

۱. سیاست سرمایه‌گذاری، مشخصات دارایی‌های قابل سرمایه‌گذاری

سیاست سرمایه‌گذاری صندوق به صورت عام مشخص می‌کند که چگونه صندوق گزینه‌های سرمایه‌گذاری را شناسایی و انتخاب می‌نماید، در ادامه این بند به توضیح آن‌ها پرداخته می‌شود.

الف) شناسایی گزینه‌های سرمایه‌گذاری: فرصت‌های سرمایه‌گذاری از شبکه گسترده‌ای به مدیر صندوق ارجاع می‌شوند که برخی از آن‌ها عبارت‌اند از:

مدیران بخش صنعت و خدمات

شرکت‌های نرم‌افزاری

دانشگاه‌ها، مراکز کارآفرینی،

شتاب‌دهنده‌ها، مراکز رشد، پارک‌های فن‌آوری

کارآفرینان شناخته‌شده و سرمایه‌گذاران

کارگزاران تکنولوژی و بازارهای مرتبط (نظیر بازار دارایی‌های فکری یا مشابه بازارهای بین‌المللی نظیر AIM)

مشارکت و همکاری با وبسایت‌های مرتبط با ایده‌های نو تجاری‌سازی نظیر www.BusinessPlan.ir ،

www.TechBiz.ir

ب) حداقل ویژگی‌های لازم برای بررسی فرصت سرمایه‌گذاری

حداقل یک محصول (خدمت) از محصولات (خدمات) شرکت باید نمونه اولیه یا نسخه آزمایشی داشته باشد. توجه اصلی صندوق بر روی مرحله توسعه محصول یا ورود به بازار جدید محصول خواهد بود.

ترجیح بر آن است که شرکت واجد تأییدیه‌ای از یک مرجع ثالثی در خصوص ارزشمندی فن‌آوری و (یا) مدل کسب‌وکار خود باشد. این تأییدیه می‌تواند در قالب جذب سرمایه‌گذار قبلی، فراغت از حضور در شتاب‌دهنده یا مرکز رشد، تأییدیه دانش‌بنیان بودن از سوی معاونت علمی و فن‌آوری ریاست جمهوری، حق اختراع ثبت‌شده و نظایر آن باشد.

ج) فرآیند انتخاب فرصت سرمایه‌گذاری:

پس از بررسی حداقل ویژگی‌های لازم برای بررسی فرصت سرمایه‌گذاری مدیر صندوق شرکت‌های بالقوه سبد صندوق را بر مبنای آنالیز ریسک و بازده در حوزه‌های زیر ارزیابی می‌نماید:

(۱) کیفیت تیم مدیریتی،

(۲) اندازه بازار، فرصت‌ها و میزان دسترسی

(۳) میزان انحصاری بودن فن‌آوری که در اختیار دارند و یا قصد تصاحب آن را دارند،

(۴) سایر الزامات موردنیاز سنجش صحیح ریسک و بازده انتظاری این گونه سرمایه‌گذاری‌ها

• معیارهای سنجش مدیریت

داشتن تجربه مناسب به‌ویژه تجربه کافی در حوزه صنعت یا صناعی که قصد حضور در آن را دارند. در اختیار داشتن بخش عمده سهام شرکت داشتن قابلیت و توانایی مدیریت مرحله رشد شرکت یا تمایل به استخدام افراد توانا داشتن هیئت‌مدیره توانمند یا داشتن قابلیت لازم برای ایجاد ترکیب هیئت‌مدیره مناسب با تجربه بالا و شبکه گسترده ارتباطی در حوزه صنعت یا صنایع حوزه فعالیت شرکت وجود نقش‌های مکمل در تیم مدیریت، تعهد کاری تمام‌وقت

• معیارهای سنجش بازار

بازاری با حجم قابل‌ملاحظه و نرخ رشد بالا در دوره سرمایه‌گذاری مدنظر است که:

- از نظر جغرافیایی محدودیت چندانی نداشته باشد.
- بیش از اندازه تخصصی نباشد.
- ترجیحاً قابلیت پیاده‌سازی ورود به بازارهای بین‌المللی را دارا باشد.

