

## خلاصه سخنرانی دکتر حقیقی

دکتر حقیقی، مدیرعامل محترم گروه مالی کارآفرین، در بیست و سومین دوره می صبح فناوری در تاریخ ۲۲ شهریورماه به میزبانی شرکت "عصرامین کارآفرین به بررسی بازارهای سرمایه و استارت آپ ها با سرر فصل های ارزش گذاری، تامین مالی و زمان مناسب برای خروج از استارت آپ ها پرداختند. تاکید این جلسه بر دلایل جذابیت یک استارت آپ برای سرمایه گذاری و ورود به آن بوده است در ادامه به اهم موضوعات مطرح شده در این سخنرانی اشاره می گردد:

تامین سرمایه لازم برای شرکت ها و کسب و کارهای نوپا ( استارت آپ ها) و کارآفرین که به آن سرمایه گذاری خطرپذیر یا سرمایه گذاری جسورانه و یا سرمایه گذاری کارآفرینی می گویند، نوعی از سرمایه گذاری است که افراد یا شرکت ها برای به دست آوردن سودهای بیشتر و کلان تر، در پروژه های تازه تاسیس یا نوپا اقدام به سرمایه گذاری می کنند. کسب سود بیشتر همراه با ریسک بیشتری نیز است به همین دلیل به این نوع سرمایه گذاری، سرمایه گذاری خطرپذیر گویند. ایده این استارت آپ ها اگر موفق شود و به بار بنشیند سود خوبی نصیب سرمایه گذاران خواهد شد، در غیر این صورت زیان بزرگی خواهند کرد و با شکست روبرو خواهند شد. پس سرمایه گذار باید دلایل منطقی برای سرمایه گذاری در این حوزه داشته باشد.

از اتفاقات مثبتی که در بانک کارآفرین تلاش بر برقراری آن بود، تلاش برای سرمایه گذاری در این حوزه (سرمایه گذاری خطرپذیر) بود جایی که فکرها ارزشمند هستند و سرمایه ها در اینجا، سرمایه های فکری هستند که برای سرمایه گذار جذاب است جا انداختن چنین موضوعی در فضای بانکی کمی مشکل بود، ولی خدای شکر نتیجه خوبی داشت و مجموعه عصرامین و ستارگان عملکرد قابل قبولی داشتند .

در ادامه صحبت ها به موضوع اثر تحریم ها بر این حوزه اشاره شد که ؛ برخلاف باور عموم تحریم ها عامل بازدارنده برای سرمایه گذاری در حوزه استارت آپ ها نیستند و تحریم ها فقط هزینه های سرمایه گذاری را بالا می برند ولی تاثیری بر اجرای طرح نمی گذارند. وقتی هزینه های سرمایه گذاری بالا برود، توجیه پذیری طرح را زیر سوال می برد، زمانی که کشور با تورم بالا روبرو باشد سرمایه گذاری در این حوزه خیلی جذاب می شود چرا که به راحتی اثرات منفی تورم را می تواند پوشش دهد.

وقتی شرکت های بزرگ و موفق در سطح دنیا را نگاه می کنیم اکثر این شرکت ها فعال در حوزه IT هستند این موضوع به ما نشان می دهد که اکنون زمان سرمایه گذاری در این حوزه است و برخلاف گذشته، شرکت های نفتی دیگر اهمیت و موفقیت چندانی ندارند. ولی باید به این نکته توجه کرد که شرکت های فعال در حوزه IT یک زمان طولانی را برای تحقیق و توسعه گذاشته اند پس نباید انتظار داشته باشیم که در کوتاه مدت بتوانیم یک شرکت موفق در حوزه IT ایجاد کنیم که بتواند به طور پایدار در بازار فعالیت داشته باشند. پیشرفت در این حوزه نیاز به زمان و دانش به روز دارد.

