

فناور ماست که کاملاً برآمده از دل سازمان انرژی اتمی است.

[۱] بفرمایید روند عرضه محصولات شرکت دانش بنیان شما و فرآیند همکاری سازمان در این خصوص چگونه بوده است؟

واقعیت این است که فرآیند تجاری سازی دوره گذار خود را در سازمان سپری می کند و این فرآیند بنا به دلایل متعدد هنوز چارچوب مشخصی ندارد. یکی از ابهامات فرآیند تجاری سازی در این عرصه، تفاوت حوزه های فناوری هسته ای است. مثلاً یک حوزه در صنعت هسته ای خاص و استراتژیک بوده و اساساً دولت متقاضی آن است. اما بعضی حوزه ها مثل شتابگر ذرات هم هستند که حوزه خاص و راهبردی به آن معنا که باید حتماً تحت کنترل دولت باشد، نیست. البته سازمان روی این موضوعات به طور ویژه کار می کند اما بهره وری روندی که مرکز رسا در پیش گرفته، از تمام روش های تجربه شده در گذشته بالاتر است. ما وقتی تقاضای ساخت محصول دانش بنیان را دریافت کردیم، دانش فنی لازم را از دل سازمان و پژوهشگاه به دست آورده بودیم؛ لذا از همان اول برای تعیین قیمت تمام شده محصول که مشتمل بر طراحی و ساخت است، مالکیت معنوی پژوهشگاه یا همان رویالتی را حساب کرده و به قیمت افزودیم.

در فرآیند فروش هم به محض ثبت سفارش و دریافت پیش پرداخت، پژوهشگاه ۲۰ درصد سهم رویالتی خود را دریافت کرد بدون آن که نیروی انسانی و زیرساخت هاییش در ساخت محصول ما درگیر شده باشد. یعنی ساخت این تجهیزات نه تنها هزینه ای برای پژوهشگاه نداشت بلکه در پایان کار حق مالکیت فکری خود را دریافت کرد که اتفاق بسیار مبارکی است. گفتنی است ما برای ساخت این محصول از نیروی انسانی و کارگاه های خارج از پژوهشگاه استفاده کردیم و حتی اگر در مواردی از خدمات داخل استفاده کردیم، هزینه آن را پرداخت کردیم. بنابراین پژوهشگاه نه تنها هزینه ای نکرده بلکه از تولید محصول دانش بنیان شرکت ما کسب درآمد هم داشته است. البته این روند بسیار مناسبی است که در صورت توسعه فعالیت هایمان، نوآوری و در سال ۱۴۰۲ رشد چشمگیری از فروش محصولات مان را در بر خواهد داشت.

[۲] در خصوص مقوله مالکیت فکری و چگونگی اختصاص آن به محصولات دانش بنیان توضیح دهید. این فرآیند توسط چه بخش یا نهادی تعیین می شود؟

محصولات ما زمانی عرضه شد که هنوز به شرکت تبدیل نشده بودیم و در قالب یک هسته فناور آن را به فروش رساندیم؛ زیرا شرایط ثبت شرکت برای هسته های فناور این بود که در مرحله رشد خود موفق به فروش محصول شوند. اما الان که شرکت ثبت کرده ایم، ماه ها با معاونت علمی و پشتیبانی پژوهشگاه مشورت کردیم و در خصوص مفاد قرارداد رویالتی جلسات متعددی داشتیم و خوشبختانه به الگوی مشترکی رسیدیم که طبق آن قرارداد پژوهشگاه به شرکت های دانش بنیانی مانند ما مجوز غیرانحصاری خواهد داد که در ازای پرداخت رویالتی، محصول دانش بنیان خود را در بازار عرضه کرده و به فروش برسانند.

[۳] یعنی پژوهشگاه بر اساس قرارداد مالکیت فکری که با شرکت های دانش بنیان به امضا رسانده، فروش محصولات هسته ای را برون سپاری خواهد کرد.

دقیقاً. فرض کنید محصولی در پژوهشگاه ساخته شده که به شرکت های خصوصی اجازه می دهد روی مقوله تولید و تجاری سازی آن کار کنند. منتها روی هر فروش حق رویالتی پژوهشگاه وجود دارد که شرکت ها موظف به پرداخت آن هستند. این رقم با توجه به نوع محصول بین ۱۰ تا ۲۵ درصد تفاوت دارد. البته به نوع، عدد فروش و میزان فناوری به کار

رفته در تولید بستگی دارد. جالب آن که پژوهشگاه به طور غیرانحصاری مجوز می دهد. یعنی به شرکت دانش بنیان انحصار نداده و این حق را برای خود محفوظ می دارد که به شرکت های دیگر هم اجازه تولید و فروش همان محصول را بدهد. از این طریق موضوع را از انحصارگرایی خارج کرده و جلوی شائبه های سوء استفاده و انحصارطلبی را خواهد گرفت.

