

۲۰ هزار محصول دانش بنیان توسط فن بازارها به بازار ارائه می شود

اقتصاد شبکه فن بازار ایران به ۵ همت می‌رسد

دبیر شبکه فن بازار ایران با ارائه آمار مالی گفت: «حجم هم‌رسانی فناوری (میانجی‌گری برای انعقاد قراردادهای فناورانه) از هزار و ۶۰۰ میلیارد تومان در سال ۱۴۰۲، به بیش از هزار و سه میلیارد تومان در سال ۱۴۰۳ افزایش یافته است. در سال جاری نیز تادی‌ماه، بیش از ۲ هزار و ۴۰۰ میلیارد تومان هم‌رسانی ثبت شده که با توجه به روند معمول قراردادهای در فصل پایانی سال، پیش‌بینی می‌شود این رقم به حدود ۵ هزار میلیارد تومان برسد. حوزه‌های «محصولات شیمیایی پیشرفته» و «تجهیزات ساخت و تولید» بیشترین سهم را در این معاملات داشته‌اند.»

در ادامه این نشست، سه فن بازار برتر به ارائه تبادل فناوری داخلی و بین‌المللی پرداختند که می‌توانید انتقال تجربه احسان داهی، کارگزار فن بازار استان کرمانشاه، امین طهماسبی، دانشیار گروه مهندسی صنایع دانشگاه گیلان و کارگزار رسمی شبکه ملی فن بازار استان گیلان و مهدی تقی‌زاده، کارگزار فن بازار تخصصی معدن و صنایع معدنی را در ادامه از نظر بگذرانید.

نیز باشند و غفلت از آن موجب می‌شود که برخی از فن بازارها در سال آینده فعال نباشند و جای آن‌ها توسط فناوری‌های دیگر گرفته باشد.
شده. در این مسیر فن بازارهای پیشرو می‌توانند بقیه را حذف کنند و این ماهیت فناوری است.»

افزایش ۳۴ درصدی حجم هم‌رسانی فناوری

در ادامه نشست محمد صالح خالقی، دبیر شبکه فن بازار ملی ایران گفت: «در حال حاضر بانک جامع محصولات دانش بنیان این شبکه میزان نزدیک به ۲۰ هزار محصول اطلاعات بیش از ۴ هزار و ۴۰۰ شرکت دانش بنیان و فناوری است. همچنین بیش از هزار و ۵۰۰ تقاضای فناورانه در سامانه ثبت شده که از اختیار کارگزاران قرار می‌گیرد.» وی با اشاره به شکل‌گیری شبکه فن بازار از سال ۱۳۹۳ عنوان کرد: «از زمان اولین فراخوان کارگزاری تاکنون، بیش از ۹۰ کارگزار بخش تخصصی در شبکه حضور دارند که به صورت سالانه از راه‌زایی ورتبه‌بندی می‌شوند گواهی سالانه تأیید فعالیت دریافت می‌کنند.»

نیاز به بروکر داریم تا این به‌هم‌رسانی‌ها را انجام دهند.» وی با اشاره به اینکه فن بازارها جزو بخش خصوصی محسوب می‌شوند عنوان کرد: «ما به دنبال دولتی کردن این شبکه نیستیم و رویکرد ما ساختار خصوصی بودن فن بازار خواهد بود؛ زیرا معاونت علمی نقش تسهیل‌گری دارد و باید امور به دست بخش خصوصی باشد؛ از این رو قراردادن شبکه فن بازار ذیل معاونت علمی رویکرد ما نیست.»

افشین با اشاره به نقش مستقیم فن بازارها برای بازار پایایی دانش بنیان‌ها ادامه داد: «شرکت‌های دانش بنیان به‌تجهایی قادر به بازارسازی برای محصولات خود نیستند؛ ولی فن بازارها تاجر بیات موفق‌ی در این زمینه‌دارند و می‌توانند راه را برای شرکت‌های دانش بنیان هموار کنند؛ از این رو و مابسته‌های شوقی را برای فن بازارها به‌تنی بر عملکرد آن‌ها تعریف کرده‌ایم و هر کارگزاری که عملکرد بهتری در رابطه با شرکت‌های دانش بنیان داشته باشد، مشوق‌های بیشتری دریافت می‌کند.» وی با ذکر این نکته که کارگزاران باید به ایجاد شبکه‌ک جدید بپردازند، تصریح کرد: «بروکر ها در کنار همکاری با شرکت‌های دانش بنیان باید به فکر شبکه‌سازی جدید

