

در میز گرد «نسل فردا» با همکاری شورای عالی جوانان اتاق بازرگانی اصفهان بررسی شد:

VC؛ راهی جدید برای تأمین مالی

نرگس غلامی

Narges.gholami313@gmail.com

همان طور که می دانید، استارت آپ ها و شرکت های نوپا برای حل کردن مسئله های خاص

شکل می گیرند. در این بین مشکلاتی که بیشتر این کمپانی ها با آن مواجه هستند، کمبود منابع مالی برای پیش بردن پروژه است. همین موضوع سبب می شود بسیاری از ایده های خوب و خلاقانه، در حد حرف باقی بمانند. در گذشته برخی از ثروتمندان در کنار دیگر تجار ت های خود، سرمایه لازم برای کار های جدید و نو را در اختیار صاحبان ایده قرار می دادند تا آنان بتوانند اهداف خود را پیش ببرند؛ اما ورود به عرصه تجارت های نوآورانه، آرام آرام به حرف های مستقل تبدیل شد و اصطلاحی به نام «VC» یا «سرمایه گذاری خطر پذیر» شکل گرفت. کمپانی های فعال در این زمینه، با فراهم آوردن سرمایه مورد نیاز برای استارت آپ ها، به کار آفرینی کمک شایانی نموده و زمینه را برای پیشرفت در زمینه های مختلف به ویژه فناوری، فراهم می سازند. نوپا بودن اکوسیستم استارت آبی ایران در زمینه مفهوم سازی و بهره گیری از این نوع سرمایه گذاری، ما را بر آن داشت تا با همکاری مستقیم شورای عالی جوانان اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی و با حضور مهمان ویژه؛ احمد ورد عضو هیئت مدیره صندوق VC کشور، مجتبی متقی مشاور شهرک علمی تحقیقاتی اصفهان و شرکت شهرک های استان در حوزه تأمین مالی از طریق بازار سرمایه، محسن ثابتی پور عضو انجمن سرمایه گذاری فرانسه – مشاور در حوزه Finance و امین قشونی مشاور توسعه کسب و کار VC ها و تیم های مختلف و نماینده شرکت سرمایه گذاری نیک اندیش کارا یا به بررسی وضعیت فعلی کشور در حوزه سرمایه گذاری خطر پذیر بپردازیم.

تعریف مفهوم سرمایه گذاری خطر پذیر «VC»:

ورد: سرمایه گذاری قاعداً به دو دسته کلی تقسیم می شود: یک دسته، سرمایه گذاری های اصلی هستند که حول محور بازار های عمومی مانند طلا و نفت و مستقالات و... انجام می شود و یک دسته هم Alternative investment است که همان سرمایه گذاری VC است و در ۵۰ سال گذشته رونق گرفته و خود شامل دو گروه اصلی می شوند: یکی Public market که همان سرمایه گذاری در شرکت های سهامی عام است و سرمایه گذاری در شرکت های سهامی خاص هم، گروه (PE) r,privet equity را تشکیل می دهند، سرمایه گذاری خطر پذیر «Venture capital» زیر مجموعه دسته PE ها قرار می گیرد.

از طرف دیگر از نظر میزان مالکیت و میزان سرمایه یک تقسیم بندی جزئی تر وجود دارد؛ به گونه ای که اگر میزان سرمایه گذاری بیشتر از ۵۰ درصد باشد به عنوان یک شرکت PE وارد بازار PE شده ایم؛ اگر میزان سرمایه کمتر از ۵۰ درصد باشد جزو سرمایه گذاری های VC به حساب می آید. به طور کلی بسته به سلیز بازار هر کشوری سلیز صندوق های تعیین می شود؛ اما در حالت کلی VC ها از PE ها کوچک تر هستند. در کشور ما در حال حاضر بورس ایران به عنوان یکی از نهادهای درگیر در این حوزه، سرمایه گذاری تا ۶۰ میلیارد تومان را برای VC ها در نظر گرفته و بیشتر از آن برای PE ها است. دانش VC در کشور آمریکا توسعه پیدا کرده است و تاریخچه آن به دهه ۱۹۵۰ برمی گردد. پس از جنگ جهانی دوم که بازار به شدت کشش پذیر بوده، شرکت های بزرگ شروع به سرمایه گذاری در شرکت های دیگر می کنند و در این بین مفاهیم حوزه VC شکل می گیرد. در اروپا نیز این نوع سرمایه گذاری در دهه های ۱۹۷۰ الی ۱۹۸۰ شکل گرفته است.

