شنبه ۱۱ مرداد ۱۴۰۴
شماره ۴۴۷۳
FARHIKHTEGANDAILY.COM
FARHIKHTEGANONLINE

فرهنگ فصیحی، عضو هیئت علمی دانشگاه امیرکبیر در گفت‌وگو با «فرهیختگان» مطرح کرد

تقویت نقش آفرینی ملی دانش‌بنیان‌ها معطل تغییر رویه‌ها

زهرا رمضانی
خبرنگار گروه دانشگاه

استارتاپ‌ها امروز شکل‌وشمایل جدیدی به حوزه کسب‌وکارها داده‌اند. مجموعه‌هایی که مشق ارائه خدمات یا تولید محصولات با استفاده از تکنولوژی و خلاقیت می‌کنند و قطعاً خروجی متفاوت‌تری را نسبت به کسب‌وکارهای سنتی دارند. باوجوداینکه دنیای امروز، دنیای استارتاپ‌هاست اما به دلیل نوپا بودن حیات آن‌ها با چالش‌های جدی روبه‌رو است. طبیعتاً وضعیت این حوزه در ایران به دلیل شرایط تحریمی در طول دهه‌های گذشته با چالش‌های بیشتری هم روبه‌رو بوده که از جمله آن می‌توان به عدم دسترسی آسان به نیازهای اولیه برای تولید محصول یا عدم امکان صادرات اشاره کرد. وضعیتی که با آغاز جنگ ۱۲ روزه وخیم‌تر هم شد. به طوری که قطعی گاه و بی‌گاه اینترنت و عدم تمایل مردم برای استفاده از خدمات و محصولات این استارتاپ‌ها، باعث شد بخشی از این فعالان استارتاپی مجبور به تعدیل نیرو و یا کاهش ظرفیت تولیدی خود شوند. امروز که در ایران در دوران پساجنگ قرار دارد، قطعاً برون‌رفت حوزه استارتاپی کشور نیازمند همراهی فعالین این حوزه و حمایت دستگاه‌های متولی است اما آنچه نمی‌توان در این میان از قلم انداخت، سهم استارتاپ‌ها در رسیدن به ایران قوی است، ایرانی که زیر پرچم آن می‌توان انسجام ملی را هم بیش‌از‌پیش تقویت کرد. همان‌طور که در طول جنگ ۱۲ روزه، بخشی از توانایی‌های نظامی کشور نشان داد تکنولوژی و فناوری تا چه میزان می‌تواند نقش تعیین‌کننده‌ای داشته باشد، شرایط فعلی کشور نشان می‌دهد با تقویت اقتصاد دانش‌بنیان می‌توان ایران را در اقتصادی هم بیمه کرد. کاری که تحقق آن، احصای چالش‌ها و تأمین الزامات را می‌طلبد. در این میان فرهنگ فصیحی، عضو هیئت‌علمی دانشگاه امیرکبیر و رئیس سابق پارک علم‌وفناوری این دانشگاه معتقد است استارتاپ ایرانی اگر به بازار جهانی متصل شود، به‌عنوان مؤلفه تأثیرگذار در تقویت انسجام ملی عمل خواهد کرد. مشروح این گفت‌وگو را در ادامه از نظر می‌گذرانید.

حوزه دانش‌بنیان‌های کشور به دلیل نوپا بودن، یکی از عرصه‌های حساس از حیث اقتصادی به شمار می‌رود. وضعیت فعالان این عرصه را بعد از جنگ ۱۲ روزه چطور ارزیابی می‌کنید؟

