

# نیازهای فناورانه

رویداد تبادل فناوری بنگاه‌های کوچک و متوسط

ویرایش چهارم

۲۳ مرداد ماه ۱۴۰۱ - شرکت شهرک‌های صنعتی استان اصفهان

از کلیه فناوران محترم دعوت می‌شود از طریق ارتباط با شماره ۰۹۹۰۰۹۰۰۷۴۶ آمادگی خود را برای حضور در رویداد و نشست رو در رو با متقاضیان اعلام نمایند.

شرکت شهرک‌های صنعتی  
استان اصفهان برگزار می‌کند:

**رویداد ملی تبادل  
فناوری بنگاه‌های  
صنعتی کوچک و متوسط**

با حضور صنعتگران، فناوران و شرکت‌های  
دانش بنیان و کارگزاران انتقال  
فناوری سراسر کشور

رونمایی از قراردادهای رفع نیاز فناورانه  
برگزاری نشست‌های رودررو  
مبادله تفاهم‌نامه‌های همکاری  
رونمایی از اطلس رفع نیازهای فناوری کشور

زمان رویداد: ۲۳ مرداد ۱۴۰۱  
محل برگزاری: سیتی سنتر اصفهان

تماس با ما  
۰۹۳۰۱۰۰۲۲۹۰  
(شرکت فناوری‌های پیشرفته آسیا)

دبیرخانه رویداد: اصفهان، خیابان ۲۲ بهمن، مجموعه اداری امیرکبیر، شرکت  
شهرک‌های صنعتی استان اصفهان، ساختمان شماره ۲، معاونت صنایع کوچک

نام استان:	نام نماینده حاضر در رویداد:	نام مشاور استانی:	کد نیاز در سامانه ESERVICE:
البرز	آقای نیک سرشت	احسان داهی	۲۶۸۰۹۹
<b>عنوان نیاز:</b> دانش فنی تولید سیستم جمع اوری کننده گرد و غبار های سمی ناشی از ذوب فلز در سالن تولید به همراه سیستم پایش و کنترل خودکار حد گرد و غبار ریخته گری			
<b>معرفی محصولات:</b> انواع قطعات فلزی ریخته گری			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> این مجموعه در حال حاضر نیازمند دانش فنی تولید سیستم جمع اوری کننده گرد و غبار های سمی ناشی از ذوب فلز در سالن تولید به همراه سیستم پایش و کنترل خودکار حد گرد و غبار ریخته گری می باشد. از جمله ویژگی های مد نظر برای جذب این فناوری می توان به: دارای سیستم خودکار پایش میزان آلودگی سالن تولید، آلارم های هشدار درهنده، ثبت سوابق روزانه میزان آلاینده های موجود، جذب گازهای سمی خطرناک مانند منوکسید کربن و ... اشاره نمود.			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b> • بهره برداری			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> توافقی با فناور محترم			
<b>وضعیت بازار:</b> بازار فروش محصولات تولیدی این مجموعه در حال حاضر بازار های داخلی کشور و بیشتر واحد های صنعتی فولاد، ذوب آهن و ریخته گری می باشند که با توجه به اینکه این بخش از صنعت کشور با تحریم های جدی بین المللی مواجه است بازار مناسبی پیش روی این مجموعه می باشد. سهم بنگاه در بازار هدف: روند رشد بازار: با توجه به اینکه این محصولات به صورت مستقیم در صنعت فولاد و ذوب آهن و ریخته گری کاربرد دارد و کشور در این بخش با تحریم های بین المللی روبه رو است این تولیدات به شدت مورد نیاز این صنایع بوده و دارای بازار پر تقاضایی می باشد و در صورت افزایش راندمان تولید قطعات فروش روبه رشد خواهد بود.			
<b>روش جذب فناوری:</b> • سرمایه گذاری مشترک • مهندسی معکوس • تحت لیسانس • خرید تجهیزات • خدمات فنی و مهندسی			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: با توجه به کم بودن واحد های صنعتی تولید کننده این محصولات در کشور و وجود تقاضای فراوان برای خرید این محصولات در بازار داخلی، این محصولات از توان رقابت پذیری بالایی برخوردار می باشند. تاثیر بر گشایش بازار: با توجه به اینکه خود کشور دارای بازار مصرف بزرگی برای این محصولات می باشد و همچنین نبود این محصولات در کشور های همسایه مانند عراق و ارمنستان و جمهوری آذربایجان امکان گشایش بازار های جدید با افزایش فعالیت های تجاری سازی و بازاریابی امکان پذیر خواهد بود.			
<b>هدف عملیاتی:</b> • تولید محصول جدید			

<p>کد نیاز در سامانه :ESERVICE ۲۶۷۷۵۱</p>	<p>نام مشاور استانی: احسان داهی</p>	<p>نام نماینده حاضر در رویداد: آقای سقفی</p>	<p>نام استان: البرز</p>
<p>عنوان نیاز: دانش فنی تولید جرثقیل های ضد انفجار</p>			
<p>معرفی محصولات: انواع جرثقیل</p>			
<p><b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> دانش فنی تولید جرثقیل های ضد انفجار ویژه استفاده در محیط های خطرناک و حساس مانند صنایع پتروشیمی ، نفت ، گاز و در محل هایی که گازهای آتشنا وجود دارد و در صورت نبود این فناوری و استفاده از جرثقیل های معمولی خطر انفجار و حریق وجود دارد .</p>			
<p><b>سطح فناوری درخواستی:</b> • بهره برداری</p>			
<p><b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> توافقی با فناور محترم</p>			
<p><b>وضعیت بازار:</b> بازار این محصول در داخل کشور پر تقاضا بوده و این محصولات در بسیاری از صنایع مختلف موجود در کشور برای انجام کارهای روتین تولید در سالن تولید، نیاز به جرثقیل دارند و یک تجهیز بسیار حیاتی برای خیلی از صنایع محسوب می شود . <b>سهم بنگاه در بازار هدف:</b> رشد بازار: فروش این محصول به صورت سفارشی بوده و تولید آن نیز کاملا بر مبنای سفارش می باشد . در صورت جذب این فناوری و تولید صنعتی این محصول قطعا میزان فروش با رشد همراه بود و روند فروش افزایشی خواهد بود .</p>			
<p><b>روش جذب فناوری:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• سرمایه گذاری مشترک</li> <li>• مهندسی معکوس</li> <li>• تحت لیسانس</li> <li>• خرید تجهیزات</li> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> </ul>			
<p><b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: با توجه به اینکه این محصولات دارای تقاضای زیادی در داخل می باشد و از طرفی استفاده از این تجهیز در بسیاری از واحدهای صنعتی و تولیدی ضروری می باشد در صورت جذب فناوری های نوین قطعا امکان گشایش بازار های جدید وجود دارد . تاثیر بر گشایش بازار: در صورت جذب این فناوری و همچنین تولید در مقیاس صنعتی این محصولات قطعا امکان گشایش بازار های جدید وجود دارد و همچنین امکان صادرات آن محصولات به کشورهای همسایه وجود دارد .</p>			
<p><b>هدف عملیاتی:</b> • تولید محصول جدید</p>			

<b>کد نیاز در سامانه :ESERVICE ۲۶۳۸۳۲</b>	<b>نام مشاور استانی:</b> احسان داهی	<b>نام نماینده حاضر در رویداد:</b> آقای خلج	<b>نام استان:</b> البرز
<b>عنوان نیاز:</b> دانش فنی استخراج پی دی آر آن از نطفه سالامون با مصارف آرایشی و بهداشتی			
<b>معرفی محصولات:</b> انواع محصولات دارویی و بهداشتی			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b>			
پی دی آر آن توسط تیمی از دانشمندان کره ای در زمینه مراقبت از پوست و تحقیقات انجام شد که قبلاً چگونگی مهار توانایی طبیعی بدن در ترمیم و بازسازی سلولها را با پی دی آر آن ، یک ماده قدرتمند تجدید کننده پوست مشتق شده از دی ان ای دریایی طبیعی کشف کرده است. پی دی آر آن در اصل برای متخصصین پوست به عنوان یک محرک زیست تزییقی جهت القای تولید کلاژن طبیعی ایجاد شده است . پی دی آر آن برای استفاده در محصولات آرایشی و بهداشتی برای کمک به بهبود ظاهر سلامت پوست ساخته شد. پی دی آر آن همچنین برای ضد پیری ، انعطاف پذیری ، بازسازی پوست و تحریک رشد سلول استفاده می شود . این واحد صنعتی در حال حاضر نیازمند دانش فنی تولید این ماده با استفاده از استخراج از نطفه سالامون می باشد .			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• بهره برداری</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> توافقی با فناور محترم			
<b>وضعیت بازار:</b>			
در حال حاضر این مجموعه محصولات تولیدی خود را به مخاطبان خاص خود در بخش های مختلف درمانی و کلینیک های پوست ، مو و زیبایی به فروش می رساند و با توجه به امکان سنجی های انجام شده از بازار های بزرگتری نیز در صورت افزایش محصول بهره مند می شوند . سهم بنگاه در بازار هدف: روند رشد بازار: این مجموعه با توجه به تولیدات خاصی که در حوزه مواد و تجهیزات پزشکی دارد قطعاً با توجه به نیاز کشور در صورت جذب فناوری های نوین می تواند فروش خود را ارتقا بخشد .			
<b>روش جذب فناوری:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• سرمایه گذاری مشترک</li> <li>• مهندسی معکوس</li> <li>• تحت لیسانس</li> <li>• خرید تجهیزات</li> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b>			
تاثیر بر فروش: با توجه به نیاز روز کشور به مواد و تجهیزات پزشکی و اجتناب ناپذیر بودن استفاده از تجهیزات پزشکی و آرایشی و بهداشتی قطعاً در صورت جذب این فناوری بازار های جدیدی به روی این مجموعه تولیدی گشایش خواهد یافت . تاثیر بر گشایش بازار: با توجه به بازار کنونی ای که برای محصولات فعلی این کارخانه در کشور وجود دارد و همچنین برند شناخته شده ای که ایجاد شده است قطعاً امکان گشایش بازار جدید و داخل و حتی خارج از کشور وجود دارد .			
<b>هدف عملیاتی:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• تولید محصول جدید</li> </ul>			

<p>کد نیاز در سامانه :ESERVICE ۲۸.۳۱۸</p>	<p>نام مشاور استانی: احسان داهی</p>	<p>نام نماینده حاضر در رویداد: آقای طبسی</p>	<p>نام استان: البرز</p>
<p><b>عنوان نیاز:</b> دانش فنی تولید صفحات آکوستیکی با استفاده از پوشال چوب به روش اتوماسیون پیوسته</p>			
<p><b>معرفی محصولات:</b> انواع مصنوعات چوبی - سالن همایش - دکوراسیون و ...</p>			
<p><b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> این مجموعه به منظور بهینه سازی محصولات و کاهش قیمت تمام شده ی محصولاتش نیازمند دانش فنی تولید صفحات آکوستیکی با پوشال چوب به صورت اتوماتیک و پیوسته می باشد . از جمله ی ویژگی های مد نظر برای جذب این فناوری می توان به قابلیت تولید در ظرفیت بالا ، قابلیت خشک کردن همزمان و رنگ کاری پوسته صفحات ، برش کاری کم ضایعات و پک کاری مناسب اشاره نمود</p>			
<p><b>سطح فناوری درخواستی:</b> • بهره برداری</p>			
<p><b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> توافقی با فناور محترم</p>			
<p><b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: در حال حاضر این مجموعه دارای بازار داخلی خوبی بوده و تقریباً در اکثر استان ها دارای مشتری و پروژه های انجام شده می باشد سهم بنگاه در بازار هدف: روند رشد بازار: با توجه به خاص بودن محصولات تولیدی این مجموعه و نبود نمونه مشابه داخلی میزان رقابت پذیری این محصولات در سطح بالایی قرار دارد</p>			
<p><b>روش جذب فناوری:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• سرمایه گذاری مشترک</li> <li>• مهندسی معکوس</li> <li>• تحت لیسانس</li> <li>• خرید تجهیزات</li> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> </ul>			
<p><b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: با توجه به اینکه جذب این فناوری می تواند باعث کاهش قیمت تمام شده شود و افزایش ظرفیت تولید را نیز در پی دارد قطعاً روند بازار روبه رشد خواهد بود تاثیر بر گشایش بازار: با توجه به نبود واحد های مشابه تولید کننده این محصولات و سابقه طولانی حضور این شرکت در بازار داخلی امکان روند بازار سازی قطعاً مثبت خواهد بود.</p>			
<p><b>هدف عملیاتی:</b> • تولید محصول جدید</p>			

<b>کد نیاز در سامانه ESERVICE:</b> ۲۹۲۴۰۸	<b>نام مشاور استانی:</b> احسان داهی	<b>نام نماینده حاضر در رویداد:</b> آقای جوان	<b>نام استان:</b> البرز
<b>عنوان نیاز:</b> دانش فنی ماده نانو آ-۹ قابل اضافه کردن به ضد یخ ، مایع ترمز و روغن موتور به منظور بهبود خواص سایشی			
<b>معرفی محصولات:</b> انواع ضد یخ خودرو - محلول شیشه شور			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> این واحد صنعتی به منظور ارائه محصولات جدید به بازار و همچنین معرفی محصولات فناورانه در تیپ تولیدی خود نیازمند دانش فنی استفاده از نانو مواد گروه آ-۹ در سیالات مورد استفاده در خودرو ( ضد یخ - مایع ترمز - روغن موتور - روغن گیربکس ) با هدف بهبود خواص سایشی قطعات مکانیکی در تماس با این سیالات می باشد . از جمله نکات مهم در جذب این فناوری می توان به قابلیت تولید پیوسته ، وجود پکیج تست های فنی محصول ، تولید مطابق با استاندارد اروپا و ... اشاره نمود			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b> • بهره برداری			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> توافقی با فناور محترم			
<b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: این مجموعه در حال حاضر دارای بازار فروش گسترده ای در سطح ملی بوده و کلیه محصولات آن به صورت مویرگی در تمامی لوازم یدکی ها و فروشگاههای سراسر کشور موجود بوده و به فروش می رسد . سهم بنگاه در بازار هدف: روند رشد بازار: با توجه به اینکه این مجموعه محصولات خود را در حال حاضر به صورت کاملا تجاری سازی شده و بازار محور به فروش می رساند قطعا تکمیل سبد محصولات و تولید و معرفی محصول جدید باعث گشایش بازار های جدیدی خواهد شد .			
<b>روش جذب فناوری:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• سرمایه گذاری مشترک</li> <li>• مهندسی معکوس</li> <li>• تحت لیسانس</li> <li>• خرید تجهیزات</li> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: با توجه به نیاز روز کشور در حوزه تولیدات مربوط به خودرو و نیاز به سرویس های دوره ای و .... قطعا تولید محصولات جدید مرتبط به این صنعت می تواند فروش چشمگیری را تجربه کند . تاثیر بر گشایش بازار: با توجه به اینکه این مجموعه محصولات خود را در حال حاضر به صورت کاملا تجاری سازی شده و بازار محور به فروش می رساند قطعا تکمیل سبد محصولات و تولید و معرفی محصول جدید باعث گشایش بازار های جدیدی خواهد شد .			
<b>هدف عملیاتی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• تولید محصول جدید</li> </ul>			

نام استان: یزد	نام نماینده حاضر در رویداد: آقای احسان	نام مشاور استانی: راهکار تجارت پویا سورنا	کد نیاز در سامانه :ESERVICE ۳.۵۱۴۶
<b>عنوان نیاز:</b> دانش فنی تولید مواد IR با پایه پلی کربنات			
<b>معرفی محصولات:</b> شرکت در زمینه تولید انواع ورق های پلی کربنات تخت و چند جداره، ورق آکرلیک و ورق های پلی استایرن فعالیت دارد.			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> محصولات شرکت در دو دسته ورق های پلی کربنات و ورق های پلی استایرن قرار می گیرند. از جمله کاربردهای ورق های پلی کربنات استفاده در سقف سوله ها، گلخانه ها و... می باشد. از نکات حائز اهمیت که در تولید این محصولات باید مورد توجه قرار گیرد، عدم عبور گرمای نور خورشید از ورق می باشد که در حال حاضر این موضوع موجب گرم شدن محیط زیر ورق و همچنین عدم امکان خروج گرما از آن می باشد که موجب ایجاد پدیده گلخانه ای می باشد. لذا شرکت به موادی که کاهش طیف عبور IR خورشید را برعهده دارند جهت رفع مشکل موجود نیازمند می باشد.			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• طراحی</li> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> واحد متقاضی با در اختیار دادن تجهیزات و نمونه مواد و اطلاعات مورد نیاز سعی به همکاری با فناور می نماید و در صورت رفع این مشکل، حاضر به خرید مواد و یا دانش فنی مربوط به این موضوع می باشد.			
<b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: در صورت تولید موادی با کیفیت و کارایی مناسب، شرکت متقاضی خریدار ماهانه در حدود یک تن از این ماده می باشد. سهم بنگاه در بازار هدف: رشد بازار: با توجه به تعدد واحدهای تولیدی این نوع محصولات در سطح کشور (۵-۶ واحد بزرگ) و نیاز اکثر واحدها در جهت رفع این چالش، بازار مناسبی در این زمینه وجود دارد.			
<b>روش جذب فناوری:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: با توجه به بهبود کیفیت محصولات و افزایش رضایت مشتریان، تاثیر مثبتی بر روی فروش شرکت دارد			
<b>هدف عملیاتی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> </ul>			

نام استان: یزد	نام نماینده حاضر در رویداد: آقای احسان	نام مشاور استانی: راهکار تجارت پویا سورنا	کد نیاز در سامانه :ESERVICE ۳.۵۱۴۸
<b>عنوان نیاز:</b> تولید مواد افزودنی Diffuser با پایه پلی استایرن			
<b>معرفی محصولات:</b> شرکت در زمینه تولید انواع ورق های پلی کربنات تخت و چند جداره، ورق آکرلیک و ورق های پلی استایرن فعالیت دارد.			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> محصولات شرکت در دو دسته ورق های پلی کربنات و ورق های پلی استایرن قرار می گیرند. از جمله کاربردهای ورق های پلی استایرن در لامپ ها، وسایل دکوراتیو و... می باشد. از نکات حائز اهمیت که در تولید این محصولات باید مورد توجه قرار گیرد، عدم مشخص بودن منبع نور از پشت ورق می باشد که در حال حاضر جهت رفع این مشکل از روش مشجر کردن ورق ها استفاده می شود که موجب ایجاد نواقصی در میزان روشنایی و همچنین ظاهر ورق ها ایجاد می کند. لذا شرکت به مواد Diffuser که وظیفه پخش نور عبوری از ورق را برعهده دارند جهت رفع مشکل موجود نیازمند می باشد.			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• طراحی</li> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> واحد متقاضی با در اختیار دادن تجهیزات و نمونه مواد و اطلاعات مورد نیاز سعی به همکاری با فناور می نماید و در صورت رفع این مشکل، حاضر به خرید مواد و یا دانش فنی مربوط به این موضوع می باشد.			
<b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: در صورت تولید موادی با کیفیت و کارایی مناسب، شرکت متقاضی خریدار ماهانه در حدود ۱ تن از این ماده بصورت گرانول شده و یا در حدود ۱۰۰ کیلوگرم به صورت پودری خواهد بود. سهم بنگاه در بازار هدف: رشد بازار: با توجه به تعدد واحدهای تولیدی این نوع محصولات در سطح کشور (۵-۶ واحد بزرگ) و نیاز اکثر واحدها در جهت رفع این چالش، بازار مناسبی در این زمینه وجود دارد.			
<b>روش جذب فناوری:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: با توجه به بهبود کیفیت محصولات و افزایش رضایت مشتریان، تاثیر مثبتی بر روی فروش شرکت دارد.			
<b>هدف عملیاتی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> </ul>			



نام استان: <b>یزد</b>	نام نماینده حاضر در رویداد: آقای خلیلی	نام مشاور استانی: راهکار تجارت پویا سورنا	کد نیاز در سامانه : <b>ESERVICE</b> ۱۹۴۶۳۶
<b>عنوان نیاز:</b> اصلاح فرآیند بو دادن کنجد			
<b>معرفی محصولات:</b> شرکت به عنوان خوشه محصولات کنجدی در زمینه تامین مواد اولیه، توسعه بازار و ارائه خدمات به واحدهای صنعتی تولید محصولات کنجدی فعالیت دارد.			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> در حال حاضر فرآیند بو دادن کنجد به صورت سنتی و حرارت دهی توسط آتش انجام می گیرد و علاوه بر زمان بر بودن پروسه بو دادن، باعث مصرف زیاد انرژی گاز می شود. همچنین به دلیل نبود سیستم و مکانیزم مشخص موجب عدم امکان استاندارد سازی فرآیند از نظر دما و زمان می گردد و کیفیت کار در روش فعلی وابستگی زیادی به تخصص و مهارت نیروی انسانی این بخش دارد.			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• طراحی</li> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه: در صورتیکه که شخص یا شرکتهای بتواند این مشکل را مرتفع سازد، شرکت تأمین و توسعه خوشه محصولات کنجدی حاضر است سرمایه گذاری لازم جهت ساخت نمونه دستگاه و تجاری سازی را انجام داده و صاحب ایده را در مالکیت فکری و سود فروش دستگاه شریک کند.			
<b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: در حال حاضر در حدود ۵۰۰ واحد تولیدی محصولات کنجدی در استان یزد وجود دارد که متوسط حجم کنجد مصرفی ماهیانه آنها در حدود ۳۱۰۰ تن می باشد. تمامی این واحدها با این مشکل مواجه بوده و در صورت رفع این مشکل بازار مناسبی برای آن وجود خواهد داشت. سهم بنگاه در بازار هدف: روند رشد بازار: با توجه به اینکه این مشکل در تمام واحدهای سنتی تولیدی محصولات کنجدی وجود دارد و مشکلات زیادی را از نظر مصرف انرژی و کیفیت محصول خروجی فرآیند بوجود آورده است لذا تمایل به جذب این فناوری بالایی باشد.			
<b>روش جذب فناوری:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• سرمایه گذاری مشترک</li> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: با توجه به بهبود کیفیت محصولات و همچنین افزایش سرعت تولید، تاثیر مثبتی بر روی فروش شرکت دارد.			
<b>هدف عملیاتی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> <li>• افزایش ظرفیت و راندمان</li> </ul>			

