



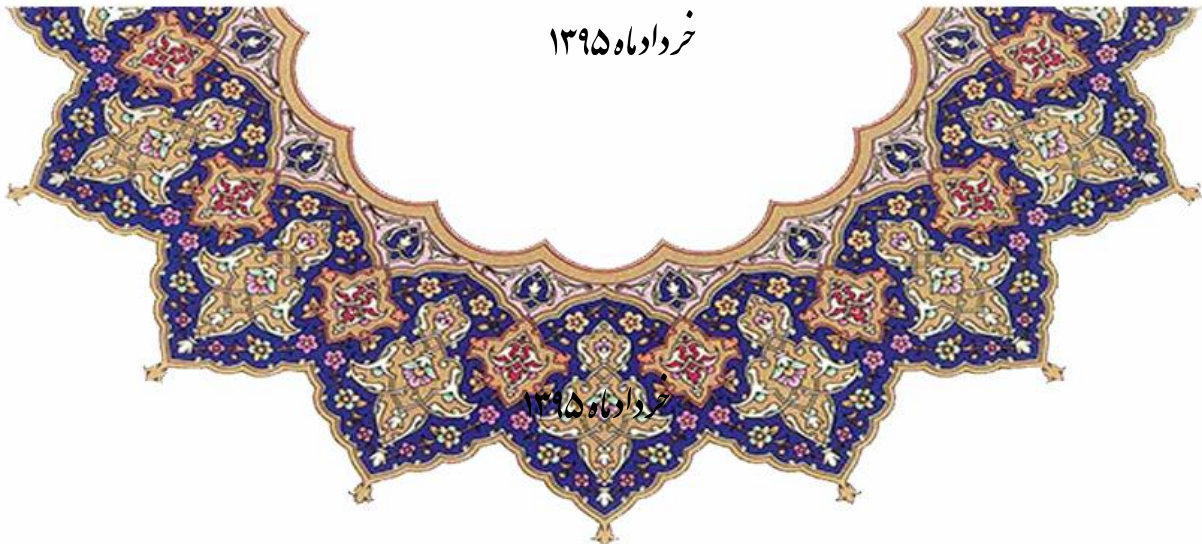
عموان گزارش

اسارت آب، توسعه کمی و کیفی

و

نقش آن‌ها در توسعه استان سیستان و بلوچستان

خرداد ماه ۱۳۹۵





صاحب امتیاز: پارک علم و فناوری سیستان و بلوچستان

صاحب اثر: دکتر کی قبادیکاموسی

شماره گزارش: ۹۷۱۰۱

شماره اثر

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

از ابتدای قرن ۲۱، عموم کشورهای دنیا با مسائل و مشکلات اشتغال درگیرند. کمبود شغل به عنوان یک معضل اجتماعی و اقتصادی باعث اثر گذاری منفی در توسعه اقتصادی کشورهای درگیر شده و از سوی دیگر به دلیل دخالت عوامل متفاوت در امر اشتغال، حل این معضل پیچیدگی‌های خاص خود را در برداشته است. امروزه دولت‌مردان و سیاست‌مداران کشور در صدد استفاده از مطالعات و روش‌های علمی روز دنیا جهت شناسایی و کنترل عوامل تاثیرگذار در زمینه اشتغال و تبدیل موانع موجود بر سر راه اشتغال‌زایی به فرصت‌ها و منابع برای شتاب‌دادن به حرکت توسعه‌ای کارآفرینی می‌باشند.

با توجه به روند افزایشی تعداد فارغ التحصیلان و جمعیت جویای کار جوان کشور، حل مسئله اشتغال به عنوان یک هدف اساسی محسوب می‌شود و با توجه به محدود بودن توانایی جذب این تعداد زیاد نیروی جویای کار در مراکز دولتی راهی جز هدایت آنان به بخش خصوصی و گسترش اتکا به خوداشتغالی وجود ندارد.



