

گزارش وضعیت اقتصادی ایران و تأثیر آن بر استارت‌آپ‌ها



مرداد ۱۳۹۷

بررسی اجمالی وضعیت اقتصادی و تأثیر آن بر استارت‌آپ‌ها

یکی از اصلی‌ترین نیازمندی‌های افراد فعال در اقتصاد، داشتن تصویر از محیط بیرونی و اثر آن بر آینده کسب‌وکارشان است. مشاهده جهش‌های قیمتی اخیر و عدم ثبات در ارکان مهم اقتصاد مانند نرخ ارز، بررسی وضعیت کلان اقتصادی و تأثیر آن بر استارت‌آپ‌ها را ضروری کرده است.

در مقاله پیش رو بررسی اجمالی از وضعیت بازار استارت‌آپ‌ها و تأثیر تحولات اخیر اقتصادی بر آن‌ها در آینده نزدیک صورت گرفته است. در این گزارش روی شاخص‌های مهم اقتصادی مانند تورم، حجم نقدینگی و وضعیت بانک‌ها تمرکز شده و تهدیدات و فرصت‌های پیش‌روی استارت‌آپ‌ها بررسی شده و راهکارهای مختلف برای مقابله با چالش‌ها و استفاده از فرصت‌ها ارائه شده است. ابتدا از دلایل اساسی و روند پیدایش رویدادهای اخیر صحبت شده و در ادامه راهکارهای متناسب توضیح داده شده‌اند.

لازم به ذکر است برای بالا بردن دقت تحلیل‌ها و نیز بهره‌گیری از نظرات صاحب‌نظران، با تعدادی از کارشناسان اقتصادی، موسسان استارت‌آپ‌ها و نیز فعالان اکوسیستم صحبت شده و برای تهیه این گزارش از تفکرات‌شان بهره گرفته شده است.

۱- تغییرات حجم نقدینگی از سال ۹۲

طبق آخرین آمار منتشر شده توسط بانک مرکزی که به تاریخ بهمن‌ماه سال ۹۶ باز می‌گردد حجم نقدینگی ۱۴۸۹۶ هزار میلیارد ریال (حدوداً برابر ۱۵۰۰ هزار میلیارد تومان) است. از این میزان حدود ۸۸ درصد به شبه پول و ۱۲ درصد به پول (اسکناس،

مسکوکات و سپرده‌های جاری) تعلق داشته است.

وضعیت نقدینگی در مرداد ماه سال ۱۳۹۲، یعنی همزمان با شروع دور اول ریاست جمهوری آقای روحانی برابر ۴۹۱۸ هزار میلیارد ریال بوده که حدوداً برابر ۵۰۰ هزار میلیارد تومان می‌شود. این نشان می‌دهد که حجم نقدینگی از شروع دولت یازدهم تاکنون (حدود پنج سال) سه برابر شده است. همچنین در مردادماه سال ۱۳۹۲ حجم شبه پول به پول ۷۸ درصد به ۲۲ درصد بوده است.

علت اهمیت نسبت حجم شبه پول به پول نمایانگر میزان تمایل افراد برای نگهداری سرمایه‌هایشان در سپرده‌های مدت‌دار بانکی در مقایسه با ورود به بازارهای جذاب دیگر مانند بازار ارز و طلاست. از این رو پیش‌بینی می‌شود به علت تحرکات موجود در بازارهای ارز، طلا و مسکن این نسبت به طور قابل توجهی تغییر کرده باشد و حجم زیادی از شبه پول به پول تبدیل شده و به عبارت دیگر از سپرده‌های مدت‌دار خارج شده و به بازارهای سودآور و جذاب وارد شده باشد که البته خود این اتفاق موجب ایجاد شوک قیمتی به خصوص در کالاهای سرمایه‌ای شده است.

