

یادداشت

چشم‌اندازبورسی شدن استارت‌اپ‌ها



رامین ربیعی

عضو هیات مدیره شیپور

با توجه به رشد درآمدزایی و بلوغ مجموعه شیپور، عرضه اولیه سهام این شرکت در بازار سرمایه طی روزهای گذشته به تصویب هیئت‌مدیره شرکت نت تجارت اهورا (شیپور) رسید. به همین مناسبت، رامین ربیعی، رئیس هیئت‌مدیره شیپور و مدیرعامل گروه مالی فیروزه، در یادداشتی از اهمیت و چشم‌انداز بورسی شدن استارت‌اپ‌ها گفته است:

این روزها بازار سرمایه ایران شاهد تحولات شگرفی است. سیلی از نقدینگی به بازار سرازیر شده که بخش بزرگی از آن صرف بالابردن قیمت سهام شرکت‌ها شده است. این در حالی است که این حجم از نقدینگی با تزریق مستقیم به سرمایه شرکت‌ها می‌توانست به جای بالابردن قیمت سهام، به رشد و توسعه بازار، محصولات و درآمدزایی آنها کمک کند. همچنین هزاران کسب‌وکار نوپا و استارت‌آپ در کشور داریم که یک ده‌هزارم معاملات یک روز بازار سرمایه می‌توانست یکی از آنها را تا چندین ماه و سال تأمین مالی کند. با درایت و آینده‌نگری می‌توان از اقبال عمومی پیش‌آمده برای بورس بهره جست و سیل نقدینگی جدیدی را که وارد بازار شده است، طوری جهت داد که به‌جای ایجاد حباب در بازار با تزریق مستقیم به شرکت‌ها موجب افزایش تولید و رشد اقتصادی کشور شود. این مهم از طریق افزایش سرمایه‌های سریع و به‌موقع، انتشار سهام جدید و عرضه‌های اولیه با سلب حق تقدم ممکن می‌شود. بدون شک در سال‌های پیش‌رو، کسب‌وکارهای نوپا، استارت‌آپ‌ها، شرکت‌های دانش‌بنیان و فناوری‌محور نقش شگرفی در کاهش وابستگی اقتصاد ایران به فروش منابع طبیعی و مشتقات آن ایفا خواهند کرد. همچنین این شرکت‌ها با ایجاد تحول ساختاری در صنایع و روش‌های سنتی چشم‌انداز درخشانی از رشد و توسعه در دهه‌های آتی پیش‌روی خود دارند. به همین سبب عرضه اولیه شرکت‌های استارت‌آپی و فناوریانه و دستگرس‌ی آنها به نقدینگی موجود در بازار سرمایه بدون شک می‌تواند مستقیما به رشد تولید ناخالص ملی و متنوع‌سازی ساختار اقتصادی کشور یاری برساند.

با نگاه به نقش صنایع فناوری محور و استارت‌آپ‌ها در آینده اقتصاد کشور و همچنین دورنمای ظرفیت رشد آنها در دهه‌های پیش‌رو و مقایسه آن با سهم این گروه بنگاه‌ها از منابع بازار پول، بازار سرمایه و صندوق آرزای کشور، می‌توان دریافت که این بخش کلیدی و آینده‌ساز اقتصاد مورد بی‌مهری واقع شده و تقریبا هیچ دسترسی‌ای به بازارهای تأمین مالی مرسوم کشور نداشته است. بنا به داده‌های آماری سال ۹۷

درحالی‌که بیشتر صنایع و بخش‌های اقتصادی ایران رشد منفی داشته‌اند، بخش فناوری اطلاعات رشد مثبت شش درصدی را تجربه کرده است. این ظرفیت رشد را می‌توان به اقتصاد دیجیتال و کسب‌وکارهای اینترنتی و فناوری‌محور نیز تعمیم داد. همچنین کسب‌وکارهای فناوری افزون بر خلق برندهای ملی بدون رانت و حمایت‌های دولتی، برای هزاران ایرانی به‌طور مستقیم و میلیون‌ها ایرانی به‌طور غیرمستقیم شغل ایجاد کرده‌اند. با وجود این، سهم این کسب‌وکارها از وام‌های بانکی، وام‌های آرزو و امکانات و نقدینگی بازار سرمایه تقریبا صفر بوده است.



