند و این یعنی آن‌ها فضای کار ما را می‌فهمند و این درک مشترک اهمیت بسیاری دارد.

■ غیر از گروه‌های سرمایه‌گذاری که متعلق به شرکت‌های بخش خصوصی‌اند، یک سرمایه‌گذار دیگر هم در اکوسیستم استارت‌آپی ایران نقش آفرینی می‌کند که همان شرکت‌های وابسته به نهادهای حاکمیتی‌اند. نقدینگی آن‌ها هم مناسب است. شاید در جذب سرمایه شرایط را به استارت‌آپ‌ها آسان‌تر هم بگیرند. شما چه نظری در این باره دارید؟

سرمایه‌گذاری‌هایی که وابسته به نهادهای حاکمیتی‌اند، پول‌های خوبی دارند و سرمایه‌گذاری‌هایی هم انجام می‌دهند. در واقع پولی که آن‌ها وارد اکوسیستم می‌کنند با پول سرمایه‌گذاران خصوصی قابل مقایسه نیست. سرمایه‌گذارانی مثل حرکت اول و برکت پول‌های زیادی دارند و رسالتی را هم برای خودشان تعریف کردند که این پول‌ها را حتماً در جایی سرمایه‌گذاری کنند. شاید این شرایط از دور برای استارت‌آپ‌ها و سوسه‌کننده به نظر برسد اما زمانی که شما وارد فاز همکاری با آن‌ها می‌شوید، می‌بینید که چه میزان لختی در سیستم کاری‌تان ایجاد می‌کنند و از نظر انعطاف در فضای کار و چرخش‌هایی که لازمه حرکت استارت‌آپ شماسست، تا چه اندازه محدود می‌شود. به نظر من این بزرگ‌ترین آسیبی است که یک سرمایه‌گذار می‌تواند به یک استارت‌آپ وارد کند. اینکه سرعت را از کار استارت‌آپی بگیرد. در این شرایط تصمیم‌ها در طولانی‌ترین زمان ممکن گرفته می‌شود که واقعاً آزاردهنده است.

■ **ارزیابی شما درباره سرمایه‌گذاران بخش خصوصی چیست؟**

سرمایه‌گذار بخش خصوصی هم پولش را دست هرکسی نمی‌دهد. به طور حتم سرمایه‌گذار بخش خصوصی نسبت به سرمایه‌گذاران وابسته به نهادها و نهادها حواسش جمع‌تر است اما صحبت کردن با سرمایه‌گذاران بخش خصوصی برای موسسان استارت‌آپ‌ها راحت‌تر است. به نظر من منافع سرمایه‌گذار از سرمایه‌گذاران بخش خصوصی بیشتر است با اینکه محدودیت منابع دارند و شاید نتوانند در دوره‌های متوالی از نظر سرمایه‌ای استارت‌آپ را حمایت کنند. سرمایه‌گذاران دیگر شاید مثل گاو نه من شیرده عمل کنند. این سرمایه‌گذارها به دلیل ارتباطاتی که دارند، ممکن است پول زیادی داشته باشند اما به دلیل نوع حاکمیت شرکتی، چابکی استارت‌آپ‌ها را می‌گیرند و کارنامه خوبی هم در انجام پروژه‌های خودشان ندارند. یک نمونه آن پروژه ناموفق تولید واکسن در ایران بود که سرمایه زیادی در آن سوخت و به نظر من، به نتیجه‌ای که باید هم نرسید.

■ **زمانی که برای هوم کاندیدال جذب سرمایه بودید، بیشتر به چه راه‌هایی برای جذب سرمایه فکر می‌کردید؟**

در یک دوره تلاش کردم از سرمایه‌گذار فرشته سرمایه بگیرم، در آن زمان احساس می‌کردم به خدمات شتاب‌دهی نیازی ندارم. در آن زمان تجربه کار استارت‌آپی داشتم و می‌دانستم باید در چه مسیری حرکت کنم و روی شبکه ارتباطات شخصی حساب می‌کردم. شتاب‌دهنده صرفاً از نظر آورده غیرنقدی برایم جذاب است اما متأسفانه شتاب‌دهنده‌ها را به این اندازه بالغ نمی‌دیدم. ما چندصد شتاب‌دهنده در کشور داریم، شتاب‌دهنده‌هایی که ادعا می‌کنند استارت‌آپ استود یوانند. اما به واقع این شتاب‌دهنده‌ها چه می‌کنند؟ چه چیزی را می‌خواهند به موسسان استارت‌آپ‌ها یاد بدهند و مهم‌تر اینکه رزومه آن‌ها چیست؟ شاید تعداد شتاب‌دهنده‌های ایرانی با عملکرد مناسب و رزومه خوب به کمتر از انگشتان یک دست برسد. کدام شتاب‌دهنده‌ها پنج تیم را با موفقیت به دور نخست سرمایه‌گذاری رساندند؟ ما همه کارها را خودمان انجام دادیم. مسیر را خودمان رفتیم و سرمایه‌گذار را خودمان پیدا کردیم. دلیل هم این بود که می‌دانستیم شتاب‌دهنده‌ها هم در ایران کند عمل می‌کنند.

■ **به نظر می‌رسد با کاریکاتوری از آنچه باید باشد در این بخش طرف هستیم. بله و این به کل اکوسیستم استارت‌آپی صدمه می‌زند. پول در اقتصاد ما در بخش‌های**

یک استارت آپ چینی که بین المللی نشده و رقبای آن چنانی هم ندارد، در یک فصل ۱۰ برابر کل سرمایه گذاری خطرپذیر در ایران سرمایه جذب می کند.

گفت و گوی آینده نگر با محمد قائم پناه، موسس «کشمون»

## دیده شوید تا بهتر سرمایه جذب کنید

روش کار در استارت آپ ها و شرکت های خصوصی متفاوت است

بعد از این دوره، رفتیم سراغ سرمایه گذاری دور اول یا سرمایه بذری.

پول گرفتن از خانواده و دوستان و البته وام گرفتن از بانک از گزینه های دیگر غیر از رفتن سراغ شتاب دهنده هاست. نظر شما درباره این روش ها چیست؟

به نظر من نباید از خانواده پول گرفت مگر خانواده خیلی ثروتمند باشد. سرمایه خانواده ای که سال ها با زحمت جمع شده، سرمایه خطرپذیر نیست و نباید ریسک کرد. موضوع بانک هم برای ما مطرح نبود. تسهیلات بانکی اصلاً سرمایه خطرپذیر نیست و ریسک استفاده از آن بالاست. زمانی می توانید از بانک پول بگیرید که بدانید در چه زمانی به چه سطحی از درآمد می رسید. در واقع یک درآمد تضمین شده وجود دارد که می توانید با آن اقساط وام را پرداخت کنید و ضمانت هایی را که داده اید آزاد کنید

مبلغی که با آن کشمون کارش را شروع کرد چقدر بود؟

۲۰ میلیون سرمایه ای بود که خودم برای شروع کار گذاشتم. ۵۰ میلیون از خانواده گرفتم که امروز از سهامداران کشمون اند و ۴۵۰ میلیون تومان هم سرمایه بذری جذب کردیم.

شما زمان شروع همکاری با سرمایه گذار جدید به چه نکاتی توجه کردید؟

مسئله اصلی در مراحل بعدی رشد استارت آپ ها پول نیست بلکه شبکه ای از روابط، دانش و تجربه است که در فرایند جذب سرمایه تامین می شود. رویکرد ما هم در جذب سرمایه از گروه سرمایه گذاری پرسال همین بود. ما امیدوار بودیم با توجه به اینکه پرسال دفتری خارج از ایران دارد، جنبه صادراتی کارمان را تقویت کنیم.

همکاری شما و سرمایه گذار با توجه به این هدف چطور پیش رفت و توانستید این هدف را محقق کنید؟

می توانم بگویم رویکردها و روش های متفاوتی داشتیم. روش استارت آپ با شرکت های بزرگ متفاوت است و مدل کار طور دیگری است. شرکت های بزرگ صادراتی در حجم های بالا کار می کنند، برای مثال شرکت بزرگ می تواند و می خواهد ۲۰۰ کیلو عفران در دفتر چین بفروشد. ما هم می توانستیم این میزان را تامین کنیم اما سبک کار ما این است که اول داستانمان را تعریف کنیم و بعد در ابعاد متقال و گرم به مشتری جنس بفروشیم و بعد به مشتری بیشتری برسیم. یک شرکت بزرگ صادراتی نگاهش به بازار عمده است، اما نگاه یک استارت آپ جزئی تر است و این تفاوت بین ماست. ضمن اینکه در مدتی که با توجه به ظرفیت های سرمایه گذار به اهداف صادراتی فکر می کردیم، کم بلا سر ما نیامد. از جمله موانع بین المللی توسعه تجارت بود که کار را برای استارت آپ هایی مثل ما سخت می کرد و خارج از اراده ما و سرمایه گذار بود.

به عنوان موسس یک استارت آپ، تعامل با شرکت های بخش خصوصی را که با ایجاد گروه های سرمایه گذاری می خواهند در اکوسیستم نقش آفرینی کنند چطور ارزیابی می کنید؟



«کشمون» از جمله استارت آپ های فعال در حوزه کشاورزی است که از یک گروه سرمایه گذاری متعلق به بخش خصوصی سرمایه جذب کرده است. محمد قائم پناه موسس کشمون با آینده نگر درباره این تجربه گفت و گو کرده است. به گفته قائم پناه، تفاوت هایی در روش ها و رویکردها بین شرکت های بزرگ و استارت آپ ها وجود دارد و حرکت محتاطانه سرمایه گذاران در سرمایه گذاری در استارت آپ ها بی ربط به غیبت پول های بین المللی در کشور و شرایط اقتصاد کلان نیست.