در مجموع بنا به نظر محققان و کارشناسان اقتصادی در هر جامعه مجموعه‌ای از عوامل در بخش‌های مختلف، اثرگذاری منفی و یا مثبتی را بر ایجاد اشتغال در بین نیروهای تحصیل کرده ایفا می‌کنند. در ادامه به شاخص‌های موثر در دو حوزه دانشگاه و کارآفرینان می‌پردازیم.

دانشگاه‌ها به عنوان مراکز علمی و جایگاه‌های عالی پرورش استعدادها و آموزش حرفه‌ای نقش پررنگی را در ایجاد متخصصین در جوامع بر عهده دارند. آن‌ها با بهره‌گیری از اساتید دل‌سوز و متبحر، زمینه ورود جوانان به محیط کاری جامعه را فراهم می‌سازند اما علی‌رغم تمام توانایی‌های قابل‌تحسین، شاخص‌های منفی موثری را نیز در امر اشتغال و آماده‌سازی نیروی کاری جامعه دارا می‌باشند.

عدم وجود هماهنگی بین تعداد دانشجویان در رشته‌ها و نیازهای بازار به دلیل نبود برنامه‌ریزی و مطالعه نیاز بازار و جامعه، عدم وجود ارتباط کارآمد بین محتوای آموزش با مهارت‌های شغلی مورد نیاز، ناکافی بودن آموخته‌های علمی و عملی برای فارغ‌التحصیل شدن محصلین، عدم وجود آشنایی کافی اعضای هیأت علمی با بازار کار و امور واحدهای تولیدی و خدماتی مرتبط با رشته تحصیلی فارغ‌التحصیلان و ناکارآمدی برخی از اعضای هیأت علمی در آموزش عملی نیروی کار متخصص مورد نیاز جامعه، از جمله موانع افزایش توان اشتغال و کارآفرینی در نیروی فارغ‌التحصیل دانشگاهی می باشد.



از سوی دیگر محدودیت‌ها و موانعی بسیاری نیز از طرف خود صاحبان ایده، سرمایه‌گذاران و جامعه ایجاد گردیده است که می‌توان برخی از آن‌ها را شامل: کاهش کارآفرینان به دلیل عدم کارآمدی نظام بانکی و کمبود سرمایه‌گذار ریسک‌پذیر و موانع موجود در تامین تسهیلات بانکی، عدم گسترش فرهنگ کارآفرینی و کم بودن تعداد کارآفرینان جامعه، عدم و یا کمبود انجمن‌های صنفی کارآمد و نقش ضعیف آن‌ها در هدایت شغلی، رقابت شدید برای کسب مشاغل موجود به دلیل عدم آگاهی جوانان از مشاغل مختلف، عدم آشنایی صاحبان ایده با نحوه تشکیل استارت آپ‌ها و شرکت‌های نوپا، عدم وجود توان لازم متولیان مشخص، جهت حمایت از شرکت‌های نوپا، عدم وجود شرکت‌های مشاوره‌ای و بازاریابی قوی، را نام برد.

به هر تقدیر راه‌های متفاوتی از سوی متخصصین امر جهت برون‌رفت از این مشکلات و حل بحران اشتغال ارائه گردیده است که با توجه به شرایط اقتصادی، فرهنگی و اقلیمی جوامع اثرات متفاوتی را در حل این بحران داشته است. یکی از راهکارهای بسیار موثر و البته تجربه شده که می‌تواند در کشور ما نیز مورد استفاده قرار گیرد حمایت از تشکیل استارت آپ‌ها توسط کارآفرینان و صاحبان ایده می‌باشد.

