



رشد و توسعه شرکت‌های دانش‌بنیان، امری است که به‌ویژه در سال‌های اخیر نمی‌توان آن را انکار کرد. فعالیت فناوران در حوزه‌های مختلف در قالب شرکت‌های دانش‌بنیان و تولید محصولاتی که درجه دانش‌بنیانی را کسب کرده‌اند، توانسته است نام ایران را در بسیاری از کشورهای دنیا به‌ویژه در بین کشورهای منطقه برجسته کند. یکی از ارزشمندترین کارهایی که در این سال‌ها برای رونق بخشیدن به کار فناورانه در کشور انجام شده راه‌اندازی پایگاه‌های صادراتی در برخی کشورهای هدف به‌ویژه در کشورهای همسایه بوده است که به‌دنبال ایجاد بازارهای صادراتی در کشورهای هدف و فروش محصولات، رونق شرکت‌های دانش‌بنیان را نیز به‌همراه داشته‌اند. اتفاقی که علاوه‌بر سودی که نصیب پایگاه‌ها و شرکت‌های تولیدکننده کرد، توانست ایران را در زمینه تولید محصولات دانش‌بنیان به‌وزنه‌ای قدرتمند تبدیل کند. این مسیر، فراز و فرودهای زیادی را پشت سر گذاشت که برخی از آنها به قدرتمندتر شدن جریان اقتصاد دانش‌بنیان در کشور کمک کرد و برخی نیز علی‌رغم عدم حمایت‌های وعده‌داده‌شده، به توقف برخی کارهای ه‌انتهی شد که امید می‌رود پروژه‌های ناتمام یا متوقف‌شده در سال‌های اخیر با برنامه‌ریزی‌های درست، بار دیگر از سر گرفته شود. طی سال‌هایی که از فعالیت پایگاه‌های صادراتی می‌گذرد، تاکنون سه پایگاه عراق، هند و اندونزی با وجود عملکرد مطلوبی که داشته‌اند به‌دلیل مشکلات مختلف به تعطیلی کشیده شده‌اند.

#### استارت راه‌اندازی پایگاه‌ها کجا زده شد؟

در میان برنامه‌هایی که برای قدرت گرفتن جریان دانش‌بنیان‌ها و محصولات آنها از سال‌ها پیش شکل گرفت، می‌توان به راه‌اندازی کریدورهای فناوری تا بازار از سوی ستاد فناوری نانو و کریدور صادراتی برای تسهیل فرآیندهای صادرات دانش‌بنیان‌ها اشاره کرد. عماد احمدوند – که در حال حاضر به‌عنوان دبیر ستاد فناوری‌های نانو و میکرو فعالیت می‌کند – چند سالی در سمت مدیریت کریدور خدمات فناوری تا بازار مشغول به فعالیت بود. او در گفت‌وگو با «فرهیختگان» درباره تاریخچه آغاز به‌کار کریدورهای فناوری تا بازار و صادراتی عنوان کرد: «در دوران سورنا ستاری، معاونت علم و فناوری ریاست جمهوری، قرار شد در چند کشور پایگاه‌های صادراتی ایجاد شوند. معاونت متعهد به پرداخت حمایت‌هایی شد که بخش اول این تعهدات برای ایجاد پایگاه صادراتی هند، اندونزی، سوریه و عراق پرداخت شد.» در سال‌های بعد، به پیشنهاد معاونت و سورنا ستاری، حوزه‌کار کریدور از حوزه فراتر رفت و به حوزه دانش‌بنیان‌ها گسترش یافت و قرار شد شرکت‌های غیرتألیفی از سوی معاونت حمایت دریافت کنند. در دوره سورنا ستاری قرار شد خدمات حوزه صادرات به‌صورت مجزا و متمرکز در قالب کریدور صادراتی فعالیت کند تا این بخش پررنگ‌تر شود. وظیفه این کریدور که زیرمجموعه معاونت قرار گرفت، به‌نوعی کمک به حضور شرکت‌ها در نمایشگاه‌های خارجی، دعوت از هیات‌های خارجی به کشور و تعامل با آنها و برگزاری نشست بود. از سال ۹۴، ستاد نانو دفتر پایگاه صادراتی چین را تأسیس کرد که با موافقت معاونت، این پایگاه از حوزه نانو فراتر رفت و حوزه دانش‌بنیان‌ها نیز به آن اضافه شد. پس از آن هم مأموریت چهار دفتر صادراتی دیگر به ستاد نانو محول و بنا شد از طریق ستاد نانو و با حمایت‌های معاونت، در اندونزی، عراق، سوریه و هند هم دفتر صادراتی راه‌اندازی کنیم. در این میان بخشی از حمایت‌ها از طریق معاونت داده شد و بخش دیگر پرداخت نشد. در ادامه معاونت تصمیم گرفت درکنار چهار پایگاه صادراتی وابسته به ستاد نانو، پایگاه‌هایی چون کنیا، روسیه و ترکیه را نیز به‌طور مستقیم راه‌اندازی کند و اینجا بود که عنوان «آی‌هیت‌های نوآوری و فناوری» (آی‌هیت gHIT) از سوی معاونت مطرح شد.