کشمون در سال ۹۶ سرمایه بذری جذب کرد. در اردیبهشت ماه سال ۹۹ بود که از گروه سرمایه گذاری پرسال و یک سرمایه گذار فرشته یعنی آقای فرزین فردیس، سرمایه گرفتیم. کشمون تا به اردیبهشت ۹۹ برسد و این سرمایه را جذب کند چه مسیری را طی کرد؟

تلاش ما برای جذب سرمایه از سال ۹۶ شروع شد. با چند سرمایه گذار صحبت کردیم و می توانم بگویم خودمان فعالانه فرایند جذب سرمایه را دنبال می کردیم، اما در فواصل مختلف پیشنهادهایی هم داشتیم. زمانی که به این نتیجه رسیدیم که باید سرمایه بگیریم، خودمان کار را کلید زدیم اما اینکه در رویدادهای استارت آپی دیده شده بودیم باعث شد شناخته شویم و این کمکی در روند مذاکره با سرمایه گذاران و جذب سرمایه بود. در چند رقابت استارت آپی و رویداد از کشمون تقدیر شد. در اکوسیستم استارت آپی از کشمون به طور عمومی استقبال شد. این استقبال الزاماً از طرف سرمایه گذاران

نبود اما در جلب نظر آن ها اثر داشت. درباره کشمون زیاد صحبت می شد و این یک نقطه مثبت بود. سرمایه گذار به گروه های شناخته شده بهتر اعتماد می کند. زمانی که درباره یک استارت آپ زیاد صحبت می شود، سرمایه گذار بهتر از مسیری که آن ها طی کردند باخبر می شود و می داند با چه کسانی طرف است و می تواند به آن ها اعتماد کند.

جذب سرمایه برای شما آسان بود؟

به نظر من سخت و آسان این جا معنا ندارد. هر کاری سختی های خودش را دارد. من دور اول جذب سرمایه را پیچیده نمی دیدم اما نمی توانم بگویم این کاری است که چالشی ندارد. بالاخره هر کاری چالش های خودش را دارد.

شما با مسئله عدم پرداخت دستمزد به موسس استارت آپ برخورد کردید؟

من با این مسئله برخورد نکردم و نشنیده بودم سرمایه گذاری چنین حقوقی را برای موسس قائل نشود. به نظر من باید با چنین سرمایه گذاری خداحافظی کرد. دست کم من چنین برخوردی نداشتم.

کشمون کارش را با چه سرمایه ای شروع کرد؟

اولین سرمایه کشمون را خودمان تامین کردیم. زمانی که ایده ما به نقطه ای رسید که می توانستیم محصولی داشته باشیم و بفروشیم، رفتیم سراغ خانواده. اول از پدرم پول گرفتم و بعد، به این دلیل که این پول کم آمد، از عمویم پول گرفتم که امروز در کشمون سهامدار است. بقیه موسسان کشمون هم از خانواده و دوستانشان کمک گرفتند. زمانی که هنوز هیچ محصولی از مجموعه خارج نشده، کسی به استارت آپ ها برای سرمایه گذاری کمک نمی کند، مگر بعضی افراد خانواده و دوستان نزدیک که به فرد اعتماد دارند. این مسئله ای است که حتی در اکوسیستم استارت آپی کشورهای دیگر هم مطرح است. در همین دوره ها، بعضی سراغ شتاب دهنده ها می روند که ما این کار را نکردیم، به این دلیل که ما اصلاً در تهران ساکن نبودیم.

من برداشت خودم را می‌گویم. برداشت من این است که موسسان استارت‌آپ‌ها فکر می‌کنند می‌توانند از توان شرکت‌های سرمایه‌گذار به نفع استارت‌آپ استفاده کنند و شرکت‌های سرمایه‌گذار هم فکر می‌کنند می‌توانند به استارت‌آپ‌ها کمک کنند. اما این ساده‌ترین نگاه به تعامل شرکت‌های بزرگ سرمایه‌گذار و استارت‌آپ‌هاست و موضوع پیچیده‌تر است. البته نمی‌توان تجربه یک نفر یا یک گروه را به همه تعمیم داد. مهم است که استارت‌آپ‌ها ظرفیت استفاده از شبکه ارتباطات و دانش و تجربه شرکت‌های سرمایه‌گذار را داشته باشند با این حال، تفاوت در فرهنگ کاری، روحیه، روش‌ها و استراتژی باید مورد توجه قرار بگیرد. موسس استارت‌آپ شاید فکر کند می‌توانم زمان طولانی‌تری را به انجام کارهای خرد و زمان‌بر اختصاص بدهم تا در نهایت بزرگ شوم، اما یک شرکت بزرگ رویکردهای دیگری دارد.

زمانی که این شرکت‌ها در استارت‌آپ‌ها سرمایه‌گذاری کنند، به دلیل همان تفاوت در روش‌ها که به آن اشاره کردیم مشکلاتی پیش می‌آید. استارت‌آپ‌ها در مدیریت داخلی انعطاف بیشتری دارند اما شرکت‌های خصوصی و هولدینگ‌ها فرایندهای اداری خودشان را دارند و باید برای پیاده کردن تصمیم‌های مختلف یک روند اداری را طی کنند. فرهنگ کار در استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های خصوصی و هولدینگ‌ها متفاوت است و بحث اصلی هم آگاهی دو طرف از وجود این تفاوت و تلاش برای شناخت فضای کاری همدیگر است. من یک مثال برای شما می‌زنم تا بهتر این تفاوت را درک کنید. در استارت‌آپ‌ها نیروها سریع رشد می‌کنند. کسی که سال پیش کف تیم تأمین بوده می‌تواند در مدت کوتاهی بشود مدیر تیم تأمین. زمانی که او چنین ارتقایی پیدا می‌کند، طبیعی است که حقوق دو برابر شود. این در شرکت‌ها و هولدینگ‌ها معنایی ندارد چراکه آن‌ها به رشد پله‌پله باور دارند و فرایند این رشد را طولانی‌تر می‌بینند.

■ در فرایند جذب سرمایه و همکاری با گروه‌های سرمایه‌گذاری باید به چه نکاتی توجه کرد؟

اصل موضوع این است که چقدر سرمایه جذب می‌کنید، این پول را با چه شرایطی می‌گیرید و چند درصد از سهام واگذار می‌شود و مفاد و بندهای قرارداد چیست. ضمن اینکه سرمایه‌گذار آورده غیرمالی هم دارد که همان دانش، تجربه و زیرساخت‌هایش است. بنابراین مسئله فقط آورده مالی نیست بلکه آورده غیرمالی است و اینکه در مرحله اجرا با توجه به آورده مالی و غیرمالی، کارها چطور باید پیش برود. یک موضوع دیگر فشار مالی است که استارت‌آپ‌ها در زمان جذب سرمایه تحمل می‌کنند. زمانی که سراغ سرمایه‌گذار بعدی می‌روید، از دور قبلی جذب سرمایه پول کمی باقی مانده و موسسان در فشار مالی‌اند. در این مرحله موسس می‌خواهد خیلی سریع سرمایه را جمع کند و در مسیر اصلی حرکت کند و با سرعت پیش برود. به همین دلیل زمان کمی برای جزیی شدن در بندها و مواد قرارداد با سرمایه‌گذار تازه دارد. موسسان زمان لازم را برای طولانی کردن مذاکره با سرمایه‌گذار تازه ندارند و به همین دلیل عجله می‌کنند و هر دو طرف، براساس حسن نیت قرارداد را می‌بندند. در این شرایط به طور معمول تکلیف آورده غیرمالی سرمایه‌گذار معلوم نمی‌شود که این آورده به طور دقیق چه شکلی دارد و قرار است چه تغییری در روش‌ها ایجاد کند. استارت‌آپ‌ها در این مرحله وقت بررسی این جزئیات را ندارند و دو طرف فکر می‌کنند به عنوان دو همکار حرفه‌ای بعد این جزئیات را بررسی می‌کنیم.

## نکته‌هایی که باید بدانید

■ زمانی که درباره یک استارت‌آپ زیاد صحبت می‌شود، سرمایه‌گذار بهتر از مسیری که آن‌ها طی کردند باخبر می‌شود و می‌داند با چه کسانی طرف است و می‌تواند به آن‌ها اعتماد کند.

■ اینکه از زیر بته نیامده باشید مهم است. من توصیه می‌کنم بچه‌های استارت‌آپی که دنبال سرمایه‌اند، برای توی چشم آمدن تلاش کنند تا سرمایه‌گذار فکر نکند آن‌ها از ناکجاآباد آمده‌اند. در دوره‌های نخست جذب سرمایه شناخت گروه بسیار مهم است.

■ پول بین‌المللی در ایران غایب است و سرمایه در کشور کم است. این پیامدهایی دارد که از جمله آن، سرمایه‌گذاری سرمایه‌گذاران در استارت‌آپ‌هایی است که ریسک بسیار کمی دارند.

