

شاخص‌های مهم در فرایند پذیرش مؤسسات انکوباتوری

■ فخرالدین اشرفی‌زاده
رئیس انجمن سطر دانشگاه صنعتی اصفهان
ashraff@cc.iut.ac.ir

■ محمود شیخ زین‌الدین
معاون توسعه و فناوری شهرک علمی
و تحقیقاتی اصفهان
zeinodin@istt.org

■ حمید مهدوی
مدیر پارک‌ها و مراکز رشد شهرک علمی
و تحقیقاتی اصفهان
hmahdavi@istt.org

تاریخ دریافت: ۱۳۸۷/۰۴/۰۵
تاریخ پذیرش: ۱۳۸۷/۰۵/۰۸

چکیده

فرایند پذیرش مؤسسات در شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان که طی دوره‌ای شش ساله مراحل شکل‌گیری تا تثبیت را پشت سر گذاشته، بر اساس ارزیابی سه عامل کلیدی صورت می‌گیرد که در این مقاله تبیین شده است. این سه عامل عبارتند از ایده محوری، تیم کاری و برنامه کاری که هر یک از اجزایی تشکیل شده است. مراحل فرایند پذیرش اولیه که مراحل تکامل آن با روش سعی و خطا صورت گرفت، اکنون شامل اطلاع‌رسانی، مراجعه و مذاکره اولیه تکمیل کاربرگ، مشاوره، اصلاح کاربرگ، تحویل مدارک، بررسی اولیه، تعیین داور، مصاحبه و ارزیابی فنی و اقتصادی، تکمیل فرم‌های داوری، نظرخواهی و بررسی ثانویه، تشکیل شورای پذیرش و تحلیل و تصمیم‌گیری نهایی است. شورای پذیرش و ارزیابی با نظارت بر مراحل اصلی کار، سیاست‌های تعیین شده توسط شورای علمی شهرک را اعمال می‌کند و مؤسسات را به سمت اهداف شهرک هدایت می‌کند. جو حاکم بر فرایند پذیرش در تمام مراحل آموزشی و اصلاحی است نه گزینشی و رقابتی. حتی مؤسساتی که با عدم پذیرش مواجه می‌شوند، در طی این فرایند به نوعی آموزش می‌بینند و براساس سؤالات و بررسی‌های انجام شده به نحوی راهنمایی و هدایت می‌شوند. انسجام، واقع‌بینی، جامع‌نگری، یکنواختی، ثبات در نحوه ارزیابی در شورای پذیرش سبب شده است که در اکثر موارد نظرات اعضا بسیار به هم نزدیک باشد و جمع‌بندی و رسیدن به تصمیم نهایی با اجماع صورت گیرد. حضور دو داور تخصصی یکی با دیدگاه فناوری (علمی) و دیگری با نظرات اقتصادی (آشنا به بازار) در سنجش قابلیت و تناسب متقاضی برای استقرار در مرکز رشد عامل تعیین کننده است.

این روند پذیرش اگر چه از تجربیات عمومی جهانی در مراکز رشد بهره برده است، لیکن از هیچ الگویی مستقیماً اقتباس نشده، بلکه به تدریج و براساس واقعیات و شرایط موجود منطقه تکامل یافته است. اصالت این فرایند ناشی از بومی بودن آن است.

واژگان کلیدی

مرکز رشد، کسب و کار دانش بنیان، فرایند پذیرش.

مقدمه

پارک‌ها و مراکز رشد علم و فناوری از جمله زیرساخت‌های ایجاد شده برای حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان محسوب می‌شوند و تقویت و ارتقای سطح عملکردی این ساختارها می‌تواند دستیابی به اهداف و برنامه‌های توسعه فناوری را در کشور تضمین نماید. صدور مجوز بیش از ۴۹ مرکز رشد فناوری به صورت گسترده در استان‌های کشور، فضای مناسبی برای حضور مؤثر و فعال شرکت‌های دانش‌بنیان در حوزه‌های مختلف فناوری فراهم آورده است. اما با توجه به اهمیت بسیار زیاد صحت کار فرایند پذیرش در موفقیت و شکست کسب و کارهای دانش‌بنیان، لازم است این فرایند در مراکز رشد ضمن بهره‌گیری از دانش روز و تسلط بر آموزه‌ها و مهارت‌ها با درک خواسته‌ها و نیازها همراه شود. مراکز رشد علم و فناوری حلقه اتصال دانشگاه با صنعت و بازار هستند که با هدف حمایت از