در ابتدا باید بگویم استارتاپ‌ها در یک حوزه، کسب‌وکاری مبتنی بر نوآوری و خلاقانه را فعال می‌کنند و همین ماهیت، یعنی تمرکز بر حوزه‌های جدید و استفاده از خلاقیت و روش‌های نو به‌ویژه بهره‌مندی از فناوری‌های روز برای ارائه خدمات و تولید محصولات، باعث شده استارتاپ‌ها تفاوت ویژه‌ای با کسب‌وکارهای عادی داشته باشند. از طرف دیگر این ویژگی آن‌ها را به نسبت دیگر کسب‌وکارها شکننده‌تر هم می‌کند؛ چراکه ما می‌خواهیم کسب‌وکار یا ارائه یک خدمتی را به شیوه جدید و نوآورانه به مردم عرضه کنیم و تا زمانی که این مهم بین مردم نهادینه شود، زمان زیادی را می‌طلبد؛ زمانی که فعالیت در این عرصه را با ریسک‌های بیشتری به نسبت دیگر کسب‌وکارها همراه می‌کند. موضوع مهم دیگر اینکه ما یک نرخ موفقیت کسب‌وکار داریم که بر اساس اعلام جهانی، به‌صورت متوسط ۳۰ تا ۴۰ درصد کسب‌وکارها وقتی شروع به فعالیت می‌کنند، به موفقیت می‌رسند و در مقابل نیز ۶۰ تا ۷۰ درصد احتمال دارد با شکست روبه‌رو شوند که دلایل مختلفی هم دارد. اما درباره استارتاپ‌ها این نرخ به‌صورت معمول به دلیل همان استفاده از نوآوری و وجود خلاقیت، بالاتر هم می‌رود و اگر استارتاپی با اقبال مردم مواجه نشود، استارتاپ شکست می‌خورد. این مسئله را حتی سرمایه‌گذاران این حوزه هم به‌خوبی می‌دانند و خودشان اعلام می‌کنند که ۹۰ درصد احتمال شکست استارتاپ‌شان وجود دارد. این‌ها را گفتم که بدانیم در شرایط نرمال، نرخ شکست استارتاپ‌ها بالاست. حالا وقتی یک عامل غیرمتعارفی هم مانند جنگ را شاهدیم، طبیعتاً خطراتی که استارتاپ و شرکت‌های نوپای مبتنی بر خلاقیت و فناوری‌های نو را تهدید می‌کند، به‌مراتب بیشتر خواهد شد و احتمال اینکه آن‌ها با شکست بیشتری روبه‌رو باشند هم افزایش می‌یابد. شاید بد نباشد برای تشریح بهتر این وضعیت یک مثال بزنم. نگاه کنید یکی از فناوری‌هایی که بسیاری از استارتاپ‌ها به آن وابسته بوده و حتی در آن فعال هستند، حوزه IT است. قطعاً وقتی در جنگ ۱۲ روزه، فضای اینترنت کشور با اخلال روبه‌رو شده، بخشی از فعالان استارتاپی چه در حوزه ارائه خدمات و چه انجام فعالیت‌هایشان با چالش جدی روبه‌رو شدند. مسئله دیگری که باید آن را مدنظر قرار داد تا بتوان تصویر دقیق‌تری از شرایط پیدا کرد، بحث تاب‌آوری است که چقدر از شرکت‌ها می‌توانند از این شرایط عبور کرده و به وضعیت عادی‌شان برسند و این مسئله هم برای هر شرکتی متفاوت است، اما به‌صورت کلی چنین وضعیتی، کسب‌وکارهای استارتاپی را با اخلال روبه‌رو می‌کند. همچنین به دلیل وضعیت اقتصادی در شرایط جنگ، طبیعی بود که بخشی از مخاطبان استارتاپی هم ترجیح دهند در هزینه‌هایشان صرفه‌جویی کرده و از خدمات یا محصولات استارتاپی استفاده نکرده یا کمتر استفاده کنند و این مسئله هم برای کسب‌وکارها شکننده است. البته جنگ در همه دنیا باعث می‌شود فضای کسب‌وکارهای استارتاپی با رکود روبه‌رو شود. در کشور ما نیز بر اساس گزارش‌هایی که اعلام می‌شود، شاهدیم برخی استارتاپ‌ها به دلیل محدودیتی که فضای جنگ برای آن‌ها ایجاد کرده، با مشکلاتی روبه‌رو شدند. البته احساس شخصی‌ام این است که ظرفیت مدیریت در فضای استارتاپی ما در سال‌های اخیر به دلیل وجود برخی نهادهای حمایتی و سیاست‌گذاری‌هایی که صورت‌گرفته بیشتر شده است و به این موضوع خوش‌بینم که حتی مجموعه‌هایی که در دوران جنگ آسیب دیدند هم بتوانند خودشان را سرپا نگه دارند. در شرایط پساجنگ با تدابیری که خود استارتاپ‌ها می‌اندیشند و هم حمایت‌هایی که از سوی نهادهای حمایتی صورت می‌گیرد، بتوانند این عرصه را حفظ کنند و به ظرفیت‌های کاری خودشان برگردند.