■ از موسسان استارت‌آپ‌ها و فعالان جوان اکوسیستم استارت‌آپی این را می‌شنویم که سرمایه‌گذار از بخش خصوصی رویکردهای سختگیرانه‌تری دارد یا رغبت بخش خصوصی به سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌هایی با ایده‌های جدید کم است. نظر شما در این باره چیست؟ چالش‌هایی که موسس یک استارت‌آپ با شرکت‌ها پیدا می‌کند، بی‌ربط به شرایط سرمایه‌گذاری در کشور نیست. عدد جذب سرمایه جسورانه در سال گذشته ۷۵۰ میلیارد تومان بوده که اگر به دلار تبدیل کنید، به زحمت به ۲۵ میلیون دلار برسد. این رقمی است که ۲ تا ۳ استارت‌آپ در یک یا ۲ دور جذب سرمایه می‌گیرند. یک استارت‌آپ چینی که در حوزه میوه و سبزی کار می‌کند و با ۳ رقیب در اندازه خودش رقابت می‌کرد، در هر فصل ۲۰۰ تا ۳۰۰ میلیون دلار سرمایه جذب کرد. ضمن اینکه این استارت‌آپ حتی جهانی هم نیست. یعنی یک استارت‌آپ چینی که بین‌المللی نشده و رقبای آن چنانی هم ندارد، در یک فصل ۱۰ برابر کل سرمایه‌گذاری خطرپذیر در ایران سرمایه جذب می‌کند. از این چه نتیجه‌ای می‌گیریم؟ پول بین‌المللی در ایران غایب است و سرمایه در کشور کم است. این پیامدهایی دارد که از جمله آن، سرمایه‌گذاری سرمایه‌گذاران در استارت‌آپ‌هایی است که ریسک بسیار کمی دارند. سرمایه‌گذار فکر می‌کند در استارت‌آپی که پنج سال دیگر به بورس می‌رود سرمایه‌گذاری کند، بهتر است و دنبال این است که گزینه‌های خروج را مشخص‌تر کند. یک پیامد دیگری که از غیاب سرمایه‌گذار بین‌المللی گریبان استارت‌آپ‌ها را گرفته، تمرکز بر بنچ‌مارک است. در راند سوم جذب سرمایه می‌شنیدم که تمرکز صندوق‌ها بیشتر بر این بود که بنچ‌مارک معرفی کنیم. من به آن‌ها حق می‌دهم، آن‌ها شرایط خودشان را دارند اما زمانی که به عنوان موسس یک استارت‌آپ، تاکید آن‌ها بر بنچ‌مارک را می‌بینم فکر می‌کنم آن‌ها در اصل دارند می‌پرسند کار تو کی‌بوداری از کدام استارت‌آپ خارجی است. من از این تاکید متوجه می‌شوم صندوق‌های سرمایه‌گذاری و سرمایه‌گذاران از اصل بودن کار می‌ترسند و نسبت به ریسک کار نگران‌اند. فکر می‌کنند این استارت‌آپ در هیچ جای دیگری اجرا نشده و این برایشان مشکل ایجاد می‌کند. در خارج از ایران سرمایه‌گذارانی داریم که بر اساس دغدغه‌های زیست‌محیطی استارت‌آپ‌ها را انتخاب می‌کنند. در ایران هم بعضی صندوق‌های سرمایه‌گذاری این ادعا را داشتند. با آن‌ها هم مذاکره کردیم اما اتفاقی نیفتاد و تاکید آن‌ها هم بر بنچ‌مارک بود و اینکه کی‌بوداری خارج‌گویی هستی؟

■ تجربه‌ای در ارتباط با سرمایه‌گذارانی که خصوصی نیستند و در واقع آن‌ها را بیشتر حاکمیتی می‌دانند دارید؟

من برای جذب سرمایه با این گروه‌ها هم مذاکره کردم و روند آن‌ها را هم مثل بقیه دیدم. به نظر من در بین آن‌ها هم سرمایه‌گذار حرفه‌ای پیدا می‌شود، اما آن‌ها هم بر بنچ‌مارک تاکید کردند.

■ نکاتی برای موسسان استارت‌آپ‌ها در مراحل مختلف جذب سرمایه دارید؟

اینکه از زیر بته نیامده باشید مهم است. من توصیه می‌کنم بچه‌های استارت‌آپی که دنبال سرمایه‌اند، برای توی چشم آمدن تلاش کنند تا سرمایه‌گذار فکر نکند آن‌ها از ناکجاآباد آمده‌اند. در دوره‌های نخست جذب سرمایه شناخت گروه بسیار مهم است. این یکی از نکاتی است که در مذاکرات و جذب سرمایه به آن‌ها کمک می‌کند.

نکته دیگر توجه به بندها و موادی است که در قرارداد می‌آید. اینکه ترکیب سهامداران چه می‌شود و سهام ممتاز چیست و چه شرایطی دارد. در این باره مطالعه کنند و به آن دقت کنند.

نکته سوم، بهتر است جذب سرمایه را زودتر شروع کنند. موسس استارت‌آپ باید جذب سرمایه را زمانی شروع کند که در فشار مالی نباشد. تگنای مالی باعث می‌شود او هر شرایطی را بپذیرد. به طور میانگین جذب سرمایه شش ماه طول می‌کشد و بهتر است خیلی زودتر از شش ماه، فرایند جذب سرمایه را شروع کنند. با توجه به شرایط اقتصادی و نوسان‌های مالی که در محیط کسب و کار ایران وجود دارد، موسسان باید بر رسیدن به اهداف مالی تمرکز کنند و خودشان فعالانه جذب سرمایه را دنبال کنند. همه چیز ممکن است خیلی زود تغییر کند. خیلی از برنامه‌هایشان ممکن است محقق نشود، بنابراین منتظر تحقق شرط دیگری برای جذب سرمایه نمانند. من اگر به گذشته برگردم، تلاش می‌کنم به اندازه هزینه‌های شش ماه آینده را نقد در حسابم نگه دارم. ■

گفت‌وگوی آینده‌نگر با پدram سلطانی، نایب‌رئیس سابق اتاق ایران

## بخش خصوصی می‌خواهد از قطار نوآوری جا نماند

سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌ها چطور پیش می‌رود؟



■ مجموعه بخش خصوصی در ایران را می‌توان شرکت‌های متقدمی دانست که سال‌ها سابقه فعالیت در حوزه‌های مختلف صنعت، معدن، کشاورزی و تجارت را دارند. بخش عمده‌ای از مدیران در بخش خصوصی علاقه‌ای به حوزه‌های نو و استارت‌آپ‌ها که به‌عنوان کسب‌وکارهای خرد در جامعه مطرح می‌شوند، نشان نمی‌دهند. در یک دوره اتاق بازرگانی تهران تلاش کرد بین این شرکت‌ها و کسب‌وکارهای نوپا پل بزند. در روند برگزاری برنامه‌هایی که برای ارتباط هر چه بیشتر این دو گروه انجام شد، چند پرسش اساسی مطرح شد. اینکه اصلاً چرا یک شرکت متقدم در بخش خصوصی باید در یک استارت‌آپ سرمایه‌گذاری کند؟ به‌ویژه که نرخ شکست استارت‌آپ‌ها بسیار بالا و روند بازگشت و بازدهی سرمایه در این کسب‌وکارها بسیار طولانی است. چطور باید یک فعال بخش خصوصی را قانع کرد در اکوسیستم استارت‌آپی سرمایه‌اش را به کار بیندازد؟

دردها و چالش‌های اقتصاد ایران که گریبان صاحبان بنگاه‌های اقتصادی را گرفته، بی‌نهایت به نظر می‌رسد. با محیط کسب و کاری که هر روز، از مانع‌پرتر می‌شود، آیا می‌توان بنگاه‌های بخش خصوصی را در زمینه سرمایه‌گذاری در اکوسیستم استارت‌آپی فعالانه دید؟ با جود همه چالش‌های فضای کسب و کار، چه انگیزه‌های زمینه‌ساز سرمایه‌گذاری این بنگاه‌ها در اکوسیستم استارت‌آپی خواهد بود؟ پدram سلطانی، عضو سابق هیئت نمایندگان اتاق تهران در این باره از انگیزه بنگاه‌های خصوصی برای سوار شدن به قطار نوآوری می‌گوید. به گفته سلطانی، در همه‌جای دنیا، سرمایه‌گذاری‌های جسورانه بنگاه‌های اقتصادی با اما و اگرهایی در حوزه استارت‌آپ‌ها همراه است اما آنچه به انجام این سرمایه‌گذاری‌ها می‌انجامد، آینده‌نگری صاحبان بنگاه‌ها و توجه ویژه آن‌ها به فناوری است. با توجه به راه‌اندازی گروه سرمایه‌گذاری پرسال به عنوان بازیگر جدید در زیست‌بوم فناوری و نوآوری ایران و سرمایه‌گذاری این گروه در استارت‌آپ‌هایی مثل کشمون، در این گفت‌وگو درباره تجربه ارتباط با استارت‌آپ‌ها هم صحبت شده است. به گفته پدram سلطانی، شروطی که سرمایه‌گذاران برای موسسان استارت‌آپ‌ها در نظر می‌گیرند، می‌تواند مسیر حرکت آن‌ها را روشن کند و در ارزیابی مستمر آن‌ها از مسیری که پیمودند موثر است.

در بخش خصوصی ایران مثل سایر کشورهای، تفاوت شخصیت و رویکردهای فعالان بخش خصوصی است که زمینه سرمایه‌گذاری‌های متفاوت و مختلف را فراهم می‌کند. این تفاوت‌ها باعث می‌شود که آن‌ها در یک طیف گسترده از نگاه ریسک‌پذیری قرار بگیرند و آنانی که در سر ریسک‌پذیری بالای طیف قرار دارند به سرمایه‌گذاری در بخش‌هایی تمایل پیدا کنند که از نوآوری و خلاقیت بیشتر و ریسک بالاتری برخوردار است. در همه کشورهای عده زیادی از فعالان بخش خصوصی به چنین کسب‌وکارهایی تمایل نشان نمی‌دهند. در واقع از بین شرکت‌های متعارف یا شرکت‌هایی با مدل‌های کسب‌وکار قدیمی‌تر، که سابقه چنددهه‌ای دارند، درصد کمی تمایل به سرمایه‌گذاری در حوزه‌های با ریسک و نوآوری بالاترند. آمار دقیقی از این فعالان اقتصادی در ایران و بسیاری از کشورهای نداریم اما تصور من این است که این آمار، دورقمی نیست. شاید دست‌بالا به ۵ یا ۶ درصد از مجموع فعالان بخش خصوصی برسد. ممکن است در کشورهایی با معدل ریسک‌پذیری بیشتر، که کسب‌وکارهای سنتی با سرعت بیشتری به سمت مدل‌های جدید حرکت می‌کنند، این رقم نهایتاً به ۱۰ تا ۱۲ درصد برسد. بنابراین، موضوع قانع کردن افراد نیست. مثل این است که بخواهیم همه را برای سرمایه‌گذاری در بورس قانع کنیم یا از همه بخواهیم در ارز، مسکن یا در رمزارز سرمایه‌گذاری کنند. به‌طور طبیعی هر یک از این بازارها طرفدارانی دارد و افراد و شرکت‌ها بر اساس ریسک‌پذیری‌شان و راهبردهایی که برای توسعه سبد سرمایه‌گذاری دارند، در هر یک از این بازارها سرمایه‌گذاری می‌کنند.