بررسی بیش از ۵۰۰ شرکت بورسی و فرابورسی با سوابق طولانی نشان می‌دهد، تنها ۱۰ تا ۲۰ درصد آنها مالک برندهای به‌واقع «ملی» هستند که مردم در جای‌جای ایران آنها را می‌شناسند. این در حالی است‌که در بین کسب‌وکارهای نوپای استارت‌آپی که چند سالی از شکل‌گیری آنها نمی‌گذرد به‌راحتی می‌توان ۱۰ شرکت را نام برد که خالق برندهای ملی بوده‌اند و امروز خدمات خود را در سراسر ایران ارائه می‌کنند. این شرکت‌ها قعد به درجه‌ای از ثبات و بلوغ رسیده‌اند که می‌توانند به عنوان پیش‌قروان اقتصاد دیجیتال در بازار سرمایه‌گذار پذیرفته و سهام آنها به عموم سهام‌داران و سرمایه‌گذاران عرضه شود.
ورود این کسب‌وکارهای نوپا اما بالغ به بازار سرمایه هم راه را برای عرضه دیگر استارت‌آپ‌های ایرانی هموار می‌کند و هم به میلیون‌ها ایرانی فرصت می‌دهد که در صنایع آینده‌نگر و مدرن ملی سرمایه‌گذاری کنند. شکی نیست که با ورود این شرکت‌ها به بازار سرمایه و دسترسی آنها به تأمین مالی از طریق بورس می‌تواند به رشد پایدار آنها کمک کرده و همچنین دورنمای توسعه خدمات و تسخیر بازارهای جدید منطقه‌ای را به روی آنها بگشاید.

استارت‌آپ-۴۵

«ستار هاشمی»، معاون فناوری و نوآوری وزیر ارتباطات:

دولت بنای اپلیکیشن سازی ندارد



نکته بسیار درستی است. در کشور ما به واسطه متخصصان و نیروی انسانی و جوانان خوش‌فکر، یک اکوسیستم بسیار قوی نوآوری و فناوری شکل گرفته که لازم است همانند دیگر صنایع و حوزه‌های اقتصادی کشور از آن صیانت شود. در همین راستا قانون حداکثر استفاده از توان تولیدی و خدماتی کشور مصوب سال ۹۷ به این موضوع تصریح ویژه دارد. ازاین‌روی جا دارد وزارت صمت به‌عنوان متولی اجرایی این قانون، اقدامات لازم را در این زمینه انجام دهد. از طرفی لازم است دوستان ما در وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی نیز در این‌باره اهتمام داشته باشند.

وزارت ارتباطات همانند سال‌های گذشته به‌عنوان حامی جدی اکوسیستم نوآوری کشور، از این موضوع کاملاً دفاع خواهد کرد. ما معتقدیم سرویس‌های داخلی هر چقدر که بیشتر زیر بار استفاده بروند، می‌توانند خدمات خود را بیشتر گسترش دهند و کیفیت قابل رقابتی با محصولات خارجی داشته باشند؛ اما اینکه بتوانند

بسیاری از این سرویس‌های داخلی هم‌اکنون نیز، در مقیاس جهانی پذیرفته شده‌اند.

اپلیکیشن سازی در دولت، رقابت با بخش خصوصی نیست؟ اپلیکیشن‌های مطرحی وجود دارند که می‌توانستند برای فاصله‌گذاری هوشمند استفاده شوند. چرا این همکاری اتفاق نیفتاد و چرخ از اول اختراع شد؟

منا و بنای کار وزارت ارتباطات و سازمان‌های دولتی به‌هیچ‌وجه رقابت با اپلیکیشن‌های خصوصی نبوده و بنای تصدی‌گری وجود نداشته است. هر جا هم اتفاقی در راستای تصدی باشد، به نظر ما نیاز به اصلاح دارد.

وزارت ارتباطات همانند سال‌های گذشته به‌عنوان حامی جدی اکوسیستم نوآوری کشور، از این موضوع کاملاً دفاع خواهد کرد. ما معتقدیم سرویس‌های داخلی هر چقدر که بیشتر زیر بار استفاده بروند، می‌توانند خدمات خود را بیشتر گسترش دهند و کیفیت قابل رقابتی با محصولات خارجی داشته باشند؛ اما اینکه بتوانند

کووید۱۹ شتاب‌دهنده تحول دیجیتال

افراد در محیط کار، فرصت مغتنمی به‌وجود آمده تا شما در فرایندهای کاری خود که بی‌نیاز از حضور فیزیکی است، بازنگری جدی‌تری داشته باشید و با اتکا به فناوری از مزایای محیط‌های مبتنی بر ابر (SaaS) بهره‌مند شوید. ویژگی باز این محیط‌ها، اشتراک‌گذاری و ویرایش اسناد به‌طور ایمن، مدیریت وظایف و پروژه‌ها، دسترسی به ابزارهای تجزیه و تحلیل و امکاناتی نظیر چت‌روم است. طبیعی است که شما با توجه به ماهیت فعالیت خود نمی‌توانید از یک قاعده کلی برای انجام کار در منزل پیروی کنید، اما می‌توانید با مهاجرت از محیط کار فیزیکی به یک پلتفرم آنلاین که الزامات کلیدی کار شما را برآورده می‌کند، فعالیت‌های سازمان خود را راهبری کنید و بر اهداف ویژه خود متمرکز شوید. به یاد داشته باشید که سرمایه‌گذاری در استقرار پلتفرم‌های آنلاین به‌منظور دورکاری نه‌تنها هزینه به حساب نمی‌آید، بلکه ارزش افزوده مهمی برای سازمان شما به ارمغان می‌آورد، زیرا در عصر ارتباطات و تکنولوژی، معیار سنجش سازمان‌ها، میزان درایی دیجیتال آنها است.