الزامات تاب‌آوری استارتاپ‌ها در شرایط امروز چطور تعریف می‌شود؟

تاب‌آوری مفهومی است که این روزها بسیار مورد توجه است و در کشور ما هم تنها به دوران جنگ محدود نمی‌شود. در این میان باید به مسائل مختلفی توجه کرد، نگاه کنید اولاً که همه استارتاپ‌های کشور در پایتخت مستقر نیستند. اصلاً اهمیت عمل آن‌ها زمانی بیشتر به چشم می‌آید که بدانیم فعالان این حوزه به دنبال ایجاد دسترسی همگان به خدمات مختلف مانند آموزش، پزشکی و... هستند و به همین دلیل عرصه پراکندگی متفاوتی دارند. در این وضعیت باید بگویم که جز جنگ، بلاهای طبیعی هم می‌تواند محدودیت‌هایی را برای فعالیت آن‌ها ایجاد کند. همچنین در سال‌های اخیر که بحث تحریم‌ها مطرح بوده، شرایط اقتصادی هم رکودهایی را برای فعالیت استارتاپ‌ها فراهم کرده است. در چنین وضعیتی، اینکه چگونه طراحی کرده باشیم که استارتاپ‌ها بتوانند با گره زدن کسب‌وکارش هم به مخاطب و مشتری و هم مجموعه‌هایی که بتوانند در شرایط اضطرار به کمک بیایند، هنری است که می‌توان از آن به‌عنوان معماری کسب‌وکار یاد کرد و در شرایط فعلی هم باید بیش از پیش مورد توجه قرار بگیرد. نگاه کنید یکی از پارامترهای مهم در این هنر، بحث تاب‌آوری است یعنی به گونه‌ای بستر را برای فعالیت استارتاپ‌ها طراحی کرده باشیم که آن‌ها امکان حیات در شرایط و سناریوهای مختلف را داشته و به اصطلاح کسب‌وکارهای نوپا در وضعیت‌های مختلف چه جنگ چه شرایط اقتصادی بد و چه بلاهای طبیعی بتوانند به اصطلاح جان سالم به در ببرند. این مسئله هم پارامترهایی مانند نیروی انسانی، منابع مالی، مشتری‌مداری، بازاریابی را شامل می‌شود و ارتباط این بخش‌ها اگر به‌خوبی طراحی و اجرا شده باشد، می‌تواند ریشه استارتاپ‌ها را به‌گونه‌ای محکم کند که وقتی در معرض هر کدام از شرایط غیرعادی قرار گرفتند، بتوانند به رشد خود ادامه دهند. شاید بد نباشد به این مسئله اشاره کنم که برخی از استارتاپ‌های بزرگ کشور مانند تاکسی‌های اینترنتی و آن‌هایی که در حوزه ارائه سرویس‌های غذا فعالند، در دوران جنگ توانستند با حفظ ارتباط و مدیریت منابع و همچنین تبلیغات درست، کسب‌وکارشان را حفظ کنند.

نقش نهادهای متولی چه در حوزه سیاست‌گذاری و چه اجرا برای افزایش تاب‌آوری استارتاپ‌ها را چطور ارزیابی می‌کنید؟

