



آشنایی با تامین مالی کارآفرینی نوآورانه در ایران

مهدی غلاملو

اسفند ماه ۱۳۹۹

بِسْمِ اللَّهِ
الرَّحْمَنِ
الرَّحِيمِ

۱. تعاریف و مفاهیم پایه

زیست بوم (Ecosystem)

تعریف

- A **biological** community of **interacting organisms** and their **physical environment**.

• مجموعه‌ای از عوامل فیزیکی خارجی و موجودات زنده که با هم در کنش هستند محیط زیست را تشکیل می‌دهند و بر رشد و نمو و رفتار موجودات تأثیر می‌گذارند.

• اکوسیستم مجموعه‌ای از موجودات زنده در یک سکونت‌گاه است که در آن هر موجود زنده در نوعی رابطه با نوع خود و همین‌طور با موجودات دیگر و با بسترهای غیر ارگانیک قرار دارد. این مفهوم با نظام‌های پیچیده و نیز عناصر ارگانیک و غیر ارگانیک و همچنین با تعداد فراوان عاملین و اشکال ارتباط پیدا می‌کند. (لینچ، ۱۳۸۱)

• زیست‌بوم به مناطق زندگی تمام گیاهان، حیوانات و سایر موجودات با شرایط طبیعی محیط در یک منطقه ویژه گفته می‌شود. یک زیست‌بوم با توجه به موقعیت، شرایط آب و هوایی، عرض جغرافیایی و ارتفاع تعیین می‌شود.



زیست بوم کارآفرینی

تعریف

- اکوسیستم کارآفرینی به مجموعه‌ای از بازیگران اطلاق می‌شود که در مسیر شکل‌گیری کسب‌وکارها (از لحظه خلق ایده جدید تا ایجاد و رشد کسب‌وکار) دخیل هستند و برای خلق ارزش مشترک متناسب با ماموریت، توانمندی یا شایستگی محوری خود به ایفای نقش می‌پردازند.
- بازیگران یک اکوسیستم کارآفرینی روابط متقابل و درهم تنیده‌ای دارند. هر یک از بازیگران نقش به خصوصی را در یک اکوسیستم ایفا می‌کنند.



کارآفرینی فناورانه

تعریف

- کارآفرینی فناورانه یکی از مهمترین عوامل خلق ارزش و توسعه است. (Belanco, 2007)
- کارآفرینی فناورانه یک سبک رهبری کسب و کار است که شامل شناسایی فرصتهای فناورانه و دارای قابلیت رشد بالا، جمع آوری منابع و در نهایت مدیریت رشد سریع و ریسک قابل توجه آن با بکارگیری مهارتهای تصمیم گیری ویژه می شود. (Dorf & Byers, 2005)
- کارآفرینی فناورانه از دو حوزه نوآوری فناورانه و کارآفرینی نشأت گرفته است و بیشتر از شکل گیری پیرامون رشته های دانشگاهی، روی یک پدیده تمرکز دارد. (Hesu, 2008)
- کارآفرینی فناورانه را میتوان **کاربرد نوآوری علمی و فنی توسط یک فرد یا گروه** انگاشت که کسب و کاری را ایجاد و مدیریت کرده و ریسک دستیابی به اهداف آن را می پذیرند. (بحرینی یزدی، ۱۳۸۴)



تعریف

- پیاده سازی و **بکارگیری ایده ناشی از خلاقیت** در قالب یک محصول، خدمت، راه حل یا فرایند جدید (فریمن، ۱۹۹۰)
- فرایند گردآوری هر نوع ایده جدید و مفید بمنظور حل مساله تعریف شده (کانتر، ۱۹۹۵)
- فرایند اخذ ایده خلاقانه و تبدیل آن به محصول، خدمات و روشهای جدید عملیات (جوانمرد و سخایی، ۱۳۸۸)
- نوآوری از دیدگاه بازار عبارت از ارائه ایده جدید و مفید و انتقال سریع آن به بازار یا بکارگیری آن در سازمان با هدف تولید ارزانتر و بهتر محصولات یا کسب حمایت موثر تر از جانب مشتریان (فلت، ۱۹۹۸)
- **ارتباط ماهوی نوآوری و کارآفرینی** به دلیل تاکید بر مهارت کشف فرصت ها و خلق روش های جدید برای بهره برداری از آنها در فرایند نوآوری







نوآوری

انواع نوآوری

(How well is the problem defined?)

Problem Definition

Well Defined	Breakthrough Innovation 	Sustaining Innovation 
Not Well Defined	Basic Research 	Disruptive Innovation 
	Not Well Defined	Well Defined

Domain Definition

(Who is best placed to solve it?)

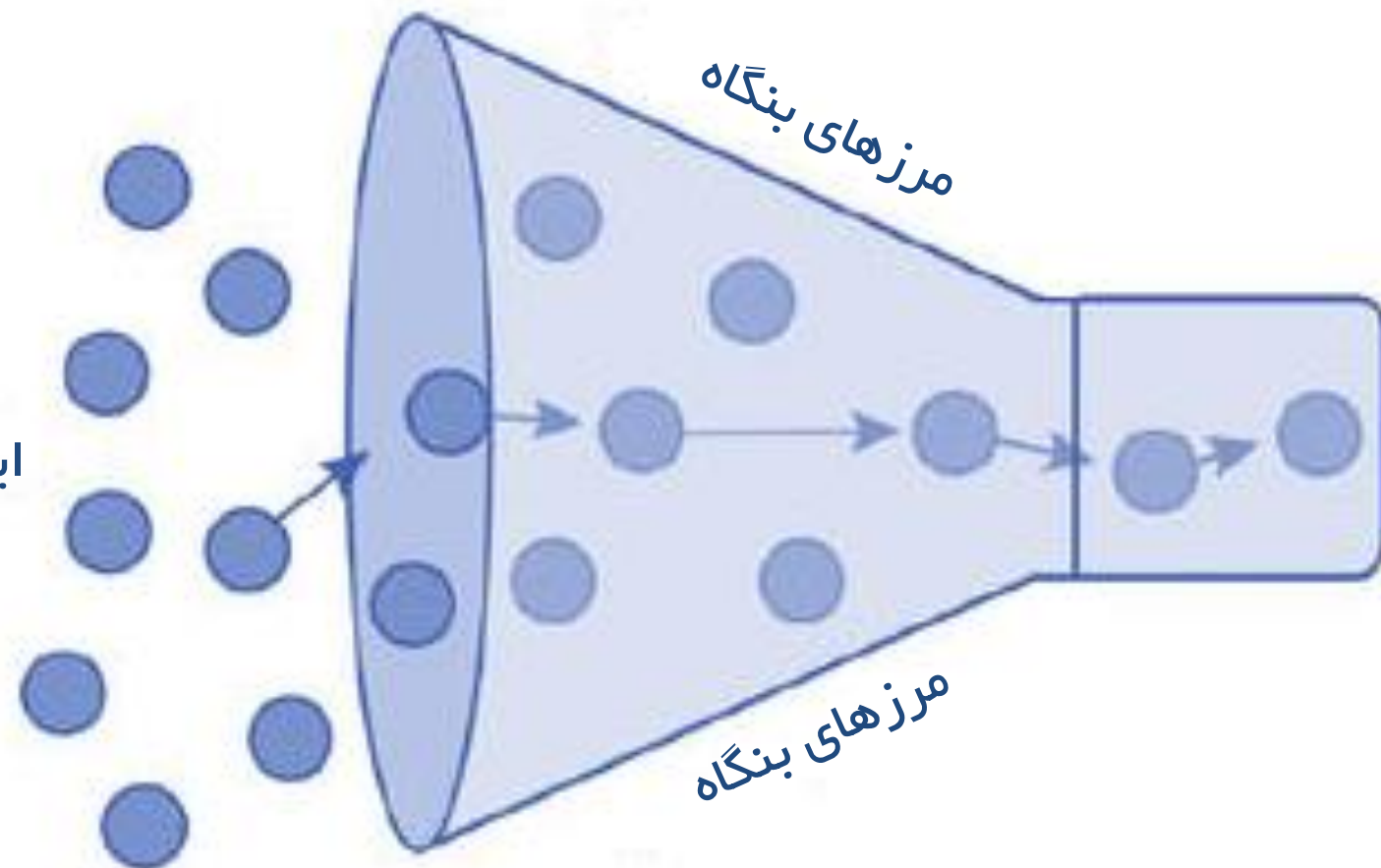
- نوآوری مداوم
 - اضافه کردن تغییراتی بر روی مدل کسب و کار و یا تکنولوژی‌های موجود و بهبود آن‌ها
 - کوکاکولا
- نوآوری پیشگامانه
 - تغییر اساسی در مدل کسب و کار یا تکنولوژی
 - موبایل‌های اپل و سامسونگ
- نوآوری برانداز
 - تغییر همزمان مدل کسب و کار و تکنولوژی
 - اغلب پر هزینه است
 - کارکردی اجتماعی دارد و میتواند شیوه زندگی، کار و یادگیری ما را دگرگون کند.
 - تلفن، اتومبیل، رایانه شخصی

پارادایم های نوآوری

نوآوری بسته

- موفقیت در گرو اعمال کنترل بر فرایند نوآوری
- تمام فعالیتهای نوآوری در داخل مرزهای شرکت و منحصرأ متکی به منابع شرکت
- شرکت باید:
 - ایده های ویژه خود را بیافریند
 - ایده های ویژه خود را توسعه دهد
 - محصولات مرتبط با ایده ها را بسازد و در بازار عرضه کند
 - محصولات خود را تامین مالی نماید و خدمات پس از فروش ارائه کند

بازار



دلایل فروپاشی

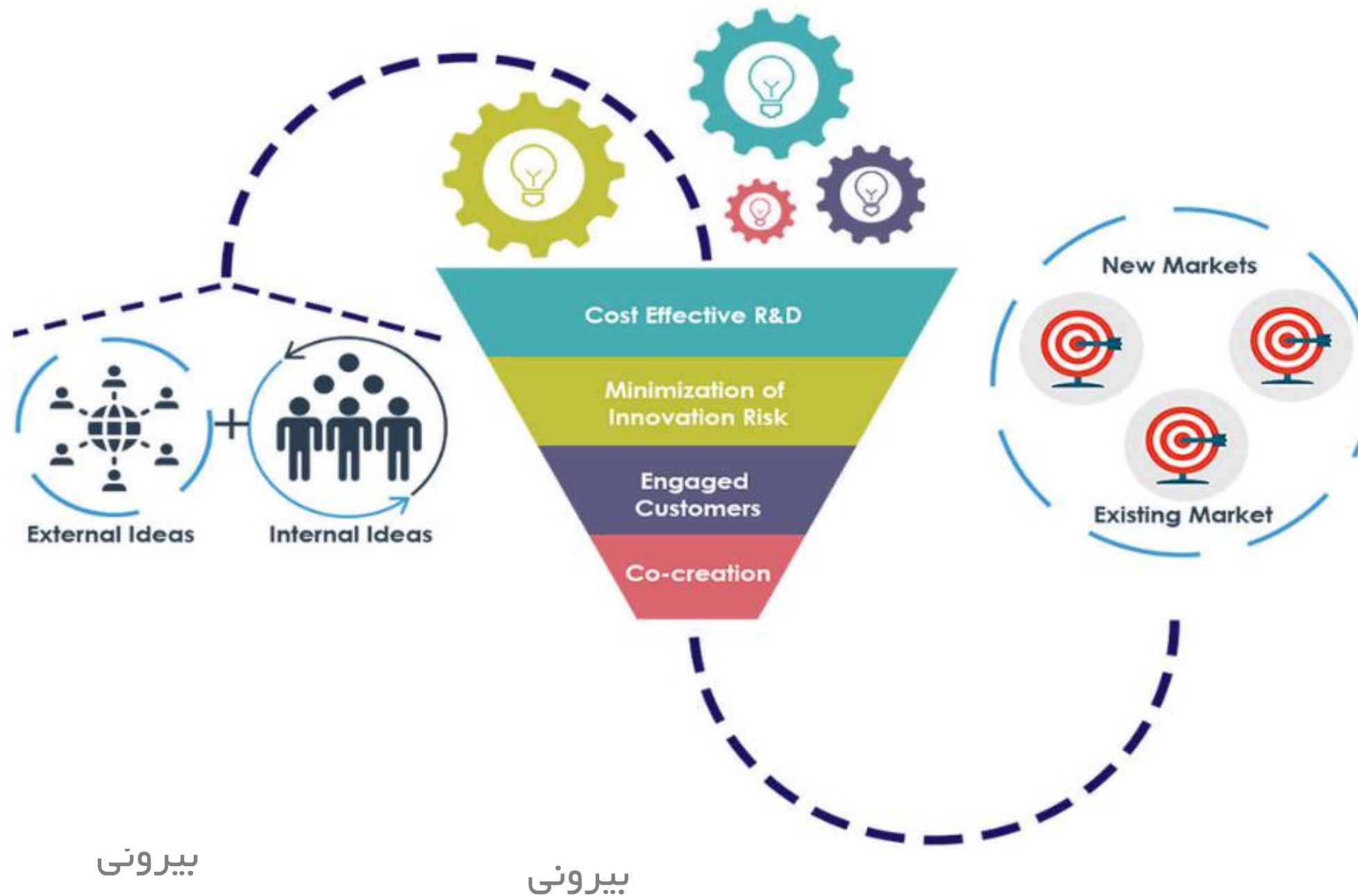
- افزایش دسترسی به نیروی کار ماهر و جابجایی بیشتر آنها
- فراوانی و پراکندگی دانش
- سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر
- گزینه‌های بیرونی برای توسعه ایده‌ها
- توان فزاینده تأمین‌کنندگان بیرونی فناوری و خدمات