احمدوند همچنین درباره فعالیت کریدورهای فناوری تا بازار و کریدور صادراتی عنوان کرد: «ستاد فناوری نانو چیزی به‌عنوان کریدور خدمات فناوری تا بازار را در اختیار داشت و منطق این کریدور این بود که یک شرکت فناور برای اینکه از مرحله توسعه فناوری به بازار برسد، به خدماتی نیاز دارد که باید در یک مرکز جمع شوند و به این شرکت‌ها ارائه خدمات شود. هرکدام از خدمات هم متخصص خودش را می‌طلبد، به‌عنوان مثال یک متخصص باید روی مطالعه بازار صادراتی به شرکت‌ها خدمات دهد یا تخصص برخی از آنها روی ثبت برند است یا برخی روی گرفتن مجوزهایی مانند استاندارد‌های ISO و...»
۱۲ تا عنوان کنی این خدمات را قرار شد ارائه‌دهندگان مختلفی به شرکت‌ها عرضه کنند. یک مجموعه هم قرار شد هماهنگی‌های بین‌این خدمات را انجام دهد که با عنوان کریدور خدمات فناوری تا بازار در سال ۱۳۸۷ از سوی ستاد نانو استارت زده شد که ارائه‌دهندگان خدمات مختلف را به‌واسطه یارانه‌ای که ستاد ارائه می‌دهد، به شرکت‌ها وصل کند. این ارائه خدمات همچنان وجود دارد و برخی خدمات تا حدود ۷۰ درصد و برخی دیگر تا صددرصد هزینه خدمات را کریدور تأمین می‌کند. کریدور صادراتی نیز که زیرمجموعه سازمان توسعه همکاری‌های علمی و فناورانه بین‌الملل (مرکز تعاملات سابق) به‌شمار می‌رود، فعالیت خود را از سال ۱۳۹۳ آغاز کرد. این کریدور به‌نوعی فرآیندهای صادراتی پایگاه‌های صادراتی یا همان خانه‌های نوآوری و فناوری را تسهیل می‌کند.

#### حضور دانش‌بنیان‌ها درکنار وزرا در سفرهای خارجی

پرویز کریمی که در حال حاضر مدیرعامل کارخانه نوآوری آمپر است،

«فرهیختگان» تعطیلی ۳ پایگاه صادراتی محصولات دانش‌بنیان در عراق، هند و اندونزی را بررسی کرد

# نقشه‌های صادراتی نقش بر آب شده؟

روبه‌رو شود و در میانه راه، باعث تعطیلی برخی از این پایگاه‌های صادراتی شود که عملکرد خوبی هم داشتند.»

