«فرهیختگان» مسیرهای جدید تزریق بودجه به حوزه فناوری و نوآوری کشور را بررسی کرد

تکمیل پازل تامین مالی فناوری با «نوآفرین»؟

رقم سرمایه‌گذاری در وی‌سی‌ها یک‌بیستم عددی است که باید باشد

زهرا رمضانی
خبرنگار گروه دانشگاه

رسیدن به فناوری‌های جدید، تولید محصولات هایتک، حیات شرکت‌های دانش‌بنیان و... همگی به تامین مالی درست و به‌موقع حوزه علم و فناوری بستگی دارد. موضوعی که در همه جای دنیا به‌عنوان رگ حیاتی شناخته می‌شود و کشورها بنابر توانایی مالی خود و تا جایی که بازار اقتصادی به آنان اجازه می‌دهد و البته با ملاک قرار دادن نقشه‌راهی که برای خود در این حوزه ترسیم کرده‌اند، اقدام به تزریق منابع مالی به حوزه علم و فناوری‌شان می‌کنند. موضوعی که به‌دلیل نقش پررنگ و غیرقابل‌انکار این عرصه در رسیدن به منابع درآمدی بیشتر برای کشورها در دنیای امروز حائز اهمیت است. طبیعتا تولید محصولاتی که از فناوری به‌روزتر برخوردار باشند، این امتیاز را به کشور سازنده می‌دهد که دست برتر را هم در حوزه فناوری داشته باشد و هم بتواند تعیین‌کننده رقم خریدوفروش آن محصول در دنیا باشد. طی سال‌های اخیر در ایران اقدامات قابل‌توجهی برای سرریز کردن منابع مالی به این حوزه صورت‌گرفته که شاید مهم‌ترین آنها را بتوان قانون جهش تولید دانش‌بنیان دانست که مزیت‌های نسبتا مهمی را برای اکوسیستم فناوری و نوآوری به‌همراه خواهد داشت. بااین‌حال با توجه به وضعیت اقتصادی، تورم و همچنین نیاز همیشگی این حوزه به وجود منابع مالی قابل‌اتکا، به‌نظر می‌رسد هنوز راه نسبتا زیادی در این زمینه پیش روی متولیان کشور وجود دارد. از طرف دیگر اتخاذ روش‌هایی برای کاهش وابستگی به منابع عمومی مسیر جدیدی است که دنیا در آن قدم گذاشته و لازم است ایران هم خود را با این مهم تطبیق دهد و شرایط را برای ایجاد ابزارهای جدید این حوزه فراهم کند. پنل «تامین مالی نوین صنایع پیشرفته و دانش‌بنیان» با حضور محسن نادری‌منش مدیرعامل صندوق حمایت از تحقیقات و توسعه صنایع پیشرفته، علی بابایی مدیرکل دفتر فناوری و نوآوری وزارت صمت، مسعود شجاع‌مرادی مدیر دبیرخانه اجرایی برنامه اعتبار مالیاتی معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری، مهدی حیدری استاد دانشگاه خاتم، سمیه پرهیزکار معاون مالی شرکت نیان‌الکترونیک، روح‌الله ابوجعفری مشاور وزیر اقتصاد در امور دانش‌بنیان و به دبیری امیرحسام بهروز دکتری مدیریت دانشگاه تهران برگزار شد که مشروح آن را در ادامه متن می‌خوانید.

امیرحسین بهروز، دکتری مدیریت دانشگاه تهران و دبیر پنل: موضوع ما بحث تامین مالی نوین صنایع پیشرفته و دانش‌بنیان است و سعی کرده‌ایم از سایت‌های مختلف بخش دولتی، خصوصی و تجربه‌نگاری که در این حوزه صورت‌گرفته، بهره بگیریم. برای شروع می‌خواهیم تجربه شرکت خوب نیان‌الکترونیک را در بحث تامین مالی داشته باشیم. به همین دلیل از سمیه پرهیزکار معاون مالی این شرکت می‌خواهیم به‌عنوان اولین سخنران به ارائه تجربیات خود بپردازند.

اولین دانش‌بنیان فناوری بودیم که در بورس سهام عرضه کردیم

سمیه پرهیزکار، معاون مالی شرکت نیان‌الکترونیک: توضیح خلاصه‌ای در مورد گروه نیان خدمت شما عرض می‌کنم. نیان‌الکترونیک شرکتی است که تقریبا در آغاز سال ۷۱ با ایده دانشجویی ایجاد شد، یعنی در ابتدا یک استارتاپ بود که با سه نفر شروع به کار کرد و طی سال‌ها با رشد و فعالیت‌هایی که داشته، امروز به یک گروه صنعتی بزرگ شناخته می‌شود که در بازار سرمایه با نماد نیان عرضه می‌شود. هم‌اکنون ارزش شرکت بالغ بر پنج همت یا به عبارت دیگر ۵۰ هزار میلیارد ریال است. البته رسیدن به این جایگاه، در این ۳۰ سال با موارد مختلفی همراه بوده که برخی از آنها را مطرح می‌کنم. شرکت اصلی ما، شرکت نیان‌الکترونیک است که الان زیرمجموعه‌هایی مانند شرکت نیان‌باتری خاوران و شرکت نیان‌موتور توس را دارد که هرکدام از آنها فعالیت گسترده خودشان را دارند. در اینجا محصولات نیان‌الکترونیک را معرفی می‌کنم. ما طراح و تولیدکننده انواع مبدل‌های الکتریکی انرژی الکترونیکی هستیم و در دسته‌های مختلف این مبدل‌های انرژی را طراحی و تولید می‌کنیم و جزء بزرگ‌ترین شرکت‌های دانش‌بنیان کشور هستیم که در حوزه‌های انرژی فعالیت می‌کنیم. در اینجا بد نیست به این مساله اشاره کنم که وقتی شرکت‌ها عمدتا در مرحله بذر و اولیه یا استارتاپ هستند، از طریق آورده‌های خانوادگی و با نقدینگی بسیارکم شروع می‌کنند و وقتی به مرحله تولید می‌رسند، عمدتا از طریق Crowdfunding (تامین مالی جمعی) کار را دنبال می‌کنند یا از طریق Venture capital (سرمایه‌گذاری خطرپذیر) تامین مالی خود را انجام می‌دهند. وقتی این مرحله رشد طی و مقیاس شرکت هم بزرگ‌تر می‌شود، صندوق‌های سی‌بی‌سی و وی‌سی‌ها وارد می‌شوند و تا جایی پیش می‌روند که شرکت وارد بازار سرمایه شود. البته بعد که شرکت به مراحل رشد نهایی یا بلوغ می‌رسد، ممکن است بانک‌ها وارد سرمایه‌گذاری در اینها شوند. در این زمان می‌توان سهام شرکت را در بازار سرمایه عرضه کرد. این کار از طریق ابزارهای نوین بازار سرمایه مثل عرضه سهام یا انتشار انواع اوراق مانند اوراق مشارکت و اوراق مرابحه و تامین مالی شرکت‌ها دنبال می‌شود. اکنون می‌خواهم مسیر رشد و تامین مالی نیان‌الکترونیک را بازگو کنم. نکته‌ای که باید درباره این شرکت بگویم، این است که نیان‌الکترونیک اولین شرکت دانش‌بنیان تولیدی نوع یک یا به‌اصطلاح جدیدی که دوستان می‌گویند اولین شرکت دانش‌بنیان فناور است که وارد بازار سرمایه شده و تقریبا با چالش‌های زیادی در این مرحله مواجه بوده است، یعنی از مرحله ارزش‌گذاری نتوانستیم آن‌طور که باید وارد بازار شویم و این اتفاق با حداقل ارزش شرکت صورت گرفت؛ بااین‌حال خوشبختانه در بازار دیدی خوبی نسبت به شرکت ما وجود دارد و امروز با ارزش خوبی سهام‌مان معامله می‌شود. تقریبا در کمتر از شش ماه ارزش شرکت‌مان در بازار سه‌برابر شد. هرچند نگران این مساله بودیم که بازار ادبیات شرکت‌های دانش‌بنیان را متوجه نشود اما این اتفاق نیفتد. بنده از سال ۸۵ وارد این شرکت شدم و از همان ابتدا در حوزه مالی فعال بودم و مسئول طرح‌های توجیهی آن شدم. در سال‌های ۸۴ و ۸۵ دو سازمان حمایتی داشتیم که یکی شرکت مادرتخصصی صندوق حمایت از صنایع الکترونیک بود و ما نیز وام‌هایی را از این شرکت دریافت می‌کردیم، همچنین شرکت صندوق سها را داشتیم. در حوزه توسعه زیرساخت‌های تولیدی نیز بانک صنعت و معدن را داشتیم که کمک‌های خوبی می‌کرد. البته آن زمان بحث شتاب‌دهنده‌ها در کشور مطرح نبود و اصلا جایگاهی هم نداشت اما با استفاده از همان زیرساخت موجود توانستیم حمایت کسب کنیم و این مساله به بحث R&D بسیار کمک کرد. ما تلاش کردیم عمدتا سراغ بانک‌ها و البته منابع کم‌بهره برویم. یکی از مباحث مهم در شرکت نیان‌الکترونیک عدم تقسیم سود شرکت بود، یعنی اگر سود انباشته‌ای داشتیم، رئیس این شرکت برداشت‌کننده آن بود و حتی در دو، سه سال اخیر که شرکت وارد بورس شد هم برداشت خاصی از محل سود شرکت صورت نگرفته و منابع آن در شرکت مصرف و صرف توسعه شده، در چند سال اخیر که وارد بورس شدیم هم یکی از مباحث مهم سهامداران این بود که منابع در خود شرکت صرف شود و این اتفاق باعث شد سرعت توسعه شرکت بیشتر شود. در سال ۹۳ ما به مرحله‌ای رسیدیم که نیاز به توسعه زیرساخت‌های شرکت و منابع مالی زیادی داشتیم، خوشبختانه شاهد تاسیس صندوق نوآوری و شکوفایی بودیم، ما جزء اولین شرکت‌هایی بودیم که سراغ دوستان در این صندوق رفتیم و تصور می‌کنم سال ۹۵ جزء بزرگ‌ترین طرح‌های صندوق نوآوری بودیم که تسهیلات گرفتیم. نکته دیگر اینکه اگر تعهدی می‌دادیم و می‌دهیم همواره پای تعهدمان هستیم و این امر باعث شده اعتباری برای شرکت ایجاد شود، تا جایی که امروز اگر منابع تبصره‌ای برای صندوق‌های حمایتی لحاظ شود، اولین شرکت نیان‌الکترونیک خواهد بود که به آن پیشنهاد می‌شود تا از این منابع استفاده کند؛ چراکه می‌دانند و اطمینان دارند شرکت ما به‌موقع اقساط خود را پرداخت خواهد کرد و این اعتبار سبب شده بتوانیم چنین مسیری را ادامه دهیم. در مرحله پیش از عرضه همچنان از منابع صندوق نوآوری از صندوق سها استفاده کرده‌ایم، درنتیجه دو طرح تولیدی بسیار بزرگ را ایجاد کرده‌ایم که یکی طرح در کارخانه نیان‌باتری و برای تولید پلیت‌های سربی بود و برای راه‌اندازی آن حدود ۱۲ سال پیش یک میلیارد تومان از صندوق سها به ما اعتبار داده شد تا این واحد تولیدی را ایجاد کنیم و امروز به جایی رسیده‌ایم که این شرکت تقریبا بالغ بر چهار همت ارزش‌گذاری شده، یعنی با یک میلیارد تومانی که سال ۹۱ از دوستان این صندوق دریافت کردیم، مجموعه تولیدی ساختیم که الان حدود ۱۲۰ هزار باتری در کشور تولید می‌کند. بعد از آن در سال ۹۹ پروسه ورود شرکت به بورس را آغاز کردیم و درنهایت بعد از افت‌وخیزهای فراوان در ۳۱ خرداد سال ۱۴۰۰ نماد نیان در بورس عرضه شد و امروز عمده فعالیت‌مان در بحث تامین نقدینگی را از طرق بازار سرمایه و اوراق تامین می‌کنیم.