پارادایم های نوآوری

نوآوری باز

- سرچشمه ایده های با ارزش در درون یا بیرون شرکت
- تجاری سازی ایده های با ارزش در داخل یا خارج از شرکت
- پذیرش منافع و خطرات توامان توسط سازمان با باز کردن حصار دانش
- درون سازمانی
- جریان همزمان ایده ها از بیرون به درون سازمان و بالعکس

بازار کنتو



رویکردهای اصلی

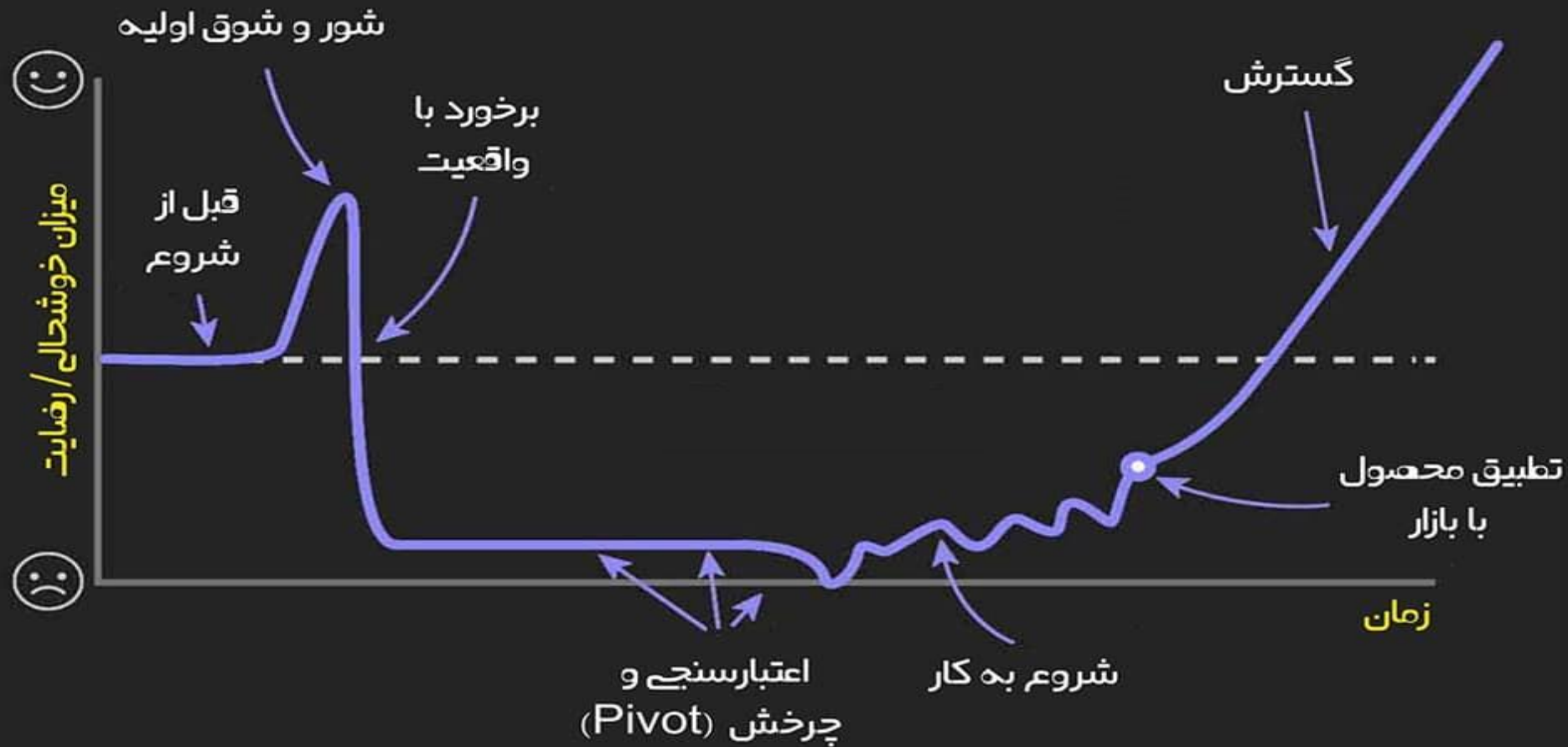
- بیرون به درون
- غنی سازی دانش سازمان از طریق منابع بیرونی دا
تامین کنندگان، مشتریان، رقبا و دانشگاه ها
- درون به بیرون
- کسب سود از طریق روانه کردن ایده های درونی به بازارها،
فروختن مالکیت فکری و تجاری سازی فناوریها از طریق انتقال
ایده به محیط خارجی

استارت‌آپ

تعریف

- یک سازمان موقت که با هدف یافتن یک مدل کسب و کار تکرارپذیر و مقیاس پذیر بوجود آمده است.
- شرکت یا گروهی که به تازگی و در نتیجه کارآفرینی شکل گرفته است، رشد سریعی دارد و در جهت تولید راه‌حلی نوآورانه و دوام‌پذیر برای رفع یک نیاز در بازار شکل گرفته است.
- تکرارپذیری
- مدل کسب و کار را بتوان بارها و بارها اجرا کرد بنحویکه با هر تکرار، درآمد افزایش پیدا کند.
- مقیاس پذیری
- قابلیت تولید انبوه محصول یا خدمت مورد ارائه

منحنی استارت‌آپ



مسیر استارت‌آپ

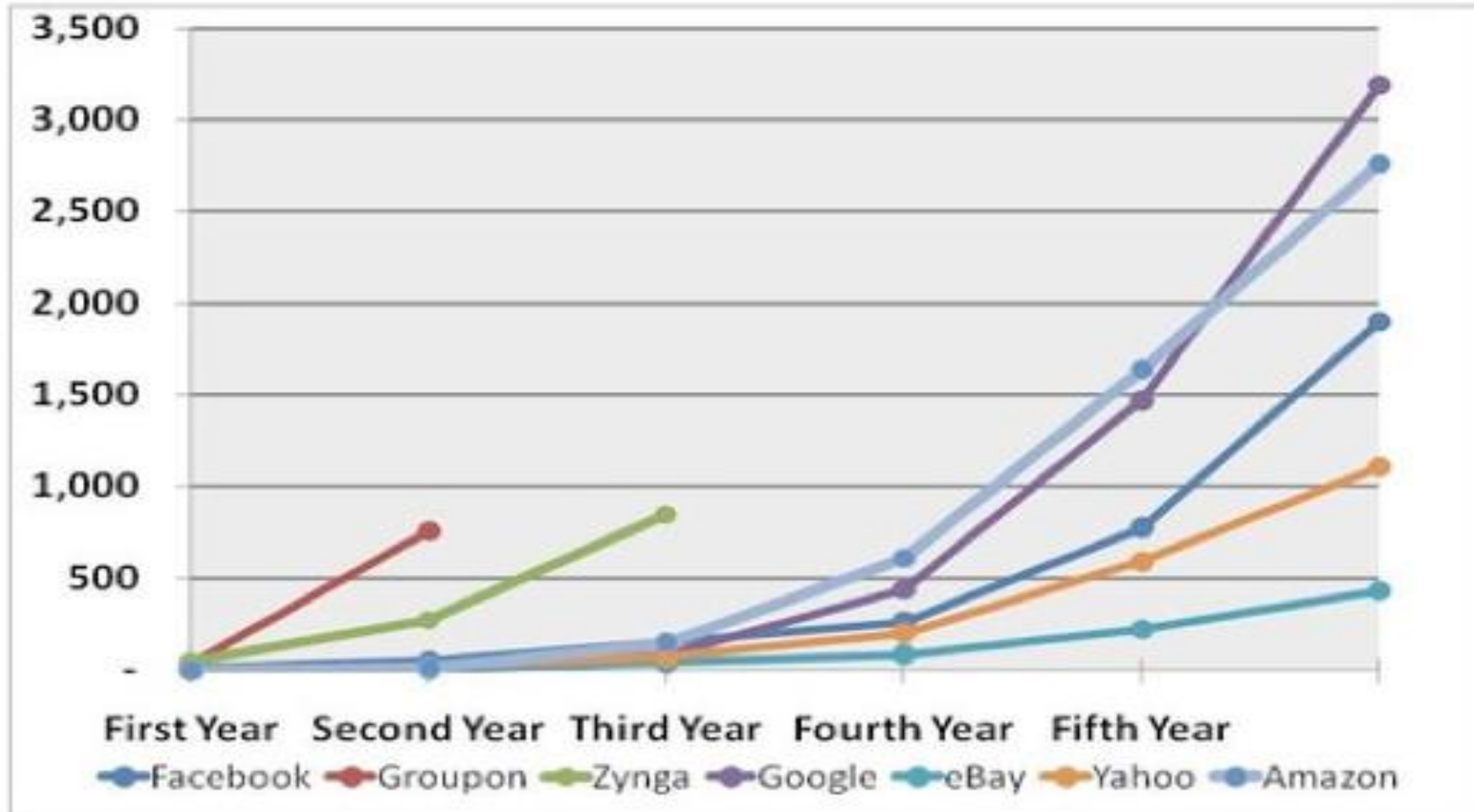


استارتاپ

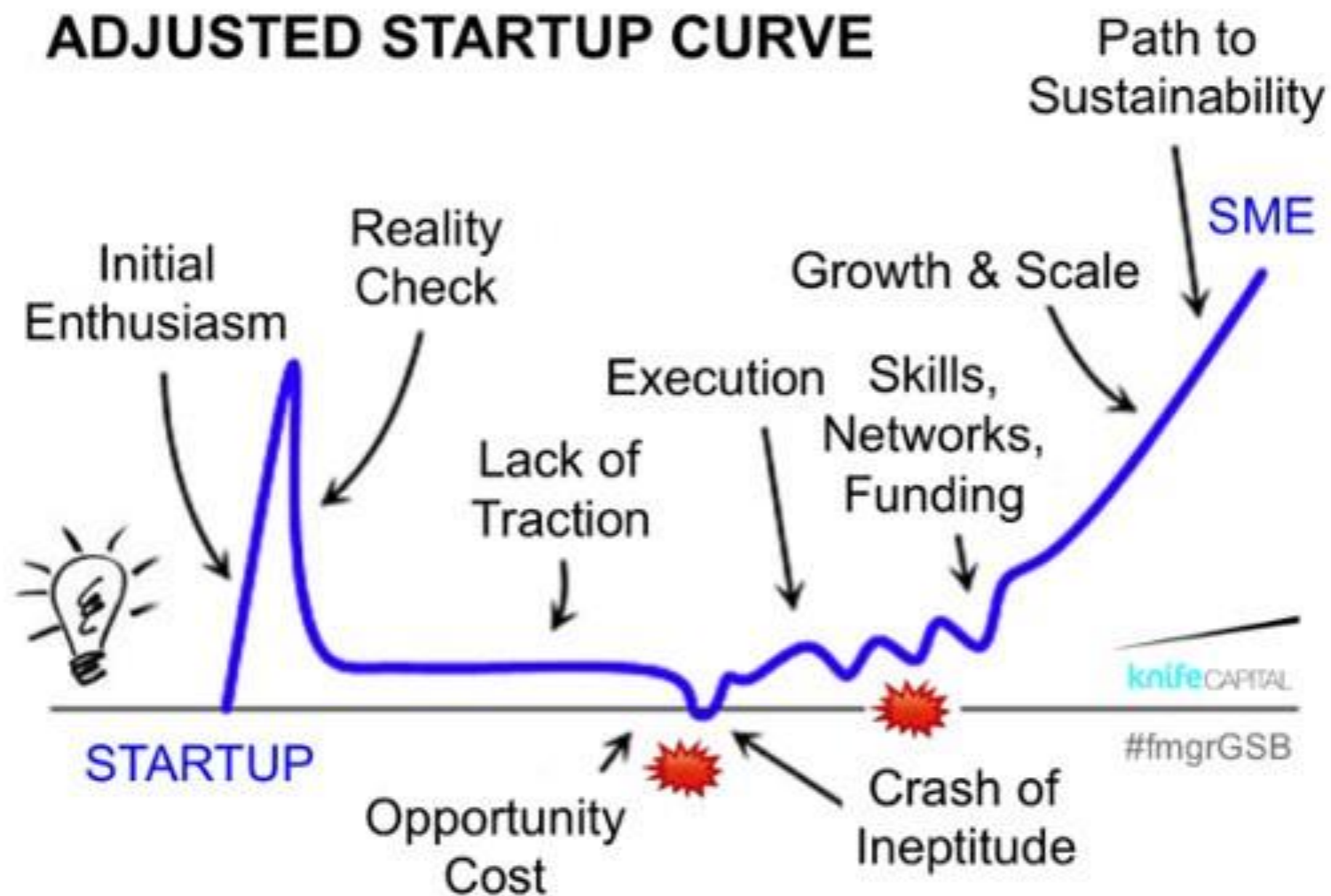
برخی ویژگیها

- رشد نمایی
- سرعت و چالاکی
- رفتار غیر قابل پیش بینی
- غلبه قدرت تیم بر عالی بودن ایده
- نرخ بالای شکست
- نیاز به تامین مالی قبل از کسب درآمد
- دشواری برای انجام

