



چرا استارت‌آپ‌های ایرانی فرصت حضور در بازارهای خارجی را از دست دادند؟

در هند سیل بازگشت کارآفرینان موفق هندی که دانش‌آموخته یا مهارت‌دیده جریان نوآوری در آمریکا بودند تحول بزرگی در صنعت تکنولوژی آن کشور ایجاد کرد. در کنار آن، تجربه موفق برون‌سپاری بزرگان تکنولوژی در هند و ارتباط این کشور با جریان جهانی نوآوری بر موفقیت این موج بازگشت معکوس کارآفرینان افزود. در چین رویکرد دولت در آزادسازی‌های اقتصادی و فراهم‌سازی سرمایه‌گذاری خارجی سال‌ها قبل از هند آغاز شد و به ایجاد هاب‌های بزرگ نوآوری در حوزه تکنولوژی و ایجاد غول‌های تکنولوژی چینی منجر شد. کشورهای اروپایی و برخی از کشورهای شرق آسیا نیز به تدریج طی دو دهه اخیر با اتخاذ سیاست‌هایی در حوزه‌های مختلف در این حوزه ورود کرده‌اند. در ایران نسیم استارت‌آپی از اواسط دهه 90 شمسی شروع به وزیدن کرد، زمانی که متناسب با شرایط سیاسی حاصل از توافق برجام برخی متخصصان و کارآفرینان مهارت‌دیده در کشورهای خارجی به ایران بازگشتند یا فرصت عرض‌اندام برای نیروی جوان متخصص داخلی و فعال در حوزه تکنولوژی فراهم شد. در همین زمان نخستین شرکت‌های سرمایه‌گذاری استارت‌آپی - با ترکیبی از سرمایه خارجی / داخلی - اولین سرمایه‌گذاری‌های خود را روی برخی استارت‌آپ‌ها با سبزه متوسط انجام دادند. کمی بعد برخی شرکت‌های خارجی فعال در سرمایه‌گذاری استارت‌آپی هم در قالب شرکت‌های ایرانی در برخی استارت‌آپ‌ها سرمایه‌گذاری کردند. همزمان شکل‌گیری نخستین شتاب‌دهنده‌ها به ایجاد و تامین مالی صدها استارت‌آپ کوچک منجر شد. انفجار استارت‌آپی ایران در زمانی شکل گرفت که هنوز بسیاری از کشورهای همسایه به‌خصوص همسایگان عربی با مفاهیم استارت‌آپی بیگانه بودند. در ترکیه به‌رغم آنکه اکوسیستم نوآوری کمی زودتر از ایران شکل گرفت اما بزرگان

امروز استارت‌آپی این کشور بسیار جوان‌تر از بازیگران مشابه ایرانی خود هستند. استارت‌آپ‌های ترکیه‌ای «گتیر» و «ترندیول» به ترتیب ده و پنج سال بعد از دیجی‌کالا تاسیس شده‌اند. همین دو نمونه حالا دو شرکت بزرگ ترکیه هستند و نه تنها یونیکورن که دکاکورن (استارت‌آپ‌های با ارزش بیش از 10 میلیارد دلار) شده‌اند. مقایسه دو نمونه گتیر و ترندیول با استارت‌آپ‌های ایرانی از آن جهت جالب است که اتفاقاً آنها هم در فضای بی‌ثبات اقتصادی رشد کرده‌اند و نه مثلاً فضای مهیای سیلیکون‌ولی. با این حال آنها حالا با بهترین استارت‌آپ‌های سیلیکون‌ولی در خود آمریکا و با بهترین استارت‌آپ اروپایی در لندن و برلین رقابت می‌کنند. گتیر به لطف سرمایه‌گذاری خارجی از خود سیلیکون‌ولی و ترندیول به لطف پشتوانه سرمایه و تجربه علی‌بابای چین روی قله کسب‌وکار ترکیه قرار دارند.