به نظرم چه در برهه جنگ ۱۲ روزه و چه امروز و دوران پساجنگ این اتفاق تا حدودی افتاده است. به طوری که در آن ایام دیدیم اسنپ از لحاظ تعرفه‌ای تغییراتی را ایجاد کرد و قطعاً هم باید این کار را می‌کرد تا بتواند رانندگان موجود را حفظ کند. این در حالی است که در شرایط عادی، نهادهای نظارتی قطعاً اجازه این تغییر تعرفه را نمی‌دادند، اما وقتی رژیم‌صهیونیستی به کشور حمله کرد و شرایط ۱۲ روزه را ایجاد کرد، دیدیم که شرایط کشور باعث شد تا نهادهای نظارتی یا از این مسئله چشم‌پوشی کرده و یا حتی مجوزهای لازم را هم صادر کنند تا این استارتاپ بتواند در شرایط بحرانی به بقای خود ادامه دهد. البته از نقش نهادهای تنظیم‌گر که بگذریم، باید عنوان کرد نهادهای مالی هم کارهای قابل توجهی را انجام دادند که از جمله آن می‌توان به تمدید زمان پرداخت مالیات اشاره کرد. همچنین بانک‌ها هم یک ماهی را به شرکت‌ها برای پرداخت قسط‌ها مهلت دادند. از طرف دیگر خبرهایی می‌شنیدیم مبنی بر اینکه برخی از نهادها در حال برنامه‌ریزی برای اعطای کمک‌های مالی به مجموعه‌هایی هستند که از لحاظ مالی در جنگ ۱۲ روزه آسیب دیدند. اینکه چقدر این مسئله محقق شد، بحث دیگری است اما همین حرکت نشان می‌دهد که نهادهای مربوطه برای حمایت از استارتاپ‌ها وارد عمل شده بودند.

چقدر می‌توان در شرایط فعلی، استارتاپ‌ها را آماده کرد تا در صورت تکرار شرایط بحرانی، بتوانند به حیات اقتصادی خود ادامه دهند؟

قطعاً هر کدام از فعالان این حوزه، مؤلفه‌های مختلفی در پاسخ به این سؤال مطرح می‌کنند، اما بنده می‌خواهم به عامل شبکه‌سازی اشاره کنم. نگاه کنید یک زمانی ما می‌خواهیم درباره کسب‌وکاری رها که به‌صورت انفرادی می‌تواند به حیاتش ادامه دهد، صحبت کنیم؛ اما گاهی منظورمان کسب‌وکارهای به هم متصلند. در مقابل هم هر چه کسب‌وکار ما به لحاظ میزان مخاطب و مشتریان بالقوه که تنها منظورم مشتری داخل کشور نیست، بیشتر باشد، شرایط برای حیات آن بهتر خواهد شد. آنچه غیرقابل انکار است، اینکه وقتی جنگی در داخل کشور صورت می‌گیرد، دامنه فعالیت بخشی از مشتریان داخلی بنا به شرایط جنگی، محدود می‌شود و در این شرایط باید روی ظرفیت مشتریان خارج از کشور حساب کرد. خوشبختانه بسیاری از کسب‌وکارهای ما ظرفیت ارائه خدمت در مقیاس بزرگ‌تری را دارند؛ اما یکی از نقاط آسیب‌پذیر کسب‌وکارهای نوپای ما، بحث مقیاس است که در این زمینه مشکلات زیادی داریم. هر چه کمک کنیم مقیاس کسب‌وکارهای ما بزرگ‌تر شود طبیعتاً میزان آسیب‌پذیری آن‌ها هم در حوادث مختلف کمتر خواهد شد و هر چه مخاطب متنوع‌تر شده و بازارهای بیشتری قابل دسترس می‌شود، باز وضعیت به نفع کسب‌وکارها بوده و تاب‌آوری‌شان بالاتر می‌رود. متأسفانه ما در این زمینه از گذشته تا امروز ضعف‌هایی داریم و هنوز نتوانسته‌ایم به شرایط ایدئال در این حوزه برسیم. هرچند نهادهای مختلف مانند معاونت علمی، فناوری و اقتصاد دانش‌بنیان اقداماتی مانند تسهیل برای حضور شرکت‌ها در نمایشگاه‌های بین‌المللی انجام می‌دهند، اما هنوز راه زیادی پیش روی کشور در این زمینه وجود داد. البته برای آماده‌سازی استارتاپ‌ها مباحثی مانند تأمین مالی، توانمندسازی استارتاپ‌ها در حوزه‌های مختلف مانند نیروی انسانی، آموزشی هم مطرح است و حتی می‌توان به مباحث مقرراتی هم اشاره کرد؛ یعنی هر چه مقررات برای آن‌ها تسهیل شود و یا صدور مجوزهای کسب‌وکار را راحت‌تر کنیم، قطعاً تأثیرات مثبتی را در این زمینه شاهد خواهیم بود، اما در مجموع معتقدم باید تلاش شود تا شبکه‌سازی استارتاپ‌ها صورت گرفته و آن‌ها محدود به بازار داخلی نباشند. در این راستا باید تسهیلات هدفمند اختصاص داده و همچنین سخت‌گیری‌ها برای برقراری این‌گونه ارتباطات کمتر شود، در صورت تحقق این شروط، حتماً وضعیت تغییر خواهد کرد.