#### پایگاه عراق توانست حریف تاجران عراقی شود

کهنسال در ادامه با توضیح درباره تعطیلی پایگاه‌های هند و عراق اشاره کرد: «تعطیلی پایگاه عراق به دلایل متعدد دیگری غیر از عدم حمایت‌های مالی نیز صورت گرفت. پایگاه‌های صادراتی در ازای صادراتی که انجام می‌دهند، درصد سودی دریافت می‌کنند که همین سود می‌تواند در روند پیشرفت پایگاه‌ها موثر باشد. اما اتفاقی که در پایگاه عراق رخ می‌داد، این بود که بعد از یک‌بار صادرات محصول به این کشور، به دلیل رفت‌وآمدهای متعدد تاجران بین ایران و عراق، خود تاجران به‌طور مستقیم با تولیدکنندگان لینک می‌شدند و عملاً پایگاه را دور می‌زدند و همین امر باعث می‌شد پایگاه نتواند هزینه‌های خود را تأمین کند. این در حالی است در مدت کوتاهی که از عمر پایگاه عراق گذشت، صادرات خدمات تجهیزات آزمایشگاهی به شکلی مطلوب به این کشور صورت گرفت.»

#### کرونا کار دست پایگاه هند داد

مدیر کریدور صادراتی همچنین درباره تعطیلی پایگاه هند توضیح داد: «راه‌اندازی پایگاه هند دقیقاً مصادف شد با همه‌گیری کرونا و هم‌کار ما هم که در پایگاه مستقر شده بود، مجبور به بازگشت شد و تا دو سال موفق به حضور در پایگاه نشد. به همین دلیل هزینه‌های بسیار زیادی به این پایگاه تحمیل شد و عملات‌اتفاقی که باید در پایگاه هند اتفاق می‌افتاد، رقم نخورد. اما هیچ‌کدام از این طرح‌ها متوقف نیست و با برنامه‌های جدید قابلیت راه‌اندازی دارند.»

#### اختلال در فرآیند صادراتی

#### باز بین رفتن شبکه‌های ارتباطی

کهنسال ادامه داد: «پایگاه‌های صادراتی چین و سوریه جزه آن دسته از پایگاه‌هایی هستند که در حال حاضر به ثبات رسیده‌اند به خودی خود قادر به درآمدزایی هستند تا به‌طور خودکار بتوانند سر پا باقی بمانند. اما پایگاه‌های هند و اندونزی هم به علت کرونا و هم به دلیل مناسباتی، نتوانستند به ثبات برسند. به‌طور طبیعی هزینه‌های حضور در کشوری دیگر بالاست و اگر حمایت از این بخش صورت نگیرد، مشکلاتی بر سر راه صادرات دانش‌بنیان‌ها ایجاد خواهد شد؛ از این رو، همکاری پایگاه اندونزی و هند به‌واسطه کریدور از سوی معاونت در چارفرز و فرودهایی شد که در نهایی، این پایگاه‌ها به تعطیلی کشاند که این اقدام باعث شد بسیاری از ارتباطاتی که طی چند سال با اندونزی شکل گرفته بود، از بین برود. در این میان، زمانی که برای شکل‌گیری دوباره شبکه‌های ارتباطی از دست می‌رود، می‌تواند فرآیند صادراتی را با اختلال مواجه کند. در حال حاضر تمرکز روی پایگاه‌های صادراتی سوریه و چین است و صادراتی را هم در این مدت انجام داده‌اند.»

#### ورود بخش خصوصی؛ کلید تغییر شرایط صادرات

مدیر کریدور صادراتی گفت: «به‌طور قطع، پایگاه‌هایی که توانسته‌اند حتی در برهه کوتاهی عملکرد موقتی داشته باشند، با جرای دقیق برنامه‌هایی که بتواند حمایت‌های یکپارچه‌ای از آنها اعمال کند، می‌توانند بار دیگر خود را احیا کرده و فعالیت‌های خود را از سر بگیرند. کهنسال درباره احتمال شکل‌گیری پایگاه جدید صادراتی بیان کرد: «در حال حاضر با تجربه‌ای که کسب کرده‌ایم، اگر بده‌تر این کار را انجام می‌دهیم به‌طوری‌که در حال خروج از پایگاه و خانه‌های نوآوری و فناوری خارج می‌شویم و قصد داریم بخش خصوصی را در پیشبرد این اقدامات درگیر کنیم تا بخش خصوصی زیرساختی در کشور هدف داشته باشد. زمانی که این زیرساخت وجود داشته باشد، پایگاه جلوتر می‌افتد و می‌تواند از اعتبار دانش‌بنیان‌ها استفاده کند. به‌نظر می‌رسد این مدل راه‌اندازی پایگاه‌ها در آینده موفقیت‌آمیزتر خواهد بود تا اینکه قرار باشد یک زیرساخت، از صفر تا ۱۰۰ با بودجه دولتی راه‌اندازی شود. صادرات کار سختی است و صادرات محصولات دانش‌بنیان کار بسیار دشوارتری. به‌عنوان مثال برخی شرایط مانند کرونا باعث شد پایگاه هند متوقف شود؛ پایگاهی که شاید اگر همه‌گیری کرونا نبود در حال حاضر به‌یکی از پیشروترین پایگاه‌های صادراتی تبدیل شده بود. با مشکلی که با تاجران عراقی در مورد پایگاه عراق پیدا کردیم، در حالی‌که یکی از بیشترین صادرات ما عراقی است و دنبال آن هستیم که پایگاه‌هایی راه‌اندازی کنیم. اینها طبیعت تجارت است که با یک مدل رشد و توسعه پیدا نکرده اما می‌تواند با یک مدل بهبود یافته به رشد و توسعه خوبی دست یابد.»

