



پیشگامان امین سرمایه پاسارگاد  
Pasargad Financial Group Venture Capital



## شناسا

شبکه نوآوری، ارزش آفرینی و سرمایه گذاری ایرانی

[www.shenasa.ir](http://www.shenasa.ir)





# روایت زیسته ما



# مشارکت در خلق ارزش؛ تحقق یک رویا

## مشارکت

- اعتماد
- هم افزایی
- اهداف مشترک
- حفظ تفاوتها
- داد و ستد
- هم راهی
- هم افزایی

## خلق ارزش

- سازندگی
- پرهیز از روزمرگی و تکرار
- اقدام
- بینش و شناخت
- پشتوانه فکری

## رویا

- تخیل و تصویر سازی
- بسنده نکردن به آنچه هست
- نگاهی فراتر از رشد متعارف
- امید



# فلسفه‌ی وجودی ما

شناسا نهادی است امیدوار، امیدبخش و تحول‌آفرین که با اتکا به استعداد انسانی و بهره‌گیری از ظرفیت‌ها و فرصت‌های ملی و بین‌المللی برای بهبود زندگی جامعه‌ی مخاطب در تمام سطوح، متناسب با شناخت همه‌جانبه‌ی کسب و کارهای نوآور، خلق ارزش می‌کند.