متأسفانه در شرایط تحریمی کشور به‌اندازه کافی محدودیت‌هایی برای برقراری ارتباط با خارج از کشور وجود دارد، اما گاهی خودمان هم محدودیت‌هایی را ایجاد می‌کنیم که شرایط را برای فعالان استارتاپی بدتر می‌کند. موضوعی که باید به آن توجه شود این است که کسب‌وکارهای فناورانه، هزینه راه‌اندازی و شکل‌گیری بالایی را می‌طلبد و وقتی که بازار آن محدود می‌شود، این هزینه بالا به یک بازار محدود تحمیل شده و در نهایت سرانه قیمت برای ارائه خدمت و یا محصول تولیدی افزایش پیدا می‌کند. درحالی‌که اگر بتوانیم بازار بیرونی کسب‌وکارها را بزرگ‌تر کنیم، طبیعتاً روی افزایش تاب‌آوری آن‌ها هم اثر می‌گذارد. وقتی امروز می‌گویم با بی‌برنامگی در این زمینه روبه‌رو هستیم، برای آن است که تمرکز زیادی روی چنین کسب‌وکارهایی از سوی سفارتخانه‌های ایران در خارج از کشور وجود ندارد. سؤال این است که آیا به‌اندازه یک‌دهم توجهی که در حوزه زعفران، فرش و... از سوی سفارتخانه‌ها وجود دارد، توانسته‌ایم به کسب‌وکارها و استارتاپ‌هایی که مبتنی بر فناوری و نوآوری فعالیت می‌کنند، توجه کنیم؟ قطعاً اگر این‌گونه بود، وقتی محدودیت‌هایی را در یک منطقه جغرافیایی شاهد باشیم، استارتاپ امکان بقا در دیگر مناطق جغرافیایی را خواهد داشت.

باتوجه‌به شرایطی که کشورمان طی کرده و بعد از جنگ ۱۲ روزه، فکر می‌کنید امکان چنین شبکه‌سازی و توسعه بازار استارتاپ‌ها وجود دارد؟

این امر شدنی است، اما مؤلفه اصلی آن است که باید قالب این مسئله را در گام اول طراحی و بعد به اجرایی‌سازی آن کمک کرد. حتی ممکن است در بسیاری از موارد با ایجاد فراهم‌سازی بسترهای لازم در فرامرزها برای مجموعه‌های استارتاپی بتوان خطرات احتمالی مانند وقوع جنگ را مدیریت و تأثیر آن را کمتر کرد؛ چراکه وقتی ما مجموعه‌ای را داریم که با دانش بومی ما در حال ارائه خدماتی به خارج از کشور است و مشتریانی هم برای خود دست‌وپا کرده، قطعاً دیگران هم در صورت وقوع جنگ به ما می‌پیوندند؛ دلیل این مسئله هم برای آن است که وقتی مشکلی برای این استارتاپ‌ها ایجاد شود، دسترسی آن‌ها به خدمات هم با مشکل مواجه خواهد شد. حتی اگر بتوان امکان ایجاد سرمایه‌گذاری خارجی را فراهم کرد که باید بگویم ظرفیت بالایی هم در این زمینه داریم باز هم می‌توان یک قدم به بهبود وضعیت استارتاپ‌ها کمک کرد؛ اما متأسفانه امروز اراده‌ای در این زمینه وجود ندارد. قطعاً اگر سرمایه خارجی را درگیر کنیم هم تهدید کمتری متوجه استارتاپ‌ها می‌شود و حتی در صورت ایجاد چالش خود سرمایه‌گذاران تمهیداتی را برای ارائه خدمات استارتاپ‌ها در خارج از کشور فراهم می‌کنند و این به معنی حفظ حیات استارتاپ خواهد بود. این‌ها روش‌هایی است که با تحقق آن‌ها می‌توان هم امکان و استمرار فعالیت استارتاپ‌ها را تضمین کرد و حتی در مواردی خطرات را هم از استارتاپ‌ها و در ساحت کلی از کل کشور دور کرد.