■ به نظر شما در بخش خصوصی، کدام فعالان اقتصادی به سرمایه‌گذاری‌های جسورانه علاقه بیشتری نشان می‌دهند؟

اصولاً کسانی که به سرمایه‌گذاری جسورانه روی می‌آورند دو رویکرد دارند. نخست گروهی که ماهیت این سرمایه‌گذاری و کسب سود از سرمایه‌گذاری‌های پرریسک برای آن‌ها جذاب است. به این معنا که می‌خواهند به صورت حرفه‌ای وارد این حوزه شوند و از آن انتفاع حاصل کنند. این رویکرد بر پایه روش‌های حرفه‌ای ارزیابی، مدیریت سبد سرمایه‌گذاری و انجام پایش است و با تشکیل صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه شکل می‌گیرد. البته کسانی یا سازمان‌هایی هم هستند که با ارقام کوچک‌تر و سازوکار ساده‌تری در جایگاه سرمایه‌گذاران فرشته، با رویکردهای حمایتی در کسب‌وکارهای نوپا سرمایه‌گذاری کنند. رویکرد دوم از سوی شرکت‌هایی است که نگاهی راهبردی به نوآوری و سرمایه‌گذاری جسورانه در حفظ جایگاه خود در

که در کسب‌وکار دارند، تجربه و بینش خود را به استارت‌آپ‌ها منتقل می‌کنند. این مزیت سرمایه‌گذاری شرکت‌های با سابقه در استارت‌آپ‌هاست. این کسب‌وکارها آلبومی از دانش، تجربه و اطلاعات بازارند که می‌توانند آن را در اختیار استارت‌آپ‌ها قرار دهند و به‌عنوان مشاور و ناظر در کنار آن‌ها باشند. در این بخش ارتباطات، سازنده و سودمند است. بخشی که ارتباطات در آن کم‌رنگ یا ضعیف‌تر می‌شود، آن بخشی است که از اقتضات مدل‌های تازه کسب‌وکار در استارت‌آپ‌ها نشئت می‌گیرد. مدل‌های کسب‌وکاری استارت‌آپ‌ها اقتضا می‌کند انعطاف کاری بیشتری نسبت به مدل‌های کاری قدیمی‌تر وجود داشته باشد. در چنین فضای به‌طور حتم تقسیم کارها و مسئولیت‌ها متفاوت است. اصولاً مؤسسان استارت‌آپ‌ها هم از نسل جدیدند و تفاوت‌های رفتاری و فرهنگی که بین آن‌ها و نسل‌های پیش از آن‌ها وجود دارد، دشواری‌هایی را در ارتباط ایجاد می‌کند.

#### ■ راه‌حلی در این زمینه وجود دارد؟

بله، شرکت‌های سرمایه‌گذار در استارت‌آپ‌ها برای رفع این مانع، گروه‌های سرمایه‌گذاری را ایجاد می‌کنند. در این گروه‌ها مدیران و کارشناسانی به کار گرفته می‌شوند که با اکوسیستم استارت‌آپی و نوآوری آشنایی دارند و از جنس خود آن‌ها هستند و مانند پل ارتباطی بین شرکت‌های سرمایه‌گذار و استارت‌آپ‌ها عمل می‌کنند. این گروه‌های سرمایه‌گذاری نظرات و دیدگاه‌های دو طرف را به هم نزدیک می‌کنند. پایش، نظارت و ارزیابی استارت‌آپ‌ها توسط این گروه‌ها طوری انجام می‌شود که برای استارت‌آپ‌ها مانعی ایجاد نکند. به‌طور کلی نظارت و ارزیابی برای استارت‌آپ‌ها خوشایند نیست. آن‌ها ترجیح می‌دهند بدون قیدوبند و تعهد سرمایه را بگیرند و خرج کنند؛ اما مدل درست سرمایه‌گذاری و مدیریت ریسک اقتضا می‌کند سرمایه‌گذار برای سرمایه‌ای که به استارت‌آپ می‌دهد، شرایط و تعهداتی را در نظر بگیرد. تنظیم شاخص‌های کلیدی عملکرد یا KPI استارت‌آپ‌ها را به پایش دوره‌های مقید می‌کند و فاصله عملکرد واقعی استارت‌آپ با این شاخص‌ها سنجیده می‌شود. اگر فاصله زیادی بین شاخص‌ها و عملکرد استارت‌آپ‌ها وجود داشته باشد، ممکن است حتی کار متوقف شود و موارد و جزئیات زیادی باید بررسی شود. گروه‌های سرمایه‌گذاری جسورانه‌ای که شرکت‌ها ایجاد می‌کنند، علاوه بر رسیدن به زبان مشترک، مسئولیت بررسی این جزئیات را هم بر عهده دارند و با وجود آن‌ها، ارتباط استارت‌آپ‌ها و سرمایه‌گذاران تسهیل می‌شود.

#### ■ یکی از مسائل جدی برای مؤسسان استارت‌آپ‌هایی که

در آغاز مسیر جذب سرمایه قرار می‌گیرند، بحث تضمین، وثایق و شروط سرمایه‌گذاران است. آن‌ها نگران‌اند در نهایت عمده سهامشان را از دست بدهند یا بعضی می‌گویند آزادی عمل آن‌ها پس از جذب سرمایه از سرمایه‌گذاران خصوصی به‌شدت محدود شده است. نظر شما در این باره چیست؟  
من فکر می‌کنم موفقیت یک کارآفرین جوان، ماهر، خلاق و نوآور و مجیزه به دانش روز، در گرو همین شروط و قراردادی است که در قبال جذب سرمایه با سرمایه‌گذار توافق می‌کند. این تعهدات باعث می‌شود کارآفرین جوان نسبت به اهدافی که تعیین کرده و رشد کسب‌وکار اهتمام بیشتری نشان دهد و گروهش را با تعهد بیشتری برای رسیدن به اهداف هدایت

صنعت/حوزه‌های که فعال هستند دارند. همواره سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در کسب‌وکارهای نوپا و استارت‌آپ‌ها تنها با نگاه سودآوری انجام نمی‌شود. برخی از این سرمایه‌گذاران علاقه دارند سوار این قطار شوند و کسب‌وکارهای خودشان را هم همراه کنند. این شرکت‌ها در حوزه‌هایی سرمایه‌گذاری می‌کنند که به فعالیت آن‌ها نزدیک است. خودروسازان در دنیا در استارت‌آپ‌هایی سرمایه‌گذاری می‌کنند که راهکارها و مدل‌های جدیدی را برای ورود نوآوری و فناوری به صنعت ارائه می‌کند. برای مثال نرم‌افزارهایی که در حوزه خودروهای خودران، الکترونیک و هوشمند عرضه می‌شود، موردعلاقه این سرمایه‌گذاران است. در واقع هر کسب‌وکاری استارت‌آپ‌های حوزه خودش را با نگاهی راهبردی دنبال می‌کند. یک شرکت فعال در حوزه کشاورزی به دنبال راه‌حلی برای ساده‌تر شدن کارها و هوشمندسازی کشاورزی، بالا بردن میزان محصول و کاهش میزان نهاده‌هاست. فعالان قدیمی حوزه خرده‌فروشی، بر پلت‌فرم‌های فروش آنلاین و موضوعاتی از این دست سرمایه‌گذاری می‌کنند. این گروه از سرمایه‌گذاران در بخش خصوصی می‌خواهند کسب‌وکاری که امروز دارند، در سال‌های آینده در رقابت با مدل‌های جدید کسب‌وکار عقب نمانند و بهره‌ور باقی بمانند. به همین دلیل سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌ها و تملک آن‌ها که به‌اصطلاح acquisition گفته می‌شود، انجام می‌شود. در مدل‌های توسعه کسب‌وکارها، یک رشد ارگانیک داریم که در فرایند انجام یک کسب‌وکار در طول زمان حاصل می‌شود. ادغام و تملک شرکتی با شرکت‌های دیگر هم روش دیگر توسعه کسب‌وکار است. بسیاری از استارت‌آپ‌ها با همین روش توسط شرکت‌های بزرگی که در آن حوزه فعال‌اند، خرید می‌شوند، تا تحت کنترل مستقیم آن‌ها قرار بگیرند و در این مسیر، شرکت‌های با سابقه‌تر با سرعت بالاتری، فرایند فناوری شدن را طی کنند.

#### ■ تجربه شما در گروه سرمایه‌گذاری پرسال در مواجهه با

##### استارت‌آپ‌ها چطور بوده است؟

شرکت ما بیشتر با رویکرد دوم وارد این عرصه شده است و البته بازار را با توجه به رویکرد نخست هم پایش و پیگیری می‌کند. ما در مجموعه‌مان تلاش می‌کنیم در استارت‌آپ‌هایی سرمایه‌گذاری کنیم که به حوزه فعالیت کسب‌وکار نزدیک است، هدف ما پیوند آینده کسب‌وکارمان با کسب‌وکارهای نوآور، فناور و خلاق است و می‌خواهیم از محل بهره‌وری ناشی از این پیوند، کسب‌وکار خودمان را متحول کنیم. در نهایت هدف ما این است که در زمینه‌های کاری خودمان از قطار توسعه و گردونه رقابت جا نمانیم.