لازم به تأکید است که این قراردادها در آینده یکی از پنجره های امید و توسعه برای فعالیت پژوهشگاه است. زیرا این روش در دنیا جواب گرفته و کشورهای پیشرفته هم این مسیر را رفته اند. برای نمونه دانشگاه استفورد از همین شرکت های اسپین آف شده کسب درآمد می کند که عمدتاً در جنوب کالیفرنیا و سیلیکون ولی قرار دارند. بنابراین بنده معتقدم آینده پژوهشگاه در پیاده سازی این روش بوده و هر روشی جز آن بهره وری کمتری خواهد داشت. البته فروش محصول توسط پژوهشگاه حتماً بایستی انجام شود تا پژوهشگرانی که علاقه مند به روش های دیگر هستند، بتوانند ایده و محصولات فناورانه خود را عرضه کنند اما در کنار اینها باید مجال و فرصت بیشتر به گروه هایی داده شود که توانمندی توسعه فعالیت های پژوهشگاه را دارند. متأسفانه مقاومت هایی بعضاً از سوی بخش های دولتی برای ورود دانش بنیان ها به عرصه تجاری سازی هسته ای مشاهده می شود. حتی در تفکر برخی پژوهشگران، مدیران و مسئولان ذی ربط سازمان هم چنین مقاومت هایی وجود دارد. شاید ترس و نگرانی مدیران از این رویه جدیدی است که ما دنبال می کنیم و به تصور آنها این روش در صنعت هسته ای به شکست می انجامد. اما این نگرانی بی مورد است، زیرا موضوع جدیدی در کشور نیست و در صنایع دیگر آزمون خود را پس داده است.

[۴] اطلاع دارید که آیا برنامه ای برای بازنگری قوانین و مقررات قدیمی وجود دارد یا خیر؟

اگر منظور تان در سطح کلان است که وضع شده اما در سطح سازمان بایستی بازنگری صورت گیرد. البته ما نظرات خود را به اطلاع ریاست محترم سازمان که نگاه ویژه ای به شرکت های دانش بنیان دارند، برای تغییر مقررات قدیمی ارائه کرده ایم و از طریق معاونت پژوهشی، معاونت پشتیبانی پژوهشگاه و مرکز رسا آن را پیگیری می کنیم.

متأسفانه بخش عمده ای از زمان ما برای رفع این چالش ها صرف می شود که برای ماطبیعی است و اگر این مسیر سهل و آسان بود، تعجب می کردیم! بنده بر این باورم که هر موضوع و ایده ای که بتوان در بستر بخش خصوصی دنبال کرد، حتماً باید ارکان سازمان تلاش کنند تا آن را به بخش خصوصی بیاورند. این همان مردمی سازی است که امروز در همه جا صحبت از آن است.

ما در همین کشور تجربه های موفق و ناموفق زیادی داشته ایم و امروز این اتفاقات مبارکی که در قالب شرکت های دانش بنیان پدید آمده است، از مهم ترین دلایل وجود شخص اول مملکت است که بخشی از وظایف نهادهای دیگر که حمایت بوده را به تنهایی در انواع ابلاغ ها، قوانین و سخنرانی های مختلف به دوش کشیده. مقام معظم رهبری در مقاطع مختلف حمایت تام و تمام خود را از حوزه دانش بنیان اعلام کرده است. از جمله فرمایشات ایشان که به طور مستقیم به این موضوع ربط پیدا می کند، سخنرانی ایشان در اول فروردین سال گذشته بود. ایشان در سخنان خود اشاره داشتند که: «در مسیر اقتصادی کشور در دهه ۶۰ مسیر اشتباهی را طی کردیم. بنا به دلایلی که مهم ترین آن عدالت اجتماعی و برخورداری عموم مردم از مواهب اقتصادی بود، به سمت دولتی کردن صنایع مختلف رفتیم اما بعدها متوجه شدیم که اشتباه کردیم.» این از معدود مواردی است که مقام معظم رهبری عبارت اشتباه کردیم

را به کار برده که بسیار ارزشمند است و ایشان با شجاعت این مسأله را مطرح می کنند.

ایشان در این سخنرانی ادامه می دهد: «بعد که متوجه شدیم و خواستیم مسیر خصوصی سازی را پیش ببریم، مرتکب اشتباه دوم شدیم و در فرآیند خصوصی سازی، انواع فسادها، رانت ها و مشکلات حتی از کار افتادن صنایع مختلف به وجود آمد و تبدیل به معضل شد.»