به تعبیر دیگر افزایش سه برابری حجم نقدینگی همچون انبار باروتی بوده که با جرقه‌ای (ایجاد حس ناامنی اقتصادی و خروج آمریکا از برجام) اثرات خود را نشان داد. عامل خنثی‌کننده این اتفاق رشد بخش واقعی (نه اسمی) اقتصاد و بالارفتن سطح کالاها و خدمات ارائه شده در آن است که متأسفانه رشد اقتصادی در این پنج سال اصلاً به میزانی نبوده که بتواند جلوی این افزایش حجمی را که اکنون بخشی از آن از شبه پول وارد چرخش سریع پولی شده را بگیرد. از این رو می‌توان انتظار تورم بالایی را داشت.

۲- وضعیت بانکها

وضعیت نظام بانکی وضعیت خوبی نیست و البته این مشکل از مدت‌ها پیش خود را نمایان کرده است. بسیاری از بانک‌های کشور صورت‌های مالی نامتوازی دارند.

به علت شکاف موجود میان دارایی (Equity) و بدهی (Debt) عدم تعادل زیادی در صورت‌های مالی بیش‌تر بانک‌ها وجود دارد و البته اهرم‌های بانک مرکزی و دولت برای مقابله با این شکاف‌های عظیم محدود است.

به علت نبود سابقه ورشکستگی در میان نهادهای مالی، افراد جامعه درکی از رابطه بدهی میان ریسک و بازگشت سرمایه ندارند. این موضوع دینامیک خطرناکی را ایجاد کرده، زیرا بدون توجه به هیچ عامل دیگری، اصلی‌ترین محرک افراد برای سپرده‌گذاری‌هایشان میزان سود اعلامی توسط بانک‌ها و نهادهای مالی است.

این باعث بوجود آمدن مدل معمای زندانی در اقتصاد و رقابت بر سر جذب منابع مالی توسط بانک‌ها به هر طریق شده است. از این رو آن‌ها برای آن که از قافله عقب نمانند سودهایی نزدیک به سودهای ارائه شده توسط موسسات غیرمجاز را اعلام می‌کنند. سودهایی که با توجه به وضعیت اقتصادی کشور و نیز مهلت بازپرداخت تسهیلات، برآورده شدنشان به صورت واقعی از عهده بانک‌ها خارج است و این باعث تشدید شکاف میان دارایی و بدهی در آنان می‌شود.

اکنون این وضعیت به مرز خطرناکی رسیده است. با جذاب شدن بازارهای سرمایه‌ای مانند طلا یا مسکن و نیز کاهش دستوری سود بانکی، مردم پول خود را از سپرده‌های مدت‌دار خارج کرده و به این بازارها برده‌اند. در صورت ادامه این روند و با ایجاد شکاف بالای میان بدهی و دارایی بانک‌ها، عملاً بسیاری از بانک‌ها دچار ورشکستگی (Insolvency) می‌شوند.

در این شرایط اگر بانک مرکزی به کمک بانک‌ها نیاید، آن‌ها دچار ورشکستگی می‌شوند و با پدیده هجوم مردم (Bank run) برای بازپس‌گیری پول‌هایشان از بانک روبرو خواهیم شد. برای این که این اتفاق به وجود نیاید، بانک مرکزی و دولت ناچار می‌شوند به کمک این بانک‌ها بیایند. این اتفاق یا از طریق پرداخت بدهی بانک‌ها به وسیله مالیات دریافتی از مردم و به تعبیر دیگر از درآمدهای دولت باید صورت گیرد یا این که به وسیله خلق پول توسط بانک مرکزی انجام پذیرد. هیچ کدام از این اتفاقات مطلوب نیستند زیرا موجب ایجاد کسری بودجه و نزول سطح خدمات عمومی می‌شوند و در نهایت اثرات تورمی قابل توجه به جا می‌گذارند.

۳- بروز شوک تورمی و عوامل تشدیدکننده آن

نکته‌ای که باید در این جا در نظر داشت این است که مطالعات نشان می‌دهند معمولاً هم‌بستگی میان تورم و نرخ ارز در ایران چیزی برابر با ۴ است، به این معنا که اگر نرخ ارز جهش ۱۰۰ درصدی داشته باشد، تورم چیزی در حدود ۲۵ درصد باید باشد. سه دلیل علاوه بر حجم نقدینگی می‌تواند باعث بروز شوک تورمی شدیدتری شود.

