

مدیر مرکز کارآفرینی دانشگاه صنعتی شریف در گفت‌وگو با «فرهیختگان» مطرح کرد

تقویت کارآفرینی دانشجویی نیازمند سرمایه‌گذاری خطرپذیر

داشتند بین ۳۰ تا ۳۵ سال بودند که برای دانشجویان صحبت می‌کردند.

به نظر می‌رسد نسل جدید، صبر کمتر و انتظار رسیدن به خروجی و نتیجه در حداقل زمان ممکن را دارد، چطور می‌توان این نگاه را با کارآفرینی تلفیق کرد؟

بله. دانشجوی امروز به‌شدت به دنبال این مسئله است که یک‌شنبه به‌اصطلاح پولدار شود و جالب اینجاست که فکت‌هایی هم برای این نگاهش دارد. یعنی این موضوع را مطرح می‌کند که دختری در حوزه‌ای مانند کاشت ناخن و یا خرید و فروش رمزارز وارد شده و درآمد‌های بالایی هم دارد. در این وضعیت، اتفاقی که باید بیفتد آن است که به دانشجوی کارآفرین بفهمانیم او در حال خلق ارزش است. یعنی در کارآفرینی یک محصول و خدمتی را ارائه می‌دهد که دردی را از جامعه دوا خواهد کرد. باید روح اجتماعی فرد را بیدار کرد. البته فردی که نگاهش درآمذزایی استست را نمی‌توان به سمت کارآفرینی آورد؛ آن هم در شرایط امروز کشور که افراد با داشتن مشاغلی مانند همان کاشت ناخن، ادمین اینستاگرام و... می‌توانند درآمد‌های بالایی هم داشته باشند. ما باید توانایی‌های دانشجویان را بروز دهیم و به او نشان دهیم که در نهایت کارآفرینی می‌تواند به فردی مانند بیل گیتس تبدیل شود. یکی از موضوعاتی که باید به آن توجه داشت، این است که اگر می‌خواهیم برای کارآفرینی دانشجویی نسخه پیچیم نباید الزاما این حوزه را به فناوری ختم کرد؛ چرا که شاید کارآفرینی دانشجویی می‌تواند یک آژانس گردشگری باشد. متأسفانه گاهی یا عینک فناوری کارها را بسیار سخت می‌کنیم، دلیل این مسئله آن است که آمار شکست در رسیدن به فناوری در بحث کارآفرینی دانشجویی بسیار بالاست.

کسب‌وکارهای سنتی و فعالیت دانشجویان در این حوزه‌ها را چطور می‌توان به مفهوم کارآفرینی گره زد؟

ما به آنها کسب‌وکار خرد می‌گوییم و باید برای این بخش هم تسهیلاتی را در نظر گرفت، حتی می‌توان به طور مثال به دانشجویی کمک کرد که چطور می‌تواند یک فلافلی منحصربه‌فرد بزند. وقتی یک خدمتی نیاز کشور است چرا نباید از ایجاد آن حمایت کرد؟ از سوی دیگر قطعاً باید همه کسب‌وکارهای سنتی را هم تغییر داد. به خاطر دارم در دوره‌ای عنوان می‌شد که ای کاش در کشور مجموعه سرم‌سازی را داشتیم، درحالی‌که سرم نه محلول بسیار پیچیده‌ای استست نه کار خیلی عجیب و غریبی برای تولید آن نیاز است، اما تصور این بود که برای رسیدن به این هدف حتماً نیازمند داشتن فناوری‌های جدیدی هستیم. البته این موارد به مرور در کشور ما کم‌رنگ شده است، اما در مجموع نباید عرصه فناوری را بسیار پررنگ کرد.

