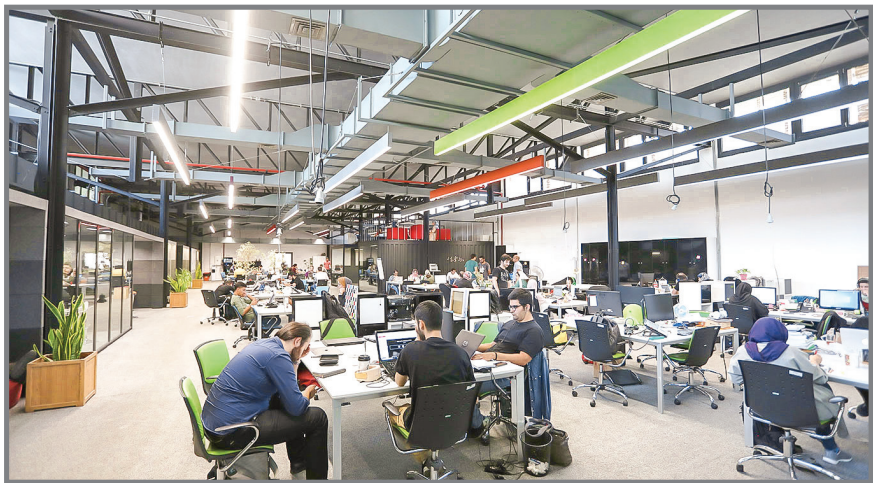


رییس مرکز اصناف و بازرگانان وزارت صمت اعلام کرد

نبود صنایع بزرگ در تشکیل زنجیره های استارت آپی



می خورند. این کسب و کارها خیلی روی هوا نیستند. یک صنعت بزرگ مثل مایکروسافت، گوگل و غیره از ابتدای زنجیره استارت آپها در داخل دانشگاه تا بورس را حمایت می کند تا این کسب و کارها رشد کنند و مکمل صنعت بزرگ باشند.»

او اضافه می کند: «ما در ایران خیلی کم شاهد این موضوع بوده ایم. کسب و کارهای بزرگ مثل فولاد، پتروشیمی، حمل و نقل و لجستیک چون دولتی هستند، گزینه های مناسبی برای حمایت از استارت آپها هستند. اولویت اول این است که این شرکت های بزرگ ببینند و در حوزه کاری خود کسب و کاری مرتبط با زنجیره تولیدشان را ایجاد کنند. آنها باید از مرکز رشد تا شتاب دهنده و غیره را تکمیل کنند که زنجیره استارت آپ ایجاد شود و این اکوسیستم یک نفس تازه ای بگیرد. به این ترتیب زنجیره های دیگر هم کامل می شود.»

قمری می گوید: «شرکت های استارت آپی ایران وارد حوزه خودروسازی می شوند، اما صنعت خودروی ما آنها را رقیب خود می بیند و به صورت رسمی و غیر رسمی سعی می کند با آنها مخالفت کند. مثلاً صنعت خودروسازی تلاش می کند که ماشین یا موتور برقی پلاک نشود. در صورتی که باید برعکس باشد و خودروساز از فعالیت استارت آپی منتفع شود. استارت آپی که خودروی برقی تولید می کند باید توسط صنعت خودرو حمایت شود و این صنعت در قالب شتاب دهنده وی سی یا میکرو وی سی (سهامی عام) از آن حمایت کند تا بازار آن صنعت بزرگ شود و توسعه یابد.»

و کل زنجیره را مدیریت کنند. طبیعتاً در چنین شرایطی، کسب و کار مبتنی هم شکل نخواهد گرفت.» او دومین عامل مؤثر در عملکرد پایین یک شتاب دهنده استارت آپی در ایران را بحث بیمه و مالیات معرفی می کند. به گفته رییس مرکز اصناف و بازرگانان وزارت صمت، شرکت های شتاب دهنده برای اینکه به سازمان امور مالیاتی بفهمانند که گردش مالی آنها گردش سرمایه است و مربوط به سود محصول فروخته شده یا پول حقوق نیست، خون دل های زیادی خورده اند.