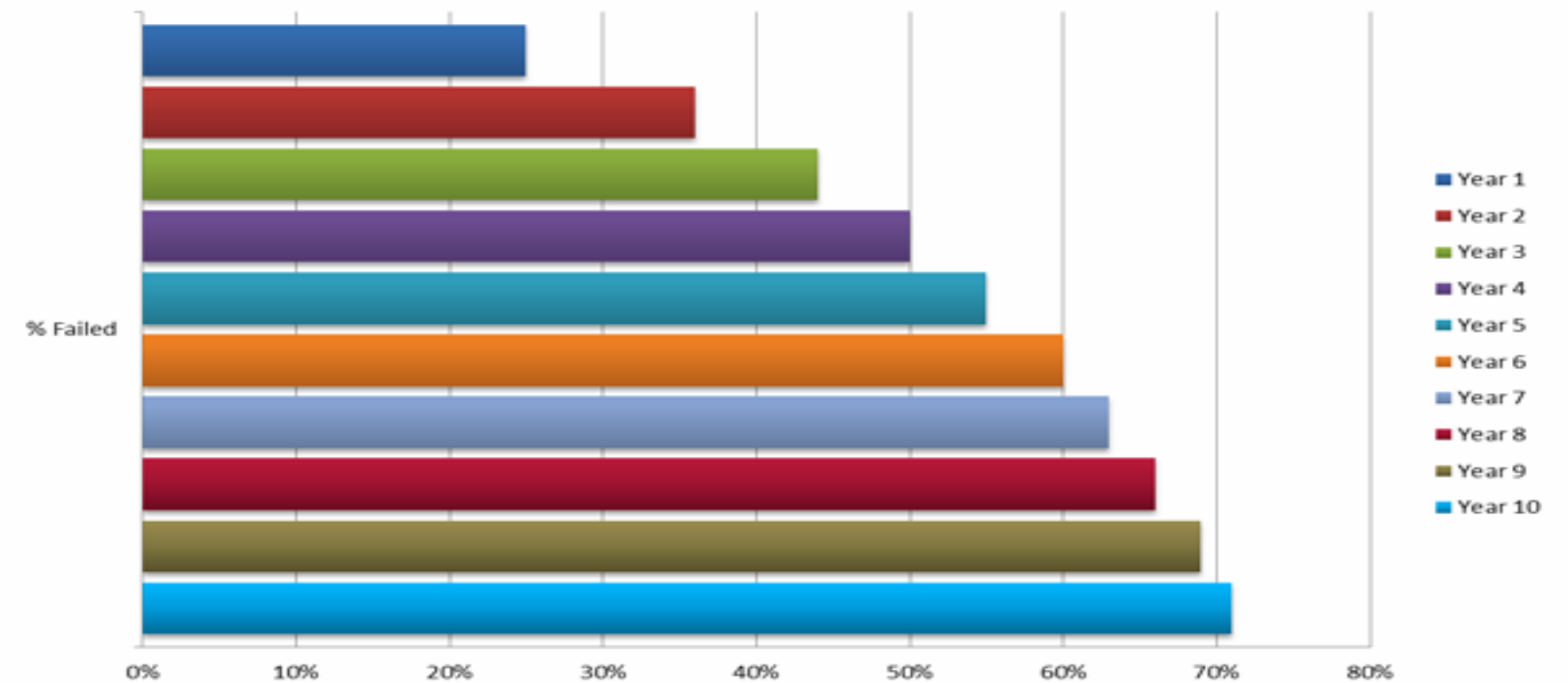
Revenue Growth (\$M)



ADJUSTED STARTUP CURVE



Featured on:
From Startup to Small Business to Out of Business,
Top 10 Reasons Why Young Businesses Fail
at www.dbsquaredinc.com/why-smbs-fail1110



source: statisticbrain.com/startup-failure-by-industry-1-1-2014 via www.dbsquaredinc.com/why-smbs-fail1110

سرمایه گذاری خطرپذیر

تعریف

• این روش تامین مالی امروزه بعنوان مهمترین و موثرترین روش تامین مالی طرح ها و شرکتهای نوآور در سطح جهان، شناخته شده و توانسته با دارا بودن کارایی بالا، بخش قابل توجهی از اقتصاد دانش بنیان روز دنیا را شکل دهد. (متریک و یاسودا، ۲۰۱۱)

• در حقیقت دیدگاه سرمایه گذاری خطر پذیر نزدیکی زیادی با دیدگاه اسلام در خصوص سرمایه گذاری مشارکتی داشته و بسیار شبیه به مدل مشارکتی است که بانکهای اسلامی بدنبال اجرای آن هستند. مشارکت از نظر لغوی یعنی به اشتراک گذاشتن و روشی است که در آن دو یا تعداد بیشتری از شرکاء سرمایه یا نیروی کار یا هر دو آنها را به مشارکت گذاشته و در سود و زیان فعالیت خود شریک می باشند. (اھرپور، ۱۳۹۱)

• سرمایه ای است که به همراه کمکهای مدیریتی، در اختیار شرکتهای جوان، کوچک، به سرعت در حال رشد و دارای آتیه اقتصادی، قرار می گیرد. سرمایه خطرپذیر، از منابع مهم تامین مالی شرکتهای کوچک و نوپا است. شرکتهای حرفه ای سرمایه گذاری خطرپذیر، بیشتر شرکتهای یا تعاونی های هستند که منابع مالی آنها را صندوق های بازنشستگی، بنیادها، شرکتهای ثروتمندان، سرمایه گذاران خارجی یا خود بنیان گذاران تامین می کنند. (باقری و محبوبی، ۱۳۸۳)

• شکل فعالی از سرمایه گذاری است که به دلیل نقش آن در ارتقاء رشد و حفظ ثبات مالی بنگاه اقتصادی سرمایه پذیر، مورد تحسین قرار گرفته است. لازم به ذکر است که برخلاف تصور سنتی، بانکها تجاری معمولاً تمایلی به سرمایه گذاری خطرپذیر ندارند. همچنین برخلاف سرمایه گذاری عادی، که بر پایه کسب درآمد ثابت می باشد، سرمایه گذاری خطرپذیر در پی کسب درآمد جاری و پیاپی از سرمایه گذاریهای خود نبوده و در صورتی که شرکت سرمایه پذیر سودآور باشد، سود سرمایه گذاری خطرپذیر با فروش سهم مالکیت شرکت سرمایه پذیر، به دست می

آید. (مورفی و فالز، ۲۰۰۳)

سرمایه گذاری خطرپذیر شرکتی

تعریف

- سرمایه گذاری ساختارمند شرکتهای بزرگ در شرکتهای کوچک، نوآور و متخصص بیرونی که همراه با انتقال تجربه مدیریتی و بازار است و با هدف به دست آوردن مزیت رقابتی ویژه صورت می گیرد.
- سرمایه گذاری، انتقال تجربه صنعتی، کمکهای بازاریابی، تعیین جهت گیری استراتژیک و تهیه خطوط اعتباری برای شرکتهای کوچک نوآور یا متخصص توسط یک شرکت بزرگ صنعتی به منظور کسب مزیت رقابتی از خروجی شرکتهای کوچک
- در سرمایه گذاری خطرپذیر شرکتی تمرکز تنها بر روی پیشبرد اهداف مالی نیست. CVC در کنار اهداف مالی، اهداف استراتژیک خود را هم دنبال می کند. به عبارت دیگر یکی از مهمترین اهداف تاسیس CVC استفاده از پتانسیل های موجود در کسب و کارهای نوپا برای رشد بیشتر در شرکت مادر یا موسس CVC است. به عنوان مثال، شرکت ها ممکن است بخواهند دری به روی فناوری های جدید بگشایند تا وارد بازارهای جدید شوند، اهداف خرید را شناسایی نمایند و به منابع جدید دسترسی پیدا کنند.



