

احمدی کاظم آبادی، رئیس توسعه کسب و کار و امور نوآوری مجتمع مس سرچشمه رفسنجان مطرح کرد؛

توسعه صنایع پایین دستی مس نیازمند سرمایه گذاری است

طرح‌هایی از مناطق مختلف کشور دریافت کرده‌ایم ✪ جذب سرمایه را در رویدادهای آتی انجام می‌دهیم ✪

گروه اقتصاد - رویداد ملی توسعه صنایع پایین دستی مس با هدف بالابردن سطح اشتغال، جلوگیری از خام‌فروشی و ایجاد ارزش افزوده آذرماه سال جاری همزمان با هفته پژوهش در رفسنجان برگزار می‌شود.

رئیس توسعه کسب و کار و امور نوآوری مجتمع مس سرچشمه رفسنجان با اشاره به روال طی شده برای معرفی رویداد، درخصوص نحوه انتخاب طرح‌ها و حمایت‌هایی که قرار است از فناوران صورت بگیرد توضیحاتی را ارائه داد. آقای ابوالفضل احمدی کاظم آبادی در گفت‌وگو با خبرنگار استقامت با اشاره به اقدامات انجام شده برای برگزاری این رویداد گفت: «در ابتدای کار سعی کردیم یک سند فنی برای کار تهیه کنیم و سند فنی از این جهت برای ما دارای اهمیت است که موارد فنی طرح‌ها را برای ما پیش‌بینی کرده است.» وی ادامه داد: «تمامی فرآیندها و تکنولوژی‌های تولید که در هفت محور رویداد دسته‌بندی شده و کار با آن‌ها پیش می‌رود را در سند جمع‌آوری شده که این هفت محور شامل زیرساخت، صنعت ساختمان، مواد شیمیایی، انرژی‌های نو، صنایع الکتریکی و صنایع غیرالکتریکی است.»

وی خاطر نشان کرد: «سند حتی مثال‌هایی برای توسعه صنایع پایین دستی در خارج از کشور و مراکز پژوهشی دنیا ذکر کرده و راهنمایی است برای افرادی که هیچ دیدی نسبت به صنایع پایین دستی مس ندارند اما تمایل دارند که کارهای پژوهشی آن‌ها به سمت تجاری‌سازی و تولید محصول برود.»

رئیس توسعه کسب و کار و امور نوآوری مجتمع مس سرچشمه رفسنجان با بیان این که تهیه سند، زمان و انرژی زیادی از ما گرفت اما یک هادی و راهنما برای ادامه کار می‌باشد و بسیار موثر است، گفت: «قسمت فنی سند که شامل تکنولوژی، روش‌های تولید و مثال‌های پایین دستی مس است را در سایت بارگذاری کردیم که هر کسی که می‌خواهد ایده بگیرد یا راهنمایی شود و حتی بفرماید کاری را که انجام داده، می‌تواند در صنایع پایین دستی مس هم شبیه‌سازی یا تکرار کرد از آن استفاده کند؛ زیرا در بسیاری از موارد کارهایی در صنایع فلزی دیگر انجام شده، اما خود صاحب فناوری نمی‌داند که می‌تواند این ایده را در صنایع مس هم به کار بگیرد.»

وی بیان کرد: «بعد از تدوین سند، همکاران بنده در دبیرخانه رویداد شروع به شناسایی جامعه هدف و مخاطب کرده و شرکت‌های دانش‌بنیان، پژوهشگاه‌ها، مناطق ویژه و آزاد فعال، پارک‌های علم و فناوری در کل کشور را شناسایی کردیم و ارتباط برقرار کرده‌اند. حدود ۱۰ روز جمع‌آوری اطلاعات تماس، وقت ما را به خود اختصاص داد، اما برای ما حائز اهمیت بود.» وی یادآور شد: «برای ارتباط بیشتر، سراغ افراد هم رفتیم و اگر در جست‌وجوها، پژوهشگاه‌هایی را پیدا می‌کردیم که کار عملی یا تحقیقاتی را انجام داده بودند، فرد پژوهشگر را هم پیدا می‌کردیم و ارتباط می‌گرفتیم.»

