

چرا خبر راه اندازی اولین یونیکورن ایرانی صرفاً یک پروپاگاندا با مصرف داخلی برای فریب سرمایه دار از

همه جا بی خبر است

رضا قربانی

سردبیر ماهنامه عصر تراکنش

اخیراً مدیرعامل اسنپ در بازدید وزیر محترم فناوری اطلاعات و ارتباطات از ایرانسل گفته است که این شرکت اولین یونیکورن ایرانی شده است. در پاسخ به وزیر که معیار قیمت گذاری و یونیکورن شدن اسنپ چیست، مدیرعامل محترم فرمودند تعداد سفرهای اسنپ را با کسب و کارهای مشابه (درواقع الگوهای اسنپ در جهان) مقایسه کرده اند و با توجه به ارزش آنها ارزش دلاری اسنپ را تخمین زده اند؛ فارغ از پرتوپلا بودن این روش ارزش گذاری، در این میان مهم این است که مخاطب این حرف کیست؟ مردم عادی؟ دولت؟ سرمایه گذاران خطرپذیر؟ سفته بازها؟ بانکها یا سرمایه گذاران حقیقی و حقوقی از نوع کسانی که در بورس فعالیت می کنند؟ با توجه به این که حتی برخی از حرفه ای های مالی و بورس هم ممکن است فریب این گونه پروپاگانداها را بخورند و زمینه ایجاد حباب های خطرناک در بازار سرمایه ایران فراهم شود و نهال نوپای استارت آپ در ایران با این اقدامات متهورانه، خام و نسنجیده نابود شود لازم است به چند نکته توجه کرد:

۱. عدم امکان مقایسه کسب و کارهای محلی فعال در ایران با مشابه این کسب و کارها، حتی با همسایه های ما.

با در نظر گرفتن شرایط خاص بین المللی ایران به هیچ وجه نمی توانیم خودمان را با آمریکایی ها مقایسه کنیم. متأسفانه منطق جهان امروز این است که آمریکایی سفیدپوست متر و معیار همه چیز است و حتی اگر کسی خارج از این دایره بخواهد و بتواند وارد حلقه بزرگان شود این امکان را ندارد. مثال نقض این حرف البته بسیار است و افرادی مانند علی بابا و ماسایوشی سان نشان داده اند که می توانند خارج حلقه بزرگان باشند و جایی در بازی

بزرگان پیدا کنند. منتها مشابه‌های این افراد از کشورهای هستند با نام‌هایی مانند چین، ژاپن، کره، برزیل، روسیه، هند، آفریقای جنوبی و یک دوجین کشور اروپایی آن هم در غرب و شمال اروپا. چه بخواهیم و چه نخواهیم ما به سختی در رده کشورهایمانند بنگلادش، مصر، اندونزی، مکزیک، نیجریه، پاکستان، فیلیپین و ویتنام قرار داریم و در بهترین حالت شاید بتوانیم جاهایی مانند ترکیه و کره را الگوی خودمان بدانیم. اگر کسانی پیدا می‌شوند و ما را با اروپای غربی و آمریکا و چند کشور پیشرو مقایسه می‌کنند یا شارلاتان هستند یا نادان. داشتن اعتماد به سقف بی خود به همان اندازه نداشتن اعتماد به نفس و عزت نفس آسیب‌زاست.

وقتی ما خودمان را با برترین کشورهای دنیا مقایسه می‌کنیم خوب است حقوق و مزایای پرداختی مان را هم با آنها مقایسه کنیم. در آمریکا متوسط پرداختی به فعالان کسب‌وکارهای فناورانه بیش از ۱۰۰ هزار دلار در سال است که فرسنگ‌ها با پرداختی‌ها در ایران متفاوت است و همین‌طور می‌شود هزینه هر سفر در اوبر را هم با اسنپ مقایسه کرد.

خلاصه این که مثل روز روشن است که نمی‌توانیم یک کسب‌وکار کپی‌برداری شده در ایران را با نمونه آن در آمریکا و کشورهای پیشرو مقایسه کنیم.