اولین دلیل آن است که یکی از راه‌های کوتاه‌مدت برای مقابله با آثار تورمی «واردات» است. اجناس منقول مانند میوه، اتومبیل و تولیدات که می‌توانند از مرزها وارد شوند یا سفرهای خارجی ایرانی‌ها می‌توانند محلی برای جذب نقدینگی و جلوگیری از افزایش سطح قیمت‌ها باشند. (اما باز هم نمی‌توانند جلوی تورم در بخشی مانند مسکن (غیرمنقول) را بگیرند.) اما با توجه به شرایط ویژه سیاسی ایران بعید است که مانند سال‌های ۸۴ تا ۹۰ بتوان از محل درآمدهای ارزی، این میزان واردات صورت بگیرد. از این رو یکی از اهرم‌های کاهش تورم به علت مشکلات ارزی، غیرقابل استفاده است.

دلیل دوم وضعیت نظام بانکی است که در بالا به آن اشاره شد. این وضعیت دخالت و کمک دولت و بانک مرکزی را حتمی کرده و در نهایت منجر به خلق پول و افزایش نقدینگی می‌شود که اثرات تورمی در پی دارد.

سومین دلیل هم می‌تواند انتظارات تورمی باشد که خود موجب تشدید چرخه تورم می‌شود. در زمانی که قیمت‌ها دستخوش تغییر سریع‌اند رفتار بازیگران اقتصادی نیز بر مبنای انتظارات عقلانی‌شان (Bounded rationality) تنظیم می‌شود. و این بازیگران رفتارهایی متناسب با فرض افزایش تورم از خود نشان می‌دهند.

بنابراین علاوه بر حجم نقدینگی بالا، سه عامل مشکلات ارزی و مشکلات ساختاری بانک‌ها که منجر به عدم تعادل شدید میان دارایی و بدهی آنان شده و نیز انتظارات تورمی بروز شوک تورمی در آینده‌ای نزدیک را بسیار محتمل می‌کند.

البته هم‌اکنون نشانه‌های این اتفاق خود را در جهش قیمتی در بازارهای ارز، طلا و مسکن در دو ماهه‌ی اردیبهشت و خرداد سال ۹۷ به خوبی نشان داده است. گزارش اردیبهشت بانک مرکزی نشان می‌دهد که میانگین افزایش قیمت مسکن نسبت به ماه مشابه در سال قبل ۳۴ درصد بوده و بیشترین افزایش قیمت به منطقه ۵ تهران با افزایشی در حدود ۵۳/۵ درصد اختصاص داشته است. البته آمارهای غیررسمی اعدادی فراتر از نشان می‌دهند و حتی به افزایش ۱۰۰ درصدی قیمت در بعضی از مناطق اشاره دارند.

۴- وضعیت بازار دیجیتال

تحولات بازار دیجیتال به دلیل نزدیکی به فضای استارت‌آپی به شکل دقیقی از سوی فعالان این عرصه به عنوان یک شاخص مورد توجه قرار دارد. انتشار لیست ۴۰ واردکننده گوشی موبایل که ده‌ها میلیون دلار جنس با ارز دولتی وارد کرده‌اند، به یکی از جنجالی‌ترین بحث‌ها در این بازار تبدیل شده است. گزارش‌ها نشان دهنده این است این شرکت‌ها از ارز دولتی برای واردات استفاده کرده‌اند، اما عدم تغییر قیمت‌ها در بازار و ناکامی در جلوگیری از رشد قیمت‌ها دولت را مجبور به برخورد تغزیراتی در این بازار کرده است. از سوی دیگر اما توزیع دلار ۴۲۰۰ تومانی در بین برخی واردکنندگان ولع درخواست ارز دولتی توسط نهادهای صنفی و انجمن‌های بازار دیجیتال را به شدت بالا برده است.

