

۲۰ هزار محصول دانش بنیان توسط فن بازارها به بازار ارائه می‌شود

اقتصاد شبکه فن بازار ایران به ۵ همت می‌رسد

فرهنگستان

دانشگاه

چهارشنبه اول بهمن ۱۴۰۴ | شماره ۴۶۱۲ | WWW.FDN.IR

رئیس مرکز رشد دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال درگفت وگو با «فرهختگان»:

شرکت‌ها را از درهٔ مرگ عبور می‌دهیم



انگلیسی‌ها دانشجویان بین‌المللی را

به یکی از موتورهای اصلی رشد اقتصادی تبدیل می‌کنند

استراتژی ۴۰ میلیاردی پوندی

با آموزش فراملی

انگلیسی‌ها دانشجویان بین‌المللی را به یکی از موتورهای اصلی رشد اقتصادی تبدیل می‌کنند

استراتژی ۴۰ میلیارد پوندی با آموزش فراملی



ابوالفضل مظاهری
نایب‌رئیس گروه دانشگاه

استراتژی جدید انگلیس در چهارچوب برنامه دولت برای «نوسازی ملی» روز گذشته منتشر شد. سسندی که نشان می‌دهد آموزش به‌عنوان یکی از موتورهای اصلی رشد اقتصادی با شتاب بیشتری تقویت می‌شود. راهبرد جدیدی که تحت عنوان «آموزش بین‌المللی» و رونمایی شده را می‌توان به طور خلاصه طراحی صادرات آموزش در سطح جهان معرفی کرد. این راهبرد جایگزین نسخه سال ۲۰۱۹ شده است؛ نسخه‌ای که هدف جذب ۶۰۰ هزار دانشجوی بین‌المللی تا سال ۲۰۳۰ را تعیین کرده بود. هدفی که انگلیس یک دهه زودتر به آن دست یافت. در یک نگاه کلی ارائه آموزش توسط مدارس، کالج‌ها و دانشگاه‌های انگلیس در خارج از کشور، تحصیل دانشجویان بین‌المللی در انگلیس و همچنین فروش مدارک تحصیلی، دوره‌های آموزشی و آموزش دیجیتال انگلیسی در بازارهای خارجی مواردی است که به‌عنوان صادرات آموزشی تلقی می‌شود.

هدف‌گذاری ۴۰ میلیارد پوندی

در هدف‌گذاری این راهبرد قرار است ارزش صادرات آموزشی انگلیس به ۴۰ میلیارد پوند در سال تا ۲۰۳۰ افزایش پیدا کند. دولت در این مسیر از ارائه‌دهندگان آموزشی حمایت می‌کند تا آموزش انگلیسی را در بازارهای جدید و در حال گسترش، در خارج از کشور ارائه دهند. آموزش هم‌اکنون یکی از ارزشمندترین اقلام صادراتی انگلیس است و سالانه ۳۲ میلیارد پوند برای اقتصاد این کشور درآمد ایجاد می‌کند؛ رقمی بالاتر از صنایع خودروسازی یا غذا و نوشیدنی و حالا قرار است در طراحی جدید یک کام ۸ میلیارد پوندی این درآمد را بالاتر هم ببرد.

بریجت فیلیسون، وزیر آموزش این کشور می‌گوید: «آموزش انگلیسی یکی از ارزشمندترین صادرات ماست و این راهبرد از این بخش حمایت می‌کند تا کام‌های بزرگ‌تری بردارد و تعهد ما را برای تقویت رشد اقتصادی کشور نشان می‌دهد. با گسترش فعالیت‌ها در خارج از کشور، دانشگاه‌ها، کالج‌ها و ارائه‌دهندگان آموزشی می‌توانند منابع درآمدی خود را متنوع و مشارکت‌های جهانی را تقویت کنند؛ درعین‌حال که رشد اقتصادی در داخل کشور نیز تقویت می‌شود. این راهبرد و «برنامه تغییر» رشدی را رقم خواهد زد که هم به اقتصاد و جوامع انگلیس سود می‌رساند و هم جایگاه جهانی کشور را ارتقا می‌دهد.»

