



دانشگاه بیرجند

گام های لازم برای "اخذ پروژه های اعتبار مالیاتی"

در مسیر از مالیات قطعی تا توسعه فناوری

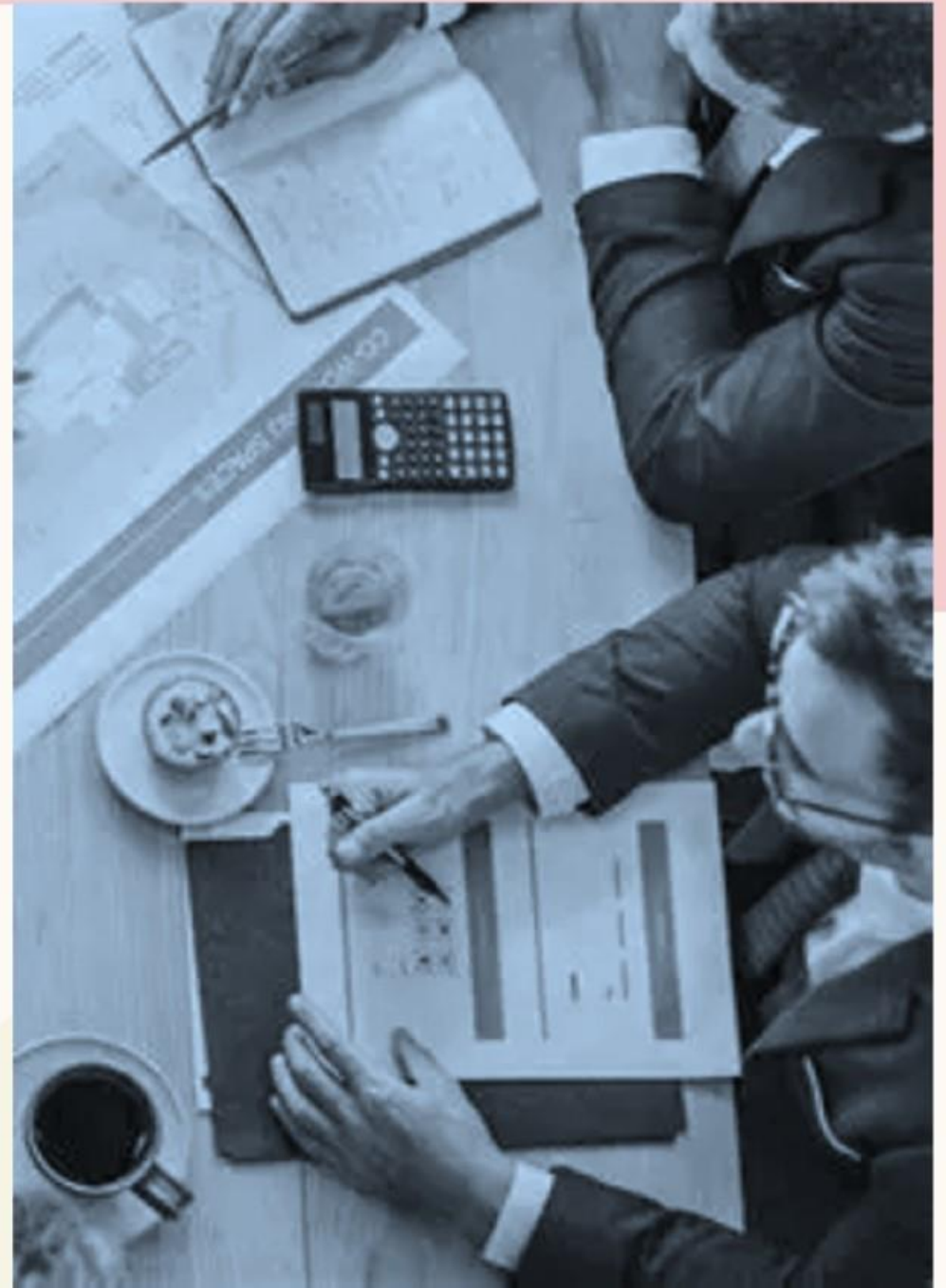
هادی فرهادیان

دانشیار گروه مهندسی معدن دانشگاه بیرجند

بهار ۱۴۰۵

چرا شرکت پروژه می دهد؟

- مالیات دارد
- مشکل فنی دارد
- نیروی متخصص ندارد
- ریسک نوآوری بالاست
- دانشگاه راه حل دارد
- اعتبار مالیاتی جذاب است



چگونه از صنعت پروژه‌های اعتبار مالیاتی بگیریم؟

- بخش اول: چگونه پروژه بگیریم؟ (مدل عملیاتی واقعی)
- بخش دوم: مشکلات اصلی بعد از جذب پروژه

بخش اول: چگونه پروژه بگیریم؟ (مدل عملیاتی واقعی)

• گام ۱: شرکت‌ها را هدفمند انتخاب کنید

همه شرکت‌ها مناسب نیستند. بروید سراغ شرکت‌هایی که:

- سود ده هستند
- مالیات قطعی دارند
- مشکل فنی دارند
- واحد تحقیق و توسعه ضعیف دارند
- نیاز به کاهش هزینه دارند



گام ۲: با پروژه نروید، با حل مسئله بروید

اشتباه دانشگاه‌ها:

«ما استاد داریم، پروژه بدهید.»

درستش:

«ما مصرف انرژی شما را ۱۵٪ کم می‌کنیم.»

یا

«ما توقفات خط تولید را کاهش می‌دهیم.»

شرکت راه‌حل می‌خرد، نه مقاله.