دریافت ۴۰ طرح در دبیرخانه رویداد

خبرنگار استقامت سوال کرد: «کسانی که ایده‌های دارند و این موضوع را دنبال می‌کنند از کجا می‌توانند مطلع بشوند که شما چه کارهایی را انجام دادید که آن‌ها تکرار نکنند؟ باید به شما مراجعه کنند یا سایتی وجود دارد که از کارها اطلاع پیدا کنند؟» احمدی کاظم آبادی پاسخ داد: «متأسفانه یکی از آسیب‌ها همین است، بانک داده و یا مرکز جامع اطلاعاتی وجود ندارد.

ما در سند، کارهای مشابه را آورده‌ایم، مثلاً گفته شده در صنایع کابل، فلان شرکت کار را انجام می‌دهد و این سطح تکنولوژی را دارد، همین مساله افراد را هدایت می‌کند که دیگر آن قدم را برندارند، اما به‌صورت کاملاً شفاف و مشخص متأسفانه نبوده است.»

وی ادامه داد: «از سوی دیگر این زمینه بسیار دست‌نخورده و بکر است، متأسفانه به‌خاطر میزان



سرمایه زیاد برای توسعه صنایع پایین دستی، این زمینه نه تنها در مس، بلکه در خیلی از مواد تولیدی کشور دست‌نخورده مانده و ما به نوعی خام‌فروشی انجام می‌دهیم.»
رئیس توسعه کسب و کار و امور نوآوری مجتمع مس سرچشمه رفسنجان گفت: «مرحله بعدی برای کارهایی هستند که MPV را دارند و در رویداد شرکت کردند، یک آسیب‌شناسی کردیم که چرا افراد و شرکت‌هایی که نمونه دارند و مطالعات بازاری هم برای آن‌ها شده، نمی‌توانند رضایت سرمایه‌گذار را جلب کنند و سرمایه سمت آن‌ها نمی‌آید. ما در جامعه‌های زندگی می‌کنیم که پول نقد دست مردم بسیار زیاد است و اگر به یک نفر ثابت شود خرید یک محصول مفید است حتما این کار را انجام می‌دهد، پس ما نتوانستیم به سرمایه‌گذار ثابت کنیم طرح‌ها می‌توانند سودآوری داشته باشند، مخصوصاً در حجمی مانند ۱۰۰ یا ۲۰۰ میلیارد تومان، سوددهی در حد ۲۰ تا ۳۰ درصد هم برای سرمایه‌گذار رضایت‌بخش است.»

وی خاطر نشان کرد: «بر اساس این آسیب‌شناسی، برای سه طرح برتری که برای سرمایه‌گذاری ثبت می‌شوند تهیه FS و بیزینس پلن معتبر را به‌عنوان جایزه قرار دادیم. چند موسسه در تهران هستند که ارزیابی‌های خیلی خوب و قابل اعتمادی هستند و گواهینامه صادر می‌کنند، ما برای سه تیم اولی که در این مرحله پذیرفته می‌شود این هزینه را منتقل می‌شویم. حتی اگر سرمایه‌گذاران این رویداد سرمایه‌گذاری را انجام ندهند، FS تهیه شده را می‌توان به هر سرمایه‌گذار دیگری ارائه کرد.»