چرا عقب ماندیم؟

به چند دلیل مشخص می‌توانیم اشاره کنیم که همه آنها هم تقریباً به هم مرتبط‌اند. نخست: نبود سرمایه. جریان نوآوری نیازمند سرمایه است. در ایران بعد از موج نخست سرمایه‌گذاری استارت‌آپی توسط سرمایه‌گذاران خارجی و داخلی -که البته در مجموع به چند صد میلیون دلار هم نرسید- استارت‌آپ‌های بزرگی شکل گرفتند که حتی همین الان هم از نظر سطح عملیات از نمونه‌های منطقه‌ای خود بالاترند. موج تحریم‌هایی که ترامپ علیه ایران وضع کرد به وضوح جلوی هرگونه سرمایه‌گذاری جدید خارجی در ایران را گرفت اما حتی قبل از آن هم برخی جریان‌های حاکمیتی با فشارها و تبلیغاتی از جنس شبنامه، ضربه بزرگی به جریان نوآوری ایران زدند. همچنین تلاش‌های دولت برای تامین مالی جریان نوآوری ایران به دلیل عدم توجه به ضرورت حضور بخش خصوصی متخصص در زمینه سرمایه‌گذاری جسورانه ناکام مانده است. دوم: افت ثبات اقتصادی. تورم و تلاطم نرخ ارز ضمن تاثیر بر همه بنگاه‌ها، نهال‌های استارت‌آپی را از ریشه خشکاند. در شرایط

اقتصادی ناستوار، کسب‌وکارهای کوچک ایرانی علاوه بر ریسک طبیعی این مدل کسب‌وکار باید با ریسک‌های بزرگ‌تر ناشی از شرایط اقتصادی و سیاسی هم مواجه می‌شدند. هرچند برخی از شاخص‌ترین استارت‌آپ‌های ایرانی در همین فضای اقتصادی و مواجهه با شیوع پاندمی، عملکرد موفقی داشته‌اند (که نتیجه آن رشد چهاردرصدی مثبت اقتصاد دیجیتال در مقایسه با رشد اقتصادی منفی کل کشور بوده است)، با این حال این رشد، متناسب با رشد معمول استارت‌آپی نبوده است. در یک شرایط ایده‌آل، استارت‌آپ‌های ایرانی اکنون نه فقط باید در بازارهای منطقه‌ای و جهانی حضور می‌داشتند بلکه می‌توانستند در شرایط خوش‌بینانه در برخی از بازارهای سهام مشهور جهانی هم پذیرش شوند اما تحریم‌ها حتی جلوی ورود آنها به کشورهای دوست یا همسایه ایران را هم گرفته است. علاوه بر این، تحریم‌های داخلی حتی اجازه حضور آنها در بازار سرمایه ایران را هم نمی‌دهد و چالش‌های زیادی به آنها تحمیل کرده است (اخیراً فقط تپسی توانسته مراحل اصلی ورود به بازار سرمایه را طی کند). تهدید معدود سرمایه‌گذاران داخلی بخش خصوصی و فشارهای مختلف بر آنان نیز عملاً اجازه فعالیت و جذب سرمایه جدید را از آنها گرفته، علاوه بر اینکه بسیاری از این سرمایه‌گذاران داخلی حتی نتوانسته‌اند خروج پرمنفعتی از سرمایه‌گذاری که یک دهه قبل انجام داده‌اند داشته باشند و همین بر تردیدها برای ورود سرمایه جدید به این فضا افزوده است. علاوه بر این تورم در بازارهای موازی (ارز، مسکن، سکه و...) به مراتب سودمندی بیشتری برای سرمایه‌گذاران ایجاد می‌کند که جذابیت فعالیت اقتصادی در حوزه استارت‌آپ‌ها را کم‌رنگ‌تر می‌کند.

سوم: خروج نیروی انسانی متخصص. بسیاری از برنامه‌نویسان، کارآفرینان و متخصصانی که در فضای استارت‌آپی ایران مشغول به کار بودند حالا مهاجرت کرده و در یک کشور و شرکت خارجی مشغول به کارند. از نرخ دستمزد دلاری گرفته تا افت شرایط اجتماعی-سیاسی و نبود آینده روشن در این صنعت همه بخش مهمی از دلایل مهاجرت این نیروی نخبه به‌شمار می‌رود. طرح‌هایی چون صیانت که به وضوح بر جلوگیری و محدود کردن اینترنت اصرار دارد نقش مهمی در بدگمانی نیروی جوان متخصص به این فضا داشته،