یکی از نکاتی که مقام معظم رهبری در پیام اخیرشان به مناسبت چهلمین روز شهدای جنگ ۱۲ روزه صادر کردند، سهم قشرهای مختلف در حفظ و تقویت انسجام ملی است، فکر می‌کنید فعالان استارتاپ‌ها چه نقشی در این زمینه خواهند داشت؟

یکی از زمینه‌های جدی که می‌تواند تامین‌کننده وحدت و انسجام ملی باشد، ایجاد احساس عزت و غرور و توانایی ملی است. ما یک بخشی کسب و کار سنتی و متعارف داریم که آن‌ها در هر شرایطی کارشان را انجام داده و مردم هم در طول تاریخ همیشه به آن‌ها اقبال داشتند. اما آنچه تمایز ایجاد کرده و به جامعه ایرانی هویت بخشی می‌کند و این حس را ایجاد می‌کند که ایرانیان هم می‌توانند در عرصه جهانی حرفی بزنند، همین استارتاپ‌ها هستند. امروز عموم مردم نسبت به توانایی‌های دفاعی کشور در ایام جنگ همین حس را داشتند در حالی که شاید از برخی تجهیزات و توانایی‌ها پیش از آغاز جنگ، حتی اطلاع هم نداشتند. در حالی که در طول جنگ شاهد آن بودیم که همین توانمندی‌ها باعث شد تا پایان جنگ به شکل فعلی تمام شود. در حوزه اقتصاد و شکوفایی اقتصادی هم استارتاپ‌ها می‌توانند کمک‌های زیادی به کشور کنند تا حس غرور ملی تقویت شود. یعنی نشان دهیم که از حیث توانایی این امکان را داریم که با روش‌های نو و مبتنی بر خلاقیت و در تراز دانش روز جهان زمینه‌های کاری مختلفی را با استفاده از تکنولوژی و فناوری ایجاد کنیم. این را هم باید مدنظر قرار دارد که تکنولوژی در وهله اول به دنبال ایجاد رفاه برای احاد مردم است هر چند که در جنگ ۱۲ روزه دیدیم که رژیم‌صهیونیستی از تکنولوژی برای ترور استفاده کرد و فلسفه آن را زیر سؤال برد، اما اصل تکنولوژی ایجاد کیفیت بهتر زندگی است. قطعاً اینکه دیده شود که جوان و نخبه ایرانی و استارتاپ ایرانی در حد استارتاپ‌های جهانی کمک کرده و امکان تأثیرگذاری را بر اقتصاد ایران دارد نقش پررنگی در همدلی مردم خواهد داشت.

تقویت انسجام ملی چه میزان مورد توجه اهالی اکوسیستم فناوری و نوآوری قرار گرفته است؟