سرمایه گذاری در حوزه استارآپ ها معمولا سه مرحله دارد که شامل؛ مرحله پیش آغاز، مرحله رشد و مرحله بالندگی است که متاسفانه مرحله (مرحله بالندگی) در استارت آپ های ایرانی کمتر دیده می شود. در مرحله پیش آغاز استارت آپ در مرحله ایده پردازی و تحقیقات اولیه است، در مرحله رشد استارت آپ توانسته به بازار وارد شود و کارایی و جذابیتش را به مشتریان ثابت کند. در مرحله بالندگی توانسته به صورت پایدار در بازار عمل کند و بهترین مدل کسب و کار خود را داشته باشد. برای سنجش موفقیت یک استارت آپ باید این موضوع را در نظر بگیریم که آیا در شرایط کاملا رقابتی با شرکای خارجی نیز این استارت آپ می توانست موفق شود یا خیر. پلتفرم های موفق ایرانی اکنون توانایی بین المللی شدن را ندارند و از استانداردهای بین المللی تبعیت نمی کنند. استارت آپ های ما اگر بخواهند در بازار بین المللی فعالیت کنند باید شناخت خوبی از آن بازار داشته و تجربه کار در آن محیط را داشته باشند. همچنین وجود یک ایده جدید شرط لازم برای موفقیت در بازار بین المللی است، وگرنه نمونه های کپی موفق که از قبل بوده است و قبل از ورود ما مخاطبان بازار هدف را جذب کرده اند. وقتی شرکت های ایرانی را با شرکت های موفق خارجی مقایسه می کنیم، علت تفاوت در عدم موفقیتشان نسبت به آن ها، عدم داشتن فعالیت فناورانه جدید و فعال نبودن بخش تحقیق و توسعه در این شرکت ها است.

در ادامه اشاره شد که نداشتن زیرساخت مناسب می تواند از علت عدم پیشرفت کسب و کارهای نوپا باشد ولی لزوما دلیل کافی نیست. همانطور که قبل ذکر کردیم ایده پردازی در ایران به خوبی انجام نمی شو و اکثر استارت آپ های ایرانی نمونه ای از کپی خارجی بوده است. اگر ایده پردازی به خوبی انجام شود می تواند نتیجه مثبتی داشته باشد.

استارت آپ ها برای بقا در بازار باید نیاز مشتری خود را به خوبی پیش بینی کنند، این موضوع هم به شناخت تحقیق و توسعه بازار برمی گردد، تا سهم بازار خود را به مرور از دست ندهند. از جمله شرکت های موفق در این کار بوده است و تلاش می کند محصولی که در آینده بازار نیاز دارد را از قبل طراحی کند که همین امر یکی از علت های موفقیت apple طی سال ها بوده است. موضوع دیگر مدیریت دانش است که منظور فرایندی است

که سازمان از روش های مختلف جهت جمع آوری، ثبت، طبقه بندی، به اشتراک گذاری و ارزیابی دانش استفاده می کند و از آن برای بهبود عملکرد و پیشرفت مستمر بهره مند شود. در شرکت های ایرانی مدیریت دانش به خوبی انجام نمی شود و ممکن است وقتی یک کارمند از شرکتی می رود، تمام دانش خود را نیز با خود ببرد و آن شرکت با چالش اساسی روبرو شود به همین دلیل نیاز است برای بهبود این موضوع تلاش کرد. همچنین شرکت ها باید شناخت خوبی از بازار داشته باشند و ظرفیت بازار را به خوبی پیشبینی کنند تا به موفقیت برسند.

در اینجا باید اشاره کرد که هزینه بالای بخش تحقیق و توسعه برای شرکت های کوچک مانع این می شود که بتوانند در فعالیتشان از این بخش استفاده کنند، وجود یک صنف در حوزه فناوری اطلاعات به بهبود شرایط شرکت ها کمک شایانی خواهد کرد. چرا که شرکت ها می توانند به آن رجوع کنند و از اطلاعات کافی بهره مند شوند که این موضوع احتمال موفقیت کسب و کار را برای آن ها بیشتر می کند.

به طور خلاصه برای این که بدانیم چه چیزی باعث جذب سرمایه گذاری در حوزه استارت آپ ها می شود ابتدا باید چالش های این حوزه را شناسایی کنیم که در این جلسه به این موضوع پرداخته شد. راه حل هایی برای آن ها معرفی گردید.