کریمی نیز درباره ورود بخش خصوصی به‌منظور پیشبرد فعالیت پایگاه‌های صادراتی عنوان کرد: «قطعاً ورود بخش خصوصی به رشد این پایگاه‌ها کمک می‌کند. به‌عبارتی اگر بخش خصوصی در این پایگاه‌ها حضور داشته باشد، بهتر می‌تواند به فعالیت پایگاه‌ها کمک کند و تعاملات بازار را بهتر می‌شناسد. اما این بخش خصوصی که قرار است در پایگاه‌ها حضور داشته باشد، باید مطلع باشد و بتواند انصاف و عدالت را در مورد سایر شرکت‌های دانش‌بنیان و حتی رقیب خود رارعایت کند و همچنین این‌نامه‌ها و ضوابط و دستورالعمل‌های صادره رارعایت کرده و حافظ منافع ملی ایرانیان در آن کشور باشد.»

تعاملات مثبت و موفقی که طی بازه فعالیت این دفتر صادراتی انجام شد، صادرات موفقی هم صورت گرفت. در این مرکز سالانه ۳۰ هزار تن قیر از ایران به اندونزی صادر می‌شد. همچنین صادرات ۵۰ تن عسل طبیعی از ایران به اندونزی به‌عنوان نخستین محصول ایرانی دارنده مجوز سازمان غذا و داروی اندونزی نیز انجام شد. علاوه‌براین، صادرات سالانه ۵۰ کیلوگرم زعفران به اندونزی هم از دیگر فعالیت‌های صادراتی این دفتر صادراتی به‌شمار می‌رفت. در کنار فعالیت‌های صادراتی، این دفتر همچنین سه سال نمایندگی شرکت «کپسون» در اندونزی برای پروژه ساخت آزادراه «ترانس‌سوماترا» را در این کشور برعهده داشت و یک سال هم مشاور ورد به بازار و نماینده شرکت «فراب» در پروژه ساخت آزادراه «جوگجا»- «سولو» بود. در صورتی‌که انتظار می‌رفت این پایگاه بتواند در زمینه صادرات محصولات دانش‌بنیان فعال‌تر عمل کند اما متأسفانه پیش از بالغ شدن، تعطیل شد.