نام استان: <span style="color: red;">یزد</span>	نام نماینده حاضر در رویداد: آقای خلیلی	نام مشاور استانی: راهکار تجارت پویا سورنا	کد نیاز در سامانه ESERVICE: ۱۹۵۵۳۶
<b>عنوان نیاز:</b> مکانیزه سازی بسته بندی حلوا ارده تک نفره			
<p><b>معرفی محصولات:</b> شرکت بعنوان خوشه محصولات کنجیدی در زمینه تامین مواد اولیه، توسعه بازار و ارائه خدمات به واحدهای صنعتی تولید محصولات کنجیدی فعالیت دارد.</p>			
<p><b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> در حال حاضر فرآیند بسته بندی حلوا ارده به دلیل به دلیل بافت خاص حلوا ارده (خمیری و نیمه جامد بودن آن) و تفاوت آن با سایر محصولات مانند حلوا شگری و... در حجم های کوچک امکان پذیر نمی باشد. در حال حاضر نیز یک شرکت داخلی اقدام به تولید و ثبت اختراع دستگاه بسته بندی نموده است که این دستگاه نیز به دلایل ذکر شده بسته بندی حلوا ارده را در حجم های بالاتر از ۲۵۰ گرمی انجام می دهد. باتوجه به وجود تقاضای مناسب جهت ارائه حلوا ارده های تک نفره برای سازمان های نظامی، هتل ها و... نیاز به ساخت دستگاهی جهت بسته بندی در حجم های ۵۰-۱۰۰ گرمی می باشد.</p>			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• طراحی</li> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
<p><b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> در صورتیکه که شخص یا شرکتی بتواند این مشکل را مرتفع سازد، شرکت تأمین و توسعه خوشه محصولات کنجیدی حاضر است سرمایه گذاری لازم جهت ساخت نمونه دستگاه و تجاری سازی را انجام داده و صاحب ایده را در مالکیت فکری و سود فروش دستگاه شریک کند.</p>			
<b>وضعیت بازار:</b>			
<p>اندازه فعلی بازار: در حال حاضر در حدود ۲۵۰ واحد تولیدی حلوا ارده با میزان تولید سالانه در حدود ۶۰۰ تن در استان یزد وجود دارد که همگی با این مشکل مواجه می باشند و در صورت رفع این مشکل بازار مناسبی برای آن وجود خواهد داشت.</p> <p>سهم بنگاه در بازار هدف: روند رشد بازار: با توجه به اینکه این مشکل در تمام واحدهای تولیدی حلوا ارده وجود دارد و وجود این مشکل موجب از دست دادن بازار و تقاضای محصول تک نفره شده است، لذا تمایل بالایی به جذب این فناوری و رفع مشکل وجود دارد.</p>			
<b>روش جذب فناوری:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• سرمایه گذاری مشترک</li> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b>			
<p>تاثیر بر فروش: با توجه به امکان ورود به بازارهای جدید، در نتیجه تاثیر مثبتی بر روی فروش شرکت دارد تاثیر بر گشایش بازار: باتوجه به وجود تقاضای مناسب جهت ارائه حلوا ارده های تک نفره برای سازمان های نظامی، هتل ها و... در صورت ساخت دستگاه امکان ورود به بازارهای جدید وجود دارد.</p>			
<b>هدف عملیاتی:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> </ul>			

نام استان: یزد	نام نماینده حاضر در رویداد: آقای خلیلی	نام مشاور استانی: راهکار تجارت پویا سورنا	کد نیاز در سامانه ESERVICE: ۱۹۵۵۴۱
<b>عنوان نیاز:</b> ارائه روش جدید جهت استحصال روغن از ارده			
<b>معرفی محصولات:</b> شرکت بعنوان خوشه محصولات کنجی در زمینه تامین مواد اولیه، توسعه بازار و ارائه خدمات به واحدهای صنعتی تولید محصولات کنجی فعالیت دارد.			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> در روش سنتی تولید روغن ارده با اضافه کردن آب به ارده و هم زدن آن روغن و کنجاله (بافت پروتئینی ارده) از یکدیگر جدا می شوند ولی در مورد این روش چند اشکال وجود دارد. این روش با توجه به استفاده از آب، روشی بهینه ای به نظر نمی رسد. زیرا از یک سو حضور آب در فرایند جداسازی موجب فساد بسیار سریع کنجاله ارده شده و به همین دلیل کنجاله حاصل علی رغم داشتن ارزش غذایی بالا، جهت مصارف انسانی مناسب نمی باشد. از سوی دیگر آب موجود در روغن استحصال شده بر روند افزایش پراکسید بسیار اثر گذار بوده و ماندگاری روغن را کاهش می دهد. همچنین روش فشردن جهت خارج کردن روغن از ارده که در حال حاضر استفاده می شود، بهره ور نبوده و مقداری از روغن داخل کنجاله باقی می ماند.			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• طراحی</li> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> در صورتیکه که رفع این نیاز، شرکت تامین و توسعه خوشه محصولات کنجی حاضر است سرمایه گذاری لازم جهت ساخت نمونه دستگاه را انجام داده و صاحب ایده را در مالکیت فکری و سود فروش دستگاه شریک کند.			
<b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: در حال حاضر بیش از ۸۰ درصد از ۵۳۹ واحد تولیدی ارده در استان یزد اقدام به روغن کشی می کنند که همه آن ها با این مشکل مواجه بوده و در صورت رفع این مشکل با توجه به افزایش کیفیت و سلامت محصول نهایی و همچنین ایجاد ارزش افزوده از محل فروش کنجاله ارده، بازار مناسبی برای آن وجود خواهد داشت. سهم بنگاه در بازار هدف: روند رشد بازار: با توجه به اینکه این مشکل در تمام واحدهای تولیدی روغن ارده از کنجد وجود دارد و موجب هدر رفت بخشی از منابع و نیز کاهش کیفیت محصول نهایی می شود، لذا تمایل بالایی به جذب این فناوری و رفع مشکل وجود دارد.			
<b>روش جذب فناوری:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• سرمایه گذاری مشترک</li> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: با توجه به بهبود کیفیت محصولات، تاثیر مثبتی بر روی فروش شرکت دارد تاثیر بر گشایش بازار: در صورتی که راهکار مناسبی جهت رفع این مشکل ارائه شود علاوه بر ارتقای کیفیت و سلامت محصول اصلی، می تواند امکان درآمدزایی و ایجاد ارزش افزوده بیشتر را از طریق فروش کنجاله ارده برای واحدهای تولیدی در نظر گرفت.			
<b>هدف عملیاتی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> <li>• تولید محصول جدید</li> </ul>			

نام استان:	نام نماینده حاضر در رویداد:	نام مشاور استانی:	کد نیاز در سامانه ESERVICE:
یزد	آقای فلاح	راهکار تجارت پویا سورنا	۳۱۵۲۶۰
<b>عنوان نیاز:</b> بهبود روان کنندگی و استحکام فرایند لحیم کاری برنج با سری های جوش هیدروژنی			
<b>معرفی محصولات:</b> شرکت در زمینه تولید دستگاه های جوش و برش هیدروژنی در توان ها و ظرفیت های مختلف فعالیت دارد.			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> پودر تنه کار برای روانسازی جوشکاری به کار می رود بدین صورت که ابتدا سیم جوش را مقداری حرارت داده سپس داخل ظرفی که حاوی پودر تنه کار می کنیم تا مقداری از گرد به بدنه ی سیم بچسبد سپس عملیات جوشکاری را انجام می دهیم گرد چسبیده شده به سیم عملیات جوشکاری را روان تر می کند و به جوش کیفیت می بخشد. در دستگاه تولیدی شرکت نیز در بخش لحیم کاری، در فرایند لحیم کاری فلز برنج، در حال حاضر با استفاده از تنه کار های موجود در بازار صورت می گیرد که این امر با توجه به نوع سوخت مصرفی دستگاه (تجزیه آب به هیدروژن و در ادامه ایجاد شعله) موجب سست بودن جوش می شود. همچنین نوع تنه کار مورد استفاده موجب عدم روان کنندگی مناسب و ایجاد تخلخل و ظاهر نامناسب در محصول تولیدی می گردد. لذا شرکت به راهکاری جهت رفع این دو موضوع (بهبود روان کنندگی و همچنین افزایش استحکام جوش برنج در هنگام لحیم کاری) نیاز دارد.			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• طراحی</li> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> واحد متقاضی با در اختیار دادن تجهیزات و اطلاعات مورد نیاز سعی به همکاری با فناور می نماید و در صورت رفع این مشکل و تایید راهکار پیشنهادی، شرکت متقاضی سرمایه گذاری، خرید مواد و یا دانش فنی تولید آن را دارد.			
<b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: با توجه به اینکه شرکت های محدودی در تولید دستگاه های جوش با سوخت آب فعالیت دارند در حال حاضر بازار زیادی پیش روی این فناوری وجود ندارد. سهم بنگاه در بازار هدف: روند رشد بازار: علاوه بر رفع این موضوع در حوزه برنج می توان بر روی تنه کارها و بهبود ویژگی های دستگاه جهت استفاده در سایر صنایع و فلزها از جمله جوش در صنایع تولید قطعات مسی، طلا، نقره و ... نیز فعالیت نمود.			
<b>روش جذب فناوری:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• سرمایه گذاری مشترک</li> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: با توجه به چالش موجود، امکان فروش محصول در برخی از جامعه هدف (حوزه صنعت زیورالات و صنایع دستی و...) وجود ندارد و بخشی از بازار شرکت بدون تقاضا مانده است. لذا تمایل بالایی به جذب این فناوری وجود دارد.			
<b>هدف عملیاتی:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> </ul>			

کد نیاز در سامانه <b>ESERVICE</b> ۲۹۴۳۶۳	نام مشاور استانی: راهکار تجارت پویا سورنا	نام نماینده حاضر در رویداد: آقای فلاح	نام استان: <b>یزد</b>
<b>عنوان نیاز:</b> بهبود روان کنندگی و جذب اکسیدهای فرابند لحیم کاری طلا با سری های جوش هیدروژنی			
<b>معرفی محصولات:</b> شرکت در زمینه تولید دستگاه های جوش و برش هیدروژنی در توان ها و ظرفیت های مختلف فعالیت دارد.			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> در دستگاه جوش تولیدی جهت کاربرد در صنایع طلاسازی، در حال حاضر با استفاده از تنه کار آهن در سیستم صورت می گیرد موجب اکسید و سیاه شدن طلای لحیم کاری شده می شود. همچنین به دلیل عدم روان کنندگی تنه کار مورد استفاده موجب ایجاد تخلخل و ایجاد ظاهر نامناسب در طلای تولیدی می گردد. لذا شرکت به راهکاری جهت بهبود روان کنندگی و همچنین رفع مشکل اکسید شدن طلا در هنگام لحیم کاری نیاز دارد.			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• طراحی</li> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> واحد متقاضی با در اختیار دادن تجهیزات و اطلاعات مورد نیاز سعی به همکاری با فناور می نماید و در صورت رفع این مشکل و تایید راهکار پیشنهادی، شرکت متقاضی سرمایه گذاری، خرید مواد و یا دانش فنی تولید آن را دارد.			
<b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: با توجه به اینکه شرکت های محدودی در تولید دستگاه های جوش با سوخت آب فعالیت دارند در حال حاضر بازار زیادی پیش روی این فناوری وجود ندارد. سهم بنگاه در بازار هدف: روند رشد بازار: علاوه بر رفع این موضوع در حوزه برنج می توان بر روی تنه کارها و بهبود ویژگی های دستگاه جهت استفاده در سایر صنایع و فلزها از جمله جوش در صنایع تولید قطعات مسی، برنج، نقره و ... نیز فعالیت نمود.			
<b>روش جذب فناوری:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• سرمایه گذاری مشترک</li> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: با توجه به چالش موجود، امکان فروش محصول در حوزه صنعت طلا و جواهر وجود ندارد و بخشی از بازار شرکت بدون تقاضا مانده است. لذا تمایل بالایی به جذب این فناوری وجود دارد.			
<b>هدف عملیاتی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> </ul>			

نام استان: <span style="color: red;">یزد</span>	نام نماینده حاضر در رویداد: آقای جعفری	نام مشاور استانی: راهکار تجارت پویا سورنا	کد نیاز در سامانه ESERVICE: ۳.۳۷.۳
<b>عنوان نیاز:</b> ارائه موادی جهت بهبود خاصیت سایلنت در لوله های فاضلابی تک لایه			
<b>معرفی محصولات:</b> شرکت در زمینه تولید انواع لوله های و اتصالات پلی پروپیلن تک لایه و سه لایه و لوله پنج لایه PEX/AL/PEX و لوله و اتصالات فاضلابی پلی پروپیلن پوش فیت فعالیت دارد.			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> محصولات شرکت در دو دسته محصولات بهداشتی و فاضلابی قرار می گیرند. یکی از نکات قابل توجه در محصولات فاضلابی ویژگی سایلنت بودن لوله ها می باشد. این مشکل در لوله های چند لایه با توجه به تعداد لایه و جنس متفاوت لایه میانی (آلومینیوم) برطرف شده است اما این مشکل در بخش تولید محصولات فاضلابی تک لایه وجود دارد و شرکت نیاز به افزودنی هایی جهت برطرف کردن این مشکل دارد. از جمله ویژگی هایی که جهت این مواد مورد نظر می باشد خاصیت شرینجیج آن می باشد که باید متناسب با فرمولاسیون محصولات باشد.			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• طراحی</li> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> واحد متقاضی با در اختیار دادن تجهیزات و نمونه مواد و اطلاعات مورد نیاز سعی به همکاری با فناور می نماید و در صورت رفع این مشکل و تایید مواد، شرکت متقاضی آمادگی خرید مواد و با دانش فنی تولید آن را دارد.			
<b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: در صورت تولید موادی با کیفیت و کارایی مناسب، شرکت متقاضی خرید سالانه در حدود ۳۰۰ تن از این ماده می باشد. سهم بنگاه در بازار هدف: روند رشد بازار: با توجه به تعدد واحدهای تولیدی لوله و اتصالات پلی پروپیلن در سطح کشور و وجود این چالش در بخش تولید لوله های تک لایه در اکثر واحدها، بازار مناسبی در این زمینه وجود دارد.			
<b>روش جذب فناوری:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: با توجه به بهبود کیفیت محصولات و افزایش رضایت مشتریان، تاثیر مثبتی بر روی فروش شرکت دارد.			
<b>هدف عملیاتی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> </ul>			

نام استان: <span style="color: red;">یزد</span>	نام نماینده حاضر در رویداد: آقای جعفری	نام مشاور استانی: راهکار تجارت پویا سورنا	کد نیاز در سامانه :ESERVICE ۳.۳۶۸۴
<b>عنوان نیاز:</b> ارائه موادی جهت بهبود خواص شکنندگی در لوله های P.P			
<p><b>معرفی محصولات:</b> شرکت در زمینه تولید انواع لوله های و اتصالات پلی پروپیلن تک لایه و سه لایه و لوله پنج لایه PEX/AL/PEX و لوله و اتصالات فاضلابی پلی پروپیلن پوش فیت فعالیت دارد.</p>			
<p><b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> در صنعت پلیمر، مواد P.P در چند گرید مختلف عرضه می گردند که هر یک دارای ویژگی های خاص خود می باشد. لوله های بهداشتی شرکت از گرید R می باشند. محصولات تولیدی شرکت در این رده، از نظر مقاومت فشاری و شکنندگی تست های در تست های استاندارد مربوط به خود شرایط مناسبی دارند ولی گاهی در دماهای پایین ( بخصوص در فصول سرد سال) و با توجه به عدم شرایط نگهداری مناسب دچار شکستی می گردند و نارضایتی مشتریان را در پی دارد. لذا واحد متقاضی نیاز به ارائه موادی جهت بهبود خواص شکنندگی ( دارای مقاومت فشاری و تحمل ضربه) محصولات می باشد.</p>			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• طراحی</li> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
<p><b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> واحد متقاضی با در اختیار دادن تجهیزات و نمونه مواد و اطلاعات مورد نیاز سعی به همکاری با فناور می نماید و در صورت رفع این مشکل و تایید مواد، شرکت متقاضی آمادگی خرید مواد و با دانش فنی تولید آن را دارد.</p>			
<b>وضعیت بازار:</b>			
<p>اندازه فعلی بازار: در صورت تولید موادی با کیفیت و کارایی مناسب، شرکت متقاضی خرید سالانه در حدود ۳۰۰ تن از این ماده می باشد. سهم بنگاه در بازار هدف: روند رشد بازار: با توجه به تعدد واحدهای تولیدی لوله و اتصالات پلی پروپیلن در سطح کشور و نیاز اکثر واحدها در جهت رفع این چالش، بازار مناسبی در این زمینه وجود دارد.</p>			
<b>روش جذب فناوری:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b>			
<p>تاثیر بر فروش: با توجه به بهبود کیفیت محصولات و افزایش رضایت مشتریان، تاثیر مثبتی بر روی فروش شرکت دارد.</p>			
<b>هدف عملیاتی:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> </ul>			

<b>کد نیاز در سامانه :ESERVICE ۲۹۶۹۳۵</b>	<b>نام مشاور استانی:</b> محمد خوران	<b>نام نماینده حاضر در رویداد:</b> حسن ایزانلو	<b>نام استان:</b> خراسان شمالی
<b>عنوان نیاز:</b> بهینه سازی کوره پخت رنگ الکترواستاتیک			
<b>معرفی محصولات:</b> این بنگاه در زمینه تولید کیت ها و استندهای آموزشی خودرو فعالیت دارد.			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b>			
تجهیزات آموزشی تولیدی این بنگاه توسط رنگ کاری الکترواستاتیک، رنگ آمیزی می گردد. در حال حاضر رنگ کاری صورت گرفته دارای کیفیت مناسبی نبوده، در بعضی نقاط دارای سوختگی می باشد و هم پوشانی رنگ وجود دارد و در بعضی موارد به سرعت پوسته می شود. این اتفاق با اینکه تأثیری بر عملکرد کلی سیستم ندارد ولی بر روی دیدگاه مشتریان نسبت به تولید محصول با کیفیت توسط این بنگاه تولیدی تأثیر گذار است. با توجه به بررسی خط تولید این مجموعه، علت اصلی این مشکل از کوره پخت رنگ آمیزی الکترواستاتیک آن مجموعه نشات می گیرد. علاوه بر آن زمانبر بودن انجام فرایند و تیراژ تولید پایین نیز از معایب آن است. هزینه بالای مصرف انرژی این کوره (به علت نداشتن نسوز بر دیواره) و انتقال حرارت بالای آن یکی دیگر از معایب این کوره می باشد. باید ذکر شود خطاهای بیان شده در مورد مشکلات رنگ، در قطعات بزرگ بیشتر دیده شده است که این مجموعه بصورت دو تیکه آن را رنگ آمیزی می نماید. این دو تیکه رنگ کردن به معنی دوبار حرارت دادن، دوبرابر شدن هزینه و ... است که راندمان را پایین می آورد.			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• طراحی</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> با توجه به مشکلات تولید ذکر شده در قسمت شرح مساله، تامین مالی برای رفع این مشکل توسط مالک بنگاه تولیدی صورت می پذیرد.			
<b>وضعیت بازار:</b>			
اندازه فعلی بازار: حداقل نیاز سالانه کشور ... عدد استندهای متفاوت سهم بنگاه در بازار هدف: حدود ۱۰ درصد روند رشد بازار: تقاضا رو به رشد است			
<b>روش جذب فناوری:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> <li>• خرید تجهیزات</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b>			
تأثیر بر فروش:			
در صورت رفع مشکل شرح داده شده، محصولات نهایی بدون مشکل تولید می گردد و دیدگاه مشتریان نسبت به محصولات این مجموعه مناسب خواهد شد و در صورت کاهش هزینه های تولید، بالا رفتن راندمان، قیمت تمام شده محصول نهایی رقابتی تر خواهد شد که بر میزان فروش نیز تأثیر گذار است.			
تأثیر بر گشایش بازار:			
با بالا رفتن توان رقابت شرکت از نظر کیفیت و قیمت، با توجه به نوع محصول باعث فروش بیشتر می گردد.			
<b>هدف عملیاتی:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> <li>• افزایش ظرفیت و راندمان</li> </ul>			



<p>کد نیاز در سامانه :ESERVICE ۳.۷۳..</p>	<p>نام مشاور استانی: محمد خوران</p>	<p>نام نماینده حاضر در رویداد: حسن ایزانلو</p>	<p>نام استان: خراسان شمالی</p>
<p><b>عنوان نیاز:</b> بهبود و بهینه سازی فرایند شستشوی قطعات موتور خودرو</p>			
<p><b>معرفی محصولات:</b> این بنگاه در زمینه تولید کیت ها و استندهای آموزشی خودرو فعالیت دارد.</p>			
<p><b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> این بنگاه تولیدی برای بالا بردن سود خود از قطعات سالم ولی دسته دوم برای بعضی از استندهای آموزشی خود استفاده می کند. این قطعات دارای ابعاد مختلف بوده و به شیوه سنتی شستشو و آماده سازی صورت می گیرد. سرعت پایین انجام این فرایند به همراه مسائل زیست محیطی از مشکلات بزرگ این مجموعه می باشد. یک عدد دستگاه قطعه شور کوچک نیز مجموعه دارد که جوابگوی تمامی قطعات با ابعاد مختلف نیست و در عین حال شستشوی درستی انجام نمی دهد که پس از آن نیز باید بصورت دستی کار تکمیلی انجام گیرد. لذا این بنگاه نیاز به بهینه سازی تجهیز حاضر برای بهبود عملکرد آن را دارد تا نحوه پاشش نفت و یا نفت گاز مناسب شود و علاوه بر حل زمان بر بودن انجام فرایند و دوباره کاری و تیراژ پایین، معایب زیست محیطی و مشکلات سلامتی پرسنل نیز برطرف شود. لازم به ذکر است دستگاه مدنظر باید دارای فیلتر تهویه (فیلترهای جذب غبارهای گازی) نیز باشد.</p>			
<p><b>سطح فناوری درخواستی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• طراحی</li> </ul>			
<p><b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> با توجه به مشکلات تولید ذکر شده در قسمت شرح مساله، تامین مالی برای رفع این مشکل توسط مالک بنگاه تولیدی صورت می پذیرد.</p>			
<p><b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: حداقل نیاز سالانه کشور... عدد استندهای متفاوت سهم بنگاه در بازار هدف: حدود ۱۰ درصد روند رشد بازار: تقاضا رو به رشد است</p>			
<p><b>روش جذب فناوری:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> <li>• خرید تجهیزات</li> </ul>			
<p><b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: در صورت کاهش هزینه های تولید، بالا رفتن راندمان، قیمت تمام شده محصول نهایی رقابتی تر خواهد شد که بر میزان فروش نیز تاثیر گذار است. تاثیر بر گشایش بازار: با بالا رفتن توان رقابت شرکت از نظر کیفیت و قیمت، با توجه به نوع محصول باعث فروش بیشتر می گردد.</p>			
<p><b>هدف عملیاتی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• افزایش ظرفیت و راندمان</li> </ul>			