انعطاف‌پذیری و افزایش رضایت و بهره‌وری نیروی انسانی و اصطلاحاً تمرکز بر استراتژی درهای باز (امکان ارتباط مستقیم بین مدیر و کارمند به‌صورت پیام‌های متنی و تصویری) از مزیت‌های رقابتی مهاجرت به قلمرو این پلتفرم‌ها است. بنابراین اگر در اجرای دورکاری و ایجاد محیط کاری آنلاین اهتمام دارید، پلتفرم‌های آنلاین فراوانی متناسب با مشاغل شما وجود دارند که از جمله می‌توان به Trello برای مدیریت تیم‌ها zoom برای جلسات و ویدئویی از راه دور و zapier برای مدیریت گردش کار اشاره کرد.

رونق اقتصاد دیجیتال در دوران رکود

با گسترش فناوری‌های دیجیتالی و تأثیر آن بر صنایع تولیدی و خدماتی و همچنین شکل‌گیری تجارت الکترونیک، مفهوم اقتصاد دیجیتال مطرح شد که تا امروز نظریه‌پردازان زیادی به مفهوم‌سازی آن پرداخته و برخی آن را موج چهارم انقلاب صنعتی نامیداند. در این اقتصاد، ارزش آفرینی در کسب‌وکارها برپایه دانش و نوآوری با اتکا به فناوری‌های دیجیتال است و با ظهور پلتفرم‌های دیجیتالی مختلف، ماهیت بازارهای این عرصه هم تغییر کرده است.

با توجه به این تحولات، در نظر داشته باشید که به‌تفصیلات با مفهوم دیجیتال مارکتینگ در میلیون‌ها مصرف‌کننده هم در یک شرایط رکود اقتصادی هوشمندانه‌تر نسبت به خرید اقدام می‌کنند و نسبت به قیمت‌ها حساس‌تر می‌شوند، زیرا امکان مقایسه قیمتی به‌راحتی برای آنها، فارغ از مکان و زمان فراهم است.

خدمات عمومی و دولتی را بر روی یک مدیا و سیستم قابل دسترس برای عموم مردم (مانند اپلیکیشن‌های تلفن هوشمند) ارائه دهد، راهبردی خوب و اساسی است که در راستای ساماندهی دولت الکترونیک نیز خواهد بود.

طبعاً هر جایی که بخش خصوصی بتواند به ارائه خدمات بپردازد، دولت نباید ورود کند. هر چقدر بتوانیم داده‌های بیشتری را آزادسازی کنیم یا API‌های بیشتری را از نهادهای دولتی در اختیار بخش خصوصی قرار دهیم، این اتفاق رخ خواهد داد. ما باید با سیاست‌گذاری مراقب داده‌های شخصی باشیم و حفظ حریم خصوصی مردم برای‌ام اولویت داشته باشد.

در این مدت یک‌سری اپ‌ها ضرره شده‌اند و با وام هم نمی‌شود نشان‌جات داد و به چرخش مالی نیاز دارند. برای بعد از کرونا برای این اپلیکیشن‌ها چه برنامه‌ای دارید؟

نکته کاملاً درستی است؛ چه درباره اپلیکیشن‌ها و خدماتی که در این مدت متضرر شده‌اند که برخی از مشکلات آنها با مسئله وام حل نمی‌شود و چه کسانی که توانستند در این ایام سرویس‌های مناسبی به مردم ارائه دهند. مشهود است که تمام این سرویس‌ها نیاز به حمایت دارند.

باید این نکته را در نظر بگیریم که اکوسیستم نوآفرینی ما در واقع تابعی از اقتصاد کلان کشور است. این موضوع صرفاً مخصوص و محدود به اپلیکیشن‌ها و خدمات آنلاین کشور نیست و در کلان اقتصاد کشور در صنایع مختلف و حوزه‌های متفاوت با این چالش مواجه هستیم. ما در وزارت ارتباطات از ظرفیت‌های قوانین و اختیارمان در این حوزه در این مدت نهایت استفاده بر کرده‌ایم؛ ازجمله توسعه خدمات دولت الکترونیک، استفاده از ظرفیت وام ووجه اداره‌شده برای حمایت از اشتغال کسب‌وکارهایی که تعدیل نیرو نداشتند. همچنین از ظرفیت‌های فنی و زیرساختی تلاش کردیم نهایت‌اش استفاده را داشته باشیم.