زیست بوم کارآفرینی کشور

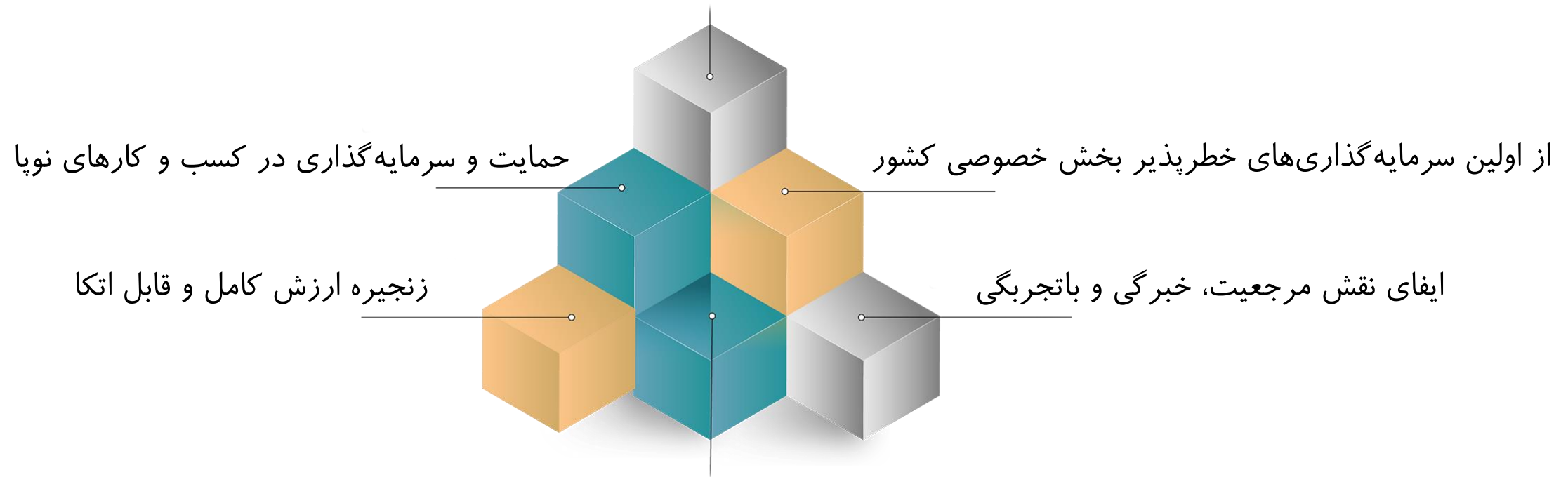
صنایع سنتی، کسب و کارها و بازرگانان



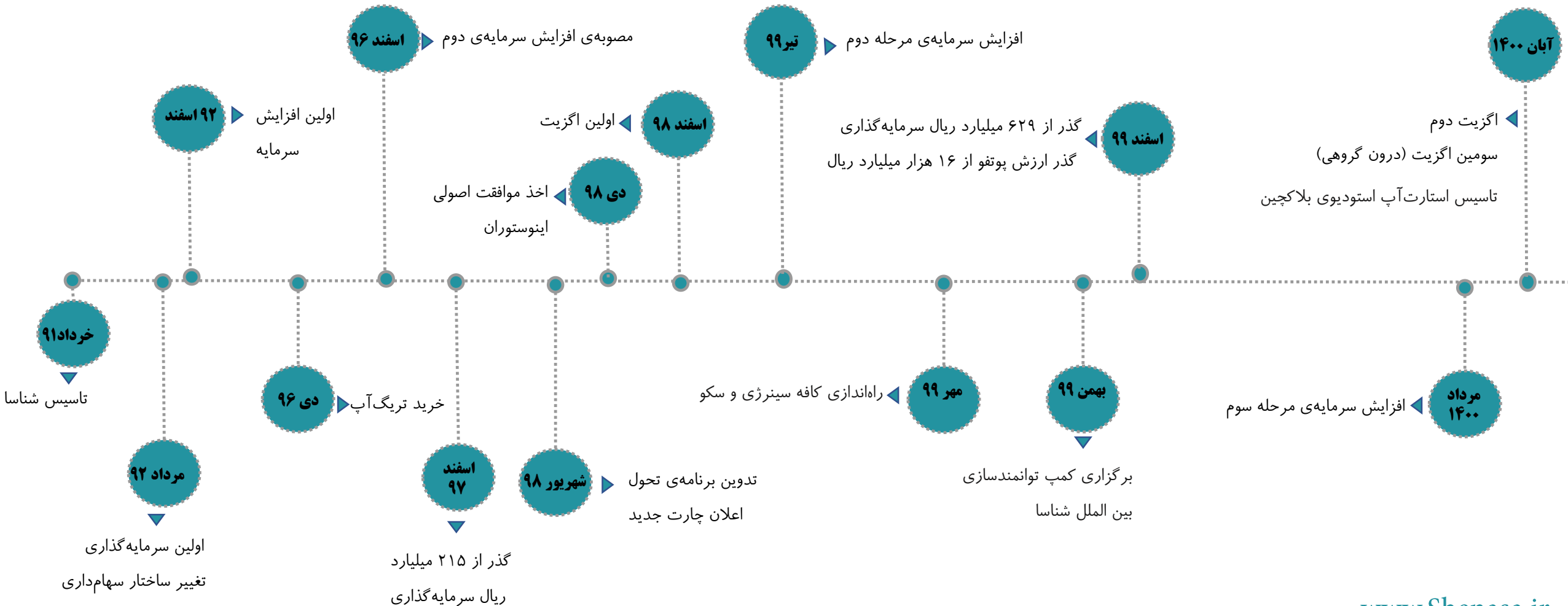
# شناسا در گذر زمان



تاسیس در سال ۱۳۹۱ در گروه مالی پاسارگاد



حضور در تمام لایه‌های زیست بوم کارآفرینی





# چالش‌ها و درس‌آموخته‌ها

# سطح ۱ – چالش‌های قبل از سرمایه‌گذاری

شناسایی و پذیرش کسب‌وکارهای مناسب (ترس از ارائه طرح، کپی شدن ایده‌های تکراری، عدم توجه به برخی از حوزه‌های جذاب)



ریسک تیم (اعضای تیم، تجربه و سوابق تیم، دانش مالی و کسب‌وکاری تیم، عدم صبوری تیم، تعصب بیش از حد، ساختار سهامداری)



ریسک فناوری (سطح فناوری، بلوغ فناوری، عمر فناوری، فناوری‌های جایگزین، هزینه جایگزینی فناوری)







چالش‌های مطالعاتی (عدم وجود اطلاعات کافی، نبود نمونه‌های موفق کافی جهت بنچمارک داخلی)



ریسک محصول یا خدمت (نمونه اولیه، کارایی محصول، برنامه‌های توسعه‌ای، زیرساخت‌های مورد نیاز جهت توسعه، قیمت‌گذاری)








# سطح ۱ – چالش‌های قبل از سرمایه‌گذاری

- ریسک بازار (تست و پذیرش بازار، اندازه بازار، محدودیت‌های بازار، بازار هدف، رقبا، رانت و لابی‌گری‌ها، استراتژی ورود به بازار) 
- ریسک مدل کسب‌وکار (جریان‌های درآمدی ناپایدار، عدم مقیاس پذیری، عدم تمرکز کسب‌وکاری، رویکردهای بازاریابی) 
- چالش‌های اقتصادی (عدم وجود پروجکشن‌های مالی قابل قبول، محاسبه ارزشگذاری معقول، قابلیت نقدشوندگی) 
- چالش‌های حقوقی (مدل‌های قراردادهای سرمایه‌گذاری، ساختار سهامداری، دفاع از حقوق سهام حذاقلی) 



## سطح ۲ – چالش‌های پس از سرمایه‌گذاری

- چالش‌های تیم (تعامل پذیری اعضای تیم، همکاری اعضای تیم در بلند مدت، عدم صبوری تیم، کمبود تجربه و دانش شرکت داری) 
- ریسک اجرا (عدم تحقق شاخص‌های عملکردی، عدم وجود زیرساخت‌های لازم، تحولات و حوادث غیرمترقبه) 
- چالش‌های بازار (ارتباط صنعت و دانشگاه، عدم توجه به بازاریابی، وجود بازارهای انحصاری، ورود رقبا و سرمایه‌گذاران دیگر) 
- جذب سرمایه در راندهای بعدی (افزایش رقابت، کاهش منابع، افزایش میزان سرمایه مورد نیاز) 
- ریسک خروج (عدم وجود زیرساخت‌های لازم برای IPO شدن، عدم وجود نمونه‌های موفق کافی در خروج سرمایه‌گذاری) 

## سطح ۳ – چالش‌های محیطی و رگولاتوری

قوانین و مقررات (قانون تجارت، قوانین مالیاتی، قوانین مالکیت فکری، سایر قوانین بالادستی)



شناسایی و اخذ مجوزها (عدم تعریف مجوز در برخی از حوزه‌ها، فرآیند طولانی و سخت جهت اخذ مجوزها)



نوسانات قیمت و بازار (نوسانات قیمتی و در نتیجه تغییر پیش‌بینی مالی کسب‌وکارها)



مشکلات ناشی از تحریم و عدم دسترسی به بازارهای بین‌المللی (محدود شدن بازار کسب‌وکارهای ایرانی، عدم دسترسی به منابع)



تقابل بازار سنتی با کسب‌وکارهای نوآورانه (عدم همراهی کسب‌وکارهای سنتی، وجود رانت جهت جلوگیری از ورود استارت‌آپ‌ها)





# ملاحظات مالی در مشارکت

ترکیب مناسب تامین مالی (سرمایه، تسهیلات، لیزینگ محصولات، سوبسیدهای حمایتی)