دانش‌آموختگان دانشگاهی، کارآفرینان و متخصصانی که منابع لازم را برای ورود به عرصه کار و صنعت در اختیار ندارند، ایجاد شده‌اند. در این ساختار با ارائه خدمات مورد نیاز شرکت‌های دانش‌بنیان، علاوه بر کاهش مخاطره‌های ناشی از فقدان تجربه، امکانات و منابع، موجبات رشد و توسعه یک کسب و کار فراهم می‌شود. نقطه شروع در این ساختار آشنایی و آگاهی یافتن از اهداف و برنامه‌های شرکت متقاضی استقرار در

مرکز رشد است. برای مثال باید مشخص نمود مدل مالی شرکت چیست و مترصد انجام چه فعالیت اقتصادی است؟ آیا کسب دانش فنی و فروش آن را هدف قرار داده است؟ پاسخ اینگونه سؤالات و بسیاری اطلاعات دیگر به منظور برقراری ارتباط سازمان یافته بین اجزای تشکیل دهنده یک شرکت یا مؤسسه و ارکان مرکز رشد، از جمله شاخص‌های ضروری است که در پذیرش مؤسسات در مراکز رشد باید مد نظر قرار گیرد، اما به دلیل نو بودن ایده مراکز رشد و تجربه کم این نوع فعالیت‌ها در کشور، تا کنون فرایند تثبیت شده‌ای برای این امر معرفی نشده است. نخستین مرکز رشد علم و فناوری در ایران در سال ۱۳۷۹ در شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان راه‌اندازی شد. از ابتدای فعالیت این مرکز رشد و با پشتوانه سه سال مطالعه و بررسی نمونه‌های مختلف مراکز رشد و تجارب دنیا در مدیریت و اداره این مرکز، روش پذیرش اولیه‌ای تدوین و بکار گرفته شد. این روند به تدریج بازنگری، اصلاح و تکمیل شد و در حال حاضر با گذشت یک دوره شش ساله و کسب تجربه مدیریت مرکز رشد در ایران، شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان فرایند پذیرش مؤسسات را تبیین نموده است. در این مقاله کوشش شده است روش‌های اولیه و مراحل تکامل فرایند پذیرش در مرکز رشد تبیین شده و مورد تحلیل قرار گیرد. همچنین ضمن تطبیق شرایط پذیرش با انتظارات و مأموریت‌های مرکز رشد (کاهش مخاطره و افزایش ضریب موفقیت شرکت‌های فناور) مدلی مناسب برای فرایند پذیرش در مراکز رشد پیشنهاد شود. تمرکز مقاله بیشتر بر معرفی عوامل کلیدی و گردش کارها در فرایند پذیرش مؤسسات در مراکز رشد است. به نحوی که الگویی بومی و

سازگار با شرایط اجتماعی، فرهنگی و اقتصادی کشور ارائه شود.

۱- فرضیه کسب و کارهای دانش‌بنیان

یک شرکت پدیده‌ای طبیعی نیست، بلکه یک پدیده اجتماعی است و بنابراین از نظر اقتصادی وقتی یک کسب و کار در حال شکل‌گیری است، باید درباره بازار، مشتری، رقیبان و رفتار ارزش‌های پذیرفته آنها، نوع فناوری و پویایی آن، نقاط قوت و ضعف کسب و کار و درباره آنچه که از محل آن می‌تواند درآمد کسب نماید، مفروضاتی داشته باشد. این موارد را فرضیه کسب و کار می‌نامند. البته مفروضاتی که کسب و کار در ابتدا بر پایه آنها بنا می‌شود، معمولاً تغییر می‌کند. [۱]