۲- استراتژ آ‌پ

در دهه‌های اخیر برخی از کشورهای دنیا با ایجاد مراکز و کانون‌هایی جهت حمایت از نخبگان و صاحبان ایده، شرایط ایجاد درآمد، رشد اقتصادی و ایجاد مشاغل پایدار را فراهم نموده‌اند. در ایران از سال‌های دهه هفتاد پارک‌های علم و فناوری به عنوان یکی از نهادهای اجتماعی و بخشی از زنجیره توسعه اقتصادی مبتنی بر دانش و فناوری، شکل گرفتند و با رویکرد توسعه فناوری و اقتصادهای وابسته به آن با هدف کاهش وابستگی به نفت اهداف خود را برنامه‌ریزی نمودند.

پارک‌های علم و فناوری با ایجاد شبکه حمایتی از صاحبان ایده و کارآفرینان پیشگام در حوزه‌های مختلف فناوری آن‌ها را به سمت ایجاد شرکت‌های نوپا یا استراتژ آ‌پ‌ها سوق دادند.

تعاریف متفاوتی برای تعریف استراتژ آ‌پ ذکر گردیده است اما در کل استراتژ آ‌پ یا کارنو‌پاها به شرکت‌های نوپا و یا در حال تاسیسی گفته می‌شود که فعالیت خود را با یک ایده‌ی ساده و اولیه شروع می‌کنند و به سرعت رشد می‌یابند و به درآمد می‌رسند. به نظر بسیاری از متخصصین حوزه کارآفرینی بهترین و جامع‌ترین تعریفی که تاکنون برای یک استراتژ آ‌پ ارائه گردیده است عبارت است از " استراتژ آ‌پ یک سازمان موقت است که با هدف یافتن یک مدل کسب و کار تکرارپذیر و مقیاس-پذیر بوجود آمده است ". به عبارت کلی‌تر استراتژ آ‌پ به شرکت‌های نوپایی گفته می‌شود که توسط گروه و یا یک تیم تشکیل می‌شود و با یک ایده‌ی ساده و اولیه شروع شده و به سرعت رشد می‌یابد و به درآمد می‌رسد. نمونه‌های بسیاری از استراتژ آ‌پ‌های موفق جهانی وجود دارد که برخی از آنها امروزه به صورت وسیعی در زندگی انسان‌ها تاثیرگذارند. استراتژ آ‌پ‌هایی نظیر گوگل، تلگرام، علی بابا، اپل و غیره از جمله این مثال‌ها می‌باشند.

با توجه به شرایط خاص موجود در کشور، همچون بافت جمعیتی جوان، افزایش ضریب نفوذ رسانه‌های دیجیتال، میزان دسترسی و رغبت به فناوری‌های نوین در سطح جوانان و بیش از همه مشکل اشتغال، دلایلی در زمینه‌های اهمیت استراتژ آ‌پ‌ها یا نوپاها ذکر گردیده است (چاره خواه و همکاران ۱۳۹۳):

- * پیوند نوپاها با خلق دانش و اثر آن، بر فرایند توسعه کشور
- * کمک به انتقال و بومی‌سازی دانش و فناوری در کشور
- * متنوع سازی منابع درآمد (تولید) ملی
- * متنوع سازی زمین‌های سرمایه‌گذاری اقتصادی در کشور
- * سرمایه‌گذاری جهت رشد سرمایه و منابع انسانی کشور در حوزه‌های دانش / فناوری بنیان
- * قدرت و امکان رشد بالا و سریع نوپاها در قیاس با سایر بخش‌ها
- * نشر فرهنگ خلاقیت، ابتکار و نوآوری و تقویت فرآیند تجاری‌سازی و تبدیل دانش به محصول دارای ارزش اقتصادی بالا

* تأثیر رشد این فرهنگ بر کاهش سطح بیکاری میان جوانان، مشارکت عمومی در حل مسئله اشتغال، رشد و تولید فرصت-

