



لزوم ایجاد تعاملی پایدار و اصولی میان صاحبان صنایع و ایده

توسعه ای اقتصادی معنایی فراتر از رشد دارد زیرا تنها به کمیت اهمیت نمی دهد و تغییر و تحولاتی را شامل می شود که نه تنها منجر به افزایش توان بهره وری و افزایش تولید و بهبود عملکرد بازارها می شود بلکه افزایش کارایی اقتصادی و در نتیجه شکوفایی را رقم می زند که در این میان بی شک نقش فناوری های نوین انکارناپذیر است؛ فناوری هایی که به واسطه کارایی شان خلاء های موجود را جبران می کنند و به معنای واقعی موتور محرک صنعت هستند. اما نکته قابل تامل در این میان ایجاد احساس نیاز صنعت به این فناوری ها و حضور نخبگان، پژوهشگران، فناوران و صاحبان ایده در کنار جامعه صنعتی است، زیرا در غیر این صورت هر روز شکاف میان کشورهای که استفاده از فناوری های نو و اهمیت سرمایه گذاری در این حوزه را در اولویت فعالیت های اقتصادی خود قرار می دهند با کشورهای که اعتقادی به استفاده از فناوری و حضور صاحبان ایده ندارند، افزایش پیدا خواهد کرد.

بی شک نمایشگاه دستاوردهای پژوهش و فناوری و فن بازار به دلیل حضور صاحبان صنایع، فعالان حوزه فناوری، صاحبان ایده و ایجاد تعامل میان آن ها، بستری است مناسب برای ایجاد تعاملی پایدار و اصولی میان آن ها، بررسی نیازهای جامعه صنعتی در جهت توسعه و همچنین آگاهی از دستاوردهای شرکت های دانش بنیان برای رفع خلاء های موجود در صنعت کشور و ایجاد فرصت های رشد، سرمایه گذاری و حضور در بازارهای رقابتی.



مدیرعامل صندوق پژوهش و فناوری استان یزد:

سرمایه گذاری ریسک پذیر، کلید توسعه ای اقتصاد دانش بنیان دانش بنیان ها بیش از هر چیز نیاز به توانمندسازی در حوزه ارتباط با بازار دارند

هماهنگی بین اجزای مختلف این اکوسیستم است.

ارزیابی کمی و کیفی جناب عالی از فعالیت های دانش بنیان چیست؟

در ابتدا که در پی جا انداختن سرمایه گذاری ریسک پذیر و سایر

خدمات این صندوق در کشور بودیم، خودمان به شرکت ها پیشنهاد مشارکت می دادیم، این در حالی است که در سال جاری بیش از ۱۰۰ طرح پیرامون این خدمات به ما مراجعه شده که همچنان رو به افزایش است. همچنین از سال گذشته رویدادی فصلی را با عنوان رویداد سرمایه گذاری "یادگیر" آغاز و بستری را فراهم کرده ایم تا صاحبان ایده، طرح هایشان را در حضور سرمایه گذاران ارزیابی کنند، هدف از این رویداد نیز ایجاد پیوند و تعامل پایدار بین سرمایه پذیر و سرمایه گذار است.

بهترین اتفاق و یا راهکار برای توسعه فناوری کشور چیست؟

قطعا بهترین اتفاق برای ارتقاء اکوسیستم نوآوری کشور توسعه سرمایه گذاری خطرپذیر است؛ بی شک برای توسعه نیاز به سرمایه گذاران خطرپذیر متعدد با ارتباطات و منابع مالی مختلف داریم. معتقدم ارزیابی تسهیلات به یک شرکت استارت آپ، تنها راهکار موثر برای توسعه مجموعه های استارت آپی افرادی متخصص در زمینه فعالیت خود هستند، اما دانش کافی برای مدیریت سرمایه گذاری خود ندارند، بنابراین سرمایه گذاری ریسک پذیر باعث می شود که خود به خود در ریسک، موفقیت و شکست یکدیگر شریک شوند و طی همین فرایند زمینه رشد و پیشرفت شرکت ها افزایش می یابد.

چالش های حوزه دانش بنیان و نقاط ضعف این حوزه چیست؟

شرکت های دانش بنیان بیش از هر چیز به توانمندسازی نیاز دارند، توانمندسازی به این معنا که بتوانند با بازار ارتباط مناسبی برقرار کنند، اصول شرکت داری و مالی را بیاموزند و بحث آموزش ها را جدی بگیرند. از دیگر ضعف های این بخش محدودیت منابع مالی است که بی شک در صورت حضور دولت و صنایع بزرگ در صندوق پژوهش، شرایط مطلوبی برای حمایت و پشتیبانی گسترده از حوزه فناوری فراهم می شود. البته دولت مشوق های مالیاتی خوبی برای صنایع بزرگی که

شده برطرف شود و پس از گذشته یک تا دو سال هم از این همکاری خارج می شود، ماهیت این بخش از خدمات به واسطه ویژگی ریسک پذیر بودن آن بسیار ارزشمند است چرا که با مجموعه ای نوپا به صورت مدت دار همکاری فعالتی می کند. خوشبختانه استقبال از آن هم خوب بوده، تا جاییکه در مدت اخیر ۳۳ سرمایه گذاری ریسک پذیر داشتیم که در حال حاضر مجموعه ها در حال فعالیت هستند. با این تفاسیر من معتقدم موثرترین فعالیت صندوق ارایه خدمات سرمایه گذاری ریسک پذیر است چرا که کلید و کاتالیزور توسعه اقتصاد دانش بنیان محسوب می شود.

چه ویژگی هایی در سرمایه گذاری ریسک پذیر وجود دارد که موجب توسعه اقتصاد دانش بنیان می شود؟

سرمایه گذاری ریسک پذیر با دانش بنیان از چند برابر نوپا، سرعت رشد تیم های دانش بنیان را چند برابر می کند، شرکت های دانش بنیان اغلب دچار ضعف برقراری ارتباط با بازار هستند، در چنین شرایطی صندوق پژوهش با بیش از ۲ مشاور حرفه ای که به واسطه ارتباطات گسترده ای که در بازار و نهاد های دولتی دارند برای این شرکت بازار مطلوب را فراهم می کنند و از لحاظ اعتباری تزییق پول انجام می دهند. مثال مشخص برای چنین الگویی "سیلیکون ولی" است سرآمدان نوآوری در آن حضور دارند، در واقع یکی از عوامل موثر موفقیت این مجموعه ها این است که هر ایده ای که در این فضاها مطرح می شود مورد استقبال سرمایه گذاران ریسک پذیر متعددی قرار می گیرد، به همین دلیل باید گفت که ارزشمندترین خدمت این صندوق ارایه خدمات سرمایه گذاری ریسک پذیر است چرا که موجب توسعه کسب و کارهای دانش بنیان شده است. همین ضعف هم سبب پیششارتی این صندوق در کشور شده است. از

سوی دیگر اکوسیستم نوآوری از مجموعه های مختلفی تشکیل شده؛ از مدرسه و دانشگاه، پارک علم و فناوری، شتاب دهنده ها تا صندوق پژوهش و فناوری که یک نهاد مالی محسوب می شود، همگی چرخ دنده های این اکوسیستم را تشکیل می دهند و این اکوسیستم در شرایطی موفق است که تمام اجزای آن با هم هماهنگ باشند، چرا که در صورت ناهماهنگی در قوت و ضعف، برآیند مناسبی از یک اکوسیستم دریافت نمی شود. در واقع نه تنها هر یک از اجزای این مجموعه به تنهایی میبایست قدرتمند باشند بلکه لازم است در تعامل با یکدیگر نیز به نحو سازنده ای عمل کنند و باید اذعان کنم که در حال حاضر یکی ضعف های بزرگ این حوزه ناشی از کمبود

دلیل آشنایی با این حوزه، به صورت تخصصی حامی و ارایه دهنده خدمات مالی به اکوسیستم نوآوری است، بطوریکه برای مثال تنها در یک سال گذشته ۱۲۰ میلیارد تومان تسهیلات به بیش از ۵۵۰ طرح فناورانه مختلف اعطاشد.

لزوم عضویت و دریافت خدمات در صندوق چیست و چه خدماتی ارایه می دهد؟

صرفا شرکت های فناور و دانش بنیان، همچنین افراد حقوقی که طرح های مرتبط در این زمینه دارند، می توانند به واسطه این صندوق خدمات اعتباری دریافت کنند، البته میبایست طرح ها در کمیته اعتباری بررسی شوند، سطح فناوری و نوع نیاز آن ها مورد سنجش قرار گیرد تا میزان اعتبار و دوره بازپرداخت تسهیلات و اینکه با چه نرخ پرداخت صورت گیرد، مشخص شود. با این توضیح که افراد برای دریافت تسهیلات در درجه اول میبایست اشخاص حقوقی باشند و از سوی شرکت طرحی را ارایه دهند که مشخصات فناورانه داشته باشد، یا اینکه جزو شرکت های دانش بنیان باشند. در حال حاضر بالاترین نرخ سود ارائه تسهیلات در این مجموعه ۱۱ درصد است.

خدمات این صندوق شامل چه بخش هایی است؟

خدمات این صندوق به سه بخش تقسیم می شود؛ یکی از این خدمات ارایه تسهیلات و اعطای وام به متقاضیان با شرایط و ویژگی های گفته شده است. تمامی تسهیلات با نرخ ترجیحی پرداخت می شود و به تناسب نیازهای شرکت ها نیز خدمات مالی وجود دارد. بخش دوم خدمات شامل مجموعه ضمانت نامه هایی است که برای شرکت ها صادر می کنیم، که این خدمت با شرایط آسان تر و ارزان تر از بانک ها ارایه می شود. مانند ضمانت نامه های شرکت در مناقصه، ضمانت پیش پرداخت، حسن انجام کار و ضمانت نامه گمرکی. این صندوق در سال گذشته ۵۵۶ فقره تسهیلات بانکی و ۲۰۰ فقره ضمانت نامه صادر کرد که این آمار بی شک گویای استقبال مطلوب شرکت ها از خدمات این صندوق است.

بخش سوم خدمات صندوق نیز سرمایه گذاری ریسک پذیر نامیده می شود، به واسطه این خدمت استارت آپ هایی که به سرمایه نیاز دارند، حمایت می شوند، در واقع معمولا شرکت های دانش بنیان افرادی فعال در زمینه کاری خود هستند، این در حالی است که در بازار و شرکت داری مهارت کمتری دارند، بنابراین این سازوکار باعث می شود که صندوق پژوهش و فناوری به عنوان شریک در کنار شرکت های نوپا قرار گیرد تا خلاء های گفته

«شرکت های نوپا در عرصه ای فناوری به حمایت مالی نیاز دارند، این در حالی است که در سیستم معمول بانک ها امکان ارائه خدمات به این مجموعه ها وجود ندارد و همین خلاء بود که سبب راه اندازی صندوقی با نام پژوهش و نوآوری شد. من معتقدم یکی از موثرترین اقدامات صندوق، ارایه خدمات سرمایه گذاری ریسک پذیر است که به دلیل حمایت ویژه از کسب و کارهای نوپا، مانند یک کاتالیزور در توسعه اکوسیستم نوآوری کشور عمل می کند. ناگفته نماند که یکی از ضعف های اصلی این حوزه، نبود هماهنگی بین اجزای مختلف این اکوسیستم است که مانعی برای توسعه فناوری به شمار می آید» این ها بخشی از صحبت های محمد سپهر مدیرعامل صندوق پژوهش و فناوری استان یزد است. مشروح این گفت و گور در ادامه می خوانید:

مختصری درباره سابقه تاسیس صندوق پژوهش و نوآوری توضیح دهید؟

ایجاد صندوق پژوهش و فناوری جزو اهداف برنامه سوم توسعه بود، به همین دلیل در بستری قانونی و در پی خوش فکری افرادی دغدغه مند در سال ۱۳۸۳، اولین صندوق پژوهش و فناوری کشور با ترکیبی از دو بخش دولتی و خصوصی تاسیس و فعالیت اجرایی خود را آغاز کرد.