دبیر پنل: تجربه خیلی جالبی بود که به ما منتقل کردید. از دکتر محسن نادری‌منش، مدیرعامل صندوق حمایت از تحقیقات و توسعه صنایع پیشرفته دعوت می‌کنم در مورد ابزارهای نوین تامین مالی که به‌صورت ویژه در این صندوق وجود دارد، توضیحاتی را ارائه دهد.

نیاز سرمایه‌ای شرکت‌ها حدود ۲۰۰ هزار میلیارد تومان است

محسن نادری‌منش، مدیرعامل صندوق حمایت از تحقیقات و توسعه صنایع پیشرفته: سابقه صندوق صنایع پیشرفته به سال ۷۶ برمی‌گردد که براساس ماده‌واحده مجلس از برنامه دوم توسعه بود و آنجا همه صنایع پیشرفته‌ها الکترونیک بودند و در دهه ۷۰ همه‌چیز در الکترونیک خلاصه می‌شد، به همین دلیل صندوقی به اسم حمایت از صنایع الکترونیک ایجاد شد که سرمایه‌ای حدودا ۱۰۰ میلیون دلاری داشت و قرار بود این سرمایه در حوزه الکترونیک در قالب تسهیلات و ضمانت‌ها عرضه شود. البته در گذر زمان حوزه‌های مختلفی اضافه شد و این صندوق، مشمولیت تمام حیطه‌های مربوط به صنایع پیشرفته را در اختیار گرفت و به‌گونه‌ای بازوی تامین مالی وزارت صمت در حوزه صنعت و معدن و تجارت شد. البته به‌تدریج مسئولیت‌های خاصی برعهده این صندوق گذاشته شد و براساس آن اختیارات خاصی نیز به آن تعلق گرفت، یعنی علاوه‌بر تسهیلات بخش سرمایه‌گذاری خطرپذیر و مباحث بیمه‌ای، حوزه جذب سرمایه‌گذاری خارجی هم به این صندوق واگذار شد و حوزه‌های حمایتی آن از فناوری‌های زیستی تا موارد جدید و حوزه‌های الکترونیک، هوافضا و انرژی‌های نوگسترده شدند. در این صندوق بحث اعطای تسهیلات، صدور ضمانتنامه مالی و اعتباری و ارائه خدمات کارشناسی برای سرمایه‌گذاری خطرپذیر، غیرمستقیم و... را داریم، البته به این دلیل می‌گویم غیرمستقیم که ما بحث بیمه‌های تخصصی را هم داریم اما هنوز به آن ورود نکرده‌ایم و جزء برنامه‌های آینده‌مان محسوب می‌شود. در حوزه ارائه تسهیلات هم تلاش کرده‌ایم تنوع‌بخشی را مدنظر قرار دهیم و اقسام مختلفی از تسهیلات را داشته باشیم، قابل ذکر است که امسال بحث اعتبار خریدار را نیز اضافه کرده‌ایم. مباحثی مانند سرمایه در گردش، سرمایه ثابت، بحث‌های بازاریابی، برندسازی و شرکت در نمایشگاه‌های داخلی و خارجی، برگزاری رویدادهای مختلف تا R&D را -که یک بنگاه صنعتی نیاز دارد- دنبال می‌کنیم تا بتوانیم شرکت‌های کوچک را برای تبدیل شدن به شرکت متوسط و شرکت‌های متوسط را برای رسیدن به شرکت‌های بزرگ حمایت کنیم. طبیعتا سیر رشد این شرکت‌ها تامین مالی‌های مختلفی را نیاز دارد. البته ما بسته به چالش‌هایی که پیش می‌آید، تلاش می‌کنیم مدل‌های تامین مالی را طراحی کنیم تا بتوانیم به بنگاه‌ها خدمت‌رسانی کنیم. همچنین بحث ضمانتنامه‌ها را داریم و در این بخش بیشتر ضمانتنامه‌هایمان در زمره ضمانتنامه‌های انجام کار و حسن انجام کار بوده است. البته امسال ضمانتنامه تعهد پرداخت را هم اضافه کرده‌ایم. ما برای اینکه بتوانیم هزینه‌ها را کاهش دهیم، سپرده نمی‌پذیریم، ولی تلاش می‌کنیم شرایط‌مان رقابتی و عددها نیز به‌گونه‌ای باشد که روی ضمانتنامه‌های بزرگ تمرکز کنیم. بحث سرمایه‌گذاری را هم داریم و جنس کارمان سرمایه‌گذاری خطرپذیر غیرمستقیم است. در اصل ابزارهای جدیدمان اینجا بیشتر خودش را نشان می‌دهد و واقعیت این است که براساس برآوردها، نیاز مالی امروز شرکت‌ها رقمی حدود ۲۰۰ هزار میلیارد تومان است که باید بتوانیم آن را تامین کنیم. ما از یک سرمایه ۱۰۰ میلیون دلاری شروع کرده‌ایم و براساس تورم‌هایی خاصی که داشتیم، پیش رفته‌ایم. این تورم در سال ۱۴۰۰ نزدیک به ۱۲۵ میلیارد و امروز بیش از هزار میلیارد تومان است. امیدواریم تا پایان سال سرمایه پنج‌هزار میلیارد تومانی را داشته باشیم تا بتوانیم بخشی از نیازهای این بنگاه‌ها را برطرف کنیم البته نیازی که الان برآورد کرده‌ایم حدود ۲۰۰ همت است. ضمنا به ابزارهای دیگر هم نیاز داریم که مهم‌ترین آنها ورود به بازارهای سرمایه است و به همین دلیل اکنون در حوزه انتشار اوراق به‌عنوان رکن ضامن ورود کرده‌ایم و در حوزه نشر این اوراق فعالیت می‌کنیم. امیدواریم برای سال آینده نوع خاصی از اوراق را داشته باشیم تا بتوانیم آنها را به‌عنوان رکن ضامن در اختیار بنگاه‌ها قرار دهیم. علاوه‌بر بحث‌هایی که در حوزه صنایع پیشرفته داشتیم، بحث نفوذ فناوری در صنایع معمولی برای جلوگیری از پیری آنها هم از دیگر وظایفی است که از سوی مجمع‌مان -که شامل هشت وزارتخانه مختلف می‌شود- برعهده ما گذاشته شده، در ادامه مباحث بیمه‌ای را هم دنبال می‌کنیم، دلیل این امر آن است که بنگاه‌های بزرگ ریسک بالایی برای وارد کردن یک تکنولوژی دارند و بخشی از این ریسک را ما از طریق بیمه می‌پذیریم که آن فناوری وارد کارخانه شود تا از این طریق ورود به این حوزه برای کارفرما جذابیت خاص خودش را داشته باشد. البته متاسفانه بنگاه‌های بزرگ به‌دلیل اینکه فناوری‌هایشان قدیمی است، در این حوزه رقابت‌پذیر نیستند ولی باید کمک کنیم این بنگاه‌ها را به استفاده از فناوری‌هایی ترغیب کنیم که در کشور ما بسیار ارزان هستند. واقعیت این است که مزیت اقتصادی امروز ما نه نیروی کار ارزان، بلکه فناوری ارزان است و هرجا بتوانیم روی این مزیت رقابتی‌مان کار کنیم، امیدوار و مطمئن هستیم که می‌توانیم شرکت‌های بزرگی را ایجاد کنیم. در اصل باید کمک کنیم تعداد زیادی از شرکت‌های فناوری مانند نیان‌الکترونیک را در کشور ایجاد کنیم. در این سال‌ها تلاش کرده‌ایم عملکردمان هرسال به نسبت سال قبل سه‌برابر رشد داشته باشد. موضوع دیگری که باید اینجا بگویم، بحث تسهیلات بانکی است. اگر اشتباه نکنم عدد کل تسهیلات بانکی چهارهزار همت است بخش صنعت و معدن رقمی حدود ۱۴۰۰ همت است و برای کل بخش صنعت که GDP آن رقمی نزدیک به دوهزار همت است، رقم تسهیلاتی بالایی نیست، یعنی این رقم حتی برای صنایع معمولی ما نیز کفایت نمی‌کند و از این تسهیلات هم بخش کمی به هایتک‌ها و دانش‌بنیان‌ها می‌رسد، به‌طوری‌که برای ۱۰ ماهه ۱۴۰۲ این میزان به هزار همت رسید و سال ۱۴۰۱ نیز حدود ۲۷۰ بود. نکته دیگر اینکه اگر امروز هزار شرکت دانش‌بنیان داشته باشیم، طبق آمار یک درصدشان توانسته‌اند ۵۰ درصد تسهیلات این حوزه را دریافت کنند. واقعیت این است که بانک‌ها با درصدهای فعلی راغب نیستند در حوزه تولید ورود کنند، آنها نیز ترجیح می‌دهند پول‌هایشان را از طریق بازار سرمایه و در حوزه انتشار اوراق هزینه کنند. صندوق نوآوری، صندوق‌های پژوهش فناوری و سایر نهادهای تامین مالی حتی در بخش دولتی مثل بورس، فرابورس، وزارت اقتصاد یا حوزه‌هایی که در سازمان برنامه هستند، در قالب این اکوسیستم نیاز به همکاری و شبکه‌سازی‌های بیشتری دارند؛ چراکه امروز این اتفاق آن‌طور که باید عملی نشده است.