های شغلی در کشور

پس از ذکر دلایلی بر اهمیت استارت آپ ها، به بررسی خلاصه مراحل رشد یک استارت آپ می پردازیم. مسلماً برای شروع هر تصمیمی یک علت وجود دارد. جهت شروع یک استارت آپ نیز یک ایده می تواند نقش یک عامل را بازی نماید. ایده ها به لحاظ امکان تغییر و پردازش نامحدود از عناصر اولیه موفقیت محسوب می شوند. پس از رسیدن به یک ایده کارآمد مرحله تحقیق بر ارزش ایده و امکان سنجی های بازار و غیره پیرامون آن فرا می رسد. سپس تولید نمونه اولیه، فروش، کسب بازار و در نهایت کسب درآمد از سهام و یا فروش گسترده در ادامه می تواند یک استارت آپ را از یک نوپا به یک بنگاه پول ساز تبدیل نماید.

در مجموع استارت آپ ها با توجه به شرایط درونی و توانایشان در فروش و ارائه محصول و خدمات می توانند موفقیت خود را تضمین نمایند. استارت آپ هایی که دو ویژگی مقیاس پذیری و جذب مشتری را داشته باشند می توانند به موفقیت دست یابند. این ویژگی ها با توجه به میزان خلاقیت، نوآوری و هدف تیم تشکیل دهنده یک استارت آپ قابل حصول می گردند.

همان‌گونه که عوامل ذکر شده باعث موفقیت یک استارت‌آپ می‌گردد عواملی نیز منجر به شکست استارت‌آپ می‌گردد که در جدول ذیل قابل مشاهده می‌باشد.

ردیف	عامل موثر در شکست
۱	ساخت محصول فاقد متقاضی و یا مشتری کم
۲	عدم استفاده از نیروهای متخصص کافی
۳	عدم تمرکز بر اهداف مشخص و از پیش تعیین شده
۴	بی توجهی در استفاده و بکارگیری منابع مالی
۵	عدم توجه به حوزه تبلیغات در شبکه‌های اجتماعی و جوامع هدف
۶	عدم توجه به بازار هدف فروش
۷	عدم توجه به تکنیک‌ها و شگرد های فروش و بازاریابی
۸	عدم توجه به مزایای استفاده از مشاورین و مدیران خارج از مجموعه
۹	عدم استفاده از شرکای تجاری قوی و مناسب

علاوه بر مشکلات درون سازمانی مسائل خارجی دیگری نیز وجود دارد که روند توسعه‌ای استارت‌آپ‌ها را کند می‌گرداند که می‌توان به برخی از آن‌ها به شرح زیر اشاره نمود:

- عدم آشنایی برخی از مدیران دولتی و سرمایه‌داران با استارت‌آپ‌ها، پارک‌ها و مزایای قابل حصول از آن‌ها
- عدم وجود منابع مالی و تضامین مکفی در اختیار نیروی متخصص و جوان استان
- عدم وجود یک کمیته تخصصی و صاحب اختیار با امکانات مالی کافی در حمایت از استارت‌آپ‌ها
- عدم وجود فرهنگ همه‌گیر در استفاده از مشاورین و بازاریابان حرفه‌ای
- عدم وجود همکاری باز بین برخی از صاحبان ایده و سازمان‌های دولتی و دانشگاه‌ها

- عدم توجه کارآفرینان و صاحبان مشاغل به اهمیت تحقیق و توسعه در افزایش درآمد
- عدم وجود زیرساخت کافی در منطقه جهت استقرار شرکتها و استارت آپ ها تحت نظارت پارکها و ناظرین حرفه-ای

حال با توجه به شناخت کافی استارت آپ ها و آشنایی با شرایط حصول موفقیت توسط آن ها، بررسی راهکارهای توسعه کیفی و کمی و نحوه حمایت از آن ها در توسعه اشتغال و توسعه اقتصادی استان سیستان و بلوچستان ضروری به نظر می رسد.

