

فناوری

سال نهم، نسخه ۳۱

فصلنامه داخلی پارک علم و فناوری استان سمنان





پارک علم و فناوری استان سمنان



پارک فناوری اطلاعات و ارتباطات

شبکه توسعه اقتصاد دیجیتال



فراخوان طرح رشد

اعطای اعتبار تحقیقاتی

توسعه و تخصص

در حوزه ICT

ویژه شرکت‌های مستقر در مراکز
رشد پارک علم و فناوری استان سمنان



بازه ثبت نام
۷ الی ۲۵ تیر ۹۹

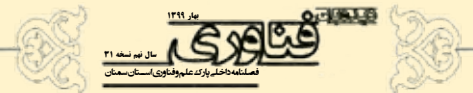
برای کسب اطلاعات بیشتر و ثبت نام به آدرس www.sstp.ir مراجعه کنید.



- ۱.....بیانات رهبر معظم انقلاب اسلامی به مناسبت فرارسیدن سال ۱۳۹۹
- ۲.....پارک علم و فناوری استان سمنان در بهار ۱۳۹۹
- ۵.....اقدامات عمومی پارک علم و فناوری استان سمنان در مقابله با ویروس کرونا
- ۶.....محصولات شرکت‌های پارک علم و فناوری استان سمنان در زمینه مقابله با ویروس کرونا
- ۱۰.....مدل‌های همکاری فناورانه بین شرکت‌های بزرگ و استارت‌آپ‌ها
- ۱۵.....معرفی شرکت امداد گیاه آریا
- ۱۷.....معرفی هسته فناور پلایس
- ۱۹.....پارک به روایت تصویر



پارک علم و فناوری استان سمنان



صاحب امتیاز

پارک علم و فناوری استان سمنان

مدیر مسوول

وحید امینیان

سر دبیر

سید محمد اسماعیل جلالی

تنظیم اخبار و گزارش‌ها

هیات تحریریه پارک علم و فناوری استان سمنان

تلفن

۰۲۳-۳۲۳۰۰۳۰۱

نمابر

۰۲۳-۳۲۳۰۰۲۸۰

کد پستی

۳۶۱۴۹۳۳۵۷۸

تارنما

www.sstp.ir

رایانامه

public.affairs@sstp.ir

روابط عمومی پارک علم و فناوری استان سمنان

نشانی: شاهرود، بلوار دانشگاه، پارک علم و فناوری استان سمنان



بیانات رهبر معظم انقلاب به مناسبت آغاز سال ۱۳۹۹ «سال ۱۳۹۹ سال جهش تولید»

حوادث مواجه شدند، از این پس نیز با روحیه و امید با همه حوادث برخورد کنند و مطمئن باشند که تلخی‌ها می‌گذرد و یسر و آسانی در انتظار ملت ایران خواهد بود چرا که **إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا**.

ایشان با اشاره به جریان داشتن کار و تلاش در بخش‌های مختلف کشور از جمله در بخش‌های علمی، تحقیقی، اجتماعی، دولتی و قضایی، افزودند: خداوند متعال به همه این تلاش‌ها برکت می‌دهد و ملت را از این گذرگاه با عافیت و سربلندی عبور خواهد داد.

حضرت آیت الله خامنه‌ای در ادامه به ارزیابی میزان پیشرفت شعار سال ۹۸ یعنی رونق تولید پرداختند و با اشاره به گزارش‌های موثق از بازگشت به کار برخی از کارخانه‌های راکد یا تعطیل، افزایش ظرفیت تولید بعضی از واحدها، به میدان آمدن شرکت‌های دانش‌بنیان و برداشتن گام‌های جدی در پژوهش و تحقیق به‌عنوان سرچشمه تولید، گفتند:

این گزارش‌ها نشان می‌دهد در سال ۹۸ علاوه بر استقبال صاحب‌نظران از شعار رونق تولید، در عمل نیز از آن استقبال شد و با کار و تلاش دستگاه‌های مختلف، تولید تا حدودی به راه افتاد البته اثر آن در زندگی مردم محسوس نشد.

رهبر انقلاب اسلامی با تأکید بر اینکه باید با کار ده برابری، تولید به جایی برسد که در زندگی مردم اثر بگذارد، افزودند: مسایل اقتصادی کشور متعدد است از جمله «اصلاحات بانکی، گمرکی و مالیاتی» و «بهبود فضای کسب‌وکار» اما نقش تولید بی‌همتا است و با راه افتادن تولید و استفاده از بازار فروش ۸۰ میلیونی در داخل و ضمناً ارتباط با فروش و بازارهای خارجی، مشکلات اقتصادی قطعاً پایان می‌یابد و تحریم‌ها به نفع کشور تمام خواهد شد.

که در دنیا و در تاریخ کشورمان بی‌نظیر بود، جلوه دیگری از سربلندی مردم و مایه آبروی کشور و عزت ملت بود.

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای فداکاری‌های چشم‌گیر و تحسین‌برانگیز مردم در قضیه کرونا را نمونه دیگری از درخشش ملت در سال ۹۸ خواندند و گفتند: زحمات مجموعه‌های درمانی یعنی پزشکان، پرستاران، بهیاران، مدیران و کارکنان مراکز درمانی و در کنار آن‌ها خدمات مجموعه‌های داوطلب مردمی مانند دانشجویان، طلاب و بسیجیان، همگی مایه عزت و آبرو است.

رهبر انقلاب اسلامی با برشمردن مصادیقی از همکاری و تعاون اجتماعی مردم در این روزها مانند تولید و توزیع اقلام بهداشتی، ضدعفونی کردن معابر، کمک به افراد سالمند، بخشودگی اجاره‌ها و به تأخیر انداختن دریافت مطالبات، افزودند: ملت ایران زیبایی‌ها و فضائل خود را در خلال حوادث سخت نشان داد و من قلباً و صمیمانه از همه این فعالیت‌ها و افراد تشکر می‌کنم و مژده می‌دهم که پاداش الهی در انتظار آن‌ها است.

ایشان آزمون‌های سال ۹۸ را آزمون‌هایی دشوار خواندند و با تأکید بر اینکه هیچ ملتی با راحت‌طلبی و رفاه‌جویی محض به جایی نمی‌رسد، گفتند: غلبه بر دشواری‌ها و عبور با روحیه از آن‌ها موجب قدرتمند شدن یک ملت و کسب اقتدار و اعتبار است، هم‌چنان‌که ملت ایران تاکنون به این شکل بر مشکلات غلبه کرده و بعد از این نیز خواهد کرد. حضرت آیت‌الله خامنه‌ای درس دیگر حوادث مختلف را شناخت ضعف‌های درونی، خارج شدن از غرور و غفلت و لزوم توجه به پروردگار دانستند و با درخواست از خداوند برای قرار دادن سال ۹۹ به‌عنوان سال پیروزی‌های بزرگ و با استمداد از پیشگاه حضرت بقیه‌الله برای حمایت از مردم مومن ایران گفتند: ملت هم‌چنان‌که در طول سال‌های متمادی، شجاعانه و با روحیه با

حضرت آیت‌الله خامنه‌ای رهبر معظم انقلاب اسلامی در پیامی به‌مناسبت آغاز سال ۱۳۹۹ هجری شمسی، با اشاره به تقارن روز اول سال با سالروز شهادت حضرت موسی‌بن‌جعفر (علیه‌السلام) به پیشگاه مقدس آن حضرت سلام و درود فرستادند و با تبریک عید سعید مبعث و عید پر طراوت نوروز به همه ملت بویژه خانواده‌های معظم شهیدان و جانبازان، جهادگران عرصه سلامت و همه خدمتگزاران سختکوش، سال جدید را سال «جهش تولید» نامگذاری کردند.

حضرت آیت الله خامنه‌ای با تسلیت و تبریک به خانواده‌های شهدای سال ۹۸ از جمله شهدای دفاع از حرم و مرزها و در رأس آنان شهید بزرگوار سردار سلیمانی، شهید ابومهدی المهندس و همراهان آنها و همچنین شهدای حادثه کرمان و حادثه هواپیما و شهدای سلامت، سال ۹۸ را سالی پر تلاطم برای ملت ایران خواندند و خاطر نشان کردند: سال قبل با سیل آغاز و با کرونا تمام شد و در طول سال نیز حوادث گوناگونی مانند زلزله و تحریم‌ها پدید آمد اما اوج این حوادث، جنایت تروریستی آمریکا و شهادت سردار نامدار ایران و اسلام، شهید سلیمانی بود. رهبر انقلاب اسلامی افزودند: سال قبل، سال سختی بود و گرفتاری‌های مردم نیز کم نبود اما در کنار سختی‌ها، سربلندی‌های بعضاً بی‌سابقه‌ای وجود داشت و ملت ایران واقعا خوش درخشید. ایشان روانه شدن سیل مردم مؤمن و با همت برای کمک به مناطق آسیب‌دیده در قضیه سیل اول سال را از جمله زیبایی‌های سال ۹۸ برشمردند و افزودند: هیچ‌چیز عمومی و حضور ده‌ها میلیونی مردم در حادثه شهادت بزرگ شهید سلیمانی و خلق اجتماعات شکوهمند در تهران، قم، اهواز، اصفهان، مشهد و کرمان





پارک علم و فناوری استان سمنان در بهار ۱۳۹۹

در روز چهارشنبه، مورخ ۱۳۹۹/۰۴/۱۱ از مرکز سمنان بازدید به عمل آوردند. نشست‌های جداگانه و تخصصی با هدف ارزیابی عملکرد، ارزیابی مشاوره‌های تخصصی در جهت رفع مشکلات با واحدهای فناوری از جمله شرکت‌های آینده سازان برق و الکترونیک قومس، زیکان صنعت پارس، مهندسی مشاور علم و فناوری قومس، صنایع نوین آریین سیستم، هسته‌های

فناور نقشو و پردازش‌های نوین انجام شد و از نزدیک با روند فعالیت‌ها، تاثیر شیوع ویروس کرونا بر رونق اقتصادی و برنامه‌ریزی‌های آتی واحدهای فناوری آشنا شدند. در این بازدید علاوه بر ارزیابی مشاوره‌های تخصصی، خدمات تخصصی پارک نیز معرفی شد.

در پایان مذاکرات لازم برای پیشبرد بهتر امور صورت گرفته و راهکارهای کاربردی برای رفع معضلات پیش‌روی شرکت‌ها پیشنهاد داده شد.

۴- برگزاری نشست مشترک پارک علم و فناوری استان سمنان با سازمان نظام مهندسی استان سمنان



به منظور همکاری مشترک و بررسی زمینه‌های کاری مشترک در حوزه ایده پردازی و استارت‌آپ‌ها نشست مشترک پارک علم و فناوری استان سمنان و سازمان نظام مهندسی ساختمان استان برگزار شد. به گزارش روابط عمومی پارک علم و فناوری استان سمنان، در ابتدای نشست دکتر شربتدار رییس



همزمان با روز صنایع دستی، در تاریخ ۲۴ خرداد ماه سال ۱۳۹۹ جناب آقای مهندس عبدالرضا میقانی فرماندار محترم شهرستان مهدی‌شهر، جناب آقای رحمان فرمانی سرپرست اداره میراث فرهنگی شهرستان مهدی‌شهر و هیات همراه، از نمایشگاه و فروشگاه شرکت صنایع دستی و گردشگری اطلس سنگسر از واحدهای فناوری مستقر در پردیس فناوری کیانی وابسته به پارک علم و فناوری استان سمنان بازدید به عمل آوردند. در این بازدید سرکار خانم خدیجه خادمیان و آقای صبوری به معرفی محصولات شرکت پرداخته و در پایان از زحمات این هنرمندان قدردانی به عمل آمد.

۳- بازدید رییس اداره استقرار، نظارت و ارزیابی و مدیر تجاری‌سازی و خدمات تخصصی پارک علم و فناوری استان سمنان از واحدهای فناور مرکز سمنان



به منظور ارزیابی عملکرد و فعالیت‌های واحدهای فناور سمنان، سرکار خانم مهندس ساعدی، رییس اداره استقرار، نظارت و ارزیابی و جناب آقای دکتر غریبی مدیر تجاری‌سازی و خدمات تخصصی پارک استان

۱- برگزاری وبینار بررسی گزنت رشد با حضور اعضای شبکه تاد



وبینار گزنت رشد با حضور معاون فناوری و نوآوری و مدیر مراکز رشد پارک علم و فناوری استان سمنان و اعضای شبکه اقتصاد دیجیتال (تاد) به میزبانی پارک فناوری اطلاعات و ارتباطات (فاوا)، به منظور توسعه شبکه تاد و مشارکت در تامین منابع مالی حمایتی اعضای شبکه در تاریخ ۱۳۹۹/۰۳/۳۱ در محل پارک علم و فناوری استان سمنان برگزار گردید. در این نشست مباحثی پیرامون اجرای فراخوان مشترک حمایت از پروژه‌های تحقیقاتی توسعه محصول واحدهای رشدی مستقر در مراکز عضو شبکه، رعایت و اجرای آیین‌نامه اعطای گزنت رشد و راه‌اندازی سامانه ثبت داوران و متقاضیان گزنت، از سوی اعضای شبکه طرح و پیشنهادهای ارزیابی شد.