وی تأکید کرد: «برای کسانی که با این ادبیات آشنایی داشته باشند و از فناوری خود مطمئن باشد این می‌تواند بهترین جایزه باشد، اما کار را این‌جا متوقف نمی‌کنیم، صندوق سی‌وی‌سی شرکت مس تفاهم‌نامه سرمایه‌گذاری را منعقد کرده که بین ۲۰ تا ۱۰۰ درصد سرمایه‌گذاری لازم را روی این طرح‌ها انجام می‌دهد، از ابتدای سال هم با چندین نهاد تامین سرمایه با هدف تشکیل سبد سرمایه‌گذاری در ارتباط بودیم، که فرآیند آن هم به سرمایه‌گذاری و اقدامات و استراتژی مناسب در این خصوص اتخاذ شده است.»

احمدی کاظم آبادی توضیح داد: «از جمله اجزاء سبد سرمایه‌گذاران، صندوق‌های تامین مالی جمعی، صندوق‌های دولتی و حمایت‌های دولتی هستند و این‌ها کنار هم قرار می‌گیرند و یک کسب‌وکاری که مطالعات فناوری آن را شتاب‌دهند، متقبل شده و به محصول رسیده است و دوباره شتاب‌دهنده مطالعه بازار آن را هم انجام داده و بازار و موفقیت آن کسب‌وکار هم تضمین شده است، پول را می‌گذارند و این کسب‌وکار شکل می‌گیرد و محصول تولید می‌شود.»

وی ادامه داد: «علاوه بر موارد ذکر شده برای همه واحدهایی که به محصول رسیدند و شرکت‌هایی که در این مرحله در قالب طرح‌های مشتاق سرمایه‌گذاری ثبت‌نام کردند و شرکت‌هایی که در ابتدای این رویداد به‌عنوان شتاب‌دهی ثبت شدند که بعد از شش‌ماه به محصول می‌رسند، رویداد جذب سرمایه برگزار می‌کنیم.» احمدی کاظم آبادی گفت: «فناوران با محصول‌شان، اسناد فنی و مالی و مطالعه بازاری که همه آن‌ها ممیزی دبیرخانه رویداد را پس کردند و مهر تأیید از یک شرکت معتبر روی

اسناد آن‌ها ثبت‌شده، می‌نشینند و طرحشان را به سرمایه‌گذارانی که دبیرخانه دعوت نموده ارائه می‌کنند و از این جلسات است که کسب‌وکارها شکل می‌گیرد.» وی بیان کرد: «شاید الان بگویید ما بر اساس احتمالات صحبت می‌کنیم اما دقیقاً این روالی است که چندین سال در دنیا تجربه شده و خوشبختانه در کشور هم خوب دارد رواج پیدا می‌کند.»

چالش دور بودن دانشگاه از صنعت

رئیس توسعه کسب و کار و امور نوآوری مجتمع مس سرچشمه رفسنجان یادآور شد: «اگر این روال استاندارد را کنار بگذاریم و با ریش‌سفیدی و اعمال قدرت و یا سلیقه‌ای وارد روند توسعه کسب و کار شویم، مثلاً شرکت مس بیاید مستقیماً در یک طرح سرمایه‌گذاری کند، چون‌که پذیرنده طرح، شتاب‌دهنده و سرمایه‌گذار خودش است، آن سخت‌گیری‌ها برای دقت در بررسی‌های فنی و مطالعه بازار انجام نمی‌شود، و احتمال شکست بشدت بالا می‌رود و ثروتی تولید نمی‌شود.»

وی با بیان این‌که «ما وقتی می‌گوییم می‌خواهیم ثروتی که روی این ماده خام و عنصر شکل می‌گیرد داخل کشور باشد، که در نتیجه آن کسب‌وکار هم باید سودآور باشد»، افزود: «نباید خلاف راهی که دنیا می‌رود را طی کنیم، اما باید آن را بومی کنیم و مطابق با شرایط کشور تغییراتی ایجاد کنیم، اما شاکله کار نباید تغییر کند.»

