

دنیای استارت‌آپ‌ها و شتاب‌دهنده‌ها از زبان مصطفی مکارم

وقتی ۱۰ سال قبل به شرکت‌های بزرگ اقتصادی دنیا نگاه می‌کردیم، فقط نام شرکت‌هایی را با رنگ و بوی نفتی می‌دیدیم. شرکت‌هایی که همه‌شان روی هم چرخ اقتصاد دنیا را با طعم نفت، این طلای سیاه مهارنشده‌ها به گردش در می‌آوردند. اما امروزه با توسعه و رشد فناوری‌های نوین این کسب و کارهای نوپا هستند که در حوزه‌های فناورانه به غول‌های بزرگ اقتصادی دنیا بدل شده‌اند. چه کسی فکر می‌کرد روزی گوگل به یکی از بزرگ‌ترین قدرت‌های اقتصادی دنیا در بستر وب تبدیل شود؟ آیا کسی می‌دانست سرنوشت لری پیچ و سرگئی، سال‌های کوتاهی بعد از راه‌اندازی گوگل چه خواهد شد؟ کسی چه می‌دانست دانشجویان دکترای دانشگاه استنفورد چه غول بی‌انتهایی را به دنیای فناوری معرفی خواهند کرد! امروز کسب و کارهای نوپا در حوزه فناوری در قالب گروه‌های استارت‌آپی و تحت حمایت و هدایت شتاب‌دهنده‌ها در دنیا همچون موتور اقتصادی قوی عمل می‌کند که نبض بازارهای جهانی را به دست گرفته است. مهندس مصطفی مکارم، مدیرعامل شتاب‌دهنده کسب و کار فردوسی، در مصاحبه‌ای که با روزنامه خراسان داشته است از دنیای استارت‌آپ‌ها و شتاب‌دهنده‌های کسب و کارهای نوپا در ایران و جهان سخن گفته است. این مصاحبه توسط اکوموتیو بازنشر داده شده است.

کمی از استارت‌آپ‌ها بگویید. اتفاقی نو که تاریخچه ورود آن به ایران چندان با قدمت هم نیست.

فعالیت‌های اقتصادی از ۱۵-۲۰ سال پیش، رویکردش عوض شد. با تغییر از عصر صنعتی به عصر فراصنعتی، در فضای اقتصادی، اتفاق جدیدی افتاد و دیگر تولید انبوه و پرتیراژ، پاسخگوی اساسی برای بحث‌های اقتصادی نبود. تغییری که آن‌جا به وجود آمد این بود که کشورهای پیشرفته به این نتیجه رسیدند که کشورهایی که بتوانند از پیک اول عمر شرکتی (۳ تا ۵ سال اول) عبور کنند و وارد فرایند سوددهی شوند، می‌توانند به فرایند اقتصادی کشور کمک کنند و میزان اشتغال را بالا ببرند، اشتغال که بالا برود گردش مالی و ثروت درون سیستمی نیز افزایش می‌یابد. بعد دیدند کدام شرکت‌ها می‌توانند ثروت درون سیستمی را افزایش دهند، آن‌ها که بتوانند فروش خارج از کشور داشته باشند؛ شرکت‌هایی که فناوری‌شان یک سطح بالاتر است. به همین دلیل روی شرکت‌هایی که در فناوری‌های جدید فعال است، سرمایه‌گذاری کردند...

پس تغییر رویکرد اقتصاد از شکل صنعتی به فراصنعتی همزمان شد با فراگیر شدن تکنولوژی؟

دقیقا. خصوصا تکنولوژی کامپیوتر.

و شرکت‌هایی با فناوری جدید فعال شدند؟

این اتفاق سبب شد تا مراکز رشد فعال شوند. انکوباتور، دستگاهی است که بچه‌ای را که زود به دنیا می‌آید در آن قرار می‌دهند. انکوباتورها را برای شرکت‌ها فعال کردند. یعنی چی؟ یعنی گفتند با این فناوری‌های جدید مثل تاثیر

انکوباتورها بر بچه‌ها عمل می‌کنیم. انکوباتورها مثل یک مادر مهربان هستند که به بچه محبت و کمک می‌کنند تا زمانی که قوی شود و بعد او را راهی جامعه می‌کنند. این فضاها برای کسب و کارهای نوپا ایجاد شد.

و در ایران هم از اواخر دهه ۷۰ این اتفاق افتاد درست است؟

بله. مراکز رشد، انکوباتورها و بعد پارک‌های علم و فناوری ایجاد شد. برای این که بتوانند شرکت‌هایی را که مبتنی بر نوآوری و ایده‌های جدید است، هدایت کنند. این فضا که به وجود آمد، مجموعه‌های مختلفی کم کم شکل گرفت؛ از واحدهای فناور تا شرکت‌های فناور.

