

در راستای پژوهش در خصوص "نقش مدیریت و مشاوره سرمایه گذارهای خطرپذیر بر کارآفرینان"، مصاحبه ای با آقای دکتر زرنوخی، مدیرعامل و عضو هیئت مدیره محترم صندوق مالی توسعه تکنولوژی ایران در تاریخ نهم اردیبهشت نود و چهار توسط آقای زارع جدی انجام گرفته است که متن مصاحبه مذکور جهت بهره برداری علاقه مندان منتشر می گردد.

• شرح مختصری از وضعیت سرمایه گذاری خطرپذیر در ایران و دنیا

تجربه ای در خصوص سرمایه گذاری خطرپذیر در طی سالیان گذشته در کشور اتفاق افتاده که قدری با مدل مفهومی Venture Capital ها در دنیا، متفاوت است و شاید هنوز جا نیفتاده اند. آمار دنیا بیانگر آن است که کشورهای پیشرفته ای که اقتصاد پیشرو دارند، نوآوری دائمی وجود دارد، حتی اگر پایه تکنولوژیکی هم نداشته باشد، اما میل به نوآوری وجود دارد. چون می خواهند بازارهای خود را حفظ نمایند و بنگاه های خود را بزرگتر کنند. برای اینکه نوآوری انجام شود بایستی دنبال فرصت مناسب سرمایه گذاری و کارآفرینی باشند.

سرمایه گذاری در گذشته بیشتر اعطای وام تلقی می شد و افراد واقعی و غیرواقعی کارآفرین در صف دریافت وام قرار می گرفتند. وثیقه ای از کار آفرین دریافت می شد و به دنبال انجام کار می رفت، حالا یا با موفقیت همراه بود و یا نبود و پس از مدتی شکست و یا موفقیت پروژه مشخص می شد.

در دنیا گفتند که نگذارید این مدل به صورت سعی و خطا انجام شود. بلکه برای فعالیت های که در آنها نوآوری تکنولوژی، نوآوری اقتصادی و صنعتی است، فضایی را ایجاد کنیم که با همراهی و مشورت به کارآفرینان باشد. مشاوره بدهیم چگونه ارزیابی نماید، چگونه قرارداد عقد نماید، چطور بازاریابی نماید، چطور بنگاه را اداره نماید و در این مدل، کارآفرینان در کنار منابع مالی که دریافت می کنند، خدمات مشاوره، توانمند سازی و یا تجاری سازی نیز ارائه می گردد. این مدل Venture Capital نام گرفته است. در حقیقت Venture Capital مانند یک سرمایه گذاری عادی است اما در کنار پولی که اعطا می شود، بالای سر کار نیز هست و به مدیریت بنگاه نیز کمک می کند، خدمات حقوقی و بازاریابی می دهد، کارآفرین مشکل عقد قرارداد دارد، احتمالاً بر استانداردها واقف نیستند، که Venture Capital ها در تمامی این امور کمک می کند و خدمات جنبی رو به کارآفرین ارائه می دهد.

در دنیا چون مبنای اقتصاد بر اساس نوآوری و رقابت بوده، به عنوان مثال اگر در آمریکا کسی تبلتی را تولید کرده، بعد از مدتی یه کره ای هم تولید کرده که محصول کره ای ضخامت کمتری داشته و ارزانتر هم شده است و کره ای برای رقابت، نوآوری کرده است.

اما چرا این موضوع در ایران اتفاق نیافتاده است. چون هر زمان شما پول داشته باشید، به عنوان مثال در بازار مسکن سرمایه گذاری می کنید، حداقل تا الان که اینطور بوده، شما با سرمایه گذاری در این حوزه حداقل ۳۰ درصد سود

می کنید و یا اینکه سرمایه گذار سرمایه خود را در حوزه خدمات شهری وارد کرده و کار پیمانکاری انجام می دهد. به پرسنل خود ۸۰۰ هزار تومان حقوق می دهد و دو میلیون تومان از کارفرما دریافت می کند. با این شرایط و سود سرشاری که در سایر حوزه ها وجود دارد، دلیلی برای سرمایه گذاری خطرپذیر وجود ندارد. و رویکرد "برای چی تولید کنیم، به جای اون از چین کالا وارد می کنیم" حاکم است.