همین الان خصوصی کردن فعالیت های سازمان به معنای بخشیدن زیرساخت های سازمان به بخش خصوصی، نه شدنی است و نه معنادار، زیرا همان تجارب تلخ را می تواند به دنبال داشته باشد. لذا موضوعاتی که در حال شکل گیری است دقیقاً در جایی است که نباید اشتباه قبلی تکرار شود. بنابراین در تمام حوزه های غیراستراتژیک باید به دانش بنیان ها فضا داده شود.

[۵] در خصوص فرآیند فروش محصول دانش بنیان و چشم اندازی که برای سایر تولیدات فناورانه شرکت خود دارید، توضیح دهید.

ما واقعاً هیچ محصولی نداریم که نتوانیم به آن اطلاق دانش بنیان بدهیم. فعالیت دانش بنیان ویژگی هایی دارد که مهم ترین آن عدم وابستگی به زیرساخت های فیزیکی است و آورده و سرمایه اصلی آن ایده، ثبت اختراع، طراحی و فکر اعضای شرکت دانش بنیان است که آن هم ممکن است تنها در چند کامپیوتر وجود داشته باشد. اما از دل آن با ارزش افزوده بسیار بالا، سود و عواید زیادی نصیب اعضا خواهد شد. در همین کشور ما شرکت های متعددی وجود دارد که بر پایه پلتفرم های مجازی و اینترنت شکل گرفته و اکنون بهره وری بسیار چشمگیری دارد. ما بر این پایه و اساس، دانش بنیان هستیم. خورشید فناوری آسیا کارگاهی ندارد و دفتر کوچکی در مرکز رسا مستقر است ولی توانسته ایم نخستین محصول فناورانه هسته ای خود را به فروش برسانیم، چون ایده در ذهن های ماست و لزومی ندارد کارگاهی راه اندازی کنیم. به تعبیری همه کارگاه های کشور در اختیار ماست. هزینه را پرداخت کرده و خدمات دریافت می کنیم. شرکت ما خدمات و محصولاتی ارائه می دهد که پیش از آن در پژوهشگاه بی سابقه بود. اما بحث رویالتی، فعالیت ما را بسیار محدود کرده است و در حالی که ما سال ها فعالیت کردیم و کلی محصول فناورانه برای ورود به بازار تولید کرده ایم اما تا زمانی که قرارداد رویالتی را با پژوهشگاه علوم و فنون هسته ای به امضا نرسانیم، قادر به عرضه آنها نخواهیم بود.

[۶] در خاتمه بفرمایید رویکرد صاحبان ایده و سایر هسته های فناور نسبت به فروش محصول دانش بنیان شما و عملکرد شرکت خورشید فناوری آسیا چه بوده است؟

ورود شرکت های دانش بنیان هسته ای نسبت به دیگر صنایع با تأخیر آغاز شده است. در پنج سال اخیر هم با سرعت مناسب خود پیش نرفته است. در واقع یکی از موتورهای محرکه تیم ما و استقامتی که به خرج می دهیم این است که می خواهیم باقیات صالحاتی برای آیندگان پس از خود برجای گذاریم. ما نخستین هسته فناوری بودیم که از دل مرکز رسا به شرکت تبدیل شده ایم و قطعاً سایر هسته های فناور به ما و روند فعالیت ما نظر خواهند کرد. اما دشواری های شرکت ما حتی از پژوهشگرانی که خارج از صنعت هسته ای به مرکز رسا مراجعه می کنند، بیشتر است. جای دارد از حمایت های شخص آقای مهندس اسلامی که بسیار به موقع، مفید و مؤثر بوده است قدردانی کنم. چه بسا که حضورشان در مراسم فروش نخستین محصول دانش بنیان هسته ای نشانگر حمایت ایشان از شرکت های دانش بنیان است؛ ضمن آن که فرمایشات مقام معظم رهبری در دیدار با مسئولان صنعت هسته ای و تأکید مجدد ایشان بر مردمی سازی این صنعت بسیار مؤثر بوده است. امیدوارم با حمایت های رئیس سازمان، سازوکار درست و محکمی در خصوص وضعیت شرکت های دانش بنیان و تمکین تمامی ارکان سازمان به این امر مهم شکل گیرد.



امروز این اتفاقات

مبارکی که در

قالب شرکت های

دانش بنیان پدید

آمده است، از

مهم ترین دلایلش

وجود شخص اول

مملکت است که

بخشی از وظایف

نهادهای دیگر که

حمایت بوده را

به تنهایی در انواع

ابلاغ ها، قوانین

و سخنرانی های

مختلف به دوش

کشیده