این موضوع در دنیا هم اتفاق افتاد اما از یک جایی به بعد، دنیا در مواجهه با این مسئله به یک تغییر رویکرد اساسی رسید و آن این که در حوزه‌های آی تی و فناوری های مدرن فاصله بین بلوغ یک فناوری یا محصول با فاصله افولش خیلی کوتاه شده است و به همین دلیل به فکر افتادند تا فاصله انکوباتوری پنج ساله را کم کنند و از آن طرف، در پی ایده‌های جدید و تبدیل سریع آن‌ها به محصول افتادند و همان موقع بود که به جای انکوباتورها رفتند به سمت یک چیزی که خیلی سریع‌تر از انکوباتور باشد.

آن جا بود که شتاب‌دهنده‌ها ایجاد شدند؟

بله دقیقا.

حالا این شتاب‌دهنده ماهیتاً چه تفاوتی با انکوباتورها دارند؟

بینید فرق شتاب‌دهنده‌ها با انکوباتورها، مانند فرق یک مادر مهربان و پدر سختگیر و منضبط است. این تغییر رویه باعث شد که مفهوم جدیدی به نام «استارت آپ» ایجاد شود. حالا استارت آپ چیست؟ استارت آپ یک واحد غیرحقوقی است که از کنار هم قرار گرفتن تعدادی از افراد دور هم و تیم شدن‌شان با یک ایده مشخص ایجاد می‌شود.

فرق یک استارت آپ با یک شرکت در چیست؟

شرکت به یک قوام رسیده است. حال آن که استارت آپ ممکن است ایده‌اش پاسخ مناسبی برای آن نیاز نباشد و نتواند ثروت تولید کند.

پس می‌توان گفت عامل اصلی برای موفقیت یک استارت آپ ارزش آفرینی و ثروت آفرینی آن است؟

دقیقا. استارت آپ‌ها یک کلنی از آدم‌های خوش ایده و توانمند است که هنوز بلوغ کافی برای کار حقوقی ندارند. اما به واسطه آن انگیزه و فکر خوبشان، کنار هم جمع می‌شوند.

حمایت از این استارت آپ‌هایی که وجهه حقوقی ندارند، توسط کدام نهاد انجام می‌شود؟

-چون این استارت آپ‌ها جنبه حقوقی ندارند، پس به صورت مستقیم از آن‌ها حمایتی صورت نمی‌گیرد لذا این‌جا بود که شتاب‌دهنده‌ها فعال شدند. شتاب‌دهنده‌ها مراکزی هستند که این استارت آپ‌ها را که باید حتماً دو ویژگی مهم داشته باشند؛ اول آن که یک تیم باشند (حداقل دو نفر و حداکثر چهار نفر) و دوم یک ایده قابل بزرگ شدن داشته باشد، تحت حمایت و هدایت خودشان قرار می‌دهند...

این ایده یا محصول تا چه حد باید قابلیت بزرگ شدن داشته باشد؟

ببینید باید ایده یا محصول آن قدر بزرگ باشد که بتواند یک جریان نقدینگی پایدار برای استارت آپ به همراه داشته باشد.

ویژگی یک استارت آپ این است که در کمترین زمان و با کمترین هزینه یک ایده را تبدیل به یک محصول می‌کند اما این مسئله یک خطر دارد و آن، این که احتمال شکست خیلی بالا می‌رود. چون روی یک ایده و کار نوپا سرمایه‌گذاری می‌کنند. پس چرا باید بیایند و روی استارت آپ‌ها سرمایه‌گذاری کنند؟

ببینید شتاب‌دهنده‌ها، بسترهایی هستند که حاضرند روی ایده‌هایی که تیم خوبی روی آن کار می‌کند و ایده قابلیت بزرگ شدن دارد، با ریسک بسیار بالا سرمایه‌گذاری کنند. چون شتاب‌دهنده با خودش می‌گوید درست است درصد موفقیت من خیلی پایین است اما از بین تیم‌های مختلف، آن تیم یا استارت آپی که موفق شود آن قدر از نظر اقتصادی برای من ارزش ایجاد می‌کند که تمام سرمایه‌هایی را که برای بقیه گذاشته‌ام، جبران می‌کند.

شتاب‌دهنده فردوسی یکی از شتاب‌دهنده‌های فعال و موفق در منطقه شرق کشور است. آیا ظرفیت‌های جغرافیایی خاصی برای شتاب‌دهنده‌ها وجود دارد؟ یعنی ظرفیت خاص اقتصادی برای فعالیت استارت آپ‌ها و به تبع آن شتاب‌دهنده‌ها در منطقه شرق کشور وجود دارد؟

همیشه هر اقلیمی یک سری فرصت‌ها و تهدیدها دارد و یک استارت آپ هم باید به آن‌ها درست نگاه کند و از فرصت‌ها استفاده و تهدیدها را به فرصت تبدیل کند. به عنوان مثال شما نمی‌توانید در شمال کشور باشید و به گردشگری دقت نکنید، در جنوب باشید و به شیلات دقت نکنید... ولی نکته‌ای هست که نگاه به کسب و کارهای مدرن مبتنی بر لوکیشن خودت یک اولویت است اما محصول را هم نباید فقط برای اقلیم خودت بسازی...

