

مقدمه‌ای بر سرمایه‌گذاری خطرپذیر

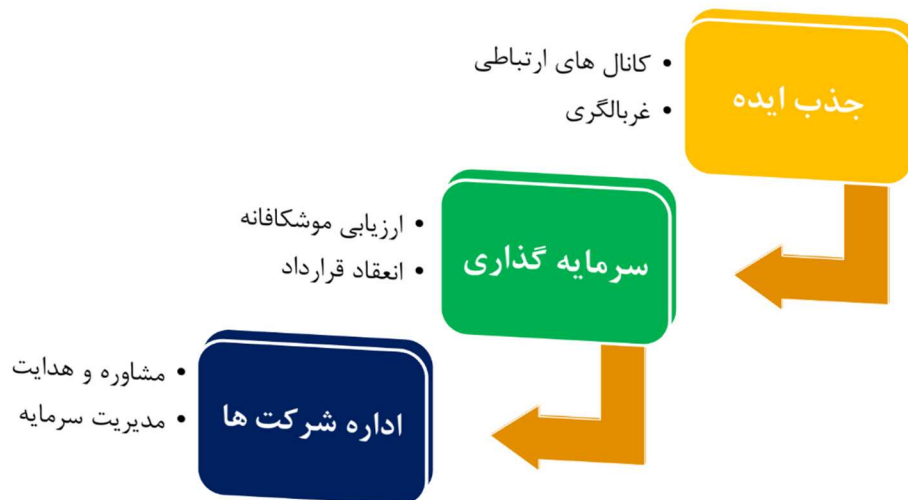


فرایندها و مدل‌های سرمایه‌گذاری جسورانه

اسفند ۱۴۰۰

امروزه نقش کسب و کار های نوپا و دانش بنیان در توسعه و تعالی اقتصاد و رفع خلاقانه نیاز های کشور بر هیچ کس پوشیده نیست. صاحبان ایده و کارآفرینان خلاق جهت راه اندازی کسب و کار جدید خود نیازمند حمایت های مالی، آموزشی، مشاوره ای و غیره می باشند. از اینرو در فضای کسب و کار امروز کشور وجود مراکز رشدی که واسطه صاحبان ایده و سرمایه گذاران شوند و به رشد و پیشرفت آنها کمک کنند بسیار احساس می شود. به طور کلی مراکز رشد شامل سرمایه گذاری خطر پذیر و شتابدهنده‌ها به مجموعه ای کامل از خدمات مورد نیاز برای رشد یک کسب و کار نوپا نظیر منابع مالی، انواع مشاوره، فناوری‌ها و تجهیزات مختلف و همچنین فضایی جهت استقرار شرکت های نوپا در یک بازه زمانی تقریباً کوتاه گفته می‌شوند که در اختیار استارت‌آپ ها قرار می دهد. در حقیقت اصلی ترین رسالت این مراکز، تقویت یک کسب و کار نوپا و تبدیل کردن آن به شرکتی موفق و سودده می باشد که پس از خروج از حمایت شتابدهنده بتواند به تنهایی در بازار رقابت نموده و رشد کند.

فرایند سرمایه گذاری خطرپذیر



اکوسیستم های کارآفرینی و کسب و کار های نوپا عموماً با مشکلات و چالش های متعددی روبرو می باشند بطوری که علاوه بر مساله تامین مالی و جذب سرمایه، با مشکلات دیگری نیز مانند عدم شناخت مناسب

بازار، نبود مدل فکری نوآور و عدم وجود شبکه جامع بین کارآفرینان و صنعتگران مواجه هستند. شناخت دقیق عملکرد خطرپذیرهای بین المللی و معتبر جهانی و استفاده از تجربه موفق پیشین این مراکز می تواند کمک شایانی به بومی سازی این مراکز در داخل کشور نماید، که در اینفوگراف ذیل ابعاد کلی آن مورد بررسی قرار گرفته است.

عملکرد خطرپذیرها در جهان

نحوه سرمایه گذاری

- ۶۴٪ سرمایه گذاری در مرحله اولیه، ۲۲٪ در مرحله ایده، ۱۴٪ در مراحل بالاتر
- سرمایه گذاری مستقیم ۴۲٪ در خاورمیانه و ۷۶٪ در آمریکا لاتین
- ۵۸٪ پذیرش در خاورمیانه در ازای خدمات غیر مالی انجام میشود.