اما آنچه در تعریف یا تغییر فرضیه کسب و کار تأثیرگذار است، مدیریت آن است. مشخصه مدیریت، سخت‌کوشی و مخاطره‌پذیری برای برآوردن انتظارات کسب و کار است. کار مدیر این است که منابع مالی و انسانی شرکت را به سوی فرصت‌هایی هدایت کند که از نظر اقتصادی نتایج ارزشمند به بار می‌آورند. به بیان دیگر، کار واقعی مدیر، برنامه‌ریزی، پردازش داده‌ها و درک صحیح از ابزار مورد نیاز در قالب یک ساختار است.

نخستین مطلبی که از کسب و کارهای دانش‌بنیان باید بدانیم، تعریف مأموریت و ملزومات این نوع شرکت‌ها است. ایجاد کننده کسب و کارهای جدید دانش‌بنیان، کارآفرینی و نوآوری است؛ این شرکت‌ها برای رسیدن به هدف‌های خاص تشکیل می‌شوند و اصولاً در یک رشته مشخص کار می‌کنند.

به گفته ژوزف شومپتر، اقتصاددان بزرگ اتریشی امریکایی، نوآوری یعنی "تخریب سازنده"

و باید به گونه‌ای نظام‌مند هر چه را که ریشه دوانده، عادت شده، آشنا و آسان تلقی می‌شود، خواه یک کالا باشد یا خدمات و یا یک فرایند و سلسله‌ای از مهارت‌ها، روابط اجتماعی، انسانی یا حتی خود یک سازمان و بنگاه یکسره کنار بگذارد. به عبارت دیگر نوآوری باید پیوسته تغییر آورد و برای همین است که می‌گویند کسب و کارهای دانش‌بنیان برای آن شکل می‌گیرند که نوآوری کنند. کار شرکت دانش‌بنیان آن است که دانش را در ابزار، کالاها، فرایندها و طراحی‌ها بکار می‌گیرد و سپس آنها را به عنوان فرصت‌هایی مورد بررسی قرار می‌دهد. این در سرشت دانش است که پیوسته در تغییر باشد و چیزی که امروز قطعی به نظر می‌رسد، فردا بهبود یافته می‌کند. [۱] کسب و کار دانش‌بنیان هنگامی موفق است که فقط روی یک رشته خاص باریک شود. گوناگونی، ظرفیت عملکرد شرکت را نابود می‌کند. از آنجا که این کسب و کارها هر کدام در یک زمینه یا رشته باریک تخصصی کار می‌کنند، مأموریت آنها باید کاملاً شفاف باشد. شرکت باید یک حرف بزند، در غیر این صورت اعضا سردرگم می‌شوند و آن وقت به جای اینکه تخصص خود را در راه رسیدن به هدف مشترک بکار گیرند، هر کس فکر خود را دنبال می‌کند. یعنی هر کس باورهای خود را به شرکت تحمیل می‌کند. تنها یک مأموریت مشترک و متمرکز است که شرکت را یکپارچه نگاه داشته و آن را زاینده می‌سازد. [۲] این قبیل اصول علمی و کلان باید در فرایند پذیرش عینیت یابند و به صورت عملی بکار گرفته شوند. همین طور، وجود یک ایده محوری که کسب و کار شرکت حول آن شکل می‌گیرد، نقش مهم و اساسی در توفیق اینگونه کسب و کارها دارد.

۲- ضرورت ارزیابی مؤسسات قبل از ورود به مرکز رشد

یکی از مهمترین عوامل موفقیت در مراحل اولیه شکل‌گیری مؤسسات به خصوص شرکت‌های کوچک و متوسط، بررسی و ارزیابی امکان‌پذیری تجاری‌سازی ایده‌محوری از جنبه‌های مختلف از جمله بازاریابی و تیم کاری است. صاحبان ایده معمولاً بر این باورند که حرکت از یک ایده تا ورود به بازار فاصله کوتاهی است. آنها عموماً از پیچیدگی، هزینه و زمان‌بر بودن فرایند بی‌اطلاع هستند. ایده‌های زیادی ممکن است وجود داشته باشد که از نظر فنی امکان‌پذیر باشند، ولی از نظر تجاری‌سازی امکان‌ناپذیر باشد و یا فاقد توجه کافی باشد. [۳]