زیست بوم کارآفرینی نوآورانه

شرکتهای بزرگ

دولت

دانشگاه

تشکیلات صنفی

رویداد

رسانه

تامین کنندگان
خدمات

کارآفرین/استارتاپ

پارک علم و فناوری

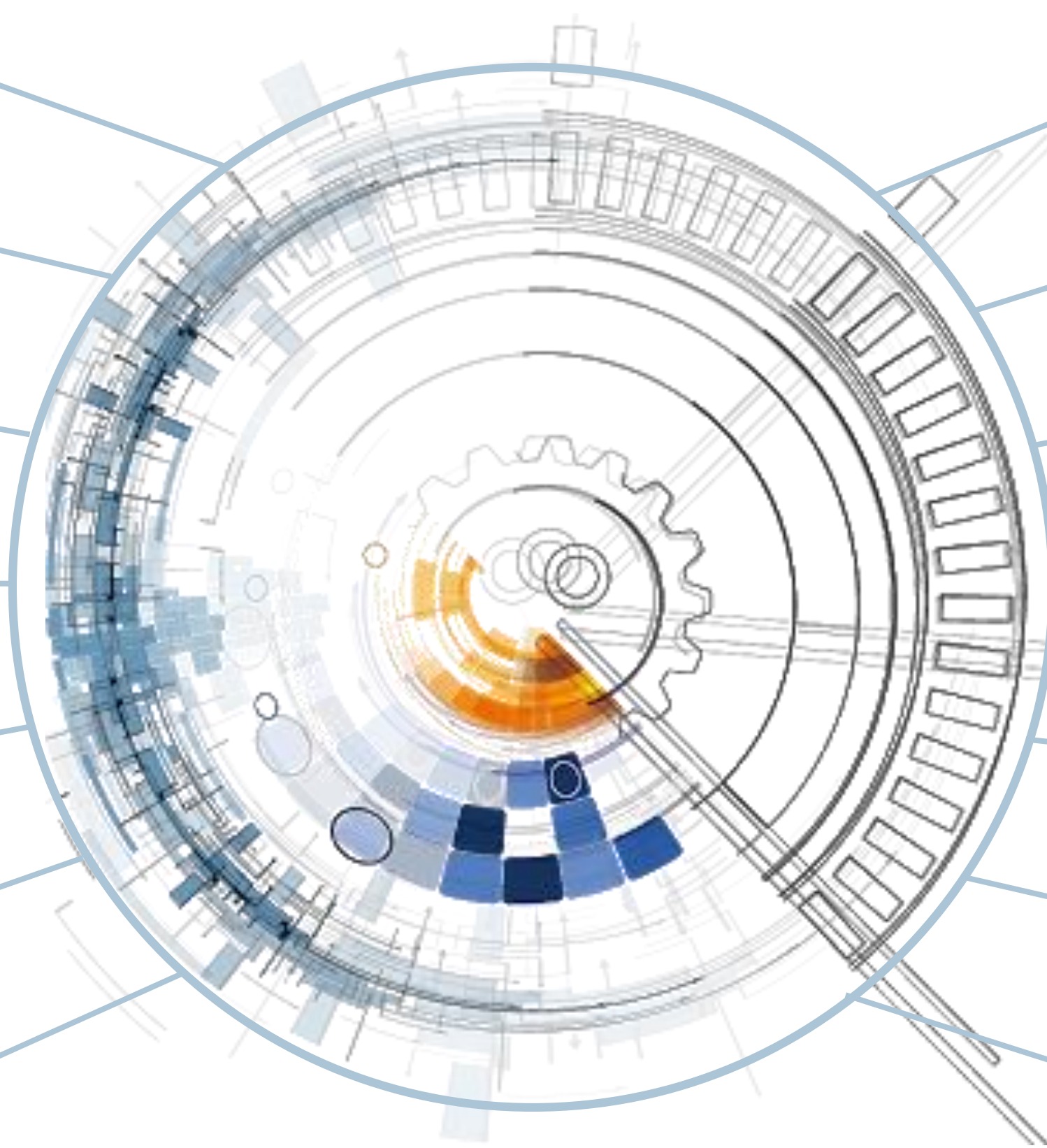
مرکز رشد

شتابدهنده کسب و
کار

فضای کار اشتراکی

مرکز نوآوری

تامین مالی



۲. تامين مالي نوآوري

تامین مالی

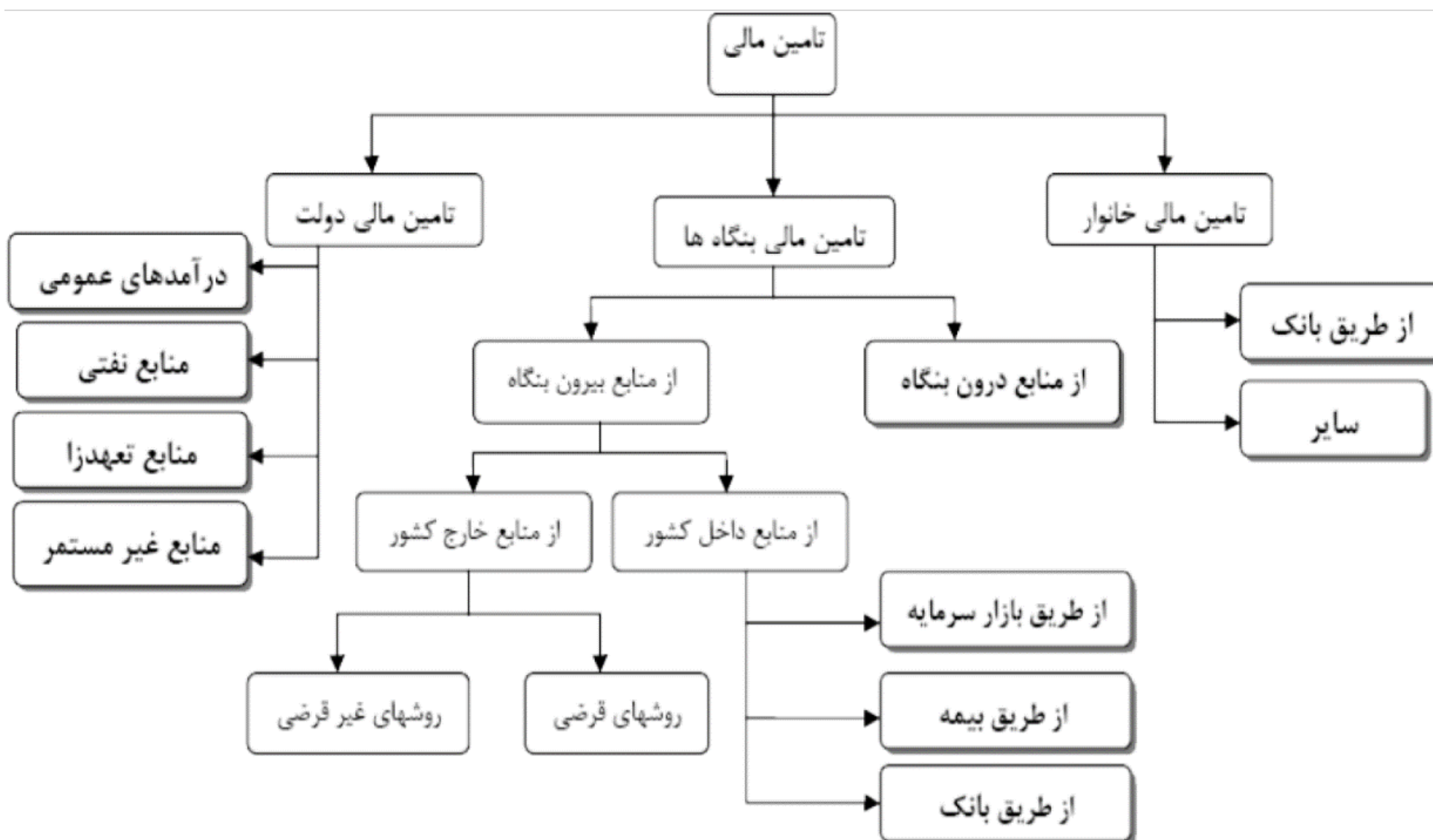
تعاریف

• فراهم کردن اعتبار برای فعالیتهای کسب و کار، خرید یا سرمایه گذاری
(Investopedia)

• تأمین مالی، هنر و علم مدیریت وجه نقد است. هدف از تامین مالی سرمایه گذاری، سودآوری، کاهش ریسک و برطرف کردن نیازهای اقتصادی بنگاه است. (Subramanian & Paramasivan, 2008)

• فرایندی که طی آن مدیران کسب و کارها برای فراهم کردن منابع مالی لازم برای شرکت یا پروژه، اقدام به جمع آوری منابع مالی میکنند. (کریمی و همکاران، ۱۳۹۳)

• فرآیندی که به دنبال ایجاد، جمع آوری و افزایش منابع مالی یا سرمایه ای برای هر نوع مخارجی است.



روشهای متعارف

• از منابع درون بنگاه (سهام محور / ارزان و کم ریسک)

• افزایش سرمایه

• سود انباشته

• سود سهام پرداختی

• اندوخته های قانونی و احتیاطی

• فروش دارایی ها

• وام دریافتی از شرکا و جاری شرکا

• از منابع بیرون بنگاه (بدهی محور)