#### ■ در آسیب‌شناسی سرمایه‌گذاری شرکت‌های متقدم بخش

خصوصی در استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارهای نوپا، تفاوت ادبیات مؤسسان استارت‌آپ‌ها و صاحبان و مدیران شرکت‌های بزرگ به‌عنوان یک مانع مطرح شده است. تجربه شما در این باره چیست؟ آیا چنین تفاوتی وجود دارد؟

بله، به نظر من هم این تفاوت در ادبیات وجود دارد، اما در مسیر شکل‌گیری و تکامل ارتباطات بین استارت‌آپ‌ها و مدیران کسب‌وکارهای با سابقه، اتفاقات خوبی در حال رخ دادن است. یکی از آن‌ها انتقال تجربه این مدیران سازنده و با سابقه کشور به اکوسیستم استارت‌آپی ایران است. این مدیران با سابقه طولانی

تعهدات و شروط  
سنججه‌ای است  
تامؤسسان  
استارت‌آپ بدانند  
در مسیر درست  
حرکت می‌کنند یا  
خیر. این تفاوت  
نسل ما و مؤسسان  
استارت‌آپ‌هاست.  
وقتی ما کارمان  
را شروع کردیم،  
به‌طور مرتب در  
فضای ارزیابی  
خودمان بودیم.  
به‌طور مداوم  
از خودمان  
می‌پرسیدیم آیا در  
مسیر رشد هستیم،  
پیشرفت می‌کنیم یا  
خیر؟



آینده اکوسیستم استارت‌آپی ایران، در گرو ایده‌های جدید است. ایده‌هایی که حتی اگر در آن سوی دنیا پیاده شده، کمتر مورد توجه قرار گرفته و حالا باید بر اساس سلاقی و علایق مشتریان هوشمندانه بومی یا متناسب‌سازی شود، آن هم با خط قرمزهای فراوانی که در ایران وجود دارد.

۲۰۲۰ در پارک علم و فناوری پردیس مطرح کردید. مهمان یکی از رویدادها بودید و به سرمایه‌گذاری نهادهای حاکمیتی در اکوسیستم استارت‌آپی اشاره کردید و گفتید این آسیب‌زاست و البته به فعالان اکوسیستم استارت‌آپی هم توصیه کردید که از این سرمایه‌ها استقبال نکنند. با توجه به اینکه پرونده ما درباره جذب سرمایه در اکوسیستم استارت‌آپی است خوب است که درباره سرمایه‌گذاری این نهادها در اکوسیستم استارت‌آپی ایران صحبت کنیم. اینکه چرا به نظر شما سرمایه‌گذاری آن‌ها در کسب‌وکارهای نوپای ایرانی آسیب‌زاست با اینکه بعضی گزارش‌ها می‌گوید این نهادها به تعدد در اکوسیستم سرمایه‌گذاری می‌کنند و شاید با سختی کمتری نسبت به دیگر سرمایه‌گذاران با مؤسسان رفتار می‌کنند.

در کشورهای با اکوسیستم استارت‌آپی سالم، دو نوع سرمایه‌گذار داریم که با سهولت بیشتری به استارت‌آپ‌ها سرمایه می‌دهند. سرمایه‌گذار نوع اول، سرمایه‌گذار فرشته است، سرمایه‌گذارانی که اندازه سرمایه‌هایشان کوچک است. دیگری، صندوق‌های دولتی‌اند که با رویکرد ترویج کارآفرینی و سرعت بخشیدن به تحولات فناوری و نوآوری، در حوزه‌هایی با ریسک‌های بالا حمایت‌های مالی، عموماً بلاعوض می‌کنند. این صندوق‌ها چشم‌داشتی به بازدهی سرمایه‌گذاری ندارند و در بسیاری از موارد، به‌طور بلاعوض به استارت‌آپ‌ها و کسب‌وکارها پول می‌دهند. در کشور ما هر دوی این سرمایه‌گذاری‌ها وجود دارد اما گروه سومی هم داریم که همان مجموعه‌های خصولتی‌اند یعنی نهادهای نظامی و شبه‌نظامی و انقلابی. این نهادها به‌وفور پول در اختیار دارند، پولی که عموماً حاصل فعالیت‌های اقتصادی آزاد و رقابتی نیست بلکه ناشی از سرازیر شدن نقدینگی از منابع تعریف‌شده برای آن‌هاست. دارایی‌ها، نقدینگی و سرمایه این نهادها ناشی از مدیریت رقابتی، تلاش و خلاقیت در مجموعه‌های

کند. با وجود این تضمین‌ها کارآفرین جوان، با همه توان برای رسیدن به شاخص‌های کلیدی از جمله میزان فروش، جذب مشتری و دنبال‌کنندگان تلاش می‌کند. به عبارت ساده‌تر، این تعهدات و شروط سنجهای است تا مؤسسان استارت‌آپ بدانند در مسیر درست حرکت می‌کنند یا خیر. شاید بتوان گفت این تفاوت نسل ما و مؤسسان استارت‌آپ‌هاست. وقتی ما کارمان را شروع کردیم، به‌طور مرتب در فضای ارزیابی خودمان بودیم. به‌طور مداوم از خودمان می‌پرسیدیم آیا در مسیر رشد هستیم، پیشرفت می‌کنیم یا خیر؟ در سال‌هایی که نسل ما کارش را شروع کرد، کمتر شرکت‌های کوچک و متوسط و کارآفرینان جوان به سازوکارهای ارزیابی از بیرون دسترسی داشتند. اما امروز این شانس با به عبارت بهتر موهبت در فضای جدید سرمایه‌گذاری برای کارآفرینان جوان وجود دارد تا علاوه بر جذب آسان‌تر سرمایه نسبت به سال‌های گذشته، فرصت ارزیابی خود از نگاه حرفه‌ای بیرونی را هم پیدا کنند. زمانی که ما کارمان را شروع کردیم، اگر از خانواده مرفه نبودیم، باید از بانک‌ها با سختی سرمایه می‌گرفتیم و اگر کسب‌وکار با شکست مواجه می‌شد، آن کارآفرین جوان بدهکار بانک می‌شد و اگر منبعی برای بازپرداخت نداشت، همه چیز را از دست می‌داد. امروز، روش‌های سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌ها بی‌شبهت به باند فرودگاه نیست که مسیر برای هواپیماها در آن با چراغ‌هایی علامت‌گذاری شده است. در حالی که کارآفرینی در سال‌هایی که ما آغاز کردیم مانند شنا کردن وسط اقیانوس بود که نمی‌دانستیم به کدام سمت شنا کنیم و بر اساس حس یا تجربه کمی که اندوخته بودیم، جهت را انتخاب می‌کردیم و حرکت می‌کردیم.

البته سرمایه‌گذار جسور در کنار تعهداتی که از مؤسسان استارت‌آپ‌ها می‌گیرد به نااطمینانی‌هایی که در فضای کسب‌وکار وجود دارد، با ریسک‌های بزرگی که محقق می‌شود و آثار چشمگیری بر استارت‌آپ‌ها دارد، هم توجه می‌کند و داوری درباره درجه توفیق استارت‌آپ را با نگاه به آن‌ها انجام می‌دهد و بهره‌گیری از سازوکارها و در نظر گرفتن شروط در قراردادهای در فضای واقعی پیگیری می‌شود. سال‌هاست که سرمایه‌گذاری جسورانه در جهان با همین سازوکار پیش می‌رود و این مدل در جهان آزموده شده و به نتیجه رسیده است. هرچند هرچه پیش می‌رویم، تعهداتی که از آن‌ها حرف می‌زنیم، شکل پویاتری به خود می‌گیرد و در حال بهبود و بالندگی است اما سرمایه‌گذاری جسورانه هیچ‌گاه خالی از آن نشده است.

یک نکته دیگر اینکه اکوسیستم استارت‌آپی در کشور ما مثل فعالیت‌های دیگر که پس از انقلاب در ایران آغاز شده، از فرایند جهانی‌اش عقب است. یعنی ما دو دهه دیرتر از دیگر کشورها شروع کردیم. در این شرایط نباید انتظار داشت سرمایه‌گذاران ما همپای سرمایه‌گذاران کشورهای پیشرو در این زمینه رفتار کنند و خود را با آخرین اقتضانات سرمایه‌گذاری تنظیم کنند. به‌ویژه که محیط کسب‌وکار در ایران پرچالش است و مقرراتی وجود دارد که سرمایه‌گذاران باید خود را با آن منطبق کنند. هم‌چنین در اکوسیستم استارت‌آپی ما، بین استارت‌آپ‌های ایرانی و استارت‌آپ‌های بالنده و پیشرفته جهانی فاصله وجود دارد و همه در مسیر پر کردن این شکاف حرکت می‌کنند.

■ یکی از پرسش‌های ما درباره بحثی است که در اینوتکس

## نکته‌هایی که باید بدانید

- ▶ در همه کشورها عده زیادی از **فعالان بخش خصوصی** به چنین کسب‌وکارهایی تمایل نشان نمی‌دهند. در واقع از بین **شرکت‌های متعارف** یا شرکت‌هایی با مدل‌های کسب‌وکار قدیمی‌تر، که سابقه چنددهه‌ای دارند، درصد کمی متمایل به سرمایه‌گذاری در **حوزه‌های ریسک و نوآوری** بالاترند.
- ▶ هر کسب‌وکاری استارت‌آپ‌های حوزه خودش را با **نگاهی راهبردی** دنبال می‌کند. یک **شرکت فعال در حوزه کشاورزی** به دنبال راه‌حل‌هایی برای **ساده‌تر شدن کارها و هوشمندسازی کشاورزی**، بالا بردن میزان محصول و کاهش میزان نهاده‌هاست.
- ▶ در مسیر شکل‌گیری و تکامل ارتباطات بین استارت‌آپ‌ها و مدیران **کسب‌وکارهای با سابقه**، اتفاقات خوبی در حال رخ دادن است. یکی از آن‌ها **انتقال تجربه** این مدیران سازنده و با سابقه کشور به **اکوسیستم استارت‌آپی ایران** است. این **مدیران با سابقه طولانی** که در کسب‌وکار دارند، **تجربه و بینش** خود را به استارت‌آپ‌ها منتقل می‌کنند. این **مزیت سرمایه‌گذاری شرکت‌های با سابقه** در استارت‌آپ‌هاست.
- ▶ **اکوسیستم استارت‌آپی** در کشور ما مثل فعالیت‌های دیگر که پس از انقلاب در ایران آغاز شده، از فرایند جهانی‌اش عقب است. یعنی ما دو دهه دیرتر از دیگر کشورها شروع کردیم. در این شرایط نباید انتظار داشت سرمایه‌گذاران ما **همپای سرمایه‌گذاران** کشورهای پیشرو در این زمینه رفتار کنند و خود را با آخرین اقتضانات سرمایه‌گذاری تنظیم کنند.