احمدی کاظم آبادی با اشاره به این که «به‌صورت خلاصه تلاش همکارانم را در دبیرخانه رویداد و فرآیند طراحی شده را در چند جمله توضیح می‌دهم»، عنوان کرد: در مرکز شتاب‌دهی و با انتخاب دبیرخانه رویداد در طرح‌ها خدمات رشد و شتاب‌دهی ارائه می‌شود که به‌صورت غیرمتمرکز نیز می‌تواند خدمت ارائه کند و فناور قرار نیست حتما در منطقه مستقر شود و بعد از آن هم برای تجاری‌سازی و ایجاد و توسعه کسب و کار، تمامی تمهیدات و مراحل اندیشیده شده و جذب سرمایه صورت می‌گیرد و طرح برگزیده را تا تولید صنعتی پیش می‌بریم، ان‌شالله.»

وی در پاسخ به این سوال که چقدر امیدوار هستید؟ گفت: «بنده امید دارم که سال آینده که ما بخواهیم مرحله دوم کار را پیش ببریم، حداقل قرارداد چند سایت صنعتی امضا شده و کلنگ‌زنی هم شده‌اند. شش ماه را برای رسیدن به محصول آزمایشی در نظر می‌گیریم و شش ماه را هم برای موارد فنی، جذب سرمایه و شروع کار.»

خبرنگار استقامت سوال کرد: «تاکنون که کار انجام شده چه چالش‌ها و موانعی سر راه است که اگر حذف شود کار سرعت می‌گیرد؟» احمدی کاظم آبادی پاسخ داد: «چالش بزرگی که خود را هر لحظه بیشتر به ما نشان می‌دهد، دور بودن دانشگاه و صنعت از یکدیگر و بیگانه بودن جامعه علمی با بازار و نیازهای صنعت است.»

وی ادامه داد: «بازار در ذهن‌ها یک حجره فرش‌فروشی یا یک پیرمردی که فروشنده کالا است شکل گرفته اما بازار الان یک مفهوم دیگر در فناوری پیدا کرده است؛ اگر تولیدکننده مدرن‌ترین قطعات الکترونیکی را هم در کشور داشته باشیم اما مصرف‌کننده‌های برای آن وجود نداشته باشد این کسب‌وکار با شکست مواجه می‌شود.»

رئیس توسعه کسب و کار و امور نوآوری مجتمع مس سرچشمه رفسنجان اظهار کرد: «دوری دانشگاه، صنعت و بازار آسیب ایجاد کرده مثلاً استاد دانشگاه کار پژوهشی‌ای انجام می‌دهد که صرفاً در کتابخانه دانشگاه بماند، بازرگان کالایی وارد می‌کند که مطالعه و مهندسی معکوس آن در کشور انجام نمی‌شود و کارخانجات حتی برای تامین نیازهای داخلی خودشان هم وقت و انرژی صرف نمی‌کنند. سازمان‌های نوآوری ابزارهایی هستند که نیازهای صنایع خود را از داخل کشور تامین کنند.»

وی گفت: «بعضی موارد را که ما از لحاظ فناوری در کشور بررسی کردیم لبه تکنولوژی است که مصرف ندارد، فناور و استاد دانشگاه کار عملی هم انجام داده اما کسی محصول آن را نمی‌خرد، زیرا صنایع ماقبل آن در کشور نیستند که بخواهند از آن استفاده کنند و زنجیره تشکیل نشده است.»

وی افزود: «امید است طی این رویداد و فرآیندهای آن و استمرار فعالیت‌ها در مرکز نوآوری و شتاب‌دهی شهید ستاری رفسنجان به مدت یک دهه موفق شویم این صنایع زنجیروار، حلقه به حلقه تشکیل شوند و پیش بروند، میزبان واحدهای فناوری در مرکز شتاب‌دهی باشیم که لبه فناوری را توسعه دهند، محصولات فناوری را تولید کنند تا نیازهای صنایع کشور را رفع نمایند.»