چطور می‌توان دانشجویان را به سمت و سوی استفاده از فناوری در کسب‌وکارهاشان هدایت کرد؟

این نسل بسیار باهوش بوده و توانایی بالایی در یادگیری فناوری‌های جدید دارند. حتماً باید به آنها آموزش داده‌شوند که چطور می‌توانند از فناوری جدید مانند رباتیک در حوزه‌های خودشان استفاده کنند. نگاه‌کنید از چت‌چی‌بی‌تی می‌توان برای راه‌اندازی کسب‌وکار جدید استفاده کرد اما باید مراقب هم بود که دانشجویان در فناوری هضم نشوند. یعنی نباید این‌گونه باشد که همه مباحث به فناوری برسد. امروز به اصطلاح باب است که دانشجویو استاد حتماً باید مقاله ارائه دهند که خوشبختانه در نسل زد این مسئله کم‌رنگ شده و تا حدی که محقق را انسان عادی نمی‌دانند درحالی‌که در گذشته دانشگاه‌و تمرکز بر کتاب بسیار اهمیت بالایی بود. ما در کارآفرینی دانشجویی می‌توانیم با اسایتید برنامه‌ریزی‌های خوبی را داشته باشیم. می‌توانیم به استادان بگویم پایان‌نامه‌هایی که با دانشجویو تعریف می‌کنند به گونه‌ای باشد که از دل آن محصول بیرون آمده و به کارآفرینی دانشجویی منتهی شود. نگاه‌کنید ما چه میزان در کشور پایان‌نامه ارشد و یا رساله دکتری انجام می‌دهیم که به اصطلاح خاک می‌خورد؟ در این وضعیت یکی از وظایف استادان آن است که وضعیت را تغییر دهند. البته پیش از تحقق این مسئله، گامی که باید برداشته شود، آن است که نظام ارزشیابی اسایتید را اصلاح کنیم. متأسفانه هنوز معیار یک استاد خوب، تعداد مقالات آن است. به طوری که حتی اگر استادی خودش به‌سمت شرکت دانش‌بنیان برود هم با هیچ امتیازی نمی‌گیرد و یا اگر امتیازی هم هست بسیار پایین‌تر از مقاله خواهد بود. اینها مسائلی است که باید در کشور اصلاح شوند.



اتفاقات مثبتی رخ خواهد داد. ویژگی دیگر این نسل آن است که بسیار خلاق بوده و ابتکار عمل دارد. یعنی دانشجوی امروز می‌خواهد محصولی را بسازد و یا خدمت خلاقانه‌ای را ارائه دهد اما امکانات لازم را در اختیار ندارد. موضوع مهمی که در اینجا باید مدنظر قرار داد آن استت که شروع کارهای فناوری و نوآوری هم از حوزه خلاقیت آغاز می‌شود و به همین دلیل لازم استت تا از ظرفیت دانشجویی در این زمینه استفاده کرده و پتانسیل خلاقیتی آنها را در مسیر درستی بیندازیم.

از نگاه شما چه ساختارهایی برای تقویت مفهوم کارآفرینی دانشجویی در فضای آموزش عالی کشور مورد نیاز است؟

ساختارسازی اتفاق خوبی است اما باید بیشتر به سمت NGOها حرکت کرد و در این زمینه برنامه داشتن بسیار موثر است. آنچه که باید در این میان ساخته شود، کامیونیتی است. حداقل کسی که می‌خواهد به کارآفرینی دانشجویی کمک کند حتماً باید از نظر سنی، تفاوت اندکی با دانشجوی امروز داشته باشد. ما باید این را بپذیریم که نسل زد به نسبت دیگر نسل‌ها متفاوت فکر می‌کند. البته بنده هم نسل زدی نیستم اما چون متولد ۶۹ هستم و به حدی با این نسل سروکار داشته‌ام، می‌دانم که آنها چه ادبیاتی دارند و علایقشان چیست.