<b>کد نیاز در سامانه :ESERVICE ۳.۷۳.۱</b>	<b>نام مشاور استانی:</b> محمد خوران	<b>نام نماینده حاضر در رویداد:</b> حسن ایزانلو	<b>نام استان:</b> خراسان شمالی
<b>عنوان نیاز:</b> بهینه سازی فرایند سند بلاست قطعات خودرو			
<b>معرفی محصولات:</b> این بنگاه در زمینه تولید کیت ها و استندهای آموزشی خودرو فعالیت دارد.			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b>			
<p>رنگ و زیبایی از دیر باز مورد توجه شرکت های تجاری برای بالا بردن فروش محصولات بوده است. این بحث با اینکه تاثیری بر عملکرد کلی سیستم ندارد ولی بر روی دیدگاه مشتریان نسبت به تولید محصول با کیفیت توسط این بنگاه تولیدی تاثیر گذار است. در هنگام تولید تجهیزات آموزشی موتوری و گیربکس، برای فهم بیشتر، برش می خورد تا متعلقات داخلی به وضوح دیده و هویدا باشد. این تجهیزات پس از برش برای بهتر شدن ظاهر رنگ آمیزی می گردند. یکی از مشکلات بازخورد شده به این بنگاه از سمت مشتریان این بوده که رنگ پس از مدتی از روی موتور و پوسته گیربکس کنده می شود و ظاهر نامناسبی ایجاد می گردد. یکی از علت های کنده شدن رنگ از روی سطوح این قطعات صاف بودن سطح گیربکس و عدم رنگ پذیر بودن آن می باشد. در صورت ایجاد خلل و فرج و زبری سطح عمدی، چسبندی رنگ به سطح بیشتر خواهد شد. لذا با توجه به بررسی صورت گرفته ساخت تجهیزات سندبلاست که بتواند زبری تعمدی ایجاد کند پیشنهاد می گردد. ضمناً از پیشنهادات دیگر نیز استقبال می گردد.</p>			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• طراحی</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> با توجه به مشکلات تولید ذکر شده در قسمت شرح مساله، تامین مالی برای رفع این مشکل توسط مالک بنگاه تولیدی صورت می پذیرد.			
<b>وضعیت بازار:</b>			
<p>اندازه فعلی بازار: حداقل نیاز سالانه کشور ۱۰۰۰ عدد استندهای متفاوت                  سهم بنگاه در بازار هدف: حدود ۱۰ درصد                  روند رشد بازار: تقاضا رو به رشد است</p>			
<b>روش جذب فناوری:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> <li>• خرید تجهیزات</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b>			
<b>تاثیر بر فروش:</b>			
<p>در صورت رفع مشکل شرح داده شده، محصولات نهایی بدون مشکل تولید می گردد و دیدگاه مشتریان نسبت به محصولات این مجموعه مناسب خواهد شد و در صورت کاهش هزینه های تولید، بالا رفتن راندمان، قیمت تمام شده محصول نهایی رقابتی تر خواهد شد که بر میزان فروش نیز تاثیر گذار است.</p> <p style="text-align: right;">تاثیر بر گشایش بازار:</p> <p>بالا رفتن توان رقابت شرکت از نظر کیفیت و قیمت، با توجه به نوع محصول باعث فروش بیشتر می گردد.</p>			
<b>هدف عملیاتی:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> </ul>			

<b>کد نیاز در سامانه :ESERVICE ۲۵۱۵۷.</b>	<b>نام مشاور استانی:</b> محمد خوران	<b>نام نماینده حاضر در رویداد:</b> علی عبدالهی	<b>نام استان:</b> خراسان شمالی
<b>عنوان نیاز:</b> کنترل سیستم خنک کاری یکنواخت لوله جهت بالا بردن دایره ای بودن محصول نهایی			
<b>معرفی محصولات:</b> این شرکت در زمینه تولید لوله های پلی اتیلن فشار قوی، آبیاری و فاضلاب، نوار تیپ فعالیت دارد.			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> لوله های پلی اتیلنی که در کشاورزی، سیستم های آبیاری، آب و فاضلاب و .. استفاده می گردد، در قطر و فشارهای مختلفی توسط این بنگاه تولید می شود. با توجه به اینکه دایره ای بودن و ... توسط ایجاد خلا و خنک کاری یکنواخت انجام می گیرد، اگر مشکلی در تولید وجود داشته باشد، لوله دقیقاً دایره ای نیست (یا به حالت بیضی و یا دارای انحنا در مقطعی از طول کمان است). اگر این خطا بیش از حد مشخص شده در استاندارد باشد، متأسفانه محصول نهایی توسط واحد کنترل کیفیت رد می شود، رد کردن این محصول هزینه بالایی به این شرکت وارد مینماید و راندمان تولید را پایین می آورد. هرچند در بازخورد انجام گرفته از مشتریان، محصولاتی که عدم دایره ای بودن را دارند ولی در بازه استاندارد است، مورد پسند مصرف کنندگان و پیمانکاران مجری آبیاری نیست و این عیب باعث از دست دادن مشتریان این مجموعه نیز می گردد. لذا یکی از مشکلات این واحد تولیدی، کنترل در دایره ای بودن لوله ها می باشد و رفع این مشکل مورد تقاضای این شرکت است.			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• طراحی</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> با توجه به مشکلات تولید ذکر شده در قسمت شرح مساله، تامین مالی برای رفع این مشکل توسط مالک بنگاه تولیدی صورت می پذیرد. مبلغ با توجه به پیشنهاد و درجه اتوماسیون تجهیز قابل بحث است.			
<b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: حداقل نیاز سالانه کشور سهم بنگاه در بازار هدف: روند رشد بازار: تقاضا رو به رشد است			
<b>روش جذب فناوری:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> <li>• خرید تجهیزات</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: در صورت رفع مشکل شرح داده شده، میزان تولید بالاتر رفته، محصولات معیوب کمتر شده، راندمان بالاتر می رود و هزینه تولید کمتر خواهد شد، در نتیجه با توجه به تقاضای بازار، میزان فروش نیز بیشتر می گردد. تاثیر بر گشایش بازار: بالا رفتن میزان تولید محصول و کاهش قیمت تمام شده منجر به فروش بیشتر می گردد. چرا که بازار نیازمند به این محصول است. با توجه به محصول تولیدی و بازار وسیع آن، اگر شرایط صادرات- واردات و مراودات بین المللی تسهیل گردد، بازارهای کشورهای دیگر نیز در دسترس است.			
<b>هدف عملیاتی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> <li>• افزایش ظرفیت و راندمان</li> </ul>			

نام استان:	نام نماینده حاضر در رویداد:	نام مشاور استانی:	کد نیاز در سامانه ESERVICE:
خراسان شمالی	علی عبدالهی	محمد خوران	۲۵۱۵۸۹
<b>عنوان نیاز:</b> طراحی سیستم اندازه گیر قطر و ضخامت لوله پلی اتیلن در حین فرایند			
<b>معرفی محصولات:</b> این شرکت در زمینه تولید لوله های پلی اتیلن فشار قوی، آبیاری و فاضلاب، نوار تیپ فعالیت دارد.			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> با توجه به اینکه تعیین ضخامت و قطر لوله در همان مرحله کالیبراتور (شکل دهی لوله به روش اکستروژن) صورت می گیرد اگر مشکلی در سیستم خلا و خنک کاری و یا سیستم کشش وجود داشته باشد، لوله با ضخامت و قطر مدنظر تولید نمی گردد. اختلاف در قطر و ضخامت طبق استاندارد مقدار مشخصی است. پاس نشدن این مقادیر هزینه ناخواسته ای به مجموعه وارد می کند. هرچند می توان لوله تولید شده نادرست را برای گرید پایین تر استفاده نمود. ولی این محصول، مطلوب این مجموعه تولیدی نیست. این بنگاه تولیدی نیاز به مجموعه تجهیزاتی دارد که بتواند قطر و ضخامت تولیدی محصول را در حین فرایند مانیتورینگ نماید تا در صورت وجود مشکل (قبل از تولید چند ده متر لوله نادرست)، عیب به سرعت از بین برود و محصول سالم تولید گردد. رفع بنیادی مشکل اختلاف ضخامت و قطر با تصحیح فرایند و حل علت های آن در کنار بحث مانیتورینگ حین تولید نیز مورد نیاز می باشد.			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• طراحی</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> با توجه به مشکلات تولید ذکر شده در قسمت شرح مساله، تامین مالی برای رفع این مشکل توسط مالک بنگاه تولیدی صورت می پذیرد. مبلغ با توجه به پیشنهاد و درجه اتوماسیون تجهیز قابل بحث است.			
<b>وضعیت بازار:</b>			
اندازه فعلی بازار: حداقل نیاز سالانه کشور			
سهم بنگاه در بازار هدف:			
روند رشد بازار: تقاضا رو به رشد است			
<b>روش جذب فناوری:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• خرید تجهیزات</li> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b>			
تاثیر بر فروش:			
در صورت رفع مشکل شرح داده شده، محصولات نهایی بدون مشکل تولید می گردد و در صورت کاهش هزینه های تولید، بالا رفتن راندمان و کاهش قطعات معیوب، قیمت تمام شده محصول نهایی رقابتی تر شده، هزینه نهایی تولیدی کمتر می گردد که با رقابتی کردن قیمت محصول، میزان فروش نیز بیشتر می گردد.			
تاثیر بر گشایش بازار:			
رفع این عیب منجر به کاهش هزینه های تولیدی محصول می گردد و توان رقابت را بالا می برد که با توجه به کیفیت محصول باعث فروش بیشتر می گردد.			
<b>هدف عملیاتی:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> </ul>			

<p>کد نیاز در سامانه <b>ESERVICE</b> ۲۵۴۸۷۷</p>	<p>نام مشاور استانی: محمد خوران</p>	<p>نام نماینده حاضر در رویداد: علی عبدالهی</p>	<p>نام استان: خراسان شمالی</p>
<p><b>عنوان نیاز:</b> طراحی سیستم حک و شماره انداز</p>			
<p><b>معرفی محصولات:</b> این شرکت در زمینه تولید لوله های پلی اتیلن فشار قوی، آبیاری و فاضلاب، نوار تیپ فعالیت دارد.</p>			
<p><b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> یکی از الزامات استاندارد حک مشخصات لوله بر روی آن است. بوسیله دستگاه مارکزن در خط تولید، مشخصات فنی، تاریخ تولید، علامت استاندارد و نشان اختصاری نام شرکت بر روی آن ثبت می گردد. برای انجام این مهم، از کاغذهای مخصوصی استفاده می گردد که در خط تولید در بین لوله و حک کننده فلزی قرار می گیرد، بصورت دورانی چرخش می کند و با رسیدن سنبه بر روی لوله، با فشار و حرارت موجود، تصویر سنبه بر روی لوله توسط کاغذ بین آنها حک می گردد. در حین فرایند گاهاً این کاغذ پاره می شود و طول زیادی از لوله بدون حک شدن رنگی طی می شود تا اپراتور متوجه این خطا گردد. از سوی دیگر مصرف بسیار بالای این کاغذ، کمبود در بازار و هزینه آن با توجه به وارداتی بودن آن یکی دیگر از مشکلات می باشد. لذا این مجموعه تولیدی نیازمند به یک سیستم هوشمند برای حک کاری است که مشکلات ذکر شده در بالا را نداشته باشد.</p>			
<p><b>سطح فناوری درخواستی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• طراحی</li> </ul>			
<p><b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> با توجه به مشکلات تولید ذکر شده در قسمت شرح مساله، تامین مالی برای رفع این مشکل توسط مالک بنگاه تولیدی صورت می پذیرد. مبلغ با توجه به پیشنهاد و درجه اتوماسیون تجهیز قابل بحث است.</p>			
<p><b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: حداقل نیاز سالانه کشور سهم بنگاه در بازار هدف: روند رشد بازار: تقاضا رو به رشد است</p>			
<p><b>روش جذب فناوری:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> <li>• خرید تجهیزات</li> </ul>			
<p><b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: رفع این مشکل تاثیر بر دیدگاه مشتریان دارد و قطعاً دید مشتری نیز بر خرید آن تاثیر گذار می باشد. تاثیر بر گشایش بازار: رفع این عیب تاثیری بر گشایش بازار ندارد بلکه منجر به کاهش هزینه های تولیدی محصول می گردد. مگر در حالت رقابتی کردن قیمت محصول</p>			
<p><b>هدف عملیاتی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> </ul>			

<b>کد نیاز در سامانه :ESERVICE</b> ۹۱.۷۴	<b>نام مشاور استانی:</b> آزاده وهاب زاده	<b>نام نماینده حاضر در رویداد:</b> آزاده وهاب زاده	<b>نام استان:</b> خراسان شمالی
<b>عنوان نیاز:</b> رفع بوی نامطبوع (پنیر) از پساب گرفته شده از شیر			
<b>معرفی محصولات:</b> تولید کننده انواع پنیر های پاستوریزه ، پنیر پیتزا و ..			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> ارائه ایده در خصوص استفاده از آب سالم و بهداشتی ( با طعم پنیر ) تولید شده در فرایند تولید پنیر جهت تولید محصول جدید			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> سرمایه گذاری لازم و تأمین مالی توسط بنگاه صورت می پذیرد .			
<b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: استان های جنوبی کشور سهم بنگاه در بازار هدف: - روند رشد بازار: رو به افزایش			
<b>روش جذب فناوری:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• تحت لیسانس</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: ایجاد محصول جدید که منجر به سهم بازار بیشتر و همچنین کاهش هزینه های تولید را در بر خواهد داشت تاثیر بر گشایش بازار: در صورت تبلیغات مناسب کالا ، سهم بازار جدید را ایجاد خواهد نمود			
<b>هدف عملیاتی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• تولید محصول جدید</li> </ul>			

<b>نام استان:</b> خراسان شمالی	<b>نام نماینده حاضر در رویداد:</b> آزاده وهاب زاده	<b>نام مشاور استانی:</b> آزاده وهاب زاده	<b>کد نیاز در سامانه ESERVICE:</b> ۱۶۲۸۳۶
<b>عنوان نیاز:</b> استفاده از ظرفیت انرژی گرمایی و گازهای متصاعد شده در فرایند احتراق دولومیت و تبدیل به شمش منیزیوم			
<b>معرفی محصولات:</b> تولید کننده آلفا آلومینیوم و شمش منیزیم			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> استفاده از ظرفیت انرژی گرمایی و گاز CO2 متصاعد شده در فرآیند تولید محصول جهت ایجاد گلخانه و تولید علوفه دامی			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• تحقیقات</li> <li>• طراحی</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> سرمایه گذاری توسط کارفرما صورت می پذیرد و همچنین علاقه مند به سرمایه گذاری مشترک نیز می باشد.			
<b>وضعیت بازار:</b> سرمایه گذاری توسط کارفرما صورت می پذیرد و همچنین علاقه مند به سرمایه گذاری مشترک نیز می باشد			
<b>روش جذب فناوری:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> <li>• سرمایه گذاری مشترک</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: در صورت ایجاد محصول جدید می تواند بخش جدید به حوزه فروش اضافه نماید . تاثیر بر گشایش بازار: می تواند بازار جدید در بخش کشاورزی ایجاد نماید .			
<b>هدف عملیاتی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• تولید محصول جدید</li> </ul>			

<b>کد نیاز در سامانه :ESERVICE</b> ۹۱.۳۴	<b>نام مشاور استانی:</b> آزاده وهاب زاده	<b>نام نماینده حاضر در رویداد:</b> آزاده وهاب زاده	<b>نام استان:</b> خراسان شمالی
<b>عنوان نیاز:</b> ارائه فرمول تولید آسفالت با استفاده از پودر لاستیک			
<b>معرفی محصولات:</b> تولید کننده چیپس لاستیک			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> تهیه فرمول شیمیایی آسفالت از پودر لاستیک			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• تحقیقات</li> <li>• طراحی</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> سرمایه گذاری لازم و تأمین مالی توسط بنگاه صورت می پذیرد .			
<b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: داخل ایران سهم بنگاه در بازار هدف: - رشد بازار: رو به افزایش			
<b>روش جذب فناوری:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> <li>• سرمایه گذاری مشترک</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: در صورت تهیه فرمول مورد نظر ، بازار جدید در حوزه فروش ایجاد و برنامه ریزی می گردد تاثیر بر گشایش بازار: با توجه به نیاز کشور به آسفالت ، فناوری جدید می تواند در گشایش بازار جدید بسیار مؤثر باشد .			
<b>هدف عملیاتی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• تولید محصول جدید</li> </ul>			



<b>کد نیاز در سامانه :ESERVICE</b> ۱۶۲۸۴۴	<b>نام مشاور استانی:</b> آزاده وهاب زاده	<b>نام نماینده حاضر در رویداد:</b> آزاده وهاب زاده	<b>نام استان:</b> خراسان شمالی
<b>عنوان نیاز:</b> ایجاد فناوری جدید در بخش دستگاه عصاره گیری			
<b>معرفی محصولات:</b> تولید کننده انواع عرقیات گیاهی			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> ایجاد فناوری جدید در دستگاه عصاره گیری گیاهان جهت اسانس گیری کامل و افزایش راندمان تولید			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b> • ساخت			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> سرمایه گذاری با توجه به سرمایه گذاری به صورت مشترک یا جذب سرمایه گذار صورت می پذیرد			
<b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: استان های همجوار سهم بنگاه در بازار هدف: - روند رشد بازار: رو به افزایش			
<b>روش جذب فناوری:</b> • سرمایه گذاری مشترک • مهندسی معکوس			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: افزایش راندمان و کیفیت تولید می تواند در کیفیت محصول نهایی و جذب مشتریان مؤثر باشد. تاثیر بر گشایش بازار: در حوزه گشایش بازارهای صادراتی می تواند مؤثر باشد.			
<b>هدف عملیاتی:</b> • بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی • افزایش ظرفیت و راندمان			

<b>کد نیاز در سامانه :ESERVICE</b> ۹۱.۱۸	<b>نام مشاور استانی:</b> آزاده وهاب زاده	<b>نام نماینده حاضر در رویداد:</b> آزاده وهاب زاده	<b>نام استان:</b> خراسان شمالی
<b>عنوان نیاز:</b> کنترل دما در تولید آب پنیر تغلیظ شده با بریکس ۲۵ - تغییر در طعم محصول			
<b>معرفی محصولات:</b> تولید کننده قره قوروت و محصولات مرتبط			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> ارائه ایده در خصوص کاهش اسیدیته آب پنیر مصرفی در تولید قره قوروت در حوضچه های نگهداری ( جهت کاهش طعم ترشی محصولات )			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> سرمایه گذاری لازم و تأمین مالی توسط بنگاه صورت می پذیرد .			
<b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: استان های مرکزی ایران - افغانستان روند رشد بازار: رو به افزایش			
<b>روش جذب فناوری:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• سرمایه گذاری مشترک</li> <li>• تحت لیسانس</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: با توجه به ذائقه مناطق مختلف ، می تواند تأثیر بسیار زیادی در فروش محصول داشته باشد تاثیر بر گشایش بازار: گشایش بازارهای جدید با توجه به طبع و ذائقه مشتریان در سایر مناطق کشور			
<b>هدف عملیاتی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> </ul>			

<p>کد نیاز در سامانه <b>:ESERVICE</b> ۲۹۷۸۸۹</p>	<p>نام مشاور استانی: محمد خوران</p>	<p>نام نماینده حاضر در رویداد: میثم علی آبادی</p>	<p>نام استان: خراسان شمالی</p>
<p><b>عنوان نیاز:</b> تصحیح و بهینه سازی فرایند جوشکاری تکه های سنگ الماس بر روی پایه فلزی</p>			
<p><b>معرفی محصولات:</b> این شرکت در زمینه تولید افزودنی های بتن، ماله های تلکسوپ و پروانه ای فعالیت دارد.</p>			
<p><b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> در خط تولید لقمه های سنگ زنی بتن و همچنین تیغه های برش این شرکت، یکی از مراحل آن لحیم کاری نقره سنگ به بدنه آن است. حرارت دهی هر دو قسمت توسط یک سیستم القایی (کوئل اینداکشن) انجام می-گیرد. کم بودن توان این کوئل اینداکشن باعث می شود برای محصولات بزرگ این بنگاه حرارت دهی درستی انجام نگیرد، لذا لحیم کاری (جوشکاری) نادرست خواهد بود. حرارت کم باعث کاهش قدرت چسبندگی قطعات به همدیگر و انجام جوشکاری ناقص خواهد شد. این موضوع باعث می شود سنگ در نیروی به مراتب کمتر از مقدار استاندارد از بدنه جدا شود. این موضوع برای تیغه برش به شدت خطرناک تر و بحرانی تر است، چرا که چرخش با سرعت خیلی بالا و شکست آن قطعا موجب آسیب به اپراتور می گردد. لذا این بنگاه تولیدی نیاز به یک مجموعه کوره و یا کوئل القایی (اینداکشن) دارد که دارای توان بالاتری باشد که بتواند قطعات بزرگتر را به دمای مدنظر برساند و لحیم کاری درست انجام گیرد.</p>			
<p><b>سطح فناوری درخواستی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• طراحی</li> </ul>			
<p>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه: با توجه به مشکلات تولید ذکر شده در قسمت شرح مساله، تامین مالی برای رفع این مشکل توسط مالک بنگاه تولیدی صورت می پذیرد.</p>			
<p>وضعیت بازار: اندازه فعلی بازار: حداقل نیاز سالانه کشور .....۱ عدد است. سهم بنگاه در بازار هدف: حدود ۵ درصد روند رشد بازار: تقاضا رو به رشد است</p>			
<p>روش جذب فناوری:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> <li>• خرید تجهیزات</li> </ul>			
<p><b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: در صورت رفع مشکل شرح داده شده، محصولات نهایی در زمان کمتری تولید می گردد و در صورت کاهش هزینه های تولید، بالا رفتن کیفیت، بالا رفتن راندمان و کاهش قطعات معیوب، قیمت تمام شده محصول نهایی رقابتی تر شده، هزینه نهایی تولیدی کمتر می گردد که با رقابتی کردن قیمت محصول، میزان فروش نیز بیشتر می گردد تاثیر بر گشایش بازار: با بالا بردن کیفیت محصول و کاهش هزینه های تولیدی آن توان رقابت شرکت بالاتر رفته و در نتیجه باعث فروش بیشتر می گردد.</p>			
<p><b>هدف عملیاتی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> <li>• افزایش ظرفیت و راندمان</li> </ul>			