مدل کسب و کار

- ۶۰٪ استفاده از مدل دریافت سهام
- ۱۰-۵٪ دریافت ۱۵k-۳۰\$ از کارآفرین
- ۳۰-۴۰٪ علاقه به مدل های ترکیبی

انتظارات

- اولویت اصلی کارآفرینان از شتابدهنده ها:
- ۳۰٪ شبکه، ۱۷٪ منتورینگ، ۱۶٪ سرمایه گذاری مستقیم
- ۱۴٪ مهارت های کسب و کار، ۱۳٪ دسترسی به سرمایه گذاران
- ۸٪ معتبر بودن، ۲٪ سایر

حوزه فعالیت

- ۵۴٪ عمومی (اغلب IT و ICT)
- ۱۷٪ رسانه، ارتباطات
- ۱۲٪ سلامت
- ۹٪ کشاورزی و غذا
- ۵٪ انرژی
- ۳٪ سایر

شکل گیری اکوسیستم ها

- اهمیت موضوع شتابدهنده و عملکردهای خیره کننده در کسب و کارهای نوپا باعث به وجود آمدن اکوسیستم های بسیاری در این حوزه گردیده است.
- برخی از اکوسیستم های برتر
- Boston, Beijing, London, New York, Silicon valley

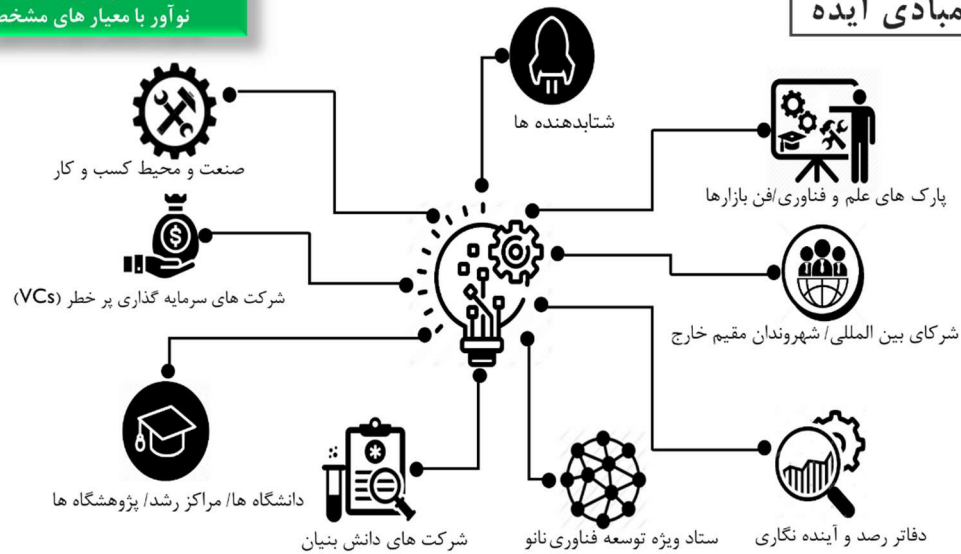
قراردادها

- برگزاری ۵۷۹ برنامه شتابدهی در جهان طی سال ۲۰۱۶
- شرکت ۱۱۳۰۵ استارت آپ در برنامه ها
- سرمایه گذاری جمعا ۲۰۶.۷M\$ در شرکت ها
- حضور ۱۱۷۲ استارت آپ در ۷۶ برنامه شتابدهی خاورمیانه با جذب ۷.۵M\$

بطور عمومی، مراکز رشد و صندوق های فناورانه با هدف ارائه مدل های نوین کسب و کار، تشکیل شبکه جامعی از نخبگان دانشگاهی-صنعتی و حمایت از صاحبان ایده و کارآفرینان خلاق می توانند نقش موثری در حل این موانع کارآفرینی داشته باشند. مبادی ایده و درگاه های اصلی ورود طرح و ایده در اکوسیستم کارآفرینی و سرمایه گذاری خطر پذیر به صورت زیر می باشد.

هدف: شناسایی طرح ها و ایده هایی
نوآور با معیار های مشخص

مبادی ایده



بطور عمومی شتابدهنده ها می توانند مدل های مختلف کسب و کار را برای حضور در اکوسیستم کار آفرینی انتخاب کنند که از مهمترین آنها می توان به مدل های ذیل اشاره کرد. اتخاذ هر یک از مدل های پیشرو می تواند تمامی تصمیمات و سیاست های آتی را تحت تاثیر قرار دهد بطوری که انتخاب هر مدل می تواند مزایا و چالش های متعددی را برای سرمایه گذاران همراه داشته باشد.

اگرچه در عمل مراکز رشد می توانند مدل های ترکیبی و متعددی را اتخاذ کنند اما به منظور بررسی بهتر می توان این مدل ها را در سه دسته جامع تر رشدی، شهریه ای و مستقل دسته بندی کرد.

مدل کسب و کار



بر این اساس، مدل رشد محور بر مبنای تامین منابع مالی، سرمایه گذاری بذری و تسهیل فرآیند جذب سرمایه تیم های دانش بنیان و استارت آپی و طرح های نوآور فعالیت می کند و با رشد ارزش شرکت های سرمایه گذاری شده، خود به سود دهی و کسب درآمد می پردازد. مدل ها و قراردادهای سرمایه گذاری متعددی در این می تواند بکار گرفته شود که می توان به سرمایه گذاری سهامی (مدل متداول سرمایه گذاری) که بر مبنای دریافت فاند در ازای اعطای سهام می باشد. مدل وام قابل تبدیل به سهام رویکرد دیگری که بر مبنای رفع عدم تفاهمات در ارزش گذاری بکار گرفته می شود و مدل دیگر رویالتی یا قرارداد فروش می باشد که مناسب در سرمایه گذاری هایی با مقیاس کم و نقطه سر به سر نزدیک می باشد و با دریافت سود فروش ماهیانه و بازگردانی سهام در انتها منعقد می شود.