او ادامه می دهد: «برخی شرکت های استارت آپی با چند شرکت قرارداد بسته و از مدل های مختلف قراردادی برای دور زدن قوانین مرتبط با مالیات استفاده کرده اند، اما شاید یکی دو سال دیگر سازمان امور مالیاتی آنها را اذیت کند.» به گفته قمری، پیش آمده که افراد مستقر شده در شتاب دهنده ها را کارمند فرض کرده اند و تأکید شده که این افراد باید بیمه شوند. بحث آدرس برای ثبت شرکت همواره برای استارت آپها مشکل آفرین است. برخی قوانین، استارت آپها را به رسمیت نمی شناسند و به این ترتیب شتاب دهنده های که این کسب و کارها را میزبانی کرده و سعی می کنند از آنها حمایت کنند، با چالش مواجه می شود. او ورود دولت به مسأله استارت آپها را ضروری می داند و بر این باور است که باید تا جای ممکن قوانین و آیین نامه ها اصلاح شده و برای استارت ها تسهیل شوند.

جای خالی صنایع بزرگ

قمری می گوید: «معمولاً در کشورهای توسعه یافته زنجیره های اکوسیستم استارت آپی به صنایع بزرگ گره

دنیای دگرگون شده امروز با شکل جدیدی از کسب و کارها مواجه شده است؛ کسب و کارهایی که آنها را با نام استارت آپها می شناسیم، در حوزه های مختلف مشغول به فعالیت هستند. فعالان این حوزه بر این باورند نبض اقتصاد دنیا در آینده ای نه چندان دور در اختیار اکوسیستم های استارت آپی قرار خواهد گرفت. بسیاری از کشورها برای توسعه کسب و کارهای نو، برنامه های منسجمی دارند؛ اما آن طور که رییس مرکز اصناف و بازرگانان وزارت صمت می گوید، این شکل از کسب و کارها در ایران، سوددهی لازم از نظر اقتصادی را ندارند. او دلیل این مسأله را کامل نبودن زنجیره کسب و کار معرفی می کند. به گفته محمدحسین قمری، یک زنجیره استارت آپی از مدرسه آغاز می شود، در دانشگاه ادامه می یابد و سپس با ورود یک شتاب دهنده، ایده گروه های دانشجویی در اختیار حلقه های بعدی زنجیره یک کسب و کار نو قرار می گیرد تا در نهایت استارت آپ ایجاد شده جذب بازار بورس شود. اما در ایران فقط دو شرکت استارت آپی توانسته اند در بازار سرمایه حضور یابند و به دلیل اینکه زنجیره این قبیل کسب و کارها در کشور کامل نیست، فعالیت ها در این حوزه صرفه اقتصادی ندارد. در حالی که باید صنایع بزرگ ایران به مقوله استارت آپها ورود کرده و زنجیره های مرتبط با اکوسیستم های استارت آپی را شکل دهند. ضمن آنکه دولت در قالب اصلاح لواج و قوانین از استارت آپها حمایت کند.

او یادآور می شود: «وقتی این چرخه درست کار نمی کند، یک استارت آپ در ورود به مرحله بعدی یعنی شتاب دهنده، قدرت لازم را ندارد. به همین خاطر آن طور که در دنیا انتظار می رود و باید مثلاً ۱۰ درصد کسب و کارهای وارد شده به مرحله شتاب دهنده به سرانجام برسند، در کشور این رقم به دست نمی آید و در صد موفقیت کاهش می یابد.»