چه افرادی امکان بهره مندی از خدمات صندوق را دارند؟

قالب حقوقی این شرکت ها سهامی خاص است، به این معنا که سهام داران آن اشخاص حقیقی و حقوقی را شامل می شود. این صندوق ۳۰ درصد متعلق به بخش دولتی مانند دانشگاه ها، دانشگاه های یزد، اردکان، علوم پزشکی، پارک علم و فناوری است و مابقی به بخش خصوصی یعنی شرکت های دانش بنیان، نهاد های تخصصی، نظام مهندسی و نظام صنفی رایانه تعلق دارد. این صندوق در مجموع شامل ۱۸۰ سهامدار است ولی خدمات آن به همه فناوران و نخبگان ارائه می گردد.

صندوق پژوهش و فناوری پیرو وجود چه خلاء ای تاسیس شد؟

شرکت های نوپا در عرصه فناوری به حمایت مالی نیاز دارند، این در حالی است که در سیستم معمول بانک ها امکان ارائه خدمات به این مجموعه های نوپا وجود ندارد، در پی نبود این سازوکار در بانک ها بود که صندوق پژوهش و فناوری ایجاد شد؛ نهادی مالی که به



در صندوق و پژوهش سرمایه گذاری می کنند تعریف کرده است، برای مثال در صورت سرمایه گذاری، مشمول معافیت مالیاتی کل مبلغ سرمایه ای که وارد صندوق کرده اند، می شوند. برای مثال اگر صنایع بزرگ ۱۰۰ میلیارد تومان در صندوق سرمایه گذاری کنند معادل ۱۰۰ میلیارد تومان از مالیاتشان کسر می شود، در چنین شرایطی نه تنها مبلغ مالیات را به سرمایه تبدیل، بلکه برای مجموعه هاست سودآوری هم کرده اند. بی شک با این سازوکارهاست که می توانیم حمایت های گسترده تری از فناوران و دانش بنیان ها انجام دهیم.

چه هدف گذاری و سازوکارهایی برای پیشبرد اهداف این صندوق در بلند مدت و کوتاه مدت دارید؟

در حال نهادسازی برای پیشبرد اهداف صندوق هستیم، برای نمونه تاسیس آژانس خدمات سرمایه گذاری را در دستور کار قرار دادیم که آن شامل... در سال جاری راه اندازی می شود. همچنین در حال طراحی یک شرکت تامین مالی هستیم که بتواند منابع بازار سرمایه را برای اکوسیستم نوآوری جذب کند. این بخش در قالب سه نهاد تامین مالی جمعی، صندوق سرمایه گذاری جسورانه بورس و PE (صندوق خصوصی) فعالیت خواهد کرد. هر کدام از این سه نهاد بر اساس ساز و کارهای خاص خودشان، از بازار سرمایه نقدینگی جذب می کنند. در حال حاضر هم در حال زمینه سازی برای عملیاتی شدن آن هستیم.

نمایشگاه ها چه تاثیری در ارتقاء فعالیت و توسعه کسب و کارهای دانش بنیان دارند؟

برپایی نمایشگاه های تخصصی باعث می شود که فعالیت های استارت آپ ها به نمایش گذاشته شود، ضمن اینکه علاوه بر صاحبان صنایع و تکنولوژی، مردم عادی نیز در جریان فعالیت شان قرار می گیرد و این اتفاق خوشایندی است. از طرف دیگر نه تنها صاحبان کسب و کار و صنایع می توانند از آخرین دستاوردهای شرکت های فناور مطلع شوند، بلکه فناوران نیز در ارتباط مستقیم با آن ها می توانند ارتباطات و دستاوردهای مطلوبی داشته باشند.

جوانان باید به باور «ما می‌توانیم» برسند



آیت‌الله محمد رضا ناصری
امام جمعه یزد

می‌توانیم" برسند و شک نداشته باشند که هوش و استعداد آن‌ها از جوانان سایر جوامع کمتر نیست. بی‌شک جوانان باید به خودباوری برسند و برگزاری چنین نمایشگاه‌هایی گامی در مسیر خودباوری است.

ایران همواره مهد تمدن بوده و این جایگاه باید احیا شود و در کنار آن، کشورمان باید به قطب علم و فناوری تبدیل شود. جوانان ما باید قدر خودشان را بدانند و مسئولان نیز با حمایت از آن‌ها در مسیر رشد و شکوفایی جامعه اسلامی گام بردارند. به صنایع توصیه می‌کنم خود را وابسته به غرب نکنند و از استعداد و ظرفیت جوانان خودمان در راستای رفع نیازهای صنعت بهره‌گیرند.

خدا را شاکریم که در نظام جمهوری اسلامی، جوانان ما و مسئولین به فکر حرکت در مسیر پژوهش و فناوری و دانش‌بنیان شدن هستند. غربی‌ها همواره در تلاش برای عقب‌نگه داشتن ما از عرصه پیشرفت‌های علمی بوده‌اند و امروز جوانان ما این موضوع را به خوبی درک کرده‌اند و در راه شکستن این سد گام برداشته‌اند. جوانان ما باید به باور "ما



توسعه استان از دروازه‌ی علم و فناوری می‌گذرد



مهران فاطمی
استاندار یزد

نهمین نمایشگاه دستاوردهای پژوهش، فناوری و فن بازار که ویتترین دستاوردهای علمی، فناوری و پژوهشی و دانش‌بنیان استان یزد است، بسیار پر شور و با حضور نزدیک به ۶۰ غرفه برگزار و قریب به ۲۵۰ محصول فناورانه در این نمایشگاه ارائه شد. در واقع این نمایشگاه نمادی است از "می‌توانیم" و نشان‌دهنده این موضوع که جوانان دانشگاهی، فارغ‌التحصیلان و نخبگان ما می‌توانند با استفاده از فناوری و با تکیه بر توان علمی خود،

نیازهای کشور و استان را پاسخگو باشند. قطعاً توسعه‌ی استان از مسیر و دروازه‌ی علم و فناوری می‌گذرد که این وجه برتر استان است.

استان یزد منابع انسانی بسیار توانمندی دارد و با توجه به جمعیت و از نظر ضریب نخبگی استان در رتبه‌ی نخست قرار دارد که این دستاورد برای ما ثروت بزرگی است. مسئولان استان نیز وظیفه دارند که از این فعالیت‌ها حمایت کنند و نگذارند یک لحظه جریان فناوری و پژوهشی استان متوقف بشود. ما در کنار این عزیزان هستیم و هرگونه حمایتی را از فعالان این عرصه انجام می‌دهیم.

امیدوارم استان یزد به یک نمونه واقعی اقتصاد دانش‌بنیان و فناوری پایه هم در سطح کشور، هم منطقه و هم بین‌الملل تبدیل شود.

این نمایشگاه فرصت مناسبی برای حمایت از اهالی پژوهش است



محمد علی شاه حسینی
معاون توسعه مدیریت و منابع استانداری یزد

یکی از برنامه‌های مهم و محوری هفته‌ی پژوهش برگزاری نمایشگاه دستاوردهای پژوهش، فناوری و فن بازار بوده که نشان‌دهنده و بیانگر توانایی و عملکرد استان در حوزه دانش‌بنیان، نوآوری و فناوری است. ما در این دو سال تلاش کردیم تا این نمایشگاه را به بهترین شکل برگزار کنیم چرا که هم سال، سال دانش‌بنیان است و هم مقام معظم رهبری بر آن تأکید دارند و اینکه سیاست‌گذاری کلان دولت نیز مبتنی بر حمایت از تولید دانش‌بنیان و اشتغال‌آفرینی در

این حوزه است. در این نمایشگاه هم شرکت‌های دانش‌بنیان و هم دستگاه‌های اجرایی حضور دارند که عملکرد، دستاوردها و برنامه‌های حمایتی خودشان را در حوزه‌ی نوآوری و فناوری، پژوهش و دانش‌بنیان عرضه می‌کنند. اینجا محل بسیار خوبی برای ارزیابی شرکت‌های فعال در حوزه دانش‌بنیان در بخش خصوصی و دولتی است. حضور شرکت‌های بزرگ معدنی و صنعتی در این نمایشگاه فرصت بسیار خوبی برای فعالان این دو حوزه است تا بتوانند پیوند محکم‌تری با هم داشته باشند و از دستاوردهای یکدیگر استفاده کنند. امیدوارم که این نمایشگاه فرصت خوبی برای ریل‌گذاری، سیاست‌گذاری و شروع کارهای مهم و اساسی در طول سال در حمایت از پژوهش باشد.

هرکسب و کاری نیاز به نو شدن دارد



احمد آخوندی
مدیرکل میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی یزد

هرکاری که بخواهد پایدار بماند و رشد کند بایستی از نیروی خلاق و فنآور استفاده کند، در غیر این صورت، آن کار دچار فرسایش می‌شود. میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی استان یزد در حوزه کاری خود چه گردشگری و چه صنایع دستی و چه میراث فرهنگی از بحث خلاقیت و نوآوری و فناوری استفاده کرده‌است، البته استفاده‌ی هرکدام جنبه‌های مختلفی دارد. در بحث حوزه میراث فرهنگی، ما مبحث مصالح سنتی مقاوم و همچنین شناسایی سایت‌های باستانی را با استفاده از فناوری داریم. در این نمایشگاه نیز یکی از دوستان پیشنهاد شناسایی قدمت اماکن باستانی با استفاده از امواج را به اداره میراث داد که

بسیار کاربردی است. در حال حاضر در دنیا بحث گردشگری هوشمند بسیار رایج است و ما نیز باید به سمت گردشگری هوشمند در ابعاد مختلف برویم در بحث صنایع دستی هم، موضوع خلاقیت در طراحی محصول، بحث مواد اولیه، موضوع برندینگ و بازاریابی و تبلیغات بسیار مهم است که ما در حال حاضر بر روی این سه مبحث اقدامات مؤثری را انجام دادیم. میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی استان یزد در حمایت از ایده‌ها و افراد خلاق، اقدام به راه‌اندازی مرکز خلاقیت و نوآوری کرده‌است و شرکت‌هایی که در حوزه‌های مربوطه ایده دارند یا فعالیت می‌کنند را پذیرش می‌کند و آن‌ها می‌توانند از حمایت‌های فناورانه یکدیگر برخوردار شوند. این اداره همواره در بحث گردشگری، با صاحبان ایده و شرکت‌های فعال در بخش تکنولوژی همکاری می‌کند و در حال حاضر نیز از تکنولوژی‌های روز صنعت گردشگری همچون VR و AR و MR استفاده می‌کند.

بستری مناسب برای تعامل و شبکه‌سازی



سید حبیب‌الله میرغفوری
رئیس پارک علم و فناوری یزد

از دانشگاه‌های مختلف و بعضی از صنایع یزد نیز حضور دارند که فرصت مناسبی برای برقراری ارتباط بین اهالی جامعه علمی و جامعه صنعتی استان فراهم شده است.

در کنار این نمایشگاه نیز ۵ پتل با محوریت‌های مختلفی چون حوزه‌های آب، صادرات، هوش مصنوعی و چگونگی تأمین مالی برگزار می‌شود که شرکت‌کننده‌ها می‌توانند بر حسب نیاز خود در این پتل‌ها حضور داشته باشند.

پارک علم و فناوری تلاش می‌کند تا با حمایت‌های مالی و معنوی خود به شرکت‌های فناوری کمک کند تا فرآیند دانش‌بنیان شدن را طی کنند. از آنجایی که این فرآیند از وظایف پارک خارج است اما ما تلاش می‌کنیم تا با دادن مشاوره رایگان به شرکت‌هایی که توانایی دانش‌بنیان شدن را دارند، کمک کنیم.