نام استان:	نام نماینده حاضر در رویداد:	نام مشاور استانی:	کد نیاز در سامانه ESERVICE:
خراسان شمالی	میثم علی آبادی	میثم علی آبادی	۲۹۲۸.۱
<b>عنوان نیاز:</b> بهینه سازی سیستم حک کاری مشخصات محصولات			
<b>معرفی محصولات:</b> این شرکت در زمینه تولید افزودنی های بتن، ماله های تلکسوپ و پروانه ای فعالیت دارد.			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> در انتهای خط تولید مشخصات محصول و همچنین لوگوی شرکت بر روی قطعات حک میگردد. این امر در حال حاضر توسط یک شابلن که آرم و مشخصات محصول بر روی آن نقش بسته است، توسط یک سیستم الکتروشمیایی صورت میگیرد. انجام این کار توسط این تجهیزات زمان بر است. از سوی دیگر نیاز به داشتن شابلن های مختلف برای تصاویر و اعداد مختلف وجود دارد و این شابلن ها نیز بعد از هر چند بار خراب شده و نیاز به یک شابلن جدید وجود دارد. مباحث مربوط به تغییر ابعاد تصاویر و نوشته ها، مسائل مربوط به ایمنی کار با اسید و همچنین عدم کنترل دقیق فرایند از دیگر معایب این روش به شمار می رود. بدلیل تنوع بالای محصولات و جنس های مختلف این شرکت استفاده از لیزر متداول امکان پذیر نیست. به طور مثال در ورق های گالوانیزه بدلیل وجود پوشش روی و یا در فولادهای ضدزنگ با توجه به کامپوزیشنی که دارد لیزر متداول نمی تواند خواسته های بنگاه را برآورده نماید چرا که خوردگی و ذوب ایجاد شده یکنواخت نخواهد بود و تصویر و اعداد به درستی بر روی محصولات ساخته شده از این جنس حک نخواهد شد. لذا این مجموعه برای بالا بردن راندمان تولیدی خود نیاز به تجهیزاتی دارد تا سرعت و راندمان تولید را بالا ببرد و مشکلات ذکر شده در بالا را نیز نداشته باشد.			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• طراحی</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> با توجه به مشکلات تولید ذکر شده در قسمت شرح مساله، تامین مالی برای رفع این مشکل توسط مالک بنگاه تولیدی صورت می پذیرد.			
<b>وضعیت بازار:</b>			
اندازه فعلی بازار: حداقل نیاز سالانه کشور ۵۰۰۰ عدد سهم بنگاه در بازار هدف: حدود ۱۰ درصد روند رشد بازار: تقاضا رو به رشد است			
<b>روش جذب فناوری:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> <li>• خرید تجهیزات</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b>			
تاثیر بر فروش:			
در صورت رفع مشکل شرح داده شده، محصولات نهایی در زمان کمتری تولید می گردد و در صورت کاهش هزینه های تولید، بالا رفتن راندمان و کاهش قطعات معیوب، قیمت تمام شده محصول نهایی رقابتی تر شده، هزینه نهایی تولیدی کمتر می گردد که با رقابتی کردن قیمت محصول، میزان فروش نیز بیشتر می گردد.			
تاثیر بر گشایش بازار:			
با کاهش هزینه های تولیدی توان رقابت شرکت بالاتر رفته و در نتیجه باعث فروش بیشتر و گشایش بازارهای جدید می گردد.			
<b>هدف عملیاتی:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• افزایش ظرفیت و راندمان</li> </ul>			

<p>کد نیاز در سامانه <b>:ESERVICE</b> ۲۹۷۸۹۱</p>	<p>نام مشاور استانی: محمد خوران</p>	<p>نام نماینده حاضر در رویداد: میثم علی آبادی</p>	<p>نام استان: خراسان شمالی</p>
<p><b>عنوان نیاز:</b> طراحی و ساخت تجهیز سوراخکاری همزمان چند سوراخ</p>			
<p><b>معرفی محصولات:</b> این شرکت در زمینه تولید افزودنی های بتن، ماله های تلکسوپ و پروانه ای فعالیت دارد.</p>			
<p><b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> در هنگام انجام فرایند بر روی میله های مربع الاقاعده تعداد زیادی سوراخ های بر روی آن ایجاد می گردد که تعدادی از این سوراخ های برای پین زدن و مونتاژ کردن آن با صفحه پلیت و همچنین تعدادی از آن برای سوار کردن مجموعه ماله بر روی ماشین استفاده می گردد. تعداد سوراخ ها زیاد است و همچنین بعضی از آنها نیاز به قلاویزکاری نیز دارند. این امر چون توسط یک دستگاه دریل تک هد صورت می گیرد، زمان انجام سوراخ کاری بسیار بالا است. لذا این مجموعه برای بالا بردن راندمان تولیدی خود نیاز به یک مجموعه ی ( multiple spindle drilling mechanism) دارد تا با سوراخکاری همزمان چند سوراخ سرعت و راندمان تولید را بالا ببرد.</p>			
<p><b>سطح فناوری درخواستی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• طراحی</li> </ul>			
<p><b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> با توجه به مباحث بیان شده در قسمت شرح مساله، تامین مالی برای رفع این مشکل توسط مالک بنگاه تولیدی صورت می پذیرد.</p>			
<p><b>وضعیت بازار:</b> روند رشد بازار: تقاضا رو به رشد است</p>			
<p><b>روش جذب فناوری:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> <li>• خرید تجهیزات</li> </ul>			
<p><b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: در صورت رفع مشکل شرح داده شده، محصولات نهایی در زمان کمتری تولید می گردد و در صورت کاهش هزینه های تولید، بالا رفتن راندمان و کاهش قطعات معیوب، قیمت تمام شده محصول نهایی رقابتی تر شده، هزینه نهایی تولیدی کمتر می گردد که با رقابتی کردن قیمت محصول، میزان فروش نیز بیشتر می گردد. تاثیر بر گشایش بازار: با بالا بردن کیفیت محصول و کاهش هزینه های تولیدی آن توان رقابت شرکت بالاتر رفته و در نتیجه باعث فروش بیشتر می گردد.</p>			
<p><b>هدف عملیاتی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• افزایش ظرفیت و راندمان</li> </ul>			

<p><b>کد نیاز در سامانه :ESERVICE ۲۲۱۸۶۴</b></p>	<p><b>نام مشاور استانی:</b> محمد خوران</p>	<p><b>نام نماینده حاضر در رویداد:</b> محسن نوری</p>	<p><b>نام استان:</b> خراسان شمالی</p>
<p><b>عنوان نیاز:</b> طراحی و ساخت تجهیزات انجام پرچ کاری دورانی (مالشی) جهت کاهش پارگی و خم شدگی پرچ برف پاک کن خودرو</p>			
<p><b>معرفی محصولات:</b> این شرکت در زمینه تولید قطعات خودرو چون، برف پاک کن، فیوزهای خودرو و وایر فعالیت دارد.</p>			
<p><b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> برف پاک کن یکی از قطعات مصرفی خودروها محسوب می گردد که شامل چندین قطعه است که اکثر آنها بوسیله فرایند پرس-کاری (قالب برش و خم) از رول ورق خام آهنی تولید می گردند. سپس توسط پرچ کاری به یکدیگر متصل خواهند شد. در این بنگاه از پرس ضربه ای کوچکی برای انجام عملیات پرچ کاری استفاده می شود. با توجه به اختلاف ارتفاع میل پرچ های خام و نیز عدم کنترل دقیق کورس حرکتی پرس، با در نظر گرفتن بحث کمانش، پرچ خم می گردد و همچنین در باز کردن لبه پرچ با فشار، لبه پرچ دچار پارگی می شود. گاهی حین انجام پرچکاری حتی محصول نهایی نیز معیوب می گردد. برای احیا محصول، فرایندهای ثانویه چون تخریب پرچ و پرچکاری مجدد نیاز است که اطمینانی از انجام صحیح پرچکاری مجدد نیز با تجهیزات و امکانات حاضر وجود ندارد. تولید محصول معیوب، تصحیح و هزینه های آن منجر به کاهش تیراژ، هزینه آفرینی و کم بودن راندمان تولید می گردد. فرایندهای چون پرچکاری مالشی می تواند تا حد بسیار بالایی مشکل موجود را رفع نماید. طراحی سیستمی با روش پرچکاری مالشی برای این محصول مورد نیاز است.</p>			
<p><b>سطح فناوری درخواستی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• طراحی</li> </ul>			
<p><b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> با توجه به مشکلات تولید ذکر شده در قسمت شرح مساله، تامین مالی برای رفع این مشکل توسط مالک بنگاه تولیدی صورت می پذیرد.</p>			
<p><b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: حداقل نیاز سالانه کشور ۱۰ تا ۱۲ میلیون سهم بنگاه در بازار هدف: حدود ۳ درصد روند رشد بازار: تقاضا رو به رشد است</p>			
<p><b>روش جذب فناوری:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> <li>• خرید تجهیزات</li> </ul>			
<p><b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: در صورت رفع مشکل شرح داده شده، میزان تولید بالاتر رفته، محصولات معیوب کمتر شده، راندمان بالاتر می رود و هزینه تولید کمتر خواهد شد، در نتیجه با توجه به تقاضای بازار، میزان فروش نیز بیشتر می گردد. تاثیر بر گشایش بازار: بالا رفتن میزان تولید محصول، و کاهش قیمت تمام شده منجر به فروش بیشتر می گردد. چرا که بازار نیازمند به این محصول است. با توجه به محصول تولیدی و بازار وسیع آن، اگر شرایط صادرات-واردات و مراودات بین المللی تسهیل گردد. بازارهای کشورهای دیگر نیز در دسترس است.</p>			
<p><b>هدف عملیاتی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• افزایش ظرفیت و راندمان</li> </ul>			

نام استان:	نام نماینده حاضر در رویداد:	نام مشاور استانی:	کد نیاز در سامانه ESERVICE:
خراسان شمالی	محسن نوری	محمد خوران	۲۳۲۱۸.
<b>عنوان نیاز:</b> طراحی و ساخت دستگاه برای خم کاری و مونتاژ فیوز ضربه آهسته تویوتا			
<b>معرفی محصولات:</b> این شرکت در زمینه تولید قطعات خودرو چون، برف پاک کن، فیوزهای خودرو و وایر فعالیت دارد.			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> فیوز دارای دو قسمت بدنه پلاستیکی و قسمت مسی است. با توجه به اینکه در فرایند تولید، نیروی انسانی بصورت دستی قسمت مسی را خم کرده و در بدنه پلاستیکی جا می زند، مشکلات متعددی برای محصول ایجاد می گردد. در هنگام خم کاری به علت خم کاری بیش از حد نیاز و نیز عدم انحنای صحیح، قسمت مسی فیوز می شکند. بعلاوه، جانخوردن درست قسمت مسی در پوسته پلاستیکی که به دلیل عدم کنترل نیروی وارده به قطعه و نیز عدم توانایی در تنظیم نیرو در جانخوردن قطعات می باشد، منجر به شکست محصول، خروج قسمت مسی از پوسته و معیوب شدن بعضی از قطعات می گردد. چون تمام این کارها بصورت دستی انجام می گیرد، تکرار پذیری برای تولید وجود ندارد. در ضمن خم شدن ناخواسته در قسمت مسی، منجر به تمرکز جریان و قطع زودتر از حد مشخص شده برای فیوز می گردد. این مجموعه نیاز به طراحی و ساخت تجهیزاتی دارد که با اتوماتیک کردن فرایند خم کاری قسمت مسی و مونتاژ آن در درون پوسته پلاستیکی فیوز که در حال حاضر توسط نیروی انسانی انجام می گیرد، بتواند درجه اتوماسیون تولید را بالا برده، قطعات معیوب و شکسته را کاهش دهد و نیز با بالا بردن تیراژ تولید، راندمان را بالا ببرد.			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• طراحی</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> با توجه به مشکلات تولید ذکر شده در قسمت شرح مساله، تامین مالی برای رفع این مشکل توسط مالک بنگاه تولیدی صورت می پذیرد. مبلغ با توجه به پیشنهاد و درجه اتوماسیون تجهیز قابل بحث است.			
<b>وضعیت بازار:</b>			
اندازه فعلی بازار: حداقل نیاز سالانه کشور ۴ میلیون سهم بنگاه در بازار هدف: حدود ۳ درصد روند رشد بازار: تقاضا رو به رشد است			
<b>روش جذب فناوری:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> <li>• خرید تجهیزات</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b>			
تاثیر بر فروش: در صورت رفع مشکل شرح داده شده، میزان تولید بالاتر رفته، محصولات معیوب کمتر شده، راندمان بالاتر می رود و هزینه تولید کمتر خواهد شد، در نتیجه با توجه به تقاضای بازار، میزان فروش نیز بیشتر می گردد. تاثیر بر گشایش بازار: بالا رفتن میزان تولید محصول، و کاهش قیمت تمام شده منجر به فروش بیشتر می گردد. چرا که بازار نیازمند به این محصول است. با توجه به محصول تولیدی و بازار وسیع آن، اگر شرایط صادرات-واردات و مراودات بین المللی تسهیل گردد. بازارهای کشورهای دیگر نیز در دسترس است.			
<b>هدف عملیاتی:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• افزایش ظرفیت و راندمان</li> </ul>			

نام استان: لرستان	نام نماینده حاضر در رویداد: آزاده دولت شاه	نام مشاور استانی: آزاده دولت شاه	کد نیاز در سامانه :ESERVICE 299123
<b>عنوان نیاز:</b> فرمولاسیون تولید اسپری های تنفسی ضد آسم و بیماریهای ریوی و التهابی با استفاده از عصاره بره موم			
<b>معرفی محصولات:</b> عسل و فرآورده های زنبور عسل			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> دانش فنی تولید اسپری های تنفسی ضد آسم با استفاده از عصاره بره موم (فرآورده های زنبورعسل)			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> هزینه خرید فرمولاسیون و تولید نمونه اولیه تا سقف ۵۰۰۰۰۰۰ ریال جهت تولید انبوه از طریق تولید مشترک ( از طریق استفاده از ظرفیت خالی واحدهای تولیدکننده محصولات دارویی / گیاهان دارویی)			
<b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: ۳۳۹ میلیون نفر در دنیا به آسم مبتلا هستند ، حدود ۱۱ درصد از جمعیت کودکان و ۹ درصد از جمعیت بزرگسالان در ایران به آسم و بیماریهای تنفسی مبتلا هستند . سهم بنگاه در بازار هدف: در حال حاضر تولید انبوه صورت نگرفته است . رشد بازار: با افزایش آلودگی هوا و افزایش تعداد افراد مبتلا به بیماریهای تنفسی و از طرفی ترویج گسترده از داروهای طبیعی بجای شیمیایی ، روند بازار رو به رشد می باشد بطوریکه که پیش بینی می گردد در سال ۲۰۲۵ تعداد افراد مبتلا به آسم به ۴۰۰ میلیون نفر برسد .			
<b>روش جذب فناوری:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• سرمایه گذاری مشترک</li> <li>• مهندسی معکوس</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: وضعیت فروش شرکت در حال حاضر در وضعیت مناسبی قرار دارد ، با فرآوری ، ایجاد تنوع و تولید محصولات جدید می توان ارزش افزوده بیشتری برای محصولات فعلی ایجاد کرد و فروش بیشتری را متصور شد . تاثیر بر گشایش بازار: در حال حاضر محصولات شرکتهای اروپایی در بازار موجود می باشد ، قطعا با تولید محصولات مشابه ایرانی می توان بازار داخلی را در دست گرفت و به کشورهای همجوار نیز صادر نمود .			
<b>هدف عملیاتی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• تولید محصول جدید</li> </ul>			



<b>کد نیاز در سامانه :ESERVICE 290777</b>	<b>نام مشاور استانی:</b> آزاده دولت شاه	<b>نام نماینده حاضر در رویداد:</b> آزاده دولت شاه	<b>نام استان:</b> لرستان
<b>عنوان نیاز:</b> فرمولاسیون کرم (ژل) آبرسان (مرطوب کننده) دست و صورت و بدن با خاصیت ضد چین و چروک و بر پایه ترکیبات طبیعی عسل و فرآورده های عسل			
<b>معرفی محصولات:</b> عسل و فرآورده های زنبور عسل			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> : فرمولاسیون کرم (ژل) آبرسان (مرطوب کننده) دست و صورت و بدن با خاصیت ضد چین و چروک و بر پایه ترکیبات طبیعی عسل و فرآورده های عسل با قابلیت آبرسانی قوی - ترمیم کنندگی - جوانسازی - ضد حساسیت و کاهش قرمزی پوست - ارگانیک و فاقد پارابن- مناسب برای انواع پوست			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> هزینه خرید فرمولاسیون و تولید نمونه اولیه تا سقف ۵۰۰۰۰۰۰۰ ریال جهت تولید انبوه از طریق تولید مشترک (از طریق استفاده از ظرفیت خالی واحدهای تولیدکننده محصولات آرایشی / بهداشتی)			
<b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: مصرف کنندگان اصلی این محصول بانوان هستند که تقریباً نیمی از جمعیت کشور را تشکیل می دهند سهم بنگاه در بازار هدف: در حال حاضر این فرآورده بصورت سنتی تولید و در مقیاس محدود تولید می شود. روند رشد بازار: افزایش روند استفاده از ترکیبات ارگانیک و طبیعی در لوازم آرایشی بهداشتی رو به افزایش است و این در حالی است که توجه عمومی به مباحث زیبایی و محصولات مراقبت از پوست نسبت به سالهای قبل روند رو به رشدی را نشان می دهد.			
<b>روش جذب فناوری:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• سرمایه گذاری مشترک</li> <li>• مهندسی معکوس</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: وضعیت فروش شرکت در حال حاضر در وضعیت مناسبی قرار دارد ، با فرآوری ، ایجاد تنوع و تولید محصولات جدید می توان ارزش افزوده بیشتری برای محصولات فعلی ایجاد کرد و فروش بیشتری را متصور شد. تاثیر بر گشایش بازار: علیرغم وجود محصولات مشابه در بازار ، هدف اصلی متقاضی در تولید محصول ، حفظ مشتریان فعلی و ترغیب مشتریان جدید برای استفاده از محصولات طبیعی می باشد .			
<b>هدف عملیاتی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• تولید محصول جدید</li> </ul>			

<b>کد نیاز در سامانه :ESERVICE 325770</b>	<b>نام مشاور استانی: آزاده دولت شاه</b>	<b>نام نماینده حاضر در رویداد: آزاده دولت شاه</b>	<b>نام استان: لرستان</b>
<b>عنوان نیاز:</b> تکنولوژی (فناوری) هوشمند سازی مزرعه پرورش ماهی با استفاده از سنسورهای هوشمند با قابلیت اندازه گیری پارامترهای محیطی و تشخیص راهکار			
<b>معرفی محصولات:</b> تکثیر و پرورش انواع ماهیان سردابی			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> تکنولوژی ( دانش فنی ) هوشمندسازی مزرعه پرورش ماهی با استفاده از سنسورهای هوشمند با قابلیت اندازه گیری پارامترهای محیطی و تشخیص راهکار : بطوریکه قادر به پایش اکولوژیکی محیط آب با استفاده از حسگرها و تشخیص دقیق طولانی مدت پارامترهای کیفی آب آبیزی پروری همراه بوده ، قادر به نظارت دقیق بر پارامترهای ۱۲ گانه کیفیت آب و محیط و عملکرد تجهیزات کلیدی باشد. همچنین شامل سیستم هوادهی هوشمند، سیستم غذادهی خودکار و ربات بازرسی جهت تشخیص بیماریها و ماهیان مرده بوده ، و با شبیه سازی تفکر انسان و رفتار هوشمندانه، از طریق هوش مصنوعی بتواند اطلاعات انبوه ارائه شده توسط اینترنت اشیا و کلان داده ها را بیاموزد، مشکلات را تجزیه و تحلیل و قضاوت کند، در نهایت کار تصمیم گیری را تکمیل کند و به عملکرد دقیق مزرعه ماهی پی ببرد.			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• طراحی</li> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> ۵,۰۰۰,۰۰۰ ریال جهت طراحی و ساخت تجهیزات - ۱۰,۰۰۰,۰۰۰ ریال برای آموزش و خدمات پس از فروش - مابقی هزینه تجهیزات از طریق تسهیلات لیزینگ محصولات دانش بنیان			
<b>وضعیت بازار:</b> <b>اندازه فعلی بازار:</b> میزان مصرف سرانه آبزیان در دنیا ۲۴ کیلوگرم می باشد و سالانه حدود ۱۱۵ میلیون تن آبیزی در دنیا تولید می شود. <b>سهم بنگاه در بازار هدف:</b> در حال حاضر این واحد ظرفیت تولید سالیانه ۵۰ تن ماهی سردابی و ۳ میلیون قطعه تکثیر بچه ماهی را دارد. <b>روند رشد بازار:</b> با توجه به اینکه مصرف گوشت سفید در کشور در حال افزایش است ؛ صنعت پرورش ماهی بازار رو به رشدی خواهد بود. از طرفی به لحاظ وجود محدودیت های مراتع کشور در تأمین نهاده های مورد نیاز برای توسعه سایر انواع پروتئین، در شرایط فعلی توسعه آبیزی پروری از بهترین راههای تأمین پروتئین مورد نیاز می باشد			
<b>روش جذب فناوری:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• سرمایه گذاری مشترک</li> <li>• مهندسی معکوس</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: محصولات کنونی شرکت در حال حاضر در سراسر کشور در حال توزیع می باشد و قاعدتا با افزایش ظرفیت ، کیفیت و تنوع در محصولات امکان توزیع در بازارهای جدید را نیز فراهم خواهد آورد. تاثیر بر گشایش بازار: با توجه به ظرفیت بالای صنعت آبزیان و از طرفی تمایل بیشتر مردم در جهت مصرف گوشت سفید ؛ تعداد واحدهای پرورش آبزیان در حال گسترش می باشد. با توجه به اینکه استان لرستان قطب تولید ماهیان سردابی نیز می باشد با ارتقای کیفیت محصول و کاهش تلفات بمنظور بالابردن سلامت ، میزان رشد و افزایش ظرفیت، شرکت می تواند جوابگوی مشتریان جدید نیز باشد.			
<b>هدف عملیاتی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• افزایش ظرفیت و راندمان</li> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> </ul>			