کریس برایانت، وزیر تجارت دولت انگلیس هم معتقد است صادرات آموزشی یکی از داستان‌های موفقیت‌بزرگ انگلیس است و ما در مسیر دستیابی به رقم ۴۰ میلیارد پوند تا سال ۲۰۳۰ قرار داریم؛ رشدی که با ارائه‌دهندگان پیشرو در سطح جهانی، آموزش دیجیتال، نوآوری مبتنی بر هوش مصنوعی و توسعه مهارت‌های آینده هدایت می‌شود.

آورده ۵۶۰ پوندی هر دانشجویان انگلیس

گزارش رسمی منتشرشده دولت انگلیس نشان می‌دهد دانشجویان بین‌المللی حاضر در این کشور هم‌اکنون به‌طور متوسط حدود ۵۶۰ پوند برای هر شهروند انگلیسی منفعت اقتصادی ایجاد می‌کنند. UCAS (سیستم اخذ پذیرش از دانشگاه‌های انگلیس در مقطع لیسانس) اعلام کرده که تعداد دانشجویان بین‌المللی متقاضی تحصیل در مقطع کارشناسی در دانشگاه‌ها و کالج‌های انگلیس در سال ۲۰۲۵ با رشد ۲٫۲ درصدی به ۱۳۸ هزار و ۴۶۰ نفر رسیده است؛ رقمی که با افزایش ۱۰ درصدی متقاضیان چینی، رکورد تازه‌ای را در این گروه ثبت کرده است.

باین‌حال براساس اعلام وزارت آموزش انگلیس در وی‌وِکد جدید ایجاد مشارکت در خارج از کشور و ارائه آموزش انگلیس در بازارهای جدید، تمرکز به سمت افزایش صادرات آموزش به خارج از کشور اولویت پیدا می‌کند. البته این وزارتخانه اعلام کرده که استانداردهای سخت‌گیرانه‌تری را هم در جذب داوطلبان ورود به دانشگاه اعمال خواهد کرد تا اطمینان حاصل شود افرادی که برای تحصیل به انگلیس می‌آیند، دانشجویان واقعی هستند. در صورتی

هم که دانشگاه‌ها نتوانند این استانداردها را رعایت کنند، با محدودیت‌های استخدامی و لغو مجوز مواجه خواهند شد.

انگلیس در خارج مرزها ۶۰۰ هزار دانشجو دارد

آموزش فراملی (TNE) یکی از محورهای اصلی این راهبرد است؛ حوزه‌ای که هم‌اکنون بیش از نیم‌میلیون دانشجو در خارج از انگلیس مشغول تحصیل برای دریافت مدارک انگلیسی هستند. به عبارتی دقیق‌تر حدود ۶۲۰ هزار دانشجو در خارج از انگلیس در دانشگاه‌های انگلیسی ثبت‌نام شده‌اند و این آموزش‌ها از طریق پردیس‌ها و آموزش از راه دور، در نزدیک به ۲۰۰ کشور و قلمرو ارائه می‌شود.

سند منتشرشده تأکید می‌کند که آموزش فراملی فرصتی بزرگ برای تعمیق مشارکت‌های بین‌المللی و گسترش دامنه نفوذ آموزش انگلیس فراهم می‌کند. ارزش صادرات آموزش فراملی در تمام سطوح آموزشی در سال ۲۰۲۲ حدود سه میلیارد پوند بوده است. از آن زمان، دانشگاه‌های انگلیس در واکنش به کاهش تعداد دانشجویان داخلی، فعالیت‌های برون‌مرزی خود را گسترش داده‌اند و چندین دانشگاه در آستانه افتتاح پردیس‌هایی در هند قرار دارند.