تبدیل پسماند نفتی به محصول ۱۰ میلیون دلاری

احسان داهی

کارگزار فن بازار استان کرمانشاه



سال گذشته، در حوزه ایجاد زنجیره ارزش از پسماند پالایشگاه‌ها و صنایع نفت، موفق به اجرای یک پروژه انتقال فناوری در سطح بین‌المللی شدیم که طی آن، فناوری توسعه یافته توسط یکی از شرکت‌های دانش بنیان داخلی به کشور عراق منتقل شد. پروژهای که ارزش آن حدود ۱۰ میلیون دلار بوده است. این شرکت دانش بنیان برای اولین بار در سطح دنیا موفق شد که از لجن‌های نفتی و پسماندهای صنعت نفت که عموماً یک معضل و چالشی در پالایشگاه‌هاست ماده‌ای را تحت عنوان وانادیوم پنت اکساید (Vanadium Pentoxide) استخراج کنند که کار بردهای بسیاری در صنایع مختلف داشته و تولید داخلی ایران نیز ندارد. این محصول در گریدهای مختلف در صنایع متعدی از جمله رنگدھی و سرامیک، فوتونیک و سایر حوزه‌های صنعتی کاربرد دارد. با توجه به اینکه سیستم نفتی و پروژه‌های کلان نفتی کشور عراق تحت مدیریت آمریکا قرار دارند، همکاری مستقیم شرکت‌های ایرانی با پالایشگاه‌های این کشور، به‌ویژه دو مقیاس‌های بزرگ، با محدودیت‌ها و چالش‌های متعددی همراه بوده و فرایندی ساده محسوب نمی‌شود.

فناوری‌های اتوماسیون به کوره گل‌گهر رسید

مهدی تقی‌زاده

کارگزار فن بازار معدن و صنایع معدنی



اتفاق بزرگی رخ می‌دهد، زیرا معدن و صنایع معدنی بزرگی در کشور داریم که ظرفیت‌های خیلی خوبی برای تبادل فناوری دارند.

مجموعه گل گهر قطب معدنی و صنعتی حوزه سنگ آهن در خاور میانه بوده که در استان کرمان و ۵۰ کیلومتری جنوب غربی سیرجان واقع شده است. این مجموعه حدود ۱۲۰۰ میلیون تن ذخیره سنگ آهن دارد و بزرگ‌ترین تولیدکننده فولادهای آهنی کشور است. حدوداً ۱۵ میلیون تن ککسانتره و همچنین چشم‌انداز تولید حدود ۳۰ میلیون تن ککسانتره را به خود اختصاص داده و در حال راه‌اندازی کارخانه‌های فولاد نیز است. گل گهر، منطقه‌ای بکر با ذخایر متنوع در بخش‌های مختلف است که برای نشان دادن مقیاس این مجموعه، مصرف گاز و برق آن را اعلام می‌کنم. مصرف گاز این مجموعه حدود ۱٫۱ میلیارد متر مکعب و مصرف برقش حدود ۵۶۲ هزار میلیون کیلووات‌ساعت است که ابعاد نظر همه را درباره به کارگیری فناوری جلب

می‌کند و نشان می‌دهد فناوری در اینجا خیلی راهگشاست.

بنیان‌گذار شرکت طراحی سیستم و اتوماسیون دورعلی، و پروفیسر دوروی از استادان دانشگاه شریف و فاعل تحصیل ام‌تی‌تی است. این شرکت از واحدهای مختلفی تشکیل شده و سیستم کامل دارد. یکی از واحدهای این شرکت واحد طرح است و درباره هر مسئله‌ای که به آن‌ها داده شود یک اتوماسیون یا ماشین طراحی می‌کنند و بعد از آن ساخت ماشین آلات اتوماسیون صنعتی، نصب، پشتیبانی و آموزش را انجام می‌دهند و در سال‌های اخیر ورود خیلی خوبی به حوزه معدن داشته است.

یکی از کارهای فن بازار تخصصی معدن این است که شرکت‌های موفق در حوزه نفت، گاز، پتروشیمی و صنایع بزرگ این چنینی را به حوزه معدن وارد می‌کنند تا بتوانند از دستاوردهای آن در صنایع معدنی استفاده کنند. این شرکت با شرکت‌های موفقی مثل نظم‌وران، گل‌گهر و صنایع ملی مس همکاری داشته است. این شرکت دانش بنیان است تقریباً هر محصولی که تولید می‌کند، قابلیت تجاری‌سازی و دریافت گواهی دانش بنیانی از نیز دارد.