<p><b>نام استان:</b> خراسان رضوی</p>	<p><b>نام نماینده حاضر در رویداد:</b> محمدعلی نوع پرست</p>	<p><b>نام مشاور استانی:</b> زهرا اطهری</p>	<p><b>کد نیاز در سامانه ESERVICE:</b> 271192</p>
<p><b>عنوان نیاز:</b> ارتقا پرس گسکت ساز</p>			
<p><b>معرفی محصولات:</b> ارتقا پرس تولید گسکت به صورتی که دفورمگی نداشته باشد و تولید گسکت با سایز بزرگ امکان پذیر باشد نام محصول: مبدل حرارتی کاربرد: صنایع نفت و گاز و ... و کلیه صنایعی که به حرارت نیاز دارند. تولید مبدل حرارتی صفحه ای در کشور توسط ۲ شرکت به طور کامل انجام می شود. لذا از پتانسیل فناوری بالایی برخوردار است.</p>			
<p><b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> برای تولید گسکت در واقعاً واشره‌های با کامپاند لاستیکی و قراردادن آن برای آب بندی بر روی صفحه مبدل ها بایستی از پرسی استفاده نمود که بتواند با اعمال فشاری همسان گسکت را تولید نماید. این اعمال فشار متعادل و شیوه آن در ابعاد بالا نیاز فناوری است.</p>			
<p><b>سطح فناوری درخواستی:</b> • ساخت</p>			
<p><b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> رفع مشکل به صورتی انجام شود که ۱- وقفه در تولید انجام نشود. ۲- مدت زمان رسیدن به برنامه نرم افزاری حداکثر ۶ ماه ۳- نیاز به نرم افزارهای خارجی به حداقل کاهش یابد. سرمایه گذاری توسط شرکت انجام می شود. مبلغ سرمایه گذاری با شرایط فعلی واحد که یک واحد تازه راه اندازی مجدد شده است تناسب داشته باشد.</p>			
<p><b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: بازار مبدل با توجه به تعداد کم تولید کنندگان و حضور گسترده ی شرکت های خارجی در داخل ایران ، اندازه ی قابل قبولی داشته و با توجه به سرعت کشیده شدن شرکت ها به استفاده از محصولات داخلی این بازار در حال رشد می باشد. سهم بنگاه در بازار هدف: حدود ۵ درصد سهم بازار را این شرکت تصاحب کرده است تولید مبدل حرارتی صفحه ای در کشور توسط ۲ شرکت به طور کامل انجام می شود. لذا از پتانسیل فناوری بالایی برخوردار است. روند رشد بازار: بازار در این حوزه بازاری روبه رشد می باشد و نیاز جامعه به این محصول باعث گسترش بازار می شود محصولات تولیدی از کیفیت مورد قبول و بالا و قیمت پایین تری نسبت به رقبای خارجی برخوردار هستند و با توجه به گارانتی و پشتیبانی کامل محصول رقابت پذیری بالایی را خواهند داشت.</p>			
<p><b>روش جذب فناوری:</b> • خرید تجهیزات</p>			
<p><b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: محصولات شرکت روز به روز در حال گسترش می باشد و اهمیت رسیدن به تکنولوژی جدید و قدرت تحلیل و محاسبه بالاتر و منطبق بر محصولات گسترده آن اهمیت بالایی داشته است و این امر فروش محصول را بالا می برد تاثیر بر گشایش بازار: با افزایش توان تکنولوژیکی و بخصوص در صورت رفع نیازهای فناوری مجموعه، و با توجه به افزایش اقبال واحدهای خصوصی و دولتی به استفاده از مبدل های حرارتی صفحه ای ، بازار پیش رو گسترده از پیش خواهد بود...</p>			
<p><b>هدف عملیاتی:</b> • بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</p>			

<p><b>کد نیاز در سامانه :ESERVICE 271573</b></p>	<p><b>نام مشاور استانی:</b> زهرا اطهری</p>	<p><b>نام نماینده حاضر در رویداد:</b> رضا گلستانی شیشوان</p>	<p><b>نام استان:</b> خراسان رضوی</p>
<p><b>عنوان نیاز:</b> ارتقای عملکرد کلد باکس اکتیو و کاهش زمان همدمایی</p>			
<p><b>معرفی محصولات:</b> نام محصول: کلدباکس اکتیو کاربرد: صنایع انتقال خون تجهیزات انتقال خون از اهمیت ایمنی بالایی برخوردارند، این شرکت با سابقه ای خوب در حوزه تامین و تولید تجهیزات انتقال خون همواره در صدد افزایش بهبود محصولات خود و مطابق با استانداردهای روز دنیا نموده است.</p>			
<p><b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> در کلدباکس های انتقال خون توسط وسایل نقلیه، همدمایی و زمان کاهش دما اهمیت دارد. مساله مطرح شده رسیدن به همدمایی در تمام نقاط محفظه می باشد و همچنین زمان کاهش دمای محفظه به دمای مورد نیاز برای کیسه خون می باشد که لازم است در طی کوتاهترین زمان انجام شود.</p>			
<p><b>سطح فناوری درخواستی:</b> • ساخت</p>			
<p><b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> مبلغ سرمایه گذاری با شرایط فعلی واحد که یک واحد تازه راه اندازی مجدد شده است تناسب داشته باشد. شیوه سرمایه گذاری توسط شرکت تعیین شده و از منابع داخلی می باشد.</p>			
<p><b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: بازار تجهیزات انتقال خون با توجه به تعداد کم تولید کنندگان و حضور گسترده ی شرکت های خارجی در داخل ایران ، اندازه ی قابل قبولی داشته و با توجه به سرعت جذب شرکت ها به استفاده از محصولات داخلی این بازار در حال رشد می باشد سهم بنگاه در بازار هدف: سهم ۲۰ درصدی از بازار برای کالاهای مرتبط با تجهیزات خونگیری روند رشد بازار: بازار با تقاضای زیاد و رشد بالا</p>			
<p><b>روش جذب فناوری:</b> • خرید تجهیزات</p>			
<p><b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: با توجه به کیفیت بالا و قیمت مناسب محصولات، فروش رو به افزایش خواهد بود تاثیر بر گشایش بازار: با افزایش توان تکنولوژیکی و بخصوص در صورت رفع نیازهای فناوری مجموعه و با توجه به اهمیت خون و فرآورده ها آن و حفظ و نگهداری در انتقال آن، بازار قابل قبولی را دارد.</p>			
<p><b>هدف عملیاتی:</b> • بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</p>			

<b>کد نیاز در سامانه :ESERVICE ۲۷۸.۵۶</b>	<b>نام مشاور استانی:</b> زهرا اطهری	<b>نام نماینده حاضر در رویداد:</b> وحیدرضا وطن خواه	<b>نام استان:</b> خراسان رضوی
<b>عنوان نیاز:</b>			
<b>معرفی محصولات:</b>			
نام محصول: عصاره ها و روغنهای گیاهی و شربتها کاربرد: درمانهای طب سنتی شرکت تولیدکننده اسانس ها و روغن ها و مواد گیاهی و اسپری های داروی گیاهی است. لذا با توجه به بررسی و رصد بازار در صدد افزایش سبد کالایی با نگاه نوآوری و فناوری در محصولات خود می باشد.			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b>			
در مناطق گرمسیری، خشک و مرطوب در فصول گرم گزش حشرات مخصوصا برای اطفال اذیت کننده هست. تولید یک عامل جلوگیری از گزش و دافع حشره به شکلی که امکان استفاده در تمام شرایط را داشته باشد و ضمن ماندگاری بالا، اثرگذاری خوب و قابل قبولی داشته باشد و بتواند از گیاهان دارویی و یا مواد گیاهی ساخته شده باشد.			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه</b> دریافت پروپوزال، انتخاب طرح ها بر مبنای قیمت تمام شده و فرمولاسیون قابل دسترس، انجام تست های قابلیت عملکرد، تعیین ارزش محصو، انعقاد قرارداد واگذاری لیسانس مبلغ سرمایه گذاری با شرایط فعلی واحد که خواستار تست بازار و همچنین طی مراحل مجوز می باشد متناسب باشد و واگذاری لیسانس یا سرمایه گذاری مشترک با توجه به طرح تجاری حداقل ۲ ساله متناسب باشد.			
<b>وضعیت بازار:</b>			
اندازه فعلی بازار: با توجه به مصرفی بودن محصول مورد نظر و در نظر گرفتن ۲ فصل درگیری زیاد با موضوع گزش حشرات و همچنین گستردگی جغرافیایی آن، اندازه قالب توجه بازار و رشد آن امکان پذیر است. سهم بنگاه در بازار هدف: با توجه به سابقه فعالیت شرکت در طی چندین سال در حوزه محصولات گیاهی سهم بازار مناسبی را بین رقبای حوزه خود دارد روند رشد بازار: بازار رو به رشد با توجه به استقبال از فرآورده های طبیعی و ارگانیک			
<b>روش جذب فناوری:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• تحت لیسانس</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b>			
تاثیر بر فروش: فروش مناسب با توجه به قیمت مناسب و کیفیت خوب محصولات تاثیر بر گشایش بازار: پخش در شهرهای با فاصله دورتر توسط شرکت های پخش قدرتمند بازار دارو و امکان صادرات به کشورهای همجوار امکان گشایش بازارهای جدید را فراهم می آورد.			
<b>هدف عملیاتی:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• تولید محصول جدید</li> </ul>			

<b>نام استان:</b> خراسان رضوی	<b>نام نماینده حاضر در رویداد:</b> کاظم قدریان	<b>نام مشاور استانی:</b> زهرا اطهری	<b>کد نیاز در سامانه ESERVICE:</b> ۸۹۸۵۴
<b>عنوان نیاز:</b> افزایش کیفیت روغن تصفیه شده			
<b>معرفی محصولات:</b> انتقال تکنولوژی در حوزه بازیافت روغن ها مجموعه دانش بنیان و با تجربه بالا در حوزه تجهیزات تصفیه روغن همراه با نوآوری ها و اختراعات مختلف می باشد. با توجه به دانش متخصصین و تجهیزات موجود امکان توسعه دانش روز افزون موجود و مهیا می باشد			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> کیفیت روغن خروجی سیستم تصفیه فیزیکی و شیمیایی استاندارد های API را برطرف می نماید.			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b> • ساخت			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> با توجه به بازار محصول کلی که خط تولید تصفیه روغن می باشد و جایگاه تکنولوژی مورد نیاز که بخشی از این فرآیند را میتواند شامل شود و در طی فرآیند قرار گیرد برنامه سرمایه گذاری مشخص به عنوان بودجه سالانه تحقیق و توسعه در دستور کار قرار می گیرد.			
<b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: بازار گسترده استفاده از محصولات تولیدی در تصفیه روغن و امکان خدمات دهی در این حوزه باعث گسترش سهم بازار در صورت افزایش کیفیت بخشی به روغن می شود. سهم بنگاه در بازار هدف: افزایش کیفیت ایجاد شده در محصول نهایی می تواند به خوبی با محصولات بالاترین کیفیت ممکن رقابت نماید روند رشد بازار: رشد افزایشی			
<b>روش جذب فناوری:</b> • تحت لیسانس			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: افزایش کیفیت ایجاد شده در محصول نهایی می تواند به خوبی با محصولات بالاترین کیفیت ممکن رقابت نماید. تاثیر بر گشایش بازار: افزایش کیفیت موجب توسعه بازار فروش و ایجاد ارزش افزوده می گردد.			
<b>هدف عملیاتی:</b> • بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی			

<p>کد نیاز در سامانه <b>:ESERVICE</b> ۲۳۴۹۴۲</p>	<p>نام مشاور استانی: زهرا اطهری</p>	<p>نام نماینده حاضر در رویداد: سعید کرمانی</p>	<p>نام استان: خراسان رضوی</p>
<p><b>عنوان نیاز:</b> دمیارهای هوشمند</p>			
<p><b>معرفی محصولات:</b> نام محصول: دمیار کاربرد: بهبود شرایط مشکلات تنفسی شرکت با بهره گیری از مهندسين حاذق به خصوص در طراحی جامدات و تجهیزات پیشرفته، تجربیات موفق و با ارزشی در ساخت انواع پروتوتایپ های پزشکی و تجاری سازی ایده های خلاقانه دارد و مرکز شناخته شده ای در شرق کشور در پردازش ایده بخصوص در همکاری با هیات علمی می باشد.</p>			
<p><b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> داروهای استنشاقی که بصورت اسپری های تنفسی ساخته می شوند اساس و سنگ بنای درمان بیماران با مشکلات تنفسی هستند. این اسپری ها حاوی ذرات دارویی هستند که باید در هوای استنشاق شده توسط بیمار معلق شوند. اما در عمل بسیاری از بیماران نحوه استفاده درست از دمیار را نمی توانند بیاموزند یا فراموش می کنند و در نتیجه در فرایند درمان دچار مشکل شده و نمی توانند گزارش درستی از وضعیت درمان به پزشک معالج دهند. مشکل اصلی در نحوه استفاده از دستگاه های استنشاقی توسط بیماران می باشد.</p>			
<p><b>سطح فناوری درخواستی:</b> • ساخت</p>			
<p><b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> میزان سرمایه مورد نیاز کل پروژه شامل نیروی انسانی، هزینه به روز رسانی دستگاه ها به میزان دویست میلیون تومان برآورد می شود. مبلغ سرمایه در نظر گرفته شده با میزان هزینه پروژه تناسب دارد. برنامه ریزی مدیریت پروژه واحد دقیق می باشد.</p>			
<p><b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: محصولی بدین شکل در کشور تولید نمی شود با توجه به لزوم وجود دستگاهی کاربردی و دارای قابلیت گزارش وضعیت درمان و با توجه به حجم بیماران مبتلا به مشکلات تنفسی و آسم ، حجم بازار بالغ بر ۱۰۰۰۰ میلیون ریال برآورد می گردد. سهم بنگاه در بازار هدف: سهم مناسب با توجه به نوآورانه بودن محصولات شرکت روند رشد بازار: رشد روزافزون با توجه به تولید داخل و برطرف کردن نیاز واردات محصول</p>			
<p><b>روش جذب فناوری:</b> • تحت لیسانس</p>			
<p><b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: فروش مناسب با کیفیت محصولات بالا و قیمت منطقی تاثیر بر گشایش بازار: با توجه به قدرت رقبای شرکت در صورت تولید محصولات انحصاری و نوین توان نفوذ به بازار افزایش می یابد</p>			
<p><b>هدف عملیاتی:</b> • تولید محصول جدید</p>			

<p>کد نیاز در سامانه <b>ESERVICE</b> ۸۹۸۶.</p>	<p>نام مشاور استانی: زهرا اطهری</p>	<p>نام نماینده حاضر در رویداد: جواد ظریفیان محقق</p>	<p>نام استان: خراسان رضوی</p>
<p><b>عنوان نیاز:</b> بهبود کارایی خوردوی تفریحی ورزشی</p>			
<p><b>معرفی محصولات:</b> مجموعه کالا صنعت نگین جزو واحدهای صنعتی بوده که متأسفانه به علت شرایط اقتصادی مدتی دچار تعطیلی شده است و مدتی است که راه ادازی مجدد شده است. پس از این برهه مدیریت و مالک اصلی تمایل به راه اندازی مجدد واحد با جذب تکنولوژی های نوین داشته اند. از این جهت نوسازی تکنولوژی و ارائه تکنولوژیهای جدید در صنعت برایشان از اهمیت بالایی برخوردار است. نوسان قیمت در بازار لوله های فلزی نیز ایشان را به فکر تغییر محصول انداخته است.</p>			
<p><b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> مشکل موجود قدیمی بودن و یکنواخت بودن محصولات فعلی و کم سود بودن محصولات است. شرکت تمایل دارد خط تولید محصول جدیدی را راه اندازی نماید. امکان تولید خودروهای باگی نیز در شرکت وجود دارد لیکن تکنولوژی آن موجود نیست.</p>			
<p><b>سطح فناوری درخواستی:</b> • ساخت</p>			
<p><b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> رفع مشکل به صورتی انجام شود که ۱- وقفه در تولید انجام نشود. ۲- هزینه سرمایه گذاری در مدت زمان حداقل ۱ ماه و به طور میانگین حداکثر ۱۰ درصد قیمت تمام شده را افزایش دهد. سرمایه گذاری توسط شرکت انجام می شود.</p>			
<p><b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: با توجه به اینکه مدیران اصلی واحد قبلا تجربه نفوذ به بازار را داشته اند لذا در صورت رقابت پذیر بودن تکنولوژی امکان رقابت وجود دارد. سهم بنگاه در بازار هدف: با توجه به اینکه خودروهای جدید با کاربری مشابه همواره مشتریان مرتبط با خود را داشته لذا امکان رقابت پذیری به جهت نوآوری در صورت عدم افزایش چشم گیر قیمت خواهد داشت. روند رشد بازار: رشد متوسط و در حال افزایش</p>			
<p><b>روش جذب فناوری:</b> • تحت لیسانس • سرمایه گذاری مشترک</p>			
<p><b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: با توجه به اینکه خودروهای جدید با کاربری مشابه همواره مشتریان مرتبط با خود را داشته لذا امکان رقابت پذیری به جهت نوآوری در صورت عدم افزایش چشم گیر قیمت خواهد داشت. تاثیر بر گشایش بازار: در صورت اضافه شدن تکنولوژی جدید از آنجایی که امکانات جدیدی برای مشتری فراهم می شود امکان گشایش بازارهای جدید وجود دارد.</p>			
<p><b>هدف عملیاتی:</b> • تولید محصول جدید</p>			



<p>کد نیاز در سامانه :ESERVICE</p>	<p>نام مشاور استانی: زهرا اطهری</p>	<p>نام نماینده حاضر در رویداد: محمد علی نوع پرست</p>	<p>نام استان: خراسان رضوی</p>
<p><b>عنوان نیاز:</b> تحلیل و محاسبه مبدل</p>			
<p><b>معرفی محصولات:</b> تولید مبدل های حرارتی صفحه ای</p>			
<p><b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> تحلیل صفحات مبدل های حرارتی نیاز به محاسبات پیچیده دارد که بایستی منطبق بر نوع مبدل حرارتی صفحه ای و مطابق با ورودی های اعلامی برای رسیدن به خروجی مورد انتظار باشد. این محاسبات پیچیده بایستی در قالب یک نرم افزار محاسبه کننده قرار داشته باشد.</p>			
<p><b>سطح فناوری درخواستی:</b> • ساخت</p>			
<p><b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> رفع مشکل به صورتی انجام شود که ۱- وقفه در تولید انجام نشود. ۲- مدت زمان رسیدن به برنامه نرم افزاری حداکثر ۶ ماه ۳- نیاز به نرم افزارهای خارجی به حداقل کاهش یابد. سرمایه گذاری توسط شرکت انجام می شود.</p>			
<p><b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: بازار مبدل با توجه به تعداد کم تولید کنندگان و حضور گسترده ی شرکت های خارجی در داخل ایران، اندازه ی قابل قبولی داشته و با توجه به سرعت جذب شرکت ها به استفاده از محصولات داخلی این بازار در حال رشد می باشد. سهم بنگاه در بازار هدف: ۵۰ درصد سهم بازار را در اختیار دارد رشد بازار: افزایشی</p>			
<p><b>روش جذب فناوری:</b> • تحت لیسانس</p>			
<p><b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: فروش مناسب و بالا با توجه به رقابتی بودن محصول تاثیر بر گشایش بازار: با افزایش توان تکنولوژیکی و بخصوص در صورت رفع نیازهای فناوری مجموعه و با توجه به افزایش استقبال واحدهای خصوصی و دولتی به استفاده از مبدل های حرارتی صفحه ای، بازار پیش رو گسترده از پیش خواهد بود.</p>			
<p><b>هدف عملیاتی:</b> • تولید محصول جدید • بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</p>			

<p>کد نیاز در سامانه :ESERVICE ۳.۴۷۵۲</p>	<p>نام مشاور استانی: زهرا اطهری</p>	<p>نام نماینده حاضر در رویداد: جواد آقاییگی</p>	<p>نام استان: خراسان رضوی</p>
<p><b>عنوان نیاز:</b> دستگاه سورت پیاز زعفران</p>			
<p><b>معرفی محصولات:</b> سورت پیاز زعفران کاربرد: صنایع کشاورزی، بسته بندی</p>			
<p><b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> اندازه و وزن پیاز زعفران برای کشاورزان از اهمیت ویژه ای برخوردار است. زیرا شکل و وزن پیاز با میزان بازدهی آن در ارتباط است. میزان متوسط و مناسب وزن پیاز زعفران بین ۸ تا ۱۳ گرم است. در نتیجه با استفاده از پیازهای متوسط و ریز مقدار بذریهایی که در واحد سطح زمین کشت می شوند بیشتر از زمانی است که پیازهایی درشت تر با متوسط وزنی ۱۵ الی ۲۰ گرمی کشت می شود. پیاز زعفران در برخی موارد دستی جدا شده و در برخی موارد با دستگاه های که عمل سورت را انجام می دهند اما در حین سایز بندی پیاز، اندازه های پیاز بعضا بزرگ یا کوچک جدا می شوند که بر بازدهی کاشت و برداشت آن اثرمی گذارد و این عدم سایزبندی درست پیاز زعفران ضمن کاهش راندمان ممکن است طول مدت زمان استفاده از پیاز را در طی چند سال کاهش دهد.</p>			
<p><b>سطح فناوری درخواستی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• طراحی</li> </ul>			
<p><b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> رفع مشکل به صورتی انجام شود که ۱- وقفه در تولید انجام نشود. ۲- مدت زمان ساخت دستگاه حداکثر ۶ ماه سرمایه گذاری توسط شرکت انجام می شود.</p>			
<p><b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: بازار تولید زعفران در استان خراسان بخصوص با توجه به تعداد زیاد کشاورزان و قطبیت این محصول، اندازه ی قابل قبولی داشته و با توجه به افزایش درخواست برای تولید زعفران چه برای صادرات و یا مصرف داخلی، بازار در حال رشد می باشد. سهم بنگاه در بازار هدف: بنگاه با اینکه به تازگی شروع به کار کرده است موفقیت ها و پیشرفت های چشم گیری در زمینه عرضه زعفران و محصولات وابسته و همچنین مذاکراتی جهت صادرات نیز داشته است. روند رشد بازار: با توجه به صادراتی بودن کالا و همچنین استفاده از زعفران در داخل کشور تقاضا برای محصول بالا بوده و بازار با رشد زیاد دارد</p>			
<p><b>روش جذب فناوری:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• خرید تجهیزات</li> </ul>			
<p><b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: با توجه به امکانی که محصول مورد نظر در خصوص افزایش کیفیت پیاز و به تبع آن افزایش کیفیت گیاه با ارزش زعفران می نماید، خواستگاه خوبی را خواهد داشت و امکان رقابت در بازار را افزایش می دهد. تاثیر بر گشایش بازار: با افزایش بهره برداری از زمین های کشاورزی و نیل به سمت کشت زعفران، بازار در حال رشد تلقی می باشد.</p>			
<p><b>هدف عملیاتی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• افزایش ظرفیت و راندمان</li> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> </ul>			