در حالت کلی آمریکایی های، انگلیسی ها، ایرلندی ها، اسکاتلندی ها، هندی ها و مستعمره انگلیس از مدل شرکت های سرمایه گذار جسورانه استفاده می کنند. در مدل های آمریکایی اصولاً بحث شرکت و سودآوری مطرح است که تحت عنوان مدل LLP شناخته شده است و بر مبنای مشارکت محدود تعریف می شود.

در این شرکت ها اصولاً متخصصین سرمایه گذاری و سرمایه دار ها در حضور دارند که سرمایه دار ها در قالب مشارکت با مسئولیت محدود پول را در اختیار متخصصین قرار می دهند. نوع شرکت هم به لحاظ قانونی شرکت مختلط است؛ بدین معنا که برخی از شرکاء یک سری اختیارات را بر عهده دارند و برخی شرکای دیگر یک سری اختیارات دیگر را. (GP) general partner ها همان متخصصین سرمایه گذاری هستند و پول ها از سمت سرمایه گذار با مسئولیت محدود که (LP) Limited partner گفته می شود، تأمین می شود.

مدل های اروپایی کاملاً قانون گذاری شده و بر مبنای سیستم های بانکی و تحت نظر بانک مرکزی اروپایی شکل گرفته است. اصل مدل هم بر مبنای صندوق هایی با مدد محدود و سرمایه مشخص که اصطلاحاً Close end found گفته می شود، بنا شده است و برخلاف مدل آمریکایی چیزی به اسم شرکت سرمایه گذاری وجود ندارد، سرمایه در یک مدت زمان مشخص و محدود وارد مرحله سرمایه گذاری می شود و بعد از اتمام زمان تعیین شده، صندوق منحل می شود. در حال حاضر بورس ایران در حال استفاده از مدل اروپایی است؛ اما سرمایه گذاری در شرکت های سهامی خاص نیز در ایران منع قانونی ندارد، حتی اجباری به داشتن شرکت

سرمایه گذاری خطر پذیر هم نیست و بدون شرکت هم می تواند سرمایه پذیرفته شود. یکی از نقاط مثبت این حوزه در ایران این است که سود سهام شرکت های سرمایه گذاری خطر پذیر معاف از مالیات است و مالیات مضاعف اخذ نمی شود.

ثابتی پور: در فرانسه VC به عنوان سرمایه گذار سودآور و ثروت آفرین تعریف می کنند. در تعریف عام اصولاً سرمایه گذارانی را VC می نامند که جسور و به دنبال پروژه هایی نو در بازار های جدید هستند که سرعت رشد بالایی دارد. در تعریف تخصصی، VC ها در اینکه VC باشند در حال جذب سرمایه گذاری هستند؛ ولی چنین شرکت هایی در اصل، جور نبود صندوق ها را در کشور می کشند.

ورد: صندوق سرمایه گذاری خطر پذیر، طبق تعریف بورس یک هویت موقتی است و شامل قانون تجارت نمی شود و حتماً هم باید انحلال یابد. در اصل هدف یک VC چه در قالب صندوق و چه در قالب شرکت، سرمایه گذاری به قصد خروج است. برای خروج نیز مدل های مختلفی وجود دارد؛ از جمله: عرضه به بورس، فروش به یک VC دیگر، فروش به مدیران صندوق، ادغام در شرکت دیگر و خرید مابقی سهام که در این صورت VC، شرکت های سرمایه گذار حوزه VC، هلدینگ حوزه VC و... شرکت هایی که کار VC انجام می دهند و اصولاً ثبت تجاری می شوند؛ ولی فعالیت های حوزه VC را انجام می دهند. سه مورد اول در کشور ما جزو نهادهای مالی به حساب می آید که مرجع آن ها بورس است و مورد آخر هم مرجع آن سازمان ثبت شرکت ها است. در ایران صندوق های VC و شرکت های که در حوزه VC فعالیت انجام می دهند، به تازگی مفهوم پیدا کرده و راه اندازی شده اند.