ما از ابتدا به سمت شناسایی بازار بزرگان حوزه فناوری در معدن رفتیم و با آن‌ها ارتباط برقرار کردیم. سپس پروژه‌م معمول و مرسوم انتقال فناوری را پیش گرفتیم. همان‌طور که می‌دانید در تبادل فناوری با باید به سمت تقاضا (گرفتن نیاز فناورانه از صنعت) یا سمت عرضه (معرفی شرکت‌های تولیدند) برویم. ام‌دل‌این مسیر چالش‌هایی داریم. فرم‌های تخصصی که از مجموعه‌های معدنی می‌گیریم، شاید پشت‌وانه فنی قوی نداشته باشند، به این دلیل که معمولاً واحد تحقیق و توسعه این فرم‌ها طراحی می‌کنند، اما واحدهایی مثل تولید و

فنی که قرار است فناوری را بپذیرند با آن فرم‌ها همخوانی کامل ندارند. ما در ارتباط‌گیری با صنایع بزرگ، معمولاً سرآ واحد تحقیق و توسعه می‌رفتیم که نیازهای فناورانه را در چهارچوب مشخصی تعریف کرده‌است. اما موفقیت چشمگیری در این مسیر حاصل نشد و بسیاری از پروژه‌ها با اجرایی شدن در نهایت موفق نشدند.

استراتژی متفاوت ما در تبادل فناوری این است که تیم ما تغییر مسیر داد و به سمت واحدهای مهندسی و اجرایی رفت. با واحدهایی که مسئولیت پذیرش فناوری را بر عهده دارند، مثل واحد احث (نگهداری و تعمیرات)، واحد تولید و واحد کنترل کیفیت ارتباط خیلی خوبی گرفتیم. از طریق جلسات حضوری و آنلاین و بازدید از سایت، تیم‌های توانمند مثل دوروی را به آن‌ها معرفی کردیم. رویکردمان این نبود که به‌سریم «نیاز فناورانه شما چیست؟» بلکه گفتیم «مشکلی در مجموعه دارید که به‌رهوری را پایین آورده، ما می‌توانیم کمک کنیم تا به‌رهوری افزایش پیدا کند.»

این نکته بسیار مهم است. شاید بتوانم بگویم ماه‌عسل تجربه دو ساله ما معدن همین است. خیلی از واحدهای فنی حاضر نیستند پذیرند که مشکلی دارند، اما وقتی پیشنهاد ارائه راحل دوروی را به آن‌ها معرفی کردیم، رویکردمان این نبود که به‌سریم «نیاز فناورانه شما چیست؟» بلکه گفتیم «مشکلی در مجموعه دارید که به‌رهوری را پایین آورده، ما می‌توانیم کمک کنیم تا به‌رهوری افزایش پیدا کند.»

این نکته بسیار مهم است. شاید بتوانم بگویم ماه‌عسل تجربه دو ساله ما معدن همین است. خیلی از واحدهای فنی حاضر نیستند پذیرند که مشکلی دارند، اما وقتی پیشنهاد ارائه راحل دوروی را به آن‌ها معرفی کردیم، رویکردمان این نبود که به‌سریم «نیاز فناورانه شما چیست؟» بلکه گفتیم «مشکلی در مجموعه دارید که به‌رهوری را پایین آورده، ما می‌توانیم کمک کنیم تا به‌رهوری افزایش پیدا کند.»

این نکته بسیار مهم است. شاید بتوانم بگویم ماه‌عسل تجربه دو ساله ما معدن همین است. خیلی از واحدهای فنی حاضر نیستند پذیرند که مشکلی دارند، اما وقتی پیشنهاد ارائه راحل دوروی را به آن‌ها معرفی کردیم، رویکردمان این نبود که به‌سریم «نیاز فناورانه شما چیست؟» بلکه گفتیم «مشکلی در مجموعه دارید که به‌رهوری را پایین آورده، ما می‌توانیم کمک کنیم تا به‌رهوری افزایش پیدا کند.»