دولت اعلام کرده است که موانع رشد پایدار آموزش فراملی را شناسایی و برطرف خواهد کرد و از مؤسسات انگلیسی برای بهره‌گیری از این فرصت‌ها حمایت می‌کند. همچنین تأکید شده که دولت به نظارت و تضمین ارائه بالاترین کیفیت آموزش فراملی توسط مؤسسات انگلیسی ادامه خواهد داد. در این راهبرد تصریح شده که مؤسسات تشویق می‌شوند که جذب دانشجویان خود را متنوع کنند، وابستگی به یک کشور خاص را کاهش دهند و تبادل فرهنگی در پردیس‌های انگلیس را تقویت کنند. یک گروه اقدام هم در همین مسیر فعال می‌شوند تا موانع تجاری برای گسترش فعالیت‌های برون‌مرزی دانشگاه‌ها و مراکز آموزشی را برطرف کنند. بر اساس این سند بازارهای کلیدی از جمله هند، اندونزی، نیجریه، عربستان سعودی و ویتنام در اولویت اقدام قرار خواهند داشت.

این راهبرد همچنین قرار است فرصت‌های بیشتری برای دانشجویان انگلیسی فراهم کند تا در خارج از کشور تحصیل، کار با فعالیت داوطلبانه داشته باشند؛ به‌گونه‌ای که سال ششم اجرای طرح تورینگ (برنامه تأمین مالی دولت انگلیس برای اعزام دانشجویان و کارآموزان به خارج از کشور به‌منظور تحصیل، کارآموزی و تجربه بین‌المللی) برای حمایت از جابه‌جایی‌های بین‌المللی تأیید شده و هم‌زمان دولت اعلام کرده است که انگلیس در سال ۲۰۲۷ به برنامه اراسموس پلاس (برنامه اتحادیه اروپا برای تبادل دانشجو، استاد و همکار آموزشی و پژوهشی میان دانشگاه‌ها و مؤسسات آموزش عالی کشورهای عضو و شریک) خواهد پیوست.

نتایج سیاسی یک راهبرد آموزشی

در متن این سند آمده است: «ما از طریق آموزش، جایگاه بین‌المللی انگلیس را ارتقا خواهیم داد و این کشور را به شریک جهانی ترجیحی در تمام مراحل یادگیری تبدیل خواهیم کرد؛ نظامی که در هر جایی که فعالیت می‌کند، به ارائه کیفیت ممتاز و فرصت‌های واقعی مورداعتماد است.» اما این جهت‌گیری را نمی‌توان صرفاً یک راهبرد آموزشی با تأثیرات قابل توجه اقتصادی دانست. در پس چنین راهبردی اهداف سیاسی خاصی هم در جریان است. بررسی‌ها نشان می‌دهد دانشگاه‌های انگلیس تاکنون بیش از ۵۰۰ رهبر، رئیس‌جمهور یا شخص اول اداره یک کشور را در میان فارغ‌التحصیلان خود داشته‌اند؛ موضوعی که نشان‌دهنده نفوذ آن‌ها در سطح بین‌المللی است که با این راهبرد جدید می‌توان به شکل چشمگیری هم تقویت شود و با تعمیق مشارکت‌های بین‌المللی و ایجاد روابط بلندمدت از طریق آموزش، قدرت نرم جهانی انگلیس را نیز تقویت می‌کند. بارونس چاپمن، معاون وزیر خارجه گفته دانشگاه‌ها و ارائه‌دهندگان آموزشی در سطح جهانی انگلیس، از بزرگ‌ترین دارایی‌های کشورند؛ آن‌ها نوآوری ایجاد می‌کنند، شغل می‌آفرینند، سرمایه جذب می‌کنند و درعین‌حال پیوندهای عمیق بین‌المللی می‌سازند.

