

خلاصه مطالب مطروحه :

جلسه پرسش و پاسخ فراخوان دوم طرح جویشگر بومی به منظور شفاف سازی موضوعات و حوزه های همکاری در فراخوان در تاریخ یکشنبه مورخ ۱۳۹۵/۱۱/۱۷ برگزار گردید.

در این جلسه جناب آقای دکتر علیرضا یاری مدیر طرح جویشگر بومی به سؤالات مطرح گردیده از سوی شرکت کنندگان پاسخ دادند که سؤالات به شرح ذیل می باشد:

- با توجه به عدم شناخت و همکاری قبلی شرکت ها با یکدیگر، ایجاد کنسرسیوم ها با چه ساز کاری شکل می گیرد؟
- الزامی وجود ندارد که پیشنهاد شرکت ها در قالب ایجاد کنسرسیوم ارائه شود و مدل های دیگر همکاری هم می تواند به منظور ایجاد و توسعه سکوهای جویش مبتنی بر خلق مشترک ارزش مدنظر قرار گیرد. به طور مثال جویش منابع علمی با خدمات ارزش افزوده ای مشابه گوگل بوک و خدمات آموزش هوشمند می تواند بر روی یک پلتفرم نشر دیجیتالی با یکدیگر یکپارچه شوند. برای رسیدن به این هدف می بایست شرکت ها با یکدیگر همکاری نمایند و شکل تفاهیم و قرارداد باید به صورتی باشد که این همکاری صورت پذیرد تا خدمات اصلی ایجاد گردد. در این رابطه، پیشنهادها بر اساس مدل کلی سرمایه گذاری و کسب و کار مرتبط با ارزش و خدمات نهایی ارزیابی می شوند.
- آیا لزوماً یکپارچه سازی و همکاری می بایست با جویشگرها انجام شود؟ آیا تعامل و همکاری میان خدمات مختلف و یا همکاری میان شرکت و دانشگاه مورد قبول است؟
- هدف اصلی در همکاری بازیگران زیست بوم از جمله شرکت های بخش خصوصی، نهادهای بخش عمومی و مؤسسات پژوهشی، ایجاد و توسعه پلتفرم های کاری مختلف بر مبنای هم افزایی تسهیلات جویش با خدمات ارزش افزوده و عمومی مورد نیاز کاربران می باشد. تجربه نشان داده است اگر ورود به بازار چیزی شبیه گوگل باشد امکان موفقیت کمتر است و مردم سخت تر به سراغ آن می روند بنابراین موضوعاتی مانند خدمات مکان محور مبتنی بر نقشه، خرید فروش، نشر محتوا، تسهیم محتوا و رسانه اجتماعی و ارتباطات و شبکه های اجتماعی که جستجوی اطلاعات در آنها می تواند ارزش تعیین کننده ای ایجاد نماید باعث جذب کاربران خواهد شد. پیشنهاد همکاری با دانشگاه اگر رویکرد ملاحظات همکاری شفاف بیان شده باشد و بخش مشتری و توسعه بازار تحلیل و برنامه ریزی شده باشد قابل بررسی خواهد بود.
- آیا شرکت ها می بایست از قبل باهم همکاری داشته باشند و یا می توانند پس از شرکت در فراخوان با مداخله طرح جویشگر این همکاری صورت پذیرد؟
- اگر تفاهمی برای همکاری مشترک صورت نگیرد، نمی توان پیشنهادی را ارائه نمود. بنابراین در حالتی که این همکاری در حال حاضر وجود ندارد، توافق و تفاهم نامه برای تشکیل آن می تواند نقطه شروع برای ارزیابی پیشنهاد شما باشد. مسلماً تفاهم نامه مبنای ارائه پیشنهاد شما خواهد بود و آنچه انتظار می رود طرح مباحث حقوقی در مرحله بعدی برای پذیرش پیشنهاد است.
- با توجه به مشکلات بسیاری که ما در فراخوان مرحله اول برای عقد قرارداد همکاری مشترک با پژوهشگاه داشته ایم، سازوکار در نظر گرفته شده برای این مرحله به چه صورت خواهد بود؟
- مشکلی که در رابطه با تجربه قبلی وجود دارد عقد قرارداد هم زمان با دو شرکت و ایجاد حساب های مشترک و مسائل بیمه بود. در پیشنهاد همکاری جدید که در حال حاضر می خواهید آنرا ارائه دهید این مسائل بایستی از قبل بررسی گردد و چنانچه پژوهشگاه با یک موجودیت حقوقی طرف قرارداد مشکلات کمتر خواهد بود. به طور مثال می توان شکل حقوقی