افرادی که وارد حوزه سرمایه گذاری خطر پذیر می شوند اصولاً افرادی هستند که اصطلاحاً گفته می شود Smart money دارند؛ بدین معنا که دقیقاً می دانند با پول خود چه کار باید بکنند و کاملاً آگاه به روند سرمایه گذاری شرکت ها هستند.

یک VC به طور کلی سه کار اصلی انجام می دهد: ۱. سرمایه گذاری به عنوان واسط مالی، که صندوق های این کار را بیشتر انجام می دهند و سرمایه دار ها اجنب می کنند؛ ۲. نظارت بر نحوه سرمایه گذاری و تخصیص سرمایه ها دارند؛ ۳. در نهایت نیز خروج می کنند؛ یعنی باید پس از پایان دوران سرمایه گذاری انحلال یابند.

قشونی: یکی از علت های اصلی که کار آفرینان باید از طریق VC سرمایه گذاری انجام دهند این است که بتوانند از سایر حمایت های سرمایه گذار و صندوق نیز بهره برند، حمایت های غیر مالی که با دریافت وام های بانکی اصولاً از آن ها بی بهره می مانند؛ مانند اخذ مجوز های مختلف با کمک صندوق ها که با بخش های دولتی آشنا هستند. در اصل صندوق های جسورانه با پذیرش ریسک، تضمین گرفتن وام را حذف می کنند.

از طرفی سرمایه گذاری جسورانه باید رشدی نمایی داشته تا برای سرمایه گذار بازدهی و جذابیت لازم را داشته باشد. در حال حاضر نیز عمر VC های فعلی کشور در حدی نیست که بتوان گفت کدام موفق هستند و کدام خیر. به طور استاندارد پیش بینی می شود که از دهه سرمایه گذاری در یک صندوق، یک مورد به طور قطعی موفق شود و به سوددهی بالا برسد و حداقل دو طرح هم بتوانند همان مبلغی را که سرمایه گذاری شده است، عیناً برگردانند. در این حالت گفته می شود آن صندوق توجیه اقتصادی دارد. در واقع همان یک شرکت باید بتواند زبان هفت شرکت دیگر را پوشش دهد.

متقی: یکی از عمده علت هایی که به صندوق های جسورانه نیاز داریم این است که تأمین مالی از بازار پول به صورت قرض است؛ اما در صندوق یا شرکت سرمایه گذار، از مدل مشارکت استفاده می شود و بحث تقسیم به هیچ عنوان وجود ندارد. به طور کلی کسب و کار های استارت آبی کاملاً از گرفتن وام بانکی، منع به استفاده از مدل های مشارکت تشویق می شوند.

ارکان اصلی صندوق سرمایه گذاری خطر پذیر و تفاوت آن با شرکت های سرمایه گذاری خطر پذیر

متقی: تأمین مالی در صندوق با سلاز کار و قوانین

مشخص، به تبع از تأمین های مالی در شرکت راحت تر است؛ ولی باید صندوق هایی ایجاد شود که با سلاز کار VC (سرمایه گذاری خطر پذیر) یا ثروت آفرین فعالیت کند. در حال حاضر شرکت هایی در کشور هستند که بدون اینکه VC باشند در حال جذب سرمایه گذاری هستند؛ ولی چنین شرکت هایی در اصل، جور نبود صندوق ها را در کشور می کشند.

ورد: صندوق سرمایه گذاری خطر پذیر، طبق تعریف بورس یک هویت موقتی است و شامل قانون تجارت نمی شود و حتماً هم باید انحلال یابد. در اصل هدف یک VC چه در قالب صندوق و چه در قالب شرکت، سرمایه گذاری به قصد خروج است. برای خروج نیز مدل های مختلفی وجود دارد؛ از جمله: عرضه به بورس، فروش به یک VC دیگر، فروش به مدیران صندوق، ادغام در شرکت دیگر و خرید مابقی سهام که در این صورت VC، نخواهد بود. آلام به خروج نیز این دلیل تعریف شده است که افرادی که متخصص سرمایه گذاری نیستند و تنها پول دارند و می خواهند پوینت های یک صندوق را خریداری کنند اطمینان حاصل کنند که سرمایه شان روزی برمی گردد؛ بنابراین زمان خروج نیز باید مشخص و از قبل تعیین شده باشد.