در آن زمان ۱۷ هزار فناوری در این سامانه ثبت شد. از بین آن‌ها، ۳۵۰۰ فناوری TRL بالای ۵ داشتند. پس از بررسی در دو حوزه مورد نظر سرمایه‌گذار یعنی نانو و سلامت، ۱۲۰۰ فناوری استخراج شد. با تمام ۱۲۰۰ فناوری تماس گرفته و ۱۱۰ نفر را پیدا کردیم. از این میان ۳۵ نفر فرمت‌های درخواست شده را تکمیل کردند. پس از داوری‌های متعدد، ابتدا ۱۶ فناوری انتخاب شد، سپس این تعداد به ۱۲ و بعد ۶ فناوری نهایی کاهش یافت. در نهایت، سه فناوری مورد تأیید سرمایه‌گذار قرار گرفتند، به گونه‌ای که تولید آن‌ها در ایران انجام شود و تجاری‌سازی در بازار اروپا صورت گیرد. فناوری‌ها نیز از این قرار بود: دسته‌ک تشخیص زودهنگام سرطان سینه، تولید آمکا ۳ با رویکرد میکرو و نانو، لپیزو مال و سومین فناوری ماده‌ای برای ترجمه پرده دورال در جراحی‌های مغز بود که هر سه مورد جزو فناوری‌های

حدود ۲۰ میلیارد تومان برای یک شرکت تأمین مالی کنیم تا یک‌سری کرم‌های نوآورانه تولید شود. بعد از آن، در دانشگاه ای‌تی‌اچ (ETH) سوئیس جلساتی را با همان تیم سرمایه‌گذار برگزار کرده و قرار بر این شد که ما به عنوان کارگزار داخلی، فناوری‌های دارای قابلیت سرمایه‌گذاری را شناسایی و به سرمایه‌گذار خارجی معرفی کنیم؛ اما دو محدودیت اصلی وجود داشت؛ اولین محدودیت این بود که فناوری مطرح شده باید قابلیت ثبت پتنت در آمریکا را داشته باشد. زیرا قرار بود این فناوری‌ها در بازارهای اروپا و آمریکا تجاری‌سازی شوند. دومین محدودیت نیز این بود که محصولات باید سطح آمادگی فناوری (TRL) بالای ۵ داشته باشند، یعنی در مرحله‌ای نزدیک به بازار باشند. در ایران، یک سامانه TRL وجود دارد که مدیریت آن بر عهده استان گیلان است؛

خروجی نهایی هر سازمان سود آن سازمان است. هر کاری که فناوری انجام دهد و در نهایت به افزایش سود منجر شود، در ذیل به‌رهوری تعریف می‌شود. ما به واحدهای فنی پیشنهاد دادیم فناوری ما می‌تواند با کارهایی نظیر بهینه کردن زمان و مدیریت مواد اولیه در فرایند سازمان شما به نحوی دخیل شود که سرعت تولید افزایش پیدا کرده و کیفیت حفظ شود. این موضوع برای صنایع جذاب است. ما نیز روی آن مانور دادیم و به گلوگاه‌های مشخص در شرکت‌های آهن‌سازی مثل کوره‌های احیا فولادسازی رسیدیم. گلوگاه‌هایی که باعث توقف تولید می‌شوند، کارها را به مشکل دیتی‌ش می‌برند و امکان هوشمندسازی برای آن وجود ندارد که از جمله مواردی است که واحد فنی به آن واقف بود، اما راه‌حلی برایش نداشت.

اولین مسئله‌ای که کار کردیم نیاز به افزایش سرعت شارژ گندله در کوره‌های احیا باروشی منحصر به فرد بود. این نیاز تعریف و تصویب شد و در نهایت دستگاهی در این حوزه ساخته شد. این دستگاه باعث افزایش سرعت شارژ و مواد اولیه در کوره‌های احیا شد. از دل همین کار، چند پروژه دیگر از جمله دستگاه شارژ اتوماتیک گندله که باعث افزایش سرعت و کیفیت تولید شد و بهینه‌سازی مصرف انرژی در کوره‌های احیا از طریق کنترل دقیق سائز گندله به سرانجام رسید. بدین شکل که هرچقدر سائز جنداسازی دقیق‌تر و در زمان مناسب‌تری شارژ شود، به‌رهوری کوره افزایش پیدا می‌کند. ربات خارج کننده کلوخه‌های چسبیده به بدنه کوره در انتهای کوره‌های احیا برای افزایش سرعت شارژ و سیستم هوشمند انوار تقاله برای تشخیص به موقع خرابی، نمونه‌های این پروژه‌ها در نتیجه تبادل فناوری با معدن بود.