یعنی ممکن است محصولی بسازی برای اقلیم دیگر؟

بله. این است که ارزش‌آفرین است و استارت آپ‌ها و فعالیت‌هایشان را فراگیر می‌کند.

منطقه شرق کشور ظرفیت‌های بالقوه فراوانی در حوزه کسب و کارهای نوپا دارد و خب همان‌طور که می‌دانید ظرفیت‌های انسانی بالایی در حوزه کسب و کارهای فناورانه در این منطقه وجود دارد. شتاب‌دهنده فردوسی یکی از مجموعه‌هایی است که در فضای هدایت و حمایت از کسب و کارهای نوپا (استارت آپ‌ها) فعال است.

ما در شتاب‌دهنده فردوسی با یک چشم انداز آغاز کردیم و آن هم تبدیل شدن به مورد اعتمادترین مرکز برای کسب و کارهای نو و استارت آپ‌ها در شرق کشور و کشورهای فارسی‌زبان است. ما با این چشم‌انداز، حیطه فعالیت خودمان را به صورت لوکیشن سرمایه‌گذاری شتاب‌دهی طراحی کردیم و هم اکنون هم توانستیم چند دوره از کشف و شتاب را برگزار کنیم.

حوزه‌های فعالیتی شتاب‌دهنده فردوسی چیست؟

ما بر چهار موضوع تمرکزمان را گذاشتیم؛ آموزش و محتوا، اطلاع‌رسانی و رسانه‌های جدید، سرگرمی و بازی‌ها و فناوری‌های عمومی و شهری.

اگر یک مجموعه استارت آپی بخواهد وارد شتاب‌دهنده فردوسی شود، چه مراحل را باید طی کند؟

ببینید ما یک فرایند داریم. ابتدا فراخوان می‌دهیم و افراد با مراجعه به سایت ما ثبت‌نام می‌کنند. ما تیم، ایده، دموی اولیه و زیرساخت‌هایشان را ارزیابی می‌کنیم و در نهایت در جلسه انتخاب استارت آپ خودشان را عرضه می‌کنند و اگر مورد تایید قرار گرفتند، وارد دوره کشف می‌شوند. دوره کشف یک دوره دو ماهه است که ما سعی می‌کنیم در این مدت ببینیم آیا این تیم می‌تواند با ما همکاری کند و ما می‌توانیم روی آن‌ها سرمایه‌گذاری کنیم یا نه؟ و کار دوم هم آن است که الگوی کسب و کار استخراج و بعد محصول اولیه یا همان دموی کار آماده می‌شود.

و بعد واحد مرحله شتاب می‌شوید؟

بله. دوره شتاب، دوره اصلی سرمایه‌گذاری روی تیم‌هاست که در ازای ۱۵ درصد از سهمی که می‌گیریم ۲۵ میلیون به استارت آپ می‌دهیم. این اعتبار همگی خرج توسعه کسب و کار می‌شود. در کنار ۲۵ میلیون تومان، حضور متخصص، جلسات تخصصی، حضور در نمایشگاه‌ها، ارتباط با بیزینس‌های مرتبط با خودش، معرفی آن به سرمایه‌گذاران و صندوق‌های سرمایه‌گذاری و... از دیگر خدمات ماست.

چه توجیهی برای سرمایه‌گذار وجود دارد که بخواهد روی یک استارت آپ سرمایه‌گذاری کند؟

ببینید زمانی در دنیا از ۱۰ شرکت برتر، ۹ شرکت نفتی بودند اما الان از ۱۰ شرکت برتر، فقط یکی، دو تا نفتی است و همه حوزه‌های دیگر فناورانه است. این پالس خوبی است برای سرمایه‌گذاران که بهترین جا برای سرمایه‌گذاری بخشی از سرمایه‌شان استارت آپ‌هاست.

یک سرمایه‌گذار چند درصد سهام را باید بگیرد؟

ما معتقدیم در مرحله اول، یک سرمایه‌گذار باید نهایتاً ۲۰ تا ۳۰ درصد سهام یک استارت‌آپ را بگیرد چون با ۱۵ درصد نهایتاً ۴۵ می‌شود. چرا؟ برای این که صاحبان استارت‌آپ حس مالکیت خود را از دست ندهند و مالک اصلی باشند.