ثابتی پور: ماده چهار اساسنامه صندوق جسورانه در ایران اعلام می کند که دوره فعالیت یک صندوق از ابتدای اولین روز کاری بعد از دریافت مجوز فعالیت صندوق از سازمان بورس شروع می شود و به مدت حداکثر هفت سال تمام از تاریخ ثبت نزد مرجع ثبت شرکت ها ادامه می یابد. صندوق پس از اتمام این دوره باید تسویه و انحلال یابد. در یک صندوق سرمایه گذاری، متخصصین سرمایه گذاری GP ها مغز متفکر هستند و سرمایه گذاران LP ها فقط سرمایه گذار هستند. GP ها مدیریت سبد دارایی صندوق را با پولی که س از LP ها اخذ می کنند، بر عهده می گیرند و مدیریت و تصمیم گیری در خصوص نحوه تخصیص سرمایه ها همه بر عهده GP ها است. سید دارایی را نیز شرکت های زودبازده، استارت آپ ها، شرکت های دانش بنیان و متقاضیان دیگر تشکیل می دهند؛ اما در این حالت مثل حالت سنتی اوراق بهادار وجود ندارد که بتوان به طور روزانه ارزش آن را حساب و به سرمایه گذار اعلام کرد. از طرفی هم شرکت ها هیچ الزامی ندارند که صورت های مالی خود را به صورت کاملاً حسابرسی شده ارائه دهند.

متقی: سرمایه مورد نیاز برای راه اندازی صندوق در ایران حداقل ده میلیارد تومان است و هیئت مؤسس صندوق هم باید بتواند حداقل ۳۰ درصد از سرمایه صندوق را خود تأمین کنند و ۷۰ درصد را از طریق پذیرهنویسی و عموم مردم تأمین کنند. از ۳۰ درصد اولیه می توانند ۱۰ درصد را نقد پرداخت کنند و ۲۰ درصد باقی مانده را در تعهد خود نگاه دارند و در طول دوران فعالیت صندوق تزیق کنند. پیشنهاد می شود که صندوق های جسورانه بیش از ۴۰ درصد مالکیت در شرکت ها نداشته باشند که سرمایه گذار به مالک تبدیل نشود. از طرفی هم به صندوق ها گفته می شود بیش از ۲۰ درصد از منابع خود را به یک شرکت تزیق نکنند؛ فقط در یک مورد می توانند تا ۴۰ درصد منابع را وارد یک شرکت کنند تا بتوانند تنوع بخشی کنند.

متقی: دوران فعالیت یک صندوق در حالت استاندارد و طبق قانون بورس به چهار مرحله تقسیم می شود،

مرحله ایجاد که از شش ماه تا یک سال است، مرحله سرمایه پذیری که حدود یک سال تا دو سال طول می کشد و در این مرحله باید مشخص شود هیئت مؤسس چقدر از سرمایه را تأمین می کند و به همان نسبت هم باید از طریق عام سرمایه جذب شود؛ سپس مرحله سرمایه گذاری آغاز می شود که حدود سه سال طول می کشد و در مرحله آخر نیز تا پایان هفت سال فرصت فعالیت دارد که البته تا تأیید رئیس سازمان بورس می تواند تا سه سال تمدید شود.

شرایط فعلی صندوق های سرمایه گذاری خطر پذیر ایران

متقی: در حال حاضر سه مورد از صندوق های ایران در بورس پذیرهنویسی کرده اند و وارد دوره سرمایه گذاری شده اند؛ یکی، صندوق جسورانه «رویش لوتوس» است با سرمایه ۵۰ میلیارد تومانی در زمینه سلامت و بیوتکنولوژی، صندوق جسورانه «یکم آرماتی» با ده میلیارد تومان سرمایه در زمینه ICT با تأکید بر تکنولوژی های مالی و صندوق جسورانه «آرمانی» با سرمایه ۵۰ میلیارد تومانی در حوزه ICT، مالی و کمپیوتر. علاوه بر این سه مورد، صندوق های دیگری هم هستند؛ اما پذیرهنویسی در بورس نشده اند.