مشکل ما آن است که گاهی مجموعه‌های خوبی را هم تعریف و راه‌اندازی می‌کنیم اما کسی که بالای سر مجموعه می‌گذاریم، از دانشجویی امروز بسیار دور است. درحالی‌که اگر می‌خواهیم با این نسل ارتباط بگیریم، باید نزدیکشان باشیم. نسل زد لحظه‌ای نمی‌تواند نگاه بالا به پایین را قبول کند و اصلاً هم نگاهشان این‌طور نیست که فردی مدیری باشد و دیگران از او تبعیت کنند، بلکه همه را در یک سطح می‌بینند. مسئله دیگر آن است که برنامه‌هایی که برای این قشر در حوزه کارآفرینی تعریف می‌شود، باید متناسب باشد. یعنی شاید لازم است برنامه‌هایی تعریف شود که ظاهر کارآفرینی نداشته باشد، اما در همان مسیر حرکت می‌کند. به طور مثال ما در دانشگاه صنعتی شریف برنامه‌های زیادی در حوزه کارآفرینی طراحی و اجرا می‌کنیم، اما در نهایت ۳۰ نفر در آن شرکت می‌کنند، درحالی‌که اخیراً برنامه‌ای با عنوان بازی با رنگ را داشتیم که در آن ۷۰ نفر شرکت کردند! یک بازی چالش‌برانگیز که بستر آن هم خلاقیت بود، یعنی در یک محدودیتی شرکت‌کنندگان باید یک نقاشی را می‌کشیدند. واقعیت آن است که سخت‌گیری در تعریف برنامه را برای این نسل باید فراموش کرد؛ چراکه نسل زد اگر به اصطلاح با برنامه‌ای ارتباط بگیرد، در حین انجام آن، مباحث را هم یاد خواهد گرفت.

در فضای کارآفرینی بحثی به عنوان الگوری نقش وجود دارد. یعنی کسی که مسیری را طی کرده و می‌تواند آن را به دیگران هم ارائه دهد، درحالی‌که الگوهای این حوزه امروز سن بالایی در کشور ما دارند و دانشجوی ارتباط کمی با آن می‌گیرد، به همین دلیل باید به سراغ الگوهای برویم که سن پایین‌تری دارند. البته باید این را هم بگویم که نباید نگاه به کارآفرینی دانشجویی، نگاه درآمذزایی یک‌شنبه باشد. این نگاه بسیار خطرناکی است؛ چراکه کارآفرینی ممکن است مسیر ناهمواری باشد و فرد باید از همین مسیر لذت ببرد. ما در مرکز کارآفرینی شریف، برنامه کافه میزان را داشتیم و کسانی که در آن حضور

بر گنجاندن درس مهارت‌های نرم در دروس دانشگاهی هرچند به صورت اختیاری، قابل تقدیر است. اما باید این را هم بگویم که این حوزه نیازمند یک آموزش رفتاری است و نمی‌توان بهه این حوزه نموه داد. واقعیت آن است که جای مهارت‌های نرم به‌شدت در فضای دانشگاهی خالی است. نکته دیگر در این زمینه از نگاه سیاست‌گذاری است. اگر خودمان را در مقام سیاست‌گذار بگذاریم، باید به این مسئله که دانشجو می‌تواند معجزه کند، باور داشته باشیم. بنده به‌وضوح این را دیدم. اتفاقی که در اینجا باید بیفتد آن استت که ما باید یک لایه از برنامه‌هایی را از جنس هویت بخشی داشته و در ابتدا ببینیم چطور می‌توان به دانشجو هویت داد و این هویت هم فارغ از درس و فعالیت‌های مرتبط دانشگاهی باشد. ما در مرکز کارآفرینی دانشگاه شریف، مسئولیت برنامه‌های مختلف را به دانشجویان می‌دهیم و به‌راحتی هم این کار را می‌کنیم. وقتی دانشجویی مسئولیتی را برعهده می‌گیرد، ناخودآگاه هویتش شکل می‌گیرد. البته در اینجا باید در سپردن انواع و اقسام برنامه‌ها به دانشجویان ریسک کرد. این کار باعث می‌شود تا هویت دانشجو به‌تدریج شکل بگیرد. مسئله دیگر آن استت که در مسیر کارآفرینی دانشجویی، منابع مالی تعریف شود، با این پیش‌فرض که ممکن است کل آن هدر رود. مگر قرار است چه مقدار پول به یک دانشجو بدهیم؟ شاید در نهایت ۲۰ میلیون شود، یعنی در این لایه نباید نگاه انتفاعی داشته باشیم. البته باید در این نقطه از دانشجو هم پرسید که پول را چگونه و کجا هزینه کرده، اما در مجموع نباید نگاه انتفاعی به این حوزه داشت. به عبارت دقیق‌تر باید باید نگاه VC داشته باشیم تا این‌گونه دانشجو هزینه کردن را فرا بگیرد.