## ۲. اهمیت شفافیت صورت‌های مالی سه سال گذشته و میزان سوددهی.

در بورس بیشتر از این که میزان درآمد و فروش یک شرکت اهمیت داشته باشد میزان سوددهی است که اهمیت دارد. این که کسب‌وکاری بگوید که فلان قدر ارزش دارد با منطق بورس به‌سادگی قابل حدس است که چه مقدار سود داشته است. در مورد اسنپ تا جایی که بنده می‌دانم این کسب‌وکار در حد سربه‌سر در حال فعالیت است و برخی عدد‌هایی که از جنس تحلیل‌های ممیزهای مالیاتی در زمان علی‌الراس شدن کسب‌وکارها در وب منتشر شده است به‌هیچ‌وجه قابل استناد نیست. همان‌طور که کسب‌وکارهای فعال در بورس ایران به‌صورت شفاف صورت‌های مالی‌شان را ارائه می‌کنند کسب‌وکاری که ادعای میلیاردی شدن دارد خوب است صورت‌های مالی‌اش را به‌صورت شفاف و با تأیید یک حسابرس رسمی منتشر کند نه این که با ادعاهای بزرگ زمینه خطاهای بزرگ

سازمان‌هایی مانند سازمان امور مالیاتی را فراهم کند. اشکال این ادعاها این است که فضا برای فعالیت کسب‌وکارهایی واقعی استارت‌آپی که با هزاران مشکل دست‌وپنجه نرم می‌کنند سخت‌تر هم می‌شود.

### ۳. درک اشتباه سود پرداخت نکردن کسب‌وکارهایی مانند آمازون و مقایسه با آن.

متأسفانه کسب‌وکار استارت‌آپی در ایران به این معنی جاافتاده است که کسب‌وکاری است که یک سرمایه یا به قول خبره‌های این حوزه یک «فاند» جذب می‌کند و آن را مصرف می‌کند و هیچ درآمدی هم ندارد. گویا بسیاری فراموش کرده‌اند که استارت‌آپ هدف نیست و صرفاً ایده‌ای است برای حل مسائل جدید. منتها در بسیاری موارد معلوم نیست که این پاسخ‌ها دقیقاً مربوط به کدام مسئله است و مدام با روش کسب‌وکارهایی مانند آمازون که سال‌ها سود پرداخت نمی‌کردند خودمان را مقایسه می‌کنیم. کسی می‌داند جف بزوس چگونه از کسب‌وکاری که سال‌ها سود پرداخت نمی‌کرد به جایگاه ثروتمندترین مرد جهان رسید؟

### ۴. نداشتن نقطه IPO در ایران و فعالیت مادام‌العمر کسب‌وکارهای استارت‌آپ به شکل استارت‌آپ.

در جهان مدت‌هاست که بعد از مفهوم یونیکورن مفاهیمی مانند هتاکورن و تتاکورن خلق شده است. در آن فضا استارت‌آپ‌ها از کسب‌وکارهای واقعی با یک مرز مشخص جدا می‌شوند و آن مرز جایی است به نام IPO با عرضه عمومی سهام. البته راه‌های دیگری هم وجود دارد و آن این است که یک کسب‌وکار فروخته می‌شود یا به کل از صحنه رقابت‌ها حذف می‌شود. متأسفانه برخی تلاش‌های پروپاگاندا گونه برای ساخت یونیکورن این شک را در ذهن تقویت می‌کند که هدف برخی این است که با ایجاد پروپاگاندا زمینه فروش یک کسب‌وکار با عده‌های نجومی را به سرمایه‌داران از همه‌جا بی‌خبر را فراهم کنند.