دبیر پنل: تشکر می‌کنم از دکتر نادری‌منش. یکی از بحث‌هایی که ما در قانون جهش تولید دانش‌بنیان داریم، معافیت‌های مالیاتی بوده که معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری نیز متولی آن است. این بند فرصت خوبی برای سرمایه‌گذاری مستقیم و غیرمستقیم است. در ادامه در خدمت آقای مسعود شجاع‌مرادی، مدیر دبیرخانه اجرایی برنامه اعتبار مالیاتی هستیم تا توضیحاتی را در این برنامه و شاخص‌های آن ارائه دهند.

حمایت‌های مالیاتی باب گفت‌وگو با صنایع را بازکرد

مسعود شجاع‌مرادی، مدیر دبیرخانه اجرایی برنامه اعتبار مالیاتی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری: از سال ۸۹ با تصویب قانون حمایت از شرکت‌ها و موسسات دانش‌بنیان، حمایت‌های مالیاتی را برای اکوسیستم فناوری و نوآوری کشور شاهدیم و عملا شرکت‌ها به مجرد تولید یک کالای دانش‌بنیان می‌توانستند از معافیت فروش محصولات دانش‌بنیان- که موضوع ماده سه قانون دانش‌بنیان است- استفاده کنند. در قانون جهش تولید دیگر این قید را نداریم که حتما باید حمایت‌های مالیاتی برای شرکت دانش‌بنیان باشد و رویکردمان از درآمدمحوری به هزینه‌محوری رسیده است، یعنی قبلا درآمدهای شرکت‌های دانش‌بنیان را معاف می‌کردیم و الان فعالیت‌های دانش‌بنیان ولو در یک شرکت غیردانش‌بنیان در یک صنعت را می‌توانیم مشمول حمایت مالیاتی کنیم و این ابزار بسیار مهمی است؛ چراکه باب گفت‌وگو و تعریف پروژه‌های اولویت‌دار را می‌توانیم با صنایع باز کنیم و عملا از این طریق یک ظرفیت جدید را به اکوسیستم علم و فناوری کشور اضافه خواهیم کرد. علاوه‌بر آن اعتبار مالیاتی سرمایه‌گذاری هم موضوع ماده ۱۱ قانون جهش تولید دانش‌بنیان است و این ابزار ویژه‌ای برای جذب نقدینگی به اکوسیستم فناوری کشور است. همچنین پیش‌بینی شده که می‌تواند ابزار بسیار قدرتمند و مولدی باشد و پیش‌بینی ما در معاونت هم این است که از این ابزار می‌توان برای این امر بهره برد که صنایع کشور درگیر سرمایه‌گذاری در حوزه دانش‌بنیان و نوآوری شوند. در این زمینه تابه‌حال پروژه‌های زیادی هم دست ما آمده که فرآیند برخورداری از این حمایت درحال طی شدن است. در حقیقت بند «ب» ماده ۱۱ قانون جهش تولید دانش‌بنیان، موضوع اعتبار مالیاتی تحقیق و توسعه است که طبق آن، معادل هزینه انجام‌شده برای فعالیت‌های تحقیق و توسعه به‌عنوان اعتبار مالیاتی با قابلیت انتقال به سنوات آتی به شرکت‌ها و موسسات متقاضی اعطا می‌شود و معادل آن از مالیات قطعی‌شده در سال یا سال‌های بعد کسر می‌شود. نکته بعدی اینکه اعتبار مالیاتی ما سقف ندارد. در مدلی که پیش‌بینی‌شده اعتبار مالیاتی قابلیت انتقال به سال‌های بعد را دارد و اگر شرکتی در فرآیند توسعه تکنولوژی قرار دارد و هنوز به فروش نرسیده است، از آنجاکه شاید طی این سال‌ها مالیات چندانی نداشته باشد، می‌تواند این اعتبار مالیاتی را ذخیره و برای سال‌های بعد استفاده کند. موضوع دیگر اینکه اعتبار مالیاتی ناظر به مالیات عملکرد شرکت است، نه ناظر به سود و فروش، درحالی‌که معافیت دانش‌بنیان ناظر به فروش است و این ابزار هرچه به‌عنوان هزینه تحقیق و توسعه پذیرفته شود از مالیات بر عملکرد شرکت کسر می‌شود. همچنین ذیل این قانون آیین‌نامه مصوب هیات‌وزیران را داریم و دوستان ما در وزارت امور اقتصادی و دارایی و سازمان امور مالیاتی همکاری بسیارخوبی در این زمینه داشته‌اند برای اینکه این ابزار سازوکارهای مورد نیازش پیش‌بینی شود. در همین راستا آیین‌نامه مهر سال گذشته تدوین و تصویب شد و ما از سال ۱۴۰۲ درحال پیاده‌سازی این ابزار هستیم. در اینجا بد نیست به این مساله اشاره کنم که اعتبار مالیاتی سه‌مقوله کلی دارد؛ مقوله اول این است که چه طرح‌هایی مشمول اعتبار مالیاتی است؟ این طرح‌ها می‌توانند طرح‌های تحقیق و توسعه باشد یا حتی طرح‌های سرمایه‌گذاری. مقوله دوم این است که چه سرفصل‌های هزینه‌کردی در طرح‌ها و پروژه‌های مصوب می‌توانند عملا به‌عنوان اعتبار مالیاتی آن شرکت محسوب شوند؟ و درنهایت مقوله سوم فرآیند برخورداری از این حمایت و فرآیند ارزیابی است. اینها مقوله‌هایی هستند که در آیین‌نامه و دستورالعمل به‌صورت مفصل به آنها پرداخته شده است. اگر بخواهم این سه‌مقوله را به‌صورت مفصل توضیح دهیم، در پاسخ به اینکه چه پروژه‌ای تحقیق و توسعه‌ای است؟ باید عنوان کرد که در آیین‌نامه و دستورالعمل راجع به آن بحث شده، حالا این را هم در پرانتز بگویم که ما یک‌سری پروژه‌های تحقیق و توسعه روتین شرکت‌ها را داریم که نیاز به اعتبار مالیاتی ندارند، زیرا آنها کارهای روتینی هستند که خود شرکت‌ها در راستای سفارشی‌سازی و ارتقای کیفیت محصولات‌شان انجام می‌دهند و بحث ما اعتبار مالیاتی تحقیق و توسعه است. شاید بهتر است این‌طور اصلاح کنم که چه پروژه‌ای مشمول اعتبار مالیاتی تحقیق و توسعه است؟ در اینجا ضمن احترام به فعالیت‌های تحقیق و توسعه‌ای که بنگاه‌ها برای خودشان دارند و کارهایی که ناظر به سفارشی‌سازی و ارتقای کیفیت محصولات‌شان انجام می‌دهند، در بحث اعتبار مالیاتی تحقیق و توسعه یکی از ویژگی‌هایی که پروژه مدنظر باید داشته باشد، این است که بتواند از منابع بودجه عمومی کشور استفاده کند. باید به این مساله هم توجه کرد که منابع بودجه عمومی کشور محدود است و با وجود محدودیت این منابع عمومی شاهدیم که قانونگذار نسبت به این ابزار واقعا رویکرد سخاوتمندانه دارد و طبیعتا باید آن ملاحظاتی را که ناظر به اثرگذاری بیشتر است هم در فرآیندهایمان داشته باشیم. اکنون سه ویژگی کلی مطرح است؛ یک نظام‌مند بودن، یعنی اینکه باید فعالیت تحقیق و توسعه در قالب پروژه و خروجی مشخص تعریف شود و مصداق R&D باشد، البته مصادیق آن در دستورالعمل برشمرده شده است. تولید نمونه اولیه، تولید در مقیاس آزمایشگاهی و پایلوت، مطالعات بالینی و... که شامل ۷ آیتم می‌شود، در دستورالعمل آمده است. در اصل پروژه‌ای که می‌خواهد مشمول اعتبار مالیاتی تحقیق و توسعه را داشته باشد، حتما باید در یکی از این دسته‌ها قابل طبقه‌بندی باشد.