الزام دیگری که باید در این بخش مدنظر قرار داد، آن است که هزینه شکست را برای دانشجویو در حوزه کارآفرینی کاهش داد. وقتی با دانشجویان برای حرکت آنها به سمت کارآفرینی صحبت می‌کنیم اولین حرفشان آن است که مگر باید دلار ۱۰۰ هزار توانمی می‌توان کاری کرد؟ در همین زمینه باید هزینه این بخش را برای دانشجو کم کنیم. درحقیقت باید با تامین محل کار و تامین منابع مالی، شرایط را متفاوت کنیم و اگر هزینه شکست را کم کنیم حتماً دانشجو به سمت کارآفرینی می‌رود.

نقاط قوتی که امروز در فضای دانشجویی و دانشگاهی کشور از حیث کارآفرینی دانشجویی وجود دارد را چه می‌دانید؟

در سفری که اخیراً به بغداد داشتم به‌خوبی دیدم که تا چه میزان بین دانشجویان ما با دانشجویان خارجی تفاوت وجود دارد. یکی از تفاوت‌های مهم آن استت که دانشجویان امروز ما اتفاقاً با وجود اینکه عنوان می‌شود نسل زد تبتل است، بسیار باهوش و بااستعداد هستند و تنها استعدادهای آنها شکوفا نشده است. این مسئله را در سفر اخیرم به‌وضوح دیدم. آن هم وقتی که با دانشجویان غیبرایانی صحبت می‌کردم، می‌دیدم که آنها نمی‌توانند در بحث مهارت‌های نرم ارتباط بگیرند. از سویی دیگر یک قشر از دانشجویی امروز به‌شدت به دنبال آن است که بخواهد کاری را برای کشور انجام دهد اما نمی‌داند باید از کجا شروع کند. قطعاً اگر ما دوره‌هایی مانند رهبران آینده را برای دانشجویی امروز شروع کنیم، حتماً

زهرا رضایی – مریم کبان گروه دانشگاه

تقویت روحیه کارآفرینی در دانشجویی امروز با توجه به شرایط اقتصادی و تغییرات تکنولوژی به همان اندازه تربیت نیروی انسانی متخصص برای کشور دارای اهمیت است. کسانی که با عینک متفاوت به عرصه کار و اقتصاد نگاه می‌کنند. همان‌هایی که دیگر منتظر استخدام شدن از طرف شرکت دولتی و خصوصی نمی‌مانند و می‌توانند کسب‌وکار خودشان را راه‌اندازی کنند. اما تربیت چنین دانشجویانی کار چندان آسانی نیست، آن هم در شرایطی که بخش قابل‌توجهی از وقت دانشجو در زمان تحصیل به مباحث علمی و آموزشی می‌گذرد. در این میان برخی دانشگاه‌های مهم کشور مانند صنعتی شریف، تهران، علم و صنعت و شهید بهشتی با راه‌اندازی مرکز کارآفرینی به دنبال آن هستند تا بتوانند مهارت‌های کارآفرینی را تقویت کنند. اما چالش‌های این حوزه مانند نبود سیاست‌گذاری کلان باعث شده تا عملاً مفهوم کارآفرینی دانشجویی هنوز آن‌طور که باید در نظام آموزش عالی جا نیفتد. از طرف دیگر تفاوت‌های نسل زد با دانشجویان قبل، نیازمند ریل‌گذاری دقیق‌تری برای ترویج مفهوم کارآفرینی دانشجویی است. به همین دلیل به سراغ علیرضا جعفر، مدیر مرکز کارآفرینی دانشگاه صنعتی شریف رفتم تا در کنار تشریح شرایط امروز کارآفرینی دانشجویی از الزامات تقویت این حوزه بگوید.