های تک است. این فرایند دو سال به طول انجامید، اما پایان این پروسه دوساله هزم مان با جنگ ۱۲ روزه بود. سرمایه‌گذار به دلیل ناپایداری شرایط از ادامه همکاری انصراف داد.

ما به عنوان کارگزار معاونت علمی و فناوری که در توسعه مناطق محروم نیز فعال بوده روی فناوری‌های برنج کار کردیم. همان‌طور که می‌دانید اکنون مشکل امنیت غذایی مطرح است. ۳۶ نیاز فناورانه شناسایی و برای افزایش به‌رهوری تولید برنج از جذب فناوری‌های مرتبط با این حوزه، فراخوانی اعلام کردیم. در نتیجه، ۲۴ فناوری دریافت شد که پس از داوری، تعدادی از آن‌ها مورد تأیید قرار گرفتند. در حال حاضر در حال رازینی با معاونت علمی و سایر سرمایه‌گذاران به منظور جذب سرمایه برای این فناوری‌ها هستیم. به‌زودی فراخوان دیگری هم خواهیم داشت.

آگهی تجدید مزایده عمومی

به نام سازمان امور مالیاتی کشور نزد بانک مرکزی با شناسه واریز ۹۴۵۱۱۰۱۰۱۴۰۱۰۱۰۱۷۴۳۵۱۳۱۱۱۱ با ضمانتنامه معتبر بانکی دریافت خواهد شد. وجوه واریزی بابت تضمین شرکت در مزایده و یا ضمانتنامه صادره صرفاً می‌بایست به نام مزایده‌گر باشد.

۲- مهلت دریافت اوراق شرایط مزایده طرف مدت ۵ روز از تاریخ انتشار آگهی نوبت اول از طریق مراجعه به سامانه تدارکات الکترونیکی دولت به نشانی اینترنتی www.setadiran.ir می‌باشد.

۳- مزایده‌گران می‌بایست پاکت‌های پیشنهادی خود را به دو صورت: فیزیکی (فقط پاکت الف) به نشانی: تهران، میدان امام خمینی، خیابان داور، سازمان امور مالیاتی کشور، طبقه اول، اداره کل امور پشتیبانی، اداره امور اجرایی



وزارت امور مالیات و امور مالی

قراردادها، اتاق ۱۲۸ تلفن: ۳۹۹۰۳۹۸۴ و همچنین به صورت الکترونیکی (هر سه پاکت الف، ب و ج) از طریق سامانه مزایادات الکترونیکی دولت حداکثر تا ساعت ۱۳ روز شنبه مورخ ۱۴۰۴/۱۱/۱۸ ارسال نمایند.

۴- زمان گشایش پاکت‌های پیشنهادی (الف، ب و ج) به دو صورت فیزیکی و الکترونیکی از طریق سامانه مزایادات الکترونیکی دولت و ساعت ۱۰ روز یکشنبه، مورخ ۱۴۰۴/۱۱/۱۹ در محل سالن جلسات معاونت توسعه مدیریت و منابع واقع در طبقه دوم سازمان به آدرس مذکور می‌باشد.

سازمان امور مالیاتی کشور
شماره شناسه ۲۰۹۸۹۲۴
شماره م. الف ۳۹۳۱

آگهی مناقصه

دانشگاه آزاد اسلامی واحد سیرجان در نظر دارد تهیه تجهیزات دوربین‌های تحت شبکه خود را از طریق مناقصه به فرد واجد شرایط واگذار نماید. لذا افرادی که متقاضی شرکت در مناقصه هستند می‌توانند در تاریخ درج آگهی تا تاریخ ۱۳/۱۱/۱۴۰۴ نسبت به تحویل و ارائه اسناد اقام نمایند. ضمناً دانشگاه آزاد اسلامی سیرجان در رد یا قبول یک یا کابلیه پیشنهاد متخار می‌باشد. جهت کسب اطلاع بیشتر می‌توانید از طریق شماره تلفن ۰۹۱۳۳۲۵۷۹۵۶ تماس حاصل فرمایید. دریافت اسناد مناقصه از سایت www.sirjan.iau.ir امکان پذیر می‌باشد.

صدای نخبگان، نگاه جوانان

www.fdn.ir

روزنامه فرهیختگان

farhikhteganonline

FARHIKHTEGAN



کانون تبلیغاتی سیهر جوان

۰۹۳۹۸۸۸۸۶۹۹