ضمن اینکه مزیت یک دهه قبل زیرساخت‌های ارتباطی (معرفی نسل‌های جدید سوم و چهارم تلفن همراه) حالا به دلیل عدم سرمایه‌گذاری مناسب در حال افت است و شرایط کار در این عرصه را بسیار دشوار کرده است. افت کیفیت اینترنت و عدم برنامه‌ریزی مسوولان ارتباطی برای توسعه پهنای باند و مرتبط کردن موضوع پهنای باند به موضوعات امنیتی عملاً بخش اقتصاد دیجیتال ایران را با بحران ارتباطی روبه‌رو کرده است و همین نبود حداقل‌ها عامل اصلی فراری دادن نیروی انسانی است.

چهارم: سیاست دولت و حاکمیت. مجموع برخوردی که دولت و حاکمیت با جریان استارت‌آپی در سال‌های اخیر داشته تلفیقی از تقابل، شک و بدگمانی نسبت به فعالیت‌های این بنگاه‌ها بوده است. ساختارهای قوانین و رگولاتوری سنتی اجازه رشد در بسیاری از حوزه‌های نو مثل فین‌تک را نداده ضمن اینکه سیاست‌های سنتی حوزه‌هایی چون مالیات، بیمه و... فضای کسب‌وکار نوآوران را مرتباً با چالش روبه‌رو کرده است. کمتر فعال استارت‌آپی یا کارآفرینی را می‌توان پیدا کرد که تعارضی با قوانین، سیاست‌ها و الزامات دولتی و حاکمیتی نداشته باشد این در حالی است که در نقطه مقابل دولت در این سال‌ها با تامین مالی نامناسب عملاً در برخی حوزه‌ها یا به رقابت با بخش خصوصی ورود کرده یا برخی نهادهای اقتصادی نزدیک به حاکمیت به رقیب استارت‌آپ‌های مستقل تبدیل شده‌اند. در گزارش برنامه توسعه سازمان ملل (UNDP) به وضوح به این نکته اشاره شده که تنها 15 درصد استارت‌آپ‌ها از خدمات «دانش‌بنیان» که سیاست برنامه دولت برای این عرصه است استفاده برده‌اند و در مقابل نزدیک به 76 درصد گفته‌اند اساساً هیچ نوع حمایت دولتی نداشته‌اند. سیاست‌های دولت در حوزه استارت‌آپ‌ها در همه این سال‌ها نه تنها مانعی از جلوی پای این نهال‌های اقتصادی بر نداشته بلکه به دلیل دخالت‌های اشتباه، رشد آنها را هم کند کرده است.

مجموع اتفاقاتی که در سال‌های اخیر برای اکوسیستم استارت‌آپی ایران افتاده همسایگان ایران و رقبای منطقه‌ای را بسیار منتفع کرده است. ویزاهای استارت‌آپی کشورهای همسایه و اروپایی با استقبال کارآفرینان و متخصصان ایرانی مواجه شده و در شاخص‌های استارت‌آپی مانند استارت‌آپ ژنوم، نام کشورهای چو امارات، عربستان و مصر جایگزین ایران شده است. در حالی که طی سال‌های اخیر چندین یونیکورن در منطقه ظهور کرده ارزش هیچ استارت‌آپ ایرانی هنوز به یک میلیارد دلار هم نمی‌رسد.

مهم‌ترین درس‌آموزی یک دهه گذشته این است: فضای نوآوری و تکنولوژی در یک مدار بسته، پشت دیوارها و بدون ارتباط بین‌المللی با نهادهای اقتصادی، مالی، دانشگاهی جهانی شکل نمی‌گیرد. بزرگ‌ترین استارت‌آپ‌های ایرانی همانند اتفاقی که در ترکیه افتاد به کمک فراهم کردن فضای سرمایه‌گذاری خارجی، نیاز به تعامل، حضور، تجربه و آموختن از بازارهای بین‌المللی دارند. ایران سال‌ها قبل از بسیاری از کشورهای عربی و منطقه فرصت چنین نفوذ بین‌المللی را - حداقل در سطح منطقه - داشته و حتی شانس‌های معدودی همچنان هم وجود دارد اما پرسش اصلی این است که چقدر اراده برای نفوذ استارت‌آپی ایران در جهان وجود دارد؟

منبع: تجارت فردا