# سرمایه‌گذاری صندوق روی شرکت‌های دانش‌بنیان با ظرفیت صادرات و ارزش افزوده بالا

*Posted on ۱۴۰۰/۰۳/۲۹ by ravabet*

**Category:** دارو

**Tags:** صادرات, دانش‌بنیان, تولید, بین‌الملل

تولید و فروش دو زمینه کاملا به هم پیوسته هستند و در مرحله بعد صادرات کالا قرار دارد که لازمه تداوم تولید است. در ایران به دلیل تکیه بر درآمدهای نفتی، به صادرات سایر محصولات توجه لازم نشده است و بسیاری از هدف‌گذاری‌ها در حد شعار و برنامه باقی مانده‌اند. در سال‌های اخیر و با افزایش تحریم‌ها اهمیت این مساله بیش از پیش مشخص شده و توجه دولتمردان را نیز به خود جلب کرده است. معاونت علمی و فناوری یکی از نهادهایی است که نگاه متفاوتی به این زمینه و خصوصا محصولات دانش‌بنیان و با ارزش افزوده بالا دارد .با مهندس مهرداد امانی اقدم؛ مدیر عامل صندوق توسعه صادرات و تبادل فناوری درباره فعالیت‌های این مجموعه  و کمک به شرکت‌ها برای صادرات گفت‌وگو کرده‌ایم.

- شما چه خدماتی با هدف کمک توسعه صادرات به شرکت‌ها ارائه می‌دهید؟

معاونت علمی و فناوری با نهادهایی همچون مرکز تعاملات بین المللی علم و فناوری، کریدور توسعه صادرات و صندوق سه مسیر متمایز از شرکت‌ها حمایت می‌کند که عاملیت مالی تمامی پرداخت‌های آن به صندوق صادرات واگذار شده است.

اولین خدمت کمک‌های بلاعوض است؛ این خدمت در قالب 15 دستورالعمل شامل مواردی همچون حمایت از حضور در پاویون‌های خارج از کشور، بین‌المللی سازی شرکت‌ها، اعزام هیات‌ها به خارج از کشور، راه‌اندازی سایت، انگلیسی و بین‌المللی کردن سایت، ترجمه بروشور، دریافت استانداردهای بین‌المللی خصوصا در حوزه دارو، دریافت سی‌ای و... است.

نامه است که از طریق صندوق صادرات انجام می‌شود و ما به‌بخش دوم حمایت‌ها به شکل تسهیلات با نرخ ترجیحی یا ضمانت عنوان کارگزار معاونت ملی و یک صندوق پژوهش و فن‌آوری تسهیلات ارزان قیمتی را در اختیار شرکت‌های دانش‌بنیان صادراتی قرار می‌دهیم. در طول پنج سال اخیر بیش از دویست میلیارد تومان کمک بلاعوض داشته‌ایم و حداقل دویست میلیارد تومان هم تسهیلات با نرخ ترجیحی اعطا شده است که عمدتا به شرکت‌های با پتانسیل توسعه و آماده جهش صادراتی داده شده است.

شود و شرکت‌هایی که تمایل دارند با مشارکت‌بخش سوم، حمایت‌های بازرگانی است که مستقیما از طریق صندوق انجام می مالی صندوق تولید و صادرات داشته باشند وارد مذاکره و تعامل می‌شوند.

- چه چیزی شما را از فعالیت در صندوق پژوهش و فناوری توسعه صادرات و تبادل فناوری به سمت فعالیت نمایشگاهی سوق داد؟

یکی از اهدافی که معاونت علمی و فناوری دنبال می‌کرد، معرفی محصولات دانش‌بنیان به مشتریان خارجی بود و در بعضی جلسه‌های بی‌ـتو‌ـبی عمدتا از ما سوال می‌شد چه کالایی برای عرضه به آن‌ها داریم. ما موظف بودیم برای هیئت‌های مختلفی که به ایران سفر می‌کردند، برنامه‌ی معرفی محصول و ظرفیت‌های حوزه‌های کالایی دانش‌بنیان را داشته باشیم. نمایشگاه این مزیت را دارد که توانایی پذیرش هیئت‌ها در طول سال را دارد و و در صورت تداوم مذاکرات بازرگانی امکان پیگیری دارد.