اما در شرایطی که بازار مسکن سود گذشته را نداشته باشد، بازارهای دیگه مثل ارز و سکه هم همینطور، سود وام های بانکی هم که بالا رفته، بازار بورس هم که افت پیدا کرده، بنابراین این پول اضافی رو چه باید کرد؟ در این زمان است که این پول مازاد به سمت Venture Capital ها سوق داده می شوند.

در این مرحله است که Venture Capital ها وارد عمل می شوند و سرمایه را در جهت درست خود هدایت کرده و خدمات و مشاوره های لازم را همچون اداره شرکت، بازاریابی و ... را به کارآفرینان ارائه می دهند. در این سیستم معمولا وصیغه و ضمانت نامه به معنای مدل بانکی وجود ندارد بلکه کارآفرین متعهد می شود کار خود را به خوبی انجام دهد.

در دنیا هم همین اتفاق افتاده است، حالا چه کار کرده اند که Venture Capital ها زیاد شده اند؟

۱- مشوق های مالیاتی گذاشته اند.

۲- به منظور جلوگیری از ایجاد اختلاف در حوزه مالکیت های معنوی، در بورس مکانیزم های لازم برای فروش و عرضه ایده ها و شرکت ها را ایجاد کرده اند.

اگر چنین اتفاق هایی در ایران نیز بیافتد، می توان گفت که Venture Capital ها در ایران نیز شکل خواهند گرفت. در این صورت است که Venture Capital ها به کلیه وظایف خودشان عمل خواهند کرد و مشاوره های لازم را خواهند داد و نیرو انسانی مورد نیاز نیز تربیت خواهد شد. به همین منظور ضرورت دارد تا الگوبرداری از کشورهای موفق در این حوزه نیز صورت بگیرد. در حال حاضر هم ایرانی های ساکن خارج از کشور این حوزه رو یاد گرفته اند، در این حوزه تحصیل کرده اند و پروژه گرفته اند. بنابراین افرادی هستند که اگر Venture Capital ها در ایران رونق بگیرند، بخواهند بیایند و تجارب خود را در اختیار این بخش قرار دهند. مانند حوزه IT که خیلی از شرکت های موفق داخلی با کمک ایرانی های خارج از کشور در حال رشد می باشد. اگر بستر لازم برای Venture Capital ها فراهم باشه، قطعاً می توانند رونق بگیرند.

اینکه Venture Capital ها در دنیا چه می کنند و ما چه می کنیم را می توان به دو تا عکس تشبیه نمود، یکی از این عکس ها واضح و شفاف و دیگری وضوح کافی رو ندار و دقیق نیست. همه کارهایی که در Venture Capital های خارج از کشور انجام می شود مانند ارزیابی ریسک، پروژه یابی و ... در ایران هم همین کار را می کنیم، اما شیوه آن قدری متفاوت است. به عنوان مثال آمریکا هم اینترنت داریم و ایران هم اینترنت داریم که اینترنت ایران و آمریکا در

زیرساخت ها با هم متفاوت هستند اما ماهیت هر دو موضوع یکی است. روش تولید خودرو در ایران خودرو با شرکت های اروپایی یکی است، با این تفاوت که آنجا رقابت بیشتر است از این رو تمرکز ویژه ای روی کنترل کیفیت وجود دارد.

آیا Venture Capital ها در ایران رونق پیدا می کنند و آیا Venture Capital های خارجی به ایران می آیند؟

خیر- چون یک نوسان قانونی معادلات را تغییر خواهد داد. از طرف دیگه چون به سازمان های رعایت مالکیت فکری وصل نیستیم، جذابیتی برای حضور Venture Capital ها وجود ندارد. اما در کشورهای پیشرفته، تمامی مراحل به طور مشخص معلوم است.