از نگاه شما به کار بردن واژه کارآفرینی دانشجویی در فضای دانشگاهی، مفهوم درستی است؟

بله، اما قبل از آن باید به یک باور برسیم که دانشجویی ما واقعا می‌تواند فعالیت موثری را در کشور داشته باشد. نمونه‌های موفقی هم در کشور خودمان داشته‌ایم که شاید موفق‌ترین آن را بتوان همان ترب دانست که از بستر دانشجویی شروع شده است. نکته دیگری که باید در این فضا مدنظر قرار داد، آن است که الزاما شاید دانشجویی، خودش کسب‌وکاری را راه نینداخته باشد، اما در شروع یک کسب‌وکار تاثیر زیادی داشته است. برای اینکه به این حوزه رونق بدهیم، مسئله اصلی این است که من سیاست‌گذار باید نگاه کاملاً متفاوت برای ورود به مسیر کارآفرینی دانشجویی داشته باشم. موضوع مهمی که در این باره باید بگویم و خودمان در مرکز کارآفرینی شریف به آن رسیده‌ایم، آن است که بسیار از دیگران می‌شنویم که مگر از دانشجو به اصلاح آبی گرم می‌شود؟ اما الان به این باور رسیده‌ام که اگر بتوانیم با این قشر متناسب با شرایط خودش گفت‌وگو و دیالوگ داشته باشیم، حتماً این اتفاق می‌افتد. متأسفانه ما برخی اوقات، این موضوع را که دانشجو می‌تواند کار موثر انجام دهد را نمی‌بینیم. هنوز هم در کشور ما و در فضای دانشگاهی، لایه‌ای وجود دارد که معتقد است دانشجوی خوب تنها به نمره کلاسی‌اش محدود می‌شود، درحالی‌که این دیدگاه کاملی نیست. اگر تنها می‌خواستیم بر اساس نمره قضاوت کنیم، باید بگویم که یکی از چهره‌های مهم فوتبال کشور هیچگاه نمره خوبی در دانشگاه شریف نداشته اما حالا جزو چهره‌های مهم ورزش کشور است. سوال این است که چرا باید همه مباحث دانشجویی را به نمره آموزشی محدود کنیم؟ البته ارزیابی دانشجویان کار مهمی است اما موضوع آنجاست که باید در لایه‌های غیردرسی هم ارزیابی داشته باشیم. امروز دانشجو تصور می‌کند از ابتدا تا پایان حضورش در دانشکک فقط باید درس بخواند، درحالی‌که موفقیت در دانشگاه فقط به حوزه درس محدود نمی‌شود.

الزامات تقویت مسیر کارآفرینی دانشجویی را در شرایط فعلی چه می‌دانید؟

مسئله مهم آن است که آموزش‌های جانبی در دانشگاه‌ها باید کاملاً متوازن بوده و همچنین نباید این آموزش‌ها فقط به آموزش‌های فنی محدود شود، بلکه باید آموزش‌ها از بعد مهارت‌های نرم باشد. اینکه صنعت تصور می‌کند دانشجو مهارت لازم را ندارد، شاید به این دلیل است که دانشجوی ما مهارت‌های نرم یعنی مهارت‌های فردی و بین فردی را ندارد. سوال این است که دانشجو چه زمانی باید این مهارت‌ها را یاد بگیرد؟ درحالی‌که چنین مهارت‌هایی را در دوره مدرسه و حتی دانشگاه به آنها آموزش نمی‌دهیم. در چنین شرایطی یعنی فرد حتماً باید برود و در محیط کاری آن را فرا بگیرد؛ درحالی‌که آنچه فرد در محیط کار فرا می‌گیرد با سختی همراه خواهد بود. در اینجا باید عنوان کنم که حرکت وزارت علوم مبنی