۲- بازدید فرماندار محترم شهرستان مهدی‌شهر از فروشگاه و نمایشگاه شرکت صنایع دستی و گردشگری اطلس سنگسر

که با حضور مهندس قزلباش کارشناس امور واحد های فناور گرمسار تشکیل گردید، گفتگوی ویژه‌ای با واحد های فناور در خصوص دغدغه‌ها و مشکلات شرکت‌های مستقر در مرکز رشد گرمسار انجام شد. در ادامه راهکار حل برخی مشکلات شرکت‌ها به مدیران آنها ارایه و نحوه استفاده از مزایای استقرار در پارک و همچنین قوانین و مقررات موجود در پارک‌ها و مناطق آزاد تشریح شد.

۷- نظارت‌های دوره‌ای شرکت‌های مستقر به منظور پایش و ارزیابی دوره‌ای واحدهای فناور مستقر در پارک و مراکز فناوری، در سه ماهه اول سال جاری شرکت‌های زیر مورد نظارت و ارزیابی دوره‌ای قرار گرفتند.

- ۱- شرکت پارس تراش شاهوار
- ۲- شرکت تجیران
- ۳- شرکت توران
- ۴- شرکت آبخیز گستر کومش
- ۵- شرکت صنعتی ساتراپ مهدیشهر
- ۶- شرکت سازه‌سازان خلاق لالان
- ۷- شرکت شیمی آزمایشان شاهوار
- ۸- شرکت علم گستران صنعت آرتا جاوید
- ۹- شرکت آروین صنعت شاهروند
- ۱۰- شرکت جهان برکت ایرانیان
- ۱۱- شرکت دانش آفرین شمیسا
- ۱۲- شرکت قدس سلیمان
- ۱۳- شرکت فن پردازان جستجوگر کالا پرداز
- ۱۴- شرکت اندیشه نوآوران نبض
- ۱۵- کشت بافت گیاه افزا
- ۱۶- شکوه معماری خوار
- ۱۷- هسته فناور کولر آبی



شرکت صدرا مدار قومس پیشرو در طراحی و ساخت سامانه‌های مخابراتی و الکتریکی در تاریخ ۹۹/۰۳/۲۷ موفق به ورود به پارک علم و فناوری استان سمنان گردید، هم اکنون با راه‌اندازی کارگاه تولید سامانه مخابراتی خطایاب خطوط ۲۰ کیلوولت در پردیس فناوری ابوریحان دامغان و قرارداد با شرکت‌های توزیع برق استان اصفهان و استان سمنان گامی بلند در جهت تجاری سازی محصولات خود برداشته است.

۶- بازدید از واحدهای فناور مستقر در مرکز رشد گرمسار (پردیس فناوری رازی)



به گزارش روابط عمومی پارک علم و فناوری استان سمنان به منظور ارزیابی فعالیت مرکز رشد واحدهای فناور گرمسار و واحدهای مستقر در این مجموعه، خانم مهندس ساعدی رییس اداره استقرار، نظارت و ارزیابی، دکتر غریبی رییس اداره تجاری سازی و مهندس شارق رییس اداره توسعه زیرساخت‌های فناوری پارک علم و فناوری استان سمنان در روز چهارشنبه مورخ ۱۳۹۹/۰۳/۲۱ از ساختمان مرکز رشد گرمسار و واحدهای فناور مستقر بازدید به عمل آوردند.



در ابتدا از دفاتر شرکت‌ها و محصولات واحدهای مستقر در مرکز رشد بازدید به عمل آمد. سپس طی نشست صمیمانه

کمیته فناوری نظام مهندسی استان، به توضیح مختصری از اقدامات صورت گرفته در سازمان نظام مهندسی پرداختند، ایشان با اشاره به وجود تفاهم نامه همکاری مشترک بین سازمان نظام مهندسی کشور و معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری تمرکز فعالیت‌های انجام شده برای ایجاد شبکه نوآوری صنعت ساختمان دانستند.

مهندس تابان مسوول مرکز رشد سمنان ضمن معرفی رسالت پارک و نحوه حمایت‌های مالی و معنوی پارک خاطر نشان ساخت پارک علم و فناوری استان، در راستای تبدیل ایده‌ها به تکنولوژی و ثروت آفرینی در صنعت ساختمان برنامه‌های مشخصی داشته و تمایل به ایجاد همکاری مشترک با سازمان نظام مهندسی است. در این جلسه مهندس خسروی رییس سازمان مهندسی استان با اشاره به ضرورت به کارگیری فناوری‌های نوین در حوزه ساختمان در استان و در کشور و بهره‌مندی از نیروهای فناور خلاق و جوان استان در این زمینه، از همراهی پارک علم و فناوری استان سمنان استقبال کرد. در پایان جلسه مهندس دیانی رییس دفتر نظام مهندسی شهیمیرزاد خاطر نشان ساخت که با استفاده از پتانسیل‌ها و ظرفیت‌های موجود در پردیس فناوری کیانی در شهیمیرزاد، می‌توان اقدامات مهمی در راستای حمایت از ایده‌های فناورانه حوزه ساختمان انجام داد.



۵- راه اندازی کارگاه تولید سامانه مخابراتی خطایاب خطوط ۲۰ کیلوولت در پردیس فناوری ابوریحان دامغان



۸- نشست کارگروه ارزیابی طرح‌های تجاری‌سازی واحدهای فناور پارک علم و فناوری استان سمنان



در تاریخ ۱۳۹۹/۰۳/۲۶ نشست ارزیابی درخواست‌های تسهیلات تجاری‌سازی واحدهای فناور مستقر در پارک علم و فناوری استان سمنان با دفتر نوآوری و کسب و کار نوین معاونت علمی و فناوری ریاست محترم جمهوری با حضور دکتر سیدمحمداسماعیل جلالی، رئیس پارک، خلیل راحتی، معاون فناوری و نوآوری پارک و مدیر و کارشناس تجاری‌سازی و خدمات فنی- تخصصی، دکتر مریم ملونی، مدیرکل دفتر نوآوری و کسب و کار نوین و مشاوران و کارشناسان این دفتر و مهندس حمیده عجم‌زمانی، مدیرعامل صندوق پژوهش و فناوری استان سمنان و مدیران عامل واحدهای فناور مستقر و تحت حمایت پارک استان، برگزار شد. طی این نشست، مدیران عامل شرکت‌های فیدار داده نگر ایرانیان، مگا صنعت شاهرود، پترو ایده شاهرور و پارس تراش شاهرور، اقدام به معرفی شرکت و محصولات و خدمات خود نموده و توانمندی‌های خود را تشریح نمودند.



۹- مصاحبه آقای دکتر جلالی، رئیس پارک با صدا و سیما استان

با توجه به درخواست خبرنگار صدا و سیما استان و هماهنگی‌های صورت گرفته، در تاریخ ۱۳۹۹/۰۳/۰۶ مصاحبه رئیس پارک علم و فناوری استان سمنان در خصوص موانع و مشکلات مالی و بانکی شرکت‌های دانش‌بنیان صورت پذیرفت. در ابتدای این مصاحبه آقای دکتر جلالی به تشریح مفهوم دانش‌بنیان و اهمیت و طبقه‌بندی شرکت‌های دانش‌بنیان و تولیدی پرداختند. ایشان ضمن اشاره به تفاوت‌های ساختاری هر دسته به موانع و مشکلات رایج این شرکت‌ها به ویژه در زمینه‌های مالی و مالیاتی اشاره نمودند. آقای دکتر جلالی با اشاره به این موضوع که خدمات پارک‌های علم و فناوری در جهت کمینه کردن آسیب‌های ناشی از مخاطرات پیش‌روی شرکت‌های نوپا است، از مهمترین دلایل این آسیب‌ها را عدم آشنایی صاحبان این شرکت‌ها با قوانین مالی و مالیاتی و عدم آگاهی از قوانین حمایتی موجود و دریافت تسهیلات از منابع نادرست بیان داشتند. ایشان خدمات، تسهیلات و کمک‌های پارک‌های علم و فناوری، تسهیلات حمایتی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری که گاه بصورت مستقیم و گاه از طریق موافقت‌نامه با پارک‌های علم و فناوری در اختیار متقاضیان قرار می‌گیرد، تسهیلات و مشارکت‌های صندوق نوآوری و شکوفایی، صندوق‌های پژوهش و فناوری و صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر را به عنوان مسیرهای

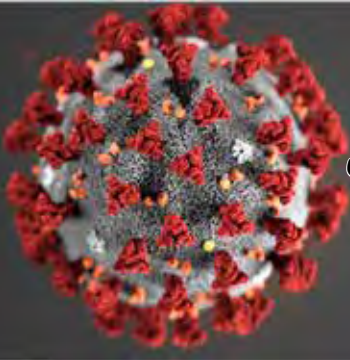
مختلف و مناسب تامین و حمایت مالی از شرکت‌های دانش‌بنیان بیان نمودند.



آقای دکتر جلالی همچنین بر این موضوع تاکید داشتند که بسیاری از شرکت‌های دانش‌بنیان دارای سرمایه‌ی اولیه کم اما ایده‌ی محوری با فناوری بالا هستند که ارزش افزوده بسیار بالایی نیز دارد و مبنای سرمایه‌گذاری پارک‌ها و سایر منابع حمایتی همین ایده است که در قالب مالکیت فکری به عنوان سرمایه‌ی شرکت‌ها لحاظ می‌شود. این درحالی است که مالکیت فکری، برای بانک‌ها و بنگاه‌های اقتصادی مبنایی در ارایه تسهیلات به شرکت‌های دانش‌بنیان نخواهد بود.



در انتهای این مصاحبه آقای دکتر جلالی به مسوولیت اصحاب رسانه در بازتاب مسایل و مشکلات شرکت‌های دانش‌بنیان اشاره نمودند و نقش آن‌ها در آگاهی بخشی به اقشار مختلف به ویژه صاحبان ایده را اثرگذار خواندند. ایشان ضمن بیان این موضوع که پارک‌های علم و فناوری بهترین مرجع حمایتی از شرکت‌های نوپا هستند، افزایش بودجه‌ی پارک‌ها را از جمله راهکارهای رفع مشکلات مالی شرکت‌های دانش‌بنیان دانستند چراکه مراودات، مبادلات و معاملات میان پارک‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان با مساعدت‌های فراوان از سوی پارک‌ها صورت می‌پذیرد که این تمهیدات در سایر بنگاه‌های اقتصادی نظیر بانک‌ها فراهم نیست.



اقدامات عمومی پارک علم و فناوری استان سمنان در مقابله با شیوع ویروس کرونا

با شیوع ویروس کرونا در کشور و لزوم مقابله با انتشار این ویروس و قطع زنجیره انتقال، واحد اداری پارک علم و فناوری استان سمنان اقداماتی را در این زمینه در دستور کار خود قرار داد.

به گزارش روابط عمومی پارک علم و فناوری استان سمنان، مهندس مجتبی طاهری محمودی، مدیر امور اداری پارک با اشاره به اقدامات این واحد در مبارزه با شیوع ویروس کرونا در پارک علم و فناوری استان سمنان، گفت: همزمان با اعلام شیوع این ویروس در کشور و به تبع آن در استان سمنان، سعی کردیم جهت جلوگیری از شیوع آن در پارک علم و فناوری استان سمنان اقداماتی انجام دهیم، که به شرح ذیل می باشد:

- ۱- عفونی کردن فضاهای فیزیکی پارک
- ۲- تهیه مواد ضد عفونی کننده دست و ماسک و تحویل به پرسنل
- ۳- خرید دستگاه تب سنج
- ۴- حذف توزیع چای بین پرسنل
- ۵- نصب بروشورهای رعایت بهداشت فردی در پارک و اطلاع رسانی و آرایه توصیه ها و پیشنهادات موثر در کاهش اثرات کرونا بر کسب و کار شرکت ها از طریق فضای مجازی.
- ۶- ایجاد زیرساخت های فناوری جهت انجام دور کاری و آرایه خدمات فناوری به صورت غیر حضوری برای شرکت های فناور مستقر
- ۷- ساخت تجهیزات برای پیشگیری و مقابله با بیماری توسط شرکت های فناور (مشروح در بخش اختصاصی اقدامات واحدهای فناور و شرکت های دانش بنیان مستقر در پارک)
- ۸- اجرای طرح فاصله گذاری اجتماعی در برگزاری جلسات
- ۹- تصویب بسته حمایتی از واحدهای فناور مستقر



**همگی ماسک می زنیم
کرونا را شکست می دهیم**

چرا باید ماسک بزنیم؟
- ماسک میزبان اجسامی نیست با دشمن، یعنی با چشم و راه مفاصل زبانی کاهش می دهد و حتی به صاف می رساند.
- ماسک تنها وسیله ای است که در کمترین برای جلوگیری از انتشار ویروس است.
- اکثر افراد مبتلا به کرونا بدون علائم هستند و با فرد مبتلا و تسهیر رعایت فاصله اجتماعی و بهداشت فردی عامل بسیار مهم در انتشار ویروس کرونا محسوب می شوند.