بنابراین برای اینکه سرمایه گذاری خطر پذیر در ایران شکل بگیرد، باید بسترهای لازم فراهم شود. اگر شرایط لازم فراهم شود، از نظر پول و سرمایه مشکلی وجود ندارد. به عنوان مثال اگر کسی که ۱۰۰۰ میلیارد تومان سبد سرمایه گذاری اش می باشد و این سرمایه در حوزه های مختلفی همچون بورس و ساختمان ... فعال است، از سرمایه گذار می خواهیم که ۳ تا ۵ درصد از سهام خود را برای سرمایه گذاری خطرپذیر اختصاص دهد، چون احتمال شکست هم وجود دارد. اگر هم شکست خوردیم، این درصد در سبد سرمایه گذار قابل هضم باشد. از طرف دیگه این کار بازده کوتاه مدت شش ماهه و یکساله ندارد، بلکه باید ۳، ۴ سال صبر نماید تا به بار بنشیند.

۲۰ سال قبل در خیابان جمهوری، یک مغازه موبایل فروشی وجود نداشت، اما در حال حاضر این خیابان به عنوان یکی از قطب های موبایل مطرح است و مغازه ها و شرکت های مختلفی وجود دارند که به خرید، فروش و ارائه خدمات مشغولند. بنابراین با ایجاد بازار، ناخودآگاه خدمات آن هم شکل می گیرد و این چنین نیست که ما در ابتدا خدمات را فراهم کنیم، بعد بازار شکل بگیرد. مشکل ما هم در حوزه تکنولوژی همین است. همیشه شیپور رو از ته می زنیم. دائماً می گوئیم که پول تزریق کنید به دانشگاه ها و مراکز تحقیقاتی تا یک چیزی تولید شود که اطلاعی از میزان تقاضا و جذابیت بازار برای آن وجود ندارد. بلکه باید سرمایه گذاری در تقاضا ایجاد شود. بگوئیم به شرطی پول می دهیم که بازار کالا و یا خدمات تولیدی وجود داشته باشد.

اگر چیزی تولید شود که هنوز محل عرضه آن معلوم نباشد، به درد نمی خورد بلکه باید تقاضای واقعی برای یک تحقیقات بازار شکل بگیرد، همه چی هست. بنابراین اگر بازاری شکل بگیرد، Venture Capital رشد خواهد کرد. ما با توجه به نیروی انسانی که در ایران داریم و با توجه به ضریب هوشی بالایی که نسبت به سایر مردمان دنیا داریم می توانیم در مدت زمان کوتاهی یاد بگیریم. به عنوان مثال ما در کنار SAMSUNG Apps، کافه بازار را راه انداختیم که این اپلیکیشن ۲۰ میلیون مشتری دارد که در سطح جهانی است. اما چطور این اتفاق افتاده؟ چون بازار بزرگ بوده، گوشی هایی مردم اکثراً Smart Phone شده و همه دوست دارند که از برنامه های متنوعی که ساخته شده در گوشی های خودشان استفاده کنند.

بنابراین بحث Venture Capital در ایران برمی گردد به فراهم بودن محیط کسب و کار جذاب برای اقتصاد مبتنی بر نوآوری، دانش و رقابت که Venture Capital ها به عنوان موتور محرک چنین فضایی به شمار می روند.