سارا طاهری
رئیس‌گروه دانشگاه

تبدیل ایده‌های فناورانه به محصولات فناورانه از جمله هدف‌هایی است که این روزها بیشتر از هر زمان دیگری در دانشگاه‌ها دنبال می‌شود. مرکز رشد یکی از ابزارهایی است که برای حمایت از کارآفرینان تحصیل‌کرده تأسیس می‌شود و با ارائه امکانات و تسهیلات عمومی، از یک‌سو زمینه باگرفتن شرکت‌های جدید را فراهم کرده و ازسوی دیگر مسیر تبدیل ایده‌ها به محصولات را نیز تسریع می‌کند. در دانشگاه آزاد نیز این مسیر از طریق مراکز رشد دنبال می‌شود؛ این مراکز موظفند با خدمات متنوع آموزشی، مشاوره‌ای و مالی راه را برای گذر از دره مرگ و تبدیل ایده‌های فناورانه به محصولات فناورانه هموار کنند. بر همین اساس چندی می‌شود که دانشگاه آزاد سطح‌بندی مراکز رشد خود را در دستور کار قرار داده و معیارهایی را نیز برای این مهم در نظر گرفته است. در حال حاضر دانشگاه آزاد دارای ۱۷۲ مرکز رشد است که در ۳۱ استان دانشگاه آزاد پراکنده‌اند. از این تعداد ۳۶ مرکز رشد دارای سطح یک، ۲۲ مرکز رشد در سطح ۲ و سایر مراکز در سطح ۳ قرار گرفته‌اند. مرکز رشد دانشگاه آزاد واحد تهران شمال از جمله مراکزی است که امسال توانسته در جایگاه سطح یک بنشیند. آغاز به کار این مرکز، به اواسط دهه نود بازمی‌گردد و هدف اصلی آن کمک به تبدیل علم و پژوهش دانشگاهی به محصول فناورانه قابل ارائه به بازار مصرف است. مسئولان مرکز رشد واحد تهران شمال در برنامه‌های خود ۳ فاز را دنبال می‌کنند؛ در فاز اول به دانشجویان کمک می‌کنند تا با حوزه کارآفرینی آشنا شوند، در فاز دوم در بحث سرمایه‌گذاری به شرکت‌ها کمک می‌کنند و در فاز سوم نیز وارد مشارکت با شرکت‌های باغی می‌شوند که درآمد دارند و آن‌ها را به دانشگاه معرفی می‌کنند. در همین زمینه با پیام حیدری، رئیس مرکز رشد واحدهای فناورانه واحد تهران شمال و گفت‌وگو نشسته و از او درباره فعالیت‌های این مرکز پرسیده‌ایم.

فعالیت‌هایی که این مرکز را در جایگاه سطح یک قرار داده است.

استقرار ۱۷ شرکت دانش بنیان در مرکز رشد واحد تهران شمال

حیدری در ابتدای سخنان خود گفت: «دانشگاه آزاد در آخرین رتبه‌بندی خود ۳۶ مرکز رشد سطح یک را معرفی کرده است که مرکز رشد تهران شمال توانسته است با امتیاز ۳ به‌عنوان مرکز رشد سطح یک شناخته شود. در مرکز رشد واحد تهران شمال حدود ۱۷ شرکت دانش‌بنیان مستقر داریم؛ البته این تعداد در طول سال ممکن است متفاوت شود؛ اما به صورت میانگین با ۱۷ شرکت دانش‌بنیان در ارتباط هستیم. همچنین بیش از ۱۰ هزار فستو در این مرکز مستقر است. برخی از این شرکت‌ها بزرگ هستند فقط تحقیق و توسعه آن‌ها در مرکز رشد مستقر است ولی برخی از شرکت‌ها تمام تولید و خدمات خود را در این مرکز رشد انجام می‌دهند.» رئیس مرکز رشد دانشگاه آزاد واحد تهران شمال در ادامه خاطرنشان کرد: «مراکز رشد یک‌سری محدودیت‌ها دارند و هیچ شرکتی بیشتر از ۵ سال و هیچ هسته‌ای بیشتر از یک سال نمی‌تواند در مرکز رشد مستقر باشد. روال معمول این است که به طور میانگین ۳ سال در مرکز رشد مستقرند.»

