

انتظار از مجلس شورای اسلامی؛

هویت بخشی به کانون از راه تصویب یک ماده قانونی



کانون مشاوران اعتباری و سرمایه‌گذاری بانکی به عنوان یک نهاد انتظامی و غیردولتی با هدف نظام مند کردن فرایند اعطای تسهیلات بانکی به طرح‌های دارای توجیه اقتصادی تاسیس شده است. کانون طی ۱۲ سال گذشته از زمان تاسیس به دنبال توسعه و بهبود فرایند ارائه تسهیلات بانکی، ارتقای روند طرح‌های عملیاتی و اقتصادی کشور از طریق استانداردسازی درونی و بیرونی بوده است. شرکت‌های رتبه‌بندی شده عضو کانون از تجربه، دانش و تخصص لازم برای ارزیابی هر گونه طرح تجاری برخوردار بوده و یکی از اهداف کانون در این مدت استفاده از این توانمندی در جهت احیای طرح‌های نیمه تمام در بدنه بخش خصوصی و دولتی بوده است. حمایت دستگاه‌های دولتی از کانون با تصویب قانون تسهیل اعطای تسهیلات بانکی به عنوان الزامی برای مراجعه متقاضیان دریافت تسهیلات، سرمایه‌گذار و سیستم بانکی به کانون و استفاده از خدمات شرکت‌های عضو، همواره یکی از دغدغه‌های اصلی کانون بوده است. عدم همکاری و مشارکت سیستم بانکی کشور و نیز وزارت امور اقتصادی و دارایی به عنوان نهاد بالادستی، موانعی را بر سر توسعه فعالیت‌های کانون ایجاد کرده است، به منظور روشن شدن زوایای مختلف فعالیت‌های کانون و بررسی موانع موجود با دکتر حقیقت پژوه، رئیس شورای عالی کانون گفت و گویی اختصاصی با روزنامه دنیای اقتصاد داشت که کوتاه شده آن برای درج در "اخبار کانون ویژه شهریور ماه" انتخاب شده است.

می‌توانند در صنایع و ارکان مختلف به سیستم بانکی کشور و متقاضیان سرمایه‌گذاری، خدمات قابل توجهی ارائه کنند.

به عنوان مثال، امروز احداث یک طرح فولادی جدید با وجود داشتن چندین شرکت و طرح فولادی در کشور، ممکن است به دلیل خالی بودن ظرفیت، استفاده از تکنولوژی قدیمی و بالا بودن قیمت‌های تمام شده، توجیه اقتصادی چندانی نداشته باشد. شاید یکی از دلایل عدم استفاده سیستم بانکی از خدمات اعضای کانون توجیه عدم تخصص کافی برخی از این شرکت‌های مشاور بوده که برای رفع این مشکل، نظام گرید و رتبه‌بندی شرکت‌های مشاور عضو، بر مبنای تخصص، سوابق اجرایی و نوع و تعداد پروژه‌های انجام شده صورت می‌پذیرد تا سیستم بانکی کشور به راحتی بتواند متقاضیان را برای بهره‌برداری از چنین جامعه تخصصی هدایت کند. بانک‌ها به دلایلی تمایل دارند که طرح‌های تجاری از سوی فرد متقاضی دریافت تسهیلات، تهیه و ارائه گردد که متأسفانه این امر باعث شده تا متقاضی نیز حاضر به مراجعه به شرکت‌های مشاور عضو کانون نگردد، این مساله در سطح بین‌المللی از چنان اهمیتی برخوردار است که افراد حاضرند به اندازه یک تا سه درصد از هزینه‌های کل طرح را برای تهیه یک طرح تجاری توجیه‌پذیر و پایدار که در سایه بررسی و تحلیل بازار و موارد فنی فراهم می‌شود، هزینه کنند. شرکت‌های مشاور کانون با در نظر گرفتن ظرفیت‌های طرح و نوع فناوری بکار رفته و امکان عملی کردن آن، اقدام به ارزیابی طرح‌های تجاری می‌کنند. متأسفانه سیستم بانکی کشور به دلیل عدم استفاده از خدمات اعضای کانون، عموماً با طرح‌های نیمه کاره، به تولید نرسیده یا طرح‌هایی که به دلیل بالا بودن هزینه‌های تولید از سود آوری لازم برای پرداخت اقساط تسهیلات برخوردار نیستند، مواجه می‌شوند.

چالش دوم کانون در راه توسعه، موضوع بررسی و تکمیل پروژه‌های نیمه تمام دولتی و نیمه دولتی است که فراوان دیده می‌شوند. این پروژه‌های نیمه کاره بدون داشتن فاز مطالعاتی فنی و اقتصادی مناسب، مجوزهای لازم را از وزارتخانه‌های مختلف دریافت کرده‌اند بدون اینکه هیچ بررسی، تحلیل و مشاوره سرمایه‌گذاری در جهت توجیه‌پذیری آنها صورت بگیرد. به طور مثال طرح‌های بسیاری در صنعت فرش ماشینی یا صنایع غذایی پیاده‌سازی می‌شود که صاحبان آن برای استفاده از خدمات مشاوران

کانون برای توسعه و پیشرفت خود از زمان تاسیس تا کنون با چه مشکلات و چالش‌هایی روبرو بوده است؟

کانون به عنوان یک نهاد انتظامی و استاندارد ساز و سیستم دهنده به فعالیت شرکت‌ها می‌توانسته نقش بسیار موثرتری را در بهبود فضای اقتصادی کشور ایفاء کند که متأسفانه در خیلی از بخش‌ها نتوانسته است آنچنان که باید و شاید موفق عمل کند. یکی از مهمترین دلایل آن عدم همکاری بانک‌ها، و موسسات مالی و اعتباری بویژه بانک مرکزی است. کانون با برنامه ریزی، هدایت و تاکید معاونین و مدیران وقت بانک مرکزی و با نظارت وزارت امور اقتصادی و دارایی و با هدف نظام‌مند کردن روند اعطای تسهیلات بانکی، متقاضیان سرمایه‌گذاری و درخواست کنندگان تسهیلات بانکی از سیستم بانکی کشور ایجاد شد. متأسفانه این امکان برای هر کسی فراهم می‌باشد تا با معرفی یک طرح تجاری ساده مبالغ هنگفتی تسهیلات بانکی دریافت کند، این موضوع که فرد سرمایه‌گذار یا شرکت متقاضی تسهیلات بانکی، به لحاظ مالی و اجرایی از توانمندی و دانش لازم جهت اجرای طرح برخوردار باشد از بزرگترین چالش‌های سیستم بانکی کشور بوده و هست. بانک‌ها اغلب به دلیل برخوردار نبودن از تمامی تخصص‌های کارشناسی طرح‌ها و پروژه‌ها در مجموعه خود، توان و امکان تحلیل و ارزیابی طرح‌ها را ندارند و آن تعداد از بانک‌ها هم که دارای ساختار کارشناسی به منظور ارزیابی شرایط طرح و دریافت کننده تسهیلات هستند، با طولانی شدن زمان بررسی و عدم امکان تمرکز بر روی طرح، قابلیت بررسی همه جانبه فنی و اقتصادی را ندارند. به همین دلیل کانون به عنوان یک نهاد بیرونی و خارج از سیستم بانکی، با هدف تحلیل و ارزیابی اشخاص و شرکت‌های متقاضی ایجاد شد. در ابتدای کار با توجه به استانداردها، چهار چوب‌ها و مقررات لازم در ساختار کارشناسی طرح‌ها، و به منظور تهیه گزارش‌های امکان‌سنجی و فرم‌های رتبه‌بندی و ارزیابی شرکت‌ها، در کانون تدوین و به مرور زمان توسط شرکت‌های عضو بهینه و پیاده‌سازی گردید، با این حال عدم همکاری و استفاده نکردن سیستم بانکی کشور از توانمندی‌ها و خدمات شرکت‌های عضو کانون، هنوز هم از بزرگترین و مهمترین چالش‌های کانون محسوب می‌شود. کانون در حال حاضر با عضویت ۲۱۰ شرکت فعال و رتبه‌بندی شده، یک جامعه متخصص حدود سه هزار نفری را فراهم ساخته که

اسماعیل صابری:

نقدینگی به سمتی می‌رود که ارزش زمانی خود را حفظ و یا به نوعی از تورم فرار کند



عضو کمیسیون برنامه و بودجه مجلس گفته که به منظور جلوگیری از رشد یکباره نرخ ارز و همچنین حفظ ارزش پول ملی، باید کانال‌هایی به منظور هدایت نقدینگی به سمت تولید ایجاد کنیم.