- فعالیت شما در کشورهای دیگر و برای ارتباط با شرکت‌های خارجی به چه شکل است؟

معاونت علمی دفاتری را در کنیا، چین، سوریه، روسیه و چند کشور دیگر با عنوان خانه فناوری و  نوآوری ایران فعال کرده

است که هرکدام زیرمجموعه‌هایی برای خدمت‌رسانی به شرکت‌های ایرانی دارند. به عنوان مثال دفتر کنیا در طول سه ماه فعالیت خود نزدیک به ۱۲ کالای تجهیزات پزشکی ثبت شده است و بیش از ۴۰ هزار دلار صادرات داشته‌ایم. در سوریه هم چنین مسیری پیش می‌رود و بعضی کالاها و داروها ثبت شده‌اند و دفاتر ما در هر کشور با توجه به نیاز و تقاضای موجود، بازاریابی، بازارسازی و آماده کردن زیرساخت‌ها را به عهده دارند.

بسیاری از شرکت‌های خارجی نمی‌دانستند ما چه کالاهایی در ایران داریم و هیات‌های فراوانی به ایران می‌آمدند تا از این موضوع مطلع شوند. از طرف دیگر دفاتر خارج از کشور نیز مدام مسیرهای ارتباطی با شرکت‌های تولیدی بودند، قبلا این مسیرها یا از طریق ارتباط شخصی مدیران مراکز یا از طریق کریدور صندوق یا معاونت علمی ایجاد می‌شد اما وقتی کارهای با ظرفیت صادرات را یکجا متمرکز و واحدهایی مثلا با عنوان غرفه داروی ایران و... تجهیز و نیروهایی تربیت می‌شود که کالاهای این حوزه را بشناسند، این واحد به مرکز انباشت دانش برای معرفی محصولات ایرانی به خارجی‌ها تبدیل می‌شود. در واقع در یک نمایشگاه متمرکز بهترین کالاهای صادراتی یا دارای ظرفیت صادرات یکجا جمع شوند و نیروهای آموزش‌دیده به معرفی محصولات به هیات‌های خارجی و نیز تامین‌کننده نیاز دفاتر ما در خارج کشور ما می پردازند. کسی که در این واحد فعال است، معرفی، امور بازرگانی، پذیرش و کارهای دیگر را انجام می‌دهد و همه این بخش‌ها در یک ساختمان و تحت عنوان دفتر مرکزی خانه نوآوری و فناوری ایران در نمایشگاه بین‌المللی دائر هستند.

غیر از این اهداف اختصاصی، اهداف عمومی مانند ارتقاء زیرساخت‌ها و توانمندسازی صادراتی شرکت‌ها، معرفی محصولات دانش‌بنیان و حمایت از توسعه بازار خارجی نیز در نظر هستند و علاوه بر این قسمتی را برای شرکت‌های مدیریت صادراتی در نظر گرفته‌ایم که ممکن است غرفه‌ای نداشته باشند ولی به تجارت محصولات دانش‌بنیان علاقه دارند. چنین شرکت‌هایی نیز در نمایشگاه مستقر و با شرکت‌های دیگر یا کارگزاران ما وارد مذاکره می‌شوند. در واقع ما می‌خواهیم اکوسیستم کوچکی در نمایشگاه بین‌المللی دائر کنیم که هرکدام از بنگاه‌های زنده حاضر در آن ماموریتی دارند و از طریق ارتباط با کریدور، صندوق و دفاتر خارج از کشور شبکه قوی از صادرات محصولات دانش‌بنیان طراحی کنند. به دلیل اهمیت این شبکه مدیریت بهره‌برداری مجموعه به صندوق داده شد تا بتواند همه موارد را کنار هم جمع کند.

- دلیل تمرکز و تاکید شما بر شرکت‌های دانش‌بنیان چیست؟

شرکت دانش‌بنیان شرکتی است که ارزش افزوده بالا و انحصار تکنولوژی دارد. این دو مورد باعث می‌شود از طریق تولید و صادرات ثروت بیشتری خلق شود و از طرفی رقبا به راحتی نتوانند جای ما بگیرند. این دو مورد باعث رشد بیشتر و افزایش ثروت کشور می‌شود و از طرفی نخبه‌ها را هم نگه می‌دارد.

البته به غیر از بخش صادرات، ما در برنامه جذب نخبگان تعدادی از متخصصان ایرانی را که در ۱۰۰ دانشگاه برتر جهان تحصیل کرده‌اند برای همکاری دعوت می‌کنیم و با استقرار در دانشگاه‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان بخشی از حقوق آن‌ها را نیز معاونت تامین می‌کند. با این روش به علم روز دنیا دسترسی داریم و به جای فرار مغزها، بازگشت مغزها را داریم و برای آن‌ها کسب‌وکار درست می‌کنیم که یکی از نتایجش انتقال تکنولوژی نیز هست. این حمایت و جذب به شکل‌های گوناگون است، کسانی که بخواهند جذب هیئت علمی دانشگاه‌ها می‌شوند، بعضی که ایده استارت‌آپی داشته باشند در این بخش حمایت می‌شوند، اگر مشکلی مانند خدمت سربازی داشته باشند، برایشان به همین عنوان پروژه تعریف می‌شود و راه‌های مختلفی برای بازگشت این افراد در نظر می‌گیریم.