ورد: اگر بخواهیم دقیق تر به بحث شکل گیری VC در کشور توجه کنیم باید بدینم که اولین قانون VC در کشور متعلق به بورس نیست. صندوق های پژوهش و فناوری در سال ۸۳ مصوب هیئت وزیران شده و اولین بندهای اساسنامه TPK هم به ۱۷۰ تخصص یافته است. تقریباً اولین صندوق پژوهش و فناوری کشور در اصفهان شکل گرفت، صندوق نوآوری و شکوفایی نیز در دهه نود شکل گرفت، صندوق پژوهش اصفهان با سابقه ای هشت ساله قبل از صندوق نوآوری و شکوفایی تأسیس شده است. یکی از مواردی که در اساسنامه صندوق های پژوهش و فناوری وجود دارد، و اما تقریباً هیچ یک از آن استفاده نکردند بحث عاملیت مالی یا کارگزار مالی است؛ بدین معنا که صندوق پژوهش می تواند عامل مالی یک سرمایه گذار شخصی بشود که همان ارتباط بین GP و LP است. عدم استفاده از این فرصت یک انتقاد جدی به صندوق های پژوهش و نوآوری است.

قانون گذار صندوق پژوهش و نوآوری یک کار گروه است که از طرف وزارت علوم، وزارت بهداشت و معاون رئیس جمهور مصوب و مجوزش صادر می شود. از طرف دیگر مدل بورس که شورای عالی بورس، عالی ترین مقام آن است یا مدل سرمایه گذاری شخصی که شرکت راه اندازی شود، حال در قالب VC با فردی یا فرشتگان سرمایه گذار، در قانون ایران وجود دارد و امکان پذیر است.

ورد: یکی دیگر از نقدهای جدی که به صندوق های پژوهش وارد است اینکه چرا با این سابقه تا به حال وارد حوزه سرمایه گذاری نشده اند؟! از اواسط ۱۳۹۲ بود که پول به صندوق نوآوری تزیق شد، وام ۴۰ درصد می داد و گفته می شد که صندوق نوآوری در کار VC اختلال ایجاد کرده است؛ چرا که مدیران بانکی بودند که مدیر صندوق های نوآوری شدند و به این ترتیب روال بانکی پیش گرفته شد، نه روال سرمایه گذاری خطر پذیر. مدیرانی که مسئولیت مدیریت صندوق های جسورانه را به عهده گرفتند افرادی بودند که از ابتدای امر متخصص حوزه VC بودند، نه بانک؛ اما با این وجود معامله جدی



صورت گرفت.

مسائل و مشکلات حال حاضر سرمایه گذاری خطر پذیر در کشور

ورد: یکی از مسائل اصلی در ایران این است که چطور باید سرمایه ها را جمع آوری کرد؟ این مسئله هم که حل شد مسئله بعدی این است که در ایران استارت آپ ها به لحاظ فرهنگی و دانشی آمادگی لازم برای سرمایه پذیری ندارند؛ اصلاً یک سرمایه پذیر چطور می تواند با این روند جذب سرمایه جسورانه آشنا شود؟ هیچ گونه اقدام جدی فرهنگی یا دوره آموزشی در این خصوص صورت نگرفته است. در ابتدای امر همه از وام بانکی استفاده می کردند، بعد روی آوردند به کمک های بلاعوض که نهادهایی مانند بنیاد ملی نخبگان عرضه می کرد؛ اما VC چیزی بین این دو است: نه وام است که باید پس داده شود و نه کمک بلاعوض است، بلکه سرمایه گذار شریک می شود و سهام دریافت می کند. برای دادن سهام هم مدل های نوآورانه زیادی وجود دارد؛ مثل Convertible note یا قرض تعهد قابل تبدیل به سهام. به طور استاندارد، قرار داد بستن با یک VC شش ماه به طول می انجامد که شاید واقعاً یک استارت آپ شش ماه فرصت نداشته باشد؛ از طرفی هم اختلاف بین استارت آپ ها و سرمایه گذاران در ارزش گذاری ها بسیار زیاد است و در بیشتر موارد بحث راستی آزمایی پیش می آید؛ به همین دلیل مدل تعهد قابل تبدیل به سهام تعریف شد که تیم ها مبلغی را قرض می گیرند تا بتوانند تا زمان قرار داد بستن با VC فعالیت خود را ادامه دهند و در آینده این مبلغ قرض طبق یک مدل خاص به سهام تبدیل می شود.