این سوال مطرح می‌شود که این راهکار در شرایط فعلی اقتصاد چقدر پاسخگو است و وظیفه بانک مرکزی و سیستم بانکی برای ایجاد این کانال چیست؟

در همین رابطه اسماعیل صابری کارشناس مسائل اقتصادی و نایب رئیس شورای عالی کانون در گفتگو با خبرنگار پول نیوز عنوان کرد: اگر منظور از ایجاد کانال هدایت نقدینگی چیزی فراتر از بازار پول و بازار سرمایه است که باید ماهیت این گفته شفاف و تبیین شود. در حال حاضر دو بال تامین نیازهای تامین مالی اشخاص حقیقی و حقوقی بازار پول و سیستم بانکی و بازار سرمایه یا همان بورس است.

وی افزود: در کشور ما بار اصلی تامین مالی شرکت‌ها به دوش سیستم بانکی است و بخش کمتر آن بر عهده بازار سرمایه است که با افزایش ضریب نفوذ بورس میان مردم و بزرگ‌تر شدن این بازار، پیش‌بینی می‌شود در آینده سهم درصد این بازار از تامین مالی کشور افزایش یابد.



صابری با بیان اینکه در اقتصاد کشور ما تورم وجود دارد، اظهار کرد: با توجه به این که تورم در اقتصاد کشور ما فعلاً وجود دارد یا به تعبیری نهاده‌ای شده است لذا نقدینگی در وهله اول به سمتی می‌رود که ارزش زمانی خود را حفظ کند یا به نوعی از تورم فرار کند. در وهله بعد صاحب نقدینگی تلاش می‌کند عایدی مازاد بر تورم اسمی داشته باشد پس به سمت سرمایه‌گذاری می‌رود. این سرمایه‌گذاری در بانک در قالب سپرده سرمایه‌گذاری مدت‌دار است و در بازار سرمایه در قالب خرید سهام شرکت‌ها یا سایر اوراق بهادار، لذا جریان نقدینگی ارتباط مستقیمی با جذابیت و بازدهی هریک از این بازارها و مقاصد دارد.

این کارشناس مسائل اقتصادی در کشور عنوان کرد: موضوع دیگر که شاید مدنظر نماینده مجلس بوده است، موضوع تخصیص منابع و نقدینگی به واحدهای تولیدی است که در بانک‌ها با سنجش اهلیت و ظرفیت شرکت در بهره‌برداری از پول و سرمایه صورت می‌گیرد. در بازار سرمایه هم از طریق افزایش سرمایه یا عرضه اولیه در بورس نقدینگی وارد شرکت می‌شود.

صابری خاطر نشان کرد: وظایف بانک مرکزی هم در قانون مشخص و تنظیم‌کننده نظام پولی و اعتباری کشور است. هرچه قوانین و سیاست‌ها با ثبات و دقت بیشتری تدوین و ابلاغ شود، سیستم بانکی بهتر می‌تواند به مأموریت خود عمل کند.



بانک مرکزی صورت می پذیرد اما کفایت نمی کند. رسته بعدی "مطالعات فرصت های سرمایه گذاری و جذب سرمایه" است که قبلا در خصوص آن صحبت شد و در آخر رسته "خدمات تامین مالی" است که در یک سال اخیر شکل گرفته است. در این رسته تلاش شده تا با مذاکره و رایزنی با سازمان بورس و اوراق بهادار، شرکت های مشاور سرمایه گذاری فعال در بازار سرمایه را برای استفاده از خدمات کانون متقاعد کنیم چرا که شرکت های مشاور عضو کانون در بحث تحلیل بازار سرمایه عملکرد بسیاری خوبی دارند. در حال حاضر سهام صنعت پالایشگاهی در حال عرضه است و سهامداران خرد و کلان می توانند با دسترسی به اطلاعات تحلیلی این صنعت و آینده آن، محصولات پالایشی ایران در سطح منطقه و میزان انتظار از سوددهی این صنعت نسبت به خرید سهام آنها تصمیم گیری کنند. اطلاع رسانی و روشن کردن اذهان عمومی از وظایف سازمان بورس است و کانون می تواند در این امر با سازمان همکاری موثر و مفیدی داشته باشد. متأسفانه کانون با برخورداری از چندین شرکت مشاور فعال در حوزه بورس هنوز موفق به برقراری ارتباط موثر و مفیدی با سازمان بورس نشده است. در حالی که از سازمان انتظار می رود تا از توانایی این شرکت ها در بخش ها و صنایع مختلف با رویکرد تحلیل وضعیت بازار استفاده نماید.

راهکارهای حمایتی کانون برای شرکت های دانش بنیان چیست؟

راهکار کانون برای حمایت از شرکت های دانش بنیان بر مبنای جذب سرمایه گذار برای پیاده سازی و تجاری سازی پروژه های اینگونه شرکت ها تعریف شده است، این کار از طریق صندوق "نوآوری و شکوفایی" و شرکت های عضو کانون صورت می گیرد. پس از معرفی شرکت های دانش بنیان از طریق صندوق، کانون با توجه به رتبه بندی شرکت های عضو و گرایش شان، اینگونه شرکت ها را برای جذب سرمایه به آنها معرفی می کند، شرکت های عضو کانون حتی می توانند نظر تکمیلی خود را در خصوص طرح ها اعلام کنند چون یکی از مشکلات طرح های تجاری عمدتاً نحوه ارایه و معرفی کردن آنها به سرمایه گذار می باشد. این طرح ها عمدتاً به نام Capital venture شناخته می شوند و به دلیل مخاطرات سرمایه گذاری، سرمایه گذار به شدت به دنبال پارامترهای توجیه پذیر طرح به منظور سرمایه گذاری است. شرکت های مشاور با مقایسه طرح با نمونه های مشابه، بررسی مزایا و معایب آن، مدل های مالی و میزان ریسک پذیری تا حدودی نگرانی های سرمایه گذار را کاهش دهد. کانون نیازمند حمایت از سوی بانک مرکزی و وزارت امور اقتصادی و دارایی است.

متأسفانه هیات عالی نظارت کانون که ناظر بر تمام فعالیت های کانون است ۴ یا ۵ سال است که تشکیل نشده که یکی از دلایل عمده آن عدم باورپذیری کانون از سوی مراجع ذی ربط و دلیل دوم عدم همکاری و مشارکت آنهاست. در بعضی مواقع اختلاف سلیقه بین دستگاه های دولتی و نیز مدیران آنها مشکلاتی را به وجود می آورد در حالی که کانون مرکز و محل تلاقی اینگونه اختلاف سلیقه هاست و برای ارایه راهکارهای توسعه ای و نظارتی در آینده تأسیس شده است. ما از دستگاه قانونگذار به عبارتی مجلس شورای اسلامی و متخصصان ذی ربط مانند مرکز پژوهش های مجلس و سایرین در بخش های اقتصادی و بانکی انتظار داریم تا هویت کانون را به یک ماده قانونی تبدیل کنند تا الزامی در استفاده از خدمات آن وجود داشته باشد.

و رعایت چهارچوب های اولیه آن می تواند به راحتی مجوزهای لازم را از وزارت صمت دریافت کند، حتی هر کسی که متقاضی دریافت زمین باشد می تواند با ارایه یک طرح ساده اولیه بدون اینکه بررسی های فنی و تخصصی کافی در خصوص ظرفیت سنجی، امکان سنجی طرح و تحلیل بازار و... صورت بگیرد، وام دریافت کند. کانون از وزارت صنعت، معدن و تجارت (صمت) می خواهد تا در فرایند استعلام افراد و شرکت های متقاضی تسهیلات از توانمندی های کانون در خصوص ارزیابی شرایط طرح استفاده کند تا از این طریق حداقل مسایل کنترلی و چهارچوب های نظارتی رعایت شود. برخی از موانع تولید مستقیماً با فضای کسب و کار و نه فعالیت اقتصادی موردنظر، در ارتباط است و یکی از بزرگترین موانع تولید، عدم بررسی جامع طرح های تجاری است که اگر وزارت صمت، اینگونه طرح ها را به کانون ارجاع دهد و صاحبان طرح و سرمایه را ملزم کند تا برای ارزیابی دقیق و کارشناسانه به کانون مراجعه کنند طرح ارایه شده در سامانه سام ثبت شده و پس از انتخاب مشاور اقدامات لازم برای اثبات توجیه پذیری یا عدم توجیه پذیری آن صورت می گیرد و طبعاً این امر مانع از عملیاتی شدن بسیاری از طرح های غیراقتصادی می شود. بعلاوه، حتی می توان طرح های نیمه تمام را برای بررسی مجدد به کانون ارجاع و از خدمات مشاورین عضو کانون استفاده کرد تا این طرح ها "عارضه یابی شوند"، ضمناً در کانون رسته ای به عنوان "عارضه یابی" تعریف شده است که دلایل غیراقتصادی بودن طرح را بررسی می کند و به سرمایه گذار دید اصولی می دهد تا مشکلات طرح را ریشه یابی کند، در حقیقت عارضه یابی می تواند به عنوان ابزاری در جهت رفع موانع تولید عمل کند.