نهمین نمایشگاه دستاوردهای پژوهش، فناوری و فن بازار استان یزد همزمان با هفته پژوهش و با حضور شرکت‌های فعال در زمینه‌های پژوهش و فناوری با محوریت فعالیت‌های دانش‌بنیان، محفلی بسیار خوب را برای شرکت‌های حاضر فراهم کرده‌است تا با یکدیگر تعامل داشته باشند و شبکه‌سازی را از همینجا شکل بدهند. بخش اعظمی از شرکت‌کننده‌های این نمایشگاه، در پارک علم و فناوری یزد و یا مراکز اقماری وابسته به پارک، مستقر هستند و در کنار آن‌ها نیز، شرکت‌هایی



نمایشگاه بین‌المللی یزد میزبان پتل صادرات دانش‌بنیان

دانش‌بنیان با مسیرهای صادراتی و یافتن این مسیر در جهت ارائه محصولاتشان و حضور در بازارهای بین‌المللی برگزار شد.

توسعه صادرات و اتاق بازرگانی یزد برگزار شد. محمد قویدل ادامه داد: این رویداد با هدف آشنایی شرکت‌های

برگزار شد. به گفته مدیر روابط بین‌الملل پارک علم و فناوری یزد، این پتل با همکاری دانشگاه یزد، اداره کل گمرکات استان، بانک

در حاشیه سومین روز از نهمین نمایشگاه پژوهش، نوآوری و فن بازار، پتل صادرات محصولات دانش‌بنیان، چالش‌ها و راهکارها

عضو هیأت علمی دانشکده فیزیک دانشگاه یزد:

صنایع استان باید برای تحقیقات هزینه‌کنند

می‌داند و می‌گوید: در دانشگاه، دانش ایرانی تولید می‌شود و اگر قرار باشد که علم را وارد کنیم، ما راوی آن می‌شویم نه تولید کننده. محمدعلی حداد نمایشگاه را فرصت خوبی برای ارتباط بهتر بین صنعت و دانشگاه می‌داند و ادامه می‌دهد: ما در این نمایشگاه شرکت کردیم تا برای آزمایشگاه خودمان در کنار بحث تئوری و تحقیقاتی، حوزه‌های کاربردی و فناوری را هم شناسایی کنیم.

تحقیقات دانشگاهی ریسک‌کنند، در حالی که با صرف یک پنجم از پول خرید یک محصول وارداتی، می‌توان مشابه این دستگاه را در داخل هم ساخت.

نهادینه کردن بومی‌سازی در استان

این محقق با تأکید بر این که مسئولان می‌بایست صنعت بومی‌سازی در یزد را نهادینه کنند، ادامه می‌دهد: ما در استان دانش کافی برای تولید تجهیزات صنعتی را نداریم. بنابراین صاحبان سرمایه در استان لازم است بر روی ایده هم سرمایه‌گذاری کنند و بدانند که اندیشه کردن خودش یک شغل است و خروجی اندیشه همیشه تولید محصول را در پی دارد که صرفاً دستگاه نیست. حداد بر این باور است که دانشگاه هم باید سعی کند علم خود را به روز کند و وارد شبکه‌ی ملی و بین‌المللی شود؛ چراکه برای پیشرفت در هر حوزه‌ای نیاز به تعامل است.

آزمایشگاه تحقیقاتی بیناب‌نگاری لیزری دانشکده فیزیک دانشگاه یزد با طراحی و ساخت یک دستگاه لیزر نیمه‌صنعتی در نهمین نمایشگاه پژوهش و فناوری یزد حضور داشت که به گفته محمدعلی حداد مسئول این آزمایشگاه بالای ۸۵ درصد از قطعات کاربردی در این دستگاه ساخت ایران بوده و با همکاری دانشجویان فیزیک دانشگاه یزد ساخته شده است. او کمبود بودجه دانشگاهی و مسائل اداری را از مهمترین عواملی می‌داند که باعث کند شدن روند حمایت دانشگاه از بخش تحقیقات می‌شود و بر این موضوع تأکید می‌کند که خود صنایع هم می‌توانند برای شکل‌گیری شبکه‌های علمی کمک کنند و یک هسته‌ی علمی را شکل دهند.

دانش ایرانی

این استاد فیزیک، دانشگاه را محل آزمون و خطا



چند سالی می‌شود که در جمع مسئولان استان یزد صحبت از اقتصاد دانش‌بنیان است، اما به نظر می‌رسد در استان ما حلقه گمشده‌ای در مسیر ارتباط بین صنعت و دانشگاه وجود دارد که در سال‌های گذشته به عنوان یک محدودیت جدی در مسیر رسیدن به اقتصاد دانش‌بنیان مطرح بوده است. محمدعلی حداد عضو هیأت علمی دانشکده فیزیک دانشگاه یزد معتقد است که نگاه صنعت به تحقیقات می‌بایست منعطف‌تر شود و یک مقدار از سرمایه‌های خود را صرف یک آزمایشگاه یا مباحث تحقیقاتی کند.

مسئول آزمایشگاه تحقیقاتی بیناب‌نگاری لیزری دانشکده فیزیک دانشگاه یزد تأکید می‌کند که آزمایشگاه‌های تحقیقاتی استان نیاز به نهادی دارند که ریسک سرمایه‌گذاری در مجموعه‌های پژوهشی را بپذیرد. او تحقیقات را قدم زدن در شب تاریک در یک کوی ناهموار می‌داند و بر این باور است هیچ‌چیز در تحقیقات مشخص نیست ولی ثمره‌ی تحقیقات بسیار شیرین و اشتغال‌آفرین است. اگر صنعتی بخواهد کار کند و نوآوری داشته باشد، باید ریسک تحقیق کردن را هم بپذیرد.

نگاه محصول‌گرایانه

محمدعلی حداد با بیان این مطلب که اگر نگاه یک صنعت فقط محصول‌گرایانه باشد، آن کسب و کار لطمه می‌بیند، ادامه می‌دهد: هرچند که نگاه محصول‌گرایانه هم مهم است ولی بهتر است که صنایع استان یک تجدیدنظری داشته باشند و با اعتماد کردن به محققین، کسب و کار خود را ارتقا دهند. این استاد دانشگاه با اشاره به این موضوع که صنایع استان ریسک‌پذیر نیستند، می‌گوید: برخی از صاحبان صنایع ترجیح می‌دهند تا یک محصول بی‌کیفیت را وارد کنند اما نمی‌خواهند با سرمایه‌گذاری بر

مسئول پیگیری‌های ویژه حوزه اقتصاد دانش بنیان یزد نوین:

به دنبال سازوکارها و مدل‌های بیشتری برای ارتباط صنایع با حوزه دانش بنیان هستیم

یزد در حوزه حضور نهادهای حمایت‌کننده و زیرساختی دانش بنیان مانند پارک علم و فناوری، صندوق پژوهش و نوآوری، کارخانه نوآوری و حتی در زمینه حمایت‌های لازم از شرکت‌های دانش بنیان و فنآور، عملکرد خوبی ارائه داده است.

این نمایشگاه تا چه اندازه می‌تواند در تحقق اهداف موردنظر تان موثر باشد؟

به دنبال سازوکارها و مدل‌های بیشتری برای ارتباط صنایع با حوزه دانش بنیان هستیم و در همین راستا و برای مثال برگزاری چنین نمایشگاهی و حضور شرکت‌های بزرگ در این رویداد نشان می‌دهد که یزد در مرحله گفت‌وگو سازی و اعلام نیازی که صنایع به این بخش دارد، قدم‌های خوبی را برداشته است، در واقع اگرچه در وضعیت مطلوب و ایده‌آل قرار نداریم اما در مسیر رسیدن به آن در حال حرکت‌های موثری هستیم و در نشست و برخاست‌هایی که با صنایع بزرگ انجام می‌دهیم، شاهد توسعه مطلوب واحدهای R&D هستیم که این امر گویای آن است که تحرک در این زمینه در سطح قابل قبولی است.

میزان نفوذ شرکت‌های دانش بنیان در صنایع چه در استان یزد و چه در کل کشور با شرایط مطلوب فاصله دارد، چون فضای بومی‌سازی که باید در صنایع ایجاد شود و فرهنگ‌سازی که لازم است در بخش صنعت صورت گیرد آنطور که باید جدی نیست، امیدوار هستیم با برنامه ریزی‌های انجام شده در این زمینه در شرایط مطلوبی قرار گیریم.

چه انتظاری دارید و برنامه‌ریزی‌ها باید چه نتیجه‌ای داشته باشد؟

اتفاق مهم در این بخش نفوذ گسترده نوآوری و فناوری دانش بنیان در بخش‌های بزرگ اقتصادی اعم از تولید، صنعت و خدمات است. در واقع ما به دنبال آن هستیم که میزان نفوذ دانش بنیان‌ها به زخم معناداری برسد. با این وجود به اعتقاد من شکل‌گیری مراکز نوآوری و کارآفرینی در دل صنایع، انعقاد تفاهم‌نامه‌های مشترک، نشست‌های متعدد برای شناخت نیازهای فناورانه و همچنین کادرسازی که در صنایع انجام شده، نشانه‌های امیدبخشی برای تحقق اقتصاد دانش بنیان است. از طرف دیگر استان



هستیم با تمرکز و گفت‌وگو سازی که در ارتباط با صنایع و شرکت‌های بزرگ صورت گرفته است و اجرایی شدن برنامه‌ها، شاهد اتفاق‌های خوبی در عرصه صنعت و بهره‌مندی صنایع از شرکت‌های دانش بنیان باشیم.

در حال حاضر نفوذ حوزه دانش بنیان و ارتباط صنایع و تکنولوژی‌های بومی را چطور ارزیابی می‌کنید؟

برای رفع این مساله اتخاذ شده است؟

بله. بدون شک از عدم بکارگیری تکنولوژی‌های دانش بنیان و عدم اعتماد به این حوزه به عنوان خلاء بزرگ صنایع یزد و کل کشور یاد می‌شود، اما با این اوصاف استان یزد از ابتدای سال موضوع دانش بنیان شدن صنایع بزرگ و نقش‌آفرینی این بخش در اکوسیستم استان را با رویکرد جدید و تمرکز بیشتری آغاز کرده است، بنابراین امیدوار

به اذعان بسیاری از کارشناسان و فعالان حوزه ی پژوهش و فناوری، استان یزد با وجود پتانسیل فراوان در حوزه صنعت از یک سو و از سوی دیگر فعالیت گسترده و قابل قبول نخبگان، فناوران و شرکت‌های دانش بنیان، همچنان در بسیاری از موارد در حوزه صنعت به صورت سنتی عمل می‌کند و همین امر سبب شده علی‌رغم ظرفیت‌های فراوان در بازارهای رقابتی نتواند جایگاه واقعی خود را بیابد.

اکرم فداکار را همواره به عنوان یکی از چهره‌های شناخته شده در حوزه نوآوری و فناوری می‌شناسیم، بنابراین با او درحاشیه این رویداد به عنوان مسئول پیگیری‌های ویژه حوزه اقتصاد دانش بنیان یزد نوین، گفتگویی کوتاه انجام دادیم که در ادامه می‌خوانید:

از یزد درحالی به عنوان قطب صنعتی کشور یاد می‌شود که به گفته بسیاری از فعالان حوزه نوآوری، ارتباط صنایع استان با فناوری‌های دانش بنیان بسیار کم‌رنگ است و دلیل آن نیز در بسیاری موارد عدم اعتماد به این حوزه عنوان می‌شود. آیا برنامه‌ریزی و رویکردی

گردشگری یک صنعت کاربر و متکی بر نیروی انسانی است

شامل پایداری، کیفیت خدمات، بحث‌های ایمنی و بهداشتی در چک لیست‌ها وجود دارد و از سوی وزارت میراث فرهنگی اعلام می‌شود، این شرکت نیز بر همین اساس ارزیابی‌ها و درجه‌بندی‌ها را انجام می‌دهد و عدم انطباق‌ها را اعلام می‌کند تا از سوی واحدهای گردشگری برطرف شود.