فرزند عزیزاله نسبت به شش‌دانگ یک قطعه زمین با کاربری زراعی به مساحت ۱۴۶/۷۱ مترمربع به‌شماره پلاک ۲۱۰ فرعی از ۴ اصلی واقع در قریه‌بریکلابخش ۱ خریداری‌شده از آقای/خانم پاسار از مرد معزز گردیده است. لذا به موجب 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 این روزنامه و محلی/اسراری در شهرها منتشر و در روستاها رای هیات الصاق تا در صورتی که اشخاص ذی‌نفع	به‌آرای اعلام‌شده اعتراض داشته باشند باید از تاریخ انتشار اولین آگهی و در روستاها از تاریخ الصاق در محل تا دو ماه اعتراض خود را به اداره ثبت محلی و قریه ملک تسلیم و رسید اخذ نمایند. معترض باید ظرف یک ماه از تاریخ تسلیم اعتراض مبادرت به تقدیم دادخواست به دادگاه عمومی محلی نماید و گواهی تقدیم دادخواست به اداره ثبت محلی تحویل دهد که در این صورت اقدامات ثبت موقوف به ارائه حکم قطعی دادگاه است و در صورتی که اعتراض در مهلت قانونی واصل نگردد یا معترض، گواهی
آگهی قانون‌تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی	نظر به دستور مواد ۱ و ۳ قانون تعیین تکلیف وضعیت اراضی و ساختمان‌های فاقد سند رسمی مصوب ۱۳۹۰/۹/۲۰ و برابر رای ۱۳۳۷۱۲/۳۳۷۱۰۱۳۰۴۳۰۶۱۰۱۴ مورخ ۱۴۰۴/۰۵/۱۴ هیات قانون تعیین تکلیف موضوع ماده یک قانون مذکور مستقر در واحد ثبتی چمستان تصرفات مالکانه و بی‌اعتراض متقاضی آقای/خانم فرهاد عسگری دهنه،

آگهی مزایده عمومی

دستگاه مزایده‌گذار: دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال

موضوع مزایده: اجاره محل استقرار کانکس فروش پوشاک و لوازم ورزشی مهلت مراجعه برای اطلاع از شرایط مزایده و دریافت اسناد:

از تاریخ درج آگهی به مدت ده روز (از ساعت ۹/ صبح لغایت ۱۳/۰۰) **زمان و محل دریافت اسناد:** تهران - غرب به شرق بزرگراه شهید بابایی - خروجی حکیمیه - خیابان شهید صدوقی - بلوار وفادار - دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال دانشگاه علوم انسانی طبقه اول- دبیرخانه مرکزی - تلفن ۴۸۰۰ الی ۷۷۰۰۹۸۰۰ داخلی ۱۷۰۴ (آقای فولادلو) -شرکت در مزایده به منزله پذیرفتن اختیارات و تکالیف دستگاه مزایده‌گذار و قبولی کلیه شرایط آیین‌نامه معاملات دانشگاه آزاد اسلامی می‌باشد.