چند رسته تابلال برای مشاوران عضو کانون تعریف شده است؟

در کانون ۲ رسته اصلی (۱) امکان سنجی و (۲) نظارت بر طرح تعریف شده است اما رسته های دیگری نیز با توجه به نیاز کانون در طول سال های اخیر اضافه شده است که عبارتند از رسته عارضه یابی که به منظور بررسی پروژه ها و طرح های نیمه تمام کاربرد دارد، رسته دیگر "ارزیابی طرح" نام دارد که اطلاعات، مدارک، مستندات و ارقام موجود در طرح راستی آزمایی می شوند، رسته بعدی "مطالعات بازار" است که وظیفه بازاریابی و تحلیل فضای بازار را برعهده دارد به طور مثال نرم افزارهای جدیدی که به بازار معرفی می شوند در این رسته مورد مطالعه قرار می گیرند. این رسته حتی می تواند به شرکت های عضو کانون که از تیم بازاریابی و تحلیل بازار قوی برخوردار نیستند نیز خدمات فنی و تخصصی ارایه دهد. رسته دیگر، سنجش صلاحیت و اهلیت متقاضی است.

یعنی هنگامی که سرمایه گذار برای اخذ تسهیلات به بانک مراجعه می کند، صلاحیت شرکت و فرد متقاضی تسهیلات ارزیابی می گردد که بخشی از اینکار از طریق موسسات اعتبارسنجی مورد تأیید

برای معرفی فرصت های سرمایه گذاری در داخل کشور رسته دیگری را برای شرکت های با آمادگی لازم، به منظور جذب سرمایه و سرمایه گذار، تعریف کرده است که سرمایه گذارانی از کشور ترکیه، چین و حتی کشورهای CIS (کشورهای مستقل مشترک المنافع) در این خصوص اعلام آمادگی نموده اند. همچنین شرکت های ایرانی با تجربه کافی نیز متقاضی عضویت در این رسته در کانون هستند که با توجه به تعریف و مبنای ارزیابی این رسته، مورد ارزیابی قرار گرفته و سپس رتبه بندی شده اند، از اینرو ارگان های دولتی، مجموعه ها و سازمان های دولتی می توانند فرصت های سرمایه گذاری خود را در اختیار کانون و یا اعضای آن قرار دهند. نمونه های موفق نیز در جذب سرمایه گذار وجود داشته اما چندان گسترده نبوده است. کانون در این مدت موفق شده از طریق اعضای خود با سازمان میراث فرهنگی، مناطق آزاد، و برخی از سازمان ها، تفاهم نامه هایی را برای همکاری امضاء کند. و بالاخره اینکه کانون در تلاش است تا با ارائه استانداردهای بین المللی، زمینه جذب سرمایه را به منظور توسعه بیشتر اقتصادی کشور فراهم نماید.

آیا همکاری کانون با "صندوق نوآوری و شکوفایی" ادامه دارد و پروژه جدیدی با این صندوق تعریف شده است؟

توافقات دوجانبه ای بین "صندوق نوآوری و شکوفایی" و کانون وجود دارد. صندوق می تواند از ظرفیت های شرکت های عضو کانون برای اجرایی کردن طرح ها و ایده های موجود در صندوق استفاده کند. کسانی که به این صندوق مراجعه می کنند عموماً مخترعین، مبتکرین و صاحبان ایده های نو هستند که صندوق برای کمک به آنها از بخشی از منابع دولتی و بخشی دیگر از تعریف این کسب و کار و مدل کردن آن برای ارایه به سرمایه گذار و جذب سرمایه استفاده می کند. تعریف یک طرح تجاری توجیه پذیر و بررسی ظرفیت های تحقق آن و پاسخ دادن به هر گونه ابهامی از منظر سرمایه گذار از توانمندی های ویژه شرکت های عضو کانون است. تا به امروز چندین عضو کانون به عنوان شرکت های امین و معتبر با صندوق همکاری می کنند و بسیاری از طرح ها و پروژه های اولیه از طریق این اعضا به فرایندهای اجرایی و عملیاتی سرمایه گذاری تبدیل شده اند که با توجه به حسن اعتماد صندوق به کانون این روند همچنان ادامه خواهد داشت.

کانون تا چه حد توانسته در جهت کمک به صنایع به منظور اخذ تسهیلات و رفع موانع تولید موفق باشد؟

اگر بخواهیم منصفانه به این سوال پاسخ دهیم باید بگوییم کانون در این راه چندان موفق نبوده است و بزرگترین دلیل عدم موفقیت کانون به این موضوع برمی گردد که هیچ یک از صنایع اجبار و الزامی برای استفاده از خدمات شرکت های عضو کانون ندارند. امروز هر متقاضی با نوشتن یک طرح تجاری ساده

ذی صلاح کانون که قادر به ارائه طرح با اسلوب و چارچوب های اصیل هستند، الزامی احساس نمی کنند. بنابراین در بخش دولتی و نیمه دولتی پروژه های زیادی وجود دارد که با وجود صرف منابع قابل توجه اما به دلیل گذر از فناوری های روز و وضعیت فعلی بازار، نیمه کاره باقی مانده اند. نکته مهم در این بخش درخواست کانون از بدنه دولت به ویژه وزارت امور اقتصادی و دارایی و به عنوان ناظر بر کانون، بوده که استفاده از خدمات و توانمندی شرکت های عضو کانون به عنوان یک دستورالعمل اجرایی و قانونی از طریق ابلاغ هیات دولت به وزارتخانه های پیشرو مانند وزارت صمت، نفت، نیرو، راه و مسکن و حتی وزارتخانه های آموزش و پرورش، بهداشت و درمان می باشد. در حوزه آموزشی، کرنا به سیستم آموزشی ما اثبات کرد که باید برای گذر از شرایط فعلی به تجهیزات و تکنولوژی هوشمند دسترسی داشته باشیم.

چالش سوم، حمایت مالی از کانون است. کانون به عنوان یک نهاد انتظامی از سوی نهادها و وزارتخانه های دولتی و بخش خصوصی هیچ گونه کمک و حمایت مالی دریافت نمی کند بنابراین مانند اتاق های بازرگانی که از طرف نهادهایی مانند وزارت صمت حمایت شده و بودجه به آنها اختصاص داده می شود، کانون برای تقویت بدنه خود به حمایت همه جانبه نیازمند است. امروزه حتی تأسیس یک سوپر مارکت زنجیره ای به تهیه طرح تجاری نیاز دارد و ابتدا ایده طرح باید بر روی کاغذ پیاده شده و تمام جنبه های فنی، مالی و اقتصادی آن مورد ارزیابی دقیق و کارشناسانه قرار گیرد. به دلیل ارتباط تنگاتنگ بخش های جامعه و سیستم اقتصادی کشور با طرح و پروژه، باید با نگاهی نظام مند و استاندارد سازی شده به این موضوع پرداخته شود. اینکار در حال حاضر در کانون انجام می شود، بنابراین به دلیل توسعه آتی کشور و شکل دادن نظام پروژه سازی و مدیریت پروژه باید حمایت های لازم از کانون صورت گیرد. شرکت های خصوصی با ارجاع طرح های خود به اعضای کانون می توانند این حمایت را ایجاد کنند تا کانون بتواند بدنه مالی و اجرایی خود را تقویت نماید.

در گذشته جذب سرمایه گذار خارجی به عنوان یکی از اهداف اصلی کانون مطرح شده است، کانون در این زمینه با چه موانعی روبرو بوده است؟

ایده جذب سرمایه گذار از سوی شرکت ها به عنوان "فرصت های سرمایه گذاری و جذب سرمایه" با شکل گرفتن برجام و باز شدن فضای سرمایه گذاری در کشور در کانون مطرح شد. با حضور شرکت های بین المللی، سرمایه گذاران خارجی به منظور تأمین مالی و حتی مشارکت در طرح ها وارد کشور شدند.