بسیار زیاد این اتفاق رخ داده است. به عنوان فعال این حوزه باید بگویم ما علاوه بر آنکه این مسئله را قبول داریم و می‌بینیم که گاهی مجموعه‌ای از کسب و کارها تصمیم به مهاجرت می‌گیرند و در حوزه‌های مختلف هم این نرخ متفاوت است، اما در مقابل هم دیدیم که استارتاپ‌ها چه کارهای بزرگی کردند. البته نمی‌توان ادعا کرد که در همه حوزه‌های تکنولوژی، کشور مستعد فعالیت استارتاپی است و قطعاً در حوزه‌هایی که سرمایه‌گذاری کمتری صورت گرفته، امکان تأثیرگذاری نخبه ایرانی هم کمتر بوده و بالطبع در چنین حوزه‌هایی شاهد مهاجرت نخبگان چه در قالب فردی و چه به صورت تیمی و کسب و کاری هم بوده‌ایم، اما در زمینه‌هایی مانند سلامت مجموعه‌های زیادی را داریم که تکنولوژی‌محور کار را دنبال می‌کنند. در مجموع به نظرم در سال‌های اخیر، با وجود همه سختی‌ها که بخشی از آن به دلیل تحریم، بخشی به دلیل سوءمدیریت داخلی، بخشی عدم هوشمندسازی در تخصیص منابع و بخشی هم به دلیل ضعف و تنبلی سیاستگذاران است، اما شرایط قابل قبولی را داریم. یعنی زمانی که به آمار استارتاپ‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان و تعداد محصولات و خدمات نگاه می‌کنیم، می‌بینیم که در همه این سال‌ها روندها افزایشی بوده است. همچنین ظلمی که به کشور در جریان جنگ ۱۲ روزه رخ داد باعث شد تا امروز خبرهایی از میل به بازگشت نخبگانی ایرانی که در خارج از کشور هستند، بشنویم.

مسئله‌ای که نباید آن را فراموش کرد این است که امروز بهترین زمان برای تغییر برخی رویه‌ها هم است یعنی اگر در حوزه‌هایی مالی و مقرراتی نیاز به حمایت‌هایی داشتیم که تا امروز صورت نگرفته، شرایط فعلی ضرورت تحقق آن را بیشتر کرده و باید به آن سمت برویم. از طرف دیگر وقتی رژیم‌صهیونیستی خودش را به عنوان ملت استارتاپی معرفی می‌کند، نشان می‌دهد که باید از کدام بخش‌ها حمایت بیشتری داشته باشیم. از همه مهم‌تر لازم است تا همدلی بیشتری را با نخبگان و استارتاپ‌ها داشته باشیم تا آن‌ها هم بتوانند در راستای رفع نیازهای کشور فعالیت‌های بیشتری را انجام دهند.

نوبت اول

دانشگاه زنجان

آگهی مزایده عمومی یک مرحله‌ای

دانشگاه زنجان در نظر دارد ۱ دستگاه اتوبوس بیابانی (یاتونگ) دانشگاه زنجان را از طریق انجام مزایده عمومی به اشخاص حقوقی و حقیقی واجد شرایط طبق مجوز کمیسیون ماده ۲ اداره کل امور اقتصادی و دارایی استان زنجان به شماره ۹۹۰۲۵۱ به تاریخ ۱۴۰۴/۰۴/۱۶، واگذار نماید. بدینوسیله کلیه متقاضیان شرکت در مزایده می‌توانند از طریق سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) اقدام نمایند. کلیه مراحل برگزاری مزایده اعم از دریافت اسناد و تحویل اسناد پیشنهادات قیمت و سایر مراحل مزایده، از طریق درگاه سامانه (ستاد) به آدرس www.setadiran.ir انجام خواهد شد. لازم است مزایده‌گران در صورت عدم عضویت قبلی، مراحل ثبت نام در سایت مذکور و دریافت گواهی امضای الکترونیکی را جهت شرکت در مزایده محقق سازند. تاریخ انتشار آگهی در سامانه ۱۴۰۴/۰۵/۱۱ می‌باشد.

الف- شماره مزایده (مرجع): ۱۹۰

ب- شماره فراخوان درج شده در سامانه تدارکات الکترونیک: ۱۰۰۴۰۰۳۷۹۸۰۰۰۰۰۲

ج- مهلت زمانی دریافت اسناد مزایده از سایت: مزایده‌گران می‌توانند از ساعت ۰۸ مورخ ۱۴۰۴/۰۵/۱۱ تا ساعت ۱۳ مورخ ۱۴۰۴/۰۵/۱۸ به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت (ستاد) مراجعه و نسبت به شرکت در مزایده اقدام نمایند.