امروز، روش‌های سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌ها بی‌شباهت به باند فرودگاه نیست که مسیر برای هواپیماها در آن با چراغ‌هایی علامت‌گذاری شده است. در حالی که کار آفرینی در سال‌هایی که ما آغاز کردیم مانند شناکردن وسط اقیانوس بود که نمی‌دانستیم به کدام سمت شنا کنیم

آن‌ها نیست بلکه به آسانی، از منابعی خاص به دست آمده است. به همین دلیل این نهادها این پول را در هر حوزه‌ای به آسانی خرج می‌کنند و یکی از این حوزه‌ها هم، اکوسیستم استارت‌آپی و کار آفرینی است. حمایت از کار آفرینی شاید جزئی از رویکرد آن‌هاست اما آنچه من فکر می‌کنم تلاش آن‌ها برای تبدیل شدن به بازیگر اصلی اکوسیستم استارت‌آپی ایران و مصادره آن است. این نهادها به سیطره بر اکوسیستم علاقه دارند چراکه خود برخاسته از مصادره‌ها و تحولات سال‌های نخست انقلاب‌اند و با همین روش‌ها تا امروز به کارشان ادامه داده‌اند. لذا آن‌ها هنوز فرهنگ مصادره را با خود دارند. در دهه ۸۰ که خصوصی‌سازی با هیاهوی بسیار کلید خورد، بسیاری از شرکت‌های بزرگ و سودده، به همین مجموعه‌ها واگذار شد. امروز پول‌های هنگفتی که از سال‌های نخست انقلاب، و دهه‌های ۸۰ و ۹۰، با به دست گرفتن شرکت‌های بزرگ دارای امتیاز یا انحصار به دست آمده و در جریان خصوصی‌سازی وارد این مجموعه‌ها شده، باید جایی خرج شود و تمایل اصلی این نهادها این است که با این پول، قدرت بیشتر به دست آورند و انحصار مجموعه‌های دیگر را هم به دست بگیرند که یکی از آن‌ها، همین حوزه نوآوری، فناوری و اکوسیستم استارت‌آپی است. کنترل کارآفرینان جوان نتیجه سرمایه‌گذاری این نهادهاست چراکه نگرانی عمده این نهادها این است که اگر بخشی از کنترلشان خارج شود، به‌مثابه تهدید برای آن‌ها عمل کند. با توجه به سابقه این نهادها و رویکردهای آن‌ها در طی این مدت، این هشدار را باید به کارآفرینان جوان و بخش خصوصی واقعی داد تا از سرمایه‌گذاری آن‌ها استقبال نکنند، چراکه با آورده را باد می‌برد. بسیاری از استارت‌آپ‌هایی که با روش‌های این نهادها پول می‌گیرند و بدون برنامه خرج می‌کنند، بهره‌وری لازم را ندارند. سرمایه‌گذاری این نهادها در نهایت به از بین رفتن این استارت‌آپ‌ها منجر می‌شود و اگر استارت‌آپی هم خوب رشد کند، باید در چارچوب‌های مورد نظر آن‌ها فعالیت کند.

## نکته‌هایی که باید بدانید

▶ در کشورهای با اکوسیستم استارت‌آپی سالم، دو نوع سرما به‌گذار داریم که با سهولت بیشتری به استارت‌آپ‌ها سرمایه می‌دهند. سرما به‌گذار نوع اول، سرما به‌گذار فرشته است، سرما به‌گذارانی که اندازه سرمایه‌هایشان کوچک است. دیگری، صندوق‌های دولتی‌اند که با رویکرد ترویج کار آفرینی و سرعت بخشیدن به تحولات فناوری و نوآوری، در حوزه‌هایی با ریسک‌های بالا حمایت‌های مالی، عموماً بلاعوض می‌کنند.

▶ رقابت با استارت‌آپ‌های موج اول در ایران دیگر کار استارت‌آپ‌های جدید و جوان نیست. مگر اینکه گروه‌های قوی با اتکا به منابع خودشان با چنین کسب‌وکارهایی رقابت کنند. برای مثال رقابت با مجموعه‌های مثل دیجی کالا در ایران، از چند گروه بیشتر ساخته نیست. گروه‌هایی که در بازار خرده‌فروشی و کالای FMCG فعالیت می‌کنند، می‌توانند به شرط خلاقیت، نوآوری و انعطاف، به‌عنوان رقیب دیجی کالا در بازار فعالیت کنند.

▶ نهادهای نظامی و شبه‌نظامی و انقلابی، به‌وفور پول در اختیار دارند، پولی که عموماً حاصل فعالیت‌های اقتصادی آزاد و رقابتی نیست بلکه ناشی از سرازیر شدن نقدینگی از منابع تعریف‌شده برای آن‌هاست. دارایی‌ها، نقدینگی و سرمایه این نهادها ناشی از مدیریت رقابتی، تلاش و خلاقیت در مجموعه‌های آن‌ها نیست بلکه به آسانی، از منابعی خاص به دست آمده است. به همین دلیل این نهادها این پول را در هر حوزه‌ای به آسانی خرج می‌کنند و یکی از این حوزه‌ها هم، اکوسیستم استارت‌آپی و کار آفرینی است.

این مصادره‌ای که از آن حرف می‌زنم، نه لزوماً مصادره سهام بلکه مصادره آینده، خلاقیت، توان مدیریت و تحرک کسب‌وکارهای نوپاست.

■ از نکات مهم دیگری که در فرایند جذب سرمایه به آن اشاره می‌شود، تقلیدی بودن ایده‌ها و مدل کسب‌وکارهای نوپاست. در واقع سرمایه‌گذاران به سرمایه‌گذاری بر ایده‌های تکرار شده در دیگر کشورها تمایل بیشتری نشان می‌دهند تا ایده‌های نویی که برخاسته از شرایط کشور است. با این گزاره موافقت می‌کنید؟

این برای همه سرمایه‌گذاران مصداق ندارد اما روشی برای مدیریت ریسک است. سرمایه‌گذاران فکر می‌کنند مدل کسب و کاری که جای دیگری پیاده شده و جواب داده، شانس بیشتری برای به نتیجه رسیدن در ایران دارد. اما الزاماً همه استارت‌آپ‌هایی که مشابه خارجی دارند، مورد توجه سرمایه‌گذاران نیستند. من فکر می‌کنم این قسمت هنرمندانه و پیشروتر کار است که بتوانید ایده‌های خوب، استارت‌آپ‌ها و مدل آن‌ها را موشکافانه ارزیابی کنید و با توجه به تجربه و دانشی که در گروه‌های سرمایه‌گذاری حرفه‌ای وجود دارد، به این نتیجه برسید که خدمات یا محصول یک استارت‌آپ، نیاز بازار است. این بازار هدف می‌تواند بازار ایران، بخشی از صنایع در ایران یا خارج از ایران را شامل شود و این کالا یا خدمت می‌تواند جایگزین کالا یا خدمت دیگری شود، چراکه از حیث قیمت تمام‌شده به‌صرفه‌تر است یا ارزش بیشتری برای مشتری دارد. در عمل استارت‌آپ‌های شکوفا و موفق آینده، چه در ایران و چه در کشورهای دیگر، به‌شرط مساعد بودن شرایط در محیط‌های کسب‌وکار، با ایده‌های جدید است که شکل می‌گیرند. البته در ایران، فارغ از ایده خوب یا بد، محیط کسب‌وکار نامساعد سهم بالایی در شکست استارت‌آپ‌ها دارد. اما باین وجود، اگر یک گروه خوب ایده خوب و جدیدی را اجرا کند، سرمایه جذب کند و سایر اجزای لازم برای رشد یک کسب‌وکار نوآور هم برای آن فراهم شود، نسبت به استارت‌آپ‌هایی که همدیگر را تکرار می‌کنند، سریع‌تر و با شیب بیشتری رشد می‌کند. در موج نخست استارت‌آپی در ایران می‌بینیم بیشتر استارت‌آپ‌های سرآمد، نوعی مشابه‌سازی از نمونه خارجی‌اند که البته در نقاط دیگر جهان هم انجام شده است. کارآفرینان جوان، زنگ و گوش‌به‌زنگ بلافاصله ایده‌ها را تکرار می‌کنند اما این نافی موفقیت صاحبان ایده‌های جدید نیست. نکته مهم اینکه رقابت با استارت‌آپ‌های موج اول در ایران دیگر کار استارت‌آپ‌های جدید و جوان نیست. مگر اینکه گروه‌های قوی با اتکا به منابع خودشان با چنین کسب‌وکارهایی رقابت کنند. برای مثال رقابت با مجموعه‌های مثل دیجی کالا در ایران، از چند گروه بیشتر ساخته نیست. گروه‌هایی که در بازار خرده‌فروشی و کالای FMCG فعالیت می‌کنند، می‌توانند به‌شرط خلاقیت، نوآوری و انعطاف، به‌عنوان رقیب دیجی کالا در بازار فعالیت کنند. هرچند هیچ تضمینی در این زمینه وجود ندارد اما احتمال آن مطرح است. اگر این دسته از استارت‌آپ‌ها را کنار بگذاریم، به نظر من آینده اکوسیستم استارت‌آپی ایران، در گروه ایده‌های جدید است. ایده‌هایی که حتی اگر در آن سوی دنیا پیاده شده، کمتر مورد توجه قرار گرفته و حالا باید بر اساس سلیقه و علایق مشتریان هوشمندانه بومی یا متناسب‌سازی شود، آن هم با خط قرمزهای فراوانی که در ایران وجود دارد. ■

صنعت سرمایه‌گذاری در ایران را نمی‌توان صنعت نوپایی دانست. می‌توان گفت که این صنعت از مرحله نوپایی عبور کرده است.

