



## لزوم تسری فرهنگ سرمایه‌گذاری خطرپذیر از استارت‌آپ‌ها به جامعه

# اگر شریک بد بود استیو جابز شریک نمی‌گرفت!

یا کسب و کار شکل نمی‌گرفت یا برای تأمین سرمایه سراغ کسانی می‌رفتند که به عنوان شریک اضافه می‌شد و فقط پول می‌آورد و بس! یعنی مبنای شراکت همان طور که گفته شد یا «میزان آورده مالی طرفین» بود یا فرمول «پول از تو، کار از من». خب مشخص است آخر این شراکت‌ها که عموماً یک طرفه بودند چیزی نبود جز چالش و دعوا و شکست. اینجاست که ما هم می‌توانیم حرف پدرها و مادرهایمان را تکرار کنیم که «بله این طور شراکتی همان بهتر که نباشد!» اما در دنیای کسب و کارهای استارت‌آپی، ادبیات از پول محوری به کارمحوری تغییر کرد و خیلی از کسب و کارها بدون پول شروع می‌شدند و کماکان هم می‌شوند. در نتیجه «مچ بودن»، «مکمل هم بودن» و «هم هدف بودن» ملاک همکاری و شراکت در این کسب و کارها شده است.

### عبور از سرمایه‌گذاری سنتی به سرمایه‌گذاری خطرپذیر

هنوز که هنوز است وقتی برای یک کسب و کار می‌خواهیم سرمایه‌گذار سنتی بگیریم با سؤالاتی طرف می‌شویم با چنین مضمون‌هایی: «چی دارید؟»، «من به کمتر از ۵۱ درصد سهام راضی نمی‌شوم!»، «خودتان چقدر پول می‌گذارید؟»، «آخر سال چند درصد سود می‌دهید؟»، «برای اصل پول من چه تضمینی می‌دهید؟» و... خب مشخص است که خیلی از کسب و کارهای مدرن از جمله استارت‌آپ‌ها توان عبور موفق از این سؤالات را ندارند. به همین خاطر استارت‌آپ‌ها از این نوع سرمایه‌گذارها عبور کرده‌اند و نوع و تم جدیدی از سرمایه‌گذاران شکل گرفته به نام سرمایه‌گذاران خطرپذیر. این سرمایه‌گذاران جدید روحیات و سؤالات جدیدی دارند که در فرهنگ کسب و کاری ما زیاد سابقه نداشته است. از جمله اینکه از کسی که می‌خواهند به او پول و سرمایه بدهند چنین گزاره‌ها

و سؤالاتی را مطرح می‌کنند: «تیم شما چه کسانی است؟»، «ایده و بازارتان چقدر جذاب است؟»، «من بیشتر از ۲۰ درصد سهام نمی‌گیرم!»، «من روی خود شماها ریسک می‌کنم نه روی کارتان»، «پول من سوخت هم بشود چیزی از شما نمی‌گیرم»، «برای رشد کسب و کارتان همه توان خودم را خرج خواهم کرد» و...

این سرمایه‌گذاران به مرور و با بهتر شدن تجربیات استارت‌آپ‌ها و همچنین دیدن ثمرات شکست و موفقیت سرمایه‌گذاری خود، در حال بالغ‌تر شدن هستند و مهم‌تر اینکه این گفتمان سرمایه‌گذاری و مشارکت مالی فراگیرتر شده و به حوزه‌های غیراستارت‌آپی هم در حال تسری است.

کسب و کارهای نوین مبتنی بر تکنولوژی یا همان استارت‌آپ‌ها با ظهور خود در فضای کسب و کار ایران، تغییراتی در زمین بازی و در فرهنگ تجارت و کسب و کار ایجاد کردند که بخش مهم این تغییرات مربوط به حوزه اقتصاد و مراودات مالی کسب و کارهاست. من می‌خواهم در این نوشته چند مورد مهم از این تحولات و چرخش‌ها را بررسی کنم.

### عبور از مفهوم شراکت به مشارکت

یک ضرب‌المثل خیلی مهم در ایران داریم که می‌گوید: «شریک اگر خوب بود خدا برای خودش شریک می‌گرفت!». این ضرب‌المثل بارها و بارها قابلیت اثبات دارد و هر کدام از پدرها و مادرهای ما مثال‌هایی دارند در تأیید آن... مثال‌هایی درباره کلاهبرداری شرکا در دایره دوستان و آشنایان خود که مدام برای اثبات این نکته که شریک خوب پیدا نمی‌شود به زبان می‌آیند. اما با ورود استارت‌آپ‌ها به دنیای کسب و کارهای مدرن این ضرب‌المثل مورد چالش جدی قرار گرفت. در واقع یک حمله اساسی از پایه و اساس به آن شد. استراتژی به چالش کشیدن این ضرب‌المثل هم بر این اصل سوار بود که باید زمین بازی را از شراکت به مشارکت جابه‌جا کرد.

وقتی که بازی وارد حوزه مشارکت می‌شود دیگر ما شریک نداریم بلکه فاندِر (بنیانگذار) داریم و کوفاندِر (هم بنیانگذار). بنا بر این تعریف در استارت‌آپ‌ها و دنیای کسب و کارهای نوین، بنیانگذاران شرکایی هستند که برای دستیابی به هدف مشترکی کنار هم قرار می‌گیرند و هر کدام نقشی را در کسب و کار باید ایفا کنند. قبلاً وقتی دونفر، هر کدام مبلغی پول می‌گذاشتند برای راه‌اندازی یک کسب و کار، به اندازه پولی که آورده بودند شریک می‌شدند و

سهم می‌گرفتند، اما در زمین بازی جدیدی که استارت‌آپ‌ها و مفهوم سرمایه‌گذاری خطرپذیر به وجود آورده، مبنا مشارکت است نه پولی که طرفین می‌آورند. پس دو نفر باید بتوانند هر یک کاری انجام دهند و هر یک باید تخصص و توانمندی خود را مکمل دیگری قرار دهد تا شرکای خوبی قلمداد شوند.

### عبور از پول محوری به کارمحوری

دومین تغییر مهمی که استارت‌آپ‌ها در حوزه کسب و کار به وجود آوردند کار محور کردن شراکت بود. قبلاً هر کسی می‌خواست کاری راه بیندازد اولین سؤالی که از او می‌پرسیدند این بود که «چقدر سرمایه داری؟» و همین سؤال معمولاً یک مانع بزرگ بود برای راه‌اندازی کسب و کار. لذا

سرمایه‌گذاران خطرپذیر به مرور و با بهتر شدن تجربیات استارت‌آپ‌ها و همچنین دیدن ثمرات شکست و موفقیت سرمایه‌گذاری خود، در حال بالغ‌تر شدن هستند و مهم‌تر اینکه این گفتمان سرمایه‌گذاری و مشارکت مالی فراگیرتر شده و به حوزه‌های غیراستارت‌آپی هم در حال تسری است.