استارت آپ های تنها

به گفته رییس مرکز اصناف و بازرگانان وزارت صمت، در ایران یک استارت آپ ناگزیر است تمام مراحل را به تنهایی انجام دهد، خودش شتاب دهنده باشد، کار مرکز هنری و آموزش و حل مسأله را نیز به تنهایی انجام دهد، تیم سازی کند و وارد فضاهای دیگر شود. در نتیجه ورودی کار ضعیف خواهد شد و در صد موفقیت نیز کاهش می یابد. او شتاب دهنده را حلقه ای از زنجیره نوآوری یک اکوسیستم استارت آپی معرفی می کند که باید در گام بعدی، کسب و کار آغاز شده را تحویل سرمایه گذار خطرپذیر بدهد تا کار ادامه یابد. وقتی سرمایه گذار خطرپذیر و خیلی قوی و دقیق به اندازه کافی نداشته باشیم، شتاب دهنده یا مجبور است کسب و کارها را رها کند یا خودش به تنهایی کار را به زنجیره های بعدی یعنی بازار مالی برساند تا کسب و کار ایجاد شده وارد فضای سهامی عام و بورس شود.

استارت آپ در بورس

قمری می گوید: «در حال حاضر فقط یک یا دو شرکت استارت آپی در ایران بورسی شده اند. دلیل آن نیز این است که زنجیره استارت آپها در ایران کامل نیست. به همین دلیل برای هر یک از اجزای صمت صرف که به این فعالیت ورود



لیلا مران

خبرهای رسیده حاکی از آن است که شتاب دهنده های اکوسیستم های استارت آپی در ایران، یکی پس از دیگری در حال ادغام شدن یا یکدیگر هستند. برخی اعتقاد دارند که شتاب دهنده ها در ایران شکست خورده و انتظارات را برآورده نکرده اند. این روزها شتاب دهنده ها آن طور که باید مشتاق سرمایه گذاری در کسب و کارهای نوین کشور نیستند. دلایل مختلفی برای عدم تمایل شتاب دهنده ها به حضور قوی تر در حوزه های استارت آپی مطرح می شود. اما در واقع چه مشکلاتی در این حوزه وجود دارد؟ محمدحسین قمری، رییس مرکز اصناف و بازرگانان وزارت صمت که بنیانگذار استارت آپ فن آورد و کارآفرین برتر سال ۹۸ نیز هست، در گفت و گو با آتیه نو به تشریح خلأهای موجود در حوزه استارت آپی کشور می پردازد. به گفته او، زنجیره توسعه کسب و کارهای استارت آپی در ایران کامل نیست. شتاب دهنده هم بخشی از زنجیره این کسب و کار است که باید لایه های بعد از خود را کامل کند، اما متأسفانه این زنجیره کامل نیست.

قمری به تشریح زنجیره یک استارت آپ پرداخته و آغاز این زنجیره را آموزش و پرورش معرفی می کند؛ زیرا در این سیستم آموزشی باید به کودکان حل مسأله آموخته شود و رویکرد توجه به مسائل مردم و حل مسائل جامعه در این ساختار به دانش آموز منتقل شود. بعد در دانشگاه کار تیمی و حل مسائل کار تیمی به دانشجویان آموزش داده شود. در دانشگاه باید مراکز نوآوری شکل گیرد تا از تیم های تشکیل شده در هر حوزه حمایت شود و گروه های ایجاد شده، به محصول اولیه برسند.

نکته

برکت با الگویی برای توسعه شتاب دهنده ها

این روزها حوزه استارت آپی کشور، سرمایه گریز شده است؛ هر چند از سوی کارشناسان دلایل مختلفی برای این موضوع مطرح می شود. برخی بر این باورند دیگر شتاب دهنده ها حاضر به سرمایه گذاری در این حوزه نیستند؛ بنابر این ورود مجموعه های سرمایه گذاری بزرگ مانند شستا می تواند گشایشی برای استارت آپها ایجاد کند. «هادی فرود» فعال حوزه استارت آپ اگر چه با این نظر مخالف است، اما بنیاد برکت را تنها مجموعه وارد شده به حوزه شتاب دهنده ها معرفی می کند که سرمایه خود را در اختیار یک شرکت خصوصی واسط برای توسعه استارت آپ قرار داده است. او احتمال می دهد شاید بتوان از این مدل برای دیگر شرکت های سرمایه گذار نیز استفاده کرد.