د- مهلت زمانی ارائه پیشنهاد قیمت: تا ساعت ۱۳ مورخ ۱۴۰۴/۰۵/۲۸

ی- زمان و محل بازگشایی پاکت‌ها: ساعت ۱۰ صبح مورخ ۱۴۰۴/۰۵/۲۹ سالن اندیشه ساختمان مرکزی

ه- مبلغ تضمین شرکت در مزایده: سپرده شرکت در مزایده شامل ضمانت‌نامه بانکی (مدت اعتبار تضمین‌های بانکی باید حداقل ۳ ماه پس از تاریخ افتتاح پیشنهادها باشد) چک تضمین شده بانکی یا واریز وجه نقد به مبلغ ۴/۰۰۰/۰۰۰/۰۰۰ ریال (چهار صد میلیون تومان) به شماره‌حساب ۴۰۰۱۰۸۶۲۰۷۳۷۹۲۷۲ و به‌شناسه واریز به شماره ۹۹۸۱۲۶۳۰۰۱۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰۰ و به شماره شبای IR ۹۸۰۱۰۰۰۰۴۰۰۱۰۸۶۲۰۷۳۷۹۲۷۲ نزد بانک مرکزی به نام تمرکز وجوه سپرده دانشگاه زنجان.

تذکر مهم: مزایده‌گران، از زمان دریافت اسناد تا ارسال پاکت الف، ب و ج الزاما تمام مراحل را از طریق سامانه ستاد انجام خواهد داد و مزایده‌گران مکلفند پاکت الف، را به‌صورت فیزیکی تا پایان وقت اداری روز ۱۴۰۴/۰۵/۲۸ ساعت ۱۲ به مدیریت حقوقی و قراردادها دانشگاه زنجان تحویل نمایند.

شماره‌تلفن جهت کسب اطلاعات بیشتر: مدیریت امور حقوقی و قراردادها، ۳۳۰۵۲۸۲۶ و واحد نقلیه ۳۳۰۵۲۲۳۷

مدیریت حقوقی و قراردادهای دانشگاه زنجان
شماره‌شناسه ۱۹۷۴۰۸۶

آگهی موضوع ماده ۳ و ماده ۱۳ آیین‌نامه قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی

نظر به دستور مواد ۱ و ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۰۹/۲۰ املاک متقاضیانی که در هیأت موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی آمل مورد رسیدگی و تصرفات مالکانه و بلامعارض آنان محرز و رأی لازم صادر گردیده جهت اطلاع عموم به شرح ذیل آگهی می‌گردد:

املاک متقاضیان واقع در بخش نه ثبت آمل - دهستان لیتکوه

۵۸ - اصلی (قریه سائیج محله)

۶۴۷ فرعی آقای علی شمس یگانه در ششدانگ یک قطعه زمین با کاربری زراعی به مساحت ۳۰۱/۷۰ متر مربع، خریداری شده بلاواسطه از محمدعلی حیدری.

لذا به‌موجب ماده ۳ - قانون تعیین تکلیف وضعیت ثبتی اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی و ماده ۱۳ - آیین‌نامه مربوطه این آگهی در دو نوبت به فاصله ۱۵ روز از طریق روزنامه محلی و کثیرالانتشار در شهرها منتشر و در روستاها رأی هیأت الصاق تا درصورتی که اشخاص ذی‌نفع به آرای اعلام‌شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی در روستاها از طریق الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محل وقوع ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند. معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محل تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موکول به ارائه حکم قطعی دادگاه است و درصورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض گواهی تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محل ارائه نکند اداره ثبت مبادرت به صدور سند مالکیت می‌نماید و صدور سند مالکیت مانع از مراجعه متضرر به دادگاه نیست.

تاریخ انتشار نوبت اول: ۱۴۰۴/۰۴/۲۸ - تاریخ انتشار نوبت دوم: ۱۴۰۴/۰۵/۱۱
میم الف: ۱۹۶۴۴۲۹
حسن صالحی - رئیس اداره ثبت اسناد و املاک آمل

به مهارت کار برآید
مدرسه عالی مهارتی رسانه‌ای فرهیختگان
school.fdn.ir
۰۹۱۰۸۱۰۶۵۳۵