نوآورانه و فناورانه ۲ شاخص بهره‌مندی از معافیت مالیاتی

نوآورانه بودن هم شاخصه دیگری است و باید وجود داشته باشد؛ هر چند آن محصولی که در پروژه می‌خواهد تولید شود می‌تواند کالا، خدمت یا فرآیند باشد، اما این محصول یا باید در کشور تولید نشده یا اگر تولید شده، هنوز نیاز به آن وجود داشته باشد یعنی عملا نیاز به ورود تولیدکننده‌های دیگر برای آن محصول به صورت جدی احساس شود. شاخصه بعدی، فناورانه بودن است. معنایش آن است محصولی که می‌خواهد تولید شود حالا یا دانش‌بنیان است یا اگر دانش‌بنیان هم نیست، ویژگی‌هایی برای پیچیدگی فنی و ریسک‌های فنی در آن پروژه باید احصا شود تا همان‌طور که گفتم، در زمره فعالیت روتین آن شرکت قرار نگیرد. البته این نکته بیشتر ناظر به صنایع غیردانش‌بنیان ماست که می‌خواهد از این ابزار استفاده کند، در این شرایط اینکه بخواهیم معیار دانش‌بنیان بودن آن محصول یا خدمت را مبنا قرار دهیم، شاید معیار سختگیرانه‌ای باشد؛ چراکه عمدتا این صنایع، جزء صنایع پایه و سنتی ما هستند؛ با این حال ما این امتیاز را برای آنها گذاشتیم تا بتوانند از این ظرفیت استفاده کنند. درباره سرفصل‌های هزینه‌کردی که مشمول اعتبار مالیاتی تحقیق و توسعه است، هم باید بگویم این سرفصل در چهارچوب موارد ۱۴۷ و ۱۴۸ قانون مالیات‌های مستقیم قرار می‌گیرد و عمده هزینه‌کردهای شرکت‌ها را شامل می‌شود. ما در اعتبار مالیاتی تحقیق و توسعه در سرفصل‌های هزینه‌ای بیشتر رویکردمان هزینه‌های جاری شرکت است تا هزینه‌های سرمایه‌ای.

مقوله سوم در مورد فرآیند ارزیابی و تعیین میزان حمایت است که در اینجا یک فرآیند ارزیابی سه مرحله‌ای داریم. در مرحله اول در ابتدای پروژه اشخاص مشمول شرکت‌ها و موسساتی که پروانه بهره‌برداری دارند یا مجوز فعالیت از نهادهای مربوطه دارند، پروژه‌های تحقیق و توسعه‌شان را به معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری ارائه و این طرح‌ها مورد ارزیابی و بررسی قرار می‌گیرد. در مرحله دوم در پایان سال مالی، اقلام هزینه‌کرد توسط اشخاص مشمول ارائه می‌شود که باز اینجا تعیین میزان هزینه‌کرد برعهده دبیرخانه شورای راهبری فناوری و تولیدات دانش‌بنیان است. مرحله سوم ارزیابی در فرآیند رسیدگی مالیاتی آن شرکت است، یعنی راستی‌آزمایی هزینه‌کردی که ما به سازمان امور مالیاتی اعلام کردیم در این مرحله توسط سازمان انجام می‌شود. براساس بررسی‌هایی که دیگر کشورهای دنیا را انجام دادیم، هم متوجه شدیم که بخش اعتبار مالیاتی عملا توسط نهادهایی غیر از خود سازمان امور مالیاتی ارزیابی می‌شود و این مساله هم به خاطر ماهیت فنی است که پروژه‌ها دارند. در همین راستا بخش اصلی ارزیابی توسط معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری است و درنهایت بحث راستی‌آزمایی اسناد هزینه‌ای می‌باشد که در فرآیند رسیدگی مالیاتی سازمان انجام می‌دهد.

اعتبار مالیاتی سرمایه‌گذاری؛ ابزار افزایش سرمایه دانش‌بنیان‌ها

بخش آخر عرایضم درباره اعتبار مالیاتی سرمایه‌گذاری است. این بخش ابزاری بسیار مهم برای تامین مالی و افزایش سرمایه شرکت‌های دانش‌بنیان و واحدهای فناور ماست که از سوی قانون جهش تولید پیش‌بینی شده است. کارکردهایی که ما در اعتبار مالیاتی سرمایه‌گذاری داریم مکمل اعتبار مالیاتی تحقیق و توسعه است. یعنی در اعتبار مالیاتی تحقیق و توسعه هدف توسعه دانش فنی محصولات فناورانه و نوآورانه است و در

ادامه در صفحه۵

ادامه از صفحه۴

اینجا تجاری‌سازی و تولید انبوه محصولات فناورانه و نوآورانه هدف‌گیری شده است. یکی دیگر از کارکردهایی که اعتبار مالیاتی سرمایه‌گذاری دارد تکمیل زنجیره ارزش و توسعه زیرساخت‌های فناوری است. در آیین‌نامه هیات‌وزیران یک تبصره استثنایی هم ذیل اعتبار مالیاتی سرمایه‌گذاری داریم که توسعه زیست‌بوم را تعریف می‌کند. براساس آن مجموعه‌ها می‌توانند برای زیرساخت‌های مورد نیاز تکمیل زنجیره ارزش‌شان از این بند استفاده کنند. درنهایت یکی دیگر از کارکردهای این اعتبار مالیاتی سرمایه‌گذاری افزایش نهادهای تخصصی تامین مالی فناوری و نوآوری است، چون قانون دو جزء دارد و در جزء دوم یک مزیت بیشتری برای نهادسازی تخصصی در اکوسیستم در نظر گرفته است. قانون اعتبار مالیاتی سرمایه‌گذاری سه جزء دارد. جزء اول شرکت‌های سرمایه‌گذاری هستند که شرکت‌های بورسی یا فرابورسی یا شرکت‌هایی که سرمایه ثبتی‌شان یک‌سی‌ام آخرین سرمایه صندوق نوآوری و شکوفایی است را شامل می‌شود. براساس سرمایه ثبتی صندوق نوآوری و شکوفایی که امروز رقمی حدود ۸ هزار میلیارد تومان است و به‌زودی به ۱۰ همت هم می‌رسد، مبنایی که برای این بخش گذاشتیم، ۳۳۰ میلیارد تومان است. یعنی شرکتی که بورسی نیست و بخواهد از مزیت اعتبار مالیاتی سرمایه‌گذاری استفاده کند باید حداقل سرمایه ثبتی‌اش ۳۳۰ میلیارد تومان باشد. همچنین برخی شرکت‌های سرمایه‌پذیر هم هستند که اینها شرکت‌های دانش‌بنیان یا فناور مستقر در پارک‌های علم و فناوری خواهند بود، البته باید این مساله را هم مدنظر قرار داد شرکت غیر دانش‌بنیان نمی‌تواند از این ظرفیت اعتبار مالیاتی استفاده کند و درنهایت صندوق‌ها و نهادهای سرمایه‌پذیر، نهادهای مالی که برای جزء دوم است، در اینجا کاربرد دارد. نکته دیگر اینکه در این بخش ما با سه مقوله روبه‌رو هستیم. اول اینکه چه پروژه‌هایی مشمول اعتبار مالیاتی سرمایه‌گذاری هستند، نکته دیگر اینکه چه هزینه‌کردهایی در اعتبار مالیاتی سرمایه‌گذاری مورد قبول است و درنهایت هم آنکه و فرآیند ارزیابی به چه معناست؟ بخش اول درباره شاخص‌هایی است که یک طرح سرمایه‌گذاری در حوزه اعتبار مالیاتی تحقیق و توسعه باید داشته باشد و همان‌طور که گفت باید فناورانه، نوآورانه و می‌تواند منطبق با فهرست اقلام راهبردی دستگاه‌ها باشد. همچنین در سرفصل‌های هزینه‌کرد باید این مساله را ملاک قرار داد که زمین و ساختمان به‌عنوان مصداق هزینه‌کرد محسوب نمی‌شود. ما یک بند اختصاصی داریم برای توسعه زیست‌بوم علم و فناوری که در قالب همان جزء دو قانون است. یعنی یک صندوق فناوری نیاز دارد و آنجا اگر بین سرمایه‌گذار و بخش دولتی یک قراردادی منعقد شود که براساس آن عملا مالکیت یک زمین یا یک ساختمانی در اختیار دولت قرار گیرد و بخش خصوصی در آن زمین و ساختمان یک آزمایشگاه مرجع تاسیس کند، آن وقت این زمین یا ساختمان اگر نیاز به هزینه‌های ساختمانی داشته باشد، می‌تواند به‌عنوان اعتبار مالیاتی سرمایه‌گذاری پذیرفته شود. البته بحث زمین و ساختمان استثنا هم تنها جایی است که ما در اعتبار مالیاتی می‌توانیم آن را از سرمایه‌گذار بپذیریم و تا ۲۵ سال شرکت سرمایه‌گذار می‌تواند از آن در قالب اجاره‌های صرف از دولت بهره‌برداری داشته باشد، یعنی این هم یکی از ابزارهای مهمی است که می‌تواند ظرفیت خوبی در اختیار توسعه زیرساخت‌های زیست‌بوم بگذارد.