تناسب طرح کسب و کار با واقعیت - تناسب تامین مالی توافق شده با روند متغیر کسب و کارهای نوآور

تناسب فعالیت مالی شرکت و تخصیص منابع با اهداف و روند کار - نظارت متناسب نماینده سرمایه گذار بر روند شرکت

توجه کافی به توسعه بازار و مشارکت جدی برای توسعه بازار و تامین مالی پروژه های مشتریان - مدیریت گرایش فناورانه موسسان

پرهیز از تبدیل شرکت و سرمایه گذار به مرکز هزینه و تامین مالی هزینه جاری - توجه مداوم به مفهوم شراکت در توسعه کسب و کار





# جمع بندی چالش‌ها و تمهیدات

انتخاب و کشف درست: **صید از اقیانوس فردا**



ایفای نقش و نسبت درست وی سی با کسب و کار: **مدیریت یک جمع الاضداد**



اشراف کامل به شرایط بلوغ کسب و کار و ارزش‌گذاری درست و انتخاب زمان و شرایط مناسب خروج: **خداحافظی در اوج**



توانمندسازی محیط داخلی شرکت، جذب و هم‌سوسازی توانمندی‌های تلنت‌ها: **مربی‌گری مربی‌ها**



پوشش کاستی‌ها و بلوغ نیافتگی اکوسیستم: **ریل سازی برای قطار در حال حرکت**



مدیریت هیجان‌ات و شتاب‌زدگی توسعه و بازی قاعده‌مند: **بداهه‌نوازی هم‌آهنگ**

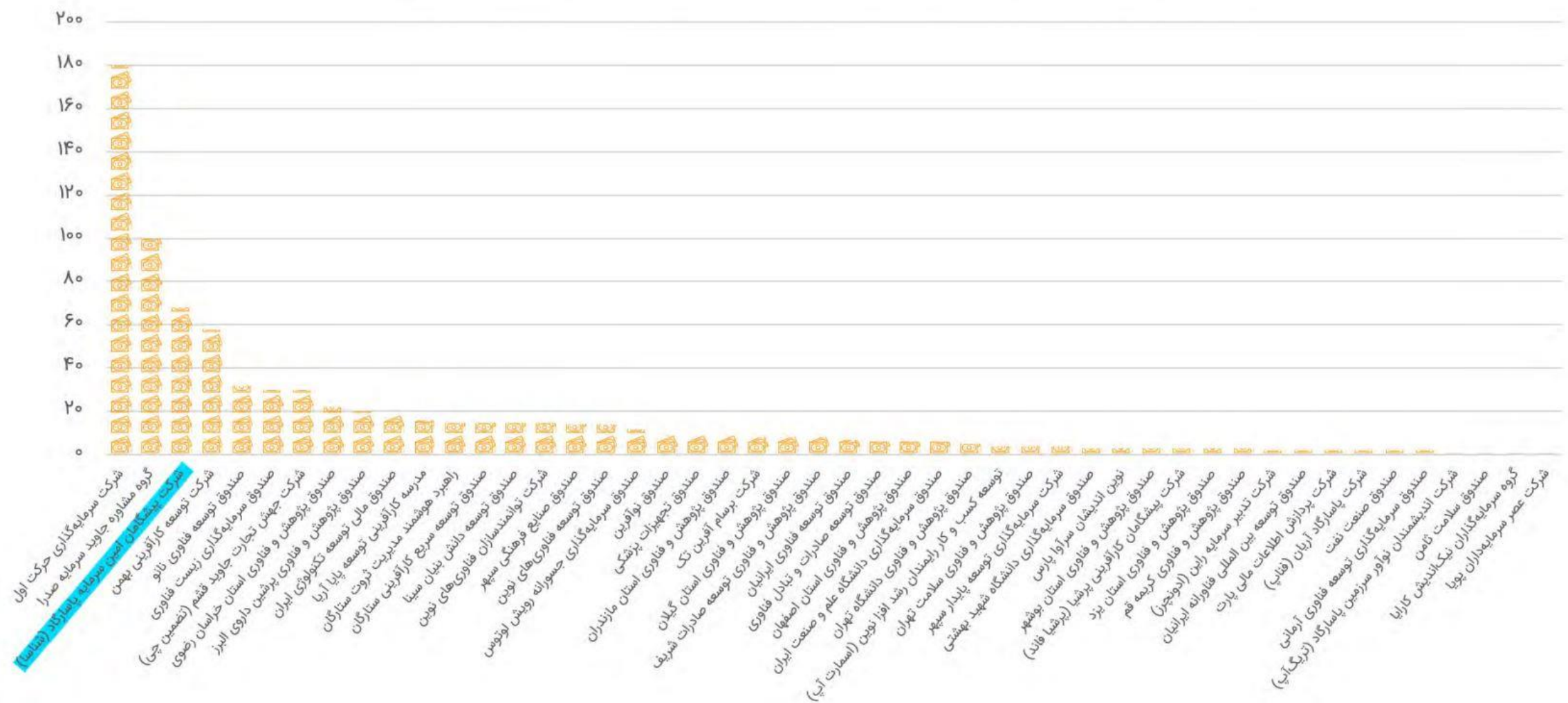




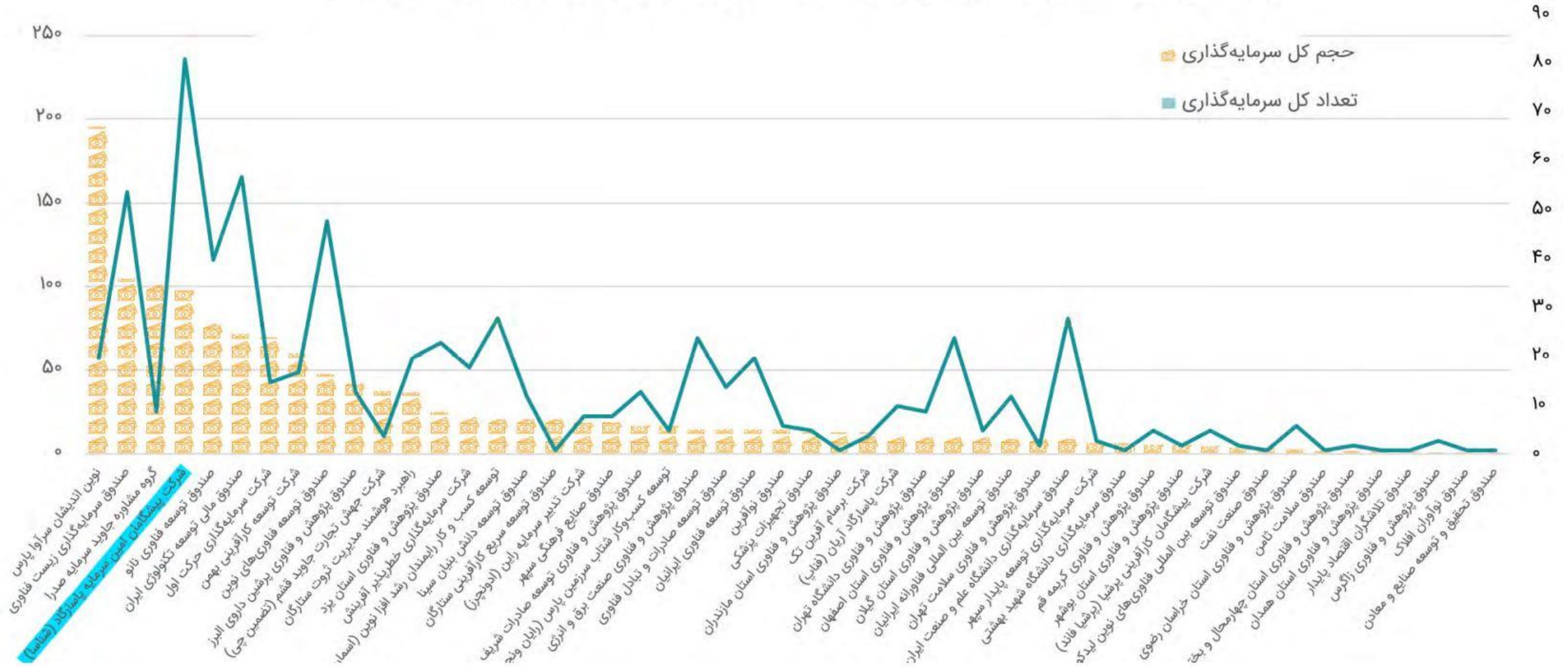
# رهاورد تلاش‌ها



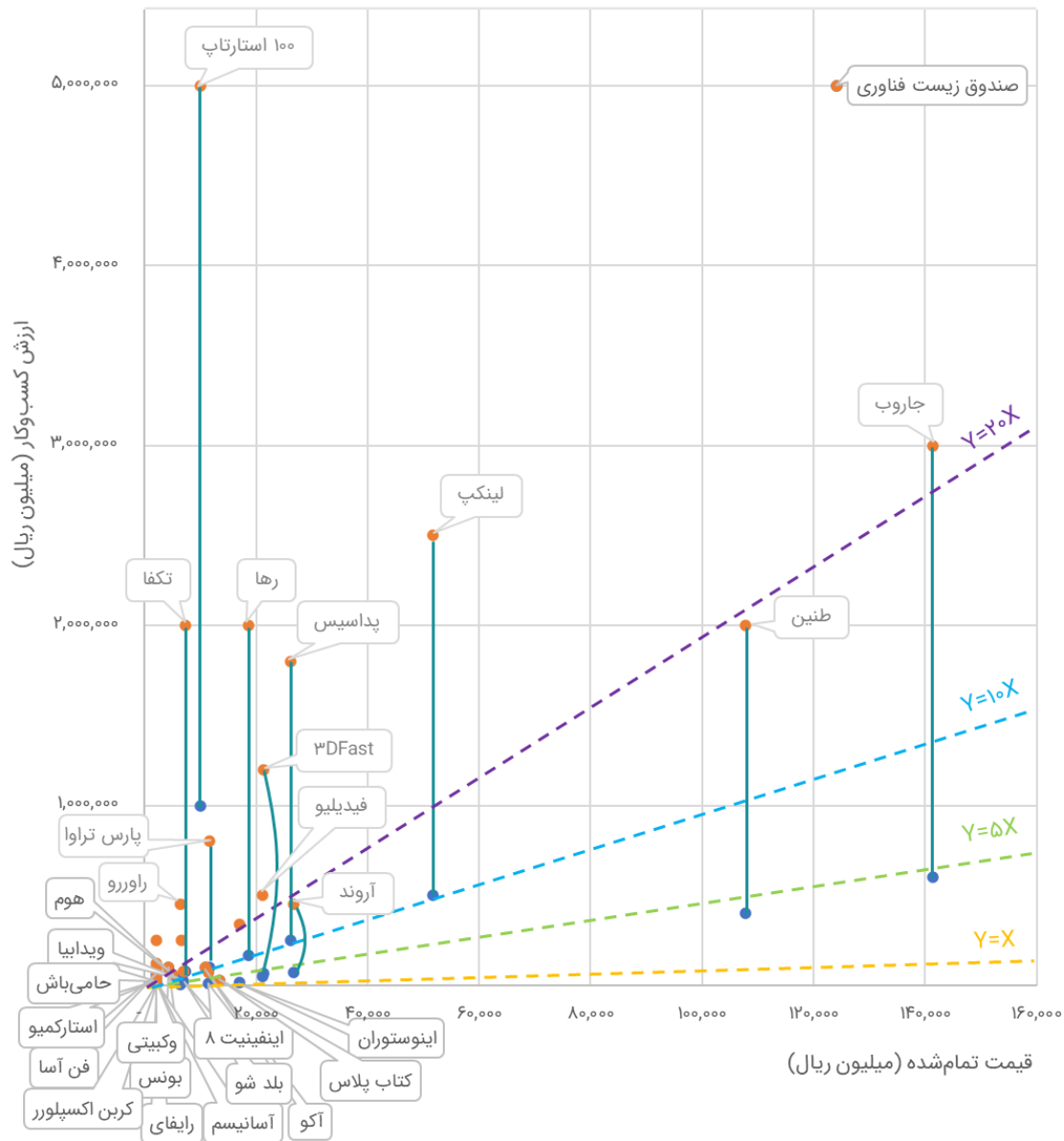
## رتبه‌بندی حجم سرمایه‌گذاری خطرپذیر انجام‌شده اعضای انجمن VC در سال ۱۳۹۹