<p>کد نیاز در سامانه :ESERVICE ۲۷۱۵۷۵</p>	<p>نام مشاور استانی: زهرا اطهری</p>	<p>نام نماینده حاضر در رویداد: رضا گلستانی</p>	<p>نام استان: خراسان رضوی</p>
<p><b>عنوان نیاز:</b> ارتقای کیفیت دوخت لوله کیسه خون</p>			
<p><b>معرفی محصولات:</b> سیلر (دوخت کیسه خون)</p> <p>کاربرد: صنایع انتقال خون تجهیزات انتقال خون از اهمیت ایمنی بالایی برخوردارند، این شرکت با سابقه ای خوب در حوزه تامین و تولید تجهیزات انتقال خون همواره در صدد افزایش بهبود محصولات خود و مطابق با استانداردهای روز دنیا نموده است.</p>			
<p><b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> در هنگام انتقال خون از طریق کیسه خون بیایستی لوله متصل به کیسه برش و همزمان دوخته شود. این فرآیند برش و دوخت اگر دقیق انجام نشود حرارت می تواند موجب آسیب رساندن به خون و یا منعقد کردن آن شود همچنین ممکن است دوخت به درستی انجام نشده و کیسه بسته نشود.</p>			
<p><b>سطح فناوری درخواستی:</b> • ساخت</p>			
<p><b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> رفع مشکل به صورتی انجام شود که ۱- وقفه در تولید انجام نشود. ۲- مدت زمان رسیدن به هدف حداکثر ۶ ماه ۳- سرمایه گذاری توسط شرکت انجام می شود.</p>			
<p><b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: بازار تجهیزات انتقال خون با توجه به تعداد کم تولید کنندگان و حضور گسترده ی شرکت های خارجی در داخل ایران ، اندازه ی قابل قبولی داشته و با توجه به سرعت جذب شرکت ها به استفاده از محصولات داخلی، این بازار در حال رشد می باشد. سهم بنگاه در بازار هدف: سهم ۲۰ درصدی از بازار برای کالاهای مرتبط با تجهیزالت خونگیری روند رشد بازار: بازار با تقاضای زیاد و رشد بالا</p>			
<p><b>روش جذب فناوری:</b> • خرید تجهیزات</p>			
<p><b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: با توجه به کیفیت بالا و قیمت مناسب محصولات فروش رو به افزایش خواهد بود تاثیر بر گشایش بازار: با افزایش توان تکنولوژیکی و بخصوص در صورت رفع نیازهای فناوری مجموعه و با توجه به اهمیت خون و فرآورده ها آن و حفظ و نگهداری در انتقال آن، بازار قابل قبولی را دارد.</p>			
<p><b>هدف عملیاتی:</b> • تولید محصول جدید • بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</p>			

<b>کد نیاز در سامانه :ESERVICE ۲۸۹۷۱۹</b>	<b>نام مشاور استانی: زهرا اطهری</b>	<b>نام نماینده حاضر در رویداد: مهندس امینی</b>	<b>نام استان: خراسان رضوی</b>
<b>عنوان نیاز:</b> کاهش میزان متانول ایجاد شده در حین فرآیند تولید عرقیات و گلاب			
<b>معرفی محصولات:</b> انواع عرقیات و گلاب			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b>			
<p>با توجه به نوع تهیه عرقیات گیاهی و فرایند تقطیر، تولید متانول در پروسه تولید این عرقیات وجود دارد. در فرایند عرق گیری بخش های مختلفی از گیاه از قبیل، برگ، گل، میوه، بذر، شاخه و ریشه مورد استفاده قرار می گیرد. تخمیر سلولز گیاه در فرآیند عرق گیری باعث تولید متانول یا متیل الکل می شود. متانول یک ماده الکلی آلیفاتیک بسیار سمی است که باعث مسمومیت های کشنده بی شماری می شود. مصرف طولانی مقادیر کم آن نیز می تواند باعث مسمومیت قابل توجهی گردد. لذا متقاضی نیاز به راهکاری برای کاهش میزان متانول محصول نهایی از ۱۰۰۰-۸۰۰ ppm کنونی به حداکثر ۱۰۰ ppm در مقیاس صنعتی و عملکرد مناسب راهکار پیشنهادی با هر میزان کیفیت ماده اولیه دارد. با این شرایط که راهکار ارائه شده تأثیر منفی در میزان مواد مؤثره و ترکیبات مفید و ماندگاری محصول نداشته و توجیه اقتصادی داشته باشد.</p>			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b>			
<p>به پروپوزال ارائه شده و میزان موفقیت پروژه بستگی دارد.</p>			
<b>وضعیت بازار:</b>			
<p>اندازه فعلی بازار: گلاب و عرقیات در بازار ایران محصول پرفروشی است. سهم بنگاه در بازار هدف: میزان فروش نسبتاً خوب است. روند رشد بازار: با توجه به تمایل بیشتر افراد جامعه به تغذیه سالم می تواند بازار هدف گسترده ای را ایجاد نماید.</p>			
<b>روش جذب فناوری:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• سرمایه گذاری مشترک</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b>			
<p>تأثیر بر فروش: با توجه به اینکه متانول عامل سمی در محصول نهایی است و در کلیه کارخانجات تولید عرقیات تاکنون به نتیجه علمی و مؤثری نرسیده اند، در صورت کاهش و حذف متانول از محصول نهایی می تواند رقابت پذیری محصولات خود را در بازار افزایش دهد. تأثیر بر گشایش بازار: با توجه به اینکه کشورهای پیشرفته جهان در مسیر تولید محصولات سالم قدم گذاشته اند، با توجه به اهمیت کاهش سطح متانول، متقاضی پس از جذب درصد بیشتر بازار داخلی عرقیات می تواند محصول خود را به کشورهای دیگر نیز صادرات کند.</p>			
<b>هدف عملیاتی:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> </ul>			

<p>کد نیاز در سامانه :ESERVICE ۲۵۹۴۷۳</p>	<p>نام مشاور استانی: زهرا اطهری</p>	<p>نام نماینده حاضر در رویداد: سجاد رحمن پور</p>	<p>نام استان: خراسان رضوی</p>
<p><b>عنوان نیاز:</b> مدل ساز سه بعدی اسکنر سه بعدی بدن</p>			
<p><b>معرفی محصولات:</b> نام محصول: مدل ساز سه بعدی اسکنر سه بعدی بدن کاربرد: تجهیزات پزشکی، در حوزه درمان بیماریها و یا کاربرد در تناسب اندام و متخصصین تغذیه و باشگاههای ورزشی مجموعه جزو واحدهای دانش بنیان صنعتی بوده که به جهت حفظ دانش بنیانی ارتقا پیوسته دانش فنی برای آن اهمیت ویژه ای دارد.</p>			
<p><b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> مساله تولید دستگاه های سه بعدی اسکن کامل بدن می باشد. مدلسازی بایستی به صورتی انجام گردد که بتواند تصاویر چند بعدی از بدن را بر روی هم منطبق نماید. در تصویربرداری توسط دوربین برای ثبت تصاویر بدن و سپس انطباق آن توسط نرم افزارها، عمدتاً نويز بوجود آمده و قابلیت تطبیق و همپوشانی دو یا ۳ تصویر همزمان وجود ندارد و وضوح تصاویر الگوریتم های فعلی پایین است که بایستی افزایش داشته باشد.</p>			
<p><b>سطح فناوری درخواستی:</b> • ساخت</p>			
<p><b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> رفع مشکل به صورتی انجام شود که ۱- وقفه در تولید انجام نشود. ۲- هزینه سرمایه گذاری در مدت زمان حداقل ۱ ماه و به طور میانگین حداکثر ۱۰ درصد قیمت تمام شده را افزایش دهد. سرمایه گذاری توسط شرکت انجام می شود.</p>			
<p><b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: با توجه به اینکه مدیران اصلی واحد قبلاً تجربه نفوذ به بازار را داشته اند لذا در صورت رقابت پذیر بودن تکنولوژی امکان رقابت وجود دارد. سهم بنگاه در بازار هدف: با توجه به اینکه تجهیزات پزشکی خاص همواره مشتریان مرتبط با خود را داشته لذا امکان رقابت پذیری به جهت نوآوری در صورت عدم افزایش چشم گیر قیمت خواهد داشت. به همین دلیل شرکت می تواند سهم بازار عمده ای رداشته باشد روند رشد بازار: با توجه به توجه ویژه به شرکت های دانش بنیان و اقتصاد دانش بنیان، محصولات این چینی و بر پایه دانش بازار رو به رشدی خواهند داشت.</p>			
<p><b>روش جذب فناوری:</b> • خرید تجهیزات • خدمات فنی مهندسی</p>			
<p><b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: شرکت امکان تولید و تامین مواد اولیه حوزه اسکنر سه بعدی را دارد و در رابطه با تجهیزات تکنولوژی جدید نیز روابط خوبی دارد. در نتیجه امکان تولید و فروش گسترده را خواهد داشت تاثیر بر گشایش بازار: در صورت اضافه شدن تکنولوژی جدید از آنجایی که امکانات جدیدی برای مشتری فراهم می شود امکان گشایش بازارهای جدید وجود دارد.</p>			
<p><b>هدف عملیاتی:</b> • تولید محصول جدید</p>			

نام استان:	نام نماینده حاضر در رویداد:	نام مشاور استانی:	کد نیاز در سامانه ESERVICE:
خراسان رضوی	رضا گلستانی	زهرا اطهری	۲۷۱۵۶۸
<b>عنوان نیاز:</b> ارتقا عملکرد دستگاه دیپ فریزر			
<b>معرفی محصولات:</b> نام محصول: دیپ فریزر کاربرد: صنایع انتقال خون تجهیزات انتقال خون از اهمیت ایمنی بالایی برخوردارند، این شرکت با سابقه ای خوب در حوزه تامین و تولید تجهیزات انتقال خون همواره در صدد افزایش بهبود محصولات خود و مطابق با استانداردهای روز دنیا نموده است.			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> در فرآیندهای انجماد فرآورده خونی سرعت انجماد و بازه دمایی که می تواند دما تا آن کاهش یابد اهمیت دارد. مساله اصلی در تولید دیپ فریزر ها افزایش بازه دمایی به سمت دماهای پایین تر می باشد و همچنین مدت زمان رسیدن به دمای مورد نظر نسبتا زیاد است که بایستی کاهش یابد.			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b> • ساخت			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> رفع مشکل به صورتی انجام شود که ۱- وقفه در تولید انجام نشود. ۲- مدت زمان رسیدن به هدف حداکثر ۶ ماه مبلغ سرمایه گذاری با شرایط فعلی واحد که یک واحد تازه راه اندازی مجدد شده است تناسب داشته باشد. شیوه سرمایه گذاری توسط شرکت تعیین شده و از منابع داخلی می باشد.			
<b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: بازار تجهیزات انتقال خون با توجه به تعداد کم تولید کنندگان و حضور گسترده ی شرکت های خارجی در داخل ایران ، اندازه ی قابل قبولی داشته و با توجه به سرعت کشیده شدن شرکت ها به استفاده از محصولات داخلی این بازار در حال رشد می باشد سهم بنگاه در بازار هدف: سهم ۲۰ درصدی از بازار برای کالاهای مرتبط با تجهیزات خونگیری روند رشد بازار: بازار با تقاضای زیاد و رشد بالا			
<b>روش جذب فناوری:</b> • خرید تجهیزات			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: با توجه به کیفیت بالا و قیمت مناسب محصولات فروش رو به افزایش خواهد بود تاثیر بر گشایش بازار: با افزایش توان تکنولوژیکی و بخصوص در صورت رفع نیازهای فناوری مجموعه و با توجه به اهمیت خون و فرآورده ها آن و حفظ و نگهداری در انتقال آن، بازار قابل قبولی را دارد.			
<b>هدف عملیاتی:</b> • تولید محصول جدید • بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی			

نام استان: خراسان رضوی	نام نماینده حاضر در رویداد:	نام مشاور استانی: موسسه توسعه فناوری و نوآوری شریف	کد نیاز در سامانه :ESERVICE
عنوان نیاز: پمپ آب سرچاهی			
معرفی محصولات: محصولات کشاورزی			
شرح مشکل / مساله / چالش فناوری: در حال حاضر استفاده از پمپ های شناور درون چاهی جهت مصارف کشاورزی مشکلات عدیده ای از جمله خرابی های مکرر و ایجاد نقص در سیستم برق رسانی را داراست که این موارد منجر به هزینه های بسیار بالا شده است. لذا نیاز فناورانه با عنوان پمپ آب سرچاهی اعلام می شود.			
سطح فناوری درخواستی: • ساخت			
برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه: نیازی ندارند و مبالغ را به صورت نقدی پرداخت خواهند کرد.			
وضعیت بازار: اندازه فعلی بازار: کمتر از ۱٪ سهم بنگاه در بازار هدف: کمتر از ۱٪ رشد بازار: ۹۰٪			
روش جذب فناوری: • خدمات فنی و مهندسی			
توجیه فناوری درخواستی: تاثیر بر فروش: بیش از ۳۰٪ تاثیر بر گشایش بازار: بیش از ۳۰٪			
هدف عملیاتی: • افزایش ظرفیت و راندمان			

<p>کد نیاز در سامانه <b>ESERVICE</b></p>	<p>نام مشاور استانی: موسسه توسعه فناوری و نوآوری شریف</p>	<p>نام نماینده حاضر در رویداد:</p>	<p>نام استان: خراسان رضوی</p>
<p><b>عنوان نیاز:</b> سیستم تصفیه پساب خروجی از پایانه های ضبط پسته با شاخص های استاندارد</p>			
<p><b>معرفی محصولات:</b> پسته</p>			
<p><b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> در نتایج آنالیز بدست آمده از تصفیه پساب خروجی پایانه های ضبط پسته؛ اختلاف مقادیر غلظت مواد آلاینده با حد مجاز استاندارد های موجود باعث عدم دفع به روش مناسب شده است، لذا نیاز فناورانه با عنوان سیستم تصفیه پساب خروجی از پایانه های ضبط پسته با شاخص های استاندارد اعلام می گردد.</p>			
<p><b>سطح فناوری درخواستی:</b> • ساخت</p>			
<p><b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> نیازی ندارند و مبالغ را به صورت نقدی پرداخت خواهند کرد.</p>			
<p><b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: کمتر از ۱٪ سهم بنگاه در بازار هدف: کمتر از ۱٪ رشد بازار: ۹۰٪</p>			
<p><b>روش جذب فناوری:</b> • خدمات فنی و مهندسی</p>			
<p><b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: بیش از ۳۰٪ تاثیر بر گشایش بازار: بیش از ۳۰٪</p>			
<p><b>هدف عملیاتی:</b> • افزایش ظرفیت و راندمان</p>			



<p><b>کد نیاز در سامانه :ESERVICE ۲۷۸.۵۸</b></p>	<p><b>نام مشاور استانی:</b> زهرا اطهری</p>	<p><b>نام نماینده حاضر در رویداد:</b> وحیدرضا وطن خواه</p>	<p><b>نام استان:</b> خراسان رضوی</p>
<p><b>عنوان نیاز:</b> قطره گوشتی روغن زیتون اوزونه جهت پاک سازی جرم گوش و رفع انسداد گوش با استفاده از فناوری نانو حباب</p>			
<p><b>معرفی محصولات:</b> عصاره ها و روغن های گیاهی و شربت ها کاربرد: درمان های طب سنتی شرکت تولید کننده اسانس ها و روغن ها و مواد گیاهی و اسپری های داروی گیاهی است. لذا با توجه به بررسی و رصد بازار در صدد افزایش سبد کالایی با نگاه نوآوری و فناوری در محصولات خود می باشد.</p>			
<p><b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> جمع شدن جرم در گوش موجب انسداد و کاهش شنوایی می شود. برای رفع مشکل تجهیزات و داروهایی وجود دارد که می تواند در صورت احتیاط نداشتن موجب آسیب به گوش شود و یا به طور کامل جرم گوش را از بین نبرد.</p>			
<p><b>سطح فناوری درخواستی:</b> • ساخت</p>			
<p><b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> دریافت پروپوزال، انتخاب طرح ها بر مبنای قیمت تمام شده و فرمولاسیون قابل دسترس، انجام تست های قابلیت عملکرد، تعیین ارزش محصول، انعقاد قرارداد و واگذاری لیسانس مبلغ سرمایه گذاری با شرایط فعلی واحد که خواستار تست بازار و همچنین طی مراحل مجوز گردد متناسب باشد و واگذاری لیسانس یا سرمایه گذاری مشترک با توجه به طرح تجاری حداقل ۲ ساله متناسب باشد.</p>			
<p><b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: با توجه به مصرفی بودن محصول مورد نظر و همچنین گستردگی جغرافیایی آن و انسداد شایع گوش از طریق افزایش جرم گوش، اندازه قالب توجه بازار و رشد آن امکان پذیر است. سهم بنگاه در بازار هدف: با توجه به سابقه فعالیت شرکت در طی چندین سال در حوزه محصولات گیاهی سهم بازار مناسبی را بین رقبای حوزه خود دارد رشد رشد بازار: بازار رو به رشد با توجه به استقبال از فرآورده های طبیعی و ارگانیک</p>			
<p><b>روش جذب فناوری:</b> • تحت لیسانس</p>			
<p><b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: فروش مناسب با توجه به قیمت مناسب و کیفیت خوب محصولات تاثیر بر گشایش بازار: پخش در شهرهای با فاصله دورتر توسط شرکت های پخش قدرتمند بازار دارو و امکان صادرات به کشورهای همجوار امکان گشایش بازارهای جدید را فراهم می آورد.</p>			
<p><b>هدف عملیاتی:</b> • تولید محصول جدید</p>			

<p><b>کد نیاز در سامانه :ESERVICE ۸۹۸۶۱</b></p>	<p><b>نام مشاور استانی:</b> زهرا اطهری</p>	<p><b>نام نماینده حاضر در رویداد:</b> شهرام صدر</p>	<p><b>نام استان:</b> خراسان رضوی</p>
<p><b>عنوان نیاز:</b> هوشمند سازی چراغ های پارکی و خیابانی و پایه های آن</p>			
<p><b>معرفی محصولات:</b> متقاضی جزو واحدهای صنعتی بوده که متأسفانه به علت شرایط اقتصادی به مدت یک سال و نیم دچار تعطیلی شده است. پس از این برهه مدیریت و مالک اصلی تمایل به راه اندازی مجدد واحد با جذب تکنولوژی های نوین داشته اند. از این جهت نوسازی تکنولوژی و ارائه تکنولوژیهای جدید در صنعت برایشان از اهمیت بالایی برخوردار است.</p>			
<p><b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> مشکل موجود قدیمی بودن و یکنواخت بودن تکنولوژی صنایع روشنایی است.</p>			
<p><b>سطح فناوری درخواستی:</b> • ساخت</p>			
<p><b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> رفع مشکل به صورتی انجام شود که ۱- وقفه در تولید انجام نشود. ۲- هزینه سرمایه گذاری در مدت مان حداقل ۱ ماه و به طور میانگین حداکثر ۱۰ درصد قیمت تمام شده را افزایش دهد. سرمایه گذاری توسط شرکت انجام می شود.</p>			
<p><b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: با توجه به اینکه مدیران اصلی واحد قبلاً تجربه نفوذ به بازار را داشته اند لذا در صورت رقابت پذیر بودن تکنولوژی امکان رقابت وجود دارد. سهم بنگاه در بازار هدف: با توجه به اینکه هوشمند سازی همواره مشتریان مرتبط با خود را داشته لذا امکان رقابت پذیری به جهت نوآوری در صورت عدم افزایش چشم گیر قیمت خواهد داشت. روند رشد بازار: رشد بالا</p>			
<p><b>روش جذب فناوری:</b> • سایر: روش پیشنهادی خرید تکنولوژی و مشارکت دادن فناور در سود عایدی بنگاه می باشد</p>			
<p><b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: شرکت امکان تولید و تامین مواد اولیه حوزه پایه چراغ و روشنایی را دارد و در رابطه با تجهیزات تکنولوژی جدید نیز روابط خوبی دارد. تاثیر بر گشایش بازار: در صورت اضافه شدن تکنولوژی جدید از آنجایی که امکانات جدیدی برای مشتری فراهم می شود امکان گشایش بازارهای جدید وجود دارد.</p>			
<p><b>هدف عملیاتی:</b> • تولید محصول جدید</p>			

نام استان: اصفهان	نام نماینده حاضر در رویداد: خانم صداقت	نام مشاور استانی: سمیرا گله داری	کد نیاز در سامانه :ESERVICE
<b>عنوان نیاز:</b> طراحی و ساخت سیم های دوخت در دستگاه های بسته بندی			
<b>معرفی محصولات:</b> دستگاه پالتایزر، دوخت و برش پلاستیک، کیسه ساز اتوماتیک، دستگیره ساز، استرچ پالت، شیرینگ پک			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> سیم های دوخت قطعات وارداتی هستند که در برخی از شرایط و برهه های زمانی قابل وارد کردن نیستند و ارتباط گرفتن با کشورهای تولید کننده بسیار سخت می شود. همچنین جنس و کیفیت سیم های دوخت بسیار بر روی کارکرد دستگاه های بسته بندی تاثیر گذار است. لذا شرکت متقاضی در نظر دارد با پیدا کردن یک تامین کننده داخلی هم در هزینه ها و مشکلات تامین این قطعات بکاهد و هم به تحقیق و توسعه و بهبود کیفیت این سیم ها با کمک فناور بپردازد.			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• طراحی</li> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> به دلیل این که این پروژه هزینه بالای تحقیقاتی و یا ساخت و تولید ندارد شرکت متقاضی برای تامین مالی مشکلی ندارد.			
<b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: شرکت متقاضی سهم قابل توجهی در بازار دستگاه های بسته بندی را دارد و در زمینه صادرات این دستگاه ها نیز موفق است. سهم بنگاه در بازار هدف: تامین و توزیع سیم های دوخت و برش و عرضه دستگاه های جدید با توجه به تحقیق توسعه انجام شده روند رشد بازار: با افزایش کیفیت و تامین این قطعات از داخل کشور هم در قیمت دستگاه صرفه جویی می شود و هم تامین آن راحت تر می شود. لذا سهم شرکت متقاضی در تامین این قطعه و ارتقا دستگاه های مرتبط در بازار افزایش می یابد.			
<b>روش جذب فناوری:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> <li>• خرید تجهیزات</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: کاهش هزینه ها و چالش های تولید و بهبود کیفیت محصول نهایی و در نتیجه کسب رضایت مشتریان و افزایش فروش تاثیر بر گشایش بازار: اگر دستگاه های جدیدی بر اساس این سیم های برش و دوخت طراحی شود بازار جدید هم برای شرکت متقاضی ایجاد می شود.			
<b>هدف عملیاتی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• تولید محصول جدید</li> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> <li>• افزایش ظرفیت و راندمان</li> </ul>			