بذرافشان در تشریح ایده شکل‌گیری شرکتی با خدماتی از این دست می‌گوید: گردشگری یک صنعت کاربر و متکی بر نیروی انسانی است، به همین دلیل افرادی که در این صنعت فعالیت می‌کنند برای ارائه خدمات مطلوب نیازمند کسب مهارت هستند، بنابراین ایده اولیه شکل‌گیری این کسب و کار ابتدا از پرورش نیروی انسانی شکل گرفت و در مرحله بعد هم چون نیاز بود که خدمات با کیفیتی در زمینه گردشگری و هتل داری ارائه شود، ارائه خدمات درجه‌بندی تاسیسات گردشگری صورت گرفت.

او ادامه می‌دهد: در عین حال در حوزه گردشگری احساس کردیم که میبایست متنوع‌سازی انجام شود، به طور مشخص در یزد برای سال‌های پی‌درپی روند یکنواختی از گردشگری، متمرکز بر جذابیت‌های فرهنگی و تاریخی در جریان است که برای تغییر این روند و تنوع بیشتر در تلاش هستیم که شاخه‌های دیگر گردشگری شامل طبیعت‌گردی، پرندنگری و حیات وحش را هم به خدمات و جذابیت‌های گردشگری اضافه کنیم.



فعالیت‌های گردشگری به دلیل ماهیت خدماتی‌شان به نیروی کارآزموده و متخصص نیاز دارند، از مهارت‌های متعدد برای تورگردانی، آژانس‌های مسافرتی، تاسیسات گردشگری گرفته تا کادر مدیریتی، همگی نیاز به تخصص دارند.

مرتضی بذرافشان مدیرعامل پردیس گردشگری شرکت هفت اقلیم است که در دو بخش آموزش و درجه‌بندی فعالیت‌ها و تاسیسات گردشگری فعالیت دارد.

درواقع این شرکت عامل تطبیق و استانداردسازی تاسیسات گردشگری است و تاسیسات ۱۶ گانه‌ای که زیرمجموعه میراث فرهنگی فعالیت می‌کنند را بررسی و درجه آن‌ها را مشخص می‌کند. البته شاخص‌های مورد نظر برای درجه‌بندی واحدهای گردشگری

تغییر کارکردِ دارایی با حفظِ هویت

طراحی مهندسی بافت گستر می‌گوید. او با بیان اینکه این شرکت از سال ۸۶ و با ارائه تکنولوژی نوین طراحی پارچه تحت نرم‌افزار eat در پارک علم و فناوری مستقر شد می‌گوید: سیستم طراحی پارچه ایده اولیه ورود ما برای ورود به پارک علم و فناوری یزد بود.

او با توصیف جایگاه شاخص نساجی یزد در استان یکی از فعالیت‌های اصلی این شرکت را طراحی پارچه و آموزش آن با نرم‌افزار تخصصی عنوان می‌کند. این شرکت به طور مشخص از پارچه‌های دارایی، اکسیسوری‌هایی شامل کاور عینک و موبایل تولید و همچنین ساک‌های پارچه‌ای صد در صد پنبه در راستای حفاظت از محیط زیست طراحی می‌کند و حضورش در این نمایشگاه نیز به واسطه ارائه این محصولات است.



«دارایی پارچه‌ای فاخر، زیبا و سنتی و از تولیدات شاخص و شناخته شده یزد است، به همین خاطر تصمیم گرفتیم کارکرد این پارچه را با نوآوری از شکل و شمایل مرسوم خارج و تولیداتی ماندگار و نو را طراحی کنیم» این‌ها را زینب خجسته مدیرعامل شرکت



دردنیای دیجیتال

برنده کسی است که از ایده‌های نو استقبال می‌کند

فناوری روز دنیا ایجاد شده است. احسان ابریشمی موسس و مدیرعامل تام سامانه دکان با بیان اینکه این شرکت به طور تخصصی در زمینه فروش تخصص دارد می‌گوید: یکی از محصولات تام سامانه در قالب پلتفرمی ارائه شده که در دنیا بسیار پرطرفدار است اما در ایران برای اولین بار اجرا شده است و بعد از حدود یک سال، ۲۵۰ کاربر دارد.

به گفته او، این پلتفرم ابزارهایی را برای مدیریت متمرکز فروش، در اختیار فروشنده قرار می‌دهد که علاوه بر آن به خریدار هم این اجازه را می‌دهد که فارغ از زمان و مکان و بدون محدودیت خرید خود را انجام دهد.

ابریشمی ادامه می‌دهد: درواقع فروشنده می‌تواند در ۱۰۲ ثانیه در این پلتفرم ثبت‌نام کند، محصول خود را اضافه و به فروش برساند.

این شرکت معتقد است که در دنیای دیجیتال همیشه برنده آن‌هایی هستند که از ایده‌های نو استقبال می‌کنند.



«یکبار محصول، مشتری و انبارتو تعریف کن. تو کانال‌های فروش مختلف ارائه کن. و اجازه بده مشتری هر جور و هر جا که دوس داری سفارش بده.» این اولین جمله‌ای است که در سایت شرکت تام سامانه دکان آمده است. این شرکت در زمینه‌ی ارتقاء سیستم‌های فروشگاهی (فیزیکی و مجازی) بر پایه‌ی

یک هم‌بازی تمرینی برای بسکتبالیست‌های حرفه‌ای

دقت‌شان در پرتاب‌های ۳ امتیازی و بازی‌های مهم را افزایش دهند کاربرد زیادی دارد.

مجید دهقانی سانیج مدیرعامل شرکت صنعت کویر سانیج (برند کمان) در تشریح اهمیت تولید این دستگاه می‌گوید: با توجه به اینکه بسکتبال یک رشته دانشگاهی است یک هم‌بازی تمرینی برای بازیکن‌های حرفه‌ای به شمار می‌رود.

در بازی بسکتبال اگر توپ در داخل سید قرار نگیرد به اطراف پرتاب می‌شود، به همین خاطر دستگاهی طراحی کردیم که توپ را از فاصله ۴ تا ۵ متری جمع کند و به فضای معمولی منتقل کند.

ایده این دستگاه از MBA آمریکای گرفته شده است، تمامی باشگاه‌های آمریکا از پایه تا حرفه با این دستگاه کار می‌کنند و تنها سازنده‌های آن آمریکا و چین هستند و این دستگاه اولین نمونه تولیدی در ایران است.



دستگاه پرتاب توپ بسکتبال اولین نمونه تولید شده با مهندسی معکوس در ایران است که چرخش ۱۸۰ درجه دارد و این قابلیت را دارد که از ۱۵۰ تا ۱۸۰ توپ را بدون وقفه پرتاب کند، درواقع این دستگاه برای بسکتبالیست‌های حرفه‌ای که می‌خواهند



استان به نمایش گذاشتند. استارت‌آپ‌های موفق‌تری چون دس تودس با طراحی اطلس هوشمند شرکت شهرک‌های صنعتی استان یزد، استارت‌آپ باماب اس‌ای با طرح‌های ویژه برای پیوند دانشجویان با محیط کار و استارت‌آپ شمشتا به عنوان جامع‌ترین سامانه اطلاعات صنعت ایران در این نمایشگاه خدمات خود را عرضه کردند.

خوشه زیلو به عنوان برترین خوشه صنعتی کسب و کار کشور، خوشه گردشگری یزد به عنوان خوشه‌ای هم راستا در تحقق سند یزد نوین و مرکز فناوری سرمایه‌یک ایران با حمایت شرکت شهرک‌های صنعتی استان یزد در این نمایشگاه حضور داشتند. همچنین شرکت‌های دانش‌بنیان همچون صافاتکو، سنوپارس، آنیک الکترونیک و بهین نانو دستاوردهای فناورانه خود را در پاورپوینت دوم شرکت شهرک‌های صنعتی

شرکت شهرک‌های صنعتی استان یزد بنا به رسالتی که در حوزه حمایت از صنایع دانش‌بنیان و تولیدات فناورانه دارد در نهمین نمایشگاه پژوهش، فناوری و فن بازار با برپایی دوازده غرفه به مساحتی قریب چهارصد متر مربع حضور یافت. این شرکت با ایجاد سه پایویون فعال زمینه حضور چهار شرکت بزرگ دانش‌بنیان، چهار خوشه صنعتی کسب و کار و چهار استارت‌آپ موفق در استان یزد را در فراهم کرد.

عامل توسعه خوشه گردشگری استان یزد:

شبکه‌سازی از اصلی‌ترین وظیفه خوشه‌ها است

سمت برگزاری جشنواره‌ها و رویدادها جزو فعالیت‌های این خوشه قرار گرفت.

دهقانی ادامه می‌دهد: خوشبختانه از همان ابتدا اشراف به حوزه گردشگری یزد و آگاهی از نقاط ضعف و قوت و همچنین خلاءهای این بخش از سوی ذینفعان آن وجود داشت، بنابراین در ادامه شبکه‌سازی خوبی بین ذینفعان اصلی این بخش مانند هتل‌ها، بوم‌گردی‌ها، آژانس‌های مسافری، تولیدکنندگان انجام که سبب رقم خوردن اتفاقات خوشایندی شد.

دهقانی درباره بخشی دیگری از فعالیت‌های خوشه می‌گوید: عملکرد خوشه به گونه‌ای است که در کنار کسب و کارهایی که در یک منطقه جغرافیایی شکل گرفته‌اند و با یکدیگر ارتباط کاری دارند و دارای فرصت‌ها و تهدیدهای مشابهی هستند، قرار می‌گیرد تا به توسعه و ارتقاء آن‌ها کمک کند.

او همچون بسیاری از فعالان حوزه گردشگری، توانمندسازی و آموزش پرسنل را از ضعف‌های اصلی این حوزه می‌داند و تصریح می‌کند: از دستاوردهای این خوشه تعریف دوره‌ها و نیازسنجی آموزشی است. در حال حاضر نیز در حالی استخراج کلیه آموزش‌های مورد نیاز با سرفصل‌های مناسب مختص به این صنعت هستیم. همچنین برای کشورهایی که مقصد مورد نظر گردشگری برای جذب توریست هستند، پنج هسته توراور تشکیل دادیم که در حال حاضر تیمی مختص به شرق آسیا، هند، اسپانیا و ایتالیا مشغول فعالیت هستند.

عامل توسعه خوشه گردشگری استان یزد، تشکیل کمیته‌های تخصصی، شامل کمیته گردشگری طبیعت و گردشگری خوراکی و کودک راز دیگر فعالیت‌های این خوشه عنوان می‌کند که خوشبختانه کارکردی موثر داشته، چراکه به گفته دهقانی سبب شده گونه‌های مختلف گردشگری سازماندهی شوند و ارتقاء یابند.



مدل توسعه خوشه‌ای، مدلی است که در دنیا برای توسعه اقتصادهای خرد همچنین برای هدایت صنایع کوچک به کار می‌رود. بعد از ثبت جهانی یزد این مدل در جهت توسعه گردشگری استان در اولویت قرار گرفت، در واقع کارکرد و ذات این خوشه‌ها به واسطه اینکه بین فعالیت‌های گردشگری و ذینفعان این صنعت در جهت رفع خلاءها شبکه‌سازی انجام می‌دهند، بسیار قابل اهمیت است.