۳- راهکارهای توسعه استارت آپ ها

استارت آپ ها در مراحل اولیه تاسیس و راه اندازی می توانند به وسیله تیمها و یا اعضای خانواده و دوستان و یا خرده درآمدها مورد حمایت قرار می گیرند (Hedia.F and Habib. A., 2013 & Rathoyo et al., 2014). اما به هر صورت پس از رسیدن به مراحل اجرایی وجود سرمایه و نیروی متخصص جهت ادامه حیات و ساخت نمونه های قابل فروش امری ضروری است. کمک های مالی از طرف سرمایه گذاران ریسک پذیر و منابع مالی سهل الوصول از سوی دانشگاه ها و مراکز مرتبط می تواند به عنوان منبع اصلی یک استارت آپ مورد توجه قرار گیرد (Rathoyo et al., 2014). این مسئله در سایر کشورهای توسعه یافته دنیا همچون آمریکا به یک فرهنگ تبدیل شده است و افراد و یا شرکت هایی به عنوان پشتیبان به حمایت از نوپاها می پردازند. اما در کشور ما به دلیل فاصله بین بخش زیادی از سرمایه داران با درآمد ناشی از فناوری نوین، و گرایش سرمایه گذاران به بازارها و کسب و کارهای سنتی و معمول، خلاء سرمایه گذاری در حوزه استارت آپ ها کاملاً محسوس می باشد. این امر می تواند با تلاش نهادهای دولتی و مردم نهاد و شروع سرمایه گذاری بخش آگاه جامعه در استارت آپ ها، تا زمان بوجود آمدن اعتماد و فرهنگ سرمایه گذاری در حوزه استارت آپ، شکوفا گردد. راهکارهای متفاوتی جهت توسعه استارت آپ ها در منابع ذکر گردیده است. با توجه به شرایط موجود در کشور ارائه مدل های توسعه ای کشورهای پیشگام در زمینه استارت آپ ها و تلفیق آن ها با شرایط موجود می تواند زمینه گسترش استارت آپ ها و فعالیت های اقتصادی آن ها در استان گسترش دهد. بدین منظور برخی از راهکارهای قابل انجام در دو بخش توسعه کمی و کیفی مورد اشاره قرار خواهند گرفت.

۳-۱- توسعه کمی

یکی از راه‌های گسترش استارت آب‌ها توسعه کمی آن‌ها و افزایش تعداد صاحبان ایده و کارآفرینان در راه‌اندازی استارت‌آپ می‌باشد. با توجه به درصد بالای شکست‌پذیری در استارت‌آپ‌ها و نوپاها که تا ۹۰ درصد گزارش گردیده، افزایش تعداد آن‌ها می‌تواند سهم بسزایی در افزایش تعداد بقاء یافته داشته باشد، هرچند می‌توان همزمان با برنامه‌ریزی دقیق و اجرای صحیح با افزایش کیفیت استارت‌آپ درصد بقاء آن را بالا برد. توسعه کم استارت‌آپ‌ها با انجام برخی برنامه‌ها قابل حصول می‌باشد که برخی از آن‌ها عبارتند از:

- تبلیغات و ایجاد آشنایی عمومی کارآفرینان، سرمایه داران و صاحبان ایده و نوآوران با استارت‌آپ و مزایای آن
- برگزاری فراخوان‌ها و جشنواره‌های ایده‌پردازی در حوزه‌های مورد اولویت
- ایجاد و گسترش فرهنگ نوآوری و پرورش ایده
- برگزاری مداوم و مستمر استارت‌آپ ویکندها در غالب برنامه‌های مفرح و جذاب
- تشکیل کانون‌های خلاقیت، توسعه نوآوری و مراکز رشد با توجه به پتانسیل‌های هر منطقه جهت هدایت و افزایش آمار علاقه‌مندان
- بررسی، نیازسنجی و برآورد مقیاس‌پذیری محصولات مورد نیاز بازار داخل استان و خارج استان و ارائه آمار موجود به جامعه هدف
- فراهم نمودن زیرساخت‌های اولیه نظیر محل استقرار، آزمایشگاه‌ها و کارگاه‌های مرکزی جهت استفاده موقتی کانون‌ها و افزایش امکان استقرار استارت‌آپ‌های نوپا
- ایجاد بستر مناسب جهت استفاده از تسهیلات با سود کم و باز پرداخت طولانی جهت جذب تعداد بیشتر افراد متقاضی
- توسعه مراکز رشد تخصصی در سطح استان جهت افزایش مشارکت فارغ التحصیلان و نوآوران