#### مشکلات مالی؛ عمده دلیل تعطیلی پایگاه‌های صادراتی

تعطیلی پایگاه‌های صادراتی با توجه به تلاش‌هایی که برای سر پا نگه داشتن آنها شده، به‌طور قطع می‌تواند یک گام به عقب برای اقتصاد دانش‌بنیان ما به‌ویژه در بعد بین‌الملل به‌شمار رود. به‌عنوان مثال، پایگاه عراق که در اوایل کرونا افتتاح شد، جزء نخستین پایگاه‌هایی بود که در همان دوران کرونا هم تعطیل شد. پس از آن، در نیمه سال ۱۴۰۲ پایگاه هند تعطیل شد و از اوایل سال جاری هم، پایگاه اندونزی به کار خود خاتمه داد. کهنسال درباره تعطیلی برخی پایگاه‌های صادراتی عنوان کرد: «پایگاه هند تقریباً اواسط سال گذشته تعطیل شد. پایگاه اندونزی هم مدتی بعد از اینکه صادرات جراح ربات سینا با پشتیبانی موسسه خدمات فناوری تا بازار ایرانیان انجام شد، نتوانست به فعالیت خود ادامه دهد و تعطیل شد. رابهری پایگاه‌های هند، عراق و اندونزی پیش از تعطیل شدن برعهده این موسسه بود و هر کدام دلایل خود را برای تعطیلی داشتند. راه‌اندازی یک پایگاه صادراتی در خارج از کشور برای رسیدن به سوددهی، هزینه‌های بالایی دارد که بتواند به یک پایگاه صادراتی خودگردان تبدیل شود. در این مسیر، حتماً باید حمایت‌های دولتی وجود داشته باشد و هزینه‌ها به موقع از راه برسد؛ مسائلی که برای این پایگاه‌ها محقق نشد. در حال حاضر، پایگاه اندونزی در اختیار صندوق تجهیزات پزشکی است اما در حال حاضر کار جدی‌ای در آن آغاز نشده است. اما باید زمان بگذرد تا این پایگاه بتواند به خروجی مطلوب برسد.»

دبیر ستاد فناوری‌های نانو و میکرو درباره تعطیل شدن پایگاه صادراتی اندونزی به «فرهیختگان» گفت: «کریدور طی سه سال، پایگاه صادراتی اندونزی را در دوران ریاست ستاری راه‌اندازی کرد. بعد از ریاست دهقانی، صحبت‌هایی پیرامون عملکرد این پایگاه صادراتی و صادراتی که در آن موفق عمل کرده بود، صورت گرفت و تلاش کردیم تا فعالیت پایگاه را توسعه دهیم. قرار بر آن شد که برنامه‌هایی را برای توسعه این پایگاه ارائه دهیم اما ما حاصل این صحبت‌ها این‌گونه شد که معاونت اعلام کرد قرار است ادامه کار این پایگاه را به صندوق تجهیزات پزشکی محول کنند که از نظر ما برای مجموعه‌ای که چند سال تلاش کرده و یژه بازار صادراتی موفق را ایجاد کرده، کار درستی نبود. ایده معاونت در زمانی داده شد که ما همچنان پیگیر حمایت‌های پرداخت‌نشده قبلی بودیم اما معاونت متقاعد به ادامه فعالیت پایگاه اندونزی با حمایت ستاد نانو نشد و از طریق صندوق تجهیزات پزشکی هم موفق به ادامه کار نشدند و در حال حاضر، فعالیت پایگاه صادراتی اندونزی نامشخص است و کار به جایی نرسید و اتفاقی نیفتاد. این اتفاقات در زمانی رخ داد که اندونزی به‌عنوان یک بازار بزرگ، برای ما اهمیت بالایی داشت و موفق شده بودیم تجهیز مهمی را به این کشور صادر کنیم اما نیمه‌کاره رها شده است.»

احمدوند دلیل تعطیل شدن

برخی پایگاه‌های صادراتی را در هم تنیدن این شرایط و عدم پرداخت حمایت‌ها عنوان کرد که باعث شد این موضوع با چالش‌هایی

در دوران ریاست ستاری – معاونت علم و فناوری ریاست جمهوری – به‌عنوان دبیر ستاد فناوری‌های نرم و توسعه صنایع خلاق معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و رئیس ستاد اجرایی‌سازی سند ملی توسعه فناوری‌های فرهنگی و نرم فعالیت می‌کرد. او درباره راه‌اندازی پایگاه‌های صادراتی از سوی معاونت به «فرهیختگان» گفت: «از زمانی که شرکت‌های دانش‌بنیان به توانمندی عرضه محصولات‌های تک رسیدند، بازارهای کشورهای همسایه و کشورهای حوزه خلیج‌فارس، چین و بعد از آن کشورهای اروپایی و اوزاسیا به‌عنوان بازارهای هدف انتخاب شدند. سورنا ستاری در تفاهمی که با وزارت امور خارجه انجام داد، مقرر شد معاون علمی و فناوری ریاست جمهوری و هرکدام از وزرا از جمله وزیر امور خارجه در حاشیه سفر به سایر کشورهای بتوانند شرکت‌های دانش‌بنیانی را که دارای محصولات صادراتی‌های تک هستند، همراه خود داشته باشند. تمام نهادها و کریدورها برای کار از نظر حقوقی، به شرکتی نیاز دارند که باید کارهای مربوط به آنها را انجام دهد. موسسه خدمات فناوری تا بازار ایرانیان در واقع همان شرکتی است که به‌عنوان کارگزار این پروژه‌ها فعالیت می‌کند، به‌طوری‌که پرداخت‌های مالی و جذب نیرو برای این نهاد‌ها به یک هویت حقوقی نیاز دارد که با کمک همین موسسه انجام می‌شود.»