تحلیل رفتار کاربران و مقایسه آنها در ماه خرداد امسال و سال گذشته در سایت دیوار

این آمار نشان‌گر آن است که تعداد آگهی‌ها (فروشنندگان) محصولات دیجیتالی در ماه خرداد ۹۷ نسبت به ماه مشابه سال قبل افزایش یافته اما تعداد بازدید آگهی‌ها (خریداران) در طی دو ماه مورد مقایسه کاهش نشان می‌دهد. این جدول نشان می‌دهد بازار دست دوم حداقل در بخش عرضه رونق گرفته اما احتمالاً به دلیل آنکه قیمت‌های عرضه شده متناسب با انتظار خریداران نیست یا خریداران همچنان امیدوار به کاهش ارزش دلار و قیمت محصولات نو هستند فعلاً شاهد رونق خرید نیستیم. احتمالاً طی ماه‌های پیش رو با تمديد وضعیت فعلی شرایط به رونق بخش تقاضا میل خواهد کرد.

سال	دسته‌بندی	تعداد آگهی‌ها	تعداد بازدید از آگهی‌ها
۱۳۹۷	تلفن رومیزی	۹,۰۰۰	۴۴۰,۰۰۰
	موبایل و تبلت	۲۶۰,۰۰۰	۳۹۰,۹۹۹,۰۰۰
	رایانه	۷۴,۰۰۰	۵,۶۹۱,۰۰۰
	صوتی و تصویری	۷۴,۰۰۰	۸,۶۰۸,۰۰۰
	کنسول، بازی ویدئویی و آنلاین	۶۶,۰۰۰	۷,۶۶۵,۰۰۰
۱۳۹۶	تلفن رومیزی	۴,۰۰۰	۵۶۴,۰۰۰
	موبایل و تبلت	۲۱۸,۰۰۰	۴۱,۷۱۷,۰۰۰
	رایانه	۶۲,۰۰۰	۹,۰۴۸,۰۰۰
	صوتی و تصویری	۵۵,۰۰۰	۱۰,۰۳۸,۰۰۰
	کنسول، بازی ویدئویی و آنلاین	۴۷,۰۰۰	۸,۴۷۰,۰۰۰

تحلیل تغییر رفتار خرید

رشد شرکت‌های استارت‌آپی و در اختیار گرفتن کاربران میلیونی فرصتی را برای تحلیل اوضاع اقتصادی و رفتار کاربران فراهم کرده است. گزارش‌های اولیه حاکی از تغییر رفتار خرید مردم است. بر اساس گفت و گو با مدیران یکی از فروشگاه‌های آنلاین، طی ماه‌های اخیر و با رشد نرخ ارز و کاهش ارزش ریال شاهد کاهش خرید محصولات لوکس هستیم. اما در برخی محصولات دیگر از جمله کالاهای مصرفی حتی با رشد خرید هم مواجه‌ایم.

از سوی دیگر افزایش نرخ ارز فرصت‌هایی را در برخی بازارهای دیگر هم ایجاد می‌کند از جمله پیش‌بینی می‌شود در بازار محصولات دست دوم شاهد جهشی باشیم. تحلیل رفتار کاربران طی سه ماه اخیر در سایت دیوار نشان‌گر حرکت به سمت تقویت بازار محصولات دست دوم است؛ بازاری که رونق بیشتر آن می‌تواند برای استارت‌آپ‌های این بخش خبر خوبی باشد.

چشم‌انداز پیش روی استارت‌آپ‌ها و پیشنهادات

پس از بررسی شرایط کلی اقتصادی و وضعیت مالی سیستم اقتصادی، در این بخش به چشم‌انداز پیش روی استارت‌آپ‌ها پرداخته شده و پس از بررسی تهدیدات و فرصت‌های پیش روی آنها، راهکارهایی برای مقابله با تهدیدات و استفاده از فرصت‌ها ارائه شده است. در تهیه مطالب این بخش از نظرات برخی موسسان و فعالان استارت‌آپی هم استفاده شده است.

چالش‌های استارت‌آپ‌ها

اثرات روانی

کم‌شدن روحیه کارکنان استارت‌آپ‌ها و کارآفرینان به دلیل نوسان‌های اقتصادی و در نتیجه پایین آمدن بهره‌وری ایشان نیز یکی دیگر از مشکلاتی است که صاحبان استارت‌آپ‌ها را نگران می‌کند و آن را تهدیدی برای کسب‌وکار خود می‌بینند. طی هفته‌های اخیر شاهد اظهارنظر ناشی از ناامیدی تعداد قابل توجهی از فعالان استارت‌آپی بوده‌ایم. اضافه شدن اخباری مبنی بر مهاجرت اشخاص شناخته شده بر نگرانی فعالان حاضر افزوده است.