شماره: ۱

موضوع جلسه: شفاف سازی موضوعات و حوزه های

تاریخ: ۱۳۹۵/۱۱/۱۷

همکاری در فراخوان دوم طرح جویسگر بومی

- پیشنهاد را ثبت نموده و در رابطه با مدل درآمدی، سرمایه های فکری و تسهیم منافع به توافق رسید. این امر مستلزم اعتماد شرکت ها به یکدیگر و فعالیت در قالب یک موجودیت حقوقی جدید است.
- نوع و میزان مشارکت پژوهشگاه در پیشنهادهای توسعه سکوی جویس به چه صورت خواهد بود؟
- بستگی به نوع پیشنهاد سرمایه گذاری مشترک و هزینه های توسعه ای مورد نیاز متفاوت خواهد بود. این کار با ارزیابی و ارزش گذاری موضوعات فنی و کسب و کار ارائه شده در پیشنهادها و انتخاب موردهای برتر از منظر ارزش پیشنهادی و قابلیت های فنی به منظور پیاده سازی توسعه صورت می پذیرد.
- سهم پژوهشگاه از مشارکت به چه صورت خواهد بود؟ آیا مشابه مدل استفاده شده در فراخوان قبل به منظور باز کردن خروجی ها و بازگشت سرمایه از محل درآمد خدمات در بازه زمانی مشخص است؟
- هدف اصلی پژوهشگاه از سرمایه گذاری در توسعه سکوهای جویس در درجه نخست گسترش و ترویج زیست بوم خدمات جویس در کشور می باشد. مدل موجود برای مشارکت مالی، بازگشت سرمایه از محل سود است با این وجود مدل های دیگر در صورت پیشنهاد قبل بحث و بررسی خواهد بود. مدل مشارکتی موجود بدین صورت است که در پایان زمان قرارداد یک بازه زمانی استراحت وجود دارد که در آن محصول وارد بازار گردیده و در صورت موفقیت آمیز کسب و کار، سرمایه گذاری اولیه از محل سود برگشت داده می شود. در صورت عدم موفقیت پروژه در خصوص تمدید زمان بازگشت سرمایه و یا چگونگی خاتمه همکاری تصمیم گیری می شود.
- آیا سرمایه گذاری پژوهشگاه در قالب وام ارائه می شود؟ طرح جویسگر چه حمایتی غیر از حمایت مالی در پیشرفت کسب و کار پروژه ای می تواند انجام دهد؟
- این سرمایه گذاری در قالب وام نیست و پژوهشگاه به نوعی در مخاطرات پیشرفت پروژه مشارکت می نماید. به عبارت دیگر در مدل وام بیشتر کسب سود مدنظر می باشد ولی در مدل سرمایه گذاری مشترک سکوهای جویس هدف اصلی همکاری در توسعه خدمات و کسب و کار شرکت ها و کاهش خسارت ناشی از مخاطرات پروژه است. نوع بسته های حمایتی در سند فراخوان آورده شده است. این حمایت ها می تواند توسط پیشنهاددهنده درخواست شوند و یا پس از بررسی پیشنهاد در هنگام پذیرش آن مشخص شوند. به طور مثال با تعیین طرح افزایش کاربران می توان از بسته توسعه بازار استفاده نمود.
- در سکوی خدمات نقشه، اگر بستر فنی نقشه با دو شرکت موجود دیگر بخواند تشکیل کنسرسیوم دهد می تواند سه کنسرسیوم ایجاد نمایند و یا می بایست در قالب یک کنسرسیوم باشد؟
- بهتر است در قالب یک سرمایه گذاری مشترک باشد و پلتفرم اصلی می تواند به صورت راهبر مجموعه عمل نماید.
- آیا فراخوان دوم جویسگر بومی با طرح ایجاد کنسرسیوم می خواهد مشکلات را به بیرون پژوهشگاه و به بخش خصوصی منتقل نماید؟ در این صورت زمان تشکیل کنسرسیوم، مشکلات جدیدی به وجود نخواهد آمد؟
- طرح جویسگر به دنبال ایجاد کنسرسیوم توسط شرکت ها نیست بلکه هدف اصلی در این فراخوان ایجاد و توسعه سکوهای پیشرفته کسب و کار از طریق همکاری بازیگران و هم افزایی خدمات مختلف در زیست بوم جویس است. در این رابطه ایجاد کنسرسیوم تنها یک ابزار برای رسیدن به این هدف بوده و گزینه های دیگر همکاری و سرمایه گذاری مشترک نیز قابل بررسی است. در تهیه و ارائه پیشنهاد فراخوان، تفاهم اولیه و در کنار هم قرار گرفته شرکت ها که گام اصلی در توسعه زیست بوم کسب و کار است هم کفایت می کند.
-
- چگونه می توان با جویسگرهای موجود همکاری نمود؟ آیا می توان برای پژوهش و یا توسعه یک محصول منفرد پیشنهادی