برنامه‌ریزی مرکز رشد برای آشنایی دانشجویان با کارآفرینی

او با بیان اینکه مرکز رشد واحد تهران شمال در برنامه‌های خود ۳ سرصل اصلی دارد، اظهار کرد: «اولین برنامه‌مان این است که به دانشجویان کمک کنیم تا با حوزه کارآفرینی آشنا شوند. در همین راستا رویدادهایی در دستور کار داریم که در گام اول به این دانشجویان آموزش داده و در گام دوم آن‌ها را تشویق کنیم که در این حوزه‌ها حضور پیدا کنند. از این طریق یک‌سری هسته‌هایی را نیز جمع می‌کنیم.»

رئیس مرکز رشد واحدهای فناورانه واحد تهران شمال بیان کرد: «در همین راستا طی سال‌های گذشته رویدادهایی را برگزار کردیم؛ به طور مثال رویداد کارآفریان آینده در اردیبهشت امسال برگزار شد که حدود ۴۰۰ میلیون تومان جایزه به ایده‌های برتر اهدا شد. ایده‌های بسیار خوبی نیز جمع‌آوری کردیم که منجر به یک‌سری هسته شد. اسفند امسال رویداد «ایده‌شو» را خواهیم داشت که برای این ایده نیز ۲۰۰ میلیون جایزه برای ایده‌های برتر و

رئیس مرکز رشد دانشگاه آزاد اسلامی واحد تهران شمال در گفت‌وگو با «فرهختگان»:

شرکت‌ها را از درهٔ مرگ عبور می‌دهیم

محصول برای دانشجویان واحد تهران شمال در نظر گرفته شده است. رویداد مهر فناوری نیز ابتدای امسال برگزار شد که در این رویداد دوره‌هایی را برای دانشجویان برگزار کردیم که هم با تجارت استارت‌آپی و هم با تبدیل ایده به محصول آشنا شوند. در واقع تلاش می‌کنیم در این حوزه دانشجویان را تقویت کنیم تا بتوانند ایده‌های خود را به محصول تبدیل کنند و هسته‌های اولیه را شکل دهند.»

او با بیان اینکه فاز دوم کمک به بحث سرمایه‌گذاری است، اضافه کرد: «در سال جاری بیش از ۳ میلیارد از طریق پتید برکت و سایر بنیاده‌ها برای شرکت‌ها و هسته‌ها جذب سرمایه و وام ۴ درصد داشتیم. در واقع ما به آن‌ها برای عبور از دره مرگ کمک می‌کنیم. ما اصطلاحی به نام تی آر آل (TRL) داریم که میزان بلوغ یک محصول و شرکت را از سطح ۱ تا ۱۰ مشخص می‌کند. معمولاً پایان‌نامه دانشجویان اگر به یک خدمت و محصول منجر شود از سطح ۳ بالاتر می‌رود. TRL ۳ تا ۶ را «دره مرگ» می‌گویند. فضایی که اطلاعات محرمانگی دارد و شرکت‌ها آن را نشر نمی‌دهند و کار پیچیدگی‌های خود را دارد.»

حیدری اضافه کرد: «ازسوی دیگر مراحل اولیه تحقیق به سرمایه زیادی نیاز نیست؛ با سرچ می‌توان یک دستگاه اولیه را ساخت؛ اما وقتی درصدد ساخت یک محصول بدون ایراد باشید و بتوان روی آن به‌اصطلاح حساب‌کرد هم نیاز به سرمایه است و هم باید دانشی را تولید کرد که هزینه دارد و نمی‌توان آن را با سرچ به‌راحتی تولید کرد. به این مرحله «دره مرگ» گفته می‌شود. مراکز رشد موظفند با خدمات متنوع آموزشی، مشاوره‌ای و مالی راه را برای گذر از «دره مرگ» و تبدیل ایده‌های فناورانه به محصولات فناورانه هموار سازند.»