نکته دیگری که وجود دارد این است که Venture Capital ها فی البداهه VC نمی شوند، بلکه VC ها در کنار دست بنگاه های بزرگ اقتصادی شکل می گیرند. اکثریت VC هایی که در آمریکا وجود دارد، برای شرکت های بزرگ می باشند. شرکتهای بزرگی که به عنوان مثال در عرصه ساختمانی مشغول به فعالیت هستند، در کنار خود VC هم ایجاد کرده اند. شرکتهای بزرگ در حوزه متعارف فعالیت می کنند اما VC ها در حوزه نوآوری. VC ها علاوه بر سرمایه گذاری کمک هم می کند. تمامی بنگاه های بزرگ دنیا مانند Mercedes Benz, Mitsubishi, TOYOTA, Venture Capital دارند و دنبال حل مشکل و نوآوری هستند و پویایی به اشکال مختلف وجود دارد. اگر مشکلی وجود نداشته باشد، تحقیق و توسعه وجود دارد و یا اینکه اگر کسی نوآوری داشته باشد، ایده را خریداری می کنند.

در ایران هم VC تاحدودی شکل گرفته، بخشی از این VC ها کنار دانشگاه ها هستند به اسم صندوق پژوهش و فناوری، بخشی دیگر در پارک های علم و فناوری هستند و بخشی دیگر هم در حوزه های عمومی تری هستند. بخشی از VC ها تخصصی کار می کنند به عنوان مثال صرفا در حوزه نانو و بایو فعال هستند، این ها اطلاعاتی است که از VC هایی که به طور رسمی فعالیت دارند. در سایت انجمن صنفی صندوق ها و موسسات سرمایه گذار خطرپذیر ایران، اسامی فعالین این حوزه وجود دارد.

بعضا ضعف خدمات رسانی هم در VC ها وجود دارد. بعضی ها چون روش و مدل رو بلد نیستند، فقط صرفا وام ارزون قیمت می دهند. اما اونهایی که قویتر هستند خدمات هم ارائه می کنند. به عنوان مثال ما خدمات توانمند سازی، مشاوره بازاریابی، حقوقی هم به بنگاه ها ارائه می دهیم. در حقیقت پوشش ریسک رو برای بنگاه ها انجام می دهیم. مشتری پیدا می کنیم، شریک سرمایه گذار به غیر از خودمون براشون پیدا می کنیم و بسیاری خدمات دیگه مانند خرید و وارد کردن ماشین آلات، سیستم مشاوره مالی و ... رو انجام می دهیم تا سرمایه ای که گذاشته ایم، با یه ارزش افزوده خوبی بازگشت داشته باشد.

در مجموع هنوز در ایران حجم سرمایه گذاری خطرپذیر، حجم قابل توجهی نیست چون اقتصاد ما به گونه ای دیگر شکل گرفته. الان که تاکید بر اقتصاد دانش بنیان و نوآوری است، برای VC ها خبر خوبیه. بعضی از حوزه ها مثل مسکن اشباع شده، بنابراین بخشی از پول آزاد می شود که می تواند وارد عرصه دیگری شود. پس این پول ها می توانند وارد نوآوری و تکنولوژی شوند.

کلا VC در کشور ما ۲۰ تا ۳۰ تا بیشتر نیست. که بعضی از اینها عمرشان دو سال است. منابعشان خیلی کوچک است. هر کدام از آنها خدماتی دارند که بعضا این خدمات استاندارد نیست.

VC یک فرایند علمی و آکادمی تکرارپذیر نیست مثلاً VC در حوزه الکترونیک با VC در حوزه دارو فرق دارد. شرکتهایی که به ما خدمات می دهند به آنها توسعه دهنده (developer) می گوئیم. این ها شرکتهایی هستند که تجربه حداقل یک بار راه اندازی یک کسب و کار موفق را داشته باشند چون مثلاً دیگر آن ها می دانند که کجاها ریسک ها را کنترل کنند و در حوزه IT این کار پررنگ است در ایران. دیجی کالا - کافه بازار- نت برگ - دیوار - اینها همه جزء شرکت هایی هستند که توسط VC ها حمایت شده اند.