۲-۳- توسعه کیفی

با توجه به ضرورت جلوگیری از اسراف و تلاش در استفاده بهینه از منابع مالی و انسانی موجود در کشور، توسعه کیفی استارت آپ ها و تلاش در جهت ارتقاء کیفیت محصولات و فناوری های تولیدی توسط استارت آپ ها می تواند به عنوان عامل موثر در اشتغال زایی پایدار نقش مهمی را ایفا نماید. موفقیت استارت آپ ها را می توان به منزله تثبیت و گسترش مشاغل مرتبط با آن ها در نظر گرفت، لذا با توجه به موارد مطروحه می توان برخی از عوامل موثر در ارتقاء کیفی استارت آپ ها را به شرح زیر عنوان نمود.

- برنامه ریزی جهت انجام فرایند مداوم تحقیق و توسعه با توجه به ظرفیت و توان مالی استارت آپ ها و شرکت های دانش بنیان
- هدایت و ایجاد ارتباط بین اعضاء هیات علمی دانشگاه های استان و کارآفرینان حوزه های فناوری مدرن در جهت استفاده از دانش فنی متخصصین و همکاری شراکتی
- برگزاری دوره های آموزشی مستمر با استفاده از اساتید مجرب دانشگاه ها، جهت ارتقاء دانش مربوط به مدیریت، تجارت، ارتباطات و غیره
- استفاده از مشاورین خبره در امور فروش، بازار یابی، تجاری سازی و قوانین مرتبط
- ارائه کمک های بلاعوض و تسهیلات کم بهره به صورت مداوم جهت امکان ثبت سفارش و ارتقاء فناوری های موجود توسط استارت آپ ها و شرکت ها
- حمایت از شرکت ها و صاحبان استارت آپ ها در شرکت در نمایشگاه های ملی و بین المللی
- پیگیری مصوبات مربوط به امکان استفاده از معافیت های قانونی
- ارائه تسهیلات در غالب مکان های کارگاهی، زمین های مورد نیاز و محل های استقرار با کیفیت بالا جهت جذب مشتری
- تسهیل ارتباطات منطقه ای و بین المللی
- افزایش مناطق آزاد تجاری استان
- نظارت دقیق و تخصصی بر عملکرد و نحوه هزینه کرد شرکت ها از محل تسهیلات دریافتی

- انجام دقیق، منظم و زمان‌بندی شده پایش جهت جلوگیری از ضرر دهی طولانی استارت‌آپ‌ها
- تجمیع شرکت‌های مشاوره‌ای و خدماتی جهت استفاده راحتتر و سریع استارت‌آپ‌ها و کارنوها
- فراهم نمودن امکانات بیمه‌ای از طریق رایزنی و تعامل با شرکت‌های بیمه جهت کاهش خطرات مالی و روانی منجر به ورشکستگی
- ارتباط دائمی و دو طرفه مجریان توسعه استارت‌آپ‌ها با سازمان‌های حمایتی استانی و غیر استانی نظیر استانداری‌ها، فرمانداری‌ها، مناطق آزاد، گمرک، مالیات و غیره.
- مشاوره علمی و اقتصادی اولیه و بررسی طرح‌های ارائه شده جهت تشکیل استارت‌آپ از لحاظ مقیاس‌پذیری و بازارپسندی محصولات

۴- مزیت استان در توسعه استارت‌آپ‌ها و راهکارهای توسعه

استان سیستان و بلوچستان به عنوان یکی از مناطق دارای پتانسیل بسیار بالا در زمینه‌هایی همچون نیروی انسانی جوان و فعال، اقلیم و شرایط جغرافیایی منحصر به فرد و متنوع، موقعیت استراتژیک منطقه‌ای، همجواری با کشورهای مصرف‌کننده در جنوب و شرق استان، دسترسی به آب‌های آزاد، تنوع مراکز تولیدی صنایع دستی و غیره، منطقه‌ای مستعد جهت فعالیت استارت‌آپ‌های مختلف می‌باشد.