### ۵. استارت‌آپ یک نقطه شروع است و از جایی به بعد همان اصول کلاسیک بر کسب‌وکار حاکم می‌شود.

متأسفانه در ایران استارت‌آپ به رمز عبور تبدیل شده است و هدف برخی ایجاد استارت‌آپ است و حالا هم یونیکورن. مدیران دولتی در معاونت فناوری‌های ریاست جمهوری و اخیراً وزارت فناوری ارتباطات و اطلاعات هدفشان را این گذاشته‌اند که تا حدی که می‌توانند استارت‌آپ خلق کنند و چند یونیکورن. متأسفانه کلیدواژه کارآفرینی و ایجاد اشتغال هم دستاویز برخی شده و مدام از اشتغالی می‌گویند که استارت‌آپ‌ها ایجاد کرده‌اند. منتها واقعیت این است که فناوری و کسب‌وکارهای فناوری نه تنها راه مناسبی برای افزایش اشتغال نیستند بلکه در بهترین حالت هیچ شغلی اضافه نمی‌کنند. راه ایجاد اشتغال از مسیر دیگری می‌گذرد نه از مسیر استارت‌آپ‌ها. استارت‌آپ‌ها می‌توانند ارزش افزوده بیشتری به جامعه بدهند و رفاه و کیفیت زندگی را بیشتر کنند و دست آویختن برخی به اشتغال کار بسیار خطرناکی است که در سال‌های بعد نهایتاً منجر می‌شود به ناامیدی و مهاجرت.

۶. بهانه‌هایی مانند تک‌شاخ شدن فقط به درد گرفتن وام‌های بی حساب و کتاب دولتی می‌خورد و سفته‌بازی‌های خطرناک با پول کسانی که بازار فناوری را نمی‌شناسند و شنیده‌اند که باید در این بازار باشند.

متأسفانه پروپاگاندا‌ی فراگیر برخی به نام استارت‌آپ و همراهی بدنه دولت به تصور ایجاد اشتغال زمینه سفته‌بازی را فراهم می‌کند. گروهی از سرمایه‌داران سنتی این روزها به تکاپو افتاده‌اند که از بازار فناوری عقب نمانند. آنها که در سال‌های گذشته تلاشی برای آموختن روندهای جدید نکرده‌اند اکنون به هر کسی که بیشترین سروصدا را داشته باشد توجه می‌کنند و الحق و انصاف که دولتی‌ها هم سنگ تمام گذاشته‌اند. فقط فردا که پول سرمایه‌داران در چاه ویل یونیکورن‌ها سوخت شد احتمالاً دوره مدیران محترم تمام شده است و مدیران بعدی از خطاهای آشکار مدیران قبلی خواهند گفت و این چرخه همین‌طور تکرار می‌شود.

۷. وضعیت کسب‌وکارهای فناوری فعلاً در بورس کاملاً مشخص است و پیش از این در فضای فناوری یونیکورن کم نداشته‌ایم مگر این که تصور کنیم ما کار فناوری می‌کنیم و بقیه گل لگد می‌کردند.

کسب‌وکارهای فناوری قدیمی در ایران که اتفاقاً ساختارهای محکم‌تر و قوی‌تری هم دارند در بورس وضعیتشان در معرض دید است و به‌خوبی داریم می‌بینیم که چگونه اوضاعی دارند. سال‌ها در این مملکت بانک‌ها سود توزیع می‌کردند و مدام برخی می‌گفتند که بانک‌ها الان در ضرر هستند پس چگونه دارند سود می‌دهند؟ وقتی ام‌سال شفافیت مالی بر صورت‌های مالی بانک‌ها حاکم شد فقط ۱۰ بانک ۱۷ هزار میلیارد تومان ضرر نشان دادند و سرمایه‌های مردم را سوخت کردند. سال‌ها بانک‌ها با پنهان‌کاری زمینه نابودی سرمایه‌های مردم را فراهم کردند و درنهایت هم الزام‌های بین‌المللی باعث شد بانک‌ها شفاف شدند و همه دیدیم که فردای افتادن پرده چه رخ داد. مسیری که برخی امروز در آن قرار گرفته‌اند را سال‌ها قبل کسان دیگری رفته‌اند و امروز دارند از آن برمی‌گردند.