مهلت ارائه پاکات: از تاریخ درج آگهی به مدت ۱۰ روز کاری

مدارک لازم جهت دریافت اسناد مزایده: ارائه معرفی‌نامه یا کارت شناسایی متقاضی و فیش واریزی به مبلغ -/۰۰/۰۰/۲/ریال به حساب ۰۰۴/۸۹۳۵۸۹۳۰۰۱ یا شماره کارت ۶۰۳۷۹۹۷۵۹۹۲۲۷۹۱۶ بانک ملی به نام دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال (غیرقابل استرداد) دانشگاه در رد یا قبول هر یک از پیشنهادها مختار است. پرداخت هزینه آگهی به عهده برنده مزایده می‌باشد./

آگهی مزایده عمومی

دستگاه مزایده‌گذار: دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال

موضوع مزایده: اجاره محل استقرار کانکس فروش آبمیوه و بستنی مهلت مراجعه برای اطلاع از شرایط مزایده و دریافت اسناد:

از تاریخ درج آگهی به مدت ده روز (از ساعت ۹/ صبح لغایت ۱۳/۰۰) **زمان و محل دریافت اسناد:** تهران - غرب به شرق بزرگراه شهید بابایی - خروجی حکیمیه - خیابان شهید صدوقی - بلوار وفادار - دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال دانشگاه علوم انسانی طبقه اول- دبیرخانه مرکزی - تلفن ۴۸۰۰ الی ۷۷۰۰۹۸۰۰ داخلی ۱۷۰۴ (آقای فولادلو) -شرکت در مزایده به منزله پذیرفتن اختیارات و تکالیف دستگاه مزایده‌گذار و قبولی کلیه شرایط آیین‌نامه معاملات دانشگاه آزاد اسلامی می‌باشد.

مهلت ارائه پاکات: از تاریخ درج آگهی به مدت ۱۰ روز کاری

مدارک لازم جهت دریافت اسناد مزایده: ارائه معرفی‌نامه یا کارت شناسایی متقاضی و فیش واریزی به مبلغ -/۰۰/۰۰/۲/ریال به حساب ۰۰۴/۸۹۳۵۸۹۳۰۰۱ یا شماره کارت ۶۰۳۷۹۹۷۵۹۹۲۲۷۹۱۶ بانک ملی به نام دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال (غیرقابل استرداد) دانشگاه در رد یا قبول هر یک از پیشنهادها مختار است. پرداخت هزینه آگهی به عهده برنده مزایده می‌باشد./

آگهی مزایده عمومی

دستگاه مزایده‌گذار: دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال

موضوع مزایده: اجاره محل استقرار کانکس ارائه بازی‌های رایانه‌ای مهلت مراجعه برای اطلاع از شرایط مزایده و دریافت اسناد:

از تاریخ درج آگهی به مدت ده روز (از ساعت ۹/ صبح لغایت ۱۳/۰۰) **زمان و محل دریافت اسناد:** تهران - غرب به شرق بزرگراه شهید بابایی - خروجی حکیمیه - خیابان شهید صدوقی - بلوار وفادار - دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال دانشگاه علوم انسانی طبقه اول- دبیرخانه مرکزی - تلفن ۴۸۰۰ الی ۷۷۰۰۹۸۰۰ داخلی ۱۷۰۴ (آقای فولادلو) - شرکت در مزایده به منزله پذیرفتن اختیارات و تکالیف دستگاه مزایده‌گذار و قبولی کلیه شرایط آیین‌نامه معاملات دانشگاه آزاد اسلامی می‌باشد.

مهلت ارائه پاکات: از تاریخ درج آگهی به مدت ۱۰ روز کاری

مدارک لازم جهت دریافت اسناد مزایده: ارائه معرفی‌نامه یا کارت شناسایی متقاضی و فیش واریزی به مبلغ -/۰۰/۰۰/۲/ریال به حساب ۰۰۴/۸۹۳۵۸۹۳۰۰۱ یا شماره کارت ۶۰۳۷۹۹۷۵۹۹۲۲۷۹۱۶ بانک ملی به نام دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال (غیرقابل استرداد) دانشگاه در رد یا قبول هر یک از پیشنهادها مختار است. پرداخت هزینه آگهی به عهده برنده مزایده می‌باشد./

مجری انحصاری تبلیغات دانشگاه آزاد اسلامی

کانون تبلیغاتی **سیهر جوان**

۰۹۳۹۸۸۸۸۶۹۹