شورای عالی کانون در آن دوره تصمیم گرفت رسته های جدیدی در فضای اقتصادی جدید تعریف کند. پیش از آن در کانون دو رسته اصلی تعریف شده بود؛ (۱) امکان سنجی (۲) نظارت بر طرح ها. امکان سنجی پیش از دریافت مصوبه مالی بانک به منظور اخذ تسهیلات و نظارت بر طرح بعد از دریافت تسهیلات.

WAIPA یا World Association of Investment Promotion Agencies انجمن آژانس های تشویق سرمایه گذاری است که در ایران سازمان سرمایه گذاری خارجی به عنوان یک IPA دولتی عضو این انجمن است و کانون مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری بانکی نیز به عنوان یک آژانس تشویق سرمایه گذاری بخش غیر دولتی، اقدام به عضویت در این انجمن کرده است. از اینرو کانون

موتور محرکه اقتصاد، شرکت های دانش بنیان هستند

گزارشگر: آرزو ضیائی



آقای هومن عمادی مدیر عامل شرکت آباد صنعت گیوا، از سال ۱۳۸۱ در حوزه امکان سنجی به عنوان کارشناس و مدیر پروژه مشغول به فعالیت بوده، در سال ۱۳۸۹ شرکت مزبور را تاسیس کرده و طی یک دهه بیشترین فعالیت خود را در رسته ارزیابی طرح های دانش بنیان داشته است وی که عضو شورای عالی و در حال حاضر دانشجوی دکتری کار آفرینی در مرحله تألیف رساله دکتری خود است به جهت آشنایی با حوزه شرکت های دانش بنیان برای این گفت و گو انتخاب شده است که در دو بخش تقدیم می شود.



مهم ترین مشکلات اقتصادی کنونی شرکت های دانش بنیان چیست؟

مهمترین مشکل در شرایط کنونی تحریم است، در شرایط عادی، کشور در تعامل با دیگر کشورهاست اما در شرایط تحریم کشور با مشکلاتی مانند عدم ثبات قیمت ارز، عدم کنترل قیمت تمام شده محصول و قیمت فروش مواجه است. از سوی دیگر نیاز بازار در زمان تحریم به درستی شناسایی نمی شود تا بتوان با توجه به آن دست به تولید زد.

همچنین برخی از مواد اولیه که نیاز پروژه هستند به راحتی وارد نمی شوند. نباید از یاد برد که شرکت های دانش بنیان شرکت هایی نوآور، با تکنولوژی بالا و خلاق هستند که محصول خود را متفاوت از محصولات معمول تولید می کنند. این تولیدات نیازمند دانش فنی، خرید مواد اولیه، تعمیرات و نگهداری دستگاه ها است. تامین این نیازمندی ها در شرایط تحریم با توجه به نوسانات قیمت ارز و قیمت تمام شده محصول با مشکل مواجه است. هر چند این مشکلات منحصر به تمام شرکت های تولیدی است، اما شرکت های دانش بنیان به دلیل تولید محصولات پیچیده، نوآور و خاص با پیچیدگی های بیشتری در این زمینه روبه رو هستند. بنابراین عدم ثبات محیط اقتصادی که یکی از عوامل مهم در کسب و کار پیشرونده قلمداد می شود به این شرکت ها ضربه می زند. عدم ثبات محیط اقتصادی و سیاست گذاری ها در قیمت ارز، فعال نبودن سیستم بانکی بین المللی (سوئیفت) که عدم تبادل ارز را به دنبال دارد، از عوامل اثرگذار در فعالیت شرکت های دانش بنیان است. میزان ارزش افزوده در محصولات دانش بنیان بالاست تا جابجایی نیاز بازار داخل باشد و از نیاز به واردات نیز جلوگیری شود. بنابراین بیا باید بار دیگر شرایط تحریم را با یکدیگر مرور کنیم: «در وضعیت کنونی از سویی کسی توان صادرات ندارد، زیرا نقل و انتقالات بانکی و دستیابی به مواد اولیه به راحتی میسر نیست و از سوی دیگر فروش خوب یک محصول در بازار مستلزم قیمت معقول آن است و این در حالی است که امروز نوسانات قیمت ارز شرکت ها را در زمینه تخصیص قیمت مناسب محصول ناتوان کرده است.

آیا عرضه محصولات دانش بنیان در بازار داخل می تواند از مشکلات عنوان شده کم کند؟

خیر این کار کمکی نمی کند، زیرا دنیا دهکده جهانی است و همه با یکدیگر ارتباط دارند. بنابراین به این شکل نیست که بتوان محصولی

را داخلی ساز کرد. زیرا با شرایط موجود اگر از نظر فنی محصولی قابلیت تولید داشته باشد قیمت تمام شده آن بسیار زیاد بوده و قدرت رقابت چندانی ندارد. این در حالی است که اگر قیمت تمام شده هر کالا یا ماده به دلایلی پایین بیاید کشورهای دیگر به استفاده از آن تکنولوژی یا ماده اولیه ترغیب می شوند. در داخل کشور ساخت خودرو را تا حدودی بومی سازی کرده ایم، اما موفق نبوده است.

بنابراین نمی توان ادعا کرد تمام محصولات در داخل قابل ساخت هستند، اما نباید از یاد برد که تولید برخی محصولات نیز در داخل کشور بلامانع و سودآور است. به عنوان مثال، سال هاست که برخی مواد وارد کشور می شود در حالی که ساخت آنها نیازمند تکنولوژی بالا نیست. اما کشور پول نفت بسیار و درهای باز اقتصادی داشته، بنابراین به راحتی دست به واردات یکنوعه مواد زده و از تولید آنها از مانده است. امروز که معاملات نفتی به سختی انجام می شود و واردات کم است، تولیدکننده داخلی دست به تولید زده و بخشی از این کار را شرکت های دانش بنیان به عهده گرفته اند. از سوی دیگر کشور نباید از تجارت جهانی دور باشد و از شرکت های دانش بنیان خواسته شود تا تمام احتیاجات کشور را تولید و عرضه کنند. البته نباید از یاد برد شرکت های دانش بنیان می توانند بخش اعظمی از محصولات با تکنولوژی بالا و نوآور را تولید کنند و این واقعیت قابل توجه در مورد این شرکت ها است.

چه نهادی وظیفه آموزش، آگاهی بخشی و ارائه اطلاعات به شرکت ها و بنگاه های اقتصادی در زمینه ارائه تسهیلات به محصولات دانش بنیان و کمک به فرآیند دانش بنیان شدن شرکت های مستعد را دارد؟

فرآیند دانش بنیان شدن حدود یک دهه است که در کشور مورد توجه قرار گرفته است، در این میان برخی شرکت ها وجود داشتند که فرآیند کار، محصول و ویژگی های محصول تولیدی آنها در حوزه خدمات یا تولید، منطبق بر ویژگی های محصولات دانش بنیان بوده است. این شرکت ها به مرور توسط سامانه ثبت نام شرکت های دانش بنیان ارزیابی شده و به شرکت های دانش بنیان تبدیل شده اند. حال اگر مدیر یک شرکت بخواهد وضعیت شرکت خود را به دانش بنیان تغییر دهد، اما پیش از این فعالیتی منطبق بر قوانین تاسیس شرکت دانش بنیان انجام نداده باشد، قاعدتا قادر به این کار نیست. زیرا

کار و افزایش سطح اطلاعات و دانش خود است و در طولانی مدت می تواند دانش بنیان شود. بنابراین شرکت های تجاری سازی نیز مانند هر شرکت دیگر دانش بنیان، صرفا با اتخاذ یک تصمیم دانش بنیان نمی شوند و نیازمند قرارداد با صندوق نوآوری و شکوفایی هستند تا به عنوان شرکت ارزیاب در این صندوق فعالیت کنند و طرح های موفق را ارزیابی کرده باشند. در مراحل بعدی این شرکت ها نقش شتاب دهنده را بازی می کنند.

پرسش بعد آن است که آیا هر شرکت با تولید هر محصولی مشمول دانش بنیان است؟

خیر، محصولات باید در هشت دسته کشاورزی، فناوری زیستی و صنایع غذایی، داروها و فرآورده های پیشرفته حوزه تشخیص و درمان، مواد پیشرفته و محصولات مبتنی بر فناوری های شیمیایی، ماشین آلات و تجهیزات پیشرفته، وسایل ملزومات و تجهیزات پزشکی، سخت افزارهای برق و الکترونیک، لیزر و فوتونیک، فناوری اطلاعات و ارتباطات و نرم افزارهای رایانه ای و خدمات تجاری سازی، دسته بندی شوند.