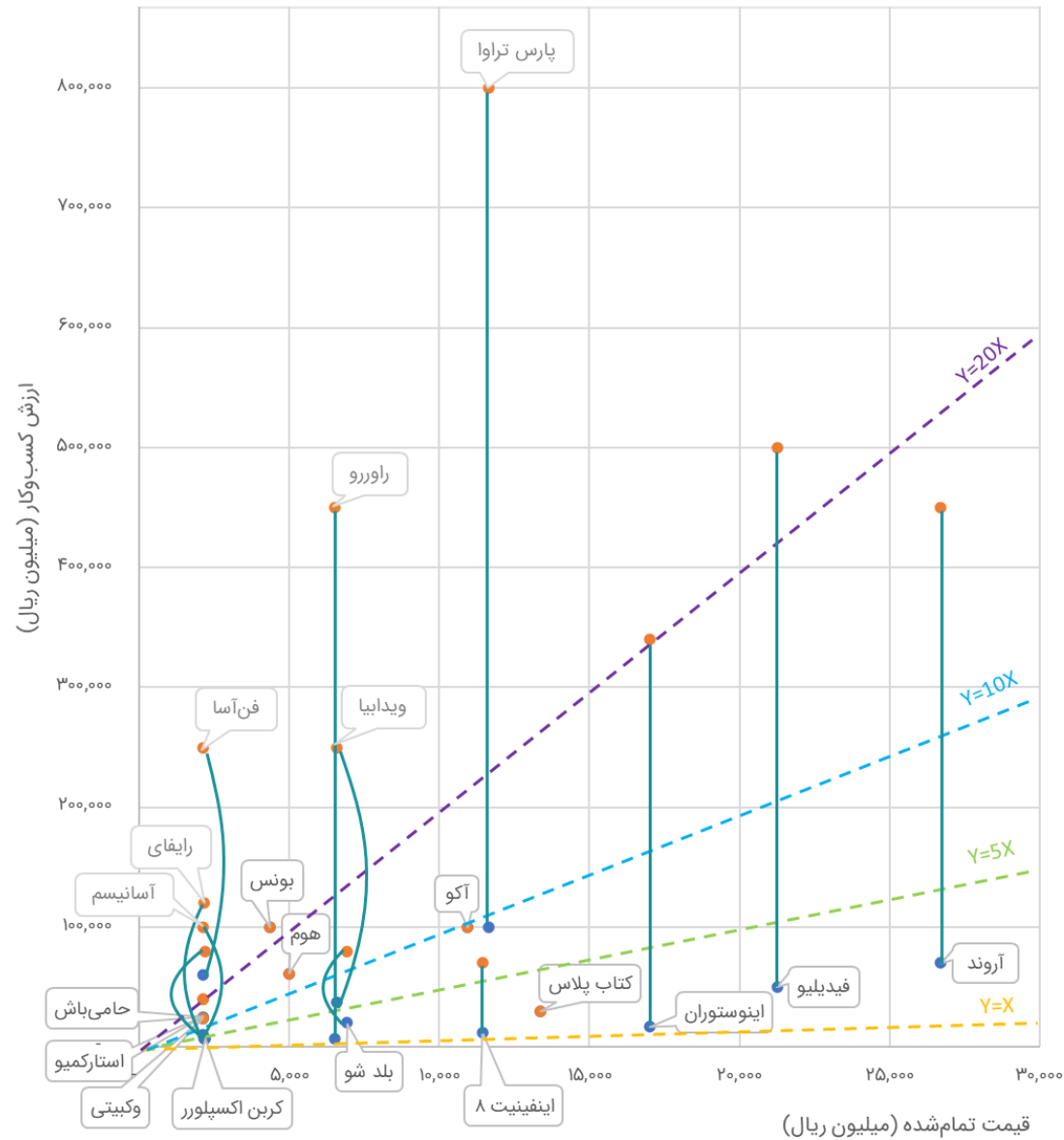


## رتبه‌بندی سرمایه‌گذاری خطرپذیر انجام‌شده اعضای انجمن VC طی سال‌های ۱۳۹۱ تا ۱۳۹۹

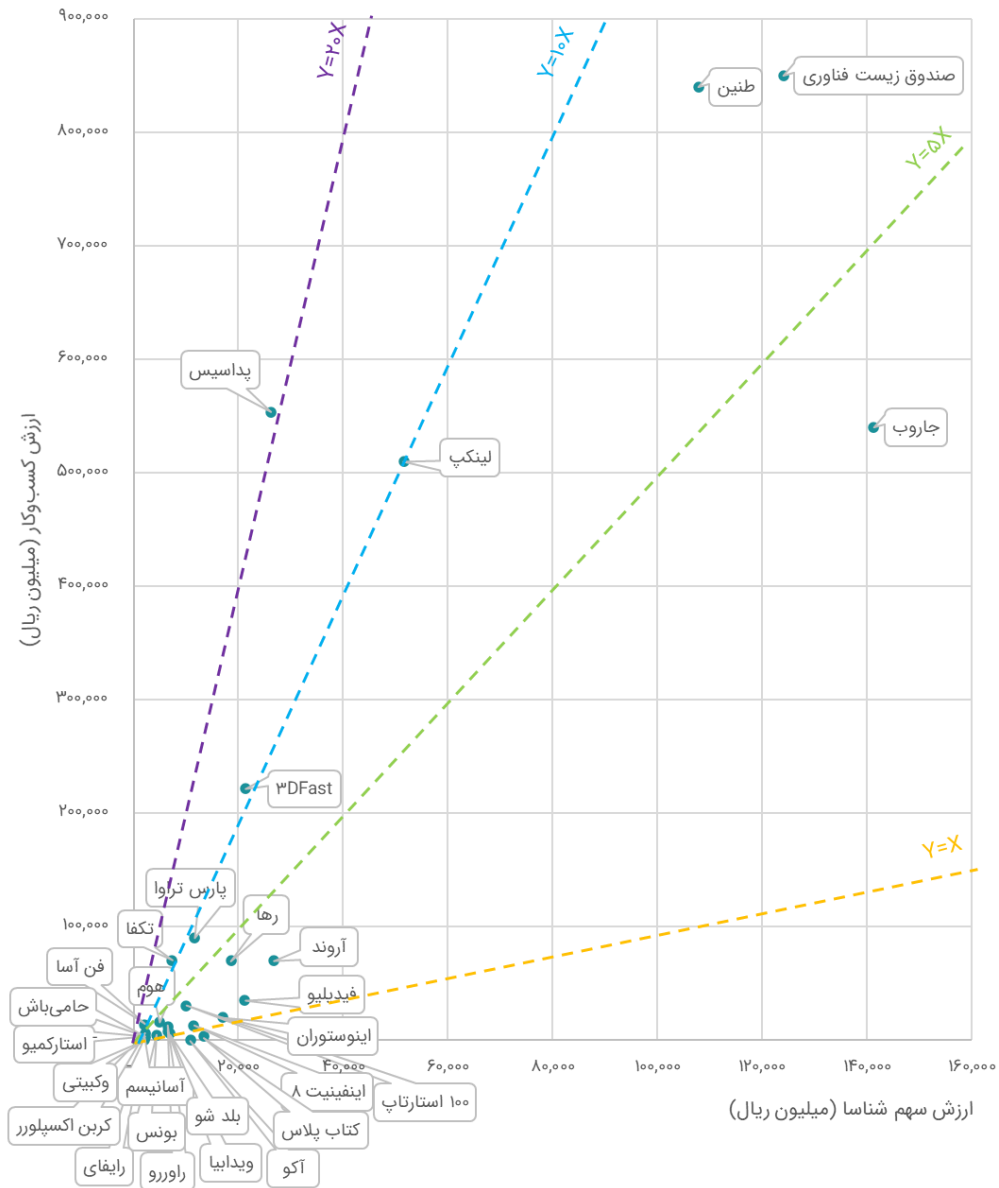


## نمودار ارزش بدینانه و خوش بینانه کسب و کارها