<p>کد نیاز در سامانه :ESERVICE</p>	<p>نام مشاور استانی: سمیرا گله داری</p>	<p>نام نماینده حاضر در رویداد: خانم مختاری</p>	<p>نام استان: اصفهان</p>
<p><b>عنوان نیاز:</b> دانش فنی تولید دستکش با روکش پی وی سی</p>			
<p><b>معرفی محصولات:</b> انواع دستکش های صنعتی (لاتکس، فوم، نیتریل)</p>			
<p><b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> در حال حاضر از لاتکس طبیعی و مصنوعی برای پوشش دستکش استفاده می شود. دستکش های لاتکس تولیدی شرکت در مواجهه با مواد نفتی و مشتقات نفت از مقاومت پایینی برخوردار هستند و به دلیل پوسته شدن و از بین رفتن لایه های رویی دستکش عمر مفید آن ها از چند روز به چند ساعت کاهش می یابد. عدم مقاومت پوشش لاتکس دستکش ها در مقابله با مواد نفتی سبب کاهش عمر مفید و کارایی این دستکش ها و در نتیجه کاهش فروش و حذف این محصولات از این بازار می شود. همچنین با توجه به مشکلات موجود برای تهیه مواد اولیه و هزینه بالای مواد اولیه شرکت متقاضی درصدد تولید محصول با روکش پی وی سی است.</p>			
<p><b>سطح فناوری درخواستی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
<p><b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> گر شرکت با استفاده از مواد افزودنی با قیمت مناسب، دیگر نیاز به استفاده از اولیه گران قیمت جهت ایجاد مقاومت در برابر مواد نفتی را نداشته باشد. انتقال فناوری برای این شرکت بسیار به صرفه و قابل توجیه است.</p>			
<p><b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: شرکت دارای سهم قابل توجهی از بازار است و همچنین در حال توسعه بازار صادراتی خود می باشد. سهم بنگاه در بازار هدف: رقابتی شدن محصول و افزایش کیفیت آن باعث رشد سهم شرکت متقاضی از بازار می شود. روند رشد بازار: محصولات جدید و با کیفیت باعث رشد بازار فروش شرکت می شود و حتی در بازار صادراتی توانایی رقابت می یابد.</p>			
<p><b>روش جذب فناوری:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> <li>• خرید تجهیزات</li> </ul>			
<p><b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: کاهش هزینه ها و چالش های تولید و بهبود کیفیت محصول نهایی و در نتیجه کسب رضایت مشتریان و افزایش فروش تاثیر بر گشایش بازار: وجود محصولات جدید باعث گشایش بازار های جدید هم می شود.</p>			
<p><b>هدف عملیاتی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• تولید محصول جدید</li> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> </ul>			

<p>کد نیاز در سامانه :ESERVICE</p>	<p>نام مشاور استانی: سمیرا گله داری</p>	<p>نام نماینده حاضر در رویداد: خانم مختاری</p>	<p>نام استان: اصفهان</p>
<p><b>عنوان نیاز:</b> دانش فنی تولید دستکش های ضد برش</p>			
<p><b>معرفی محصولات:</b> انواع دستکش های صنعتی (لاتکس، فوم، نیتریل)</p>			
<p><b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> به دلیل شرایط کاری دستکش های صنعتی نیاز است که خواص مکانیکی آن از قبیل مقاومت در برابر برش و سایش بهبود پیدا کند تا در بازار رقابتی محصولاتی از این دست امکان حضور داشته باشد. با توجه به پیشرفت فناوری و وجود نانو مواد جهت بهبود خواص مواد پلیمری می توان با استفاده از افزودنی های مناسب مقاومت دستکش های صنعتی را در برابر برش و اصطحکاک افزایش داد.</p>			
<p><b>سطح فناوری درخواستی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
<p><b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> به دلیل وجود سرمایه گذار خارجی در شرکت، توان مالی شرکت جهت تامین مواد اولیه و تجهیز خط تولید بالا است.</p>			
<p><b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: شرکت دارای سهم قابل توجهی از بازار است و همچنین در حال توسعه بازار صادراتی خود می باشد. سهم بنگاه در بازار هدف: رقابتی شدن محصول و افزایش کیفیت آن باعث رشد سهم شرکت متقاضی از بازار می شود. روند رشد بازار: محصولات جدید و با کیفیت باعث رشد بازار فروش شرکت می شود و حتی در بازار صادراتی توانایی رقابت می یابد.</p>			
<p><b>روش جذب فناوری:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> <li>• خرید دانش فنی</li> </ul>			
<p><b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: بهبود کیفیت محصول نهایی و در نتیجه کسب رضایت مشتریان و افزایش فروش تاثیر بر گشایش بازار: امکان ورود قوی تر به بازار صادراتی ایجاد می شود. تاثیر بر فروش: بهبود کیفیت محصول نهایی و در نتیجه کسب رضایت مشتریان و افزایش فروش تاثیر بر گشایش بازار: امکان ورود قوی تر به بازار صادراتی ایجاد می شود.</p>			
<p><b>هدف عملیاتی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> </ul>			

<p><b>کد نیاز در سامانه :ESERVICE ۳۳۹۷۹۷</b></p>	<p><b>نام مشاور استانی:</b> سمیرا گله داری</p>	<p><b>نام نماینده حاضر در رویداد:</b> خانم صاحب زاده</p>	<p><b>نام استان:</b> اصفهان</p>
<p><b>عنوان نیاز:</b> دانش فنی تولید افزودنی های خوراکی دام بر پایه ی نانوذرات جهت ترکیب و افزایش اثربخش آن ها</p>			
<p><b>معرفی محصولات:</b> مکمل خوراکی و خوراک دام و طیور</p>			
<p><b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> امروزه در بازار مکمل های خوراک دام و طیور انواع مختلفی از افزودنی ها موجود است که هر یک خواص ویژه ای دارند. آن چه برای یک تولید کننده مهم است رسیدن به اهداف فوق با هزینه ای منطقی و معقول است. در صورتی که یک افزودنی بتواند افزایشی در یکی از پارامترهای کمی و یا کیفی تولید کند اما هزینه صرف شده برای آن از سود ایجاد شده بیشتر یا حتی مساوی باشد قاعدتاً نمی تواند به طور فراگیر در سبد مصرف قرار گیرد. لذا شرکت متقاضی نیازمند تولید محصولی است که به طور همزمان بتواند افزودنی های لازم برای دام و طیور را وارد خوراک آن ها نماید و از هدر رفت این افزودنی ها و هزینه زیاد تهیه آن ها به صورت جداگانه جلوگیری می شود.</p>			
<p><b>سطح فناوری درخواستی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
<p><b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> با تخمین کسب جایگاه منحصر به فرد از ظرفیت بازار را در سال اول به دلیل فناوری به روز استفاده شده در مکمل های غذایی، فروش محصولات در سال اول هزینه تحقیقات و کسب مجوز های لازم را جبران خواهد کرد.</p>			
<p><b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: شرکت دارای سهم قابل توجهی از بازار است و همچنین در حال توسعه بازار صادراتی خود می باشد. سهم بنگاه در بازار هدف: رقابتی شدن محصول و تولید محصول جدید باعث رشد سهم شرکت متقاضی از بازار می شود. روند رشد بازار: محصولات جدید و با کیفیت باعث رشد بازار فروش شرکت می شود و حتی در بازار صادراتی توانایی رقابت می یابد.</p>			
<p><b>روش جذب فناوری:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> <li>• خرید دانش فنی</li> </ul>			
<p><b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: کاهش هزینه تامین افزودنی های خوراک دام و طیور و تولید محصول سبب کسب رضایت مشتریان و افزایش فروش تاثیر بر گشایش بازار: تولید محصول جدید و رقابتی باعث رشد بازار فروش شرکت متقاضی می شود.</p>			
<p><b>هدف عملیاتی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• تولید محصول جدید</li> </ul>			

<p><b>کد نیاز در سامانه</b> <b>ESERVICE:</b> ۲۳۹۸.۲</p>	<p><b>نام مشاور استانی:</b> سمیرا گله داری</p>	<p><b>نام نماینده حاضر در رویداد:</b> خانم شفیعی</p>	<p><b>نام استان:</b> اصفهان</p>
<p><b>عنوان نیاز:</b> رسیدن به گیاهان دابل هاپلوئید از طریق کشت بافت جهت تولید بذر صیفی جات</p>			
<p><b>معرفی محصولات:</b> کود های شیمیایی و گیاهی و انواع بذر</p>			
<p><b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> با توجه به مشکلات و پیچیدگی های فنی و سودآوری فوق العاده بالای تولید بذرهیبرید، دانش تولید بذرهی های هیبرید در انحصار شرکت های خارجی است و لذا در تامین بذر مورد نیاز هیبرید ارقام کشاورزی به ویژه سبزیجات کاملا وابسته هستیم. در حال حاضر ۹۸ درصد بذر سبزی و صیفی جات کشور وارداتی است که سالانه طبق آمار رسمی حدود ۹۰ میلیون دلار و براساس آمار غیررسمی بالغ بر ۲۰۰ میلیون دلار صرف واردات آنها می شود. علاوه بر ارزیابی، بذرهی های وارداتی برای شرایط آب و هوایی ایران اصلاح نشده اند و مصرف آب آنها بالاست.</p>			
<p><b>سطح فناوری درخواستی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
<p><b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> با توجه به نیاز بازار و امکان ورود به بازار به دلیل کیفیت ایجاد شده و کاهش واردات، شرکت متقاضی حاضر به سرمایه گذاری است.</p>			
<p><b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: شرکت دارای سهم قابل توجهی از بازار است و همچنین در حال توسعه بازار صادراتی خود می باشد. سهم بنگاه در بازار هدف: رقابتی شدن محصول و تولید محصول جدید باعث رشد سهم شرکت متقاضی از بازار می شود. رشد بازار: تولید داخلی بذر ها و بهبود کیفیت بذر با توجه به اقلیم کشورمان سبب رشد بازار و کاهش بازار محصولات وارداتی می شود.</p>			
<p><b>روش جذب فناوری:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> <li>• خرید دانش فنی</li> </ul>			
<p><b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: تولید بذرهی های گیاهی با قیمت پایین تر و کیفیت بهتر از بذر های وارداتی باعث افزایش فروش شرکت می شود. تاثیر بر گشایش بازار: تولید این محصول باعث ورود به بازار داخلی و کسب بازار وارداتی این بذر ها می باشد.</p>			
<p><b>هدف عملیاتی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• تولید محصول جدید</li> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> </ul>			

نام استان:	نام نماینده حاضر در رویداد:	نام مشاور استانی:	کد نیاز در سامانه ESERVICE:
اصفهان	آقای حبیب الهی	سمیرا گله داری	
<b>عنوان نیاز:</b> دانش فنی افزایش مقاومت لوله های آبیاری پلی اتیلن در برابر ضربه و عوامل محیطی			
<b>معرفی محصولات:</b> انواع لوله های پلی اتیلن			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> لوله های آبیاری تولید شده توسط شرکت وقتی در شرایط محیطی قرار می گیرند دچار شکستگی و خوردگی می شوند و این باعث کاهش عملکرد لوله ها و نارضایتی مشتریان می شود. جنس لوله های تولیدی پلی اتیلن بوده و تک لایه هستند. شرکت علاقه مند است که با استفاده از افزودنی های پلیمری بتواند کیفیت و مقاومت لوله های پلی اتیلنی تولید شرکت را بالا برده و کارایی آن ها را بهبود بخشد.			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> تامین مالی این پروژه در صورتی که اثر بخشی آن مشخص باشد و باعث توقف خط تولید نشود از طرف شرکت متقاضی انجام خواهد شد.			
<b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: شرکت دارای بازار فروش خوبی است. سهم بنگاه در بازار هدف: رقابتی شدن محصول و تولید محصول با کیفیت باعث رشد سهم شرکت متقاضی از بازار می شود. روند رشد بازار: شرکت در حال گسترش محصولات و بازار فروش آن هاست.			
<b>روش جذب فناوری:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: افزایش کیفیت محصولات و کسب رضایت مشتریان با حفظ بازار رقابتی می تواند باعث رشد فروش محصولات شود. تاثیر بر گشایش بازار: بازار جدیدی را ایجاد نمی کند.			
<b>هدف عملیاتی:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> </ul>			



نام استان: اصفهان	نام نماینده حاضر در رویداد: آقای حبیب الهی	نام مشاور استانی: سمیرا گله داری	کد نیاز در سامانه :ESERVICE
<b>عنوان نیاز:</b> رفع چالش خورده شدن لوله های آبیاری توسط جوندگان			
<b>معرفی محصولات:</b> انواع لوله های پلی اتیلن			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> لوله های آبیاری تولید شده توسط شرکت وقتی در شرایط محیطی قرار می گیرند، توسط جوندگان خورده شده و سوراخ می شوند و این باعث ایجاد نارضایتی در مصرف کننده می شود. شرکت متقاضی نیازمند استفاده از مواد افزودنی است که خواص لوله های تولیدی را به شکلی تغییر دهد که برای جوندگان جذب کنند نباشد و به راحتی جویده نشود.			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> تامین مالی این پروژه در صورتی که اثر بخشی آن مشخص باشد و باعث توقف خط تولید نشود از طرف شرکت متقاضی انجام خواهد شد.			
<b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: شرکت دارای بازار فروش خوبی است. سهم بنگاه در بازار هدف: رقابتی شدن محصول و تولید محصول با کیفیت باعث رشد سهم شرکت متقاضی از بازار می شود. روند رشد بازار: شرکت در حال گسترش محصولات و بازار فروش آن هاست.			
<b>روش جذب فناوری:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> <li>• خرید دانش فنی</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: افزایش کیفیت محصولات و کسب رضایت مشتریان با حفظ بازار رقابتی می تواند باعث رشد فروش محصولات شود. تاثیر بر گشایش بازار: بازار جدیدی را ایجاد نمی کند.			
<b>هدف عملیاتی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> </ul>			

نام استان: اصفهان	نام نماینده حاضر در رویداد: آقای نورالله	نام مشاور استانی: سمیرا گله داری	کد نیاز در سامانه :ESERVICE
<b>عنوان نیاز:</b> رفع چالش دوسر ندید دستگاه ادی کارنت لوله در فرایندهای قابل بهبود دستگاه Eddy Current			
<b>معرفی محصولات:</b> لوله های دقیق و لوله های فوق دقیق مورد نیاز در صنایع اتومبیل، بویلر، سیلندر، کمک فنر			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> در تست غیر مخرب Eddy Current با توجه به اینکه دوسر محصول (تیوب) به اندازه ۱۰ سانتی متر قابل بررسی نمی باشد. ممکن است در هنگام مصرف عیوب باعث ترک خوردگی محصول در دو سر آن شود و نارضایتی مشتری را به همراه داشته باشد. شرکت صنعتی متقاضی ارائه راهکردی برای افزایش دید دستگاه تست تا انتهای تیوب می باشد تا تمام قسمت های محصول تست شود و عیوب مشخص گردد.			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>طراحی</li> <li>تحقیقات</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> در صورت برطرف شدن چالش، شرکت متقاضی برای تامین مالی پروژه مشکلی ندارد.			
<b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: شرکت های ماشین سازی و تولید کننده قطعات خودرو داخلی بازار هدف این محصولات هستند سهم بنگاه در بازار هدف: شرکت دارای سهم بزرگی از بازار محصولات خود می باشد. روند رشد بازار: شرکت در حال گسترش محصولات، ارتقا کیفیت و بازار فروش آن هاست.			
<b>روش جذب فناوری:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>خدمات فنی و مهندسی</li> <li>خرید دانش فنی</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: افزایش کیفیت محصولات و کسب رضایت مشتریان با حفظ بازار رقابتی می تواند باعث رشد فروش محصولات شود. تاثیر بر گشایش بازار: رفع این چالش بازار جدیدی را برای شرکت ایجاد نمی کند.			
<b>هدف عملیاتی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> <li>افزایش ظرفیت و راندمان</li> </ul>			

<p>کد نیاز در سامانه :ESERVICE</p>	<p>نام مشاور استانی: سمیرا گله داری</p>	<p>نام نماینده حاضر در رویداد: آقای نورالله</p>	<p>نام استان: اصفهان</p>
<p><b>عنوان نیاز:</b> ضخامت سنجی آتلاین در طول و در دور لوله</p>			
<p><b>معرفی محصولات:</b> لوله های دقیق و لوله های فوق دقیق مورد نیاز در صنایع اتومبیل، بویلر، سیلندر، کمک فنر</p>			
<p><b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> شرکت صنعتی، متقاضی فراهم سازی امکان ضخامت سنجی آتلاین در طول و دور لوله ها در هنگام تولید است. با توجه به اینکه طول محصولات شرکت بلند است، فقط دو سر لوله ها توسط بازرسین کنترل کیفیت قابل بررسی هستند، اگر بتوان در زمان تولید ضخامت لوله در طول کل لوله و همچنین قطر خارجی آن اندازه گیری و کنترل شود به بهبود کیفیت محصولات کمک خواهد کرد.</p>			
<p><b>سطح فناوری درخواستی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• طراحی</li> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
<p><b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> در صورت برطرف شدن چالش، شرکت متقاضی برای تامین مالی پروژه مشکلی ندارد.</p>			
<p><b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: شرکت های ماشین سازی و تولید کننده قطعات خودرو داخلی بازار هدف این محصولات هستند سهم بنگاه در بازار هدف: شرکت دارای سهم بزرگی از بازار محصولات خود می باشد. روند رشد بازار: شرکت در حال گسترش محصولات، ارتقا کیفیت و بازار فروش آن هاست.</p>			
<p><b>روش جذب فناوری:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> <li>• خرید دانش فنی</li> </ul>			
<p><b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: افزایش کیفیت محصولات و کسب رضایت مشتریان با حفظ بازار رقابتی می تواند باعث رشد فروش محصولات شود. تاثیر بر گشایش بازار: رفع این چالش بازار جدیدی را برای شرکت ایجاد نمی کند.</p>			
<p><b>هدف عملیاتی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> <li>• افزایش ظرفیت و راندمان</li> </ul>			

نام استان:	نام نماینده حاضر در رویداد:	نام مشاور استانی:	کد نیاز در سامانه ESERVICE:
اصفهان	آقای نورالله	سمیرا گله داری	
<b>عنوان نیاز:</b> محاسبه سختی در امتداد لوله به صورت آنلاین			
<b>معرفی محصولات:</b> لوله های دقیق و لوله های فوق دقیق مورد نیاز در صنایع اتومبیل، بویلر، سیلندر، کمک فنر			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> به دلیل مغایرت عدد سختی در راستای طول تیوب ها نیاز است به صورت آنلاین عدد سختی تیوب ها در راستای طول قابل بررسی و خواندن باشد. شرکت صنعتی، متقاضی فراهم سازی امکان سنجش سختی آنلاین در طول تیوب ها در هنگام تولید است. اگر بتوان در زمان تولید عدد سختی لوله ها را به طور دائم و آنلاین بررسی کرد به بهبود کیفیت محصولات کمک شایانی خواهد کرد.			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>طراحی</li> <li>تحقیقات</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> در صورت برطرف شدن چالش، شرکت متقاضی برای تامین مالی پروژه مشکلی ندارد.			
<b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: شرکت های ماشین سازی و تولید کننده قطعات خودرو داخلی بازار هدف این محصولات هستند سهم بنگاه در بازار هدف: شرکت دارای سهم بزرگی از بازار محصولات خود می باشد. روند رشد بازار: شرکت در حال گسترش محصولات، ارتقا کیفیت و بازار فروش آن هاست.			
<b>روش جذب فناوری:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>خدمات فنی و مهندسی</li> <li>خرید دانش فنی</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: افزایش کیفیت محصولات و کسب رضایت مشتریان با حفظ بازار رقابتی می تواند باعث رشد فروش محصولات شود. تاثیر بر گشایش بازار: رفع این چالش بازار جدیدی را برای شرکت ایجاد نمی کند.			
<b>هدف عملیاتی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> <li>افزایش ظرفیت و راندمان</li> </ul>			

نام استان: اصفهان	نام نماینده حاضر در رویداد: آقای نورالله	نام مشاور استانی: سمیرا گله داری	کد نیاز در سامانه :ESERVICE
<b>عنوان نیاز:</b> افزایش سختی سطح پلاگ توپی استوانه ای سیقلی			
<b>معرفی محصولات:</b> لوله های دقیق و لوله های فوق دقیق مورد نیاز در صنایع اتومبیل، بویلر، سیلندر، کمک فنر			
<p><b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> قطعه مورد نظر پلاگ توپی استوانه ای سیقلی (پلاگ) جهت کشش لوله می باشد که تحت اصطکاک شدید با سطح داخلی لوله قرار می گیرد. جنس کاربید تنگستن می باشد. پلاگ داخل لوله قرار گرفته و حین کشش لوله با سطح داخلی لوله دارای روانکار تماس پیدا میکند در ناحیه تماس اصطکاک شدیدی ایجاد می شود که موجب خط و خراش سطحی پلاگ شده و باعث از بین رفتن سطح پلاگ و خط و خراش سطح داخلی لوله می شود. دمای کاری محیط می باشد ولی در حین کشش دما تا حدود ۱۰۰ درجه افزایش می یابد جنس لوله های تحت کشش معمولاً فولاد کربنی ساده (ST37) می باشد. روانکار مورد استفاده روغن می باشد.</p> <p>سطح تنگستن کاربید باید ابتدا مقاوم شود و سپس سطح به نحوی پالایش شود تا مثل آینه باشد.</p>			
<p><b>سطح فناوری درخواستی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• تعمیر و نگهداری</li> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
<p><b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> در صورت برطرف شدن چالش، شرکت متقاضی برای تامین مالی پروژه مشکلی ندارد.</p>			
<p><b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: شرکت های ماشین سازی و تولید کننده قطعات خودرو داخلی بازار هدف این محصولات هستند سهم بنگاه در بازار هدف: شرکت دارای سهم بزرگی از بازار محصولات خود می باشد. روند رشد بازار: شرکت در حال گسترش محصولات، ارتقا کیفیت و بازار فروش آن هاست.</p>			
<p><b>روش جذب فناوری:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> </ul>			
<p><b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: افزایش کیفیت محصولات و کسب رضایت مشتریان با حفظ بازار رقابتی می تواند باعث رشد فروش محصولات شود. تاثیر بر گشایش بازار: رفع این چالش بازار جدیدی را برای شرکت ایجاد نمی کند.</p>			
<p><b>هدف عملیاتی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> <li>• افزایش ظرفیت و راندمان</li> </ul>			