این روزها ماسک زدن یک وظیفه اجتماعی و انسانی است

روابط عمومی پارک علم و فناوری استان سمنان
Semanan Science and Technology Park

- ۱۰- تعامل با ستاد استانی مقابله با کرونا جهت انجام هماهنگی های لازم
- ۱۱- اطلاع رسانی در خصوص اهتمام شاغلین در پارک به حفظ بهداشت شخصی و محیطی و افزایش تعداد دفعات نظافت اصولی
- ۱۲- تلاش در جهت تعویق تجمعات و برنامه های جمعی و همچنین کاهش جلسات کاری
- ۱۳- حذف الزام ثبت اثر انگشت در دستگاه های ثبت حضور و غیاب و تمهید راهکارهای جایگزین
- ۱۴- تعطیلی باشگاه ورزشی پارک تا مدت زمان مشخص
- ۱۵- تامین اقلام و تجهیزات مورد نیاز کادر اداری وزارت علوم، تحقیقات و فناوری (تهیه ۲۰۰۰ بسته بهداشتی شامل ژل ضد عفونی، ماسک و دستکش)



محصولات شرکت‌های پارک علم و فناوری استان سمنان در زمینه مقابله با ویروس کرونا

۱- شرکت نانو شرق ابزار توس (نانوشات) محصول ۱: سیستم ضدعفونی کننده UV مدل Mic75

تلاش برای مقابله با گسترش ویروس کرونا با رویکرد تسهیل فرآیند ضدعفونی کردن سطوح اشیا، البسه و مواد غذایی و مهمتر از آن کاهش مصرف آب (که با نزدیک شدن به فصل گرما و طولانی شدن دوره همه‌گیری ویروس به یک معضل جدید تبدیل خواهد شد)، از اهداف شرکت نانوشات برای طراحی و ساخت چهار مدل مختلف از سیستم‌های ضدعفونی کننده UV است که یک مدل آن با نام UV-Sterilizer Mic75 نمونه سازی اولیه شده است.

در طراحی و ساخت سیستم‌ها بر حسب مورد کاربری، از طول موج‌های مختلف UV با دزهای تابش استاندارد برای هر مورد کاربری (بر اساس آخرین یافته‌های معتبر تحقیقاتی و اسناد مورد تایید انجمن بین المللی UV آمریکا و سازمان بهداشت جهانی) استفاده می‌شود.

Range Name	Wavelength Range / nm
UVA	315 - 400
UVB	280 - 315
UVC	200- 280
Vacuum UV	100 -200

مشخصات فنی:

نور فرابنفش تابشی از نوع UVC

- امکان تابش دهی با پنج شدت تابشی مختلف

- دارای تایمر با دقت ثانیه

- دارای میکروسویچ درب برای قطع تابش جهت ایمنی کاربر

- تغذیه با برق ۲۲۰ ولت ۵۰ هرتز

- توان مصرفی ۷۵ وات

- دارای فیوز برق ورودی جهت ایمنی

نمونه اولیه سیستم ضد عفونی کننده فرا بنفش مدل Mic75 جهت از بین بردن

در خطوط تولید صنایع غذایی با دشواری بسیار و در اکثر کلینیک‌ها، دندانپزشکی‌ها، زندان‌ها، مدارس، دانشگاه‌ها، هواپیماها و اکثر مراکز تجمع انسانی یا دامی متاسفانه انجام نمی‌شود. این اسپری با کارکرد بسیار ساده و اتوماتیک، توانایی ضدعفونی محیط‌های مختلف با درجه خطرهای آلودگی مختلف را دارد. هزینه نگهداری نداشته و در هر مقدار و نوع محیطی قابل استفاده است و با توجه به مصرفی بودن محصول و قیمت آن، هر قشری توانایی تهیه آن را خواهد داشت. شرکت نوآوران صنعت کاج توسعه و بهبود محصول و فروش ۲۰ الی ۲۵ هزار اسپری بیمارستانی HighLevel در شش ماه اول طرح توسعه و افزایش ۴۰ درصدی فروش در شش ماه دوم و بررسی و آماده سازی زمینه صادرات محصول را هدف گذاری کرده است. این شرکت قصد دارد تولید اسپری Intermediate مورد مصرف کلینیک‌های درمانی، دندانپزشکی‌ها، آمبولانس‌ها، بیمارستان‌های صحرایی و... از شش ماه دوم آغاز نماید. همچنین تولید اسپری‌های ضدعفونی مورد مصرف خطوط تولید صنایع غذایی، صنایع دفاعی و صنایع الکترونیک پیشرفته از شش ماه دوم، تولید اسپری‌های LowLevel مورد مصرف محیط‌های عمومی از ابتدای سال دوم، در سال دوم در برنامه کاری این شرکت است.



مدیرعامل: محمد استادهاشمی

تلفن: ۰۹۱۲۷۳۵۶۰۴۰

ایمیل: ostadhashemi@gmail.com

ویروس، میکروب، قارچ و باکتری از روی سطوح اشیا و مواد غذایی ظرفیت تولید ماهانه: ۵۰ دستگاه در حال حاضر (قابل افزایش در آینده)



محصول ۲: طراحی کریدور ضدعفونی کننده ورودی‌های مراکز پرتردد (برای ضدعفونی کردن سطوح، افراد و بارهای ورودی)



مدیرعامل: دکتر حمید هراتی‌زاده

شماره تماس: ۰۹۱۲۷۳۱۵۱۷

تارنما: www.nanoSATco.com

ایمیل: info@nanosatco.com

۲- شرکت نوآوران صنعت کاج

محصول: اسپری اتوماتیک ضدعفونی کننده محیط‌های پرخطر

این اسپری به منظور ضدعفونی در بالاترین سطح و کیفیت، در هر محیطی بدون پیچیدگی‌های کار با دستگاه‌ها، بدون هزینه‌های هنگفت نگهداری و تعمیرات و بدون محدودیت در مقدار فضا طراحی شده است. در حال حاضر امر مهم ضدعفونی هوا و سطوح در بیمارستان‌های کشور بصورت دستی یا توسط دستگاه‌های پرتابل گران قیمت و پرهزینه (که بیمارستان‌های معدودی توان تهیه آنرا دارند) و یا لامپ‌های UV و بصورت ناقص انجام می‌شود.

مدت‌تر دست و صورت بخصوص برای افرادی که تمایل یا امکان استفاده از دستکش و ماسک را ندارند.

ظرفیت تولید: ۳۰۰۰ لیتر در روز
مدیرعامل: دکتر سید جمال اشرفی
شماره تماس: ۰۹۱۲۶۷۳۳۳۶

ایمیل: ashrafi.shmu@gmail.com

۵- شرکت توسعه‌گران فناوری جاوید البرز

محصول ۱: سامانه عمده فروشی آنلاین بریسل



مارکت پلیس B2B2C فروش لوازم خانگی، آشپزخانه و کلیه ملزومات خانگی با قابلیت ارایه پنل فروشگاهی به تامین کنندگان اصلی کالا (تولید کنندگان، وارد کنندگان و صاحبان برند) جهت فروش و مدیریت در بازار عمده فروشی و خرده فروشی به تفکیک و با قابلیت اجرای سیاست‌ها و رویه‌های موجود در بازار سنتی، ارایه خدمات لجستیکی در سراسر کشور (انبار داری و ارسال) و امکان ارایه پنل فروشگاهی به فروشندگان کالا در بازار خرده فروشی جهت فروش در منطقه جغرافیایی (شهر و استان)، بریسل راهکار ورود فعالان بازار سنتی به بازار آنلاین است.

محصول ۲: هایپر مارکت آنلاین وپرود



مدیرعامل: محمدمهدی رزازان

www.brisle.com

۰۲۱-۸۸۴۸۱۸۷۰-۲

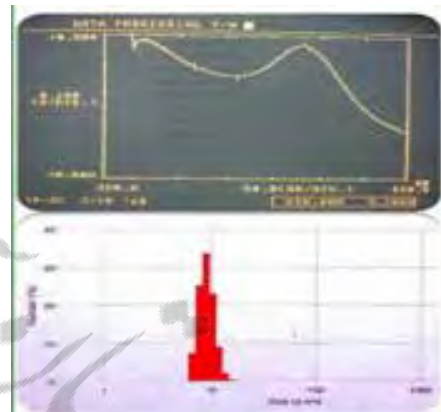
۰۹۱۲۱۳۱۹۷۰۱

www.webrood.ir

۰۹۰۲۱۱۰۱۸۷۰

۰۲۰۱۱۰۱۸۷۱

شده است. اما تولید نانو ذرات نقره‌ای که بتواند در غلظت‌های حدود ۷۰٪ اتانول پایدار باشد بسیار مشکل می‌باشد. این خاصیت در کنار خواص ذاتی نانو ذرات نقره امکان تهیه فرمولاسیون‌هایی را به عنوان عوامل ضد عفونی کننده دست فراهم می‌کند که در دنیا کم نظیر خواهد بود. با توجه به مقدمه گفته شده برخی از مشخصات و کاربرد های چنین نانو ذراتی عبارت است از:



۱- افزایش خاصیت آنتی میکروبیالی و به خصوص ضد ویروسی (بخصوص در مورد ویروس‌های غلاف دار کرونا) اتانول.

۲- ماندگاری و مصونیت بیشتر سطح محلول پاشی شده (بخصوص که اتانول سریعاً تبخیر می‌شود و از بین می‌رود).

۳- افزایش اثر سینرژیستی این نانو ذرات در کنار ترکیبات آنتی ویروسی و آنتی باکتریالی برای مواردی که احتمال مقاوت میکروبی مطرح می‌باشد.

۴- وسیع الطیف بودن کاربرد چنین نانو ذراتی برای مواقع غیرطبیعی ویروس کرونا، از قبیل زخم‌پوش‌ها و سوختگی‌های شدید و آمادگی بری طغیان‌های احتمالی بیماری‌های عفونی ویروسی...

۵- قابلیت امکان تغییر پوشش سطحی نانو ذرات برای تهیه فرمولاسیون‌های غیرقابل اشتعال بر پایه آب یا افزایش خاصیت آنتی باکتریالی با افزایش دوز یا اختلاط با سایر ضد عفونی کننده‌های جهت کاربرد استریل کردن تجهیزات و سطوح بیمارستانی.

۶- پایداری بالا حرارتی این نانو ذرات به منظور ترکیب با فرمولاسیون‌های لاستیکی و پلاستیکی به منظور تهیه دستکش‌ها و حتی ماسک‌هایی و البسه بیمارستانی و دامپروری و مصارف خانگی با خاصیت ضد میکروبی طولانی‌تر.

۷- امکان تلفیق نانو ذرات در فرمولاسیون‌های لوسیون-ژل و کرم برای محافظت طولانی

۳- شرکت داروسازی کیمیا طیران زکریا محصول: تولید انواع مواد ضد عفونی با برند کتزیا Ketzia



- ضد عفونی کننده دست و پوست
- ضد عفونی کننده ابزار پزشکی و اتاق عمل
- ضد عفونی کننده سطوح پزشکی
با توجه به شیوع بیماری کرونا و تقاضای بالای ضد عفونی کننده‌های دست و پوست در حال حاضر فقط تمرکز شرکت بر روی تولید این نوع مواد ضد عفونی کننده است. در حال حاضر این محصولات در انبار موجود و شرکت در حال تولید است. ظرفیت تولید: ۱۰,۰۰۰ لیتر در روز.

مدیر عامل: محمد جواد ریاضی

شماره تماس: ۰۹۱۵۹۲۵۵۴۳۳

ایمیل: hamed.riazy@hayoo.com

۴- شرکت زیست نانو شاهوار

محصول: تولید نانو ذرات آنتی میکروبیال بر پایه الکل برای تهیه فرمولاسیون‌های ضد عفونی کننده‌های دست و صورت در قالب اسپری، ژل و کرم



شرکت زیست نانو شاهوار اقدام به تولید فرم خاصی از نانو ذرات نقره کرده است که توانایی محلول شدن در ترکیبات الکلی را دارا باشد. چرا که ترکیبات الکلی از سمت سازمان جهانی بهداشت (WHO) به عنوان خط اول و معتبر مبارزه با ویروس غلاف دار کرونا تاکید و تجویز گردیده است. از طرفی خاصیت آنتی میکروبیالی نانو ذرات نقره اثبات شده و مورد تاکید کامل می‌باشد حتی فرم‌های پایه آبی این نانو ذرات به تنهایی به عنوان بیو سایید فرموله و عرضه



۶- شرکت نو فناوران ستاره برتر آسیا
 محصول ۱: محافظ صورت (Face Shield)
 این محصول جهت محافظت از صورت و چشم ها در برابر آلودگی‌های مستقیم توسط این شرکت تولید عرضه می‌شود. روش تولید این محصول فناوری چاپ سه بعدی و تیراژ تولید کنونی ۵۰ عدد در روز می‌باشد. این محصول مناسب استفاده در کارخانجات، بیمارستان‌ها و اماکن عمومی می‌باشد.