این روزها زیاده می شنویم که حوزه کسب و کارهای نوین یا همان استارت آپها با خروج سرمایه و نیروی انسانی مواجه شده اند. در شرایطی که فعالان این حوزه از عدم تمایل شتاب دهنده ها برای سرمایه گذاری در این حوزه خبر می دهند، برخی بر این باورند این نقصان را می توان با ورود شرکت های سرمایه گذار بزرگ نظیر شستا و... برطرف کرد.

آیا واقعا ورود به فضای شتاب دهنده های استارت آپی می تواند برای چنین مجموعه هایی سودساز باشد و قفل سرمایه گریزی استارت آپهای ایران را هم بشکند؟

اقدام مناسب

۱۰ سال قبل تب تشکیل استارت آپها در ایران بالا گرفت، اما از آن زمان تاکنون، برآوردها نشان می دهد میل تشکیل شرکت های شتاب دهنده به دلایل مختلف در ایران کاهش یافته است. فرود، فعال حوزه استارت آپ در گفت و گو با آتیه نو، شتاب دهنده ها را از لحاظ قانونی یک شرکت سرمایه گذار معرفی می کند که روی استارت آپها سرمایه گذاری می کنند.

او که با ورود بخش دولتی به فضای شتاب دهنده ها مخالف است، برخلاف افرادی که ورود دولت به این حوزه را مثبت ارزیابی می کنند، این مسأله را کمکی به فضای استارت آپی کشور نمی داند. فرود می گوید: «بهترین اقدام دولت در این زمینه این است که پول را در اختیار شرکت های سرمایه گذار خصوصی قرار دهد تا آنها این کار را انجام دهند. در واقع باید پول از طرف دولت به این شرکت ها پرداخت شود و شرکت های واسط، درصد مدیریت از این سرمایه را دریافت کنند.»

مدل سرمایه گذاری برکت ونچرز

به گفته این فعال استارت آپی، بنیاد برکت از سرمایه خود در بخش شتاب دهنده استفاده مطلوبی کرده است. «برکت ونچرز» خود سرمایه گذاری نمی کند بلکه از طریق شرکت های سرمایه گذاری خصوصی این کار را انجام می دهد.

فرود در باره حوزه های مناسب برای سرمایه گذاری می گوید: «با توجه به وضعیتی که داریم، در هر حوزه ای ورود کنیم، گوشه ای از کار گرفته می شود اما اکنون مشکل اصلی این است کسی نیست تا استارت آپها را راه بیندازد؛ زیرا امید به آینده وجود ندارد و سرمایه ها در حال تبدیل به طلا و دلار است.»

مهاجرت: بزرگترین پاشنه آشیل کشور

این فعال استارت آپی، مهاجرت را بزرگترین پاشنه آشیل کشور و خروج سرمایه های انسانی را که حاصل صرف میلیاردها تومان هزینه هستند، ضرری جبران ناپذیر توصیف می کند.

او می گوید: «سرمایه انسانی غیر قابل بازگشت است. شاید پول قابل تأمین باشد، اما نیروی انسانی را نمی توان آورد. سرمایه انسانی عنصر بسیار مهمی است.»

این فعال استارت آپی یادآور شد: «به دلیل برخی بی نظمی ها در قانونگذاری، تغییرات مدام قیمت دلار و نبود درستی از فضای استارت آپی، هر روز مشکلات جدیدی برای این حوزه ایجاد می شود. میل به مهاجرت نیز افزایش یافته است.» او می گوید: «اختلالات اینترنت شرایط استارت آپها را ناپایدار کرده و سبب شده نیروهای این حوزه از دست بروند.»