امین دهقانی عامل توسعه خوشه گردشگری استان یزد در توضیح سازوکار این خوشه و لزوم اجرایی شدن آن باتوجه به اینکه گردشگری یکی از پیشران‌های اقتصاد یزد است، می‌گوید: پس از ثبت جهانی یزد و در اولویت قرارگرفتن محبت گردشگری، با همکاری شرکت شهرک‌های صنعتی و میراث فرهنگی و گردشگری، خوشه گردشگری یزد را تعریف کردیم. علت اجرایی شدن این خوشه در حوزه گردشگری، نیاز این بخش به یک هماهنگ کننده و هدایتگر برای رفع ضعف‌ها و خلاءها بود. در همین راستا نیز کمیته‌هایی در حوزه‌های مختلف تشکیل شد. یکی از اقداماتی که در ابتدای فعالیت انجام دادیم کارکردن روی برند گردشگری شهر یزد بود و پس از آن توانمندسازی پرسنل حوزه گردشگری و حرکت به

پوشش خلاء بازارهای منطقه با اتکا به مزیت رقابتی محصولات

مشهود شعار سازمانی صافاتکو با عنوان "دانش ایرانی، کیفیت جهانی" است، چراکه تولیدات این مجموعه به دلیل اختلاف قیمت تمام شده‌اش با نمونه‌های مشابه خارجی سبب شده این شرکت نیم‌نگاهی هم به بازارهای خارجی و رقابت با رقبای بین‌المللی خارجی داشته باشد. امیر جوادپور مدیرعامل صافات انرژي یزد می‌گوید: در نظر داریم خلاء بازارهای منطقه را با اتکا به کیفیت و مزیت رقابتی محصول مان با نمونه‌های خارجی، پوشش دهیم.

او درباره ایده اولیه تاسیس این شرکت توضیح می‌دهد: پیش از تاسیس صافاتکو به عنوان بهره‌بردار نیروگاه برق، بعضی از قطعات مانند سیستم‌های سوخت علاوه بر زمان و هزینه خریدی که داشتند به واسطه تحریم‌ها تامین‌شان دشوار بود، همین امر هم سبب شد در صافاتکو به سمت ساخت و تولید این قطعات حرکت کنیم بطوریکه در حال حاضر قطعات صنایع پتروشیمی، نفت و گاز، معدن و فولاد را تامین می‌کنیم. او در پاسخ به اینکه تا چه میزان در تولید از تکنولوژی بومی بهره‌مند هستند می‌گوید: شعار سازمانی ما دانش ایرانی و کیفیت جهانی است؛ بنابراین تمامی محصولات این مجموعه دانش‌بنیان هستند و با کیفیت و تکنولوژی روز دنیا تولید می‌شوند.



فعالیت در نیروگاه برق یزد به عنوان مدیر سبب شد رضا جوادپور به طور کامل در جریان خلاءهای موجود در صنعت برق و نیازهای ماشین‌آلات دوار بزرگ قرار گیرد که همین اشراف منجر به تاسیس "صافاتکو" در سال ۸۶ شد. شرکت دانش‌بنیان صافات انرژي یزد ابتدا خط تولید خود را با قطعات کوچک و ساده راه‌اندازی کرد و به تدریج تولیداتش را توسعه داد، بطوریکه در حال حاضر پاتاقان‌های دوار برلی ماشین‌آلات بزرگ از جمله توربین‌ها، آسیاب‌های معدن و شیرآلات کنترلی که برای توربین‌های گازی استفاده می‌شود و همچنین سایر قطعات مورد نیاز این ماشین‌آلات را تولید می‌کند. نکته قابل توجه درباره تولیدات این شرکت، تحقق

زیلوبافی، هنری ارزشمند و ماندگار

دست داد، اما بعد از سال ۷۲ این هنر جان تازه گرفت و با حمایت و همکاری خوشه زیلو در حال حاضر ۳۰ زیلوباف مشغول به فعالیت هستند. البته نقض‌ها و کوتاهی‌هایی در این زمینه داریم که با حمایت شهرک صنعتی در صدد جبران هستیم. ضمن اینکه انجمن صنفی زیلوبافان هم به همت همین نهاد تاسیس شد.

نکته جالب پیرامون زیلوبافی آنطور که غنی پور می‌گوید به روزرسانی کیفی و توسعه زیرساخت برای تولید این محصول است. به گفته او، نخ‌های بکار رفته در بافت زیلو صد در صد پنبه هستند، به علاوه اینکه در مرکز تازه افتتاح شده ۱۲ طرح برای بروزرسانی تولید زیلو مشغول به فعالیت هستند و در کنار آن کارگاه بافت هم راه‌اندازی شده است.

غنی پور می‌گوید: این تغییرات به واسطه تقاضای بالا برای این محصول شکل گرفت؛ مشتریانی که متقاضی طرح‌های جدید با آرم و لوگوهای سفارشی بودند. همین مساله موجب راه‌اندازی کلاس‌های آموزشی و بروزرسانی طرح‌های زیلو شد، روندی که باعث شد به زودی صادرات این محصول را هم در دستور کار قرار دهیم.



محمدعلی غنی پور نسل هفتم از خانواده‌ی زیلوبافی استان یزد است. او فعالیت در حوزه تولید و بافت زیلو را رسالت آبا و اجدادی خود می‌داند و معتقد است که این هنر با وجود قدمت کهنی که دارد، به واسطه اینکه همگام با نیاز و سلیقه روز تولید می‌شود همچنان بر مدار تولید است و خوشبختانه روزهای خوبی را تجربه می‌کند. محمدعلی غنی پور رییس انجمن زیلوبافان میبید است. به گفته او، زیلوبافی در گذشته مهم‌ترین شغل مردم میبید به حساب می‌آمد که تقریباً در سال ۷۰ اقبالش را از

چند کلیک برای ورود به بازاری کلان و متنوع

محتوای جمعی و هزینه‌هایی که دارند هم کمک می‌شود.

بخش دیگر جالب این نوآوری هم مربوط ایده شکل‌گیری آن است. امیر نجفی مدیرعامل و بنیانگذار دس تودس در توضیح چگونگی تولید و عملیاتی شدن این پلتفرم می‌گوید: «چند سال‌ها پیش دستگاہی را از ترکیه وارد کردیم که در زمان خرابی قطعه‌ی یکی آن در کشور وجود نداشت، به ناچار برای تهیه قطعه و در شرایط کرونایی به ترکیه سفر کردیم که متأسفانه نه تنها قطعه مورد نیاز را تحویل ندادند بلکه نیروی متخصص شرکت را هم برای تعمیر ماشین‌نفرستادند، بعد از ۶ ماه پیگیری و پرس و جو از کشورهای دیگر باز هم موفق به تهیه قطعه مورد نیاز نشدیم، تا اینکه در نهایت یکی از دوستان عنوان کرد که در مهریز یک شرکت دانش‌بنیان این قطعه را تولید می‌کند و ما متوجه شدیم این شرکت می‌توانیم قطعه مورد نیازمان را با یک صدم قیمت تهیه کنیم، بنابراین در عرض کمتر از ۲۴ ساعت دستگاه‌مان فعالیت خود از سر گرفت.»



پلتفرم "دس تودس" یک پلتفرم جامع خدمات و محصولات است که زنجیره ارزش در حوزه‌های مختلف صنعت را به هم متصل می‌کند. به معنای دیگر به واسطه این پلتفرم بازاری کلان در بخش صنعت، صنعت ساختمان همچنین نظام مهندسی ایجاد شده که خلاء ارتباطی بین این شرکت‌ها را که تا پیش از این وجود داشت به طور کامل برطرف کرده است.

نکته جالب درباره این پلتفرم این است که پیش از این هیچ سامانه‌ای وجود نداشت که به صورت جامع و در سطح کلان ظرفیت‌ها و توانمندی‌های شرکت‌های صنعتی را آرایه کند، و این درحالی است که اکنون به واسطه این سامانه امکان دسترسی و بررسی تمامی زون‌های شهرک‌ها و ناحیه‌های صنعتی و اینکه چه فعالیتی در بخش‌های مختلف آن‌ها در جریان است فراهم شده، به علاوه اینکه به واسطه این پلتفرم ارزش‌هایی شامل بازاریابی جمعی، محتوای جمعی و فروشی جمعی و بین‌المللی را ایجاد کرده است.

از سوی دیگر وقتی اصحاب صنایع و شرکت‌ها به صورت تجمعی در این پلتفرم یا بازارچه تخصصی حضور پیداکنند نه تنها امکان بازاریابی بین‌المللی برای آن‌ها فراهم می‌شود بلکه به بالابردن کیفیت خدمات،

نیازسنجی در راستای توسعه تکنولوژی

نیاز مشتریان تجهیزات و دستگاه‌های دیگری را تولید و تکنولوژی محصولات را ارتقاء دادیم.

او با توضیح اینکه ۶۰ درصد از قطعات این محصول تولید داخل است و مابقی قطعات وارداتی هستند، بیشترین بازار فروش این ماشین‌ها را سازمان‌های VIP و وزارتخانه‌ها، شهرداری‌ها، دهیاری‌ها معرفی و تصریح می‌کند: برای به‌روزرسانی، بر اساس نیاز بازار تکنولوژی بکار رفته در این محصولات را با طراحی‌های فنی و دانش بومی تکمیل کردیم و با اینکه نوع سازه را به طور کلی تغییر دادیم، در واقع این اقدامات را بر اساس بازخوردهایی که از عملکرد این ماشین دریافت کردیم، انجام دادیم که مجموعه این اقدامات سبب شد که در زمینه تامین ماشین‌آلات راه‌سازی و بکهلودر، به عنوان یک لیدر، بازار را از آن خود کنیم.

ضمن اینکه سال گذشته در زمینه فروش مینی لودر نیز لیدر بازار شدیم، هرچند بزرگترین دستاورد ما از ابتدا تا به امروز تامین نیاز و جلب رضایت مشتری بوده است.



سعید صلاحی مدیرعامل فروش قطعات و فروش دستگاه شرکت سنوپارس با توضیح اینکه بیش از ۴۶ سال است که در زمینه تولید ماشین‌آلات راه‌سازی و کشاورزی فعالیت دارد پیرامون ایده ساخت ماشین‌آلات جدید در این شرکت می‌گوید: تغییرات و نیاز بازار سبب شد که پس از تولید ماشین‌آلات کشاورزی و راه‌سازی خط تولید "بکهلودر" را راه‌اندازی کنیم، در ادامه نیز به نسبت

درخواست متفاوت یک مشتری تبدیل به ایده‌ی ساخت دزدگیر سیم‌کارتی شد

کردیم. البته به تدریج در همان زمان نمونه‌های چینی این محصول وارد بازار ایران شد، این در حالی بود که ما نیز هم‌زمان طراحی و تولید دزدگیر سیم‌کارتی را آغاز کرده بودیم.

آنیک ایده خود را با تولید یک محصول آغاز کرد و در حال حاضر ۴۳ نوع محصول متفاوت را به بازار عرضه کرده است که به گفته نیک‌خواهان، ۲۰ مورد از این محصولات به واسطه تولید خلاقانه‌شان، نمونه مشابهی در دنیا ندارند.

در همان روزها یکی از مشتریان درخواست جالبی کرد؛ او به دنبال یک رابط "سیم‌کارتی" برای ارتقاء امنیت بود، آن زمان چنین سیستمی وجود خارجی نداشت و در واقع اصلاً تولید نشده بود، اما همین به اصطلاح تقاضای او بود که ایده ساخت یک دزدگیر سیم‌کارتی را عملیاتی کرد.

مجتبی نیک‌خواهان مدیرعامل شرکت آنیک الکترونیک شرکت کویر یزد می‌گوید: در سال ۸۶ این تلفن‌کننده را با استفاده از یک گوشی موبایل طراحی

ایده راه‌اندازی آنیک و تولید محصول‌شان در پی درخواست یک مشتری که به تلفن‌کننده سیم‌کارتی نیاز داشت شکل گرفت. توضیح اینکه دزدگیرها در گذشته‌ای نه چندان دور به وسیله خط تلفن راه‌اندازی می‌شد، دزدگیرهای تلفن‌کننده، هنگام فعال شدن زنگ هشدار، به طور خودکار با شماره تلفن ثابت تماس برقرار می‌کردند و به نزدیکان و افرادی که شماره آن‌ها وارد سیستم شده بود، اطلاع می‌دادند.