به عنوان مثال شرکت تولیدکننده استامینوفن دانش بنیان نیست. اما اگر همین شرکت داروی ضد سرطان تولید کند دانش بنیان خواهد بود. اگر شرکتی با تکیه بر توان داخلی و با وجود تحریم بتواند قطعه صنعتی مورد استفاده در کارخانه فولاد را با کیفیتی خوب تولید و از خروج میزان زیادی ارز جلوگیری کند در نهایت معضل نبود محصول را حل کرده است. این امر مستلزم وجود تیم تحقیق و توسعه قوی در این پروژه، وجود نیروی انسانی مطلوب و مدارک و مستندات مورد نظر برای تولید این محصول است تا مشتری هم از استفاده از محصول رضایت داشته باشد. دسته بندی هشت گانه محصولات دانش بنیان در سایت دانش بنیان، ۸۰ درصد تولیدات محصولات دانش بنیان کنونی را تشکیل می دهند و در ۲۰ درصد مواقع این شرکت ها دست به تولید محصولاتی خارج از این فهرست می زنند و محصول آنها به این فهرست افزوده می شود. خوشبختانه امروزه بسیاری از شرکت ها از ویژگی های محصول دانش بنیان مطلع هستند، زیرا مقامات رسمی کشور بسیار در ارتباط با حمایت از شرکت های دانش بنیان سخن می گویند. نباید از یاد برد که موتور محرکه اقتصاد، شرکت های دانش بنیان هستند.

توجه به شرکت های دانش بنیان در کشورهای

این شرکت از بدو تاسیس تاکنون محصولی نوآور با ویژگی های فناورانه و منطبق بر استانداردهای سیستم معاونت علمی، فناوری ریاست جمهوری و امور شرکت های دانش بنیان تولید نکرده است. فرآیند کار شرکت های دانش بنیان در گام اول شناسایی یک معضل است. در واقع نیاز در هر حوزه و سطحی باید شناسایی شود تا در گام بعدی فرد فناور، نوآور و کارآفرین قصد حل مساله و تامین نیاز را داشته باشد. افراد متخصص، تیم پژوهشی و تحقیقاتی به این منظور و منطبق بر نیاز شناسایی شده گرد یکدیگر جمع می شوند تا محصولی را به صورت آزمایشی تولید کنند. محصول عرضه شده به بازار باید ویژگی های فناورانه داشته باشد و از چند آزمایشگاه مرجع تاییدیه بگیرد. شایان ذکر است که تحقیق و توسعه برای هر محصول و ایجاد تیمی با دانش فنی مورد نیاز فرآیندی زمان بر است تا در پایان به محصولی دست پیدا کرد که قابلیت حل مساله و رفع نیاز موجود را داشته و از نظر عملیاتی در تولید آزمایشی با موفقیت مواجه شده باشد. گزارش این فرآیند به معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری اعلام و به سامانه ثبت نام شرکت های دانش بنیان مراجعه می شود، روش تحقیق و توسعه محصولات با جزئیات آن ثبت خواهد شد. تیم تحقیقاتی سازمان دانش بنیان ویژگی های محصول را مشخص و تاییدیه ها و مجوزها را ذکر می کند. همچنین نوع خروجی محصول از تولید آزمایشی را نیز شرح می دهد.

تیمی از معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و افراد متخصص این مدارک را بررسی می کنند. اگر تمام موارد مدنظر معاونت رعایت شده باشد به شرکت مجوز دانش بنیان می دهند. وقتی محصول، تولید آزمایشی را پشت سر گذاشت در گام بعد تولید انبوه صورت می گیرد. در این گام به شرکت تسهیلات داده شده و حمایت می شوند. در این مرحله محصول مشمول تسهیلاتی مانند معافیت مالیاتی، تعرفه های بازرگانی مربوط به واردات مواد اولیه، گمرکی و حقوق معافیت بازرگانی دریافت می کند و امکان استخدام سرباز دارد. هدف از این تسهیلات و امکانات حمایت دولت از شرکت های دانش بنیان و فناور است تا محصول نوآوری شده خود را برای حل یک مشکل تولید کرده و آن را برای عرضه عمومی به دست افراد جامعه برسانند. نمی شود شرکتی که تاکنون صرفا طرح های معمول را امکان سنجی کرده حال مدعی دانش بنیان باشد.

اگر این شرکت در همکاری با صندوق نوآوری و شکوفایی پروژه های خاص را امکان سنجی و ارزیابی کرد در واقع به منزله بالا بردن سطح

مشاوران با محصولات نوین و افراد محقق از نظر فنی، مهندسی و علمی سر کار دارند. بنابراین برای مشاوره به شرکت‌های دانش‌بنیان در تیم شرکت‌های مشاوره باید به ویژه در حوزه فنی حرفی برای گفتن وجود داشته باشد تا بتوان دانش فنی برای تحلیل محصول را برای ارزیابی فنی، اقتصادی و مالی این کسب و کارهای نوآور حاصل کرد. تخصص‌گرایی در تیم‌های مشاوره سرمایه‌گذاری موضوع مهمی است، زیرا اغلب مشاوران صنایع، مدیریت، کارآفرینی و رشته‌های مالی خوانده‌اند و به طور مثال مطلع از مباحث پزشکی نیستند. بنابراین اگر زمانی بنا به ارزیابی یک داروی ضدسرطان باشد قادر به امکان‌سنجی و ارائه تحلیل در این خصوص نیستند. در این صورت نیاز است فردی آشنا به ماشین آلات و تکنولوژی وجود داشته‌باشد که در زمینه این محصول، صنعت و تولید نیز تبحر داشته باشد. در این تیم گزارش و دانش فنی توسط فرد ارزیابی شده و سپس در اختیار مشاوران دیگر قرار می‌گیرد. در پایان براساس نظر مشاور و فرآیند داخلی شرکت سرمایه‌گذاری، گزارشی تنظیم می‌شود. بنابراین حضور این افراد کارشناس براساس پروژه در دست اقدام در مجموعه تعریف می‌شود. شناسایی مشکل اولین گام در ارائه طرح‌های دانش‌بنیان است. در ادامه ایده ای برای حل آن داده می‌شود. ارزیابی ایده براساس ارزیابی فنی، اقتصادی و مالی به منظور تعیین قابلیت اجرایی آن گام سوم است، این مرحله‌ای است که مشاوران سرمایه‌گذاری به طرح ورود می‌کنند. به شرط رسیدن به گام چهارم ایده به مرحله تولید آزمایشی می‌رسد، زیرا گاهی ممکن است ایده خوب باشد اما بازار از آن استقبال نکند و ضرورت ایده احساس نشود و ایده از چرخه تولید خارج می‌شود. در غیر این صورت تولید آزمایشی به تولید انبوه می‌رسد.

پایان بخش نخست



بنیان است، در این سامانه شرکت‌های متقاضی دانش‌بنیانی مدارک خود را آپلود و اسامی نماینده خود را معرفی می‌کنند و به صلاح دید کارشناسان این سامانه دانش‌بنیان می‌شوند. بنابراین امکان سنجی و ارزیابی فنی، اقتصادی و مالی تنها کمکی است که شرکت‌های عضو کانون به شرکت‌های دانش‌بنیان می‌کنند. مواردی از قبیل آنکه میزان نوآوری و خلاقیت موجود در محصول شرکت‌های دانش‌بنیان چقدر است یا این شرکت‌ها برای صاحب بازار چه باید بکنند، از جمله این کمک‌هاست که این موارد به مبحث «مطالعه بازار» برمی‌گردد. در واقع مشاوران سرمایه‌گذاری می‌توانند بازار شرکت‌های دانش‌بنیان را مطالعه کنند تا دریابند میزان جذب بازار در محصول دانش‌بنیان چقدر است یا محصول با چه ظرفیتی تولید می‌شود و قیمت تمام شده چقدر است. البته سطح مطالعات مشاوران سرمایه‌گذاری برای شرکت‌های دانش‌بنیان متفاوت است، زیرا