گفت و گو

عمده استارت آپها در ایران در حوزه های عمومی شامل آی تی، فینتک، سرگرمی یا خدماتی شکل گرفته اند و کمتر شاهد هستیم که در فضاهای صنعتی مثل نفت و گاز و یا صنعت دارو، مانند دیگر نقاط کشور استارت آپی شکل گیرد. اما چرا در کشور ما که از هدر رفت انرژی در تمام حوزه ها رنج می برد و شاخص

چرا عمده استارت آپ های ایران در حوزه خدماتی شکل گرفته اند؟

اکوسیستم های استارت آپی ما به حوزه استارت آپهای سرویس محور یا تمرکز بر مردم و یا پایه (IT) شکل گرفته اند. البته این اتفاق بدی نیست. در همه جای دنیا نقطه شروع فعالیت استارت آپها از همین حوزه ها بوده اما موضوعی که در دنیا رخ داده و متأسفانه در داخل کشور شاهد آن نیستیم، این است که آنها به بخش هایی که اشاره کردم محدود نمانده و وارد حوزه های فناورانه تر شده اند. با کمک استارت آپها به سمت بهینه کردن عملیات تولید یا منابع انسانی رفته اند.

استارت آپ های فناور را به چند بخش می توان تقسیم کرد؟

عمده استارت آپهایی که در ایران شاهد آن هستیم، ارتباط بین کسب و کارها و مشتریان را بهبود می بخشند و در حوزه مشتریان بازاریابی بیرونی می سازمان قرار می گیرند. اما بخش بهینه کردن عملیات یا فرایندهای تولید، منابع انسانی و موضوعاتی از این دست به عهده استارت آپهای فناور محور بوده که به دو گروه B2B (مدل بنگاه به بنگاه) و B2G (مدل بنگاه به دولت) تقسیم می شوند. تجارت های ما در داخل کشور عموماً در انحصار حاکمیت هست، به همین دلیل استارت آپهای (B2G) باید فعال شوند. در واقع تاکنون کمتر این استارت آپها مورد توجه قرار گرفته اند. در حالی که در دنیا در روند سیر تکامل اکوسیستم استارت آپی، دیگر کشورها وارد این حوزه ها هم شده اند.

مقاومت صنعت برابر اکوسیستم نوین

راندمان بخش های تولیدی وضعیت مطلوبی ندارد، از تکنیک های روز دنیا یعنی استارت آپ های صنعتی برای کسب سود بیشتر و اصلاح ساختار های صنعتی بهره نمی بریم؟ امیر عابد پور مدیر عامل شتاب دهنده آپتک و فعال اکوسیستم فناوری و نوآوری به این پرسش پاسخ می دهد:

این اکوسیستم هم متفاوت می شود. وقتی تعریف درستی از استارت آپ شکل نگرفته ابعاد، اجزا و الزامات استارت آپی هم به درستی شکل نمی گیرد و به این ترتیب اجازه تشکیل یک تجربه موفق در کشور را نمی دهند. اگر اجازه دهند در یک مقیاس صنعتی استارت آپی با ابعاد اسنپ ایجاد شود، این تجربه می تواند در حوزه های دیگر تعمیم یابد، اما اجازه این کار رانمی دهند؛ زیرا به استارت آپها اعتماد ندارند. به دلیل اینکه درک درستی از کار کردها و کاربردهای نوآورانه این فناوری ها ندارند بنابراین اصلاح روندها برای مدیران بخش های دولتی و خصولتی مهم نیست.

سود بیشتر برای یک مجموعه خصولتی هم مهم است...

... خیر مهم نیست! صنعت پتروشیمی یارانه انرژی و خوراک ارزان دارد. حمایت های دیگری برایش در نظر می گیرند که محصول تولید کند و بفروشد. در فضای رقابت بین المللی با یک پتروشیمی دیگر نیز حضور ندارد که راندمان برایش اهمیت داشته باشد. تشویق ارائه شده به هیأت مدیره هم بر اساس شاخص های دیگری انجام می شود. بنابراین مدیران این مجموعه ها حاضر به اصلاح فرایندها نیستند. در حد شعار درباره استفاده از استارت آپها سخن می گویند اما در عمل، بازخوردی دریافت نمی شود. اگر رانتهای موجود در صنعت پتروشیمی حذف شود، یک رقابت برابر در سطح بین المللی شکل می گیرد و شرکت های ایرانی ناگزیر به استفاده از فناوری نوین می شوند تا فرایند تولیدشان را رتقاء داده و راندمان شان را بهبود دهند.