احمدی کاظم آبادی اضافه کرد: «تاکنون فناور، سرمایه‌گذار و مرکز حمایت‌کننده در کشور وجود داشته‌اند اما نهادی که باید این‌ها را به هم وصل کند که جلوی واردات را بگیرد و کالا را در داخل تامین بکند، نبوده است که ما سعی می‌کنیم بتوانیم این نقش را بازی کنیم.»

رئیس توسعه کسب و کار و امور نوآوری مجتمع مس سرچشمه رفسنجان افزود: «قاعدتاً سال آینده یک تجربه خیلی خوبی داریم، نقد شدیم، حداقل کار قبلی خودمان برای‌مان معیاری است که بتوانیم نسبت به آن خودمان را ارتقا بدهیم و من وضعیت را نسبت به امسال خیلی بهتر و متعالی می‌بینم.» وی در ادامه با طرح این پرسش که چگونه می‌توانیم خودمان را ارزیابی کنیم؟ گفت: «باید ببینیم سال آینده یک‌سال و نیم آینده چند ریال صرفه‌جویی ارزی شده یا چقدر ارزش افزوده در کشور بر اساس این رویداد تولید شده است، شاید حتی یک نهاد یا مرکز شتاب‌دهی دیگر بیاید این کار را کپی و تقلید کند و در جای دیگر اجرا کند که باز هم ما به اهداف خودمان رسیده‌ایم، ما اهداف توسعه این صنعت در داخل کشور است اگر هم دید اقتصادی داشتیم به فرم دیگری شتاب‌دهی می‌کردیم. رسم است که شتاب‌دهنده‌ها از شرکت‌ها یک سهمی هم دریافت کنند، اما این سهم را ما برمی‌داریم و صرفاً خدمات شتاب‌دهی را رایگان در اختیار فناورها قرار می‌دهیم.»

حمایت از طرح‌ها تا گام آخر

خبرنگار استقامت سوال کرد: «در گام اول که معرفی رویداد را داشتید، فراخوان دادید، در گام بعدی چه کار می‌کنید؟» احمدی کاظم آبادی پاسخ داد: «گام بعدی منتوری طرح‌ها است که از ۴۴ نفر این کار را شروع می‌کنیم. به طرح‌هایی که تاکنون به دبیرخانه رسیده، نیروی فنی ارائه می‌شود تا طرح و مطالعات آن کامل شود و بتوانیم با یک نگاه ثابت طرح‌ها را ارزیابی کنیم.»

وی ادامه داد: «نگاه ما این است که شرکت کنندگان صاحب فناوری هستند اما مطالعه بازار یا تدوین برنامه کسب‌وکار و امور مالی را نمی‌دانند و ما این کار را برای آن‌ها انجام می‌دهیم تا وقتی طرح به کمیته ارزیابی می‌رود، کامل باشد. همه این تلاش‌ها کیفیت خروجی را تضمین می‌کند، وقتی که طرحی قبل از ارزیابی، استاندارد می‌شود، ارزیابی می‌شود، صحت بهتری پیدا می‌کند و در نتیجه تضمین اجرای کار و تجاری‌سازی آن به‌شدت افزایش می‌یابد.»

وی افزود: «بعد از مرحله منتوری و منتوری طرح‌هایی که تا روز آخر فراخوان به دبیرخانه می‌رسند، وارد مرحله ارزیابی می‌شویم. ارزیابی از طریق فرم‌هایی دارای نمره صورت می‌گیرد تا بتوان پارامتر به پارامتر طرح‌ها را ارزیابی کرد. و در نهایت در یک کمیته دیگر طرح‌های برنده مشخص می‌شوند و حتی ارزیاب هم صرفاً نمره می‌دهد و حق انتخاب ندارد.»

وی در پایان تأکید کرد: «علاقه‌مندم که به صورت مستمر ما را رصد کنید، این به ما کمک می‌کند و دغدغای که در دل و ذهن ما شکل گرفته را از زبان خودتان برای بقیه هم بازگو کنید.»