مشاوره در زمینه دانش‌بنیان شدن بدهند. در این راه مشاوران سرمایه‌گذاری نمی‌توانند کمکی به طی فرآیند دانش‌بنیانی شرکت‌ها بکنند زیرا قادر بر تاثیر گذاری بر محصولات تولیدی یک شرکت یا کارخانه نیستند. در مواردی شرکت‌های دانش‌بنیان می‌خواهند وام بگیرند یا برای دریافت تسهیلات نیازمند گزارش امکان سنجی هستند پس به یکی از شرکت‌های عضو کانون به این منظور مراجعه می‌کنند. کمک شرکت‌های عضو کانون به شرکت‌های بیرون از کانون برای کسب درجه دانش‌بنیانی به مثابه این است که شرکت‌هایی ایجاد شوند که به شرکت‌های عضو کانون برای دریافت رتبه و گرید بالاتر کمک کنند. این در حالی است که شرکت‌های عضو کانون برای دریافت رتبه موظف اند وارد سامانه طراحی شده از سوی کانون شوند و شرکت‌های متقاضی عضویت در این زمینه با کانون در تماس هستند. فرآیند کانون مشابه سامانه ثبت شرکت‌های دانش

اروپایی و آمریکایی از دهه ۱۹۷۰ آغاز شده است و اکنون از نظر تکنولوژیکی بسیار پیشرفته تر از ایران هستند. خروجی این کار در این کشورها بعد از ۵۰ سال شرکت‌هایی مانند اپل، گوگل و ... هستند که تمام جهان آنها را می‌شناسند و درآمد آنها با کل درآمد نفتی ایران قابل مقایسه است. ایران از اوایل دهه ۹۰ آغازگر کار در زمینه فعالیت‌های دانش‌بنیان شده است و قطعاً ۴۰ سال دیگر از این اقدامات بهره برداری می‌کند. دولت نیز به شکل واقعی از راه‌های موجود برای تحقق این هدف حمایت می‌کند. در کنار دولت، نمایندگان مجلس، و نهادهای دیگر نیز حامی این موضوع هستند. کمیسیون اقتصاد مجلس که مسائل مربوط به امور اقتصادی شرکت‌ها را رصد می‌کند امسال نیم درصد از بودجه عمومی را به حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان اختصاص داده که مبلغ زیادی است و از حجم سرمایه گذاری انجام گرفته در این حوزه در شرکت‌های دانش‌بنیان بیشتر است. بنابراین سیاست‌گذاری کلان کشور حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان است و موتور اصلی توسعه اقتصادی در سال‌های آینده مانند سایر کشورهای توسعه یافته جهان شرکت‌های دانش‌بنیان خواهند بود. امروز دانشجویان مقطع فوق لیسانس با استاد خود تیم تحقیقاتی تشکیل می‌دهند تا به عنوان مثال یک قطعه را ابتدا به صورت آزمایشی و بعد به صورت انبوه تولید کنند. در این میان وجود نهادی که آنها را در این امر تشویق و حمایت کند، یک نیاز است. این افراد از سوی مرکز دانش‌بنیان و صندوق نوآوری و شکوفایی ریاست جمهوری حمایت مالی می‌شوند.

آیا در مرحله تبدیل شرکت‌های اقتصادی به دانش‌بنیان فرصتی برای ایفای نقش مشاوران سرمایه‌گذاری وجود دارد؟

خیر اساساً نمی‌توان چنین کرد و شرکت‌های دانش‌بنیان نمی‌توانند به شرکت‌های غیر دانش‌بنیان

طی شهریورماه؛

بانک صنعت و معدن طلایه دار سرمایه گذاری ثابت در طرح ها

ارزیابی مجدد، ارتقا و تمدید ۱۷ پرونده بوده که به مرحله پایانی بررسی رسیده‌اند که از پرونده‌ها بالاترین فراوانی رتبه‌ها در رسته امکان سنجی متعلق به رتبه ب-۱ و در رسته نظارت متعلق به رتبه ب-۳ بوده است.

۲ هزار میلیارد ریال بوده است. مجموع اشتغالزایی در ۷۹ قرارداد در بخش امکان سنجی ۳۰۴۸ نفر بوده است و در بخش نظارت نیز ۳۶۵ نفر با اجرای طرح های نظارت شده در آینده مشغول به کار خواهند شد. آمار در بخش رتبه‌بندی، رتبه‌بندی،



بر اساس گزارش بخش ثبت قراردادهای تا پایان شهریور ۹۹، جمعا ۸۹ طرح در دو رسته امکان سنجی و نظارت با رقم سرمایه‌گذاری ثابت بیش از ۶۵ هزار میلیارد ریال در سامانه کانون به ثبت رسیده است.

بانک صنعت و معدن با سرمایه‌گذاری ثابت بیش از ۲۳ هزار میلیارد ریال از مجموع رقم سرمایه‌گذاری ثابت در صدر فهرست میزان سرمایه‌گذاری ثابت در قراردادهای امکان سنجی از سوی بانک‌ها ایستاده است. همچنین در بخش غیربانکی نیز میزان سرمایه‌گذاری ثابت در بخش امکان سنجی به بیش از ۸۳۵ میلیارد ریال رسیده است. نکته قابل توجه آن است که میزان سرمایه گذاری ثابت بانک صنعت و معدن در بخش قراردادهای نظارت تنها در ۴ پروژه نزدیک به

مجاز بودن تعدیلات سالانه

۲۵ درصد با سال مبنا

(۱۳۹۱) برای تعیین حق

الزحمه طرح‌های نظارت



با توجه به اینکه آیین نامه حق الزحمه کانون در مراحل بررسی و بازبینی است لذا تا زمان تکمیل، شرکت‌های عضو مجازند در تعیین حق الزحمه پروژه‌های "نظارت بر مصرف منابع" از تعدیلات ۲۵ درصد سالانه با در نظر گرفتن سال ۱۳۹۱ به عنوان سال مبنا استفاده نمایند. خاطر نشان می‌سازد آیین نامه حق الزحمه جدید پس از تکمیل و نهایی شدن در اختیار اعضای محترم قرار خواهد گرفت. نامه مربوط، در سند الحاقی همین خبر در دسترس می‌باشد.



کانون تنها مرجع معتبر انتظامی مشاوران اعتباری
و سرمایه گذاری در کشور

WWW.ABCIC.IR

INFO@ABCIC.IR

حلقه مفقوده امکان سنجی در تکمیل پروژه ها

پروژه های نیمه تمام همیشه بخش مهمی از اقتصاد کشور را به خود اختصاص داده اند. پروژه هایی که اغلب با صرف هزینه های بالا آغاز شده، اما در گذر زمان به دلایل مختلف اعم از نبود متولی مناسب، نداشتن توجیه اقتصادی و ماندن در پیچ و خم قوانین و حتی مشمول تغییر قوانین و ... نیمه کاره رها شده اند. این در حالی است که با مطالعه و بررسی قبل از شروع پروژه، می توان به نتایجی رسید که نه تنها به جذب سرمایه ها در کشور کمک می کند، بلکه رونق اقتصادی را به همراه خواهد داشت. کاری که در جوامع پیشرفته از ضروریات بوده و به فرهنگ تبدیل شده است.

بخش نخست گفت و گو **مهندس محسن شریف مدیر عامل موسسه مطالعات راهبردی سپینود شرق**، عضو کانون مشاوران اعتباری و سرمایه گذاری بانکی با روزنامه دنیای اقتصاد را در این شماره ملاحظه می کنید. بخش دوم گفت و گو در شماره آتی از نظر تان خواهد گذشت.

شکل که شاید آنچه در گذشته مورد اقبال بازار بوده اکنون تقاضا نداشته باشد. از بعد دیگر باید به تغییرات تکنولوژی در طول زمان توجه کرد. ممکن است تکنولوژی مورد نظر در سال ها قبل با قیمت گاز و برق و ... مقرون به صرفه بوده اما اکنون چنین نباشد؛ بنابراین فرآیند باید تغییر کند.

وی با اشاره به مهم بودن اهداف مختلف در تولید یک محصول گفت: چند سال پیش طرحی برای باز یافت باتری خودرو داشتیم که خط تولید ایرانی آن یک پنجم خط ایتالیایی محصول بود. تفاوت این بود که خط ایتالیایی ادعا می کرد یک قطره از اسید این باتری ها در محیط زیست رها نمی شود. اما فرآیند خط ایرانی خرد کردن باتری، شستن، جدا کردن پلاستیک و سرب و فروش آن بود. و عملاً هیچ برنامه ای برای اسیدهای خارج شده از باتری ها نداشت و عملاً محیط زیست نادیده گرفته شده بود.