ظرفیت تولید: ۲۰۰ عدد در روز
 محصول ۲: ونتوری

رابط بین ماسک و دستگاه ونتیلاتور است. این محصول به منظور ترکیب درصدی از هوا با اکسیژن خالص مورد استفاده قرار می‌گیرد. در شرایط کنونی با توجه به نیاز افراد مبتلا به مشکلات حاد تنفسی و همچنین با توجه به یکبار مصرف بودن این قطعه و کاربرد گسترده آن در بخش مراقبت‌های ویژه، این شرکت اقدام به تولید آن با فناوری پرینت سه بعدی نموده است.



تصویر فوق ونتوری تولید شده با فناوری چاپ سه بعدی را نشان می‌دهد.

محصول ۳: ونتیلاتور پرتابل
 باتوجه به بروز مشکلات حاد تنفسی در بیماران کرونایی، پیش‌بینی می‌شود که کشور نیاز به دستگاه‌های تنفسی بیشتری دارد. دستگاه ونتیلاتور پرتابل به عنوان محصولی اضطراری مورد مطالعه این شرکت قرار گرفته است. نمونه‌های مشابه این ونتیلاتور اخیرا توسط

دانشگاه‌های فلوریدا، MIT و چندین موسسه و شرکت دیگر ساخته و در اختیار مراکز درمانی آن کشورها قرار گرفته است. قیمت ارزان، قابلیت استفاده در خانه، قابلیت اتصال به مخزن اکسیژن، قابلیت تنظیم دم و بازدم متناسب با بیماران مختلف و سنن مختلف از جمله ویژگی‌های این دستگاه است. این محصول مراحل پایانی طراحی خود را با مشاوره متخصصین پزشکی و بیهوشی و همچنین پژوهشگران حوزه مکانیک طی نموده و در ابتدای تولید نمونه اولیه قرار دارد. همچنین به دلیل طراحی خاص آن، امکان تولید انبوه با قیمت مناسب جهت عرضه سریع در کشور وجود خواهد داشت.
 ظرفیت تولید: ۱۰ دستگاه در روز
 مدیرعامل: پیمان مهدوی
 اطلاعات تماس:

۰۹۱۰۴۸۷۲۵۶۰
 ۰۹۱۰۲۸۸۸۲۶۷
www.nfsooba.ir

۷- شرکت علم گستران صنعت آرتا
جاوید آسیا
 محصول: ونتیلاتور



باتوجه به شیوع ویروس کرونا در کشور و بروز مشکلات حاد تنفسی در بسیاری از بیماران و رشد سریع این بیماری در کشورهای مختلف و همچنین با توجه به تحلیل‌های منطقی، افزایش بیماران با مشکلات ریوی باعث کمبود تجهیزات در این حوزه خواهد شد. باتوجه به در دسترس نبودن ونتیلاتورهای پیشرفته به دلایلی اعم از تحریم و هزینه بالا. این مجموعه توانایی ساخت ونتیلاتور پرتابل را با توجه به شرایط کشور دارد.

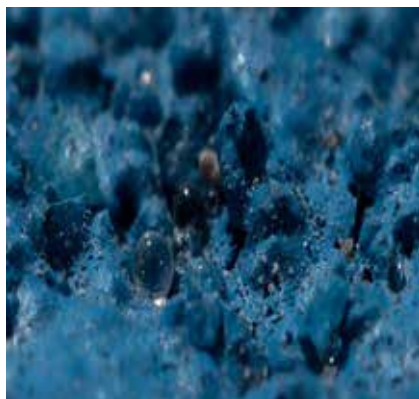
در این ونتیلاتور، محلی برای قرارگیری یک آمبویگ (کیسه‌ای با قابلیت انعطاف‌پذیری مناسب و البته عمر مناسب) در نظر گرفته شده است. بادامک قابل تنظیم و قابل تعویض دستگاه، کیسه آمبو بگ را فشرده کرده و هوا را (با حجم مناسب و البته قابل تنظیم متناسب با بیمار) وارد ریه‌های بیمار

می‌کند. شیرهایی که بر روی ونتیلاتور تعبیه شده است، این امکان را به بیمار می‌دهد که بتواند در صورت نیاز خارج از سیکل ونتیلاتور، تنفس کند و در موده‌های مختلف عمل کند. سیستم کنترلی به همراه دستگاه، طراحی و آرایه شده است. این تجهیز با برخورداری از وزن کم، قابل حمل بوده و می‌تواند با برق شهری و یا باتری مورد استفاده قرار گیرد. بدین ترتیب امکان استفاده از آن در فضاهایی خارج از بیمارستان فراهم می‌باشد.

از دیگر ویژگی‌های این تجهیز، می‌توان به امکان استفاده از آن در حالت متصل و غیرمتصل به منبع اکسیژن اشاره نمود. در صورت عدم اتصال به منبع اکسیژن، سیستم هوای محیط را به ریه‌ها پمپ می‌کند. امکان نصب یک Blender برای ترکیب اکسیژن و هوا برای نیاز بیمار نیز در طرح می‌تواند دیده شود.

۸- شرکت گام بلند تمدن

محصولات اول: انواع بلوک‌های بتنی نما به صورت بتن شفاف و غیر شفاف جهت اجرا در دیوار و کف ساختمان‌ها و انواع نماهای داخلی و خارج ساختمان که بوسیله ترکیبات خود قابلیت خود تمیز شوندگی و همچنین تصفیه هوا را دارند. محصول دوم: آسفالت سرد پلیمری با قابلیت خود تمیز شوندگی و تصفیه هوا و در رنگ‌های متنوع و مختلف این محصولات با استفاده از فن‌آوری نانو، قابلیت از بین بردن عوامل آلوده‌کننده مانند ویروس‌ها و باکتری‌ها و میکروب‌ها را دارند.

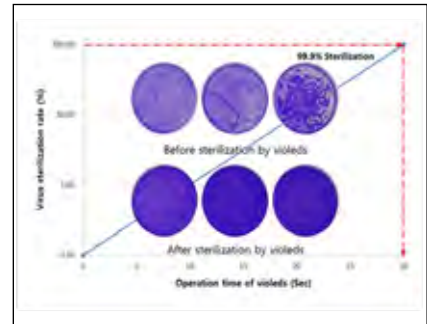


مدیرعامل: آرش معصومی
 شماره‌های تماس:

۰۲۳۳۲۲۸۰۷۸۹
 ۰۹۱۲۲۵۷۱۷۸۶

۹- شرکت تیبای الکترونیک آسمان

محصول: دستگاه ویروس کش تابشی



این دستگاه برای از بین بردن ویروس‌ها و میکروب‌ها براساس تابش نور ماورا بنفش و گاز ازن است که می‌تواند ویروس‌ها و میکروارگانیسم‌ها با ساختار اسید نوکلئیک را از بین ببرد. کروناویروس جدید نیز ساختار اسید نوکلئیک دارد این دستگاه در زمان ۳۰ ثانیه تا ۹۹٫۹ درصد از ویروس را از بین می‌برد.

ظرفیت تولید: ۱۰ دستگاه در روز

مدیرعامل: کیوان میرزاحسینی

شماره تماس: ۰۹۳۶۳۴۳۸۰۸۴

ایمیل: tiba.22000@gmail.com

۱۰- شرکت آرمان الکترونیک

محصول: دستگاه ضد عفونی التراویوله UV



طول موج‌های کوتاه اشعه فرابنفش می‌تواند باکتری‌ها و سایر ارگانیسم‌های کوچک را منهدم کند. به همین دلیل برای ضد عفونی کردن سطوح مانند اتاق‌های بیمارستان‌ها مورد استفاده قرار می‌گیرند. از پرتو فرابنفش برای ضد عفونی آب، مواد خوراکی، تجهیزات پزشکی و لوازم صنعتی و غیره می‌توان استفاده نمود.

دلایل پذیرش اشعه فرابنفش: نیاز به حمل و نقل و انبار مواد شیمیایی ندارد، با تغییرات PH و دما، کارایی آن چندان تغییر نمی‌کند، فرآورده جانبی به

ظرفیت تولید: ۳ عدد در ماه
مدیرعامل: عباس رحمانی

شماره تماس: ۰۹۱۱۱۲۰۹۴۰۲

ایمیل: abbas.rahmany@gmail.com

۱۲- شرکت ایرانیان پژوهش نصیر

محصول: ترانسدیوسر اولتراسونیک با هورن تبری برای دوخت ماسک و لباس بیمارستانی



کاربرد این دستگاه در دوخت ماسک، در دوخت صنعتی عادی دوخت به وسیله چرخ خیاطی انجام می‌شود که به ازای هر دوخت حدود دو دقیقه زمان نیاز دارد. اما توسط دستگاه دوخت اولتراسونیک امکان دوخت با چند نوع پارچه وجود دارد و همچنین به دلیل تعبیه غلطک مخصوص، دستگاه توانایی دوخت ۳۰ الی ۹۰ ماسک در دقیقه را دارد.

محصول: اولتراسونیک دوخت کش ماسک



دوخت کش ماسک از طریق چسباندن با چسب یا دوختن صورت می‌گیرد که این پروسه جهت آماده‌سازی ماسک و کش و خشک شدن چسب و یا زمان دوخت نیز به تقریباً ۳ الی ۴ دقیقه زمان نیاز دارد. اما با دستگاه نقطه زن اولتراسونیک هر ثانیه یک اتصال بسیار محکم صورت می‌گیرد.

ظرفیت تولید: ۹۰ عدد در دقیقه

مدیرعامل: رضا افضل زاده

شماره تماس: ۰۹۱۲۳۸۴۲۸۲۶

ایمیل: iranpajoh@gmail.com



مدیرعامل: محسن اسمعیلی

شماره تماس: ۰۹۱۲۰۸۱۶۶۸۲

ایمیل: catcontroller@gmail.com

۱۱- شرکت آرش شاتین

محصول: انواع بیمارستان‌های صحرائی بادی جهت کنترل و نگهداری بیماران COVID-19 با ویژگی برپایی سریع در مدیریت بحران‌ها و کاربرد نظامی و غیر نظامی



مدل‌های همکاری فناوریانه بین شرکت‌های بزرگ و استارت‌آپ‌ها

۴) ویژگی‌های فناوری. برای مثال، دسترسی به بازار فناوری چگونه است، فرهنگ‌سازمانی دو شرکت تا چه حد با یکدیگر هم‌خوانی دارد، پتانسیل‌های یادگیری و ظرفیت جذب در هر یک از طرفین همکاری به چه صورت است، شرکت‌های گیرنده و دارنده فناوری چه قابلیت‌ها و منابعی در اختیار داشته و ضرورت فناوری برای هر یک از آنها تا چه حد است؟

این‌ها پرسش‌هایی است که برای انتخاب یک مدل مناسب، باید به دقت به آنها پاسخ داد. از سوی دیگر، اثربخشی انتقال فناوری به‌عنوان نتیجه همکاری فناوریانه، در گرو پنج دسته عوامل نهادی (سیاست‌ها، ارزش‌های مشترک و سیستم مشوق‌ها)، سازمانی (ظرفیت جذب، اندازه شرکت، شهرت و اعتبار، جریان اطلاعات و اشکال حقوقی)، فردی (اخلاق حرفه‌ای، اهداف فردی و نگرش‌ها، مهارت‌ها، دانش و تجارب)، دانشی (ساختار حوزه علمی، جریان دانش در حوزه‌های صنعتی، جابجایی کارکنان) و ارتباطات و تعامل است.

با این مقدمه، همکاری شرکت‌های بزرگ فناور و استارت‌آپ‌ها را می‌توان یک نوع خاص از همکاری فناوریانه دانست که تضادهای فراوانی از منظر ساختار سازمانی، فرهنگ و راهبردهای شرکت‌ها، منابع در دسترس و حتی هدف از همکاری فناوریانه وجود دارد. برای مثال، در یک همکاری فناوریانه بین دو شرکت تقریباً هم‌اندازه، هدف همکاری احتمالاً یکپارچه‌سازی و هدایت منابع دو طرف در راستای توسعه یک فناوری جدید است که می‌تواند منافع مشابهی برای آنها در بر داشته باشد. این در حالی است که در همکاری بین یک استارت‌آپ و یک شرکت بزرگ فناور، هدف استارت‌آپ، دسترسی به منابع مالی جهت توسعه

کدام از آنها، مزایا و معایب خاص خود را دارند. در ادامه، برخی از مهم‌ترین روش‌های همکاری فناوریانه در قالب دو رویکرد رسمی و غیررسمی آمده است:

• انتقال فناوری به صورت رسمی: دریافت لایسنس، تملک یا اخذ، پیمان‌سپاری یا تأمین از بیرون، قرارداد تحقیق و توسعه، سرمایه‌گذاری در تحقیقات، تملک آموزشی، ادغام، شبکه‌سازی، سرمایه‌گذاری مشترک یا ایجاد واحد تجاری مشترک، تحقیق و توسعه مشارکتی، پیمان استراتژیک، کنسرسیوم، قراردادهای بیع متقابل، قراردادهای فرعی و دست‌دوم، مدل پارک‌های علمی و آموزشی، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، شرکت‌های زایشی، قرارداد خدمات فنی، خدمات مهندسی و قرارداد کلید در دست.