ما سایر سرفصل‌های هزینه‌های عمرانی را در طرح سرمایه‌گذاری نمی‌پذیریم؛ معنایش آن است که ما خرید خودرو را نمی‌پذیریم. مساله مهم اینکه وجه تمایز اصلی اعتبار مالیاتی سرمایه‌گذاری و اعتبار مالیاتی تحقیق و توسعه، ماشین‌آلات است؛ چراکه بحث استهلاک ماشین‌آلات را در اعتبار مالیاتی تحقیق و توسعه می‌پذیریم و براساس آن اگر ماشین‌آلات داخلی باشد صددرصد هزینه‌کرد و اگر ماشین آلات خارجی بوده و مشابه داخلی نداشته باشد ۵۰ درصد هزینه کرد آن را می‌پذیریم؛ البته اگر ماشین‌آلات خارجی و مشابه داخلی داشته باشد هیچ بخش از هزینه‌کرد آن پذیرفته نمی‌شود.

مقوله سوم شرایط برخورداری از اعتبار مالیاتی سرمایه‌گذاری است. ما طرح سرمایه‌گذاری را از مجموعه‌هایی که می‌خواهند از اعتبار مالیاتی استفاده کنند، دریافت کرده و به دبیرخانه ارسال می‌کنیم. در اینجا هم مشابه بحث تحقیق و توسعه یک ارزیابی سه مرحله‌ای داریم. در مرحله اول طرح سرمایه‌گذاری ارزیابی و تایید می‌شود، در مرحله دوم اقلام هزینه‌کرد در اولین سال مالی پس از تایید کامل سرمایه نقدی و هزینه‌کرد کامل در آن پروژه توسط سرمایه‌گذار ارائه می‌شود؛ این را هم باید بگویم که ارزیابی میزان هزینه‌کرد در پروژه باز هم توسط معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری انجام می‌شود. یک فرق خیلی مهمی که اعتبار مالیاتی سرمایه‌گذاری دارد آن است که ما در تحقیق و توسعه سالیانه اعتبار مالیاتی را تخصیص داده و ارزیابی می‌کنیم و در سرمایه‌گذاری پس از هزینه‌کرد کامل در طرح سرمایه‌گذاری این اتفاق می‌افتد. مرحله آخر نیز راستی‌آزمایی اسناد هزینه‌ای توسط سازمان امور مالیاتی است. اما به‌عنوان جمع‌بندی عرایضم بگویم، اعتبار مالیاتی تحقیق و توسعه و اعتبار مالیاتی سرمایه‌گذاری تفاوت‌هایی با یکدیگر دارند. مشمولان اعتبار مالیاتی تحقیق و توسعه، شرکت‌هایی هستند که پروانه بهره‌برداری یا جواز فعالیت دارند و به همین دلیل شمول زیادی هم دارند، اما اعتبار مالیاتی سرمایه‌گذاری‌شان محدود است؛ چراکه شامل شرکت‌های بورسی‌ای می‌شوند که سرمایه آنها یک سی‌ام سرمایه صندوق نوآوری و شکوفایی است. مساله دیگر اینکه موجودی پروژه در اعتبار مالیاتی تحقیق و توسعه می‌تواند خود شرکت باشد، یعنی یا یک شرکت دانش‌بنیان یا یک مرکز آموزش عالی یا واحد فناور مستقر در پارک علم و فناوری خواهد بود. مصادیق قابل قبول در اعتبار مالیاتی تحقیق و توسعه نیز بحث‌های توسعه دانش فنی است، اما در اعتبار مالیاتی سرمایه‌گذاری تجاری‌سازی و ارتقای زیرساخت‌ها را داریم. همچنین زمان تخصیص در تحقیق و توسعه پایان سال مالی است اما در اعتبار مالیاتی سرمایه‌گذاری انتهای پروژه است. در سرفصل‌های هزینه‌کردی نیز عرض کردم که زمان آن استهلاک سالیانه در تحقیق توسعه را می‌پذیریم.

سوال حضار: درحالی‌که شما اعلام کردید قانونگذار سخاوت داشته است اما واقعیت اینکه وقتی شرکتی هزینه تحقیق و توسعه می‌کند، به‌صورت کلی از درآمدهایش کم شده و به همین دلیل ۲۵ درصد به صورت کلی از میزان مالیاتش کم می‌شود و سود ۲۵ درصدی در این زمینه اشتباه است. درحالی‌که بنده مطالعاتی را هم داشتم و متوجه شدم کشورهایی مانند تایوان بحث اعتبار مالیاتی تحقیق و توسعه را تا ۲۰۰ درصد هم در نظر گرفته‌اند.

شجاع مرادی: ما یک تیم پژوهشی داریم. در پژوهشکده مطالعات و فناوری اتفاقا برای آیین‌نامه مطالعه کرده و متوجه شدیم بیشترین نرخ اعتبار مالیاتی که دیدیم برای یک کشور اروپایی بود و آن هم فکر کنم ۴۰ یا ۵۰ درصد بود. البته هزینه‌ای که به‌عنوان اعتبار مالیاتی پذیرفته می‌شود، دیگر هزینه قابل قبول مالیاتی نیست و در عوض آن چهار یا پنج برابر بیشتر از آن ۲۵ درصدی که شما به‌عنوان هزینه قابل قبول می‌پردازید، از مالیات شما کم می‌شود. ما و دوستان سازمان مالیاتی روی این مساله تاکید داشتیم که دیگر شرکتی از دو جهت معافیت مالیاتی نگیرد.

سوال حضار: یک مساله بعد زمان است، یعنی بنده از ابتدای سال ۱۴۰۲ تا انتهای آن سال، ۱۰۰ واحد هزینه در بحث تحقیق و توسعه‌ای انجام می‌دهم. حال در اواسط سال ۱۴۰۳ اظهارنامه می‌دهم و اگر مامور مالیاتی بسیار زرنگ باشد آخر سال ۱۴۰۳ یا حتی ۱۴۰۴ به سراغ من می‌آید و باید مالیات بدهم. معنایش آن است مالیات پولی را که ۱۴۰۲ هزینه کردم را باید ۱۴۰۴ بدهم، درحالی‌که با توجه به تورم به‌صورت خودکار ۴۰ تا ۵۰ درصد ارزش پول من کاهش پیدا کرده است.

شجاع مرادی: این‌طور نیست شما برای ۱۴۰۲ سر تیرماه مثلا اگر ۱۲/۲۹ سال مالی‌تان باشد سر تیر ماه اظهارنامه‌تان را می‌فرستید. در خود اظهارنامه باز دوستان مالیاتی خیلی محبت کردند. ما یک جدول اختصاصی تحقیق و توسعه از سال ۱۴۰۱ در اظهارنامه داریم که آنجا شما عدد هزینه‌تان را درج می‌کنید و همان جا مالیات کمتری پرداخت می‌کنید. این‌طوری نیست که بعدا بخواهد وصول شود. شما امسال هزینه می‌کنید سر سال مالیات کمتری پرداخت می‌کنید، حالا این روند تا چه وقتی ادامه دارد؟ تا وقتی که سازمان مالیاتی بیاید و کار حسابرسی شرکت شما را انجام دهد و آن وقت براساس آن عددی که ما اعلام کردیم، سازمان بررسی می‌کند و می‌بیند که واقعا شما اسناد معتبر داشتید یا خیر. واقعیت آن است که در اینجا سازمان مالیاتی باید دنبال شرکت شما راه بیفتد اما شما در همان سال مالیات کمتری پرداخت کرده‌اید.