- چه فضایی را برای نمایشگاه پیش‌بینی کرده‌اید؟

در سالن ۳۷ـای نمایشگاه بین‌المللی راه‌اندازی شده که تقریبا ۱۵۰۰ متر عرصه آن است و سازه دو طبقه ۳۵۰۰ متری در آن ساخته شده که ۱۶۰۰ متر زیربنای مفید دارد. این زیربنا برای چند منظور استفاده شده است، بخشی فضای نمایشگاهی، بخشی سالن آمفی‌تئاتر و سالن چند منظوره بی‌ـتو‌ـبی، بخشی کافه و اتاق جلسات برای مذاکرات و بخش اداری و بازرگانی و در مجموع ۱۳ حوزه فناوری و زیرمجموعه پیش‌بینی شده است. تا الان حدود ۱۳۰۰ کالا از ۴۰۰ شرکت در نمایشگاه عرضه شده‌اند که از بین آن‌ها ۲۳۰ کالا متعلق به ۴۵ شرکت دانش بنیان دارویی است و صد محصول تجهیزات پزشکی تولیدی ۲۵ شرکت نیز عرضه شده‌اند. همه کالاها دانش‌بنیان هستند که شرط اصلی حضور در نمایشگاه است و شرکت‌های دیگر حق حضور ندارند و شرکت‌ها با تاییدیه معاونت علمی و فناوری در این فضا پذیرفته می‌شوند.

- فرآیند ثبت‌نام و حضور در نمایشگاه برای شرکت‌ها چگونه است؟

ما در مرحله اول اطلاعات شرکت‌ها را از ستادهای علم و فناوری گرفتیم و در مرحله بعد هر شرکتی که بخواهد می‌تواند درخواست خود برای حضور در نمایشگاه را به کمیته پذیرش ارائه دهد که نمایندگان معاونت علمی و ستاد ذیربط در آن هستند. تا پیش از فعال شدن سایت، باید مستقیما به صندوق نامه زده شود و پس از آن امکان ثبت درخواست در سایت وجود خواهد داشت و حضور در نمایشگاه رایگان است.

هر چند افتتاح رسمی یک ماه بعد خواهد بود ولی عملا نمایشگاه کار خود را شروع کرده است و غیر از کمیته‌های داخلی چند هیات خارجی هم از آن بازدید کرده‌اند. هر کالایی که به نمایشگاه راه پیدا می‌کند حداقل سه ماه می‌ماند و اگر در این مدت بازاریابی و ظرفیت‌های آن حفظ شد می‌تواند سه ماه دیگر حضورش را تمدید کند، اگر استقبال و علاقه‌ای برای آن وجود نداشت، جایش را به کالاهای جدیدی می‌دهد که در اولویت هستند.

- مخاطبان و بازدیدکنندگان نمایشگاه چه کسانی هستند؟

هدف ما این است که نمایشگاه به جایی برسد که هر شرکت و هیات خارجی به ایران می‌آید حتما سری به نمایشگاه بزند. از مهمانان وزارت‌خانه‌ها، نهادهای علمی و فناوری تا بخش‌های دیگر. از طرف دیگر هر نمایشگاهی که در نمایشگاه بین‌المللی برگزار می‌شود، بازدیدکنندگان به نمایشگاه ما هم سر می‌زنند و با توجه به فضا و دکوراسیون حتما جذب آن می‌شوند که می‌تواند به یک مذاکره و معامله منجر شود.

- پیش‌بینی شما از تاثیر نمایشگاه بر صادرات شرکت‌ها چیست؟

هنوز آماری در این زمینه نداریم چون بسیاری از مدیران فروش به دلیل رقابت ترجیح می‌دهند چنین اطلاعاتی را علنی نکنند ولی بعضی گروه‌ها و شرکت‌ها حتی در بعضی اعزام‌های از نظر ما ناموفق، توانسته‌اند قرارداد ببندند و صادرات داشته باشند. در حال حاضر صادرات بسیاری از شرکت‌های ایرانی حتی در حوزه دارو غیر رسمی است و از مصرف داروهای ایرانی در بسیاری از کشورهای اطراف مطمئن هستم ولی امیدواریم این نمایشگاه محملی برای توسعه صادرات شرکت‌ها باشد.