یونس حمیدی، دبیر انجمن سرمایه‌گذاری خطرپذیر ایران پاسخ می‌دهد

## چرا سرمایه‌گذاری جسورانه کم‌جان است؟

۳ عامل که جسارت سرمایه‌گذار را می‌کشد

مذاکره با سرمایه‌گذاران قرار می‌گیرند. یک نکته دیگر هم، عمل نکردن وی‌سی‌ها به تعهداتشان است.

ببینید، ما در سرمایه‌گذاری جسورانه دو دیدگاه نسبت به شکست داریم. در نگاه اول، سرمایه‌گذار جسور در شناسایی یک کسب و کار اشتباه نکرده و گروه از نظر فنی و ویژگی‌های کیفی خوب ارزیابی شده اما کسب و کار شکل نگرفته است. در نگاه دوم، شرکت سرمایه‌گذار بر اساس موضوع و بازار مناسب محصول سرمایه‌گذاری کرده اما گروه از نظر قابلیت‌های فنی، گروه خوبی نبوده و کسب و کار شکست خورده است و در عمل سرمایه‌گذاری هم شکست خورده است. با توجه به این دو دیدگاه شکست سرمایه‌گذاری‌ها را تعریف می‌کنیم. سرمایه‌گذاران جسور با آگاهی نسبت به این موضوع است که سرمایه‌گذاری می‌کنند. با آگاهی از اینکه در بازارهای موازی سود بیشتری انتظار آن‌ها را می‌کشد

و سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌ها چالش‌برانگیزتر است و احتمال شکست وجود دارد. این احتمالی است که بیشتر وی‌سی‌ها آن را پذیرفته‌اند. صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه می‌دانند که نرخ شکست استارت‌آپ‌ها بالاست. ضمن اینکه ممکن است بعضی از آن‌ها به انجام کارهایی متعهد شوند اما به آن تعهد عمل نکنند یا زیر قولشان بزنند. این هم ریسک کاهش اعتماد به صندوق‌ها را در پی دارد چرا که اکوسیستم استارت‌آپی کوچک است. بنابراین وی‌سی‌ها تلاش می‌کنند خودشان را بدنام نکنند.

**الزامات توسعه سرمایه‌گذاری خطرپذیر چیست؟ مقدمات توسعه سرمایه‌گذاری جسورانه تا چه اندازه در کشور ما فراهم است؟**

نخست، به دلیل شرایط کلان اقتصاد کشور، در حوزه سرمایه‌گذاری خطرپذیر منابع محدودی داریم. حتی بخش خصوصی هم به دلیل سوددهی بازارهای موازی رغبتی به سرمایه‌گذاری جسورانه نشان نمی‌دهد. بازارهای کم‌ریسک‌تر سالانه ۴۰ تا ۵۰ درصد بازدهی دارد.

نکته دوم، ورود منابع دولتی ارزان به حوزه سرمایه‌گذاری جسورانه است. وام‌هایی که نهادهای دولتی و شبه‌دولتی به اکوسیستم تزریق می‌کنند، سود ۴ درصدی دارد. این میزان سود در عمل رقابت در حوزه سرمایه‌گذاری جسورانه را از بین می‌برد. استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان که ظرفیت سرمایه‌پذیری از سمت یک سرمایه‌گذار جسور هوشمند را دارند، به سمت تسهیلات ارزان دولتی گرایش پیدا می‌کنند و همین انگیزه وی‌سی‌ها را از بین می‌برد. در سال‌های گذشته این چالش را داشتیم که شرکت‌ها از منابع دولتی بودجه‌های ارزان گرفتند و عدم انگیزه فعالان برای ادامه مسیر و رفتن به مراحل بعدی، از آسیب‌های وجود این بودجه‌ها در اکوسیستم است.

نکته سوم، چالش نیروی انسانی است که همه اکوسیستم را درگیر کرده است.



تسهیلات ارزان دولتی، شرایط اقتصاد کلان و ناطمینانی و ابهام در فضای قانون‌گذاری که به مهاجرت بیشتر نخبگان دامن می‌زند، باعث شده انگیزه بسیاری از سرمایه‌گذاران جسور در شرکت‌های سرمایه‌گذاری جسورانه و صندوق‌ها برای حمایت مالی از استارت‌آپ‌ها کاهش پیدا کند. یونس حمیدی، دبیر انجمن سرمایه‌گذاری خطرپذیر در گفت‌وگو با آینده‌نگر از عبور صنعت سرمایه‌گذاری جسورانه از مرحله نوپایی می‌گوید، در عین اینکه باید این صنعت را در بلندمدت ارزیابی کرد.

**سرمایه‌گذاری خطرپذیر در ایران چه تریکی دارد و تا چه اندازه شناخته شده است؟**

مجموعه سرمایه‌گذاری خطرپذیر در ایران را باید به سه دسته تقسیم کرد. دسته نخست صندوق‌های سهامدار دولتی، دسته دوم شرکت‌های VC و دسته سوم صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه‌اند. صندوق‌های سهامدار دولتی به طور عمده در مراحل ابتدایی کار قرار دارند و علت هم این است که ماموریت‌هایی برایشان تعریف شده اما محدودیت منابع دارند. این صندوق‌ها در پروژه‌های بلندمدت و ریسک‌پذیر امکان مانور ندارند. دسته دوم یعنی شرکت‌های سرمایه‌گذاری جسورانه (VC firm) پیشروترند. این شرکت‌ها سهامدار خصوصی دارند و فرصت‌ها را خوب شناسایی می‌کنند و ارتباط نزدیک‌تری با شبکه کارآفرینی در کشور دارند. شناسایی پروژه‌ها برای این سرمایه‌گذاران آسان‌تر است و می‌توان

گفت سرمایه‌گذاری‌های خوبی هم تا امروز در کشور انجام داده‌اند. دسته سوم، یعنی صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه از سازمان بورس مجوز فعالیت می‌گیرند. هر چند از نظر دانشی و رویکردهایشان به اکوسیستم کارآفرینی و نوآوری در سطح قابل قبولی قرار دارند اما به دلیل محدودیت‌های ناشی از بازار سرمایه، در پروژه‌های بزرگ حاضر نمی‌شوند و به همین دلیل عملکرد مناسبی از آن‌ها ندیدیم.

**آیا می‌توان گفت این صنعت در ایران هنوز نوپاست؟**

خیر، به نظر من صنعت سرمایه‌گذاری در ایران را نمی‌توان صنعت نوپایی دانست. می‌توان گفت که این صنعت از مرحله نوپایی عبور کرده است. صنعت سرمایه‌گذاری ایران در ۱۰ سال گذشته مشغول آزمون و خطا بوده و امروز به تجربه و شناخت واقع‌بینانه‌تری از اکوسیستم استارت‌آپی رسیده است. در سال‌های نخست می‌دیدیم که بعضی شرکت‌های سرمایه‌گذاری حتی با ادبیات کار آشنا نبودند اما به تدریج، تجربه کسب کرده و رشد کردند. به همین دلیل می‌توان گفت امروز در وضعیت بحرانی از نظر صنعت سرمایه‌گذاری در کشور قرار نداریم و در اکوسیستم استارت‌آپی و نوآوری کشور هم این صنعت در حال حرکت است. با این حال نمی‌توان گفت که متاثر از چالش‌های ناشی از وضعیت اقتصاد کلان در کشور قرار نگرفته است.

**یکی از ابهامات درباره سرمایه‌گذاری جسورانه، مربوط به نرخ بالای شکست استارت‌آپ‌هاست. از هر ۱۰ استارت‌آپ ۹ استارت‌آپ شکست می‌خورند. با توجه به نرخ بالای شکست استارت‌آپ‌ها، انتظار یک مؤسس این است که سرمایه‌گذار جسور در واقع باید پول را با هدف شکست استارت‌آپ سرمایه‌گذاری کند و از مؤسس وثیقه یا تضمین سنگینی نگیرد. این انتظار، چالشی جدی در مسیر تعامل سرمایه‌گذاران و موسسان جوان استارت‌آپ‌هاست. به ویژه آن‌ها که در آغاز مسیر**

کلی بازار بزرگی برای صنایع مصرفی است به همین دلیل استارت‌آپ‌ها با گروه‌های خوبی در این حوزه شکل گرفته و می‌توان گفت تعداد آن‌ها بیشتر هم خواهد شد. ضمن اینکه هزینه‌ها برای راه‌اندازی پلت‌فرم فروش پایین است و در میان مدت به نتیجه می‌رسند. این مجموعه عوامل طبیعی در کنار هم قرار می‌گیرند و به تصمیم‌نهایی صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه منجر می‌شوند تا با منابع محدودی که در اختیار دارند، در این بخش سرمایه‌گذاری کنند.