• انتقال فناوری به صورت غیررسمی: استخدام پرسنل فنی و علمی، خرید و واردات ماشین‌آلات و دریافت کمک‌های فنی به وسیله سازندگان اصلی ماشین‌آلات، مهندسی معکوس، اعزام نیرو به خارج، برگزاری کنفرانس‌ها و نمایشگاه‌های کتاب، انتشار مقالات و نمایشگاه‌های بین‌المللی، تجاری و صنعتی.

هر یک از این روش‌های همکاری فناوریانه، ماهیت و الزامات متفاوتی داشته و موفقیت در یک نمونه همکاری، لزوماً قابل تعمیم به موارد دیگر نخواهد بود. پرسش اینجا است که چگونه مدل مناسب همکاری فناوریانه برای کسب‌وکار خود را انتخاب کنیم. به صورت کلی‌تر، چه فاکتورها و شرایطی را باید در همکاری‌های فناوریانه و مدل متناسب با آن در نظر بگیریم؟ در پاسخ باید گفت، مدل‌های متعددی جهت انتخاب روش همکاری فناوریانه توسعه یافته است که شاخص‌های مرتبط با آنها را می‌توان در چهار دسته کلی تقسیم نمود:

۱) توانمندی و سیاست‌های گیرنده فناوری، ۲) توانمندی و سیاست‌های دارنده فناوری، ۳) سیاست‌های مشترک دارنده و گیرنده فناوری

مقدمه

امروزه با پیشرفت علوم و پیچیده‌تر شدن فرآیندهای فناورانه، همکاری فناوریانه بین سازمان‌های مختلف، از ویژگی‌های مهم و استراتژیک کسب‌وکارها و سیاست‌های عمومی برای توسعه فناوری در سطح جهان به شمار می‌رود. همکاری فناوریانه به‌ویژه بین استارت‌آپ‌های حوزه فناوری و شرکت‌های بزرگ، یک راهکار کلیدی برای تقویت و اشاعه نوآوری محسوب شده که البته در کنار مزایا و فرصت‌های فراوان، چالش‌هایی هم پیش روی آن وجود دارد. با توجه به اهمیت همکاری‌های فناوریانه بین شرکت‌های بزرگ فناور و کسب‌وکارهای نوپا و الزامات و محدودیت‌های خاص هر یک از طرفین، شناسایی مدل مناسب همکاری، نقشی اثرگذار در موفقیت آن خواهد داشت. بر این اساس، در این مقاله به بررسی مدل‌های همکاری فناوریانه از دیدگاه شرکت‌های بزرگ و استارت‌آپ‌ها پرداخته و الزامات، مزایا و محدودیت‌های هر یک از این مدل‌ها را به تفصیل بیان خواهیم کرد.

مدل‌های همکاری فناوریانه؛ مفاهیم و تعاریف

بسیاری از صاحب‌نظران معتقدند که دستیابی به فناوری جدید، از دو طریق کلی ممکن است:

- توسعه درون‌زا به معنای توسعه و دستیابی به فناوری، صرفاً از طریق منابع داخلی که با کمک فعالیت‌های تحقیق و توسعه ممکن خواهد بود؛
 - همکاری فناوریانه به معنای توسعه و دستیابی به فناوری با کمک منابع خارجی، از جمله خرید فناوری، همکاری مشترک و ...
- روش‌های متفاوتی برای ایجاد همکاری میان بنگاه‌های فناور وجود دارد که هر

فناوری و رشد کسب‌وکار و هدف شرکت بزرگ نیز، به‌کارگیری فناوری جدید برای تنوع بیشتر در مدل کسب‌وکار خود است. بدیهی است، خواسته‌ها و انتظارات متفاوتی در این مسیر وجود خواهد داشت. پیش از آن‌که انواع مدل‌های همکاری بین شرکت‌های فناور را مورد بررسی قرار دهیم، می‌بایست مفاهیم و الزامات مرتبط با نوآور بودن یک کسب‌وکار را بشناسیم. مطالعات آکادمیک، مطالعه موردی، پرسشنامه و مصاحبه‌های عمیق با نوآوران و کارآفرینان، نشان می‌دهد که غالب مدل‌های تعاملی بین استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های بزرگ فناور، ویژگی‌های مشترکی دارند. شاید مهم‌ترین این ویژگی‌ها، ایجاد مکانیسم‌هایی برای کاهش ریسک تعامل دوجانبه باشد. آن‌ها در حین همکاری برای ارایه نوآوری در فرآیندهای کسب‌وکار، سعی دارند تا با اندیشیدن تمهیداتی خاص، ریسک استارت‌آپ‌ها برای ورود به مذاکرات پیچیده پیرامون نیازمندی‌های اغلب گیج‌کننده و متعارض شرکت‌های بزرگ را کاهش دهند.

مدل‌های همکاری فناورانه از نگاه شرکت‌های بزرگ



به‌طور کلی، بخشی از شرکت فناور بزرگ که وظیفه مدیریت تعامل با استارت‌آپ‌ها را بر عهده دارد، از تفویض شکل‌های معنادار خودمختاری برای پیگیری نوآوری‌های آینده‌نگرانه و راهبردی، استفاده می‌کند که مزایای این رویکرد، فارغ از نوع فرآیندهای شرکت، محدودیت‌های زیرساختی و حتی ماهیت صنایع می‌باشد. به عبارت بهتر، این رویکرد منافع محسوس برای تمامی سازمان‌های بزرگ همکار با استارت‌آپ‌ها به همراه خواهد داشت.

برای توسعه استقلال و خودمختاری در همکاری‌های فناورانه، پنج مدل عمده وجود دارد:

- یک مدل بسیار ثابت که واحدهای کسب‌وکار شرکت بزرگ، مستقیماً با استارت‌آپ مشارکت می‌کنند.
- یک واحد نوآوری اختصاصی که در شرکت بزرگ فعالیت دارد.
- یک مرکز رشد مجزا، با وظیفه شناسایی و جذب استارت‌آپ‌های دارای پتانسیل بالقوه که نوآوری‌های آن‌ها احتمالاً در آینده در عملیات شرکت مادر ادغام خواهد شد.
- یک شرکت تابعه خارجی که شرکت مادر بر اساس ایده‌های کسب‌وکاری که می‌تواند در داخل شرکت متمرکز باشد، وظیفه نمونه‌سازی نوآورانه سریع را به آن محول می‌کند.
- یک فرآیند کامل طراحی شده برای زایش یک نهاد کسب‌وکار جدید که در آن، شرکت مادر نقش سرمایه‌گذار را بر عهده دارد. در این حالت، هر ایده کسب‌وکاری که با راهبرد کلی شرکت مادر هم‌تراز است، اما نمی‌توان آن را در محیط شرکت مادر به شکل موثری پیگیری نمود، در شرکت زایشی جدید مورد توجه قرار گرفته و توسعه و تجاری‌سازی آن در دستور کار قرار می‌گیرد.
- در ادامه، مدل‌های پنج‌گانه فوق، به تفصیل بیان خواهند شد:

الف) منبع یابی مستقیم:

در این مدل از همکاری، استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های فناور بزرگ، به‌عنوان شرکای تجاری عادی و بدون هیچ کانال یا واسطه داخلی، تعامل برقرار می‌کنند. فرآیند آغاز همکاری در این مدل، بدین صورت است:

- یک استارت‌آپ با طرحی نوآورانه و یک ایده جدید، برای همکاری با یک واحد کسب‌وکار بزرگ وارد گفتگو می‌شود. البته عکس این حالت نیز وجود داشته و ممکن است که یک شرکت فناور با توجه به نیاز خود، باب صحبت با یک استارت‌آپ فعال در آن حوزه را باز کند؛

- دو طرف با استفاده از منابع شرکت بزرگ و مهارت، دانش و قابلیت‌های فناورانه استارت‌آپ، بر ایجاد ارزش تجاری مستقیم، تمرکز می‌کنند؛

• شرکت بزرگ در مجموعه فرآیندهای داخلی کسب‌وکار خود، از محصول و نوآوری توسعه‌یافته در استارت‌آپ استفاده نموده یا مجدداً آن را به فروش می‌رساند.

موفقیت در همکاری مستقیم، نه‌تنها به مدیران توانمند برای ریسک کردن و ایجاد انگیزه‌های مناسب نیاز داشته، بلکه به سطح دانش و قابلیت‌های فناورانه نیز بستگی

دارد. اینجا است که مدل «واحد نوآوری داخلی»، به عنوان دومین مدل همکاری فناورانه مطرح می‌شود. این مدل، به‌طور خاص سعی دارد تا محدودیت ناشی از کمبود دانش فناورانه را رفع نماید.

ب) واحد نوآوری داخلی:

همان‌طور که پیش از این نیز اشاره شد، همکاری فناورانه در شرکت‌های بزرگ، می‌تواند از طریق راه‌اندازی یک واحد نوآوری اختصاصی در این شرکت‌ها انجام گیرد. هدف از این اقدام، در درجه نخست «همگام‌سازی کلیه فعالیت‌های نوآوری در سطح شرکت و تضمین حمایت (به‌ویژه مالی) از سوی هیات‌مدیره» و در درجات بعدی، «ارایه یک مجرای میدانی مجزا و یکپارچه برای هدایت تعاملات استارت‌آپ‌های نوآور مشترک با کل بخش‌های شرکت» است.

واحد نوآوری، از کانال‌های مختلفی برای جذب استارت‌آپ‌های مناسب استفاده می‌کند که برخی از مهم‌ترین آن‌ها عبارتند از:

- تعامل با شتاب‌دهنده‌ها و مراکز رشد مستقل و حتی در موارد نادر، کمک گرفتن از دولت‌های محلی برای شناسایی استارت‌آپ‌ها؛

- اطلاعات گردآوری‌شده از فرآیند سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر شرکت؛
- رویدادها و نمایشگاه‌های صنعتی برگزار شده به‌ویژه با موضوعات فناورانه؛

- تماس‌های تجاری شفاهی و شخصی.

لازم به ذکر است که واحد نوآوری تاسیس شده، بر ایده نوآورانه مطرح بین یکی از بخش‌های شرکت و استارت‌آپ به‌عنوان دو طرف همکاری مشترک نظارت نموده و آن را به سمت واحدهای کسب‌وکار مناسب هدایت می‌کند، تا ادغام فنی آن تسهیل گردیده و تجاری‌سازی ایده در کوتاه‌ترین زمان ممکن انجام گیرد.

ج) مرکز رشد شرکتی:

مراکز رشد، نهادهایی متخصص در حوزه نوآوری و توسعه فناوری محسوب می‌شوند که با حمایت از استارت‌آپ‌ها و نوآوران صاحب ایده، فرآیند راه‌اندازی کسب‌وکار و توسعه آن را تسریع می‌کنند. این مفهوم، عموماً به مجموعه نهادهای وابسته به دولت (مانند پارک‌های علم و فناوری زیرمجموعه دولت‌های محلی) و برخی مجموعه‌های خصوصی و غیرانتفاعی

شرکت نمی‌تواند با ساختار کنونی خود به آن‌ها دست یافته و نیازمند نوآوری جدیدی (مثلا یک نوآوری دیجیتالی قابل ملاحظه) است را شناسایی می‌کند. پس از شناسایی فرصت‌های فوق‌الذکر، شرکت با استفاده از بودجه نوآوری و تحقیق و توسعه خود، به سرعت (بین ۶ تا ۱۲ هفته) مناسب بودن برای رشد و توسعه مدل کسب‌وکار، مرتبط بودن به لحاظ راهبردی و نیازمندی‌های سرمایه‌ای این نوآوری‌ها را ارزیابی می‌کند. در کنار این موضوع، امکان‌پذیری فنی و جذابیت اولیه نوآوری برای مشتریان شرکت نیز، مورد بررسی قرار گرفته و در نهایت، تصمیم گرفته می‌شود که این نوآوری توسعه پیدا کند یا خیر.



در گام بعدی، برای هر یک از نوآوری‌هایی که یک تصمیم به ساخت و توسعه برای آن‌ها حاصل شده باشد، شرکت به همراه کارآفرینان باتجربه، یک نهاد قانونی خارجی ایجاد نموده که وظیفه توسعه، تجاری‌سازی و عرضه نوآوری به بازار را بر عهده خواهد داشت. کارآفرینان باتجربه، عموماً از بین کارآفرینانی هستند که در هیئت‌های مشترک قبلی حضور داشته و با فضای کسب‌وکار شرکت بزرگ فناوری، اولویت‌ها و انتظارات مشتریان آن و الزامات مرتبط با راهبردهای کسب‌وکار، به خوبی آشنا هستند. گفتنی است، شرکت با تبدیل شدن به تنها سرمایه‌گذار نهاد جدید یا همراه با سرمایه‌گذاران دیگر، بودجه مورد نیاز شرکت جدید را تامین می‌کند.

باید دقت داشت که حمایت و پشتیبانی از شرکت جدید، تنها در قالب سرمایه‌گذار و تامین مالی خلاصه نشده و شرکت بزرگ فناوری، همراه با مشاوران کارآفرین باتجربه و از طریق یک هیات‌مدیره فعال، از گروه مؤسس شرکت زایشی جدید حمایت می‌کند. کارآفرینان، کار را با توسعه فنی

به گزارش‌ها و بررسی‌های انجام گرفته از سوی مرکز رشد خود، ممکن است در مواردی نادر، از استارت‌آپ‌های موفق نیز حمایت نموده که در این حالت، به صورت اختیاری در استارت‌آپ مذکور، سرمایه‌گذاری انجام می‌گیرد.