#### فروش محصولات دانش‌بنیان در خانه‌های «آی‌هیت»

کریمی عنوان کرد: «تقریباً جزء اولین سفرهایی که وزرا در نمایشگاهی در چین حضور یافتند؛ برخی شرکت‌های دانش‌بنیان نیز حضور داشتند که اقبال خوبی به خرید محصولات دانش‌بنیان ایرانی اتفاق افتاد. قرار بر آن شد که به کمک سفارت ایران، خانه‌های موسوم به خانه‌های ایران در کشورهایمانند کنیا به‌عنوان خانه دوم سفارت آزاد، به‌عنوان خانه‌های نوآوری و فناوری ایران راه‌اندازی شوند اما به‌منظور استقرار شرکت‌های دانش‌بنیان به‌صورت جمعی و عرضه کالاهای خود، پایگاه صادراتی قلمداد شوند. این پایگاه‌ها در دوران دکتر ستاری به ۸ کشور سوریه، چین، کنیا، عراق، روسیه، ترکیه، ارمنستان و ازبکستان گسترش یافتند. بنابراین شکل اصلی کار این بود که در ایران، یک نمایشگاه سالیانه ایران ساخت داشتیم که شرکت‌ها به‌طور سالیانه محصولات خود را در این نمایشگاه عرضه می‌کردند.»

کریمی همچنین اضافه کرد که یکی از کارهای کریدور صادرات و مرکز تعاملات بین‌المللی، این بود که این کالاهای ایران ساخت در ابتدا از نظر برندینگ، سایت، بروشور و کاتالوگ به سه زبان منتشر می‌شدند که با حمایت معاونت علمی و صندوق شکوفایی، در خانه‌های نوآوری و فناوری ایران در خارج از کشور مستقر شدند. بعد از مدتی، نتیجه حاصل شده که پایگاه دائمی این محصولات را در داخل ایران هم داشته باشیم و این شد که «آی‌هیت» در بزرگ‌ترین سالن نمایشگاه بین‌المللی شکل گرفت که در طول سال محصولات حضور دارند. در واقع، هدف اصلی این «آی‌هیت»‌ها یا خانه‌های نوآوری و فناوری ایران، فروش محصولات دانش‌بنیان بود که در کنار آن، نشست‌های علمی و فناورانه، ارتباطات علمی و فنی و نوآوری و برگزاری رویدادها را نیز انجام می‌داد.

#### حمایت‌های ریالی نصفه‌ونیمه

#### پاسخگوی هزینه‌های دلاری نبود

اما ادامه این پرداخت‌ها با چالش‌های مختلفی مواجه شد و همچنین هزینه‌های دلاری طی سال‌های اخیر به شکل عجیب و غریبی بالا رفت. تمام هزینه‌های پایگاه‌های صادراتی، دلاری است و حمایت‌های مالی که وعده داده شده بود، ریالی بود و نصف همین مقدار هم پرداخت شد و همین باعث شد موضوع دچار چالش شود و ربات جراح سینا با زحمات سه‌ساله پایگاه صادراتی اندونزی به این کشور صادر شد. در قالب همین پایگاه صادراتی اندونزی، رفت و آمد شرکت‌ها و حتی رفت و آمد معاون وزیر و... به اندونزی و بالعکس صورت گرفت.