جذب سرمایه

به نظر می‌رسد یکی از اصلی‌ترین مشکلات استارت‌آپ‌ها با توجه به شرایط کنونی، «جذب سرمایه» است. در هنگامی که برخی سرمایه‌گذاری‌های کوتاه‌مدت - حتی در حد یک‌ماهه - بازدهی قابل‌توجهی دارند، اقتناع سرمایه‌گذاران بر روی پروژه‌های پرریسکی مانند کسب و کارهای نوپا که حداقل چندین سال بعد به سوددهی می‌رسند کار مشکلی است. از این رو استارت‌آپ‌ها باید برنامه ویژه‌ای برای مدیریت این وضعیت داشته باشند. با این حال حتی در این شرایط نیز شاهد سرمایه‌گذاری در برخی هلدینگ‌های استارت‌آپی بوده‌ایم که نشان‌گر این است که این فضا جذابیت‌های سرمایه‌گذاری خود به رغم جو روانی منفی را حفظ کرده است.

هزینه‌های ارزی

به نظر می‌رسد افزایش هزینه‌های ارزی یکی از مهمترین دغدغه‌های بخشی از استارت‌آپ‌هاست. هم در زمینه استفاده از سرویس‌های خارجی و هم در زمینه استفاده از کارکنان و متخصصان خارجی این موضوع بر استارت‌آپ‌ها تاثیر گذاشته است. یکی از موسسان استارت‌آپ‌ها یکی از نگرانی‌های خود را حقوق نیروهای خارجی می‌داند که با استارت‌آپ او کار می‌کنند. به طور کلی با بالا رفتن نرخ ارز، استارت‌آپ‌هایی که هزینه‌های ارزی دارند (چه در تامین کالا و چه در تامین منابع انسانی) دچار مشکل می‌شوند. یکی از مهمترین بخش‌های استارت‌آپی که افزایش هزینه‌های ارزی آن را با بحران روبه رو کرده شرکت‌های رایانش ابری هستند که رشد هزینه‌های بالایی را تجربه می‌کنند.

دشواری تأمین محصولات

با توجه به نوسان‌هایی که در اقتصاد به وجود می‌آید تامین بعضی از محصولات سخت می‌شود و همچنین تغییراتی در سبد هزینه خانوار ایجاد می‌گردد. یکی از کارهای مفید می‌تواند حرکت به سمت تامین نیازهایی باشد که در سبد هزینه خانوارها همواره وجود دارند. هزینه‌های روزمره مانند میوه و سبزیجات و حمل‌ونقل و پیک از این دسته‌اند. یکی از موسسان استارت‌آپ‌ها حرکت به سمت کالاهای زودمصرف یا FMCG در همین راستا مفید دانست.

کاهش رشد کسب‌وکار

به دلیل کاهش تقاضا و سختی تامین سرمایه یکی دیگر از نگرانی‌های جدی صاحبان استارت‌آپ‌ها رشد کسب‌وکار است. یکی از موسسان استارت‌آپ‌ها نگرانی اصلی خود را کاهش سرعت رشد یا توقف آن می‌داند. موضوعی که به صورت تاثیر ثانویه بر کسب و کارهای استارت‌آپی هم تاثیر می‌گذارد. چالش دیگر در مورد رشد به اعتقاد یک مدیر کسب‌وکار، افزایش نیروی انسانی است که با توجه به شرایط فعلی اقتصادی هزینه تامین ادوات و وسائل مورد نیاز پرسنل چند برابر شده است. به عنوان مثال گرانی تصاعدی قیمت کالاهای دیجیتال باعث توقف استخدام نیرو در بخش‌هایی همچون کال سنتر یک شرکت فروش غذای آنلاین شده که سابق بر این به صورت هفتگی نیروهای جدید استخدام می‌کرد.