د) شرکت‌های تابعه خارجی:

مدل دیگر همکاری فناورانه بین شرکت‌های بزرگ و استارت‌آپ‌ها، تاسیس یک شرکت زیرمجموعه از سوی شرکت بزرگ است که به توسعه نوآوری‌های مدنظر شرکت مادر می‌پردازد. در این حالت، مدل‌های کسب‌وکار جدیدی که با فناوری‌های فعلی شرکت امکان اجرا و پیاده‌سازی ندارند، شناسایی و برای نمونه‌سازی سریع، به شرکت تابعه محول می‌شود. در این حالت، شرکت تابعه فناوری‌های مناسب را بدون هیچ‌گونه محدودیت ناشی از زیرساخت‌های فعلی شرکت مادر، توسعه داده و یک نمونه اولیه یا حداقل محصول پذیرفتنی «MVP» را در عرض چند ماه تولید می‌کند.

در مرحله بعدی، شرکت تابعه خود یک استارت‌آپ خارجی را به‌عنوان بهترین شریک شناسایی نموده و به کمک این استارت‌آپ، حداقل محصول پذیرفتنی را توسعه می‌دهد. البته شرکت تاسیس شده، وظیفه شناسایی استارت‌آپ‌های نوظهور یا مدل کسب‌وکار جدید که می‌توانند از دسترسی به منابع شرکت بزرگ فناوری، سودآوری دوجانبه برای خود و شرکت بزرگ داشته باشند را نیز بر عهده دارد (برای مثال، ایده‌های مبتنی بر توسعه شبکه مشتریان یا تامین‌کنندگان شرکت).

گفتنی است، در صورتی که حداقل محصول پذیرفتنی از استانداردهای لازم برای رشد و توسعه کسب‌وکار شرکت بزرگ برخوردار باشد، در فرآیندهای تجاری فعلی یا آتی شرکت ادغام می‌شود. در غیر این صورت، ممکن است بحث فروش نوآوری با استفاده از امکانات فروش و بازاریابی شرکت بزرگ، در دستور کار قرار گیرد.

ه) سازندگی مشترک کارآفرینانه:

شاید این مدل را بتوان نقطه بلوغ فعالیت‌های همکاری فناورانه در شرکت‌های فناور دانست. در این حالت، شرکت بزرگ فناوری اقدام به راه‌اندازی یک هیات مشترک متشکل از قهرمانان نوآوری داخلی، نماینده‌های هیات‌مدیره شرکت و کارآفرینان خارجی می‌کند. این هیات، یک تحلیل راهبردی سریع انجام داده و فرصت‌ها و تهدیدهایی که

اطلاق می‌گردد. با توجه به کارکردهای مراکز رشد و در توسعه و تجاری‌سازی ایده‌های فناورانه، یک شرکت فناوری بزرگ نیز می‌تواند اقدام به راه‌اندازی مرکزی تحت عنوان مرکز رشد فناوری نماید. در این حالت، پشتیبانی و حمایت مالی از این مرکز، برای تحت پوشش قرار دادن ایده‌های نو، بر عهده شرکت فناوری خواهد بود.



از آنجا که همکاری بین شرکت‌های بزرگ و کسب‌وکارهای نوپا، به دلیل تفاوت‌های ساختاری و فرهنگی بسیار پرچالش است، راه‌اندازی یک مرکز رشد شرکتی، به‌عنوان سومین مدل از همکاری‌های فناورانه، می‌تواند پیچیدگی‌های این همکاری را تا حدی کاهش دهد. بر این اساس:

- شرکت بزرگ فناوری، یک مرکز رشد شرکتی را به‌عنوان نهادی مجزا تاسیس نموده و آن را تحت حمایت مالی قرار می‌دهد؛

- مرکز رشد، استارت‌آپ‌هایی که فناوری‌های آن‌ها به صورت گسترده‌ای با راهبردهای کسب‌وکار شرکا تطابق دارد را شناسایی و جذب می‌کند. مرکز رشد برای استارت‌آپ‌های جذب شده، مجموعه‌ای از منابع و امکانات را فراهم نموده تا توسعه و تجاری‌سازی ایده خود را به پیش برند. این منابع شامل فضای اداری، منابع محاسباتی و عملیاتی، مربی‌گری و آموزش و تامین مالی است؛

- در صورتی که یکی از استارت‌آپ‌های پذیرش شده، نوآوری خاصی را توسعه دهد که برای ادغام در فعالیت‌های تجاری موجود یا آتی شرکت به اندازه کافی توجیه داشته باشد، شرکت مشتری آن خواهد شد.

لازم به ذکر است که شرکت با توجه

و به همین علت، تنها قراردادهای کوتاه‌مدت ارائه می‌گردد. این کار معایب و مزایایی دارد: از یک‌سو در بخش نوآوری، آزمایش‌های زیادی انجام گرفته و نواقص و اصلاحات مورد نیاز ایده به خوبی مشخص می‌شود. از سوی دیگر، ممکن است چندین سال طول بکشد تا یک قرارداد طولانی‌مدت و تضمین شده بسته شود. یکی از مدل‌ها در این فاز، مدل «نوآوری مشترک» یا «Partnership Co-Innovation» است که بسته به نیاز صنعت، طی قراردادهای ۶ تا ۴۸ ماهه و در فازهای متعدد انجام می‌گیرد. اولویت نخست همکاری‌ها نیز، مشارکت با بخش‌های نوآوری و تحقیق و توسعه صنایع بزرگ و ایجاد محصول از یک نمونه اولیه یا فناوری خام است. شاید بتوان دسترسی به منابع و شبکه قابل توجه شرکت فناوری بزرگ را بزرگ‌ترین مزیت همکاری‌های این‌چنینی دانست که البته به دلیل درگیر شدن تعداد زیادی از افراد، می‌تواند کند شدن فرآیند توسعه را در پی داشته باشد.



مدل دوم، «سرمایه‌گذاری شرکتی» یا «Corporate Venture» است که در یک بازه ۶ تا ۱۲ ماهه و با دریافت یک بودجه سرمایه مخاطره‌پذیر انجام می‌گیرد. در خلال این سرمایه‌گذاری، علاوه بر تامین مالی و دریافت بودجه، دسترسی به تصمیم‌گیرندگان شرکت و شبکه صنعت هم فراهم گردیده که مزیتی چشمگیر برای استارت‌آپ خواهد بود. سودآوری، جذب مشتری، اعتماد، تخصص صنعتی، درک فرآیندهای شرکتی و روش‌های فعالیت در فضای کسب‌وکار، از دیگر مزایای این مدل خواهد بود. البته ریسک‌هایی هم وجود دارد. سرمایه‌گذاری از سوی «VC»‌ها، می‌تواند

۱- فاز پیش راه‌اندازی «Stand-up Phase»
برنامه‌های پیش‌بینی شده از سوی مراکز رشد و شتاب‌دهنده‌ها، مدل‌های همکاری مناسبی برای کارآفرینانی است که در آستانه راه‌اندازی شرکت‌های خود هستند. در این مرحله، معمولاً اثبات مفهومی ایده در دستور کار بنیان‌گذاران قرار داشته و در نتیجه، فروش مستقیم ایده در یک چرخه فروش یک تا دوازده ماهه (بسته به صنعت)، هدف اصلی کسب‌وکار خواهد بود. این فروش، با هدف دریافت اولین مرجع‌ها برای اعتمادسازی به کسب‌وکار صورت گرفته و مزایای جانبی همچون سودآوری اولیه، جذب مشتری، اعتماد، تخصص صنعتی، درک فرآیندهای شرکتی و روش‌های فعالیت در فضای کسب‌وکار را به همراه خواهد داشت.

در برنامه شتاب‌دهنده‌ها، مدت‌زمان معمول برای آغاز همکاری‌ها، ۳ ماه برای درخواست و پذیرش بوده که در ادامه، برنامه‌های عموماً ۳ ماهه برای پیش راه‌اندازی کسب‌وکار آغاز می‌گردد. هدف همکاری را می‌توان آمادگی برای جذب سرمایه دانست. گفتنی است، برای پذیرش در برنامه‌های شتاب‌دهنده، علاوه بر ایده نو، عموماً به یک تیم نیاز بوده و شرکت‌های دارای موسس تک، با احتمال کمتری پذیرفته می‌شوند. همچنین از آنجاکه بسیاری از تصمیم‌گیرندگان نمی‌خواهند بیش از حد ریسک نمایند، بایستی یک حداقل محصول قابل عرضه یا مجازی باید در دسترس باشد. توجه به این نکته نیز بسیار مهم است که کارآفرینان باید برای برنامه‌های متعدد درخواست داده و به یک برنامه اکتفا نکنند. در برنامه مراکز رشد، مدت‌زمان معمول برای آغاز همکاری‌ها ۳ تا ۱۲ ماه و همراه با فازهای متعدد است. هدف از همکاری، توسعه یک ایده به حداقل محصول پذیرفتنی و آماده‌سازی برای ورود به فاز تامین مالی از طریق یک سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر است.

۲- فاز راه‌اندازی «Start-up Phase»



در فاز راه‌اندازی، شرکت‌ها اغلب می‌خواهند نوآوری یا ایده کسب‌وکار را امتحان نموده

نوآوری و آزمایش مستمر راه‌حل برای تطابق آن با خواسته‌ها و انتظارات مشتریان آغاز نموده که می‌تواند انطباق محصول / بازار را در زمانی کوتاه به همراه داشته باشد. پس از توسعه نوآوری و عرضه آن به بازار که با سودآوری همراه است، شرکت بزرگ فناوری اقدام به بازخرید سهام متعلق به کارآفرینان نموده و طی یک فرمول از پیش تعیین‌شده، نوآوری در عملیات موجود یا جدید شرکت، ادغام می‌شود. با توجه به ریسک شکست کسب‌وکار زایشی و نیاز به سرمایه‌گذاری‌های قابل توجه، این مدل تنها برای شرکت‌هایی قابل اجرا است که درآمدهای سالیانه زیاد (یک تخمین منطقی برای این قضیه، ۵۰ میلیون یورو است) یا ابزارهای سرمایه‌ای دیگر داشته و می‌توانند بر روی مجموعه‌ای از کسب‌وکارهای مختلف و به صورت هم‌زمان، سرمایه‌گذاری نمایند.

گزینه‌های همکاری فناورانه از دیدگاه استارت‌آپ‌ها



آنچه تا بدین جا مطرح گردید، الزامات و دغدغه‌های همکاری فناورانه از دیدگاه شرکت‌های بزرگ فناوری بود که در قالب پنج مدل همکاری متفاوت بیان گردید. اما تنها شرکت‌های بزرگ نیستند که باید یک مدل همکاری فناورانه متناسب با نیازهای خود بیابند و استارت‌آپ‌ها نیز باید تصمیم بگیرند که کدام نوع همکاری، برای حمایت از توسعه ایده، عرضه محصول، فروش و در حالت کلی، رشد کسب‌وکار منطقی‌تر است. برای آن‌که با دغدغه‌ها و الزامات استارت‌آپ‌ها در همکاری‌های فناورانه با شرکت‌های بزرگ بهتر آشنا شویم، برخی از مفاهیم مرتبط با این موضوع را مرور نموده و مدل‌های همکاری از نگاه استارت‌آپ‌ها را بررسی خواهیم کرد.



«Intel Inside» نام داشته که در آن، فناوری به مولفه اصلی تامین‌کنندگان بدل می‌شود. در این حالت، فروش نه به صورت مستقیم، بلکه در قالب فروش داخلی و به‌عنوان بخشی از یک خدمت یا محصول بزرگ‌تر انجام می‌گیرد. این مدل همکاری نیز، ریسک‌هایی به همراه دارد. برای مثال، فرآیند تا حدی طولانی‌مدت و با درجات وابستگی بالا است که هر تغییر کوچک در راهبرد شرکت مادر، می‌تواند مرگ کسب‌وکار نوپا را موجب گردد.

توسعه یک درک مشترک در همکاری فناورانه همکاری بین شرکت‌ها و استارت‌آپ‌ها، چالشی ذهنی هر دو طرف است. کارمندان شرکت طوری آموزش دیده‌اند که از فرآیندهای استاندارد پیروی نموده و با رفتار خلاقانه کارآفرینان، این آموزش ساختاری به چالش کشیده می‌شود. از سوی دیگر، بسیاری از کارآفرین‌ها، شرکت‌های خود را با هدف اخلاص در وضعیت موجود راه‌اندازی می‌کنند و با ایده همکاری با فعالان کسب‌وکاری که قصد براندازی و تغییر نظم آن‌ها را دارند، به چالش کشیده می‌شوند. شرکت‌ها و استارت‌آپ‌ها باید به یکدیگر کمک نمایند تا ادراک مشترکی از هم به دست آورند. کارآفرینان اغلب احساس می‌کنند که شرکت‌ها آن‌ها را به اندازه کافی جدی نمی‌گیرند و به آن‌ها در قیاس با سایر شرکا، به یک چشم نگریسته نمی‌شود.