#### صادرات ربات جراح سینا

#### مهم‌ترین فعالیت پایگاه اندونزی

پایگاه صادراتی محصولات دانش‌بنیان در اندونزی از سال ۱۳۹۷ آغاز به کار کرد و تنها حدود شش سال از عمر آن گذشت. یکی از مهم‌ترین دستاوردهایی که این پایگاه انجام داده، صادرات ربات جراح سینا در سال ۱۴۰۰ بود که فرآیند نصب و راه‌اندازی آن در سال ۱۴۰۲ اتفاق افتاد. اما فعالیت‌های دیگری هم در این بازه زمانی در پایگاه اندونزی انجام شد که تنها محدود به این نمونه صادراتی نمی‌شود. برگزاری رویدادهای متنوع فناوری بین دو کشور، عقد تفاهمنامه‌های همکاری بین ایران و اندونزی در حوزه فناوری‌های پیشرفته، تأمین مقدمات لازم برای حضور شرکت‌های نوآوری ایرانی در نمایشگاه‌های صنعتی اندونزی و برگزاری نشست‌های B2B در حوزه‌های مختلف در کشور اندونزی، از جمله همین اقدامات این پایگاه صادراتی به‌شمار می‌رود. با توجه به



### مناقصه عمومی

**دستگاه مناقصه‌گذار، دانشگاه آزاد اسلامی واحد شهر قدس به استاد مجوز**

شماره ۱۴۰۳/۸/۱۹۷۸۲ مورخه ۱۴۰۳/۴/۱۹

**موضوع مناقصه:** واگذاری امور سلف، سرویس واحد شهردقدس

**مهلت مراجعه برای کسب اطلاع از شرایط مناقصه و دریافت اسناد:** تا ۱۰ روز کاری پس از تاریخ چاپ آگهی مناقصه

**بابت دریافت اسناد حضورا به آدرس ذیل مراجعه فرمایید:**

تهران، بزرگراه فتح، کیلومتر ۲۰ انتهای بلوار شهید کلهر، دانشگاه آزاد اسلامی واحد شهر قدس، ساختمان ولایت، طبقه اول، حوزه امور عمومی و پشتیبانی.
تلفن: ۴۶۸۹۶۰۰ داخلی ۷۲۰۵

**مهلت ارائه پاکات:** تا پایان وقت اداری روز چهارشنبه مورخه ۱۴۰۳/۶/۱۴ مدارک مورد نیاز در زمان تحویل پاکات: فیش واریزی خرید اسناد مناقصه به مبلغ ۵،۰۰۰،۰۰۰ ریال به حساب جاری سبیا به شماره ۰۱۰۵۵۱۷۰۸۱۰۰۴

شناسه واریز ۰۱۷۰۸۱۰۰۴۴ بانک ملی شعبه مصلی شهردقس کد ۲۶۰۲ به نام دانشگاه آزاد اسلامی واحد شهر قدس، تصویر کارت ملی و معرفی‌نامه جهت تحویل پاکات مناقصه.		
<b>محل تحویل پاکات مناقصه:</b> تهران، بزرگراه فتح، کیلومتر ۲۰ انتهای بلوار شهید کلهر، دانشگاه آزاد اسلامی واحد شهر قدس، اداره کل حراست. دانشگاه در رد یا قبول یک یا همه پیشنهادات مختار و پرداخت هزینه آگهی بر عهده برنده مناقصه است.		
پاکت‌های خارج از موعد مقرر به هیچ‌عنوان تحویل گرفته نخواهد شد.		
<b>تاریخ درج آگهی:</b> ۱۴۰۲/۵/۲۴	<b>فروش اسناد از تاریخ:</b> ۱۴۰۳/۵/۲۴	<b>آخرین مهلت تحویل اسناد:</b> ۱۴۰۳/۶/۷
دانشگاه آزاد اسلامی واحد شهر قدس		

### سازمان آگهی‌های روزنامه

# فره‌نهیختگان

Advertisement's Organization

تلفن وفکس: ۶۲۹۹۹۴۹۵ (۰۲۱)

ایمیل: a۶۶۳۴۸۰۱۸@gmail.com

### مدرسه عالی مهارتی رسانه‌ای فرهیختگان



۰۹۱۰۸۱۰۶۵۳۵



Farhikhteghan\_school