ارزیابی مؤسسه قبل از ورود به مرکز رشد از آن جهت ضرورت دارد که هم بتوان مؤسساتی را پذیرش نمود که در راستای اهداف و مأموریت‌های مرکز رشد قرار دارند و هم خدمات مرکز رشدی را بتوان متناسب با نیازهای هر مؤسسه تعیین و ارائه نمود. مراکز رشد فناوری بر حسب نیازهای محلی و منطقه‌ای و به منظور شناسایی پتانسیل‌های موجود و کمک به ایجاد شرکت‌های دانش‌بنیان و رشد و توسعه آنها ایجاد می‌شوند. بنابراین در مرحله پذیرش متقاضیان، شناخت قابلیت‌ها و اطمینان از توانمندی‌های ادعا شده اهمیت پیدا می‌کند و اطلاع از نقطه ضعف‌ها و نیازمندی‌ها در تعیین و ارائه حمایت‌ها، خدمات و آموزش‌های لازم مؤثر واقع می‌شود. به بیان دیگر، شناسایی و حذف عوامل شکست در این مرحله بسیار کم‌هزینه‌تر از اتفاقات ناگوار بعدی است، زیرا موفقیت در کسب و کار هیچگاه خودبخود و بر اساس تصادف نیست و همان‌طور که گفته شد این موفقیت اصولاً به سازمان‌دهی

و توانایی و توانمندی‌های تیم کاری و راهانداز کسب و کار بستگی خواهد داشت. در این خصوص دلایل زیادی برای شکست کسب و کارها وجود دارد:

- ۱- عدم وجود تجربه؛
 - ۲- نداشتن سرمایه کافی؛
 - ۳- نداشتن جایگاه مناسب و اعتبار سازمانی؛
 - ۴- عدم کنترل و نظارت مناسب
 - ۵- سرمایه‌گذاری بیش از اندازه در دارایی‌های ثابت؛
 - ۶- قراردادهای ضعیف؛
 - ۷- رقبا و نداشتن تجربه رقابت؛
 - ۸- عدم آشنایی با قوانین و مقررات؛
- و ...

تمام این موارد حاکی از این مطلب است که می‌توان به جای ناچیز پنداشتن موانع و مشکلات شروع یک کسب و کار و با شناخت مسیر پر فراز و نشیبی که یک کسب و کار در آغاز با آنها روبروست از یک سو و توجه به مأموریت مراکز رشد از سوی دیگر، خدمات مورد نیاز برای هر یک از موارد نیاز کسب و کارهای نوپا را در مرکز رشد تأمین و ارائه نمود.

معمولاً مراحل شکل‌گیری و راهاندازی کسب و کارهای دانش‌بنیان به چهار دسته تقسیم‌بندی می‌شوند: [۴]

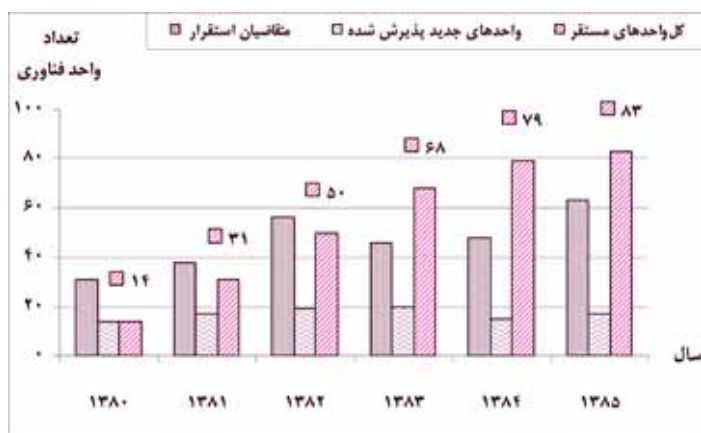
- مرحله ایده؛
- مرحله تأسیس؛
- مرحله رشد؛
- مرحله بلوغ.