شرکت‌های بزرگ باید از در نظر گرفتن استارت‌آپ‌ها به‌عنوان واحدهای نوآوری یا منابع مشاوره رایگان دست بکشند و آن‌ها را به‌عنوان یک کسب‌وکار در حال رشد و پتانسیل‌های بالقوه به رسمیت بشناسند. درک متقابل به این بستگی دارد که هرکدام از طرفین، ریسک و اختلاف‌هایی که هرکدام در اتخاذ همکاری با آن مواجه می‌شوند را بهتر بشناسند. برای مثال، استارت‌آپ‌ها باید با ریسک دایمی تمام شدن پول به دلیل فرآیندهای فروش طولانی‌مدت شرکت‌ها و ارزیابی‌های ریسک طولانی‌مدت دست‌وپنجه نرم کنند. شرکت‌های بزرگ نیز، ممکن است شهرت یا برند خود را در معرض خطر ببینند. این انتظارات باید هم‌تراز گردد.

وکار، توسعه و افزایش مقیاس شرکت در سطوح مختلف است که در کنار مزایای متعدد، چالش‌ها و پیچیدگی‌های خاص خود را دارد. در افزایش مقیاس فعالیت‌ها در سطح جهانی، مجموعه عواملی مانند شرکای فروش، نوآوری، فناوری و حتی شرکای سرمایه‌گذاری شرکت، بسیار مهم هستند. برای مثال، در صورتی که یک شرکت، زیر ۵۰ تا ۱۰۰ نفر کارمند داشته باشد، به سختی می‌تواند با بیش از پنج شریک تعامل نماید. علاوه بر این، مشارکت شامل یک فرآیند پذیرش سازمانی طولانی‌مدت است. نخستین مدل در این حوزه را می‌توان فروش مستقیم در قالب موافقت‌نامه‌های «B2B» دانست. فروش مستقیم، یک روش و مدل همکاری کلیدی برای تمامی استارت‌آپ‌ها به حساب آمده که سودآوری کسب‌وکار را افزایش داده و منابع در دسترس سازمان را گسترش می‌دهد. مدل‌های فروش مستقیم متعددی وجود دارند که معمولاً به یک چرخه فروش ۶ تا ۱۲ ماهه برای شروع همکاری با هر یک از مشتریان، نیاز خواهد بود. این همکاری‌ها با این هدف صورت می‌گیرد که برای رشد همه‌جانبه کسب‌وکار، یک بستر فروش واقعی ایجاد گردد. بدیهی است، با توجه به این که مساله کلیدی اغلب شرکت‌ها، افزایش درآمدها است، بهترین روش برای همکاری با یک شرکت بزرگ فناور، فروش محصول به آن خواهد بود. دومین مدل همکاری برای افزایش مقیاس، مشارکت با سازندگان تجهیزات یا «OEM»‌ها است که معمولاً ۱۲ تا ۲۴ ماه به طول می‌انجامد.



هدف از این همکاری، استفاده از شرکت بزرگ فناور برای فروش محصول خود به‌عنوان بخشی از راه‌حل کسب‌وکار است. مشهورترین مدل در این زمینه،

همکاری با رقبای شرکت‌های رقیب شرکت مادر یا خروج برای پیوستن به شرکت‌های رقیب را منع نماید. این ریسک را می‌توان از طریق همکاری با یک سرمایه‌گذار مخاطره‌پذیر مستقل کاهش داد؛ چرا که در این حالت، اعطای هیچ حق خاصی به شرکت فوق، الزامی نبوده و عملاً محدودیت‌های کمتری ایجاد می‌گردد. سومین مدل در فاز راه‌اندازی، مدل «شریک فناوری» یا «Technology Partner Model» است. در این حالت، استارت‌آپ از بسترهای فناوری به‌عنوان اساس محصولات و نوآوری‌های خود استفاده نموده و مدت‌زمان معمول همکاری بسته به صنعت و بالغ بودن شریک، ۳ تا ۱۲ ماه خواهد بود.



. هدف نهایی از همکاری فناورانه نیز، ایجاد شراکت و ادغام برای فراهم نمودن امکان همکاری آسان‌تر مشتریان بالقوه با استارت‌آپ است که علاوه بر افزایش سطح اعتماد و سهولت استفاده از اعتبار مشتریان، دریافت درخواست‌های فناوری از سوی رهبران بازار را تسریع می‌کند. مدل پایانی از فاز راه‌اندازی نیز، مدل «شراکت در فروش» یا «Sales Partner Model» بوده که هدف از آن، همکاری برای فروش محصول با استفاده از امکانات و روابط گسترده شرکت‌های فناور (برای مثال، فروشندگان بزرگ و متعدد در اقصی نقاط جهان) است. مدت‌زمان معمول در این مدل، حداکثر ۱۲ ماه است که عمدتاً برای فرآیند تایید و پذیرش سازمانی به کار می‌رود. از مهم‌ترین مزایای این مدل، می‌توان به کاهش ریسک و هزینه‌های افزایش مقیاس از مشتریان اولیه گرفته تا گسترش جغرافیایی کسب‌وکارهای نوپا اشاره نمود.

۳- فاز افزایش مقیاس یا «Scale-up Phase»

یکی از تصمیمات مهم و کلیدی در کسب





معرفی شرکت امداد گیاه آریا



مقدمه:

در حال حاضر مصرف نادرست سموم و آفت‌کش‌ها در کشور یک مشکل جدی است لذا بایستی برای آن مداخله‌هایی را به اجرا در آورد که هم اثربخشی آن‌ها با استفاده از شواهد موجود تایید شده باشد و هم قابلیت اجرا داشته باشند. با مروری بر علل مصرف بی‌رویه آفت‌کش‌ها، معلوم می‌شود که تمام فرایندهای مدیریت کنونی سموم و آفت‌کش‌ها در کشور نیاز به ارتقا کیفی دارد. تاکنون سند سیاستی جامعی برای اجرای مداخلات مدیریتی کنترل مصرف آفت‌کش‌ها در کشور وجود نداشته است. این درحالی است که در سال ۱۹۸۵ سازمان جهانی بهداشت WHO تعداد سه میلیون مسمومیت شدید و حاد ناشی از آفت‌کش‌ها را گزارش نمود که سالیانه حدود ۲۰ هزار مورد آن منجر به مرگ می‌شود. تحقیقات نشان داده است که سموم آفت‌کش باعث احتمال بروز انواع سرطان‌ها از جمله لوکمی، لمفوم، دستگاه گوارش، پستان، پروستات و تیروئید، سقط جنین، کاهش رشد و نمو جنین، نازایی، عدم رشد فکری، پارکینسون، اثرات مخرب ساختمانی در بدن هنگام تولد و نقص‌هایی در اعمال و بافت‌های بدن می‌شوند. از سوی دیگر استفاده از سموم کشاورزی بی‌کیفیت سبب آلودگی شدید محیط زیست می‌شود. از دلایل بروز این مشکل در کشور وجود فروشگاه‌های غیر مجاز فروش سم، عدم نظارت کافی بر فروش محصولات حاوی مقادیر بیش از حد مجاز سم و نیز فروش سموم بدون نسخه گیاه پزشکی می‌باشد. دلایل دیگر مربوط به ناآگاهی کشاورزان از اصول دفع آفات، کاشت بی‌رویه محصولاتی که سم زیاد می‌برند و نیز تبعیت سنتی از سایر کشاورزان می‌باشد. در گزارش دفتر

مطالعات گروه کشاورزی مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی در سال ۱۳۸۸ اشاره شده است که ۶۶٪ سموم مصرفی از کشورهای چین و هند وارد می‌شود که قیمت ارزان و کیفیت پایینی دارند. از سوی دیگر طبق گزارش موسسه خاک و آب کشور قیمت بالای سموم مجاز و باکیفیت و ضعف مالی کشاورزان منجر به خرید ارزان سم می‌شود. عدم تجهیز آزمایشگاه‌های کنترل کیفیت سموم، کاهش کیفیت سموم به سبب فقدان سیستم توزیع سالم از دیگر دلایل بروز مشکل در کشور می‌باشند.

برای مثال زنبور پارازیت *Tryoxis pallius* از ایران به کالیفرنیا برده شده و به عنوان یکی از مؤثرترین عوامل بیولوژیک علیه شته گردو به کار می‌رود. ایران به عنوان بخشی از جامعه بین‌الملل با بکارگیری استراتژی مدیریت تلفیقی آفات جهت بهینه‌سازی محصولات کشاورزی، استفاده انبوه از عوامل بیولوژیک را از سال ۱۳۷۴ به صورت اجرایی درآورده است. راهکار غالب کنترل آفات و بیماری‌ها، کاربرد آفت‌کش‌های شیمیایی است. بیش از ۶۴ نوع از آفت‌کش‌ها شامل حشره‌کش، قارچ‌کش، نماتد-کش، حلزون‌کش و ترکیبات ضد عفونی خاک از قبیل متام سدیم و غیره در گلخانه‌ها علیه عوامل خسارت‌زای گیاهان گلخانه‌ای مصرف می‌شوند. سمپاشی‌های بی‌رویه علیه آفات هم‌چنان ادامه دارد. ادامه این راهکار موجب تهدید روز افزون سلامت مصرف‌کنندگان سبزی‌های گلخانه‌ای که اغلب مصرف تازه‌خوری دارند، می‌شود. روش کنترل بیولوژیک به عنوان یکی از روش‌های کنترل تلفیقی آفات و بیماری‌های گیاهان گلخانه‌ای مورد تاکید متخصصین گیاه‌پزشکی است.



تاریخچه و فعالیت‌های شرکت امداد گیاه آریا
شرکت امداد گیاه آریا در تاریخ ۱۳۹۸/۱۲/۱۴ با شماره ثبت ۳۲۲۳ و شناسه ملی: ۱۴۰۰۹۰۳۵۸۴۷ در شهرستان گرمسار به آدرس: گرمسار، شهرک صنعتی حاجی آباد، خیابان اصلی، قطعه ۷۲ طبقه همکف تاسیس گردید.

زمینه فعالیت این شرکت تولید انواع حشرات مفید شکارگر جهت مبارزه با آفات کشاورزی است. این شرکت از تاریخ ۱۳۹۹/۰۲/۰۸ لغایت ۱۴۰۲/۰۲/۰۷ طی قراردادی ۳ ساله با موضوع اجرای طرح ایده محوری تولید عوامل شکارگر جهت مبارزه با آفات کشاورزی، فعالیت خود را آغاز نموده و هم اکنون از شرکت‌های مستقر در پارک علم و فناوری استان سمنان می‌باشد.

دلایل رویکرد شرکت به این طرح

کشورما از لحاظ وجود پارازیت‌ها و پراداتورها (حشرات شکارچی) بسیار غنی و مورد توجه علاقه‌مندان مبارزات بیولوژیک در سراسر جهان است



برای کنترل آفات و بیماری‌های کلیدی شامل تریپس‌ها، کنه‌ها، مگس‌های مینوز، شته‌ها، سفید بالک‌ها و بیماری‌های خاکزاد در پنج محصول گلخانه‌ای شامل: خیار، گوجه‌فرنگی، توت‌فرنگی، فلفل و رز گلخانه‌ای تعداد ۱۴ عامل بیولوژیک توسط سازمان حفظ نباتات مورد ارزیابی قرار گرفته که در نهایت کارایی یازده عامل در گلخانه‌های کشور تایید شد و تولیدات حال حاضر و آتی این اینسکتاریوم بر اساس عوامل تأیید شده تنظیم و برنامه‌ریزی شده است.





امداد گیاه آریا

اهداف و برنامه‌های آینده شرکت
شرکت امداد گیاه آریا با برخورداری از سهم عمده مبارزه بیولوژیک با آفات گلخانه‌ای کشور به منظور کمک به سالم‌سازی محصولات غذایی کشاورزی مورد استفاده خانوارهای ایرانی از طریق پایین آوردن مصرف سموم شیمیایی بوده و هم‌چنین با تولید محصولات خاص مورد نیاز بازارهای بین‌المللی قصد شکستن انحصار کشورهای صاحب نام اروپایی و غربی را در برنامه‌های آتی خود دارد.



نشانی شرکت: گرمسار، شهرک صنعتی حاجی آباد، خیابان اصلی قطعه ۷۲ طبقه همکف
شماره تماس ثابت: ۰۲۳۳۴۵۳۳۶۰۶ همراه
مدیر عامل: ۰۹۱۲۲۱۱۹۲۳۵

میزان نیاز به تولید این محصول در کشور با توجه به آمار حدود ۸۰۰۰ هکتار از اراضی کشاورزی تحت کشت گلخانه‌ای قرار دارد که مطابق برنامه پنجم توسعه اجرای ۲۵ درصد طرح مدیریت مبارزه تلفیقی با آفات تا پایان برنامه الزامی است.