ما در ایران VC سنتی هم داشتیم و داریم. مانند تاجر قدیمی و یا یک کارخانه دار که به فرزندش مقداری پول می دهد و می گوید برو این پول کارو بکن. اگر توانست موفق شود، به او سرمایه بعدی را هم می دهد و از او حمایت می کند. اینها همه مشاوره است ولی به روش سنتی .

مثلاً در کانون فرهنگی آموزش ما این موضوع را می توانیم ببینیم. هر سال یک نوآوری را در آن شاهد هستیم.

VC ها در دنیا تخصصی هستند. مثلاً حوزه تخصصی الکترونیک - مخابرات تجهیزات پزشکی - مواد شیمیایی و پلیمر هستند که از این موضوع ما استفاده کردیم و دیدیم مدلی هست که دیدیم مثلاً یک سری از شرکتها در سبد اول سرمایه گذاری می کنند یک سری در سبد دوم . تجربه ای که از آن ها گرفتیم این است که بازار ایران الان چون کوچک است نمی شود خیلی تخصصی وارد شد و ما مدل تلفیقی استفاده کردیم. یه سبد راند اول داریم عدد کوچکتر ریسک بیشتر و راند دوم و راند سوم داریم.

الان داریم در بعضی حوزه ها تخصصی می شویم. مثلاً حوزه نانو تکنولوژی که ما با ستاد نانو صندوق VC مستقل تشکیل دادیم و تخصصی شده است.

خودمان را که با شرکتهای خارجی مقایسه کردیم که مثلاً ساختار سازمانی آنها چطور است. چه تیم هایی دارند. از کجاها پروژه می گیرند واز کجاها ایده انتخاب می کنند و حتی مدل های قراردادی آن ها را هم الگوبرداری کردیم و این به آن معنی نیست که عیناً همان را انجام می دهیم. چون ایران مثل آنجا نیست. روش ما بومی سازی شده است. مثلاً ما مشکلاتی در قانون تجارت داریم که در سایر کشورها این مشکلات نیست. براساس آن VC ها کلی باید بیایند مدلهاشون را تغییر دهند.

در ارزش گذاری فنی در فاز صفر مشکل داریم. ما این رو تبدیل کردیم به ارزش گذاری روی سهم . گفتیم ۲۰ درصد این پروژه مال شماست نه اینکه که مثلاً ۵۰۰ میلیون بدیم و ایده را بخریم. ایده به درد ما نمی خوره، ایده زمانی به درد می خوره که موفق باشه. شمای کارآفرین با من باش و کارت را انجام بده، همه پول را من می دهم موفق شدی اینقدر از سهم شرکت مال توست. در خارج از کشور مثلاً می گویند این الگو یک میلیارد می ارزد و بخواهند بفروشند. ما چون مدل خارجی ها رو نداریم اومدیم یک مدل customize شده را استفاده کردیم.

بر خلاف سایر دنیا، VC ها در ایران بیچاره ترین نهاد هستند. در خارج از یک مدل واقعی از یک بخش واقعی اقتصاد VC ها کار می کنند VC در ایران بر خلاف اینکه در اینجا رانت خواری فراوان است ، VC ، business خوبی نیست. (حداقل تا الان). VC می گوید من بلدم با مسکن کار کنم حالا راه دومی هست می گیم بله مسکن که افت می کنه ، بازدهی ان ثابت می شود، حالا میگه من سود بیشتر را می اورم توی VC، در کل دنیا اینطوری بوده که اول بازار پول سرمایه شکل گرفته ، مدل صندوق ها شکل گرفته بعد VC شکل گرفته است. VC یک مدل توسعه یافته تامین مالی است. چون کشور ما در حال حاضر داره این چرخه توسعه را طی می کنه به این اتفاق خواهیم رسید.

شما به جای اینکه بگویید VC ها در ایران چی نشده ، الگوهای مناسب وی سی در ایران چی هستش .مثلا مدل هند ، اروپا و امریکا داریم. باید این مدل ها را شناسایی کنیم . مدلی که با قانون تجارت ما هماهنگ باشد.