خروج منابع انسانی کارآمد

شرایط نامطمئن اقتصادی باعث افزایش احتمال خروج افراد با استعداد و کارآمد از استارت‌آپ‌ها می‌شود. همچنین محتمل است آنها به دنبال کاری مطمئن در یک شرکت بزرگ بروند و یا این که از کشور خارج شوند. یکی از فعالان اکوسیستم استارت‌آپی نگرانی جدی خود را در زمینه کاهش نیروهای کارآمد بعد از این شرایط می‌داند. گفت و گو با برخی مدیران ارشد استارت‌آپ‌ها حاکی است که تمام تلاش‌های آنان در طی ماه‌های نخست برای افزایش رضایتمندی متخصصان مورد نیاز آنها با افزایش حقوق قابل توجه به دلیل کاهش ارزش ریال بی فایده شده است.

جراحی و حذف استارت‌آپ‌های ناکارآمد و قدرت گرفتن استارت‌آپ‌های کارآمد

شرایط سخت می‌تواند به عنوان یک غربال عمل کند و خوب را از بد جدا کند. در چنین شرایطی استارت‌آپ‌هایی که استراتژی صحیحی در پیش گرفته باشند و بدانند منابع‌شان را در کجا هزینه کنند و چگونه از این گذرگاه به سلامت عبور کنند در ادامه و با در اختیار گرفتن بخش عمده‌ای از بازار کسب‌وکارشان حتی می‌توانند با بهبود شرایط بسیار سریع‌تر از قبل به رشد خود ادامه دهند. چابکی و کوچکی استارت‌آپ‌ها به آن‌ها کمک می‌کند در شرایط سخت اقتصادی حتی با تغییر زمینه فعالیت و تصمیمات رادیکال تجاری به بقای خود در بازار ادامه دهند و البته در این شرایط برخی استارت‌آپ‌های ناکارآمد نیز حذف خواهند شد.

این شرایط برای شرکت‌های سرمایه‌گذاری جسورانه نیز فرصت بسیار مناسبی است تا با هدایت استراتژیک سرمایه خود به سمت استارت‌آپ‌هایی که آینده دارند منابع خود را در استارت‌آپ‌هایی که شانس موفقیت بیشتر در این شرایط را دارند متمرکز کند.

خلق مدل‌های کسب و کار جدید

یکی از فعالان اقتصادی معتقد است که راهکارهای تکنولوژی در کنار استفاده از فضای آنلاین هزینه انجام بسیاری از کسب‌وکارها را کاهش خواهد داد و به عنوان یک مزیت رقابتی برای آنان عمل خواهد کرد. معمولاً در شرایط نامطمئن فضای مناسبی برای خلق مدل‌های کسب‌وکار جدید به وجود می‌آید و برای کسب‌وکارهای آنلاین این می‌تواند فرصت خوبی باشد.

صادرات و کسب درآمدهای ارزی

یکی دیگر از زمینه‌های رشد استارت‌آپ‌ها در شرایط فعلی پیدا کردن زمین بازی جدیدی است که بتوانند در آن درآمدهای ارزی کسب‌کنند. با توجه به کاهش قابل توجه ارزش ریال در برابر ارزهای خارجی پیدا کردن مسیرهای کسب و کاری است که به منابع درآمدی ارزی منتهی شود.

نوآوری و تولید محصولات داخلی

در شرایط سخت که ورود تکنولوژی خارجی محدود می‌شود فرصتی برای رشد و ایجاد محصولات داخلی جایگزین به وجود می‌آید به عنوان مثال بسیاری از ابزارهای آنالیز کسب‌وکار یا نقشه جز مواردی هستند که در نبود نمونه خارجی نیاز به نوآوری و ایجاد آنان در داخل احساس می‌شود.

سخت شدن ورود رقبای خارجی

به علت همزمانی تحریم‌ها با کاهش ارزش ریال، بازار داخلی ایران علی‌رغم پتانسیل‌های زیادش برای رقبای خارجی جذاب نخواهد بود و این فرصت تنفس خوبی را برای استارت‌آپ‌های ایرانی به وجود می‌آورد تا بتوانند جای پای خود را در بازار ایران محکم کنند. یکی از دلایل برتری استارت‌آپ‌های چینی نسبت به استارت‌آپ‌های هندی، فرصت ناشی از وضعیت سیاسی چین و سختی ورود رقبا بوده است. این وضعیت به تثبیت کسب و کار آنها کمک شایانی کرده است.