بخش اول: چگونه پروژه بگیریم؟ (مدل عملیاتی واقعی)

گام ۳: بسته پیشنهادی حرفه‌ای آماده کنید

یک فایل ۳ صفحه‌ای:

شامل:

- مشکل شرکت
- راه‌حل دانشگاه
- زمان اجرا
- هزینه
- میزان صرفه‌جویی
- امکان استفاده از اعتبار مالیاتی



- گام ۴: ورود از مدیر مالی + مدیر فنی همزمان

اشتباه رایج:

- فقط با مدیر کارخانه صحبت می کنند.

در حالی که باید همزمان بروید سراغ:

- مدیرعامل

- مدیر مالیاتی / مالی

- مدیر فنی

- منابع انسانی



گام ۵: پروژه کوچک اول، قرارداد بزرگ بعد
اول با پروژه ۳ ماهه وارد شوید.
بعد از اثبات توانمندی، پروژه‌های چند میلیاردی می‌آید.

مشکل ۱: بی‌اعتمادی صنعت به دانشگاه

حرف شرکت:

- دانشگاه فقط مقاله می‌خواهد
- زمان‌بر است
- عملیاتی نیست

راهکار:

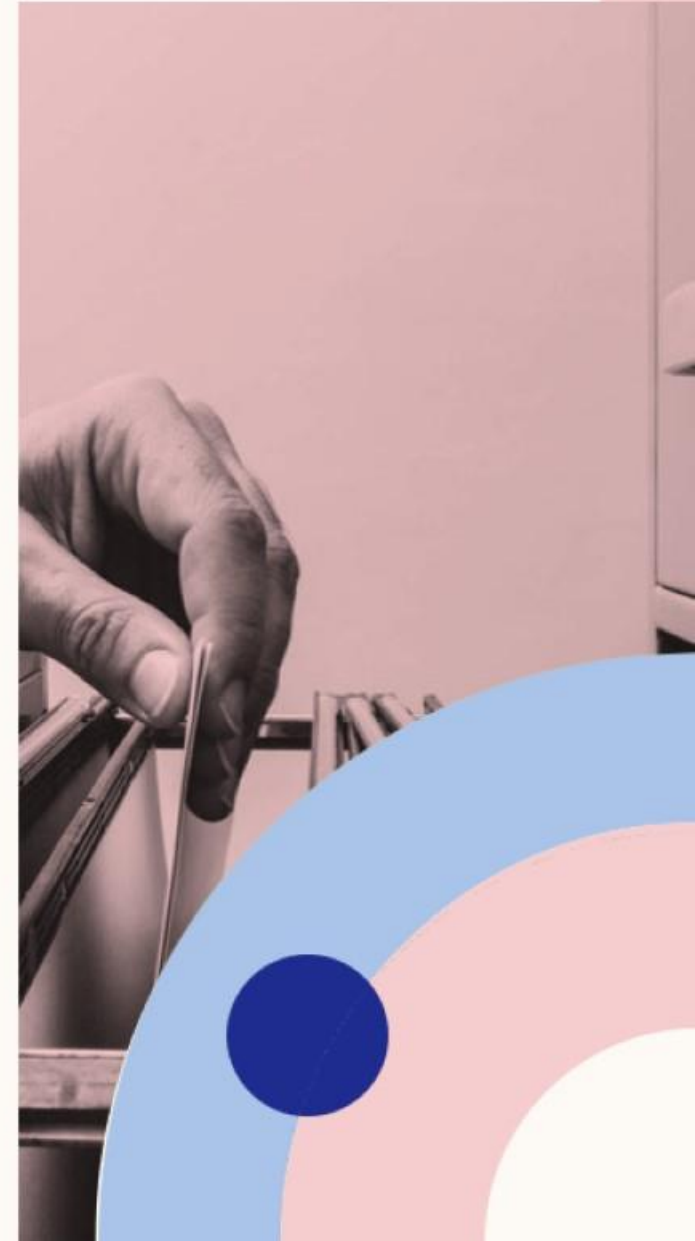
- نمونه موفق ارائه کنید
- زمان‌بندی دقیق بدهید
- گزارش ماهانه بدهید

مشکل ۲: بروکراسی دانشگاه

- قرارداد دیر امضا می‌شود
- خرید تجهیزات سخت است
- پرداخت‌ها کند است

راهکار:

- دفتر تخصصی قرارداد صنعتی ایجاد شود
- فرآیند سریع ۱۵ روزه تعریف شود
- نماینده تام‌الاختیار تعیین شود



مشکل ۳: شرکت از اعتبار مالیاتی مطمئن نیست

راهکار:

- مشاور مالیاتی کنار پروژه باشد
- مستندات کامل تهیه شود
- از ابتدا پروژه مطابق آیین نامه بسته شود



مشکل ۴: استاد وقت ندارد

راهکار:

تیم پروژه تشکیل شود:

- استاد راهبر
- دانشجوی دکتری
- دانشجوی ارشد
- کارشناس اجرایی



مشکل ۵: دانشگاه قیمت گذاری بلد نیست!
راهکار:

سه مدل قیمت:

- هزینه + دستمزد
- درصد صرفه جویی
- مرحله‌ای (Milestone)

صنعت به دانشگاه پول نمی‌دهد چون "دانشگاه" است؛ پول می‌دهد چون مسئله‌اش را حل می‌کند.

برای گرفتن پروژه باید از «**استاد دانشگاه**» به «**مشاور حل مسئله صنعت**» تبدیل شویم.

با تشکر

هادی فرهادیان

دانشیار گروه مهندسی معدن دانشگاه بیرجند

Farhadian@birjand.ac.ir