کارخانه درخشان از دیروز تا امروز

زیست بوم نوآوری و کارآفرینی، زیر یک سقف

منطقه ویژه علم و فناوری یزد

به گفته محمد شهاب ارکان، مدیرعامل منطقه ویژه علم و فناوری یزد و مدیرعامل کارخانه نوآوری درخشان، این منطقه با چشم انداز تحقق اقتصاد دانش بنیان، ایجاد اشتغال پایدار، حفظ و نگهداری سرمایه های انسانی و ایجاد شرایط هم افزایی و با هدف ایجاد و توسعه اکوسیستم فناوری و نوآوری، حمایت از حوزه های فناوری، شبکه سازی و راه اندازی پروژه های زیرساختی تاسیس شد.

ارکان ادامه می دهد: اجماع عناصر زیست بوم استارت آپ در یک مکان، مفهوم جدیدی تحت عنوان

کارخانه پیشم ریسی و بافندگی درخشان یزد که قدمت آن به پهلوی اول می رسد، در سال ۱۳۱۲ به همت حسین علی هراتی تاسیس شد. به گفته حسین مسرت نویسنده و پژوهشگر، «در حدود سال ۱۳۰۹ رضا شاه پهلوی جمعی از ثروتمندان شهرها را برای تاسیس کارخانه در تهران دعوت کرد، حسین علی هراتی اما درخواست ساخت کارخانه را در شهر خود، یزد را داد و اینگونه شد که این نام و بنا تا امروز ماندگار شد.»

این کارخانه بیش از ۳۰ سال بود که دیگر فعالیتی نداشت تا اینکه در مردادماه ۱۳۹۱ تغییر کاربری داد و با نام کارخانه ی نوآوری درخشان مسیری جدید را شروع کرد.

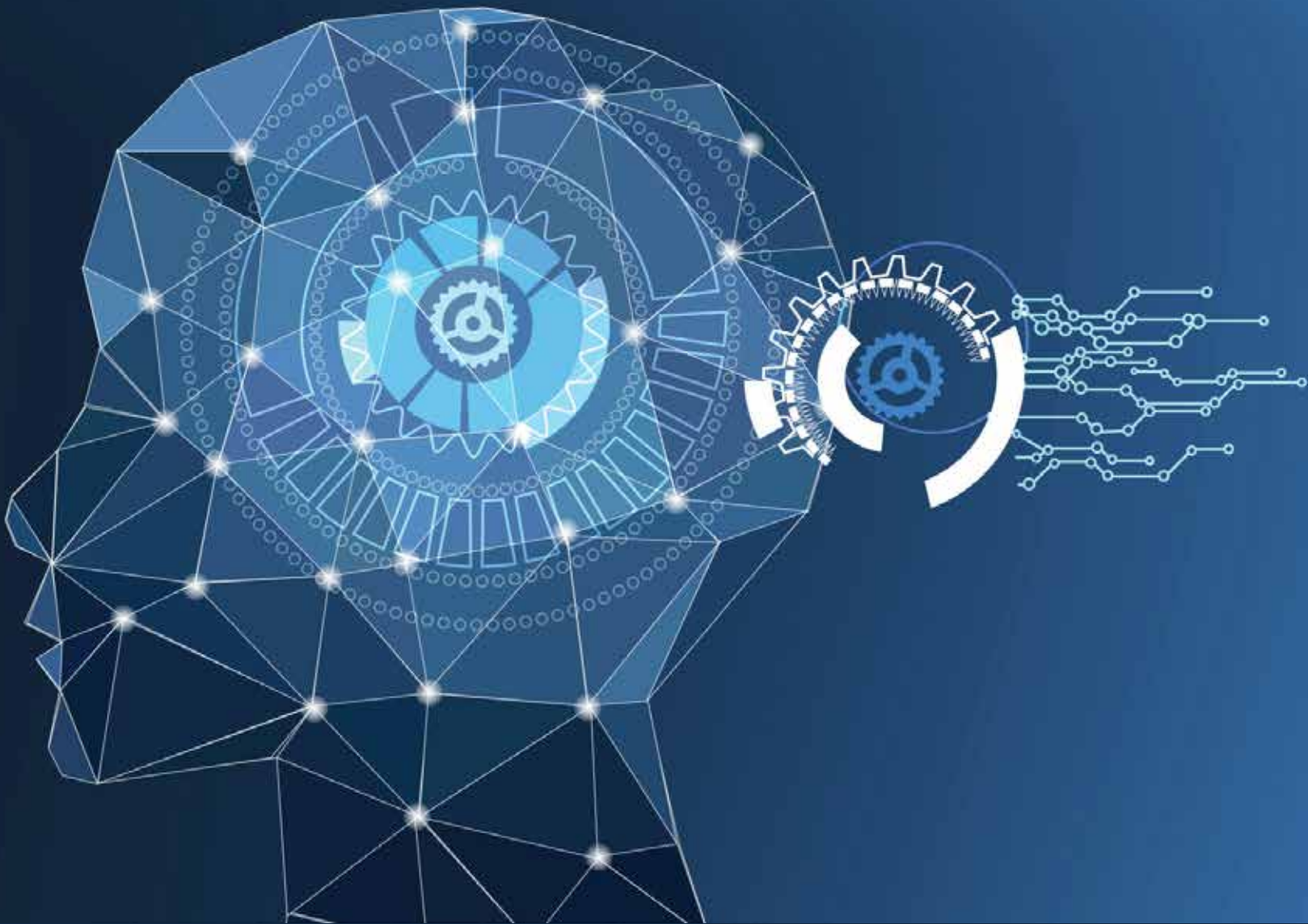
کارخانه های نوآوری یا کمپ استارت آپی را ایجاد می کند که محل تجمع شتاب دهنده ها، شرکت های نوپا بوده و خدمات مورد نیاز آن ها به صورت متمرکز در کنار یکدیگر را فراهم می کند. کارخانه نوآوری درخشان از پروژه های زیرساختی منطقه ویژه علم و فناوری یزد، با همین رویکرد فعالیت خود را آغاز کرده است.

فعالیت و خدمات کارخانه نوآوری درخشان

ارکان برگزاری رویداد، مراسم و سمینارهای تخصصی، ایجاد بستر فضای کار اشتراکی، نظارت بر برنامه شتاب دهنده ها، مدیریت فضای کاری فب لب (در

دست اجرا)، ایجاد بستر سرمایه گذاری خطرپذیر شرکتی (در دست اجرا)، تعیین استراتژی های راهبردی کارخانه، مدیریت حضور مراکز خدماتی و دولتی، تسهیلگری و انجام شبکه سازی را از جمله فعالیت های این مجموعه عنوان می کند.

عناصر فعال زیست بوم کارخانه نوآوری درخشان به گفته ارکان، شتاب دهنده اینومکت (خدمات شتابدهی، منتورینگ)، شتاب دهنده پیشگامان (آب، لجستیک کشاورزی)، شتاب دهنده آسا (فن بازار)، شتاب دهنده صلی نو (آموزش، بلاک چین و فناوری های سبز) و مجموعه فینیک (فضای کار اشتراکی) هستند.



استان یزد در حوزه فنی قوی اما در فروش ضعیف است

مجموعه اش سابقه ی طولانی در خدمات تجاری سازی دارند و می گوید: ما با شرکت های بسیاری همکاری داریم و متوجه شدیم که اکثر شرکت ها اصلی ترین ضعف شان بازار است. به همین دلیل و با توجه به این نیاز، تصمیم گرفتیم تا شتاب دهنده آسا را به عنوان یک شتاب دهنده تخصصی در فروش و صادرات راه اندازی کرده و به شرکت های مختلف در فروش محصول و توسعه ی بازار کمک کنیم.

او همراهی با شرکت ها و صاحبان ایده ای که محصولات شان مقیاس پذیری بالایی دارد، را رسالت شتاب دهنده آسا می داند و ادامه می دهد: ما در حوزه های فنی محدودیت هایی نداریم و همه حوزه ها را پوشش می دهیم اما در حال حاضر بیشتر بر روی حوزه های IT و الکترونیک کار می کنیم. الهام شکاری با بیان این موضوع که شتاب دهنده ی فروش در واقع یکی از شاخه های توانمندسازی فروش است، می گوید: روند کاری ما به این شکل است که مباحث زیرساختی شرکت ها را در مورد بازار حمایت می کنیم؛ به این معنی که اگر بازاری دارند ما برای بهبود آن کمک می کنیم یا اگر هم بازاری برای فعالیت شان وجود ندارد، ما برای پیدا کردن بازار به آن ها کمک می کنیم.

او بر این باور است که در روند شتاب دادن فروش، شرکت ها با همکاری شتاب دهنده ها علاوه بر توانمندسازی تیم فروش خود، به میزان کارایی آن ها، و در نتیجه درآمد شرکت خود شتاب می دهند.

شکاری در ادامه به این موضوع نیز اشاره می کند که ما به عنوان یک شتاب دهنده به شرکت ها کمک می کنیم تا بتوانند زیرساخت های خود در حوزه بازار را بهبود ببخشند و در مرحله بعد ورود مستقیم به بازار را داریم که بعد از بهبود زیرساخت ها، در استراتژی های فروش سبد محصولات و استراتژی های بازاریابی به آن ها مشاوره می دهیم.



امروزه نقش شرکت های نوپا یا استارت آپ ها در توسعه اقتصاد دانش بنیان بر هیچ کس پوشیده نیست. صاحبان ایده های جدید در ابتدای راه خود در راه اندازی کسب و کار جدید نیاز به حمایت های مالی، آموزشی و مشاوره ای دارند. در سراسر دنیا شتاب دهنده های زیادی در حوزه های مختلف فعالیت می کنند که شتاب دهنده فروش یکی از آن ها است. این شتاب دهنده با کمک استراتژی های مختلف باعث افزایش سرعت فروش می شود.

"آسا" یکی از شتاب دهنده های فعال در حوزه فروش است که به گفته الهام شکاری مدیرعامل این مجموعه، به صورت تخصصی در بخش بازار و صادرات فعالیت دارد.

او با این اعتقاد که شرکت ها نگاه درست و دقیقی به بازار ندارند و زیرساخت های آن ها برای ورود به بازار، زیرساخت مناسبی نیست و همچنین با تاکید بر این موضوع که شرکت های استان از نظر فنی، دانش بسیار بالایی دارند اما در بازاریابی و فروش محصول ضعیف هستند، می گوید: بسیاری از آن ها نمی دانند چگونه با بازار محصول خود ارتباط برقرار کنند و چگونه کار خود را توسعه دهند. بنابراین ما به عنوان یک شتاب دهنده روی این مسائل کار می کنیم و آن ها را برای توسعه بازار فروش محصول خود یاری می دهیم. الهام شکاری و

دنیای استارت آپ دنیای آزمون و خطاست

به عقیده کریمی چالش فرهنگی از بزرگ ترین مسائل حوزه شتاب دهنده در یزد است زیرا در این استان آدم ها دیر اعتماد می کنند و برخلاف آنکه در حوزه ی استارت آپ فعالیت دارند اما از ایده های نوچندان استقبال نمی کنند. مثلا، اگر بخواهی یک شرکت استارت آپی را به یک کارخانه کاشی وصل کنی، زمان زیادی می برد.