در ایران عمده مشکلات این است که استارت آپ ها تمایل به واگذاری سهام خود به سرمایه گذار ندارند و ترجیح می دهند ۱۰۰ درصد مالکیت را در اختیار داشته باشند. از طرف دیگر الزام های مشارکت مثل شفافیت مالی را قبول ندارند. علاوه بر این فرهنگ شراکت نیز در کشور ما متأسفانه به درستی ایجاد نشده است؛ البته این را نیز باید بگویم که ابزار نظارتی و KPI های خاصی برای نظارت بر کار استارت آپ ها در VC ها تعریف شده و اگر فرهنگ سازی به درستی صورت گیرد قطعاً استقبال ها از این حوزه بهر صورت خواهد شد.

قشونی: اگر بخواهیم از دید تیم های استارت آبی به قضیه نگاه کنیم نباید انتظار جریان در آمدی بالا از آن ها داشته باشیم. اصلاً استارت آپ ها چنین موارد شفافیتی ندارند؛ در حالی که متخصصینی که در VC ها فعالیت می کنند قبلاً در بورس بوده اند و کاملاً با گزارش های مالی آشنایی دارند و قطعاً به پیشبرد تیم ها در این حوزه می توانند کمک کنند.

ثابتی پور: به نظر می رسد بهتر است استارت آپ ها قبل از مراجعه به VC از منابع مالی دیگری استفاده کنند تا به بلوغ خاصی برسند و بعد به سراغ VC ها بروند. انتظار می رود استارت آپ ها حداقل با ساختار مالی و صورت های مالی شرکت خود آشنایی داشته و آن ها را بفهمند.

ورد: ما در ایران همچون کشورهای دیگر نیاز به واسطه های سرمایه گذاری داریم که بین تیم های استارت آبی و VC ها واسط شده، آموزش های لازم را به هر دو طرف می دهند و یک های سرمایه گذاری را آماده می کنند. این واسطه ها در آماده کردن اسناد حقوقی و مالی و قیمت گذاری و... به تیم ها کمک می کنند. ایجاد

این واسطه ها در حال حاضر خیلی برای کشور ضرورت دارد.

جمع بندی ارزیابی وضعیت سرمایه گذاری و سرمایه پذیری کشور

قشونی: سرمایه گذاری روی استارت آپ ها در چند مرحله تعریف می شود: مرحله اول، پیش شتاب دهی است که در ایران مبلغ زیر ۵۰ میلیون در این مرحله به هر تیم اختصاص می یابد و افراد یا از سرمایه خانوادگی استفاده می کنند یا شتاب دهنده ها یا آنجل ها. در مرحله راند اول هم مبلغ سرمایه گذاری به هر تیم چیزی بین ۲۰۰ تا ۵۰۰ میلیون تومان است و راندهای بعدی مبلغ میلیار دی هستند. در هر مرحله مبلغ به صورت نمایی افزایش می یابد. وقتی هم که صحبت از بورس می شود منظور مبالغ بالای سرمایه گذاری است. حال باید دید استارت آپ های اصفهان در چه مرحله ای هستند، در راند اول هستند که نیاز به ۲۰۰ تا ۵۰۰ میلیون سرمایه دارند یا با شرکت هایی طرف هستیم که یکی دو سال است به پایداری رسیده اند.

به طور کلی با ایجاد شرکت های سرمایه گذاری برای اصفهان موافق تر هستیم؛ ایجاد صندوق زمان بر است و نیاز به تشکیلات گسترده دارد. از طرفی خیلی هم هزینه بر است و همین باعث می شود از چابک بودن خارج شود.

تا حدودی می توان گفت تا همان حدی که تیم ها فرهنگ VC ندارند، در صندوق ها هم تازه این فرهنگ دارد جا می افتد؛ پس هر دو طرف نیاز به فرهنگ سازی دارند.