شرکت‌های نوپا و تازه تأسیس علی‌رغم دارا بودن دانش فنی و ایده‌های بازار پسند به دلیل فقدان اعتبار و پشتوانه مالی قوی و نداشتن تجربه مدیریت شرکت، تعاملات تجاری و مبانی

اقتصادی، با مخاطرات جدی روبرو هستند. بنابراین صرف تأسیس شرکت و مؤسسات کوچک و متوسط که با پشتوانه علمی ایجاد می‌شوند، توانایی خلق فناوری، انتقال فناوری و نوآوری و بهینه‌سازی اتفاق نمی‌افتد. امروزه هیچ کس منکر این واقعیت نیست که استفاده از فناوری‌های نوین و ایجاد کسب و کارهای جدید و دانش‌بنیان بدون ایجاد زیرساخت‌ها و عوامل پایه‌ای عملاً دست‌نیافتنی است. در حال حاضر با توسعه اهمیت نظام آموزشی و پژوهشی به ویژه توسعه کارآفرینی و تربیت کارآفرینان، مراحل شکل‌گیری مؤسسات نوپا از مرحله ایده به مرحله رشد یافته یعنی مراحل اول تا سوم، می‌تواند در مراکز رشد تحقق یابد.

در مرحله ایده، هدف کارآفرین مطالعه امکان‌پذیری ایده، شناخت بازار، تشکیل تیم کاری و در نهایت ارائه برنامه کاری (BP) است که ماهیت این فعالیت‌ها بیشتر نیازمند حمایت‌های مشاوره‌ای و هدایت مؤسسه است. دوره رشد مقدماتی ضمن تحقق این اهداف و با در اختیار گذاشتن اعتباراتی محدود، می‌تواند نیازهای مالی و خدماتی این مرحله را تأمین کند و مؤسسه را به سلامت وارد مرحله بعدی نماید. در صورت کسب موفقیت در مرحله اول، شرکت یا مؤسسه‌ای نوپا تأسیس می‌شود تا بتواند در قالب یک مجموعه حقوقی، ایده خود را به یک نمونه واقعی محصول یا خدمت تبدیل نماید. بهترین شکل حمایتی از چنین مجموعه‌هایی استقرار آنها در مرکز رشد است که علاوه بر برخورداری از خدمات و پشتیبانی‌های مرسوم در مراکز رشد، می‌توانند از حمایت مالی برای تولید محصول یا خدمات نمونه نیز بهره‌مند شوند. [۴]

در مسیر رشد و تحول شرکت‌های کوچک،



شکل ۱- آمار متقاضیان استقرار واحدهای فناوری پذیرش شده و کل واحدهای مستقر به تفکیک سال

مرحله‌ای است که شرکت می‌تواند شروع به فعالیت اقتصادی نموده و با ارائه محصولات نمونه به بازار مصرف، میزان استقبال و پذیرش محصول خود را در بازار و تکرارپذیری فرایند کار را مورد آزمون قرار دهد. در این مرحله به دلیل گسترش فعالیت شرکت امکان تولید تا حد نیمه صنعتی نیز وجود دارد. در مرحله سوم حتی امکان گسترش حیطه کاری از تک محصولی به چند محصولی می‌تواند اتفاق افتد.

۳- عوامل کلیدی در پذیرش مؤسسات

طبق تجربه شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان، پذیرش در مرکز رشد بر اساس سه شرط زیر صورت می‌گیرد:

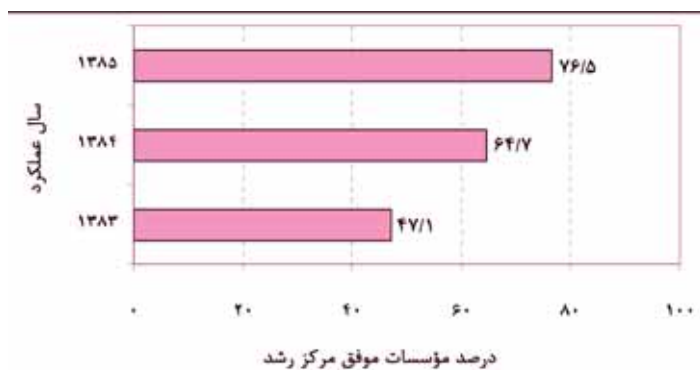
- ۱- ایده محوری مبتنی بر دانش که قابلیت تجاری‌سازی داشته باشد؛
- ۲- تیم کاری و مدیر کارآفرین؛
- ۳- برنامه کاری و شرکت ثبت شده.