مسئله اصلی نبود ارتباط بین صنعت و جامعه ی علمی است

امین کریمی با تاکید بر این موضوع که در یزد مهم ترین مسئله نداشتن ارتباط بین صنعت و جامعه ی علمی است، ادامه می دهد: نه صنعت مشکلی دارد و نه ایده چراکه هم صنعت و هم ایده به بلوغ نسبی رسیده اند اما نمی توانند با هم ارتباطی بگیرند و همدیگر را بفهمند. این شتاب دهنده اما در یزد به دنبال این است که فرهنگ سرمایه گذاری بر روی استارت آپ ها را بالا ببرد و برای آن ها جذب سرمایه کند. بی شک دنیای استارت آپ ها دنیای آزمون و خطا است و ما می خواهیم به اهالی صنعت بگوییم که قرار نیست در همان قدم اول با یک استارت آپ بالغ روبرو شوید.

از ایده های نواستقبال نمی شود

او با اشاره به اینکه در استان یزد محصولات خوبی تولید می شود اما از ایده نواستقبال نمی شود، ادامه می دهد: یک جایی باید این تفکر سنتی پایان یابد و از ایده های نواستقبال شود، چراکه این موضوع باعث شده شهرهای دیگر که در صنعت از یزد عقب تر هستند، با استقبال از این ایده ها در استان جولان دهند. امین کریمی با بیان اینکه در یزد ظرفیت های علمی بسیار بالایی برای استفاده در صنعت وجود دارد، می گوید: قرار است یک شرکت استارت آپی اولین فشارسنج صد درصد ایرانی در یزد را تولید کند و ما به دنبال آن هستیم که به عنوان یک شتاب دهنده با برگزاری دوره های آموزشی و سرمایه گذاری، صاحبان صنعت را برای سرمایه گذاری بر روی این ایده تشویق و ترغیب کنیم.



اگر فضای کارآفرینی را دنبال می کنید، احتمالا با شتاب دهنده ها آشنا هستید. شتاب دهنده ها، شرکت هایی هستند که از ابتدای کار، یک استارت آپ یا شرکت نوظهور آن را تحت پوشش خود در می آورند و آن ها را برای مدتی کوتاه مورد بررسی و پشتیبانی خود قرار داده تا در نهایت ایده های برتر را از میان شان برای معرفی به سرمایه گذاران انتخاب کنند.

"ایمو مکت" از سال ۹۵ فعالیت خود را به عنوان یک شرکت شتاب دهنده در دانشگاه تهران آغاز کرده است. ایمو مکت در حوزه های مختلفی چون هوش مصنوعی، فین تک و سلامت فعالیت دارد. این شتاب دهنده در شهرهای مختلفی شعبه دارد و استان یزد نیز دومین استانی است که ایمو مکت شعبه ی خود را در آن راه اندازی کرده است.

امین کریمی مدیر توسعه کسب و کار این مجموعه معتقد است که یزد در بازاریابی محصولات تولیدی صنعت خود با ضعف های زیادی روبرو است. او درباره انتخاب یزد به عنوان یکی از شعبه های این شتاب دهنده می گوید: یزد، استانی است که هم فرهنگ غنی و هم سطح دانش مطلوبی در استارت آپ ها دارد ولی در بحث مارکتینگ و بازاریابی قوی عمل نمی کند، بنابراین ما احساس کردیم با وجود استارت آپ های قوی و مارکتینگ ضعیف، نیاز به یک پل ارتباطی است که امیدواریم بتوانیم تا حدی این خلأ را پر کنیم.

خانه‌های خلاق؛ بستری برای تسهیل فرایند تجاری سازی ایده‌ها و طرح‌های نوآورانه



نبود زیرساخت و سازوکاری برای پیاده‌سازی یا عملیاتی کردن طرح‌ها در حوزه فناوری و نوآوری شکل گرفت، در همین راستا نیز در استان یزد "خانه خلاق و نوآوری زینو" را در یکی از عمارت‌های تاریخی بافت تاریخی یزد تأسیس کردیم، در این خانه ۱۲ تیم پذیرش شده‌اند با این هدف که به شکل‌گیری فعالیت‌هایی مستقل منجر شود. به گفته او ارائه راه‌حل‌های فناورانه و نوآورانه در عرصه صنایع فرهنگی، شبکه‌سازی فعالان زیست بوم اقتصاد خلاق و صنایع فرهنگی، ارائه آموزش‌های تخصصی و تجاری‌سازی، ارائه خدمات منتوری، جذب سرمایه‌گذار و سرمایه‌گذاری از اهداف این مجموعه است؛ در واقع خانه خلاق به عنوان یک شتاب‌دهنده وارد عمل می‌شود. او طراحی دوره‌های "پیش‌شتاب‌دهنده" و دوره "شتاب" را از فعالیت‌های شاخص مجموعه برای شکل‌گیری و تجاری‌سازی ایده‌های مورد پذیرش معرفی و تصریح می‌کند: در حال حاضر تعدادی از تیم‌های پذیرش شده در خانه خلاق زینو دوره‌های شتاب‌دهنده را پشت سر گذاشته‌اند و بخشی نیز وارد دوره شتاب شده‌اند، به معنای دیگر در این مرحله صاحبان ایده موفق شدند که کسب و کار خود را توسعه دهند، بازار هدف را شناسایی کنند و به مرحله تجاری‌سازی محصول برسند. افسریه درباره نقش خانه خلاق در شکل‌دهی و عملیاتی کردن ایده‌ها می‌گوید: خانه خلاق با مشارکت در کسب و کارها و حمایت‌های مالی و معنوی به عملیاتی شدن کسب و کارهای نوآور کمک می‌کند.

«از سال‌های گذشته عمده فعالیت‌های حوزه خلاقیت و نوآوری مربوط به شرکت‌هایی بوده است که در زمینه BT، IT و فناوری‌های سخت فعالیت داشتند، همین مساله سبب شد که جای خالی فناوری‌های نرم که یکی از ارکان توسعه هر کشور محسوب می‌شود احساس شود. در پی همین احساس نیاز بود که خانه خلاق و نوآوری با هدف تسهیل‌گری و شکل‌گیری کسب و کارهایی که در حوزه فناوری‌های نرم شامل فعالیت‌های فرهنگی و هنری و به طور کلی در حوزه صنایع خلاق فعالیت داشتند، تشکیل شود» این جملات از زبان کسی است که خانه خلاق زینو را در استان یزد تأسیس کرده است. الهه افسریه رییس هیئت مدیره خانه خلاق و نوآوری می‌گوید: خانه‌های خلاق و نوآوری برای تسهیل فرایند تجاری‌سازی ایده و طرح‌های خلاقانه و نوآورانه ایجاد می‌شود، در واقع ایده شکل‌گیری چنین فضایی در پی

دنیا در حال حرکت به سمت IOT و هوشمندسازی است



اساتید و صاحبان حرفه و فن این امکان را داشتند به عنوان کاربر ثبت‌نام کنند، بنابراین هر معلم و یا هر فرد با هر مهارتی در سایت دبیر ثبت نام می‌کرد و از طریق این سایت با یکدیگر ارتباط برقرار می‌کردند، برای مثال در یک زمان مشخص و در تعداد جلسه مشخص هر نوع آموزشی که مد نظر بود را دریافت می‌کردند.

به گفته عباسی، تولید دیگر این شرکت بردهای فرکانس بالا، اینترنت اشیا و بردهای آنالوگ است. در بخش صنعت و خانگی تست نهایی نمونه بردها انجام شده و به دنبال اخذ پروانه هستیم، ایده شکل‌گیری این محصول هم رواج چشمگیر اینترنت اشیا خارج از ایران است. اینترنت اشیا برای کنترل از راه دور و نظارت بر خانه‌ها و اماکن استفاده می‌شود، در واقع دنیا در حال حرکت به سمت IOT و هوشمندسازی است و چه بهتر که نمونه داخلی این تکنولوژی‌ها را تولید کنیم، به همین خاطر هم هوشمندسازی در زمینه بردهای فرکانس بالا که مربوط به اینترنت اشیا است را انجام دادیم و به دنبال صنعتی‌سازی و ورود بازار هستیم.

عباسی ادامه می‌دهد: این تکنولوژی برای منازل و پایگاه‌های آتش‌نشانی است، یعنی چنانچه آتش‌سوزی رخ دهد به سرعت به شبکه آتش‌نشانی متصل و اطلاع می‌دهد که در این منطقه آتش‌سوزی رخ داده است. حتی اگر در شهر دیگری حضور دارید، این سنسورها به شما اطلاع می‌دهد که اتفاقی در خانه رخ داده است.

«دنیا در حال حرکت به سمت IOT و هوشمندسازی است و چه بهتر که نمونه داخلی این تکنولوژی‌ها را تولید کنیم» این را محمد عباسی مدیر شرکت هوشمندسازان خلاق مانا می‌گوید.

او درباره ایده راه‌اندازی سایت دبیرجو و همچنین تولید بردهای فرکانس بالا که در مرحله تجاری‌سازی قرار گرفته است می‌گوید: فعالیت نوآورانه ما ابتدا با راه‌اندازی سایت دبیرجو آغاز شد، ایده شکل‌گیری و راه‌اندازی این سایت در ذهن من و همکارم شکل گرفت، به دلیل اینکه معلم بودیم و تدریس می‌کردیم متوجه شدیم که راه‌اندازی یک سایت می‌تواند نیاز دانش‌آموزان و افرادی را که به دنبال یادگیری هستند برطرف کند، در واقع سایت مانند یک حلقه ارتباطی عمل می‌کند. در همین راستا هم سایت دبیرجو را طراحی کردیم که بر اساسی آن دانش‌آموزان و معلم‌ها حتی



دستیابی به بازار یک مهارت است

حمیده غالبی مدیرعامل شرکت آیین تجارت رابین می‌گوید: ما به عنوان یک عضو از شرکت دانش‌بنیان در کنار این مجموعه‌ها قرار می‌گیریم و زمانی که بازارهای مورد نظر را برای آن‌ها در اختیار گرفتیم، کار ما تمام می‌شود.

غالبی معتقد است که برخلاف تصور عموم که آموزش را راهکار کافی و موثر برای برطرف کردن خلأ فروش از سوی شرکت‌ها می‌دانند، دستیابی به بازار از جنس مهارت است. البته این به معنی نادیده گرفتن نقش آموزش نیست، بلکه آموزش تا به مهارت تبدیل شود، فرایند زمان‌بری دارد و در بسیاری مواقع فرصت از بین می‌رود.

این تیم همچنین عوامل متعددی که موجب رکود یا کاهش چشمگیر بازار و مجموعه‌ی درآمد و فروش شرکت‌ها شده است را شناسایی کرده و بهترین راه‌حل و استراتژی روز دنیا را برای بهبود بازار کسب و کار به آن‌ها ارائه می‌دهد و شرکت‌ها را تا توانمندسازی کامل تیم فروش‌شان همراهی می‌کند.



ضعف در فروش محصولات همیشه به عنوان یکی از خلاءهای شرکت‌های دانش‌بنیان مطرح می‌شود، در واقع اغلب شرکت‌هایی که محصولات نوآور تولید می‌کنند اگرچه در حوزه تخصصی فعالیت خود عملکرد مطلوبی دارند، اما در بحث تجاری‌سازی و در اختیار گرفتن بازار با مشکل مواجه هستند، در چنین شرایطی شرکت‌هایی هستند که با تکیه بر مهارت و تجربه درکنار این مجموعه‌ها قرار می‌گیرند و این ضعف را برطرف می‌کنند.

مدیرعامل مرکز توسعه فناوری کاشی سرامیک:

صنعت و دانشگاه زبان مشترکی ندارند

که هم صنعتگر آسیب ببیند هم جامعه دانشگاهی و اگر این ارتباط به درستی شکل بگیرد، جامعه دانشگاهی می‌تواند برای چالش‌های حوزه تولید به جامعه صنعتی راه‌حل ارائه دهد.

مرکز توسعه فناوری سرامیک ایران در سال ۹۵ و با همکاری پارک علم و فناوری استان یزد و با سرمایه‌گذاری انجمن تولیدکنندگان سرامیک ایران، چند شرکت دانش‌بنیان و صندوق پژوهش استان یزد با محوریت پل ارتباطی بین جامعه صنعت و جامعه دانشگاهی، حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان و افراد صاحب ایده و سبک در علم سرامیک فعالیت خود را آغاز کرده است.