• از منابع داخل کشور

• بازار پول

• بازار سرمایه

• از منابع خارج کشور

• روشهای استقراضی

• روشهای غیراستقراضی

معیارهای انتخاب روش

• هزینه تامین مالی

• ریسک کسب و کار

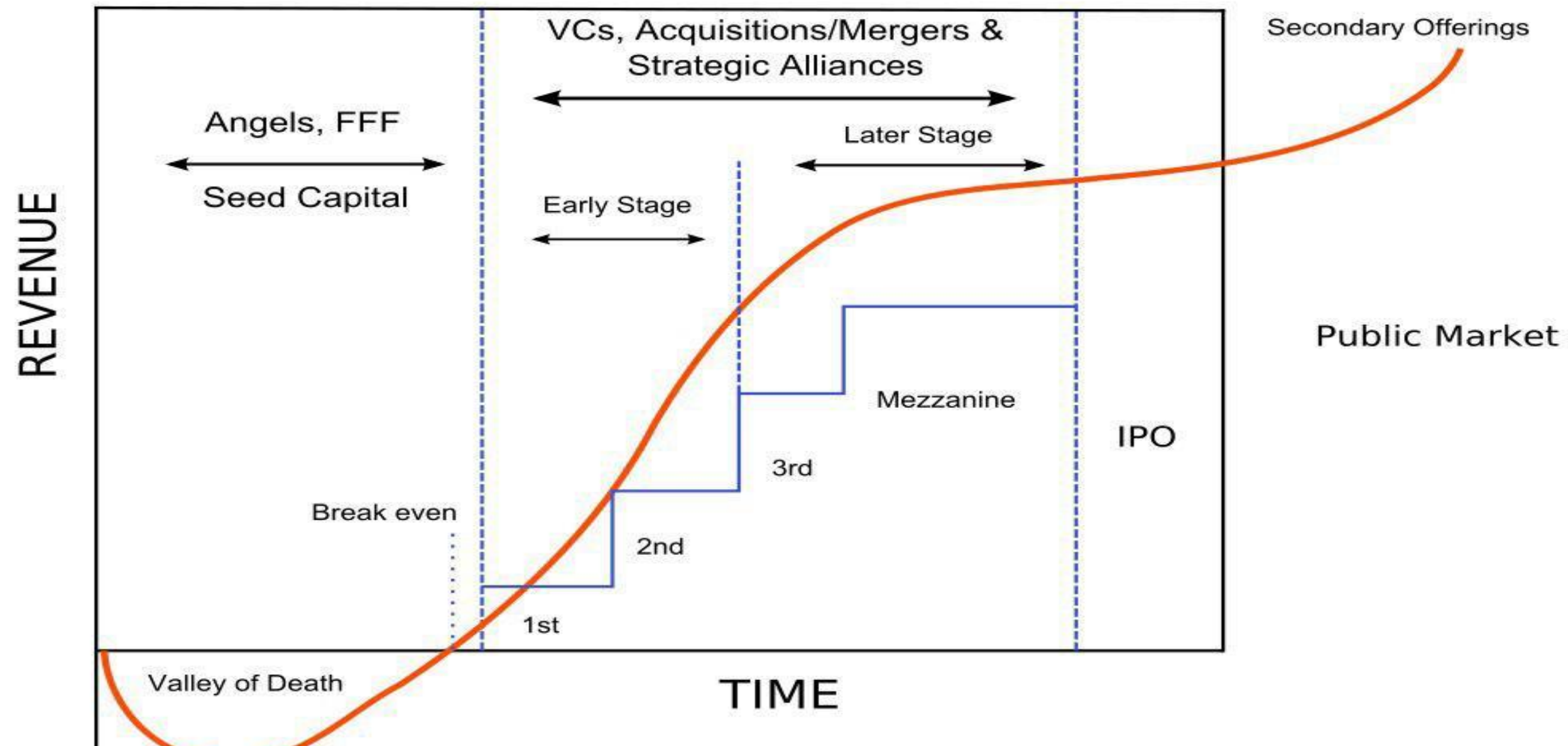
• حد بهینه استفاده از هر روش

• در دسترس بودن

• دوره بازگشت سرمایه

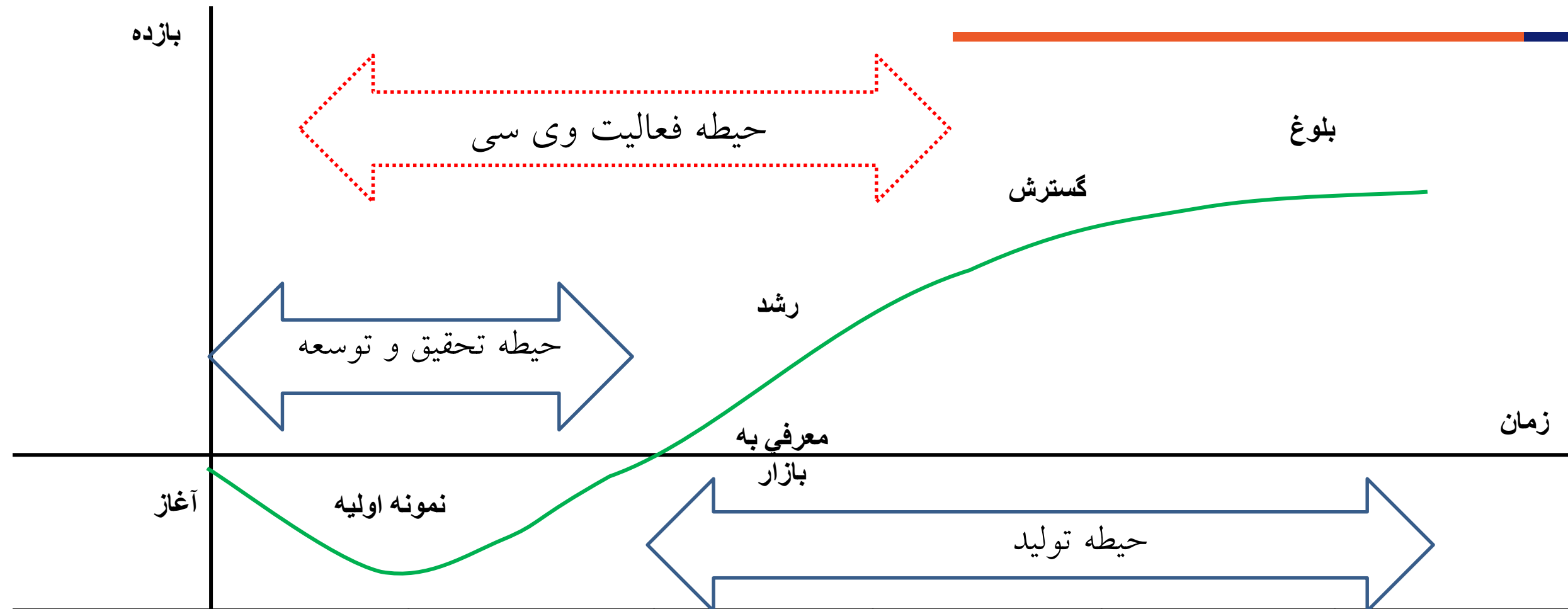


تامین مالی متناسب با رشد استارت‌آپها



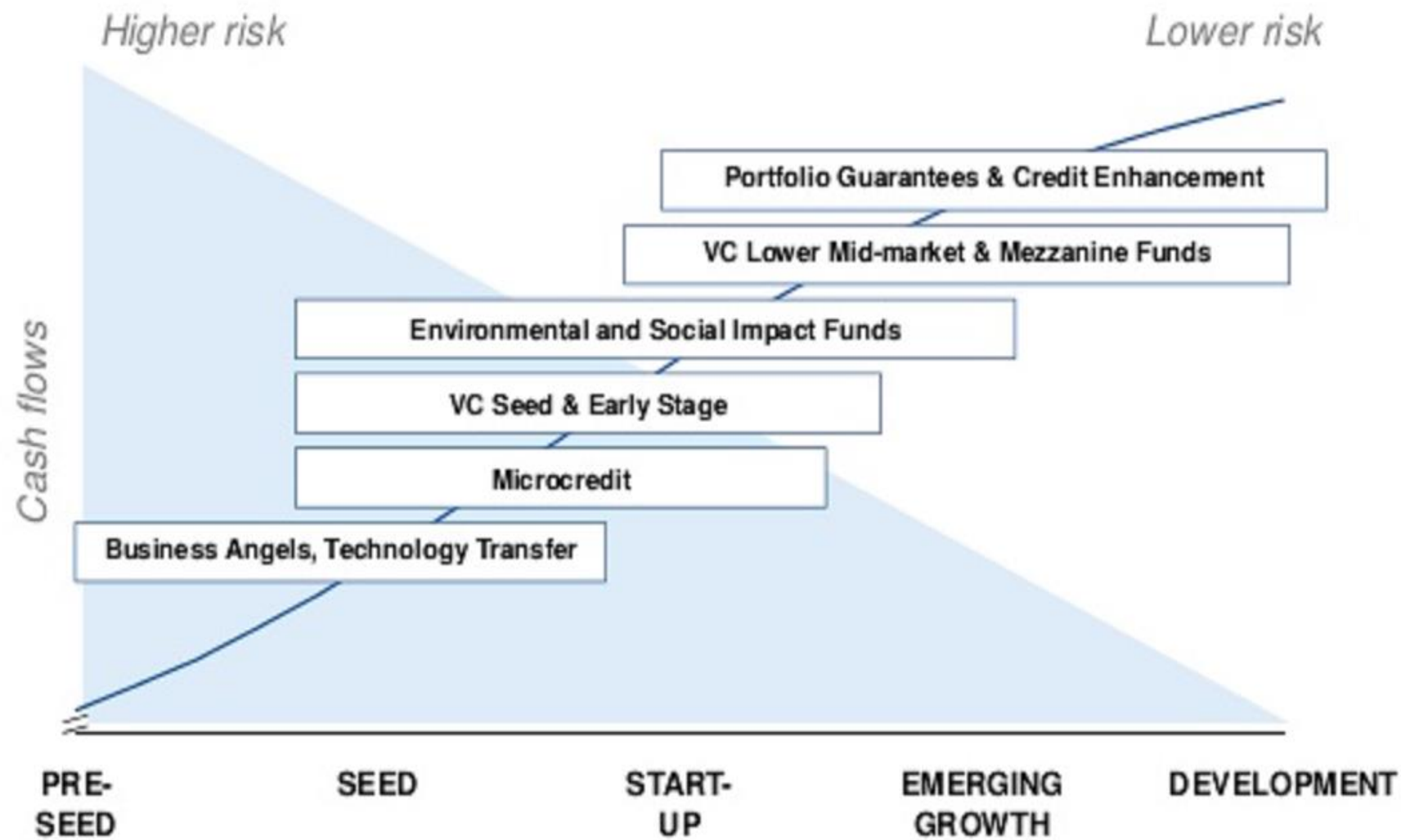
سابقه فعالیت	-----	خیلی محدود	سابقه فعالیت قابل استفاده در ارزشگذاری
قابلیت مقایسه	-----	محدود	قابلیت مقایسه در مراحل مختلف
منبع ارزش	رشد آتی	رشد آتی محتمل	رشد آتی / درصدی از دارایی های موجود

تامین مالی تفصیلی متناسب با رشد

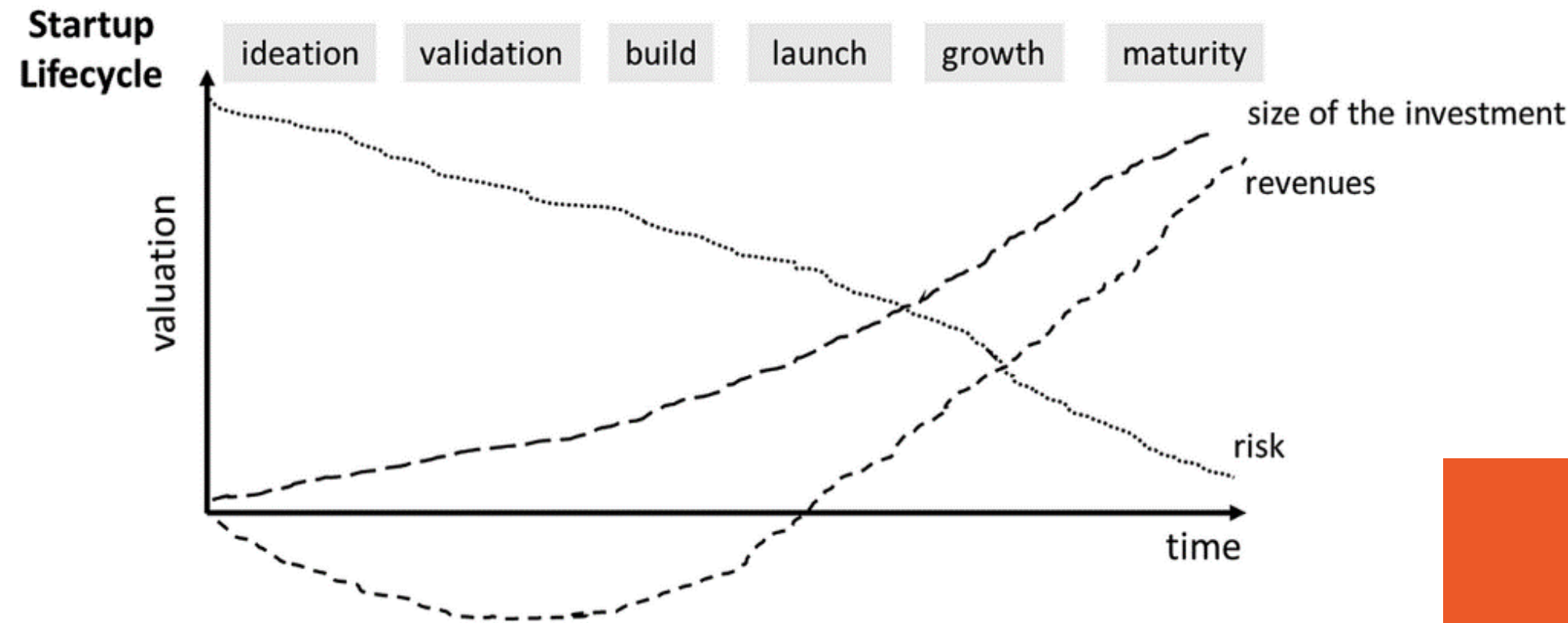


نهادهای مالی	<ul style="list-style-type: none"> - موسسین - آشنایان - دولت - دانشگاهها 	<ul style="list-style-type: none"> - فرشتگان کسب و کار - پژوهشگاهها - تحقیق و توسعه 	<ul style="list-style-type: none"> - شرکتهای سرمایه گذاری - ریسک پذیر - شرکتهای سرمایه گذاری - صندوقهای پ ف 	<ul style="list-style-type: none"> - بانکهای توسعه - بانکهای تجاری - بانکهای تخصصی 	<ul style="list-style-type: none"> - عرضه سهام در بازار اولیه - بانکهای سرمایه گذاری 	<ul style="list-style-type: none"> - بورس اوراق بهادار - تامین مالی دارایی محور
بازارهای مالی	حمایتهای دولت و بازارهای غیر متشکل		بازار پول و سهام خصوصی		بازار سرمایه	
ابزارهای مالی	<ul style="list-style-type: none"> - اعتبار خود - گرنت - دولت - دانشگاهها 	<ul style="list-style-type: none"> - پول ریسک پذیر - مشارکت - خدمات تجهیزات - اعتبار نوآوری 	<ul style="list-style-type: none"> - سرمایه گذاری - ریسک پذیر - مشارکت - خدمات ساختمان 	<ul style="list-style-type: none"> - وام - ضمانت نامه - خدمات سرمایه در گردش 	<ul style="list-style-type: none"> - پذیره نویسی - ادغام و اکتساب - تبدیل به اوراق کردن 	<ul style="list-style-type: none"> - اوراق مشارکت - صکوک - اوراق سهام - لیست کردن در بورس

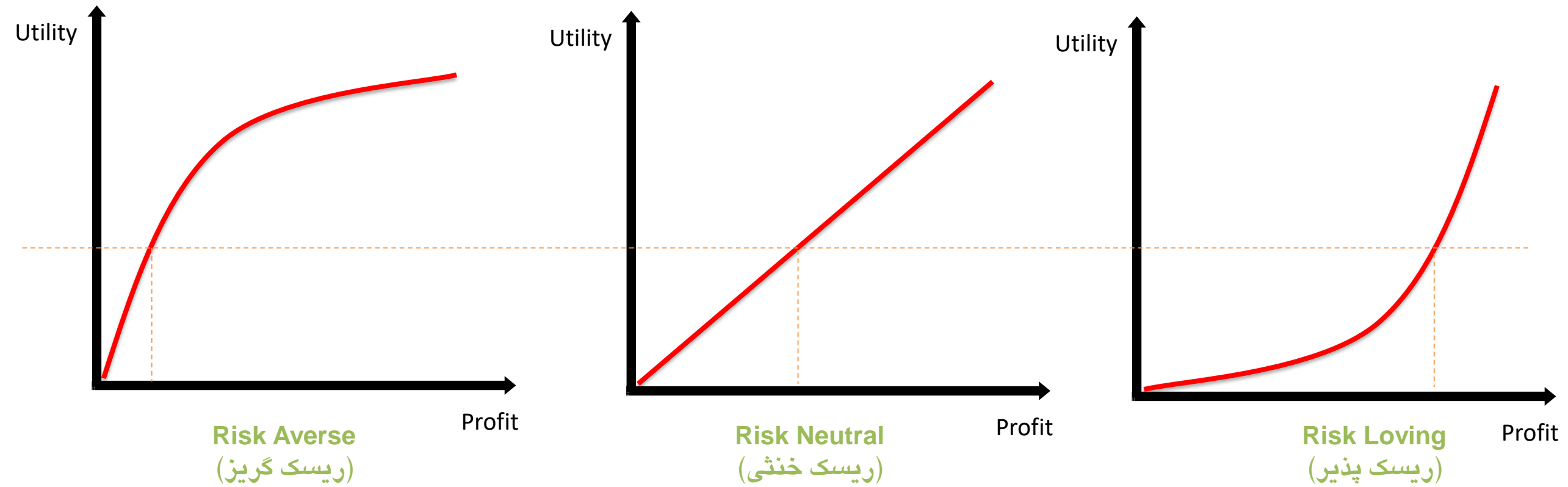
تامین مالی متناسب با رشد و ریسک



Sources of Funding	• self-funding & FFF	• public funding	• BA	• banks
	• public funding	• BA	• VC	• IPO
	• (research) grants	• crowdfunding	• PE	• PE
	• subsidies	• govern. programs	• banks	• M&A