ورد: مبلغی که یک سرمایه گذار روی استارت آپ ها سرمایه گذاری می کند متناسب با ارزش آن استارت آپ نیست؛ بلکه متناسب با نیاز آن تیم برای شش ماه تا یک سال است که اکثر آن ۵۰ تا ۲۰۰ میلیون است. سرمایه گذاری روی اشتیاق و توانایی و رؤیای استارت آپ ها سرمایه گذاری می کند، نه روی صورت های مالی و دارایی. به طور کلی فرصت سرمایه گذاری در کشور زیاد است. در بحث سرمایه گذاری حدود ۵۰ مدل سرمایه گذاری وجود دارد که بالاخره یک مدل آن قطعاً برای سرمایه پذیر موجود مناسب خواهد بود. از طرفی تصمیم گیرندگان اصلی برای تخصیص منابع در صندوق نیز کمیته سرمایه گذاری است، نه مؤسسين آن صندوق.

ثابتی پور: در بحث صندوق سرمایه گذاری دو بند مهم است: یکی اینکه، حوزه فعالیت صندوق باید مشخص باشد و یکی دیگر اینکه، آیا برنامه قبلی برای هفت سال فرصتی که جهت سرمایه گذاری هست، داریم یا خیر. صندوق باید راه اندازی شود؛ چون راه اندازی آن حداقل یک سال زمان خواهد برد؛ اما قبل از آن باید مراکز داشته باشیم که در آن سرمایه گذاران و تیم های استارت آبی بیشتر بتوانند با یکدیگر آشنا شوند. در این حالت هم سرمایه گذاران سستی با فضای سرمایه گذاری خطر پذیر بیشتر آشنا می شوند و هم تیم ها قدرت ارائه خود را تقویت خواهند کرد. در حال حاضر چون در دوران رکود به سر می بریم همه به دنبال این هستند که پول خود را جایی سرمایه گذاری کنند که از سود بانکی بیشتر دریافت کنند. باید جلسات متعدد بین خود سرمایه گذاران با یکدیگر و بین سرمایه گذاران و سرمایه پذیران برقرار کنیم تا فرهنگ سازی به درستی اتفاق بیفتد و یک سال آینده که صندوق های فعلی راه اندازی شدند مورد استقبال قرار گیرند. نمی گویم استارت آپ باید صورت مالی داشته باشد؛ اما باید ساختار مالی را بفهمد و درک کند. در این یک سال باید مانده باشگاه سرمایه گذاری تشکیل شود، دوره های آموزشی داشته باشیم، شبکه های همکاری بین سرمایه گذاران ایجاد شود، فرهنگ مشارکت یاد گرفته شود، فضاهای کار اشتراکی تقویت شوند و افراد کار تیمی را یاد بگیرند.

ما در ایران یک دیتابیس مثل AFIC فرانسه نداریم که ایده ها در آن قابل رویت و سرمایه گذار هم وجود داشته باشد. ما حتی در بحث ارزش گذار ها هم اتفاق نظر نداریم. شاخص ارزشی از زیبایی را باید داشته باشیم و ارزش گذاری ها باید مستند شود. از دارایی های فکری باید محافظت شود. سعی کنیم به یک چهار چوب و مدلی برسیم که تقاضا ها را به حداقل برساند و دیدگاه ها به هم نزدیک تر شود. هر کدام برداشتی خاص از مفاهیم بین المللی داریم و یک جور تفسیر می کنیم؛ ولی در عمل هر کس هر جور دوست دارد عمل می کند. حداقل به یک اشتراک برسیم که تعریف ها از نظر کلی یکی است؛ ولی در جزئیات با هم فرق داریم؛ همچنین مدیران صندوق ها علم روز آشنا شوند و سرمایه پذیر هم اصول را بیازیند.



محسن ثابتی پور: عضو انجمن سرمایه گذاری فرانسه و مشاور در حوزه Finance



امین قشونی: مشاور توسعه کسب و کار VC ها و تیم های مختلف. نماینده شرکت سرمایه گذاری نیک اندیش کارا یا



احمد ورد: مدیر عامل صندوق پژوهش و فناوری استان و عضو هیئت مدیره صندوق VC کشور



مجتبی متقی: مشاور شهرک علمی تحقیقاتی اصفهان



نوید ادریس: دبیر شورای عالی جوانان اتاق بازرگانی اصفهان



نرگس غلامی: دبیر سرویس کسب و کار و کار آفرینی روزنامه نسل فردا