توکلی معتقد است که هر منطقه‌ای با توجه به منابع موجود خود، فرمول خاصی برای تولید کاشی و سرامیک دارد. او با اشاره به اینکه صنعت کاشی از ایتالیا وارد کشور شده و تمام فرمالیسیون آن بدون در نظر گرفتن منابع کشور، از فرمول ایتالیایی آن کپی شده، می‌گوید: ما باید از قشر دانشگاهی این را بخواهیم که منابع شهر و کشور خودمان را بسنجند و بررسی کنند و در اختیار جامعه صنعت قرار بدهند تا تولید با کیفیت بالاتر و با بحران کمتر انجام شود.

مشروح این گفتگو را می‌توانید در دوره‌هفته نامه صنعت یزد، ویژه چهاردهمین نمایشگاه تخصصی صنعت کاشی و سرامیک بخوانید.



«یزد به عنوان قطب کاشی و سرامیک یزد شناخته می‌شود و این مسئله برای استان بسیار ارزشمند بوده، اگرچه با چالش‌های بسیاری هم همراه است». بهزاد توکلی مدیرعامل مرکز توسعه فناوری کاشی سرامیک، صنعت کاشی و سرامیک یزد را یک صنعت باسواد می‌داند: «صاحب صنایع ما، افراد بسیار باسوادی هستند و در کنار سواد به‌روز از تجارب گذشتگان این صنعت هم بهره‌مند هستند؛ اگرچه ارتباط خوبی بین صنعت و دانشگاه هنوز برقرار نشده، اما این مسئله نیز قابل حل است.»

بهزاد توکلی، با اشاره به این موضوع که مرکز توسعه فناوری کاشی سرامیک با رویکرد پل ارتباطی بین دانشگاه و صنعت تشکیل شد، می‌گوید: با وجود اینکه صنعت می‌خواهد با دانشگاه همکاری کند اما این دو زبان مشترکی ندارند و این نداشتن زبان مشترک باعث می‌شود

تلاش برای توسعه‌ی بازار محصولات فناورانه زیبایی



بسیاری داشت و به عنوان یک محصول آرایشی از آن استفاده می‌شد این شرکت اما با ایده اولیه استفاده از این ماده به عنوان مام در پارک علم و فناوری یزد مستقر شد.

اعظم دهقان نیز که ۲۳ سال سابقه فعالیت در زمینه‌ی آرایشی‌گری به خصوص ترمیم مو دارد نیز یکی دیگر از کسانی که در این دوره از نمایشگاه حضور داشت. او برای اولین بار در یزد تصمیم به تأسیس و راه‌اندازی کلینک تخصصی در حوزه اسکالپ مو گرفته است که با تحقیقات بسیار و با گذراندن دوره‌های آموزشی بین‌المللی مبحث روغن درمانی و خاک‌درمانی را در حوزه درمان ریزش مو شروع کرده است. آنالیز مو با استفاده از دستگاه‌های پیشرفته و تشخیص انگل‌های سر یکی از مهمترین خدمات فناورانه‌ای است که در حوزه درمان ریزش مو و برای اولین بار در استان توسط اعظم دهقان انجام می‌شود.



مبحث ایده‌های فناورانه حوزه زیبایی، پوست و مو، موضوع جدیدی است که به تازگی مورد علاقه‌ی فعالان این حوزه قرار گرفته است و حتی شتاب‌دهنده‌هایی هم هستند که به صورت تخصصی به صاحبان ایده‌های نو و فناورانه در این حوزه مشاوره می‌دهند و آن‌ها را برای عملیاتی کردن ایده‌هایشان کمک می‌کنند. موضوع فناورانه تولید محصولات پوست و مو، شاید عجیب به نظر برسد و فعالان کمی هم در این حوزه سرمایه‌گذاری کرده باشند، با این وجود علاقه‌مندان به این موضوع تلاش می‌کنند تا با وجود کاستی‌های بسیار بتوانند ایده‌های خود را عملی و به مرحله‌ی اجرا برسانند. دلارام سادات رضوی مدیرعامل شرکت کیمیا اکسیر سلامت به عنوان تولیدکننده محصولات آرایشی و بهداشتی بر پایه مواد طبیعی در نهمین نمایشگاه پژوهش و نوآوری شرکت کرد. سفیداب پنه‌رو در گذشته در میان خانم‌ها طرفدار

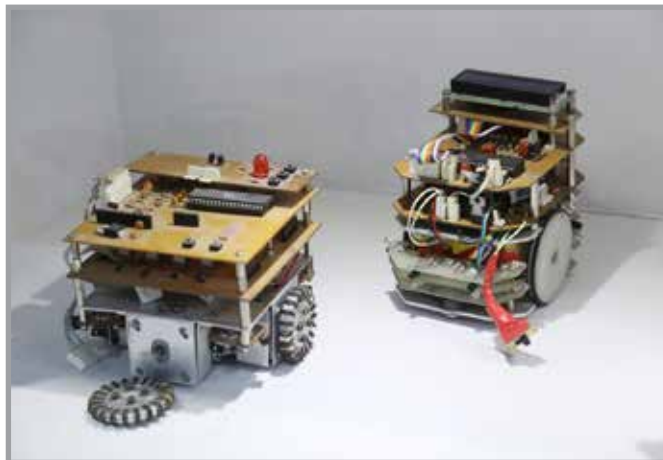


نهمین نمایشگاه پژوهش، فناوری و فن بازار

علمی و اقتصادی اصولی و صحیح و در نتیجه رونق اشتغال و اقتصاد کشور شود. گفتنی است، این رویداد به همراه پنل‌های علمی و سمینارهای جانبی ۱۵ تا ۱۸ آذر ماه از ساعت ۱۶ الی ۲۱ در شهرک نمایشگاه‌های بین‌المللی یزد برگزار شد.

خصوصی در حوزه‌های پژوهش و فناوری با محوریت فعالیت‌های دانش بنیان به ارائه جدیدترین دستاوردهای خود پرداختند. بی‌شک توجه به فعالیت‌های دانش بنیان می‌تواند منجر به توسعه فعالیت‌های

نهمین نمایشگاه دستاوردهای پژوهش و فناوری و فن بازار به مناسبت هفته پژوهش در یزد برگزار شد. در این رویداد بیش از ۵۰ شرکت کننده از سازمان‌ها و ادارات دولتی و شرکت‌های



The 9th exhibition of research, technology and fan market was held

The 9th exhibition of research and technology achievements and market technology was held in Yazd for 4 days on the occasion of research week.

In this event, more than 50 participants from government organizations and departments and private companies presented their latest achieve-

ments in the fields of research and technology, focusing on knowledge-based activities. Undoubtedly, paying attention to knowledge-based activities can lead to the development of principled and correct scientific and economic activities, and as a result, the prosperity of employment and the coun-

try's economy.

It should be noted that the ninth exhibition of research and technology achievements of Yazd province along with scientific panels and side seminars was held from 5 to 9 December from 16:00 to 21:00 in Yazd International Exhibitions Centre.

A powerful presence of Yazd Industrial Towns Company

Yazd Industrial towns Company, based on its mission in the field of supporting knowledge-based industries and technological productions, participated in the 9th Research, Technology and Fan Market Exhibition by setting up twelve booths with an area of nearly four hundred square meters

By creating three active pavilions, this company provided the presence of four large knowledge-based companies, four business industrial clusters and four successful startups in Yazd province. Zillow cluster as the country's top industrial business cluster, Yazd tourism cluster as a cluster in line with the realization of the new Yazd document and Iran Ceramic Technology Center with the support of Yazd Industrial Towns Company were present in this exhibition.

Also, knowledge-based companies such as Safatco, Senopars, Anik Electronics and Behin Nano displayed their technological achievements in the second pavilion of the provincial industrial estates company. Successful start-ups such as Destodes with the design of the smart atlas of Yazd Industrial Estates Company, Bama APSE start-up with special plans to connect students with the work environment, and Shamsta start-up as the most comprehensive information system of Iran's industry presented their services in this exhibition.



CEO of Yazd Research and Technology Fund:

Risky investment is the key to the development of knowledge-based economy



Start-up companies in the field of technology need financial support, while in the usual system of banks, it is not possible to provide services to these groups, and it led to the launch of a fund called research and innovation.

According to Mohammad Sepehr, the Chief Executive Officer (CEO) of Research and Technology Fund, One of the most

effective actions of the fund is to provide risky investment services, which acts as a catalyst in the development of the country's innovation ecosystem due to its special support for start-up businesses.

One of the main weaknesses of this field is the lack of coordination between the different components of this ecosystem, which is an obstacle to the development of technology.

The services of this fund are divided into three parts; one of these services is providing facilities and granting loans to applicants with the mentioned conditions and features. The second part of the service includes the set of guarantees that we issue to companies, which is provided with easier and cheaper terms than banks.

Definition of risky investment

In fact, knowledge-based companies are usually people who are active in their field of work, while they have less skills in the market and business, so this mechanism makes the research and technology fund stand as a partner with start-up companies in order to eliminate the aforementioned gaps and After the past one to two years, the nature of this part of the service is very valuable due to its risk-taking feature. Because it actively cooperates with a new collection on a long-term basis.

Features of risky investment

Risk-taking investment by supporting start-up companies multiplies the growth speed of knowledge-based teams, knowledge-based companies are often weak in communicating with the market. They provide a favorable market for this company and inject money from a credit point of view.

A clear example of such a model is "Silicon Valley" where the leaders of innovation are present, in fact one of the effective factors of the success of these groups is that every idea that is proposed in these spaces is welcomed by many risk-taking investors, for this reason it must be said that the most valuable The service of this fund is to provide risky investment services because it has led to the development of knowledge-based businesses, this service has also made this fund the leader in the country. On the other hand, the innovation ecosystem consists of different collections; From school and university, science and technology park, accelerators to the research and technology fund, which is considered a financial institution, all form the gears of this ecosystem, and this ecosystem is successful in conditions where all its components are in harmony, because in case of disharmony In strength and weakness, a suitable result is not received from an ecosystem. In fact, not only each of the components of this complex should be powerful on its own, but it is also necessary to interact with each other in a constructive way, and I must admit that currently one of the major weaknesses of this field is due to the lack of coordination between the various components of this ecosystem.



The startup is a world of test and error



According to the business development manager of the accelerator "Imo Max", the cultural challenge is one of the biggest issues of the accelerator field in Yazd, because in this province people are slow to trust and unlike the fact that they are active in the startup field, they do not welcome new ideas.

Emphasizing that the most important issue in Yazd is the lack of communication between the industry and the scientific community, Amin Karimi continues: Neither the industry has a problem nor the idea because both the industry and the idea have reached relative maturity, but they cannot communicate with each other to understand. This accelerator in Yazd seeks to raise the culture of investing in startups and attract capital for them. Undoubtedly, the world of startups is a world of test and error, and we want to tell the people of the industry that you are not going to meet a mature startup at the very first step.

Pointing out that good products are produced in Yazd province, but new ideas are not welcomed, he continues: this traditional thinking must end somewhere, because this has caused other cities that are behind Yazd in industry to welcome this idea.

Yazd International Exhibition hosts the knowledge-based export panel

On the sidelines of the third day of the 9th research, innovation and technology market exhibition, the export panel of knowledge-based products, challenges and solutions was held.

According to the Director of International Relations of Yazd Science and Technology Park, this panel was held in cooperation with Yazd University, General Administration of Provincial Customs, Export Development Bank and Yazd Chamber of Commerce.

Mohammad Ghavidel continued: This event was held with the aim of familiarizing knowledge-based companies with export routes and finding this route in order to present their products in international markets.