تقویت استارت‌آپ‌های حوزه خدمات

به گفته دو موسس استارت‌آپ که کسب‌وکارشان در حوزه خدمات آنلاین است، شرایط اخیر اقتصادی تأثیری روی کاهش مشتری‌های سرویس‌شان نداشته است. دو حوزه حمل‌ونقل و غذا مثال‌هایی از این جنس است که با افزایش قیمت ارز و تورم همچنان مشتری‌های خود را همچون سابق حفظ کرده است، زیرا این حوزه‌ها مخصوصاً غذا در هر شرایط و بحرانی اعم از سیاسی، اجتماعی یا اقتصادی جز نیازهای اساسی مردم است. یکی از این مدیران می‌گوید حتی در این شرایط می‌توان با نوآوری و ورود به محصولات غذایی پرکاربرد و ارزان قیمت به خلق ارزش در کسب‌وکار دست یافت.

راهکارهای پیشنهادی:

۱- لزوم بازنگری استراتژی کسب‌وکار با توجه به شرایط جدید و بازتخصیص بهینه منابع مالی با توجه به استراتژی جدید ضرورت دارد تا استارت‌آپ‌ها به بررسی دقیق استراتژی خود در این شرایط بپردازند تا بتوانند هم‌روش مقابله با تهدیدات و هم استفاده از فرصت‌ها را به خوبی در برنامه خود بیاورند. هم‌چنین لازم است با توجه به محدودیت‌های مالی پیش‌رو، تصویب روش‌های اولویت‌های کسب‌وکار خود داشته باشند تا با توجه به این اولویت‌ها منابع مالی خود را اختصاص دهند. به عنوان نمونه، فروشگاه‌های آنلاین با توجه به سختی تامین کالاهای ارزبر می‌توانند سبد خرید مشتریان خود را به سمت کالاهایی ببرند که هم دیرتر از سبد خانوار حذف می‌شود (مثل کالاهای زودمصرف) و هم فرکانس خرید بالایی دارند. به این طریق کاهش درآمد در یک بخش می‌تواند توسط بخش دیگر جبران شود.

۲- ایجاد همکاری‌های استراتژیک با بازیگران دیگر برای کاهش ریسک‌های موجود و افزایش سینرژی برای کاهش ریسک کسب‌وکار یکی دیگر از کارهای مفید پیدا کردن زمین بازی مشترک با بازیگران استراتژیک دیگر است تا بتوان نااطمینانی‌های موجود را تا حد مطلوبی کاهش داد. از این رو یکی دیگر از کارهایی که صاحبان کسب‌وکار می‌توانند در نظر بگیرند پیدا کردن راه‌های نوآورانه برای ایجاد ائتلاف و افزایش سینرژی با دیگر بازیگران است.

۳- گسترش کسب‌وکار در سطح کشورهای منطقه برای ایجاد درآمد ارزی موقعیت‌های این چنین می‌توانند سبب رشد کسب‌وکارهایی شوند که می‌توانند درآمد ارزی برای خود ایجاد کنند. در موقعیت مشابه‌ای که در سال ۹۱ به وجود آمده بود صنایع صادرات‌محور مانند فولاد رشد خوبی را تجربه کردند. از این رو مناسب به نظر می‌رسد که کسب‌وکارها به این فکر کنند که چه راه‌هایی برای ایجاد درآمدهای ارزی برای ایشان وجود دارد.

۴- بازنگری هزینه‌های ارزی و اولویت‌بندی آن‌ها با هدف کاهش هزینه‌های ارزی ضرورت دیگری که برای استارت‌آپ‌ها وجود دارد بازنگری در ساختار هزینه‌های ارزی و تفکر پیرامون راه‌هایی است که می‌توانند این هزینه‌ها را کاهش دهند.