اگر چه در ابتدا مراحل پذیرش با روش سعی و خطا و بیشتر بر پایه فرضیه‌های پرورش کارآفرین آغاز شده بود، به تدریج با بررسی نمونه‌های مختلف مراکز رشد و مطالعه شیوه‌های موفق مدیریت این مراکز در دنیا، ضرورت تدوین فرایندی متناسب در کشور احساس گردید. بنابراین سعی شد تا ضمن بهره‌گیری از اصول و مبانی نظری این فرایند، بر حسب شرایط واقعی و موجود در ایران، الگویی بومی طراحی و تدوین شود. بررسی درخواست بیش از ۲۸۰ متقاضی استقرار در مرکز رشد با شرایط و موضوعات متفاوت در طی ۶ سال (نخستین دوره انکوباتوری) این فرصت استثنایی را برای شورای پذیرش در شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان فراهم نمود تا طیف وسیعی از نمونه‌های آماری از شرکت‌های

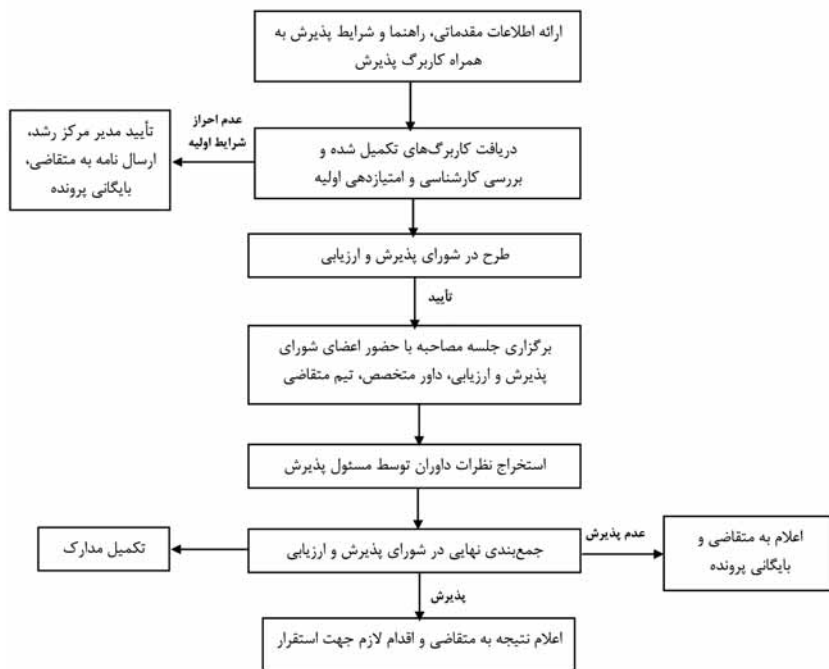
دانش‌بنیان از مرحله ایده تا رشد به دست آورد. بر این اساس، در الگوی پذیرش، یکی از عوامل کلیدی که به آن بسیار تأکید می‌شود و از نظر کمی در امتیازدهی و ارزیابی بیشترین نقطه توجه در پذیرش محسوب می‌شود، تیم کاری است. برای نمونه تمام وقت بودن مدیر عامل، تعداد نیروی تمام وقت، تناسب تخصص و تجربه مؤسسين با دقت و حساسیت بالایی مورد بررسی قرار می‌گیرد.