محصولات گلخانه‌ای کشور را می‌توان به سه گروه سبزی‌ها (خیار، گوجه‌فرنگی، فلفل دلمه‌ای و...) گیاهان زینتی و دارویی (رز، میخک، مریم، ژربرا، آنتوریوم و ...) و میوه‌ها (توت‌فرنگی و موز) تقسیم نمود. مجموع سطح زیرکشت این محصولات بیش از ۸۰۰۰ هکتار می‌باشد که حدود ۵۶ درصد آن اختصاص به کشت سبزی‌ها دارد و از آنجا که آفات خسارت‌زای عمده در کلیه مناطق کشور محدود می‌باشند سرمایه‌گذاری جهت تامین نیاز مبارزه با آفات یادشده دارای توجیه فنی و اقتصادی بسیار بالایی است.



مزایای فنی محصول
۱- افزایش قابل توجه میزان تولید محصول به دلیل عدم استفاده از سموم شیمیایی که باعث تضعیف گیاه می‌گردد.
۲- بالا رفتن کیفیت محصول تولیدی به دلیل عدم استفاده از سموم شیمیایی
۳- عدم آسیب‌های زیست محیطی به آب و خاک
۴- افزایش سایز (درشتی) محصول تولیدی
۵- هزینه‌های به مراتب پایین‌تر در دراز مدت در مقایسه با استفاده از سموم شیمیایی تایید شده.
۶- در حال حاضر این شرکت تنها تولید کننده تایید شده توسط سازمان حفظ نباتات کشور است.

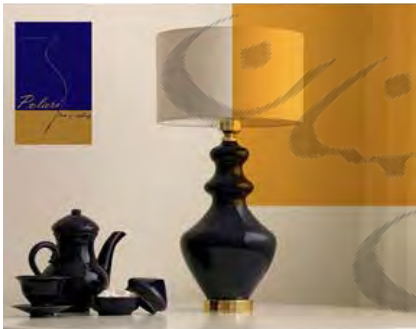




معرفی هسته فناور پلاریس



کیفیت و تفکر سیستمی.



تاریخچه فعالیت هسته فناور پلاریس

۱۳۹۶: شروع فعالیت ساخت مجموعه‌های تزئینی و کاربردی جهت ویتترین فروشگاه‌ها و تبلیغات برندها. لازم به ذکر است که فعالیت‌های موسسین این طرح در سال‌های قبل به صورت انفرادی در حوزه‌ی معماری و دکوراسیون داخلی و نیز تولیدات صنایع دستی و هنرهای اصیل ایرانی بوده است.

۱۳۹۷: شروع پروژه‌های طراحی و اجرای دکوراسیون ادارات و نیز واحدهای مسکونی و نیازسنجی بازار محصولات اکسسوری و دکوراتیو.

۱۳۹۸: پذیرش در مرکز رشد واحدهای فناور پارک علم و فناوری استان سمنان، پردیس فناوری کیانی شه میرزا. جهت ایجاد و توسعه‌ی تکنولوژی تولید این محصولات در کشور با محورهای توسعه فناوری و خلاقیت و نیز زیست‌بوم صنایع خلاق که در برنامه توسعه شرکت در بخش اهداف ارایه شده است.

۱۳۹۹: در حال حاضر این هسته با بهره‌گیری از تجارب ویژه‌ی خود و با بهره‌گیری از شبکه‌سازی کارگاه‌های مختلف محصولات دکوراتیو شامل آب‌زورها و کنارسالنی‌ها و نیز ظروف کاربردی را در دست تولید دارد و نیز در حال ایجاد بستر فروش محصولات خود در حوزه‌ی دیجیتال مارکتینگ می‌باشد.



ماموریت هسته فناور پلاریس

ماموریت فعلی گروه هنری پلاریس به شرح زیر می‌باشد:

- شناسایی و بازطراحی و بازآفرینی هنرهای اصیل ایرانی با هدف ارتقا کیفیت زیبایی شناسانه و کاربردی صنایع دستی ایران
- اشتغال به کار دانشجویان و فارغ التحصیلان رشته‌های هنرهای صنایع دستی و هنرهای وابسته برپایه اصول مشتری محوری و سیستم مدیریت کیفیت.
- دستیابی به بالاترین سطح ارزش افزوده و توسعه در ابعاد جهانی.

ارزش‌ها

- بالابردن سطح کیفی زندگی انسان‌ها بر مبنای اثرگذاری بصری با بهره‌گیری از روانشناسی محیط
- احترام به شخصیت انسان و تلاش برای به فعل رساندن توانمندی‌های بالقوه از طریق تامین نیازمندی‌های جسمی و روحی کلیه افراد مرتبط.
- ارج نهادن و بهره‌گیری از تفکر خلاق در تولید دانش و فناوری‌های جدید و توسعه فناوری‌های موجود.
- تامین رضایت مشتریان به عنوان رکن اصلی سازوکار سیستمی در کشف و رفع نیاز.
- توسعه منابع انسانی به عنوان رکن اصلی توسعه پایدار.
- ایجاد و توسعه فرهنگ بهره‌وری، مدیریت

مقدمه

از آن جاکه هنرهای اصیل ایرانی هرکدام به نوبه‌ی خود بسیار ارزشمند می‌باشند، اگر برای زندگی مدرن امروز در ساختار و کالبدی کاملاً طراحی شده بگنجد و استفاده گردند و طرح‌هایی که برای صنایع دستی، نظیر سفال و فرش و نقوش دستبافته‌ها و دست‌ساخته‌ها استفاده می‌گردد در هماهنگی کامل با دنیای مدرن قرار گیرند بیش از پیش مورد استقبال قرار خواهند گرفت. چراکه بر اساس روانشناسی محیط اگر این نقوش و دست‌ساخته‌ها و دستبافته‌ها برای قرن ۲۱ جان بگیرند و بازآفرینی شوند بسیار حس شمع و آرامش را برای فضاهای زندگی و محل کار به ارمغان می‌آورند و این رسالت اصلی هسته فناور پلاریس است.

از این رو ضرورت دارد متناسب با:

- نوع مکان مورد استفاده
 - نوع سبک مورد استفاده
 - نوع کاربری محصول
 - نوع فرهنگ مردمان هر سرزمین
- محصولاتی هنری و کاربردی بازآفرینی مجدد و طراحی و تولید گردند تا حال خوش یک زندگی با کیفیت را با بهره‌مندی از محصولات زیبا و هنری بتوان به انسان که در قرن ۲۱ زندگی پرسرعت خود را طی می‌کند حال خوش زندگی را بازگرداند.

امروزه در کشورهایی نظیر انگلیس، فرانسه، ایتالیا، چک و ترکیه و ... محصولاتی تولید می‌گردد که بسیار اصیل و ارزشمند هستند، حال آنکه کشور ما مهد هنر است و بایستی کیفیت هنرهای صنایع دستی و طراحی آن‌ها متناسب با تقاضای روز دنیا بازآفرینی گردد تا بتواند جایگاه اصلی خود را در دنیا پیدا کند.





Polaris

Home as a gallery



Polaris

Home as a gallery



Polaris

Home as a gallery



Polaris

Home as a gallery

عبارت «صنایع دستی ایران» یا «هانیه دولو» را به سرشماره ی ۱۰۰۰۸۵۹۰ پیامک نمایید و یا با شماره گیری کد #۴۱۴۰۰*۶۶۵۵* اطلاعات لازم را دریافت نمایید.



پست الکترونیک:

gheysarie2020@yahoo.com

آدرس سایت:

www.gheysarie.ir

www.gheysarie.com

آدرس اینستاگرام محصولات:

gheysarie.ir

آدرس اینستاگرام مشاوره طراحی:

Polaris_architectural_studio

هدف تولیدات محصولات زیبا و با کیفیت و کاربردی در بستر هنرهای اصیل ایرانی در جهت سلامت روح و ذهن انسانها است. اکسسوریهای پلاریس به علت طراحی و بازآفرینی توسط هنرمندان و نیز ساخت آنها توسط استادکاران این حوزه بسیار با اصالت و دلنشین است.

طراحی کاربردی در کنار کارایی بالای این محصولات موجب افزایش کارایی، بهره‌وری و کیفیت کار نیروی انسانی می‌گردد و همین موضوع باعث افزایش روزافزون اهمیت طراحی دکوراسیون داخلی در میان افراد هستیم.

مشخصات هسته فناور پلاریس

نام واحد: هسته فناور پلاریس

فعالیت جاری: طراحی و تولید انواع اکسسوریهای دکوراسیون داخلی با متریال اصلی سفال و چوب
آدرس دفتر: سمنان، شه‌میرزاد، پردیس فناوری کیانی

کدپستی: ۳۵۷۱۹۳۹۵۷۸

تلفن همراه مدیر مسوول: ۰۹۱۲۵۳۲۲۷۸۵
جهت کسب اطلاعات بیشتر می‌توانید

هم‌چنین علاوه بر احاطه کامل بر تنوع متریال‌های ساخت اکسسوری و کالاهایی بر پایه‌ی هنرهای اصیل ایرانی، کلیه مراحل تولید این محصولات از جمله مراحل ساخت بدنه، لعاب‌گذاری‌ها و نقاشی‌های روی بدنه و نیز بافت رویه‌ی کلاهک‌ها و رومیزی و ... توسط شبکه‌سازیهایی که در این هسته در حال انجام است، صورت می‌پذیرد.

برنامه فعلی

فروش محصولات در بستر دیجیتال مارکتینگ است.

طرح هسته

مسیر توسعه فناوری دانش‌بنیان (با همکاری پارک علم و فناوری استان سمنان)

مراحل تولید محصول برای هر گروه کاربردی متفاوت است و نیاز به تجهیزات خاص دارد.

اهمیت و مزایای استفاده از طرح

همگام با پیشرفت و توسعه جوامع، حفظ کیفیت بصری محیط زندگی انسان‌ها بسیار حایز اهمیت است.

پارک به روایت تصویر



بازدید فرماندار محترم شهرستان مهدی شهر از فروشگاه و نمایشگاه شرکت صنایع دستی و گردشگری اطلس سنگسر ۱۳۹۹/۰۳/۲۴



برگزاری وبینار بررسی گزیت رشد با حضور اعضای شبکه تاد ۱۳۹۹/۰۳/۳۱



برگزاری نشست مشترک پارک علم و فناوری استان سمنان با سازمان نظام مهندسی استان سمنان



راه اندازی کارگاه تولید سامانه مخابراتی خطایاب خطوط ۲۰ کیلوولت در پردیس فناوری ابوریحان دامغان ۱۳۹۹/۰۳/۲۷



نشست مشترک شرکت ریختگری دقیق پارس با کارگروه ارزیابی دانشگاه علم و صنعت و پژوهشگران شرکت مهندسی توربوتک ۱۳۹۹/۰۳/۲۵



حضور دکتر جلالی رئیس پارک در مصاحبه خبری صدا و سیما استان سمنان با موضوع مشکلات مالی و بانکی شرکت های دانش بنیان ۱۳۹۹/۰۳/۰۶



نشست رئیس و مدیران پارک علم و فناوری استان سمنان با شهردار، امام جمعه و اعضای شورای شهر مجن در خصوص تاسیس مرکز رشد مجن ۱۳۹۹/۰۳/۲۷



ارزیابی طرح های تجاری سازی واحدهای فناور پارک علم و فناوری استان سمنان ۱۳۹۹/۰۳/۲۶



اولین طرح جوانه فراخوان

استان سمنان



(حمایت از پایان نامه / رساله های بازارگرا در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات)



دانشگاه کارآفرین

همراه با شما تا رسیدن به

بازه ثبت نام ۱۷ خرداد لغایت ۶ تیر ۱۳۹۹

برای کسب اطلاعات بیشتر و ثبت نام به آدرس www.techgrant.msrt.ir مراجعه کنید.





Member of
IASP
International Association of Science Parks
and Areas of Innovation

public.affairs@sstp.ir
www.sstp.ir

نشانی: شاهرود، بلوار دانشگاه، پارک علم و فناوری استان سمنان
تلفن: ۰۲۳-۳۲۳۰۰۲۷۵-۹ (۰۲۳) ۳۲۳۰۰۲۸۰ (نمابر)

مراکز رشد جامع و تخصصی در شهرهای:

- شاهرود: بلوار دانشگاه، پارک علم و فناوری استان سمنان، مراکز رشد واحدهای فناور، ساختمان شماره ۱ ۰۲۳-۳۲۳۰۰۲۷۵-۹
- دامغان: بلوار جهاد، پایین تر از ترمینال، مراکز رشد واحدهای فناور، ساختمان شماره ۴ ۰۲۳-۳۵۲۶۳۷۶۵
- سمنان (مراکز رشد دکتر حسابی): بلوار امیرکبیر، خیابان آزادی، مراکز رشد واحدهای فناور دکتر حسابی ۰۲۳-۳۳۴۴۴۲۹۷
- گرمسار: کیلومتر ۲ جاده گرمسار-سمنان، خیابان دانش بنیان، مراکز رشد واحدهای فناور- ساختمان شماره ۳ ۰۲۳-۳۴۵۳۴۱۰۱-۴
- مهدیشهر و شه میرزاد: شه میرزاد، خیابان امام، نرسیده به اداره مخابرات، ساختمان پردیس فناوری کیانی ۰۲۳-۳۳۶۶۷۸۵۱