اخبار استارت‌آپی

انتظار برای قابلیت جدیدویز

● قابلیت جدید ویز (Waze) با نام – Lane Guid- ance به کاربران ناآشنا به موقعیت مکانی کمک خواهد کرد با تغییر لاین حرکتی در خیابان، راحت‌تر از آن خارج شوند. این قابلیت در قالب علائم گرافیکی در قسمت بالایی صفحه نمایش ظاهر می‌شود و لاینی را که می‌بایست کاربر در آن حرکت کند، به او نشان می‌دهد. این قابلیت در مرحله تست بوده و در هفته‌های آتی در اختیار کاربران قرار خواهد گرفت.

اسنپ‌فودوکرونا



● به گفته «مهرداد عبدالرزاق»، رئیس هیئت‌مدیره اسنپ‌فود، در ابتدای سال ۹۸، سفارش آنلاین غذا در اسنپ‌فود رشد ۱۳۴ درصدی داشته. اما از ابتدای اسفند، سفارش غذا با ۵۰ درصد کاهش روبه‌رو شده است. از سوی دیگر سرویس سفارش اقلام سوپرمارکتی اسنپ‌فود ۳۰۰ درصد رشد کرده است.

ورود صباپایده، کافه‌بازار، تپسی و دیجی کالا به بورس

● امیر ناظمی، رئیس سازمان فناوری اطلاعات، گفت: «حضور چهار شرکت صباپایده، کافه‌بازار (در حال حاضر تنها شرکت کافه‌بازار و نه مجموعه هزارستان)، تپسی و دیجی‌کالا در بورس قطعی شده، اما جزئیات آن در حال نهایی شدن است.» وی افزود: «مراحل ورود اولیه و عرضه سهام این شرکت‌ها تا کمتر از شش ماه آینده نهایی خواهد شد.»

رونمایی از تپسی اسپید



● تپسی، سرویس جدید خود به نام اسپید را ارائه کرد. رانندگان این سرویس به صورت مستمر غربالگری شده و جدانشدن فضای بین مسافر و راننده و ضدعفونی‌کردن خودرو قبل از سوارشدن هر مسافر از ویژگی‌های خودروهای فعال در این سرویس است. این سرویس درحال‌حاضر تنها در تهران ارائه‌اندازی شده و به زودی در سایر شهرها قابل استفاده خواهد بود.

سرویس جدید فیس‌بوک

● سرویس جدید فیس‌بوک فراهم‌کننده امکان برگزاری جلسات ویدئویی با ظرفیت شرکت ۱۶ نفر در نسخه دستک‌آپ، هشت نفر در نسخه موبایل و در حال توسعه برای رسیدن به ۵۰ نفر است. به گفته زاک‌برک، مدیرعامل فیس‌بوک، در این سرویس هر فرد بدون نیاز به حساب کاربری در فیس‌بوک، می‌تواند به یک – Mes-senger Room ملحق شود و سپس لینکی را برای افراد بفرستد و با آنها گفت‌وگو کند.

سرویس جدید دیوار برای کسب‌وکارهای آنلاین



● اشکان آرمندهی، مدیرعامل دیوار، ایجاد سرویس دیوار فروشگاه‌ها را فعالیتی برای کمک به کسب‌وکارهای آنلاین آسیب‌دیده از کرونا دانست. آرمندهی معتقد است این سرویس مناسب مشاغلی است که هیچ تجربه‌ای در خریدوفروش اینترنتی ندارند. کسب اطلاعات لازم از اتاق اصناف و اتحادیه‌ها برای دسترسی به این کسب‌وکارها و توجه به اهمیت آموزش این سرویس به فروشگاه‌ها از فعالیت‌های انجام‌شده توسط در این طرح دیوار است. گفتنی است سرویس نام‌برده شامل چهار دسته‌بندی لوازم الکترونیکی، لوازم منزل، لوازم آرایشی و پوشاک (کسب‌وکارهایی با بیشترین آسیب ناشی از کرونا) می‌شود. پیش‌نیاز ثبت‌نام در این سرویس، دارابودن مجوز صنفی و یک محل فیزیکی برای فروشگاه است. پس از اعتبارسنجی از سوی دیوار، یک پتل به فروشگاه‌ها اختصاص داده و همچنین تسهیلاتی برای آنها در نظر گرفته می‌شود. استفاده از این سرویس تا پایان تیر برای فروشگاه‌ها رایگان بوده و از تسهیلات آن می‌توان به بسته ۱۰تایی تبلیغات و عدم پرداخت کمیسیون به دیوار اشاره کرد. در حال‌حاضر این سرویس در تهران فعالیت دارد و دیوار برای ارسال محموله‌ها با لوبیک همکاری می‌کند که برای مشتریان تخفیف در نظر می‌گیرد.