عموما در سال‌های اخیر استارت‌آپ‌ها با کمک فناوری اطلاعات می‌توانند به موفقیت برسند، چرا که دستیابی به بازار فروش آنلاین و ارائه خدمات به صورت اینترنتی راهکاری آسان برای عموم جامعه تلقی می‌گردد. استان سیستان و بلوچستان با وجود هاب منطقه‌ای و دارا بودن آمارهای بالایی در استفاده از اینترنت می‌تواند به منطقه‌ای مستعد برای استارت‌آپ‌های این حوزه تبدیل شود. استارت‌آپ‌های تولیدکننده محصولات دیگر نیز با دسترسی به بازارهای بین‌المللی از طریق منطقه آزاد چابهار و آب‌های آزاد جنوب استان می‌توانند در گسترش کسب و کار خود به موفقیت برسند.

به هر روی راهکار موثر در حمایت از استارت‌آپ‌ها به صورت خلاصه می‌تواند در موارد مهمی به قرار زیر خلاصه گردد:

- + جذب حامیان مالی و تعیین میزان بودجه قابل ارائه
- + تعیین متولی اصلی علمی و معنوی توسعه‌دهنده استارت‌آپ‌ها
- + تشکیل کمیته بررسی و همکاری از بین نهاد های حامی
- + برگزاری استارت‌آپ ویکندها و بوت کمپ‌های دوره‌ای و مستمر جهت جذب علاقه‌مندان و صاحبان ایده

+ فراهم نمودن زیرساخت های استقرار

+ تشکیل کمیته حقوقی جهت انجام حمایت های قانونی از شرکت های کارنوپا

+ تشکیل تیم دائمی و قوی مشاوران و بازاریابان و تجاری سازان توسط پارک علم و فناوری استان

+ تشکیل تیم قوی پایش و نظارت دائمی توسط مراکز دانشگاهی مادر استان

امید است با توجه به عظم جدی مسئولان محترم استان و مدیران پارک و دانشگاه های استان، روند رو به رشد اقتصاد دانش بنیان با تشکیل و حمایت از استارت آپ ها به نتیجه رسیده و جوانان استان بتوانند در جهت رشد و توسعه استان گام های موثری را برداشته و زمینه اشتغال پایدار را فراهم نمایند.

منابع و ماخذ

۱. چاره خواه چ، فرطوسی م وملایری م (۱۳۹۳) سرمایه گذاری در کسب و کارهای نوپا (استارت آپ ها) ؛ با نگاهی به وضعیت کشور و منطقه. موسسه فرهنگی و هنری تقارب و تبادل فرهنگی.
۲. Blank Steve and Dorf Bob (2012) The Startup Owner's Manual, K&S Ranch (publishers), ISBN 978-0984999309.
۳. Hédia Fourati and Habib Affes (2013) The Capital Structure of Business Start-Up: Is There a Pecking Order Theory or a Reversed Pecking Order?. Technology and Investment, (4) 244-254.
۴. Jamie Forbes (2015) Business atart- up and resourse guide. Pb: The North Carolina Small Business and Technology Development Center.
۵. John Walker (2009) Start-up Sample Business Plan. Continental Business Plan Consulting, LLC. New York, NY.
۶. Rathoyo r, Eriyanto, Affandi. M. J and Machfud (2014) System analysis on the start-up business development for youth entrepreneurship at university. International Journal of Small Business and Entrepreneurship Research, 2 (1): 1-10