• فن‌آوری و محصول

فن‌آوری، مدل کسب‌وکار، محصول یا خدمت ارائه‌شده باید در محدوده استانداردهای صنعت از مزیت رقابتی برخوردار باشد و پتانسیل کسب پذیرش و مقبولیت عام را داشته باشد.

د) انعقاد قرارداد سرمایه‌گذاری: چنانچه پس از بررسی‌ها و ارزیابی‌های صورت گرفته مدیر صندوق و ارائه گزارش آن، مدیر صندوق به این نتیجه برسد که در گزینه پیشنهادی سرمایه‌گذاری نماید، قراردادی مابین صندوق و سرمایه‌پذیر منعقد می‌گردد. مدیر صندوق اعتقاد دارد که فرآیند مذاکرات و انعقاد قرارداد سرمایه‌گذاری باید به سرعت انجام پذیرد. مدیر صندوق قراردادی ساده و روشن که ضامن حفظ منافع صندوق باشد را به امضا می‌رساند. به باور مدیر صندوق قراردادهای بسیار محدودکننده اهداف شرکت سرمایه‌پذیر را تحت‌الشعاع خود قرار می‌دهند و انگیزه کارآفرین را کاهش می‌دهند و می‌توانند اثر منفی بر بازده سرمایه‌گذاری داشته باشند. بنا بر قرارداد مذکور صندوق در شرکت سرمایه‌پذیر سهامدار شده و مدیر وظیفه دارد نمایندگان را به شرکت سرمایه‌پذیر معرفی نماید.

استراتژی‌های کلان صندوق:

استراتژی بازاریابی: این صندوق به علت وجود برند قدرتمند دانشگاه تهران و همچنین دسترسی به شبکه گسترده شرکت‌های نوپا در حوزه فن‌آوری اطلاعات بیشتر توجه خود را برای پوشش این بازار قرار خواهد داد. همچنین شایان ذکر است که با هدف ترویج و گسترش بازار این صندوق تلاش خواهد کرد با برگزاری رویدادهای ترویجی و کامل‌کننده چرخه سرمایه‌گذاری خود بر توان برند خود افزاید.

استراتژی تأمین مالی: همان‌طور که پیش‌تر نیز ذکر شد عموماً سرمایه‌گذاران در صندوق‌های مذکور از جنس نهادی و سرمایه‌گذاران حقیقی حرفه‌ای خواهند بود که نحوه بازاریابی و تأمین مالی از این گروه از سرمایه‌گذاران عموماً به‌وسیله مذاکره انجام خواهد شد اگرچه تأمین مالی بخشی از سرمایه از بازار همچنان به عنوان یک راه‌حل باقی خواهد ماند. از منظری دیگر برای تأمین مالی نیازهای مالی شرکت‌های سرمایه‌پذیر صندوق تلاش خواهد کرد با اعمال سیاست‌های سرمایه‌گذاری مشترک با سایر سرمایه‌گذاران به تأمین مالی شرکت‌های سرمایه‌پذیر بپردازد.

استراتژی دریافت مشاوره: این صندوق تلاش خواهد کرد تا هسته اصلی سرمایه‌گذاری و مدیریت ریسک را در اختیار خود داشته باشد. اما در صورت لزوم برای بررسی موشکافانه طرح‌ها لازم است که مشاورین استخدام شوند و در بررسی آن شرکت صندوق را یاری نمایند. همچنین بروز شرایط خاص قراردادی نیز باعث خواهد شد مشاورین حقوقی در کنار تیم تصمیم‌گیر وجود داشته باشند که بتوانند ریسک اجرایی سرمایه‌گذاری را کاهش دهند.