کمک می‌کنیم شرکت‌های کوچک از «دره مرگ» عبور کنند

رئیس مرکز رشد واحدهای فناورانه واحد تهران شمال خاطرنشان کرد: «ما با وام‌ها و سرمایه‌گذاری تلاش می‌کنیم هسته‌ها و شرکت‌های کوچک تازه‌تأسیس از دره مرگ عبور کنند. به عبارت بهتر به آنها کمک می‌کنیم که تیم‌سازی خوبی داشته باشند و کارهای خوبی ارائه دهند.» او درباره تنوع شرکت‌های مستقر در این واحد دانشگاهی گفت: «شرکت‌های مرکز رشد دانشگاه آزاد تهران شمال متنوع هستند؛ از شرکتی که تولیدکننده رادیو دارو و شرکت شناخته‌شده‌ای که در حال سرمایه‌گذاری مشترک با آن‌ها هستیم تا شرکت‌هایی که تحقیق و توسعه آن‌ها پیش ماست و بزرگ‌ترند.»

حیدری توضیح داد: «بنابراین از این ۳ محور، محور اول ترغیب دانشجویان به حوزه فناوری و محور دوم کمک به شرکت‌های کوچک که توسعه پیدا کرده و از «دره مرگ» نجات پیدا کنند و بتوانند محصولات خود را به بازار برسانند. مرحله آخر نیز درباره شرکت‌هایی است که بالغ بوده و درآمد دارند و ما با آن‌ها وارد مشارکت‌های مختلف می‌شویم.»

او ادامه داد: «شرکت‌ها بعد از ۳ سال استقرار وارد مرحله ۳ می‌شوند. یعنی می‌گوییم ما با این شرکت ۳ سال کار کردیم، از نزدیک پناسلی آن را می‌شناسیم آن را به حوزه اقتصاد دانش‌بنیان معرفی کرده و می‌گوییم با این شرکت می‌توان سرمایه‌گذاری مشترک انجام شود. با دانشگاه می‌تواند به صورت جدی‌تر وارد شده و سهام شرکت را خریداری کند. این‌ها شرکت‌هایی‌اند که از صفر به عددی مطلوبی رسیده و از مرحله رشد عبور کرده‌اند.»

حیدری در توضیح بیشتر بیان کرد: «در فاز دوم ما به شرکت‌های خود کمک می‌کنیم که به مشتری متصل شوند. ممکن است آن شرکت به صنعت و بیزینس دیگری متصل شود. همچنین ممکن است به مردم عادی متصل شوند و فروش داشته باشند. در فاز سوم به دانشگاه آزاد می‌گوییم این شرکت فروش دارد و روی غلظت افتاده است و می‌توان روی آن حساب کرد. اما برای توسعه کار خود نیاز به سرمایه‌دارد. آیا می‌خواهی از این شرکت سهام خریداری کنی؟ می‌خواهی با این شرکت وارد ارتباط عمیق‌تر شوی؟ می‌خواهی شریک این شرکت شوی؟ ما این فاز سوم را در مرکز رشد خود انجام می‌دهیم.» او در خصوص درآمدزایی مرکز رشد واحد تهران شمال نیز توضیح داد: «مرکز رشد واحد تهران شمال در سال مالی گذشته ۶ میلیارد درآمده غیرشهریه‌ای داشته است. امسال نیز تا بیش از ۳ میلیارد درآمد کسب کرده‌ایم و پیش‌بینی این است که این عدد تا پایان سال مالی به ۸ میلیارد تومان برسد.»