شماره: ۱

موضوع جلسه: شفاف سازی موضوعات و حوزه های

تاریخ: ۱۳۹۵/۱۱/۱۷

همکاری در فراخوان دوم طرح جویشر بومی

را ارائه نمود؟

- توسعه محصول رویکرد انتخابی برای فراخوان مرحله قبل بوده است با این وجود برای محصولات و خدمات خاصی که دارای ارزش ویژه ای در طرح توسعه جویشر بوده و یا پروژه هایی که توجیه اقتصادی خوبی داشته باشند می توان به طور جداگانه بررسی شود. اگر با جویشرها صحبت گردد شاید بتوان آن ها را مجبور به استفاده از خدمات سایر شرکت ها نمود ولی این همکاری مدنظر طرح جویشر نمی باشد. در این مرحله از توسعه طرح، دیدگاه کلی بدین صورت است که یکپارچگی خدمات بر اساس استقبال کاربران، رود بازار و تمایل کسب و کارها پیرامون یک بستر قدرتمند جویشر شکل گیرد.
- در رویکرد فعلی، پژوهشگاه تا ۵۰ درصد در هزینه های پروژه مشارکت می کند. در فراخوان دوم این سهام بعداً فروخته خواهد شد؟
- رویکرد سرمایه گذاری شاید به معنای خرید سهام نباشد. فرایند سرمایه گذاری به صورت یک پروژه توسعه ای دید خواهد شد که در قبال پیشرفت کار، هزینه ها پرداخت خواهند شد. این هزینه ها در مرحله تجاری سازی خدمات می تواند بازگشت داد شود. به عبارت دیگر دیدگاه طرح در سرمایه گذاری مشترک، توسعه خدمات و کسب و کار شرکت ها است تا به مرحله درآمدزایی برسند و هدف این نیست که طرح سهام دار شرکت ها باشد
- اگر دو شرکت باهم همکاری داشته باشند و طرف سوم یک سازمان دولتی باشد این کنسرسیوم امکان پذیر است؟
- هیچ محدودیتی از این نظر وجود نخواهد داشت و سازمان دولتی و نهادهای بخش عمومی در زمینه تولید و تدارک محتوا می توانند نقش مهمی ایفا نمایند. این همکاری می تواند با ایجاد تفاهم نامه و قراردادهای حقوقی میان بازیگران مختلف و تضمینی لازم برای اجرای پروژه صورت پذیرد.
- احتمال تمدید فراخوان مرحله دوم وجود دارد؟
- این مسئله در شورای راهبری طرح جویشر بومی مطرح شده و نتیجه آن اعلام خواهد شد.
- یکی از مشکلات فراخوان اول، طولانی بودن فرایند اجرای آن از زمان ارسال پیشنهادهای تا عقد قرارداد بود که تقریباً یک سال طول کشید. در این دوره چه تدابیری اندیشیدید؟
- یکی از کارها محدود کردن زمان دریافت پیشنهادهای است که در مرحله تا شش ماه به طول انجامید. همچنین دیگر تجارب آموخته فراخوان اول از حمله فراین ارزیابی و فرایندهای اداری عقد قرارداد می تواند به اجرای بهینه تر فراخوان دوم کمک نماید
- اگر خدماتی وجود داشته باشد که در حاشیه طرح جویشر قرار گیرد مانند ایمیل چقدر می توان امیدوار بود که حمایت از آن ها صورت می پذیرد؟
- مشارکت شرکت ها در مرحله دوم طرح جویشر به صورت توسعه سکوی جویشر دیده شده است. خدمات پست الکترونیکی به طور مثال می تواند در سکوی خدمات ارتباطات در کنار خدمات شبکه های اجتماعی و پیام رسان، ارزش افزوده ای ایجاد نماید. هدف آن است که این خدمات در شبکه ارزش سکوی جویشر ارزش اقتصادی ایجاد نموده و مدل کسب و کار سکوی جویشر را تکمیل نماید.