الگوی مفهومی ریسک پذیری



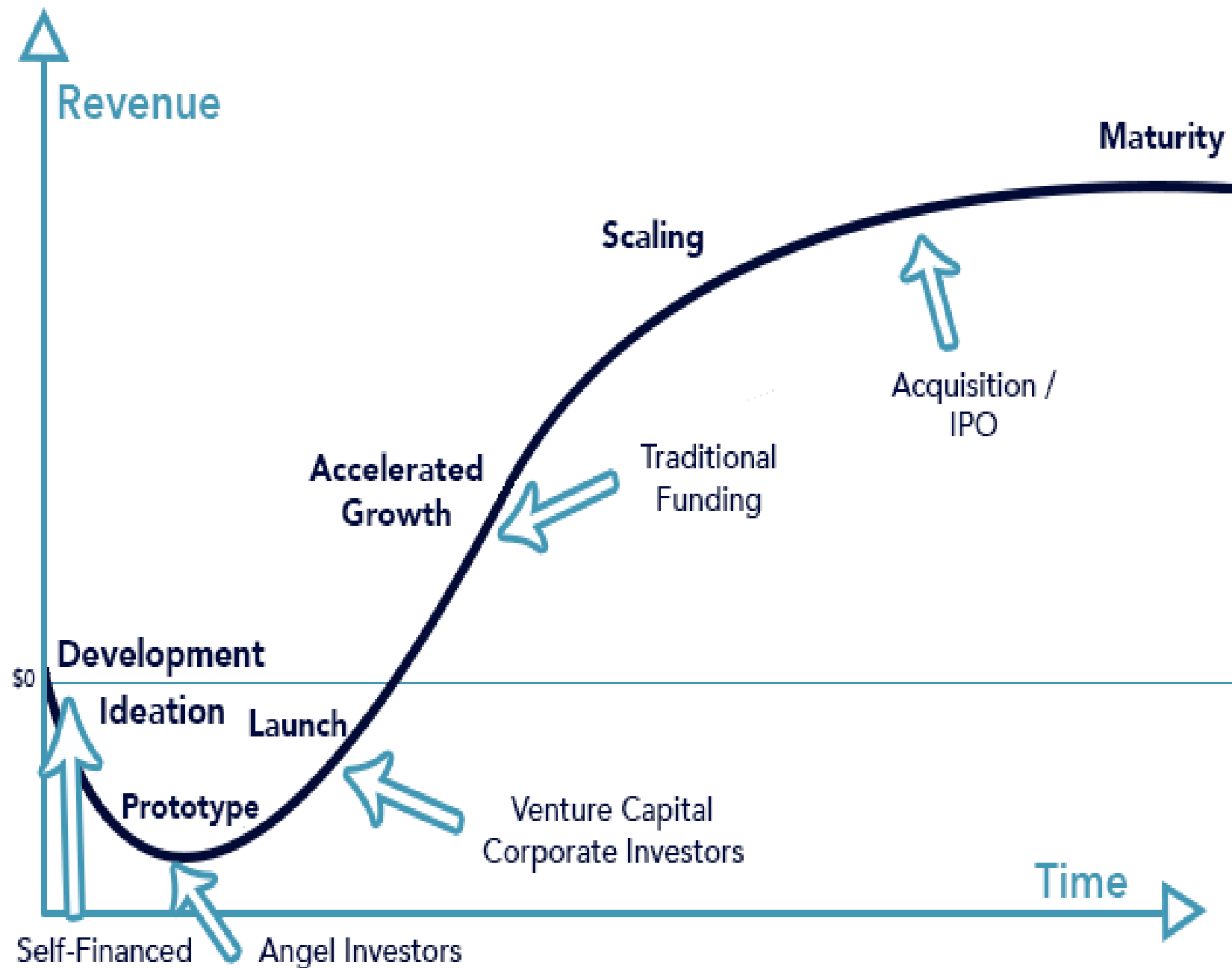
Profit1 < Profit2 < Profit3

افزایش در شدت تغییر مطلوبیت > افزایش در شدت تغییر منافع

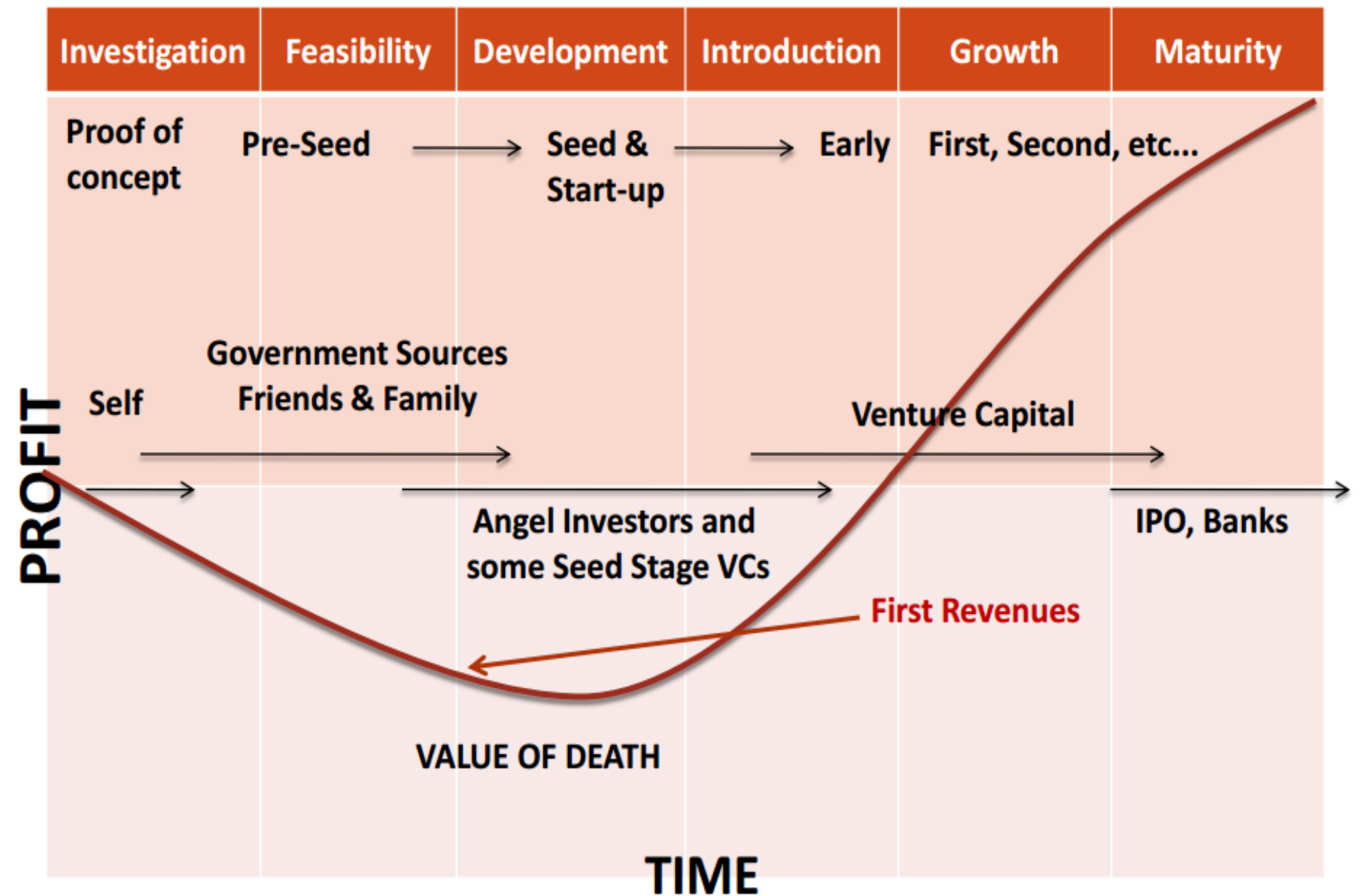
افزایش در شدت تغییر مطلوبیت = افزایش در شدت تغییر منافع

افزایش در شدت تغییر مطلوبیت < افزایش در شدت تغییر منافع

تامین مالی متناسب با دوره عمر

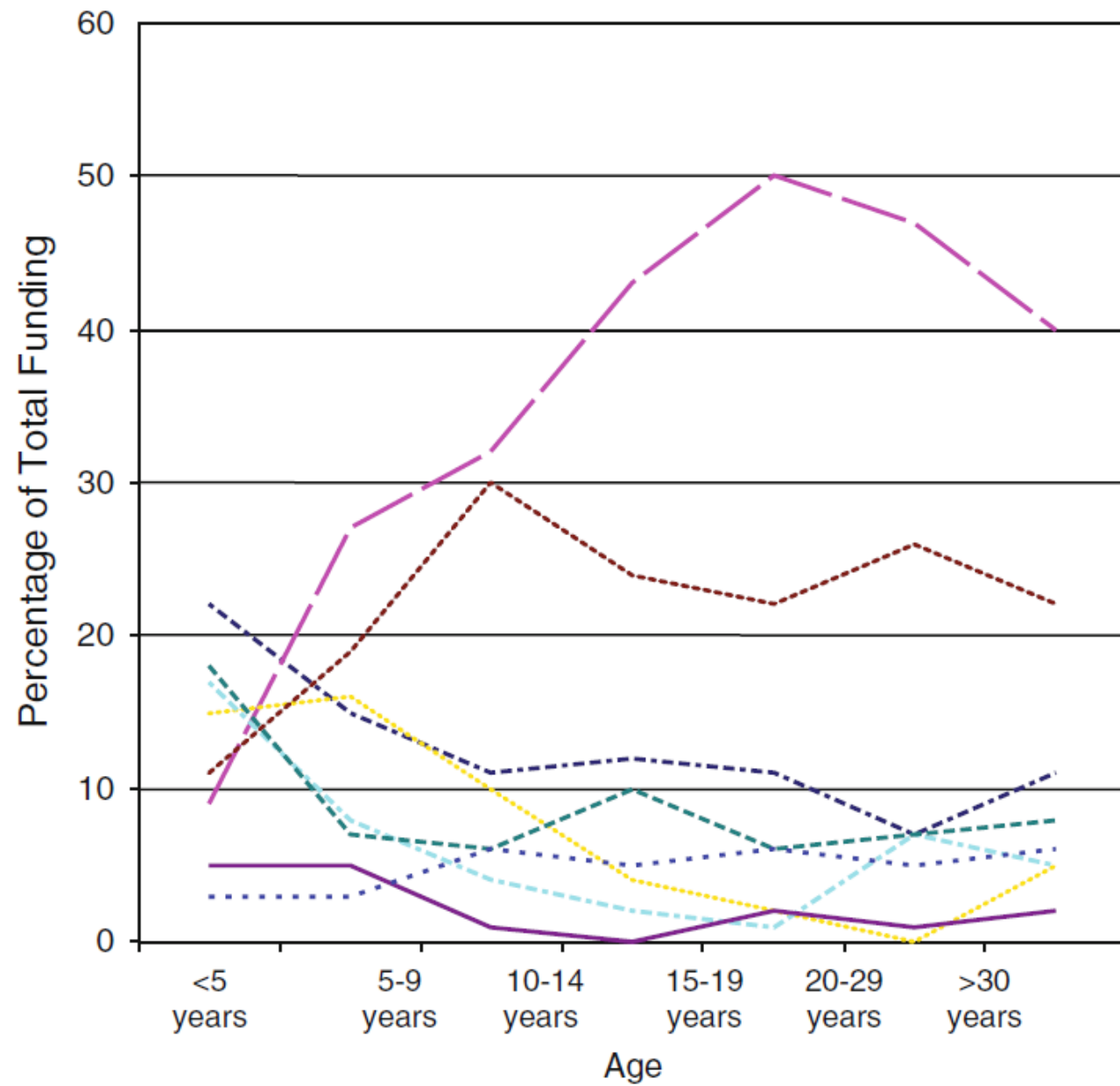


The Capital Lifecycle



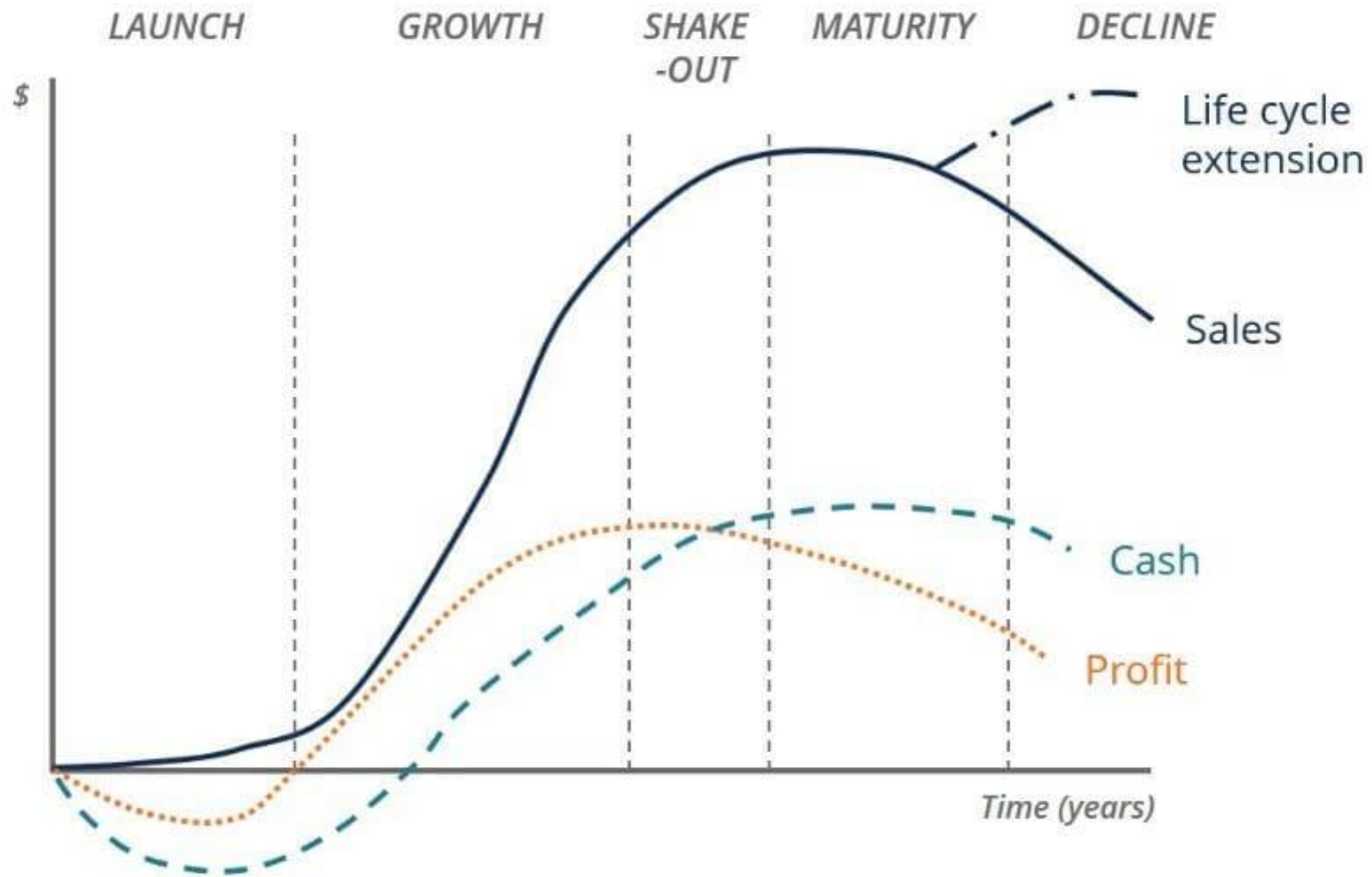
روند تامین مالی در طول دوره عمر کسب و کار

روند ابزارهای مختلف تامین مالی



رشد	ابزار
کاهش	پس انداز شخصی و FFF
افزایش	سود
کاهش	بدهی بلند مدت
کاهش	سرمایه خطرپذیر
کاهش	BA و سرمایه گذاران خصوصی
افزایش	وام کوتاه مدت بانکی
کاهش	کمک دولتی
کاهش	تامین مالی خارج از ترازنامه