دبیر پنل: دکتر روح‌الله ابوجعفری، از قدیمی‌های حوزه تامین مالی علم و فناوری به شمار می‌روند و امروز هم خوشحالیم که او مشاور وزیر اقتصاد در امور دانش‌بنیان و عضو هیات‌مدیره فرابورس هستند. در اینجا از ایشان می‌خواهیم درباره بحث بازار نوآفرین که ابزار جدیدی برای شرکت‌هاست صحبت کنند.

بین سرمایه‌گذار و شرکت تقارن داده‌ای در پروژه‌ها وجود ندارد

روح‌الله ابوجعفری، مشاور وزیر اقتصاد در امور دانش‌بنیان: در سال ۹۰ بنده مقاله‌ای را درمورد راهکارهای ساماندهی تامین مالی نظام علم و فناوری کشور نوشته بودم. البته نمی‌خواهم موضع بسیار جدی داشته باشم که این کار اشتباه است؛ اما این مساله هم با واقعیت همخوانی ندارد که بگوییم چرخه ایده تا محصول از یک ایده شروع می‌شود و ما در یک جا در مرحله ضرر و یک جای دیگر در مرحله سودآوری هستیم. بلکه در واقعیت، بسته به نوع کسب‌وکاری که شرکت حول آن شکل گرفته و بسته به نوع جریان نقدی که در شرکت شکل می‌گیرد و همچنین با توجه به حوزه فعالیتی شرکت، انواع و اقسام مسیر رشد وجود دارد. مسیر رشدها هم این‌طوری نیست که بگوییم مثلا کلی هزینه می‌کنیم، در مرحله ضرر هستیم، بعد به مرحله سودآوری می‌رویم و بعد تامین مالی، این تقسیم‌بندی درست نیست. ما سه مدل شرکت داریم که رشد می‌کنند. مثلا شرکت آی‌تی شش ماهه به تولید محصول می‌رسد اما در مقابل یک شرکت پتروشیمی ممکن است چندین سال زمان ببرد تا به این مرحله برسد. همچنین وضعیت این شرکت‌ها از لحاظ سرمایه ثابت و سرمایه در گردش‌شان شرایط متفاوتی دارند؛ از این رو می‌خواهم بگویم نباید در این دام شناختی افتاد که وضعیت همه این شرکت‌ها مشابه یکدیگر است. البته شرکت‌هایی که در این کانسپت می‌بینیم، به آنها شرکت‌های موشکی می‌گوییم، یعنی این شرکت‌ها مانند یک موشک هستند و در آن شما کلی هزینه می‌کنی، تجهیزات و نیروی انسانی و کلی هزینه حقوق و دستمزد دارید. یک جایی آن دکمه را می‌زنی این منفجر می‌شود می‌رود و آن اتفاق مدنظر رخ می‌دهد. در شرکت‌های سنتی که سرمایه‌بر هستند این‌طوری است اما ما اگر درباره شرکت‌های نوآور و استارتاپ صحبت می‌کنیم که البته معتقدم تعریف استارتاپ هم کمی با آنچه درباره شرکت نیان مطرح شد، متفاوت است؛ به‌صورت کلی مساله تغییر می‌کند. معتقدم شرکت نیان‌الکترونیک یک شرکت نوپا بوده که بعد به‌تدریج بزرگ شده است؛ درحالی‌که شرکت استارتاپ، شرکتی است که در دوره خیلی محدود و کوتاهی scale می‌کند و بعد بیزینس مدلش تکرار می‌شود.

شرکت‌های دوم شرکت‌هایی هستند (البته فکر می‌کنم تجربه نیان بیشتر در این قسمت است) که یک محصول را توسعه می‌دهند و از آن کسب درآمد می‌کنند و چرخه عمر بی‌نهایت در این تجربه تکرار شده است، یعنی این شرکت‌ها در یک جایی از خودشان هزینه کرده و به یک محصولی رسیدند و حالا آن محصول به یک درآمدی رسیده و حالا شرکت دوباره از تسهیلات صندوق استفاده کرده، هزینه‌ای دیگری انجام داده و از آن هزینه‌کرد هم به درآمد رسیده است. ما به این دسته، شرکت‌های لاک‌پشتی می‌گوییم، یعنی آنها شرکت‌هایی هستند که در یک مسیر رشد می‌کنند و شیب نوسان آنها هم مثبت است؛ یعنی این شیب براساس اینکه آنها چقدر ظرفیت دارند رشد پیدا می‌کند.

یکسری شرکت‌ها در برهه اول فعالیت‌شان مدل‌شان لاک‌پشتی است و نمی‌دانیم از میان آنها کدام به شرکت موفق تبدیل می‌شوند. در اینجا یکسری شرکت هم داریم که جزء شرکت‌های غزالی هستند؛ یعنی مانند خود غزال هستند که در مرحله‌ای به‌یکباره جهش می‌کنند، این شرکت‌ها هم در یک مسیری از فعالیت‌شان یکباره جهش می‌کنند. اتفاقی که مثلا در شرکت‌هایی مانند گوگل آمازون، مایکروسافت رخ داد و دیدیم اینها در یک برهه‌ای سر یک اتفاقی، سر یک نوآوری یا یک بیزینس و مدل جدیدی به آن جهش رسیدند. در اینجا باید به این مساله هم اشاره کنم که مدل تامین مالی هرکدام از این سه مدل شرکتی که عرض کردم متفاوت است. با توجه به این مساله باید به این سمت برویم که بدانیم نوع فعالیت شرکت چیست، چه نوعی کسب‌وکاری داشته و چه میزان سرمایه در گردش لازم دارد. همچنین باید میزان هزینه‌های ثابت و نامشهود آن مشخص شده و میزان سرعت توسعه محصول آن هم مشخص باشد؛ چراکه میزان تامین مالی شرکت‌ها با توجه به این شاخص‌ها متفاوت است.

نکته دوم هم اینکه اتفاقا در همان مقاله‌ای که سال ۹۰ در همین مجله «سیاست علم و فناوری» چاپ شد هم آوردیم که باید نهادهای بسیاری در کشور شکل بگیرد. خوشبختانه امروز و بعد از ۱۰ سالی که در خدمت شما هستیم بسیاری از این نهادها شکل گرفته است. مثلا در آن مقاله از صندوق‌های تخصصی حوزه علم و فناوری، صحبت کرده بودیم. از نهادهای اعتبارسنجی، از بازارهای جدید یا بازارهای نو در بازار سرمایه صحبت کردیم که امروزه همه آنها شکل گرفته است ولی نکته‌ای که وجود دارد آنکه در ادبیات مهم‌ترین مساله در تامین مالی نوآوری، عدم تقارن اطلاعات بین تامین‌مالی‌کننده و کارآفرین است، متاسفانه ما تقریبا در این دوره‌ای که تجربه توسعه نهادهای مالی راجع به این است به آن مساله فکر نکردیم، یعنی اینکه ما وقتی که می‌خواهیم بیاییم یک پروژه‌ای راکه نوآورانه هم هست تامین مالی کنیم، اطلاعاتی که کارآفرین دارد با اطلاعاتی که آن نهاد مالی دارد، با هم تقارن ندارد که اینجا دو تا اتفاق می‌افتد، یعنی در ادبیات اقتصاد اطلاعات می‌بینیم که adverse selection (انتخاب نامطلوب) اتفاق می‌افتد که به آن کژگزینی می‌گویند و براساس آن، نهاد مالی آن پروژه‌ای که لزوما بازدهی بیشتری دارد را انتخاب نمی‌کند. نکته دوم moral hazard یا همان کژمنشی است، یعنی احتمال دارد در این فرآیند پروژه‌ای که تامین مالی می‌شود، پولی به آن تعلق نگرفته و عملا پول در پروژه دیگری هزینه شده یا صرف مسائل دیگر می‌شود. متاسفانه ما الی ماشاءالله شاهد این مساله هستیم که منابع حمایتی به شرکت‌ها داده‌ایم اما پول به جای آنکه صرف پروژه شود در خرید آپارتمان، ارز و... هزینه شده است. اتفاقی که باید بیفتد این است که باید نهادی برای رفع این مشکل ایجاد شود. اگر به نهادهای بین‌المللی می‌بینیم که دو کتگوری وجود دارد. کتگوری اول financial services، کتگوری دوم conceptual services است. صندوق‌ها و نهادهای تخصصی تامین مالی نوآوری یکی از محل‌های جدی درآمدشان خدمات مشاوره‌ای است. البته آن خدمات مشاوره‌ای اطلاعات تولید می‌کند و باعث می‌شود تا عدم تقارن اطلاعات حل شود؛ اما ما در کشورمان در نهادهایی که ایجاد کردیم، درباره این مساله غفلت کردیم؛ درحالی‌که به‌طور تخصصی این کارویژه نهادهای اعتبارسنجی تخصصی است که ما در این حوزه کمتر ورود پیدا کرده‌ایم. درحالی‌که می‌توانستیم این نهادهای اعتبارسنجی تخصصی را در هر حوزه‌ای شکل دهیم.