۸؛ و مهم‌تر از همه این‌که ما صاحب چه فناوری هستیم و چه فناوری تولید کرده‌ایم.

کسب‌وکارهای قدیمی فناوری ایران تا حدودی صاحب فناوری هستند ولی استارت‌آپ‌های یونیکورن شده صاحب چه فناوری هستند؟ کسب‌وکارهای بزرگ و یونیکورن دنیا به‌جز فناوری چیزی نیستند جز مشتری‌کد و یک عالم پریاگاندا به اسم مارکتینگ و برندینگ! ارزش واقعی کسب‌وکارهای فناوری دنیا به فناوری است که خلق کرده‌اند نه مارکتینگ و پروپاگاندا. از همه آن مسیرهای که یونیکورن‌های دنیای رفته‌اند ما صرفاً رفته‌ایم سمت مشتری‌کد و بیشتر از همه مارکتینگ و برندینگ و در یک کلام پروپاگاندا ای افسارگسیخته. متأسفانه ناآشنایی روزنامه‌نگاران با این حوزه‌ها و شیوع شبکه‌های اجتماعی زمینه رشد بی‌حد و حساب برخی نام‌ها فراهم شده است. منتها اگر در جایی کسب‌وکارها نامشان بزرگ می‌شود تحت کنترل شدید سیستم‌های نظارتی مالی هستند. درحالی‌که در ایران به‌شدت از ضعف در استانداردهای مالی و بانکداری در عذاب هستیم و همین موضوع ممکن است زمینه سوء استفاده‌های فراوان را فراهم کند.

۹. هنوز یادمان نرفته که ارزش اوپر یک‌شب از ۶۹ میلیارد دلار به ۴۸ میلیارد دلار رسید.

قیمت واقعی یک کسب‌وکار وقتی معلوم می‌شود که یک سرمایه‌گذار مستقل و آگاه بخشی از سهام آن کسب‌وکار را بخرد. قطعاً جابجایی پول در درون کسب‌وکارهای یک خانواده و از این جیب به آن جیب کردن هیچ استارت‌آپی را یونیکورن نمی‌کند. همین چند وقت پیش بود که با خریدن بخشی از سهام اویر توسط سافت‌بانک ارزش این «دکاکورن» کاهش پیدا کرد. این روزها بعد از یونیکورن در دنیا تب «دکاکورن» و «هتاکورن» هم بالاگرفته است که عن قریب شاهد ورود این دستاوردهای نوین به ایران هم باشیم. دکاکورن استارت‌آپ‌هایی با ارزش بالای ۱۰ هزار میلیارد دلار و هتاکورن هم استارت‌آپ‌هایی با ارزش بالای ۱۰۰ میلیارد دلار است که متأسفانه هنوز از نوع دومی در دنیا هم راه‌اندازی نشده است! در پایان بعد نیست اشاره‌ای بکنیم به نقل‌قولی از بوریس گولدن که به‌طعنه درباره جو یونیکورن بازی که راه افتاده بود گفته بود:

من به دنبال یک کارآفرین جاه‌طلبی می‌گردم که با هم یک یونیکورن راه بیندازیم. چطور؟ من ۱۰۰ دلار در استارت‌آپ شما سرمایه‌گذاری می‌کنم و در قبال آن ۰٫۰۰۰۰۱ درصد از سهام کسب‌وکار شما را می‌گیرم. تبریک می‌گویم. شما الان یک یونیکورن هستید. حالا می‌توانیم با نشریه‌ها مصاحبه کنیم و در مورد این موفقیت چشمگیر کلی فخر بفروشیم. کی پایه است؟

این مطلب اولین بار در پایگاه خبری راه پرداخت (Way2Pay.ir) منتشر شده است.

این مطلب اولین بار در پایگاه خبری راه پرداخت (Way2Pay.ir) منتشر شده است.