جریان مالی کسب و کار ناشی از تامین مالی



Seed Stage

شرح مولفه های Seed Stage	مقوله
در دوره جنینی فضای همکاری مبتنی بر اعتماد است	رویکرد شراکت
در عین شفافیت، قرارداد نباید موجب سلب ابتکار عمل از کارآفرین شود داشته باشد	رویکرد جلب اعتماد در قرارداد
حجم سرمایه گذاری کم	حجم سرمایه
ریسک فنی و کسب و کار زیاد	ریسک
رشد هفتگی کاربران و فروش	مولفه رشد
احتمال ترک کارآفرین هست شود، اما تعهدی اخذ نمی شود	تعهد همکاری
فعالیت ها برای شناساندن کسب و کار به مخاطبان صورت می گیرد	جهت گیری فعالیت ها
تمایل نداشتن به داشتن شریک دیده می شود	بلوغ شراکت
توهم کارآفرین در تخمین ارزش ایده در مرحله جنینی	توهم کارآفرینی
شرح نیازهای Seed Stage	مقوله
نیاز به آموزش های اداره شرکت (حقوقی، مالی و ...)	نیاز کار آفرین
ناآگاهی کارآفرین از واقعیت های کسب و کار در مرحله Seed	مهارت

Early Stage

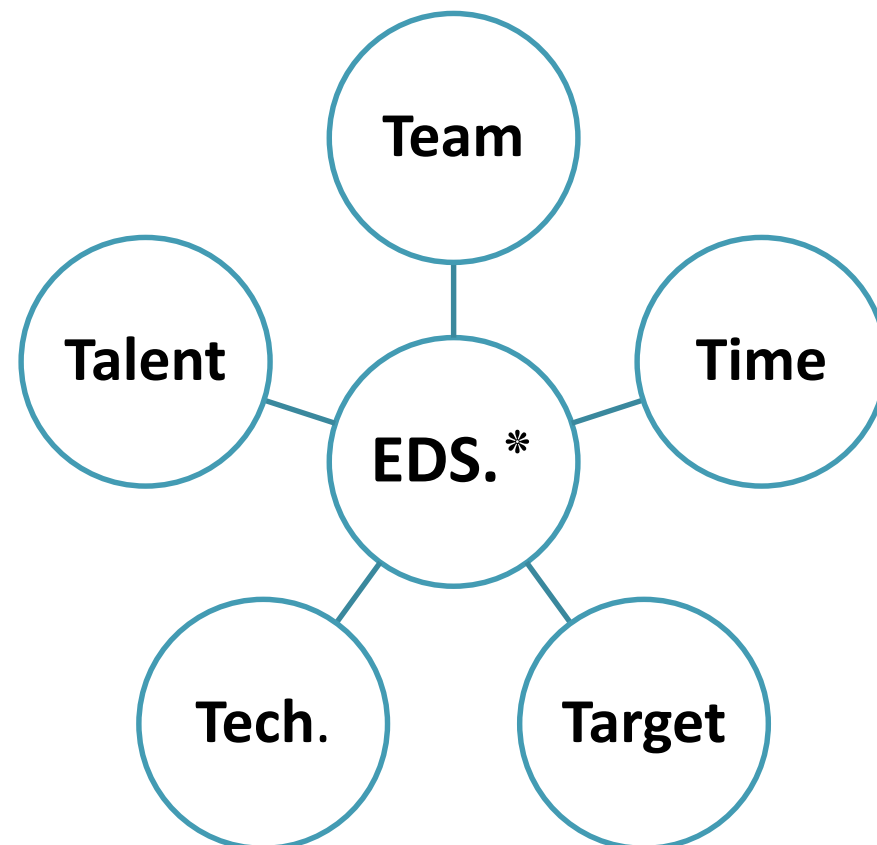
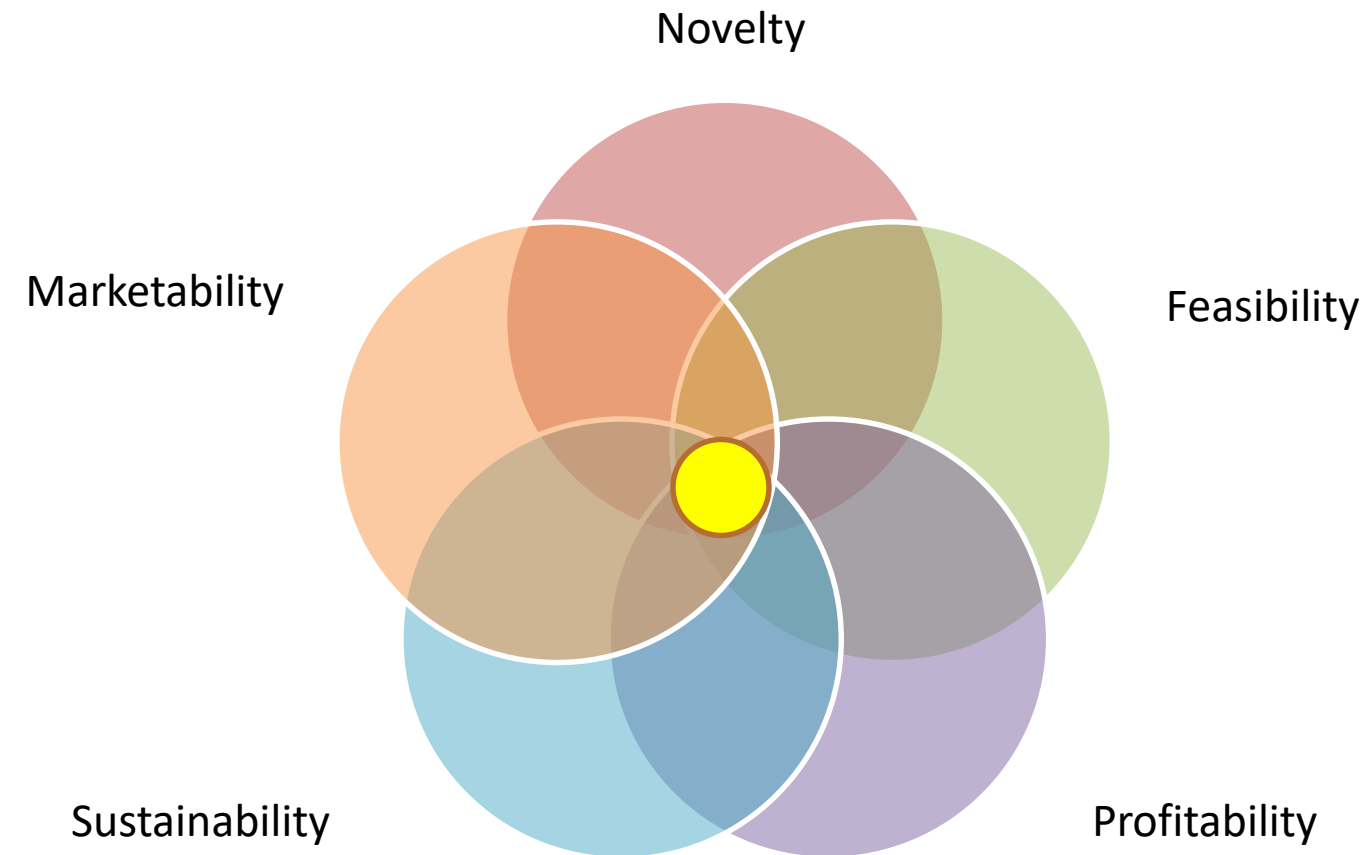
نیازهای Early Stage	مقوله	مؤلفه های Early Stage	مقوله
نیاز به جذب منابع انسانی و بازاریابی	نیاز اصلی مرحله نوپا	لزوم اخذ وثیقه در زمینه تعهد کارآفرین به همکاری در کسب و کار و رقابت نکردن	تعهد کارآفرین
ناآگاهی طرفین از قوانین حقوقی و تجارت در ایران	مهارت	رویکردها پایشی و کنترلی در فضای همکاری جدی تر	رویکرد شراکت
تخصص نداشتن نماینده VC در شرکت نوپا	شریک راهبردی VC	کارآفرین به دخالت سرمایه گذار در امور اجرایی تمایل ندارد	تعصب کارآفرینی
عدم وجود زیر ساخت های قانونی مناسب برای قراردادها	زیر ساخت های قانونی	آغاز به ثبت اختراع و دریافت استانداردهای مرتبط	ثبت اختراع
استفاده از حقوق کنترلی به عنوان ابزار پایش عملکرد	پایش سرمایه گذاری	پایلوت آزمایشگاهی در دانشگاه تهیه شده است	محصول
شفافیت وظایف طرفین در شراکت	شفافیت قرارداد	سازوکار پایش فعالیت شرکت توسط سرمایه گذار؛ سهامداری اکثریت در هیئت مدیره و مجمع	پایش
حمایت دولتی مرکز رشد و تسهیلات بلندمدت از صندوق ها و سرمایه گذاران خطرپذیر	تأمین مالی	ریسک فنی زیاد کسب و کار	ریسک
		حجم زیاد سرمایه گذاری	حجم سرمایه گذاری
		کسب و کار شناسانده شده و فعالیت ها با هدف سودآوری است	فعالیت ها
		در زمینه موفقیت از دید سرمایه گذار و کارآفرین تفاوت وجود دارد که موجب همسوسنبودن منافع در تصمیم گیری ها می شود	تضاد منافع

Later Stage

شرح مولفه های Later Stage	مقوله
معروفیت برند از نشانه های رشد شرکت است	دستیابی به برند
وجود بازار متمرکز / شرکت رشدیافته دارای مشتریان وفادار	مشتریان وفادار
استانداردهای مرتبط اخذ شده	استانداردسازی
رسیدن به نقطه سربه سر سودآوری	سودآوری
انعقاد قرارداد محرمانگی، زیرا قدرت چانه زنی کارآفرین افزایش یافته است	قدرت چانه زنی
تعهد به حضور و عدم رقابت، زیرا کسب و کار توسعه یافته و رویکرد جدی تر در قرارداد مشاهده می شود	رویکرد قرارداد کنترلی
مرحله بندی سرمایه گذاری و گزارش گیری دوره ای برای پیشرفت کار لازم است	رویکرد قرارداد کنترلی
شرح نیازهای Later Stage	مقوله
نیاز به توسعه منابع انسانی، آموزش های حقوقی و شرکت داری	نیازمند توسعه منابع انسانی
سرمایه گذار فقط تأمین کننده مالی نیست، بلکه شریک راهبردی است.	توجه به نقش راهبردی VC علاوه بر مالی
به سرمایه گذارانی با افق بلندمدت نیاز است	افق سرمایه گذاری بلندمدت
زمان تزریق سرمایه در رشد شرکت اهمیت دارد	زمان تزریق سرمایه