مدل تامین سرمایه بذری

- تامین سرمایه مستقیم
- اعطای وام قابل تبدیل به سهم
- ایجاد سبد سرمایه گذاری سودده



مدل شهریه

- فضای اشتراکی کار
- معرفی به سرمایه گذاران
- تامین تجهیزات و امکانات

مدل مستقل



- ارائه خدمات
- رفع نیازهای فناورانه
- برگزاری رویدادها

در سوی دیگر مدل کسب و کار شهریه محور بر فراهم نمودن فضای کاری، تامین تجهیزات و امکانات مورد نیاز تیم های استارت آپی می پردازد و مدل جریان درآمدی آن بر اساس اجاره فضای کار اشتراکی و حق عضویت شرکت ها و تیم ها می باشد. همچنین، شتابدهنده هایی که بطور مستقیم سرمایه گذاری نمی کنند، بر روی ارائه خدمات و تسهیلات تمرکز می کنند و گستره فعالیت آنها می تواند شامل برگزاری کارگاه های

آموزشی، منتورینگ، فضای کار اشتراکی و شبکه ارزشمند کارآفرینی باشد. شتابدهی بر پایه ارائه خدمات ارزش های ویژه خود را می تواند داشته باشد که می توان به شبکه مجرب، تخصص منحصر به فرد، مشاوره و ارزیابی و برنامه شتابدهی اشاره کرد.

در انتها می توان بوم کسب و کار سرمایه گذاران خطر پذیر را بطور عمومی بصورت زیر در نظر گرفت. اگرچه اتخاذ هر از مدل های تخصصی ذکر شده در بالا می تواند براساس نیاز و سیاست آن مرکز رشد متناسب سازی و تغییر کند.

مدل عمومی کسب و کار سرمایه گذاری های خطرپذیر							
مشکل / چالش	منابع کلیدی			ارزش	ساختار فروش		
	فعالیت	منابع	همکاران		مشتری هدف	ارتباط با مشتری	کانال های فروش
- عدم وجود حلقه واسط بین صاحبان ایده و صنعت - مشکلات تامین سرمایه - عدم شناخت مناسب بازار - نبود مدل فکری نوآور - عدم وجود شبکه جامع بین کارآفرینان و صنعتگران	- اجرای برنامه های شتابدهنده - تامین منابع مالی - اجرای دوره های آموزشی - برگزاری رویداد ها - ارائه خدمات مشاوره مالی، حقوقی و فنی - ارائه خدمات عرضه یابی - ایجاد اکوسیستم پویا از سرمایه گذاران و کارآفرینان در داخل و خارج از کشور	- تجهیزات - کارکنان پویا - بسته های مشاوره ای - فرآیند های سرمایه گذاری - مهربان و مشاوران - سرمایه در دسترس - برند با ارزش	- موسسات تحقیقاتی - شرکت ها و صنایع - تولید کنندگان - پارک های علم و فناوری - سرمایه گذاران مستقل - نمایندگان دولتی - همکاران بین المللی - دانشگاه ها - رسانه ها	- برنامه شتابدهنده - دسترسی به منابع - شبکه مجرب - تجهیزات - تخصص منحصر به فرد	- مشتری هدف - شرکت های نوپا و دانش بنیان - صنایع عمومی و تخصصی - صاحبان ایده - کارآفرینان - جامعه دانشگاهی	- ارتباط با مشتری - رویداد های استارت آپی - همایش ها و گردهمایی ها - فضاهای کار اشتراکی - هیئت مشاور - پایگاه های مجازی	- کانال های فروش - شرکت در نمایشگاه ها و همایش ها - بسته های تبلیغاتی - ثبت رویداد های تخصصی - استارت آپی - کنفرانس مطبوعاتی - شبکه های اجتماعی
جریان هزینه				جریان درآمدی			
- تجهیزات - کارکنان - بازاریابی - میزبانی ها - زیرساخت ها - امور اداری				- رشد شرکت های دانش بنیان تحت حمایت - حق عضویت شرکت ها و موسسات - برگزاری رویداد ها - اسپانسرینگ - فروش خدمات - اجاره فضا کار			

منابع

1. ACCELERATOR, JOINT GUIDE TO DEVELOP ACCELERATION PROGRAMMES, 2017
2. Global Accelerator Report, Gust, 2016
3. About the Global Accelerator Data, Gali, 2021
4. The Global Startup Ecosystem Report, StartupGenome, 2020
5. Business Models for Accelerators: A Structured Literature Review, Journal of Business Models, 2020
6. Corporate accelerators: Building bridges between corporations and startups, Thomas Kohler, 2016
7. گزارش عملکرد سرمایه گذاری شرکت توسعه کارآفرینی بهمن، 1399