نسبت به قیمت تمام شده





نمودار ارزش بدینانه و خوش بینانه  
کسب و کارها نسبت به قیمت تمام شده



نسبت ارزش واقع بینانه سهم شناسا در کسب و کار به قیمت تمام شده



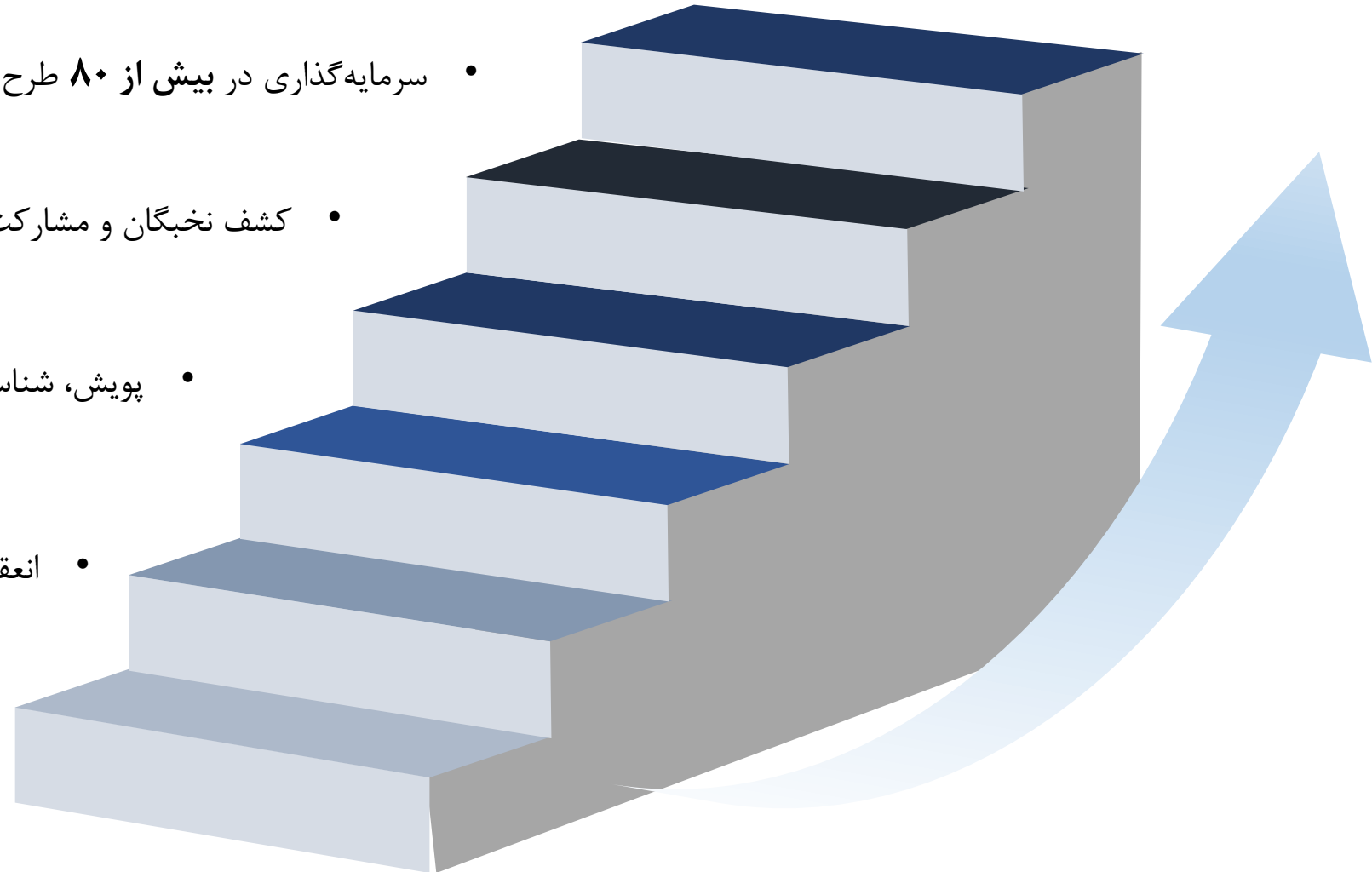