معیارهای ارزیابی پروژه ایده آل

مدیر عامل موسسه مطالعات راهبردی سپینود شرق درباره معیارهای ارزیابی یک پروژه ایده آل گفت: این موضوع بستگی دارد به اینکه چه کسی در این پروژه بخواهد سرمایه گذاری کند. باید برخی موارد را مثل نرخ تنزیل یعنی نرخ مورد علاقه سرمایه گذار و همچنین جریان درآمدی یک پروژه در نظر گرفت. اگر کسی تصمیم به سرمایه گذاری کوتاه مدت داشته باشد که طی ۶ ماه تا یکسال به درآمد برسد تعریف متفاوتی دارد از نهادی بزرگ مثل یک صندوق بازنشتی که می تواند بلندمدت سرمایه گذاری کند. برای مثال طرح های کشت و صنعت یا ماهی خاویاری در طول هفت سال اول به درآمد نمی رسند و نیاز به سرمایه گذاری بلندمدت دارند. به گفته وی طرح ها همچنین از بعد فنی بازار باید بررسی شوند و باید توانمندی فنی را هم در نظر گرفت. به طور مثال زمانی که کپسول CNG در کشور مورد نیاز بود حدود ۱۱۰ شرکت جواز تولید این کپسول را گرفتند بعد از گذشت ۱۰ سال می توان گفت حتی ۵ شرکت هم به بهره برداری نرسیدند. زیرا ماشین آلات تولید این کپسول ها به دلیل تحریم ها قابل دسترس نبود و با اینکه دولت مشوق هم برای این تولید گذاشت، اما تولید آن به جایی نرسید چون به لحاظ فنی با مشکل همراه بود. از سویی باید میزان تقاضای بازار را هم در نظر گرفت تا منابع از بین نرود.

پایان بخش نخست



ارز افزود: شاید خیلی از پروژه های کشور اکنون با دلار نزدیک ۳۰ هزار تومانی توجیه اقتصادی نداشته باشد به ویژه اگر محصول یا خدمات تولیدی مورد مصرف در بازار ایران باشد. وی در همین زمینه با ذکر نمونه ای از مطالعه برای یک مجموعه ادامه داد: طی بررسی ها دریافتیم تولید محصول مورد نظر در شرایط فعلی از رقم بازار فراتر بود و قابلیت فروش داخلی نداشت. شریف با انتقاد به تعصب بسیاری از سرمایه گذاران، فروشندگان ماشین آلات یا حتی مدیران پروژه ها به تصمیم خود و کاری که انجام می دهند، گفت: این افراد چون روی طرح خود زمان گذاشته اند و به نوعی دلبسته شده اند مشکلات آن را نمی پذیرند. وی افزود: وقتی یک مجموعه مستقل همان پروژه را بررسی می کند می تواند به سرمایه گذار کمک کند که اقدام اشتباه نداشته باشند. وی ادامه داد: این نگرش متعصبانه به ویژه در سازمان های دولتی خیلی بیشتر است در حالی که اگر این طرح ها به موقع بررسی شود سرمایه گذار می تواند با تغییر مسیر یا توقف آن طرح از زیان بیشتر جلوگیری کند. به اعتقاد وی، لزومی ندارد هر پروژه ای به اتمام برسد. زیرا پروژه هایی وجود داشته اند که چند ماه پس از بهره برداری با شکست مواجه شده اند. وی با اشاره به اینکه برخی طرح ها سال ها پیش مطرح شده و در حال حاضر به دلایل مختلف توجیه ندارند، گفت: تغییرات نرخ دلار به طور ملموس از این نوع دلایل است که در تهیه ماشین آلات، مواد اولیه و ... تاثیر جدی دارد. از سویی تغییرات بازار هم تاثیر جدی در این مسیر دارند به این

راستا و با جانداختن فرهنگ بررسی قبل از شروع پروژه، بحث های آموزشی را ایجاد کرده و به دنبال فرهنگ سازی در این زمینه هستیم. وی ادامه داد: با نگاهی به آمار پروژه های نیمه تمام چه در بخش دولتی و چه در بخش خصوصی درمی یابیم که مطالعات ویژه ای صورت نگرفته و ارزیابی ها درست نبوده و پس از صرف مبلغ چشمگیری از سرمایه گذاری پروژه به مرحله ای رسیده که با دلایل مختلف چه از لحاظ تکنولوژی، چه بازار و چه از نظر مالی امکان پذیر نیست. برای مثال گاهی پروژه ای شروع شده و بعد متوجه شدند ۵ برابر مبلغ پیش بینی شده نیاز به سرمایه گذاری دارد. این در حالی است که شاید با صرف سرمایه گذاری های بالا حتی اقتصادی هم نباشند و مجبور باشند تکنولوژی را تغییر دهند یا فرآیند را عوض کنند در حالی که با بررسی قبل از انجام کار شاید بتوان با تغییر بخش کوچکی، مشکل را از ابتدا حل کرد. به گفته وی هزینه تغییر برخی ساختارها و زیر بناها در نیمه راه بسیار زیاد است و پروژه را از توجیه اقتصادی خارج می کند. وی در ادامه با اشاره به حدود ۴۰۰ تا ۵۰۰ مطالعه امکان سنجی انجام شده توسط سپینود گفت: در میان این پروژه ها به مواردی رسیدیم که اصلاً نیاز به صرف سرمایه نبود. به طور مثال به یکی از سازمان های بازنشتی در زمینه ایجاد یک شهر لجستیکی در نزدیکی شهر ساوه مشاوره ای دادیم که بر اساس آن دریافتند اجاره انبارها و کارخانه های خالی اطراف آن محل مقرون به صرفه تر از کاری بود که قرار بود صورت بگیرد. شریف همچنین با اشاره به افزایش نرخ

مطالعه امکان سنجی، وسیله ای است برای اخذ تصمیم درباره سرمایه گذاری و در واقع بررسی، ارزیابی و تجزیه و تحلیل پتانسیل های یک پروژه پیشنهادی که بر اساس تحقیقات و مطالعاتی پایه ریزی شده است که روند تصمیم گیری را پشتیبانی کند. این مطالعات نقش اساسی در کاهش ریسک پذیری سرمایه گذاری دارد و با بررسی عوامل مختلف امکان سودآوری پروژه را برآورد می کند. در واقع این مطالعات تصویری از آینده کسب و کار را نشان می دهد که قابل تغییر و اصلاح هم است مثل یک نقاشی که ممکن است آن را پاک کنیم یا از نو بکشیم، با هزینه ناچیز می توانیم نیازها و منابع مالی، جریانات مالی و درآمدی، وضعیت بازار و فرآیندهای عملیاتی را بررسی کنیم یا به چالش بکشیم. حتی آثار محیط زیستی و اجتماعی پروژه های بزرگ که بعضاً باعث بحران های آسیب زننده می شوند قابل شناسایی و پیشگیری هستند. اما تصمیمات بدون مطالعه و سیاست های کوتاه مدت و مقطعی و سیاسی دلیل پروژه های ناکارآمد و نیمه تمام امروز هستند. تصمیمات بدون بررسی و مطالعه که در یک فرآیند سعی و خطا و بدون توجه به تامین منابع مالی و نیازهای تکنولوژیک و روندها و پیش بینی های بازار که گاهی توسط بخش خصوصی هم اتخاذ شده است. موسسه مطالعاتی سپینود شرق از سال ۸۵ فعالیت رسمی خود را در حوزه مشاوره سرمایه گذاری حرفه ای به کارآفرینان و کسانی که برای سرمایه گذاری درست و پایه گذاری کسب و کاری مستحکم برنامه ریزی می کنند، شروع کرد. فعالیت اصلی این موسسه امکان سنجی طرح های اقتصادی و مطالعات بازار است.

وی با اشاره به اینکه سپینود شرق از ایده تا اجرا در کنار سرمایه گذار است تا آن ایده براساس متدولوژی استاندارد اجرا شود، گفت: این موسسه، مطالعات امکان سنجی و تحقیقات بازار را که در ایران به نام طرح توجیهی شناخته شده انجام می دهد. در واقع پروژه را از ابعاد مختلف به چالش کشیده و چگونگی انجام آن را بررسی کرده و تلاش می کند که سرمایه گذاران حرفه ای برپایه اصول استاندارد دنیا تصمیم گیری درستی انجام دهند. محسن شریف با اشاره به اینکه در دنیا یک تا ۲ درصد مبلغ پروژه به هزینه های پیش امکان سنجی، امکان سنجی و مطالعه اختصاص می یابد، افزود: در ایران ابتدا بدون بررسی های لازم کار را آغاز می کنند و بعد در طول مسیر متوجه مشکلات می شوند. در همین

پیش بینی جلب ۶ میلیارد دلار سرمایه خارجی تا پایان سال



پیش بینی می شود تا پایان سال جاری، میزان جلب سرمایه های خارجی به ۶ میلیارد دلار برسد.