■ آیا در ایران موانع فرهنگی در توسعه سرمایه‌گذاری جسورانه وجود دارد و اگر وجود دارد چه نقشی در این بین ایفا می‌کند؟

به نظر من شرایط اقتصادی به تفکرات و رفتار مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان جهت می‌دهد و بر آن اثر دارد. مسائل فرهنگی هم بی‌اثر نیست به ویژه که ما انتظار داریم براساس فرهنگ ایرانی و اسلامی در ایران در مورد موضوعات دیگر هم کارهایی انجام شود. اما تک‌تک کنشگران اقتصادی چه مصرف‌کننده، چه تولیدکننده و چه سرمایه‌گذار بر مبنای شرایط اقتصادی و به طور عقلانی رفتار می‌کنند. آن‌ها براساس منافع شخصی‌شان تصمیم می‌گیرند. باید این واقعیت را هم در نظر گرفت که مصرف‌کنندگان این حق را دارند که به سمت خدماتی بروند که ارزان‌تر است یا کیفیت بالاتری دارد.

■ عملکرد بخش خصوصی به عنوان یکی از بازیگران در حوزه سرمایه‌گذاری جسورانه را در کشور چطور ارزیابی می‌کنید؟

سرمایه‌گذار بخش خصوصی همیشه دنبال فرصت است، و اگر فرصتی تعریف شود به طور حتم به سرمایه‌گذاری علاقه نشان می‌دهد. در حوزه استارت‌آپ‌ها هم وضعیت همین است، حتی اگر بگوییم ۸۰ درصد از اقتصاد ما به طور سنتی اداره می‌شود، به هر حال نوآوری و فناوری و ورود آن در میان مدت و بلندمدت به صنایع سنتی برای سرمایه‌گذاران جذابیت دارد. کاری که باید در این بین انجام شود، تسهیل فرایندهای شناسایی این فرصت‌ها و تغییر شکل دخالت‌های دولت است، به این معنا که دولت در بلندمدت در جایگاه تصدی‌گری قرار بگیرد. برای مثال در روز نخست تأسیس صندوق‌های سرمایه‌گذاری، ۴۹ درصد از سهام دولتی بود اما می‌بینیم که در ۲ تا ۳ مرحله افزایش سرمایه، دولت تلاش می‌کند سهام ۳۰ و چند درصدی‌اش را حفظ کند. در واقع جایی که بخش خصوصی تلاش می‌کند افزایش سرمایه بدهد، دولت اجازه آن را نمی‌دهد. به همین دلیل صندوق‌های سرمایه‌گذاری جسورانه در ایران کوچک می‌مانند.

■ غیر از بخش خصوصی، می‌بینیم که سرمایه‌هایی از نهادهای حاکمیتی و بخشی هم از دولت وارد اکوسیستم استارت‌آپی شده است. شما پیش‌تر به آثار مخرب ورود این سرمایه‌ها اشاره کردید و گفتید که رقابت را برای سرمایه‌گذاران بخش خصوصی سخت می‌کنند. به نظر شما ورود این سرمایه‌ها به اکوسیستم استارت‌آپی چه دلیلی دارد؟

می‌توان به دو دلیل اشاره کرد. نخست نگاه حاکمیتی دولت‌هاست و اینکه دوست دارند هر جایی حضور داشته باشند. دوم، تازه بودن فضای سرمایه‌گذاری جسورانه است و اینکه سیاست‌گذاران با وجود نداشتن دانش کافی، به آن علاقه نشان می‌دهند.

■ آخرین آمار از سرمایه‌گذاری جسورانه در ایران به ما از این نوع سرمایه‌گذاری چه تصویری ارائه می‌کند؟

بر اساس آخرین آمار که در انجمن داریم، ۱۲۰ شرکت و صندوق سرمایه‌گذاری خطرپذیر در ایران فعالیت می‌کنند که تعداد آن‌ها به تدریج افزایش پیدا می‌کند. بعضی سرمایه‌گذاران خطرپذیر در اکوسیستم شناخته شده نیستند و فرایندهایی که طی می‌کنند شبیه به وی‌سی‌های شرکتی (CVC) است. از نظر حجم سرمایه‌گذاری، بر اساس آمار انجمن تا پایان سال ۹۹، ۷۵۰ میلیارد تومان سرمایه‌گذاری جسورانه در کشور انجام شده است. البته این آمار وی‌سی‌هایی است که در انجمن عضوند و با در نظر گرفتن صندوق‌هایی که عضو انجمن نیستند، برآورد می‌کنیم که این رقم به ۱۵۰۰ میلیارد تومان در سال ۹۹ برسد. اگر این رقم را به دلار محاسبه کنیم، نسبت به سال‌های گذشته، رقم سرمایه‌گذاری جسورانه در کشور رشد چندانی نداشته است. صنعت سرمایه‌گذاری جسورانه همچنان به پول نیاز دارد و سرمایه‌بر است و طبیعی است که باید با نگاه بلندمدت آن را ارزیابی کرد. ■

آسیب‌های خروج نخبگان از کشور برای اکوسیستم استارت‌آپی ایران جدی است. مسئله بزرگ در این بین، جذابیت مقاصد نخبگان مهاجر نیست بلکه طرح‌ها و قوانینی است که به ناطمینی و ریسک‌های غیرعادی در صنعت سرمایه‌گذاری و فضای کار سرمایه‌پذیران دامن می‌زند و انگیزه سرمایه‌گذاری خطرپذیر را به کمترین سطح می‌رساند.

■ به نظر می‌رسد در کشور ما بیشتر استارت‌آپ‌هایی مورد توجه سرمایه‌گذاران جسور قرار می‌گیرند که ایده‌شان تکراری است و در جای دیگری این ایده پیاده شده و امتحانش را پس داده است. ایده‌های ناب و برگرفته از شرایط کشور کمتر مورد توجه است.

این یک روند طبیعی در دنیا است. برای مثال در مورد استارت‌آپ‌های تجارت الکترونیک هم این را می‌بینیم. شرکت‌هایی که در حوزه تجارت الکترونیک فعال تر بودند، نخستین موردهای سرمایه‌گذاری توسط سرمایه‌گذاران جسور به شمار می‌روند. اما در کشور ما دلایل دیگری هم برای نکته‌ای که به آن اشاره کردید وجود دارد. دلیل عمده اینکه وی‌سی‌ها سراغ حوزه‌های مختلف نمی‌روند، محدودیت منابع است. بعضی زمینه‌ها به بودجه‌های کلان نیاز دارد چرا که در بلندمدت به بازدهی می‌رسد به اضافه اینکه آینده بعضی پروژه‌ها یا فناوری‌ها چندان روشن نیست. به همین دلیل وی‌سی‌ها تلاش می‌کند در حوزه‌های سرمایه‌گذاری کند که برایش جذاب‌تر، روشن‌تر و احتمال بازدهی‌اش بالاتر است. ضمن اینکه نباید از شرایط کلان اقتصاد ایران گذشت. می‌توانید به روند ۵۰ ساله سرمایه‌گذاری در کشور نگاه کنید. ما طی این سال‌ها به طور متوسط ۲۰ درصد تورم را تجربه کردیم و نمره سرمایه‌گذاری ثابت در ایران در یک دهه گذشته منفی بوده است. سرمایه زیادی از کشور خارج شده و می‌توان گفت صنعتی که به عنوان یکی از صنایع پرریسک حال حاضر دنیا شناخته می‌شود، در شرایط امروز ایران با احتیاط بیشتری عمل می‌کند. نمی‌توان در نقد و تحلیل سرمایه‌گذاری جسورانه در کشور از واقعیت‌های اقتصادی در ایران چشم‌پوشی کرد. اصولاً نگاه وی‌سی‌ها به سرمایه‌گذاری با نگاه بازار متفاوت است. برای مثال تحریم‌ها رانتی را در کشور ما ایجاد کرده که باعث شده بعضی صنایع به سود قابل توجه برسند. برای مثال در حوزه الکترونیک واردات تجهیزاتی مثل لپ‌تاپ و گوشی مزیت پیدا کرده است. نگاه وی‌سی‌ها اما توسعه‌ای و جهانی است. وی‌سی‌ها به این فکر می‌کند که آیا یک صنعت یا فعالیتی که قرار است محصول یا خدمتی را عرضه کند در یک بازه زمانی پنج‌ساله و بیشتر به نتیجه‌ای که باید می‌رسد یا خیر.

■ در ایران سرمایه‌گذاران جسور بیشتر به کدام زمینه فعالیت استارت‌آپ‌ها علاقه نشان می‌دهند؟

حوزه خدمات و فروش بیشترین سهم را از سرمایه‌گذاری جسورانه در ایران دارد و این با توجه به روند کلی اقتصاد کشورمان طبیعی است. استارت‌آپ‌هایی که در حوزه توزیع و فروش خدمات کار می‌کنند برای وی‌سی‌ها جذاب‌ترند. نکته دوم اینکه ایران به طور

## نکته‌هایی که باید بدانید

▲ **آسیب‌های خروج نخبگان از کشور برای اکوسیستم استارت‌آپی ایران جدی است.** مسئله بزرگ در این بین، جذابیت مقاصد نخبگان مهاجر نیست بلکه، طرح‌ها و قوانینی است که به ناطمینی و ریسک‌های غیرعادی در صنعت سرمایه‌گذاری و فضای کار سرمایه‌پذیران دامن می‌زند و انگیزه سرمایه‌گذاری خطرپذیر را به کمترین سطح می‌رساند.

▲ **دلیل عمده اینکه وی‌سی‌ها سراغ حوزه‌های مختلف نمی‌روند، محدودیت منابع است.** بعضی زمینه‌ها به بودجه‌های کلان نیاز دارد چرا که در بلندمدت به بازدهی می‌رسد به اضافه اینکه آینده بعضی پروژه‌ها یا فناوری‌ها چندان روشن نیست.

▲ **بر اساس آخرین آمار که در انجمن داریم، ۱۲۰ شرکت و صندوق سرمایه‌گذاری خطرپذیر در ایران فعالیت می‌کنند که تعداد آن‌ها به تدریج افزایش پیدا می‌کند.**