تامین مالی کارآفرینی نوآورانه

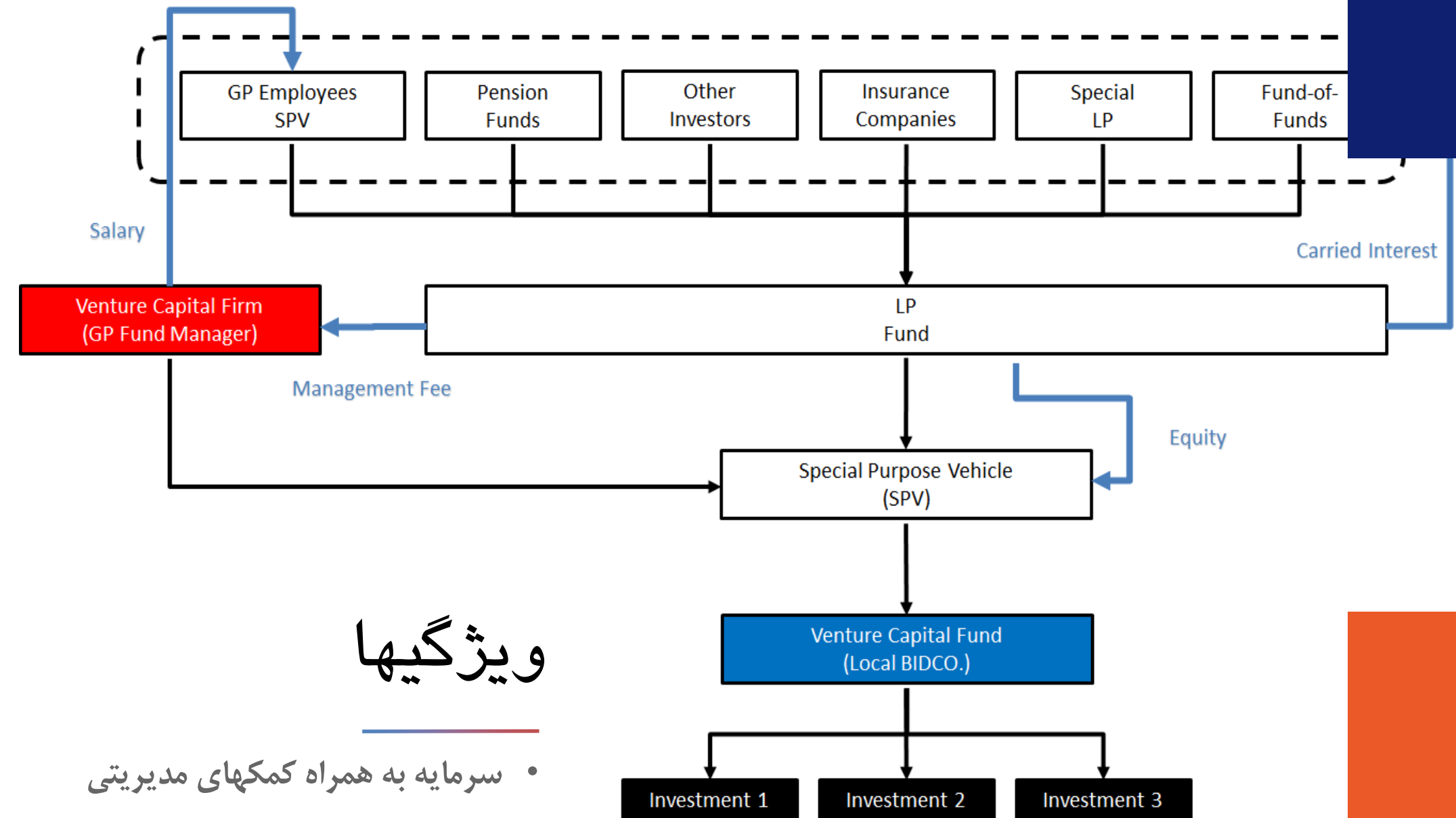
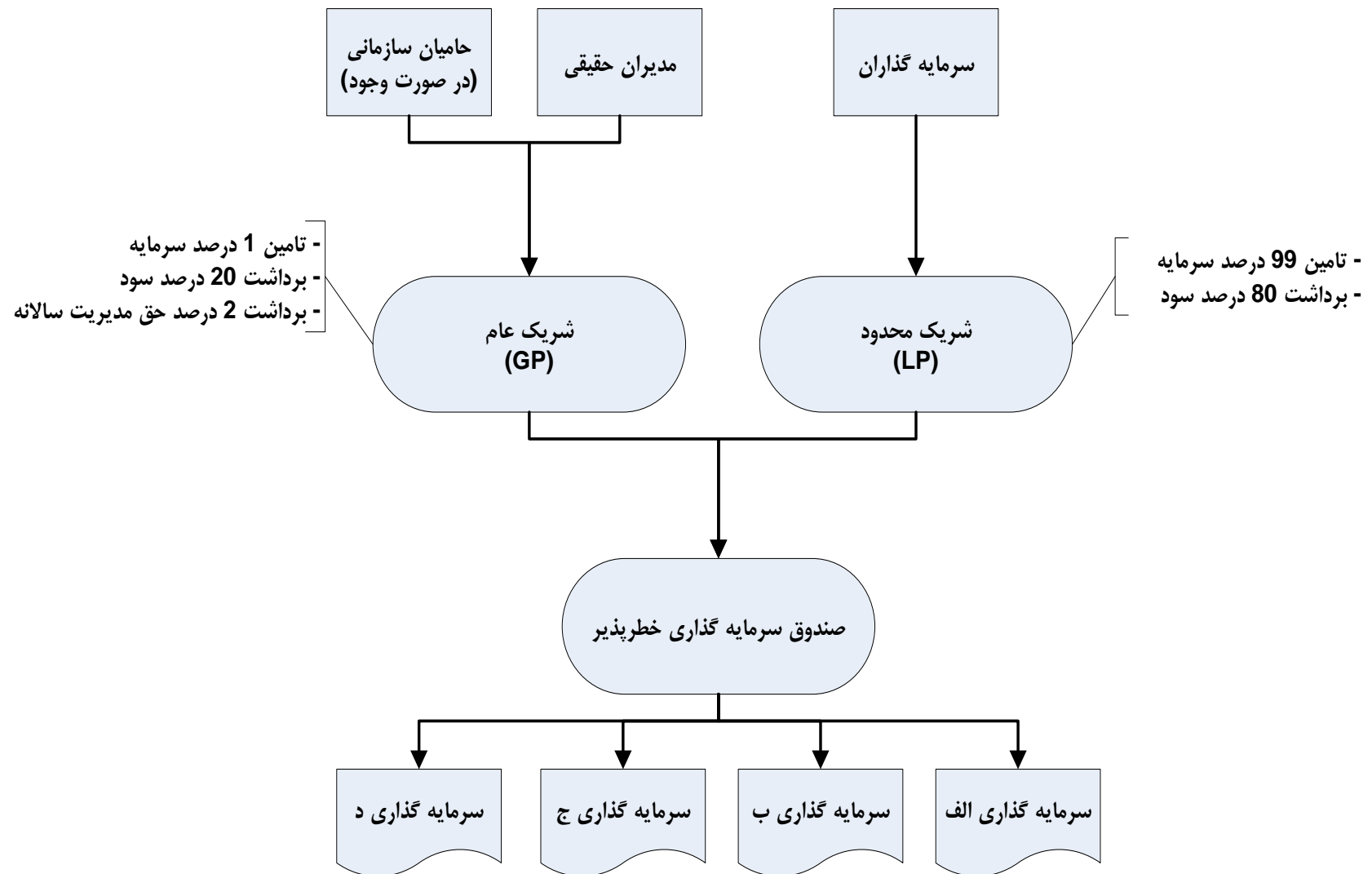
معیارهای انتخاب استارت‌آپها



معیار	اشاره
تازگی	سطح نوآوری ذاتی ایده با توجه به سناریوی کسب و کار و صنعت هدف
امکانپذیری	امکان انجام واقعی ایده از ابعاد فناورانه، سازمانی، ساخت و تولید و مدیریتی
سودآوری	بررسی توان کسب و کار پیشنهادی برای تولید درآمدی بیش از هزینه‌ها
پایداری	پایداری مدل اقتصادی و مالی کسب و کار در طول زمان
بازارپسندی	بررسی پتانسیل بازار هدف از دیدگاه طراحی محصول، بازخورد مناسب مشتریان اولیه، علاقه مشتریان به خرید

* Entrepreneurial Drivers for Success

ساختار مفهومی و اجرایی صندوقهای سرمایه گذاری خطرپذیر



ویژگیها

- سرمایه به همراه کمکهای مدیریتی
- سرمایه گذاری در شرکتهای جوان، کوچک، به سرعت در حال رشد و دارای آتیه اقتصادی
- مهمترین و موثرترین روش تامین مالی طرح ها و شرکتهای نوآور در سطح جهان

زیست بوم تامین مالی نوآوری

ملاحظات

ریسک پذیری	نمونه ابزار	فعال
کم	صندوق نوآوری و شکوفایی	دولت
ندارد	صندوق حمایت از پژوهشگران و نوآوران کشور	
کم	وجوه معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری	
ندارد	سایر وجوه و اعتبارات در اختیار دستگاه ها	
بالا	صندوقهای جسورانه بورسی	بازار سرمایه
متوسط	صندوقهای پروژه	
بالا	صندوقهای PE.	
کم	خطوط اعتباری بانکی	بازار پول
متوسط	بانکهای توسعه ای	
بالا	صندوقهای پژوهش و فناوری	
بالا	شرکتهای سرمایه گذاری خطرپذیر	PE.
بالا	فرشتگان کسب و کار	
بالا	منابع شخصی در اختیار افراد حقیقی	
بالا		

- ماهیت ریسکی تامین مالی نوآوری

- ریسک نهفته در ماهیت نوآوری (ریسک فنی)

- ریسک اقبال بازار به محصول یا خدمت نوآورانه و جدید (ریسک بازار)

- ورود فعال سرمایه خصوصی (Privet Equity) در تامین مالی نوآوری

- چالاکي در تصمیمات

- جستجو برای سود فراوان

- تحمل ریسک بالا

- ورود فعال دولتها در تامین مالی نوآوری

- ترویج نوآوری

- تثبیت زیست بوم نوآوری

- اهداف راهبردی در ایجاد و تثبیت فناوریهای جدید (مثال نانو و بایو)

مقایسه ابزارهای فعلی سرمایه گذاری خطرپذیر در کشور

نقاط ضعف	نقاط قوت	حداقل سرمایه (میلیون ریال)	صادر کننده مجوز	تعداد	نوع	ساختار	شخصیت
<ul style="list-style-type: none"> کاهش ریسک پذیری در صورت فعالیت همزمان در حوزه وام و ضمانتنامه عدم تقسیم سود طبق اساسنامه دشواری صدور مجوز نظارت کارگروه 	<ul style="list-style-type: none"> اساسنامه مصوب هیات وزیران قابلیت صدور ضمانتنامه قابلیت اعطای وام امکان حضور ۴۹٪ منابع دولتی امکان تعامل با صندوق نوآوری نهاد مالی رسمی 	۱۰۰	کارگروه صندوقهای پژوهش و فناوری	۴۳	صندوق پژوهش و فناوری	صندوق	حقوقی
<ul style="list-style-type: none"> انتصاب هیات مدیره توسط LP دشواری طرح یابی دوره عمر محدود صندوق دشواری تعامل با متولی صندوق 	<ul style="list-style-type: none"> ۱۰٪ آورده برای ثبت ۹۰٪ امکان تامین از بورس بکارگیری ۳۰٪ منابع برای تامین هزینه های جاری نهاد مالی رسمی 	۱۰۰	بورس / فرابورس	۷	صندوق جسورانه بورسی		
<ul style="list-style-type: none"> عدم امکان تعامل با صندوق نوآوری استفاده حداقلی از کمکها و منابع دولتی 	<ul style="list-style-type: none"> آزادی عمل در نهادسازی چالاکی 	ندارد	ندارد	۳۱	شرکت سرمایه گذاری خطرپذیر	شرکت	
<ul style="list-style-type: none"> عدم امکان تعامل با صندوق نوآوری استفاده حداقلی از کمکها و منابع دولتی محدودیت منابع 	<ul style="list-style-type: none"> ریسک پذیری بالا چالاکی توان شبکه سازی بالا 	ندارد	ندارد	۲+؟	سرمایه گذار نیک اندیش	حقیقی	

وضعیت موجود سرمایه گذاران استارت‌آپ‌های ایران

	پیش بذری Pre-Seed	بذری Seed	مراحل اولیه Early Stage	مراحل ثانویه Later Stage
ارزش گذاری استارت‌آپ	حداقل: ۲۶۶ حداکثر: ۱,۰۶۰ میلیون تومان ضریب: ۱	حداقل: ۵۸۸ حداکثر: ۲,۴۰۰ میلیون تومان ضریب: ۱	حداقل: ۲,۵۰۰ حداکثر: ۱۱,۰۰۰ میلیون تومان ضریب: ۱	حداقل: ۱۵,۰۰۰ حداکثر: +۱۰۰,۰۰۰ میلیون تومان ضریب: ۱
سرمایه جذب شده	حداقل: ۲۵ حداکثر: ۸۰ میلیون تومان ضریب: ۱	حداقل: ۱۰۰ حداکثر: ۶۰۰ میلیون تومان ضریب: ۱	حداقل: ۴۰۰ حداکثر: ۲,۵۰۰ میلیون تومان ضریب: ۱	حداقل: ۲,۵۰۰ حداکثر: +۳۰,۰۰۰ میلیون تومان ضریب: ۱
سهم واگذار شده	حداقل: ۷٪ حداکثر: ۱۵٪	حداقل: ۲۰٪ حداکثر: ۳۳٪	حداقل: ۱۵٪ حداکثر: ۲۵٪	حداقل: ۱۰٪ حداکثر: ۲۰٪
	شتابدهنده ها	سرمایه گذار خطرپذیر	سرمایه گذار خطرپذیر	سرمایه گذار خطرپذیر
	سرمایه گذار فرشته	سرمایه گذار فرشته	سرمایه گذار فرشته	سرمایه گذار فرشته
	سرمایه گذار شرکتی	سرمایه گذار شرکتی	سرمایه گذار شرکتی	سرمایه گذار شرکتی

رویکرد تعامل شرکتهای بزرگ با حوزه نوآوری

ابزار موقت	ابزار دائم	فرصتها	واقعیات	سلبه ورود
<ul style="list-style-type: none"> برنامه شتابدهی مرکز نوآوری (غیر ثبتی) 	<ul style="list-style-type: none"> شتابدهنده (ثبت رسمی) مرکز نوآوری (ثبت رسمی) 	<ul style="list-style-type: none"> امکان رشد انفجاری وجود دارد خلاقیت و انعطاف زیاد است هزینه های سازمانی حداقل است انگیزه شغلی تیم کاری زیاد است قدرت چانه زنی کم کارآفرین 	<ul style="list-style-type: none"> محصول ثابت نشده است توانایی تیم ثابت نشده است شبکه تامین شکل نگرفته است شبکه فروش شکل نگرفته است پرونده اعتباری و مالی ندارد سازمان ندارد به نقطه سر به سری نرسیده زمینه لازم برای کمی کردن انتظارات سرمایه گذار و کارآفرین وجود ندارد 	Early Stage
<ul style="list-style-type: none"> سبد سرمایه گذاری نوآورانه 	<ul style="list-style-type: none"> CVC صندوق پژوهش و فناوری صندوق جسورانه بورسی 	<ul style="list-style-type: none"> ریسک سرمایه گذاری منطقی است اندازه سرمایه گذاری مناسب است فرصت هم افزایی با شرکای تجاری زیاد است امکان استفاده از تسهیلات در صنعت شناخته شده است فقدان زمینه های لازم برای کمی کردن انتظارات سرمایه گذار و کارآفرین 	<ul style="list-style-type: none"> هزینه های سازمان زیاد است رقبای جدی وجود دارند تعارض منافع در سطوح سازمان زیاد است امکان رشد انفجاری کم است فضای محدود تغییر و انعطاف قدرت چانه زنی بالای کارآفرین 	Late Stage

Think Big, Dream Bigger

Act Small!
Be Patient

با تشکر از توجه شما.