- سرمایه‌گذاری در بیش از ۸۰ طرح نوآور

- کشف نخبگان و مشارکت با سرآمدان حوزه‌های فناوری

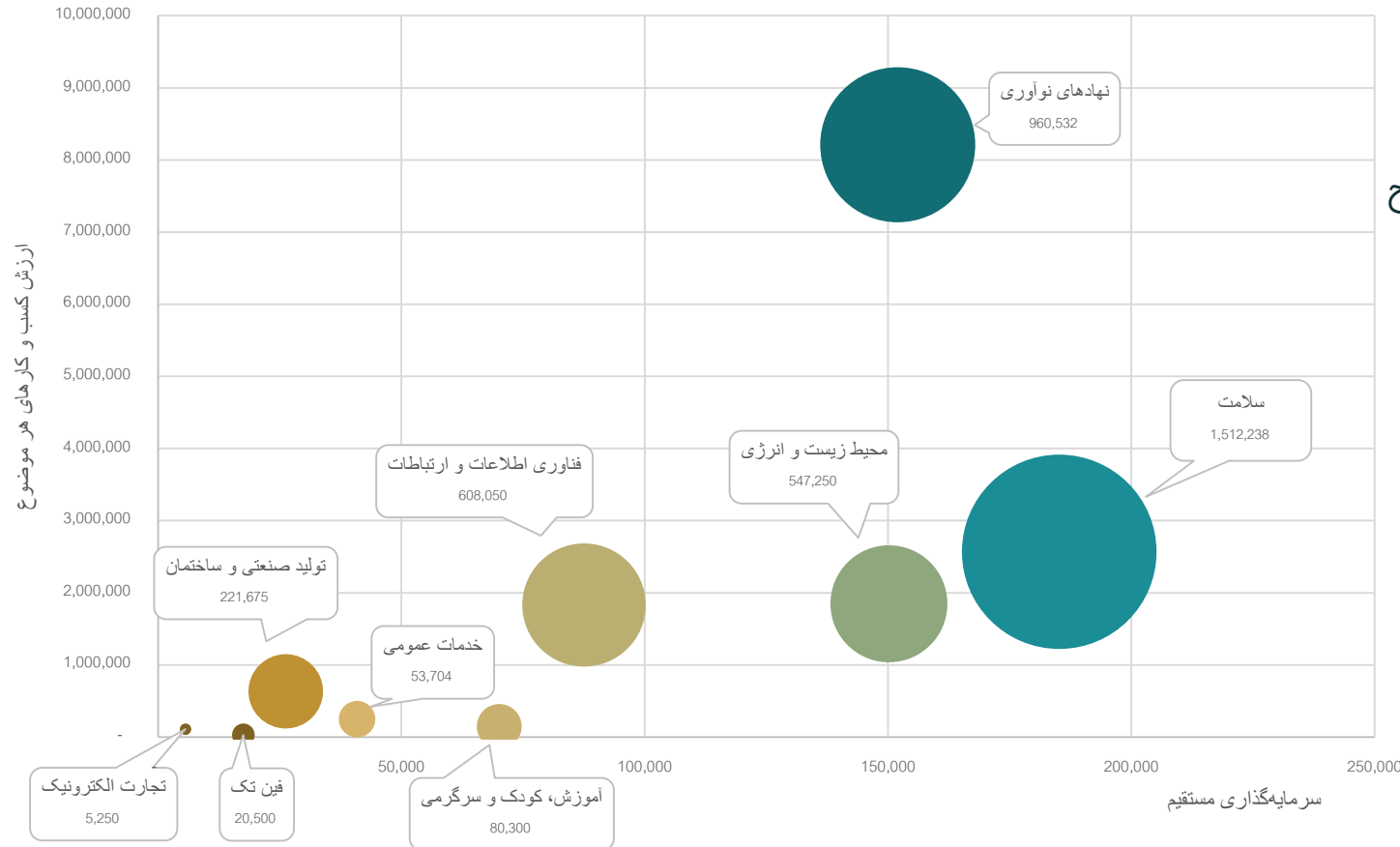
- پوشش، شناسایی و ارزیابی  
بیش از ۱۵۰۰ طرح در لایه شتابدهی  
بیش از ۲۰۰۰ طرح در لایه‌های بالاتر