در شکل ۱ آمار متقاضیان استقرار، واحدهای فناوری پذیرش شده و کل واحدهای مستقر به تفکیک سال نشان داده شده است. همان‌طور که ملاحظه می‌شود نرخ پذیرش در مرکز رشد از ۴۵ درصد در آغاز به تدریج به حدود ۳۰ درصد کاهش یافته است. این امر بدان معناست که سعی شده به منظور کاهش ضریب شکست و با اعمال دقت نظرهای اولیه در پذیرش، فقط برای آن دسته از متقاضیانی که شرایط لازم برای بهره‌برداری از خدمات مراکز رشد را دارند، مجوز پذیرش صادر شود.

تأثیر اعمال این راهبرد به خوبی در میانگین نسبت مؤسسات رشد یافته به مؤسسات پذیرش شده طی سال‌های مورد نظر مشهود است. شکل ۲ آمار مؤسسات رشد یافته و ضریب موفقیت مرکز رشد را در سال‌های ۱۳۸۳ تا ۱۳۸۵ نشان می‌دهد. تحلیل عملکرد شرکت‌ها بعد از پذیرش و در خلال مدت استقرار در مرکز رشد این امکان را نیز به خوبی ایجاد کرده است تا شرایط تأکید شده در حین پذیرش و حساسیت‌هایی که در شورای پذیرش موقع انتخاب متقاضیان بحث و بررسی شده است، به عنوان نمونه‌های آماری واقعی، مقایسه و تحلیل شوند. انسجام، واقع‌بینی، جامع‌نگری، یکنواختی، ثبات و دیگر مشخصه‌های شورای پذیرش سبب شده است تا در اکثر مواقع نظرات اعضا با اشراف کاملی که نسبت به فرایند دارند، بسیار به هم نزدیک باشد و جمع‌بندی و رسیدن به تصمیم نهایی بدون مشکل صورت می‌گیرد. از نقطه نظر متقاضیان استقرار در مرکز رشد، فرایند پذیرش یک چرخه اداری صرف نیست. تعاملات کاری و نشست‌های متعدد این فرصت



شکل ۲- نسبت واحدهای فناوری موفق به متوسط واحدهای فناور پذیرش شده به تفکیک سال



شکل ۳- گردش کار پذیرش مؤسسات در مرکز رشد واحدهای فناوری

را فراهم نموده است تا جو حاکم در فرایند جذب و پذیرش در تمام مراحل در واقع به کلاس آموزش و کسب مهارت تبدیل شود. استفاده از داوران کارآزموده، مشاوران با تجربه، دانش و اطلاعات اعضای شورای پذیرش، این اعتماد را برای متقاضیان ایجاد می‌کند که حتی مؤسساتی که با عدم پذیرش مواجه می‌شوند، در طی این فرایند عملاً آموزش و تجربه کسب می‌کنند و بر اساس سؤالات و بررسی‌هایی که انجام می‌گیرد به نوعی راهنمایی و هدایت می‌شوند. در شکل ۳ گردش کار پذیرش مؤسسات در مرکز رشد شهرک علمی و تحقیقاتی اصفهان، نشان داده شده است.

در حال حاضر مراحل پذیرش مطابق با الگوی بومی طراحی شده شامل اطلاع‌رسانی، مراجعه و مذاکره اولیه برای راهنمایی در تکمیل کاربرگ‌ها، تحویل مدارک، بررسی اولیه، مشاوره و اصلاح و رفع نواقص کاربرگ‌ها، تعیین داوران، مصاحبه و ارزیابی فنی و اقتصادی، تکمیل فرم‌های داوری، تحلیل نظرات و تصمیم‌گیری نهایی در شورای پذیرش است. از آن میان، حداقل پنج مورد کلیدی وجود دارد که می‌توانند نقش تعیین کننده داشته باشند:

- ۱- راهنمایی اولیه کارآفرین برای تکمیل کاربرگ‌ها؛
- ۲- مشاوره جهت رفع نواقص کاربرگ‌ها؛
- ۳- تعیین داوران با دیدگاه‌های تخصصی و بازار؛
- ۴- تشکیل و هدایت جلسه مصاحبه؛
- ۵- جمع‌بندی نظرات و تصمیم‌گیری نهایی