مساله دیگر اینکه شرکت فرابورس است. باید به این مساله اشاره کرد شرکت‌هایی که در ابتدا می‌خواهند توسعه پیدا کرده و مخاطب حوزه سرمایه قرار بگیرند وارد بازارهای مختلف فرابورس شوند. ما در فرابورس انواع و اقسام ابزارها را داریم، به‌طوری که می‌بینیم صندوق‌ها، ابزارهای اوراق، بازارهای مختلف در این فضا فعال هستند که به‌صورت متمرکز روی دو ابزار این بخش می‌پردازم. اتفاقی جدیدی که در اینجا افتاده آن است که حدودا یک ماه پیش این بازار نوآفرین را افتتاح کردیم. بازار نوآفرین یک تابلوی دانش‌بنیان و یک تابلوی رشد دارد. ما در گذشته تجربه‌ای داشتیم که این تجربه خیلی موفق هم نبود که از آن تحت عنوان بازار شرکت‌های کوچک و متوسط یاد می‌شود، امروز هم این بازار rebrand شده و تغییر نام تجاری داده و هم دستورالعمل پذیرش در آن تغییر کرده است.

یکی از چالش‌هایی که ما در این اکوسیستم داریم، آن است که در کانسپت اولیه‌ای که طراحی کردیم و براساس آن بالاخره شرکت‌ها باید بیایند و صندوق‌ها در آن سرمایه‌گذاری کرده و درنهایت سراغ استراتژی خروج برویم، می‌بینیم که در بخش خروج ابزاری برای این کار وجود ندارد. هر چند صندوق و نهادهای تامین مالی قرار نیست تا ابد در پروژه‌ها بمانند، ولی به مرحله خروج که می‌رسند ابزاری هم برای آن وجود ندارد و به همین دلیل بازار نوآفرین شکل گرفت. این بازار برای آنهایی که می‌خواهند به صورت رسمی وارد سهامی عام شده و به تعبیری نزد سازمان بورس ثبت شوند، مهم است. ما این تجربه را از سال ۸۹ تا ۹۸ در فرابورس تحت عنوان بازار سوم داشتیم. حال سوال این است که در بازار سوم چه اتفاقی می‌افتاد؟ شرکت‌های سهامی خاص یا شرکت‌های سهامی عامی که معاف از ثبت نزد سازمان بودند، سهام‌شان در این بازار آمده و معامله می‌شد. باید این مساله را هم ملاک قرار داد که امروز بسیاری از شرکت‌هایی که آنها وارد گفت‌وگو شده و در مقابل صندوق‌هایی که در این شرکت‌ها سرمایه‌گذاری کردند، وضعیت‌شان به جایی رسیده که به اصطلاح کارشان قفل شده است؛ چراکه آنها ترتیبات رسمی در معامله سهام شرکت‌های سهامی خاص را ندارند و به همین دلیل یکی از برنامه‌های جدی‌مان احیای بازار سوم است. مثلا وقتی در دنیا از merge question (سوال ادغام) صحبت می‌کنیم، یکی از سازوکارهای اصلی استراتژی خروجی شرکت‌های به تعبیر ما دانش‌بنیان ascension capital (سرمایه صعود) است.

اتفاق دیگری که در بازار سرمایه در فرابورس افتاده تامین مالی جمعی است. به‌طوری که تا الان ما به ۲۲ سکوی تامین مالی جمعی مجوز داده‌ایم که رشد بسیار خوبی را هم به واسطه همین مسائل محیطی که در اقتصاد کلان کشور ما اتفاق افتاده و هم به دلیل رویکرد فعالی که در بازار فرابورس وجود دارد، داشته‌اند. ما تقریبا تا پایان آذر ۱۴۰۲ دو برابر کل دوره گذشته از سال ۹۹ تامین مالی در سکوهای تامین مالی جمعی را شاهد هستیم، به‌طوری که تا آذر ماه سال ۱۴۰۲ چیزی در حدود ۱٫۷ همت تامین مالی اتفاق افتاده و برآوردمان این است که تا آخر سال ۱۴۰۲ رقمی نزدیک به دو و نیم همت تامین مالی در تامین مالی جمعی اتفاق بیفتد.

از مزایایی که در بازار سرمایه وجود دارد، می‌توان به بحث معافیت مالیاتی، توسعه برند و سهولت در نقل و انتقال سهام اشاره کرد. البته در بازار نوآفرین یک تابلو داریم که در آن شرکت‌های دانش‌بنیان، شرکت‌های خلاق، شرکت‌های فناور و شرکت‌های فعال در حوزه اقتصاد دیجیتال امکان پذیرش دارند؛ البته برای این کار این شرکت‌ها حداقل سرمایه‌شان باید ۱۰ میلیارد تومان باشد و در کنار آن یک‌سری اقتضائات دیگر مربوط به بحث حسابرسی و... هم وجود دارد. البته باید این را هم توجه کرد که در دستورالعمل ما شرکت‌های اقتصاد دیجیتال تعریفی مشخصی دارد و براساس آن شرکت‌هایی که کسب‌وکار داده‌محور دارند و ۳۰ درصد دارایی‌شان هم دارایی نامشهود است و براساس دستورالعمل داخلی باید یک میلیون کاربر هم داشته باشند و با این تعاریف، شرکت‌ها جزء شرکت‌های اقتصاد دیجیتال محسوب می‌شوند.

شرکت‌های دسته دوم شرکت‌هایی خواهند بود که در شهرک‌های صنعتی هستند. البته این شرکت‌ها یا دانش‌بنیان نشده یا نخواسته‌اند دانش‌بنیان شوند و جمع عمومی صاحبان سهام‌شان هم باید بین ۱۰ تا ۱۵ میلیارد تومان باشد. آنها چشم‌انداز روشنی دارند و به دلایلی هم در بازار اول و دوم امکان پذیرش آنها را نداریم ولی در تابلوی رشد قرار می‌گیرند. ما هر هفته هیات پذیرش را تشکیل می‌دهیم و تا امروز ۸ تا شرکت در حوزه دانش‌بنیان درخواست پذیرش‌شان را داده‌اند و ۳۰ تا شرکت هم در تابلوی رشد قرار دارد. همچنین پذیرش اولیه چهار شرکت را در هیات پذیرش تصویب کردیم و یک شرکت هم در تابلوی رشد پذیرش شده است.

یکی از مسائلی که با آن روبه‌رو هستیم، محدودیتی بود که سازمان در معاملات این حوزه اعمال می‌کند. به همین دلیل ما یک تعریف جدیدی از سرمایه‌گذار حرفه‌ای داریم. یعنی طبق دستورالعمل کسانی می‌توانند در این بازار خرید و فروش کنند که سرمایه‌گذار حرفه‌ای باشند. البته ما در فرابورس یک تعریفی از سرمایه‌گذار حرفه‌ای داریم و شرکت بورس اوراق بهادار هم یک تعریف و تلاش می‌کنیم تا به این سمت برویم که یک تعریف مشخص و ساده داشته باشیم تا از این طریق نقشه‌بندی در حوزه بازار نوآفرین‌مان اتفاق بیفتد.

بازار سوم هم فرابورس است که امروز متوقف شده و در حال کار روی آن هستیم. از سال ۸۹ تا سال ۹۸ چیزی در حدود ۳۴۲ شرکت، سهام‌های مختلف‌شان را چه سهام‌های بلوکی چه سهام‌های خردشان و چه سهامی‌عام‌های معاف از سقف نزد سازمان و چه سهامی خاص‌شان را در بازار معامله کردند. ما در وزارت اقتصاد این مهم را پیگیری می‌کنیم که عملا بازار سوم به نوعی مبنای اگزیت استراتژی صندوق‌های وی‌سی شود و تلاش می‌کنیم تا این بازار در سال جدید افتتاح شود.

دبیر پنل: در این بخش از پنل به بحث حمایت‌های دولتی که توسط وزارت صمت از صنایع پیشرفته صورت می‌گیرد، می‌پردازیم. در اینجا از آقای علی بابایی، مدیرکل دفتر فناوری و نوآوری وزارت صمت می‌خواهم توضیحاتی را ارائه دهند.

امیدواریم سازوکار Impact funds با همکاری سازمان برنامه مشخص شود

علی بابایی، مدیرکل دفتر فناوری و نوآوری وزارت صمت: تا اینجا موضوعات مختلفی مطرح و یک موضوع تازه‌ای برای بحث تامین مالی فناوری و نوآوری مطرح شده است که می‌خواهم درباره آن صحبت کنم. واقعیت آن است که موضوعی تحت عنوان Impact funds یا صندوق‌های تاثیرگذاری مطرح شده و ما نیز با سازمان برنامه و بودجه به دنبال آن هستیم که این نوع Impact funds را توسعه دهیم. یک آماری از گزارش‌های ۲۰۲۲ و ۲۰۲۳ این بود که تعداد ۸۸ Impact funds وجود دارد اما سرمایه آنها از تقریبا ۹۴ میلیارد دلار به ۲۱۲ میلیارد دلار رسیده است. البته یک آمار دیگری وجود داشت که طبق آن این رقم به ۳۷۰ میلیارد دلار در هر ست تحت مدیریت این Impact رسیده است.