براساس هدف گذاری های اقتصاد ایران برای تحقق توسعه و رسیدن به برنامه های مورد نظر مانند رشد ۸ درصدی اقتصاد ناگزیر به جذب سرمایه های خارجی هستیم. برای تحقق این امر فارغ از مشکلات خارجی اعم از تحریم ها و نقل و انتقال پول، باید موانع و مشکلات داخلی را نیز بهبود بخشیم تا در این شرایط حساس کنونی بتوانیم از فرصت سرمایه های خارجی نهایت استفاده را ببریم.

به تازگی نیز وزیر امور اقتصادی و دارایی و دارایی از جلب ۳.۸ میلیارد دلار سرمایه گذاری خارجی در قالب پروژه های مصوب هیات سرمایه گذاری خارجی در شش ماه اول سال ۱۳۹۹ خبر داد و گفت: سرمایه گذاری خارجی به معنای دریچه ورود فناوری، ایجاد اشتغال و افزایش تولید است، بنابراین دستگاه های اجرایی باید نهایت تلاش خود را بکار گیرند تا «جلب» سرمایه گذاری خارجی را به «جذب» تبدیل کنند.

به همین بهانه گفتگویی با ابوالفضل کوده ئی مدیر کل سرمایه گذاری خارجی سازمان سرمایه گذاری و کمک های اقتصادی و فنی ایران داشتیم و از او درباره موانع جذب سرمایه های خارجی و همچنین اولویت صرف این سرمایه ها در بخش های مختلف پرسیدیم:

وزیر اقتصاد میزان جلب سرمایه خارجی ۶ ماهه امسال را ۳.۸ میلیارد دلار اعلام کرد، این رقم نسبت به مدت مشابه سال گذشته تغییری داشته است؟

۶ ماهه سال ۹۸ میزان جلب سرمایه خارجی ما یک میلیارد و ۴۶۳ میلیون دلار بود که امسال به ۳ میلیارد و ۸۰۰ میلیون دلار رسید. تا پایان سال ۹۹ پیش بینی می شود میزان جلب سرمایه گذاری خارجی به ۶ میلیارد دلار برسد.

با وجود ظرفیت های بزرگ کشور در زمینه جلب و جذب سرمایه، این میزان تا چه حد می تواند افزایش یابد؟

جلب سرمایه های خارجی مقدماتی دارد که باید طی شود. ابتدا تامین مالی در سازمان سرمایه گذاری ایران تعریف می شود سپس به هیات سرمایه گذاری خارجی می رود تا تصویب شود و در نهایت منجر به صدور مجوز خواهد شد. در نتیجه فرآیند ساده ای نیست. از سوی دیگر ورود یا همان جذب سرمایه خارجی نیز عوامل مختلفی دارد که ابزار انتقال در پله نخست قرار دارد؛ البته بستگی به ترکیب سرمایه هم خواهد داشت که به عنوان نمونه اگر سرمایه نقد باشد طبیعتاً در این شرایط تحقق آن آسان نیست اما اگر در قالب ماشین آلات و تجهیزات باشد تحقق آسان تری خواهد داشت.

جلب و جذب سرمایه خارجی بستگی به چنین

تا چه میزان می توان برای انجام پروژه های کشور بر روی سرمایه خارجی حساب باز کرد؟

به لحاظ هدف گذاری در برنامه ششم توسعه حدود ۶۵ میلیارد دلار تامین منابع مالی خارجی و ۳۰ میلیارد دلار سهم سرمایه گذاری خارجی قید شده است اما اینکه این هدف تا چه میزان می تواند محقق شود بستگی به شرایط خارجی و داخلی کشور دارد. به عنوان نمونه برای تحقق رشد ۸ درصدی اقتصاد چه بخشی را می توانیم از داخل تامین کنیم. اصلاً برای رسیدن به این ۸ درصد چه میزان سرمایه لازم است و با توجه به شرایط کنونی کشور می توان چه کرد؟

بر همین اساس در می یابیم که برای رسیدن به چنین اهدافی چه در شرایط تحریم و غیر تحریم باز هم منابع داخلی کمی داریم پس باید تلاشمان معطوف به جذب سرمایه های خارجی باشد. اگر شرایط مساعد باشد و بتوانیم ۷ تا ۱۰ میلیارد دلار سرمایه گذاری مستقیم خارجی جلب کنیم می توانیم شاهد تاثیرات خوبی بر اقتصاد کشور باشیم.

سرمایه های خارجی جذب شده بهتر است در چه بخش هایی صرف شوند؟

امروزه اولویت در حوزه های دانش بنیان و همچنین بنگاه های کوچک و متوسط است؛ البته زیربناها نیز دارای اهمیت خاصی هستند چرا که مبنای توسعه کشور تلقی می شوند اما اگر نگاه کوتاه مدت برای ایجاد اشتغال داشته باشیم بنگاه های زودبازده کوچک و متوسط با رویکرد صادرات محور باید جزو اولویت ها قرار گیرد.

در بخش داخلی با عوامل مختلفی روبرو هستیم؛ مهمترین آن فضای کسب و کار است که خود منجر به تسهیل در صدور مجوزها خواهد شد اما متأسفانه رتبه این شاخص اقتصادی برای ایران مطلوب نیست.

نکته فنی تر موضوع آشنا نبودن صاحبان فرصت های ما با شیوه های تامین منابع مالی خارجی است؛ به عنوان نمونه در حوزه سرمایه گذاری مدیریت پسماند که شهرداری ها متولی آن هستند، به واقع تا چه حد به لحاظ مالی، فنی، اقتصادی و حتی حقوقی با این موضوع آشنایی داریم؟ این مباحث باعث تسهیل امور می شود و در نتیجه طرف مذاکره کننده بخش داخلی باید به آنها توجه داشته باشد.

مورد بعدی این است که دستگاه های اجرایی ما هنوز اولویت های بخشی را تعیین نکردند و همچنین مشوق های سرمایه گذاری ما نسبت به کشورهای اطراف و همسایه ضعیف تر است. باتوجه به اینکه ما مشوق های خوبی در بخش های مالی، حقوقی و جغرافیایی نداریم چرا که حتی در اقامت سرمایه گذاران خارجی هم سخت گیری بیشتری نسبت به کشورهای مانند ترکیه داریم که به آسانی مجوز اقامت برای سرمایه گذاری می دهد.

ضعف دیگر ما در جذب سرمایه های خارجی شناسایی فرصت های سرمایه گذاری در چارچوب استانداردهای بین المللی است که بخش خصوصی یا دستگاه های دولتی باید در این بخش تلاش کنند تا فرصت های درست و در چارچوب را بدست آورند اما دارای ضعف هایی در این بخش هستیم.

عواملی دارد که ممکن است دچار تغییراتی هم شود و با بهبود شرایط کشور قطعاً سرعت تحقق جلب و جذب سرمایه های خارجی بیشتر می شود اما اگر شرایط به همین شکل نیز بماند باز هم روش ها و راهکارهایی وجود دارد که مورد استفاده قرار گیرد.

نکته بعدی اینکه به طور معمول در همه جهان میزان محقق شده سرمایه خارجی کمتر از مصوب شده هاست چرا که به ماهیت اجرای پروژه بستگی دارد. اجرای طرح و پروژه زمان بر است و امکان دارد حتی دو سال طول بکشد بنابراین نمی توان قاطع بگوییم که همه عوامل مربوط تحریم است بلکه با جنبه های فنی داخلی هم مواجه هستیم. اما به طور کلی پیش بینی می شود تا پایان سال ۹۹ میزان جلب سرمایه گذاری خارجی به ۶ میلیارد دلار برسد اما میزان جذب را سازمان آنکتاد اعلام می کند.

آخرین میزان سرمایه خارجی محقق شده در ایران چه میزان بوده است؟

آنکتاد یا کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل هرساله میزان سرمایه گذاری خارجی کشورها را اعلام می کند که تیر ماه سال آینده آمار ۲۰۲۰ را نیز اعلام خواهد کرد. براساس آمار این نهاد بین المللی میزان محقق شده سرمایه خارجی ایران در سال ۲۰۱۹ یک میلیارد و ۵۰۰ میلیون دلار و سال ۲۰۱۸ معادل ۲ میلیارد و ۳۰۰ میلیون دلار بود.

موانع جذب سرمایه گذاری خارجی غیر از تحریم ها و فشارهای غرب چیست؟