- انعقاد بیش از ۷۰ تفاهم‌نامه همکاری با نهادها و سازمان‌ها

- حضور در ۶۵۰ رویداد زیست بوم کار آفرینی



نمودار ارزش کسب‌وکارها نسبت به سرمایه‌گذاری مستقیم به تناسب ارزش سهم شناسا در هر حوزه موضوعی



- مجموع سرمایه‌گذاری شناسا
- ۷۳۵ میلیارد ریال در کل دوره روی ۷۲ طرح
- ۴۶۰ میلیارد ریال در سال ۱۳۹۹
- ارزش فعلی سبد
- ۱۶۱۰۰ میلیارد ریال برای ۳۸ کسب و کار
- ارزش سهم شناسا در سبد
- ۴۰۷۰ میلیارد ریال


اسفند ۱۳۹۹



# سرمایه گذاری های شناسا



# دستاوردهای شناسا در سال ۹۹

ثبت رکورد بیشترین طرح ورودی با دریافت بیش از ۶۸۵ طرح 

تصویب ۶۷۰ میلیارد ریال سرمایه‌گذاری در ۳۵ طرح و کسب و کار 

تکرار رتبه‌ی اول شناسا در تعداد سرمایه‌گذاری‌ها 

رونمایی از اولین شبکه‌ی عمومی اینترنت اشیا (لینکنت) در قالب مشارکت با شرکت‌های لینکپ و فناپ تلکام 

ایجاد نخستین پایگاه بین‌المللی شناسا در عمان 

پذیرش شرکت‌های طنین پرداز پاسارگاد، پداسیس، لینکپ و فن‌آسا در بین ۹ تیم برگزیده‌ی رویداد جذب سرمایه‌نمایشگاه CHTF 

چین

تکمیل زنجیره ارزش شناسا با راه‌اندازی کافه سینرژی و سکو 

# دستاوردهای شناسا در سال ۱۴۰۰

ثبت افزایش سرمایه به هزار میلیارد ریال



فرخوان افزایش سرمایه به دو هزار میلیارد ریال (در حال انجام)



افزایش ۲۳ درصدی طرح های ورودی نسبت به دوره مشابه سال قبل



تصویب ۱۳۹۰ میلیارد ریال سرمایه گذاری در استارتاپ ها



ثبت ۶ استارتاپ زیرمجموعه شناسا با برند جدید در اکوسیستم عمان



اولین سرمایه گذاری Pioneer Investors در یک استارتاپ کانادایی



انتخاب لینکپ به عنوان یکی از ۵ نماینده ایران در استارتاپ جرمنی تور



راهیابی فن آسا از بین ۱۵۳۲ تیم استارتاپی به فینال مسابقات هانگژو



درمان ۶ بیمار سرطانی توسط شرکت پارس تراوا



اولین اگزیت درون گروهی با فروش سهام رها به گروه فناپ به مبلغ ۴۵ میلیارد ریال



اولین فروش سبد سهام با واگذاری ۸ درصد از سهام شرکت ناموران به مبلغ ۲۵۶ میلیارد ریال





# سپاس از توجه شما

shenasa.ir  
info@shenasa.ir  
• ۲۱۴۱۰۸۷۰۰۰



# مهم ترین سرمایه گذاری های مصوب سال ۱۴۰۰

|                  |                      |   |
|------------------|----------------------|---|
| ۳۰۰ هزار دلار    | Terra Unity          | • شرکت در کانادا ثبت می شود و Pioneer Investors سهامدار آن خواهد بود. |
| ۸۵ میلیارد ریال  | چاروب                | • بر اساس ۷۰٪ ارزشگذاری جذب سرمایه بعدی                               |
| ۲۰۰ میلیارد ریال | تولید داروهای پپتیدی | • مشارکت با صندوق زیست فناوری و صندوق نوآوری و شکوفایی                |
| ۸۰ میلیارد ریال  | ویترین نت            | • هم سرمایه گذاری با صندوق توسعه تکنولوژی                             |
| ۱۴۵ میلیارد ریال | شب                   | • در حال امضا   |
| ۱۷۵ میلیارد ریال | سکان                 | • در حال امضا   |
| ۲۰۰ میلیارد ریال | آیتول                | • در حال امضا   |