حالا چرا این مساله را مطرح کردم؟ چون تقریبا ما از سیستم بانکی دیگر ناامید شدیم که بتوانیم از این طریق تامین مالی نوآوری داشته باشیم. از بودجه دولتی که خیلی وقت است ناامیدیم؛ البته در بازار سرمایه ابزارهای خوبی دارد، اما در این بخش هم نوسانات را شاهد هستیم. تقریبا تنها امیدی که حداقل برای تحول‌آفرینی می‌توان تصور کرد همان Impact funds هستند. از آنجایی که دولت روی هزینه حساس بوده و به‌طور مثال در کشاورزی ۶۰۰ هزار میلیارد تومان سوبسید می‌دهد یا در بخش سلامت هم سوبسید می‌دهد و اگر آنها را جمع بزنیم، رقم عجیب و غریبی می‌شود؛ طبیعتا Impact funds می‌توانند به دولت کمک کنند تا سوبسیدهایش را کم کند. به‌طور مثال فرض کنید دولت در بخش دیالیز و دیابت براساس آماری که گرفتم، ۲۰ هزار میلیارد تومان سوبسید می‌دهد، حال اگر فناوری بتواند کمک کند که این ۲۰ هزار میلیارد به ۱۰ هزار میلیارد تومان کاهش یابد، طبیعتا رقم بسیار بزرگی خواهد بود. به همین دلیل هر کسی در این فضایی که با آن روبه‌رو هستیم هر کاری که می‌تواند را باید انجام دهد؛ بنده هم دلم روشن است به Impact funds اما در این بخش هم مانند بازار نوآفرینی باید تلاش‌های زیادی کرد تا سازوکار آن مشخص شود. با توجه به ترندی که امروز در دنیا حول Impact funds وجود دارد، معتقدم با توجه به صحبت‌هایی که با سازمان برنامه و بودجه هم داشتم امروز می‌بینیم بزرگ‌ترین جایی که می‌توان با دولت درباره فناوری و تامین مالی این حوزه صحبت کرد و در مقابل بزرگ‌ترین بازاری که برای فناوری می‌توانیم تعریف کنیم همین Impact funds هستند. امیدوارم در این زمینه دکتر ابوجعفری و نادری‌منش هم کمک کنند؛ چراکه Impact funds باید یک بازیگر بزرگ باشد که بتواند با سازمان برنامه و بودجه صحبت کند و شاید دلیل این اتفاق آن است که این سازمان نمی‌تواند با بازیگر کوچک صحبت کند؛ در این میان صندوق نوآوری و شکوفایی می‌تواند این نقش را بازی کند و حتی انجمن سرمایه‌گذاری خطرپذیر ایران هم می‌تواند این نقش را بازی کند و واقعیت اینکه باید سازوکار این اتفاق را مشخص کنیم. من امیدوارم که بتوانیم در سال ۱۴۰۳ با کمک همه عزیزان سازوکار Impact funds را با سازمان برنامه و بودجه مشخص کنیم.

دبیر پنل: در آخرین ارائه‌مان خدمت مهدی حیدری، استاد دانشگاه خاتم هستیم که مباحثی را درباره تامین مالی نوین و سرمایه‌گذاری‌های دنیا در این حوزه خواهند داشت.

رقم سرمایه‌گذاری در وی‌سی‌ها یک‌بیستم عددی است که باید باشد

مهدی حیدری، استاد دانشگاه خاتم: در دنیا ۵۵۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۲۲ در وی‌سی‌ها سرمایه‌گذاری شده که از این میان ۲۵۰ میلیارد دلار از سوی آمریکا انجام شده است. آمریکا در حال تلاش است تا یک درصد از GDP خود را هر سال از طریق وی‌سی‌ها تامین کند و کل دنیا نزدیک به ۶ دهم درصد می‌شود. حالا اگر بخواهیم جهان غیر از آمریکا را ملاک قرار دهیم، این میزان به ۱۵ صدم درصد می‌رسد. حدود ۲ دهم تا یک درصد نسبت به GDP در صنعت در حوزه‌های نوین سرمایه‌گذاری می‌شود. البته مساله اصلی این است که فضای وی‌سی‌ها و بخش‌های مرتبط با این در حال تغییر است، در حالی که ما هنوز داریم راجع به استپ و تپسی و دیجی‌کالا صحبت می‌کنیم. اما می‌بینیم دنیا امروز وقتی درباره وی‌سی صحبت می‌کند، دیگر حتی آمازون را کنار گذاشته؛ چراکه آمازون دیگر شرکت بزرگی شده و امروز درباره چت جی‌پی‌تی صحبت می‌کند، یعنی حوزه‌ها هم در حال تغییر است. یک نکته جالب این است که ۲۰۲۳، ۱۳ درصد سرمایه‌گذاری وی‌سی در جهان در market place (محل بازار) بوده است، اما ما هنوز مساله عمده‌مان market place است، اما دنیا در حال رفتن به سمت مباحث جدید است.

امروز در بیش از ۴۲۰ شهر دنیا یونیوکورن‌هایی داریم که در ایران قطعا چنین چیزی را نداریم و امروز دیگر درباره سانفرانسیسکو صحبت نمی‌کنیم، بلکه امروز در استانبول و در دبی و در شهرهای اطراف یونیوکورن‌هایی را می‌بینیم که ارزش‌گذاری بالایی هم دارند. امروز شرکت‌هایی مانند مایکروسافت سه تریلیون دلار، اپل نزدیک سه تریلیون، آرامکو کمی کمتر از دو تریلیون و آلفابت که همان گوگل است نزدیک دو تریلیون ارزش دارد. با توجه به شرایط امروز دنیا ما باید هرچه زودتر وارد این بازی شویم و البته قطعا این اتفاق خواهد افتاد؛ چراکه امروز بزرگ‌ترین شرکت‌های جهان جز یکی از آنها که وابسته به وضعیت نفت است، مابقی همگی در حوزه آی‌تی وارد شده‌اند و ما هم باید این کار را انجام دهیم.

چین به‌عنوان یک کشوری که دیرتر شروع کرده هم دارد تلاش می‌کند تا در این زمینه ورود جدی داشته باشد و ما فاصله زیادی با دنیا در این زمینه داریم. متاسفانه امروز رقمی که در وی‌سی‌ها برای دانش‌بنیان کشور ما سرمایه‌گذاری می‌شود، یک‌بیستم آن رقمی است که باید باشد. این رقم را به سایز اقتصاد، به سایز جمعیت و هر مولفه دیگری که نگاه کنید، یک‌بیستم آن چیزی است که باید باشد. هرچند بنده توفیق نداشتم در این برنامه همه مطالب ارائه‌شده را بشنوم، اما واقعیت این است که آن شرکت‌هایی که در آمریکا درست شدند هیچ وزارتخانه و هیچ صندوق حاکمیتی در ایجاد آنها دخیل نبوده‌اند، بلکه یک عده آدمی که دنبال پولدار شدن بودند دور هم جمع شدند و با ایده‌ای که داشتند جلو رفتند و البته هیچ‌کس هم جلوی آنها را نگرفت و توانستند به این مرحله برسند.

من می‌خواهم راجع‌به صنعت وی‌سی ایران صحبت کنم. نگاه کنید venture capital (سرمایه‌گذاری خطرپذیر) بخشی از private equity (سهام خصوصی) است. یعنی مفهوم private equity در این کلمه وجود دارد و معنایش آن است که یک سهامی خصوصی بوده و public (عمومی) نیست. حالا کاری که ما کردیم آن است که private equity در public market می‌فروشیم، یعنی وی‌سی ما در سازمان بورس ثبت شده و نماد بورسی بالای سرش است. متاسفانه کاری که ما انجام دادیم این بود که آمدیم آن چیزی که private equity و سهام خصوصی است را می‌خواهیم در بازار عمومی بفروشیم و این اشتباه است. ما نباید شیپور را از سر گشاد آن بزنیم. امروز ما بخش‌های مختلفی در کشور داریم و آدم‌ها و نهادهای پولدار متوجه این مساله هستند که حوزه آی‌تی امروز بسیار مهم است. به‌طوری که امروز می‌شنویم کسی که مثلا ۱۰ هزار میلیارد تومان در یک هلدینگی دارد باز هم به دنبال آن است که چطور می‌تواند در حوزه آی‌تی هم ورود کند، هر چند که این افراد نیز می‌خوانند و به اینستاگرام و توییتر دسترسی دارند اما روش این کار را بلد نیستند. در اینجا ما راهی که جلویشان می‌گذاریم چیست؟ یا مستقلا باید چهار جوان این کار را برای آن پرزنت کنند که باز هم متوجه نشود یا پول هزینه کند و باز هم شکست بخورد.