۴- جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

در مباحث گذشته اهمیت حمایت از کارآفرینی به عنوان ایجاد کننده کسب و کارهای جدید دانش‌بنیان تشریح شد. همچنین توضیح

داده شد که تأسیس شرکت‌های فناور دارای مرحله‌ای است که هر یک از مراحل ویژگی‌های خاص خود را دارد، به نحوی که تجاری‌سازی دستاوردهای پژوهشی و راه‌اندازی کسب و کارهای دانش‌بنیان را غالباً آمیزه‌ای از هنر بکارگیری فناوری و تلفیق آن با مبانی تجارت می‌دانند. به همین دلیل شرط لازم در کسب موفقیت و ماندگاری شرکت‌های دانش‌بنیان را هموار کردن مسیر

فعالیت آنها توسط مراکز رشد و رفع موانع و ضعف‌های موجود در محیط‌های پیرامونی قلمداد می‌کنند.

در حال حاضر مراکز رشد وظیفه کمک به ایجاد و رشد شرکت‌های دانش‌بنیان را برعهده دارند. یکی از مهم‌ترین فرایندهای کاری در هر مرکز رشد، فرایند پذیرش است. اگرچه مرکز رشد در مخاطره مؤسسات نوپا شریک است، ولی با وجود بکارگیری یک الگوی مطمئن در مرحله پذیرش می‌توان مخاطره را به حداقل ممکن کاهش داد. به بیان دیگر، از آنجا که مراکز رشد مأموریت کمک به ایجاد و رشد شرکت‌های دانش‌بنیان را دارند و از این رهگذر متولی توسعه فناوری در یک منطقه قلمداد می‌شوند، باید در مرحله پذیرش بیشترین دقت و حساسیت اعمال شود. البته این مورد را نباید فراموش کرد که لزوم دقت و طراحی یک الگوی بومی و سازگار با فرهنگ اجتماعی و اقتصادی نباید خود مانع و

دفاعی در امر پذیرش به شمار آید. به همین دلیل معمولاً موارد زیر تأکید می‌شود:

- در تمامی مراحل پذیرش بهتر است خود را به جای متقاضیان قرار دهید؛
- در مورد هر ایده و به منظور ارزیابی دقیق‌تر امکان‌سنجی، از چند نفر متخصص و مجرب کمک بگیرید؛
- مراحل پذیرش را به عرصه رقابتی و گزینشی سوق ندهید؛
- در کوتاه‌ترین زمان ممکن به درخواست‌های رسیده پاسخ دهید؛
- به جای دشواری‌های کار روی فرصت‌ها بیشتر دقیق شوید؛
- نشست‌های رو در رو و پربار را از دست ندهید؛
- همواره بپرسید "با این متقاضی چه باید کرد؟"، "صلاح این متقاضی در چیست؟"
- کسب نتایج یا پیامدهای مورد انتظار و بازخورد تجربه‌های قبلی را از یاد نبرید.

۵- منابع و مآخذ

- ۱- پیتر دراگر؛ پنندهای پیتر دراگر؛ گزیده مدیریت ۵۸، سال هفتم، ص ۹۱-۹۵، ۱۳۸۵.
- ۲- پیتر دراگر؛ مدیریت در جامعه آینده؛ ترجمه غلامحسین خانقانی؛ انتشارات فرا، ۱۳۸۳.
- ۳- مصلحی، قاسم، و حمید، مهدوی، و مرتضی، راستی برزکی؛ سیستم ارزیابی اولیه امکان‌سنجی توسعه ایده های نو، فصلنامه تخصصی پارکها و مراکز رشد رشد فناوری، سال سوم، شماره ۱۰، ص ۲۵، ۱۳۸۶.
- ۴- اصغری، کیوان، و مصطفی کریمیان‌اقبال، و فرشید باقرنژاد؛ تحلیل روش‌های حمایت مالی از کارآفرینان و مؤسسات نوپا؛ همایش سرمایه‌گذاری مخاطره‌پذیر، ۱۳۸۳.