نام استان:	نام نماینده حاضر در رویداد:	نام مشاور استانی:	کد نیاز در سامانه ESERVICE:
اصفهان	محمد شریفی	مجید رشیدی	۲۹۹۶۵۵
<b>عنوان نیاز:</b> طراحی و ساخت دستگاه برش فلزات نرم (آلیاژهای مس) با طول های بسیار بلند با قابلیت تنظیم فشار برش مستقل از سرعت برش			
<b>معرفی محصولات:</b>			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b>			
<p>در فرآیند تولید فورم های مسی هوای دم و در مرحله ریخته گری، گاهها قطعه ریخته گری شد دچار نقص و نشتی بوده و قابلیت استفاده را ندارد، در نتیجه می بایست مجدد ذوب و ریخته گری گردد. لیکن به دلیل ابعاد و حجم نامناسب قطعه، قابلیت استفاده در کوره ریخته گری واحد متقاضی (و سایر واحدهای ریخته گری همکار) را ندارد. در نتیجه متقاضی این حجم از آلیاز خاص مس را با نازل ترین قیمت ممکن (قیمت مس ضایعاتی) به صنایع بزرگ تولید کننده شمش های مس به فروش می ساند.</p> <p>طراحی و ساخت تجهیز مورد نیاز برای برش مکانیزه قطعات مسی با قابلیت های زیر:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• قابلیت تنظیم فشار برش مستقل از سرعت برش (پرخش تیغه اره) برای آلیاژهایی با سختی های گوناگون</li> <li>• وجود ساختار و المان هایی مناسب با قطعات ناهموار و نامنتظم جهت امکان نگهداری و تثبیت قطعه بر روی دستگاه در هنگام برش</li> <li>• دارای قابلیت کنترل فشار بر تیغه برنده و قطع کن اتوماتیک</li> </ul>			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• طراحی</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b>			
انعقاد قرارداد ارائه خدمات پژوهشی، طراحی و ساخت تجهیز با پارامترهای مدنظر متقاضی			
<b>وضعیت بازار:</b>			
اندازه فعلی بازار: بازار محصولات واحد صنعتی متقاضی، عمدتاً صنایع بزرگ فولادسازی و تولید کننده آلیاژهای مس می باشند. علاوه بر آن در تمام صنایع نیاز به قطعات از آلیاژهای متنوع مس (فسفر برنز) به وفور وجود دارد. از طرفی با توجه به بومی سازی شدن دانش فنی تولید محصولات شرکت متقاضی در چند سال اخیر، بازار این محصولات در آینده با رشد بالایی روبرو خواهد بود.			
<b>روش جذب فناوری:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> <li>• خرید تجهیزات</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b>			
<p>تاثیر بر فروش: پیاده سازی تجهیز فناورانه مورد در خواست متقاضی، به دلیل ایجاد کاهش در بهای تمام شده محصولات، به افزایش توان رقابت پذیری این واحد صنعتی کمک شایانی خواهد نمود.</p> <p>تاثیر بر گشایش بازار: در صورت استقرار تجهیز فناورانه مورد درخواست و در نتیجه کاهش بهای تمام شده محصولات، متقاضی توان حضور رقابتی ترر بازارهای جدید داخلی و خارجی را خواهد داشت.</p>			
<b>هدف عملیاتی:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> <li>• افزایش ظرفیت و راندمان</li> </ul>			

<p><b>کد نیاز در سامانه :ESERVICE</b> ۳.۵۷۵۳</p>	<p><b>نام مشاور استانی:</b> مجید رشیدی</p>	<p><b>نام نماینده حاضر در رویداد:</b> محمد شریفی</p>	<p><b>نام استان:</b> اصفهان</p>
<p><b>عنوان نیاز:</b> طراحی و ساخت کوره تابوتی (افقی) جهت انجام عملیات پیش گرم و جوشکاری درب های درام دریچه ذوب سرباره</p>			
<p><b>معرفی محصولات:</b></p>			
<p><b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> واحد متقاضی در فرآیند تولید دریچه ذوب سرباره در زمان نصب درب های فولادی طرفین دریچه ذوب سرباره از کوره ای با ساختار عمودی استفاده می نماید. بدلیل این قطعه در داخل کوره بصورت عمودی قرار دارد و عملاً فقط یک سمت آن در دسترس است و همچنین به دلیل عدم امکان چرخش قطعه در داخل کوره، متقاضی به ناچار عملیات های پیش گرم و جوشکاری را در چند مرحله به انجام می رساند. این موضوع علاوه بر طولانی شدن زمان فرآیند و نیاز به مصرف انرژی بسیار، بدلیل چند مرحله گرمایش و سرد شدن قطعه، موجب از بین رفتن برخی از ویژگی ها و کیفیت آن می گردد. تغییر، اصلاح و یا طراحی کوره با ساختار و مکانیزمی که علاوه بر آن که دریچه ذوب سرباره در کوره بصورت افقی قرار می گیرد و فرآیند پیش گرم انجام می پذیرد، طرفین دریچه جهت عملیات جوشکاری از کوره بیرون و در دسترس بوده و همچنین امکان چرخش دوار قطعه درون کوره وجود داشته باشد.</p>			
<p><b>سطح فناوری درخواستی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• طراحی</li> </ul>			
<p><b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> انعقاد قرارداد خدمات طراحی و ساخت با شرکت فناور توانمند و مجرب در زمینه ساخت کوره</p>			
<p><b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: شرکت در عرضه محصولات جدید خود به صنایع بزرگ فولادسازی استان، از جمله فولاد مبارکه اصفهان و شرکت ذوب آهن اصفهان بسیار موفق بوده است و به دنبال افزایش سهم بازار به وسیله کاهش زمان تولید و تحویل سفارش مشتری و همچنین کاهش قیمت نهایی محصول است.</p>			
<p><b>روش جذب فناوری:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> <li>• خرید تجهیزات</li> </ul>			
<p><b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: جذب فناوری مورد درخواست، با توجه به ایجاد کاهش در بهای تمام شده و همچنین افزایش کیفیت محصول، در افزایش فروش موثر خواهد بود. همچنین تاثیر بر گشایش بازار: در صورت استقرار تجهیز فناورانه مورد درخواست و در نتیجه کاهش بهای تمام شده محصولات، متقاضی توان حضور رقابتی تر در بازارهای جدید داخلی و خارجی را خواهد داشت.</p>			
<p><b>هدف عملیاتی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> <li>• افزایش ظرفیت و راندمان</li> </ul>			

نام استان:	نام نماینده حاضر در رویداد:	نام مشاور استانی:	کد نیاز در سامانه ESERVICE:
اصفهان	مجید رشیدی	مجید رشیدی	
<b>عنوان نیاز:</b> اتوماتیک کردن کل فرآیند جوشکاری افقی دیواره سیلندرهای مخازن با ورق بسیار نازک از جنس stainless steel			
<b>معرفی محصولات:</b>			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b>			
<p>متقاضی فناوری که یکی از قدیمی ترین و بزرگترین واحدهای صنعتی تولید کننده این گونه مخازن در کشور به حساب می آید، بدنبال بهره گیری از تجهیز فناورانه ای است که بتواند فرآیند جوشکاری افقی سیلندرهای جداره نازک مخازن را بصورت اتوماتیک و بدون نیاز به حضور و اقدام نیروی متخصص جوشکار، به انجام برساند. دلیل این تصمیم و درخواست متقاضی افزایش کیفیت جوشکاری، کاهش زمان تولید و به نوعی افزایش ظرفیت، کاهش هزینه های دوباره کاری، کمبود نیروی متخصص جوشکار و مشکلات نیروی انسانی می باشد - اتوماتیک کردن کل فرآیند جوشکاری افقی (طولی) دیواره سیلندرهای دوار مخازن با ضخامت ورق ۵/۱ تا ۶ میلی متر و از جنس stainless steel</p> <p>- انجام عملیات جوشکاری به روش جوشکاری TIG (Tungsten Inert Gas)</p> <p>- قابلیت جوشکاری و تنظیم پارامترهای مختلف جوشکاری برای ورق های با ضخامت های مختلف</p> <p>- انجام جوشکاری با کیفیت جوشی که فرآیند براده برداری و پولیش کاری سطح جوشکاری شده را حذف و یا به حداقل برساند</p> <p>- جلوگیری از تغییر حالت سطح و نقطه جوشکاری شده بر اثر حرارت ایجاد شده</p>			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• طراحی</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b>			
<p>انعقاد قرارداد مطالعاتی، طراحی و ساخت در ۳ فاز؛ ۱- بررسی امکان ساخت تجهیز مورد درخواست؛ ۲- ارائه راهکارها و طرح های عملیاتی و قابل اجرا و ۳- طراحی و ساخت و تولید تجهیز مورد نظر</p>			
<b>وضعیت بازار:</b>			
<p>اندازه فعلی بازار: دلیل وسعت توانمندی این واحد صنعتی در تولید تجهیزات بسیار زیاد مورد نیاز صنایع غذایی، دارویی، آرایشی و بهداشتی و صنایع شیمیایی، حجم بازار محصولات شرکت بسیار بزرگ و همچنین در حال گسترش می باشد.</p> <p>روند رشد بازار: واحد متقاضی هم اکنون در بین رقای خود از جایگاه بهتری برخوردار است و در صورت جذب فناوری درخواستی به دلیل افزایش سرعت تولید نسبت به رقبای، توان رقابتی خود را افزایش خواهد داد.</p>			
<b>روش جذب فناوری:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> <li>• خرید تجهیزات</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b>			
<p>تاثیر بر فروش: جذب فناوری درخواستی به دلیل افزایش سرعت تولید و افزایش ظرفیت تولید موجب فروش بیشتر خواهد شد.</p> <p>تاثیر بر گشایش بازار: جذب فناوری درخواستی در صورت بهبود کیفیت محصول و کاهش هزینه های تولید، امکان حضور رقابتی در بازارهای خارجی را فراهم می نماید.</p>			
<b>هدف عملیاتی:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> <li>• افزایش ظرفیت و راندمان</li> </ul>			



نام استان: فارس	نام نماینده حاضر در رویداد: محمد رضا خواجه	نام مشاور استانی: میلاذ سلطانی	کد نیاز در سامانه :ESERVICE ۲۷۶۲۵۷
<b>عنوان نیاز:</b> ارائه راهکار فناورانه جهت چسباندن لایه آلومینیوم و مواد پلی اتیلن در تولید لوله ۵ لایه			
<b>معرفی محصولات:</b> تولید لوله و اتصالات			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> ارائه راهکار فناورانه در زمینه تولید چسب پلی پروپیلین به آلومینیوم (چسب بصورت گرانول باشد). چسب گرانول پروپیلین یک نوع چسب وارداتی بوده است که به دلیل عدم توانایی صنعتگر در واردات خواهان تهیه چسب در داخل کشور بوده تا هم در دسترس تر باشد و هم از هزینه های آن کاسته شود. این چسب تنها توسط کشور کره جنوبی تولید می شود که با توجه به مشکلات موجود در واردات، صنعتگر متقاضی فناوری می باشد. به طوریکه با توجه به عدم تولید داخلی چسب موجود، هر فناوری که بتواند این چسب را تولید نماید، بسیار درآمد بالای خواهد داشت و بازار مصرف خوبی دارد مشخصات فنی چسب مورد نظر موجود می باشد در صورت تمایل به همکاری با مشاور استانی ارتباط برقرار نمایید.			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• طراحی</li> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> توافقی با فناور محترم			
<b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: بازار محصولات تولیدی این شرکت بسیار وسیع و گسترده است. هم چنین فناوری مورد نیاز نیز دارای بازار مصرف خوبی خواهد بود. سهم بنگاه در بازار هدف: این واحد تولیدی یکی از واحدهای صنعتی فعال و مهم در این حوزه است. روند رشد بازار: با تولید چسب در داخل کشور هزینه های تولید کاهش می یابد و تولید افزایش می یابد با افزایش تولید قاعدتاً بازار با رشد روبه رو خواهد شد.			
<b>روش جذب فناوری:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• سرمایه گذاری مشترک</li> <li>• مهندسی معکوس</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: با ایجاد این فناوری هزینه های تولید کاهش یافته و می توان این هزینه صرفه جویی شده را در تولید محصولات استفاده کرد که قاعدتاً باعث افزایش فروش می شود.			
<b>هدف عملیاتی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> </ul>			

نام استان: فارس	نام نماینده حاضر در رویداد: هوشنگ نادرپور	نام مشاور استانی: میلاذ سلطانی	کد نیاز در سامانه :ESERVICE ۱۹۹۳۴۹
<b>عنوان نیاز:</b> چسب مخصوص چسباندن آینه دندانپزشکی با قابلیت تحمل دمای ۷۰ درجه			
<b>معرفی محصولات:</b> انواع تجهیزات پزشکی (ماسک طی، پیش بندهای دندانپزشکی، آینه های دندانپزشکی و...)			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> ارائه راهکار فناورانه جهت تولید چسب برای چسباندن آینه دندانپزشکی با قابلیت تحمل دمای تا ۷۰ درجه سانتی گراد یکی از محصولات تولیدی این کارخانه آینه های دندانپزشکی یک بار مصرف می باشد که دسته ی این محصول از جنس پلی اتیلن می باشد و آینه ای به قطر ۱٫۵ سانتی متر با چسب روی این دسته چسبیده می شود در همین راستا این واحد صنعتی خواستار چسبی مطمئن و قوی می باشد که قادر به تحمل دمای بالای ۷۰ درجه سانتی گراد باشد بطوری که نتیجه تست کیفیت بعد از ۴۸ ساعت قابل قبول باشد.			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• طراحی</li> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> توافقی با فناور محترم			
<b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: با توجه به اینکه واحد صنعتی از شناخته شده ترین ها در این حوزه است بازار بزرگی را در اختیار دارد و بهبود نیاز فعلی می تواند تاثیر مثبتی در بازار ایجاد کند.			
<b>روش جذب فناوری:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• سرمایه گذاری مشترک</li> <li>• مهندسی معکوس</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: با اطمینان از برطرف کردن مشکل جدا شدن آینه، میتوان عرضه محصول را افزایش داد و به میزان فروش بالاتری رسید و تضمین کیفیت محصولات ارائه شده نیز رعایت می گردد. تاثیر بر گشایش بازار: با تولید این چسب می توان میزان ضایعات تولیدی این محصول که تحت دمای بالا باعث جدا شدن آینه شده است را کاهش داد و با اطمینان بیشتری محصول را به نقاط مختلف کشور به فروش رسانید و باعث به وجود آمدن بازارهای جدیدی در سطح کشور و یا حتی صادرات به کشورهای دیگر شد.			
<b>هدف عملیاتی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> </ul>			

<p>کد نیاز در سامانه <b>ESERVICE</b> ۳۱۷۵..</p>	<p>نام مشاور استانی: میلاذ سلطانی</p>	<p>نام نماینده حاضر در رویداد: محمد نقشینه فر</p>	<p>نام استان: فارس</p>
<p>عنوان نیاز: طراحی و تولید دستگاه بسته بندی نمک با راندمان بالا</p>			
<p>معرفی محصولات: نمک</p>			
<p><b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> این کارخانه نیاز به دستگاه های بسته بندی جدید با توانایی های به روز و با سرعت بالا و با کیفیت دارد. دستگاه های موجود که از قبل تهیه شده است از تکنیک های قدیمی استفاده می کند و سرعت پایین و کیفیت نازل دارد. سرعت دستگاه درخواستی حداقل ۶۰ بسته در دقیقه باشد. صنعتگر محترم این واحد صنعتی تمامی دستگاههای موجود در کارخانه را شخصا توسط عملیات های مختلف ماشین کاری تولید نموده است. بیش از ۲۰ سال می باشد که این دستگاهها مشغول به فعالیت هستند. صنعتگر متقاضی این واحد صنعتی تمایل بسیار زیادی جهت به روز نمودن خط تولید خود دارد. زیرا خط تولید موجود ظرفیت تولید جهت صادرات محصولات را ندارد.</p>			
<p><b>سطح فناوری درخواستی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ساخت</li> <li>• طراحی</li> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
<p><b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> توافقی با فناور محترم</p>			
<p><b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: بازار محصولات تولیدی این شرکت بسیار وسیع و گسترده است. سهم بنگاه در بازار هدف: این واحد تولیدی یکی از واحدهای صنعتی فعال و مهم در این حوزه است. روند رشد بازار: با بروز کردن تجهیزات سرعت رشد بازار به میزان زیادی افزایش می یابد.</p>			
<p><b>روش جذب فناوری:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• سرمایه گذاری مشترک</li> <li>• مهندسی معکوس</li> <li>• تحت لیسانس</li> </ul>			
<p><b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: با تولید دستگاه های به روز تر و افزایش در سرعت بسته بندی قطعا فروش بیشتری نیز انجام می شود و افزایش صادرات نیز صورت می گیرد. تاثیر بر گشایش بازار: با افزایش سرعت بسته بندی محصولات و با توجه به اینکه واحد صنعتی از معروف ترین واحدهای صنعتی در این حوزه است می توان بازارهای گسترده تری در اختیار داشت و فروش بیشتری انجام داد.</p>			
<p><b>هدف عملیاتی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• افزایش ظرفیت و راندمان</li> </ul>			

<b>کد نیاز در سامانه</b> <b>ESERVICE:</b> ۳۲۸۷۸۸	<b>نام مشاور استانی:</b> امیرمحمدی	<b>نام نماینده حاضر در</b> <b>رویداد:</b> امیرجهانگیر	<b>نام استان:</b> فارس
<b>عنوان نیاز:</b> دانش فنی سیستم یکپارچه سازی ثبت دیتا			
<b>معرفی محصولات:</b> تولید تمام اتوماتیک پنل خورشیدی			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> دانش فنی سیستم یکپارچه سازی ثبت دیتا پیاده سازی سیستمی در جهت ثبت DATA های واحد های کنترل کیفیت و تولید و تعمیرات و انبار و ارسال...			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b> • طراحی			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> توافقی با فناور محترم			
<b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: در حال حاضر دو شرکت تولید کننده پنل خورشیدی در ایران وجود دارند. سهم بنگاه در بازار هدف: با توجه به اینکه کارخانه مشابه این شرکت به تازگی تاسیس شده درصد زیادی از بازار در اختیار این واحد صنعتی است. روند رشد بازار: روند رشد بازار با افزایش استفاده از انرژی خورشیدی و کاهش استفاده از منابع تجدیدناپذیر با سرعت زیادی در حال بالا رفتن است.			
<b>روش جذب فناوری:</b> • خرید تجهیزات • خدمات فنی و مهندسی			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: با طراحی این نرم افزار و ثبت دقیق همه اطلاعات دسترسی به اطلاعات سریعتر شده و اتلاف وقت و هزینه از بین می رود. تاثیر بر گشایش بازار: با طراحی این نرم افزار و صرفه جویی در زمان و هزینه می توان با افزایش تولید و فروش تاثیر مثبتی بر بازار داشت.			
<b>هدف عملیاتی:</b> • افزایش ظرفیت و راندمان			

<b>کد نیاز در سامانه :ESERVICE ۳۱۹۳۸۸</b>	<b>نام مشاور استانی: میلاد سلطانی</b>	<b>نام نماینده حاضر در رویداد: محمد جواد نخست</b>	<b>نام استان: فارس</b>
<b>عنوان نیاز:</b> طراحی فرایند و تولید ماده (جدید) جهت تکمیل ظرفیت تولید کارخانه تولید DOP و DOE و یا ارایه محصول جایگزین دی اتیل هگزانول جهت تولید DOP			
<b>معرفی محصولات:</b> تولیدکننده مواد شیمیایی (دی اکتیل تری فتالات، دی اکتیل فتالات و...)			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> از آنجا که دی متیل هگزانول به صورت سهمیه ای می باشد و سهمیه تخصیص داده شده به این واحد صنعتی جهت تولید به هیچ وجه مقرون به صرفه نمی باشد و عملا خط تولید نیمه فعال شده است. لذا چنانچه ماده ای جایگزین باشد و یا محصول دیگری جهت استفاده از خط تولید موجود معرفی گردد ایشان آماده هرگونه همکاری می باشند.			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• طراحی</li> <li>• بهره برداری</li> <li>• ساخت</li> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> توافقی با فناور محترم			
<b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: در حال حاضر بازار تولید محصولات شیمیایی اکثرا در اختیار واحدهای پتروشیمی است. سهم بنگاه در بازار هدف: روند رشد بازار: با راه اندازی خط تولیدی جدید و محصولات متناسب با نیاز بازار در این واحد صنعتی می توان بازار جدید از این محصولات را در منطقه جنوب کشور راه اندازی کرد.			
<b>روش جذب فناوری:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• مهندسی معکوس</li> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> <li>• سرمایه گذاری مشترک</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: قطعا با راه اندازی خط تولید جدید میزان تولید واحد صنعتی افزایش قابل توجهی خواهد داشت و متعاقبا فروش نیز افزایش خواهد داشت. تاثیر بر گشایش بازار: با توجه به اینکه محصول جدید، محصولی است که از تقاضای بالایی در کشور برخوردار است می توان با تولید آن نیاز به واردات را کاهش داد و با عرضه به بازار باعث گشایش بازار شد.			
<b>هدف عملیاتی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• افزایش ظرفیت و راندمان</li> <li>• تولید محصول جدید</li> </ul>			

نام استان: فارس	نام نماینده حاضر در رویداد: مینا بهلولی	نام مشاور استانی: میلاذ سلطانی	کد نیاز در سامانه ESERVICE: ۳۱۹۳۴۳
<b>عنوان نیاز:</b> دانش فنی جلوگیری از تغییر رنگ درب و پنجره های UPVC			
<b>معرفی محصولات:</b> درب و پنجره های UPVC			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> مطابق با استاندارد جهانی کلیه تولیدات پتروشیمی و پلاستیکی مانند UPVC باید مطابق با شرایط آب و هوایی همان کشور تولید شوند. متأسفانه در ابتدای ورود سیستم های دوجداره به ایران و مخصوصاً پروفیل های یو پی وی سی به دلیل عدم نظارت و کنترل تطبیق این پروفیل ها با شرایط جوی ایران بسیاری از برندهای چینی کره ای به ایران وارد شده اند. در اصل این پروفیل ها مخصوص هر کشور ساخته می شوند. بعد از گذشت ۶ ماه الی ۱ سال دچار تغییر رنگ می شوند.			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>طراحی</li> <li>ساخت</li> <li>تحقیقات</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> توافقی با فناور محترم			
<b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: بازار محصولات تولیدی این شرکت بسیار وسیع و گسترده است. سهام بنگاه در بازار هدف: این واحد تولیدی یکی از واحدهای صنعتی فعال و مهم در این حوزه است. روند رشد بازار: با افزایش قیمت در و پنجره های آلومینیومی ترجیح مشتریان استفاده از درب و پنجره های UPVC است.			
<b>روش جذب فناوری:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>سرمایه گذاری مشترک</li> <li>مهندسی معکوس</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: با ایجاد این فناوری هزینه های تولید کاهش یافته و می توان این هزینه صرفه جویی شده را در تولید محصولات استفاده کرد که قاعدتاً باعث افزایش فروش می شود. تاثیر بر گشایش بازار: با ایجاد این فن آوری میزان استقبال مشتریان بسیار افزایش می یابد و افراد زیادی تمایل به استفاده از درب و پنجره های UPVC خواهند داشت.			
<b>هدف عملیاتی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> </ul>			

<p>کد نیاز در سامانه <b>ESERVICE</b> ۳۲۶۶.۷</p>	<p>نام مشاور استانی: میلاذ سلطانی</p>	<p>نام نماینده حاضر در رویداد: وحید بحریان فرد</p>	<p>نام استان: فارس</p>
<p><b>عنوان نیاز:</b> ارائه راهکار فناورانه جهت عایق سازی صوتی کمپرسورهای باد</p>			
<p><b>معرفی محصولات:</b> انواع کمپرسور هوا</p>			
<p><b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> کاهش صدای کمپرسور هوا یکی از مهم ترین مسائل در بین مصرف کنندگان کمپرسور باد است. زمانی که از کمپرسور هوا استفاده می کنید، صدای آن می تواند باعث از بین رفتن آسایش و آرامش شما و اطرافیان شما شود. به همین دلیل لازم است تا عواملی که می تواند بر کاهش و از بین بردن صدای کمپرسور تاثیر بگذارد را شناسایی کنیم.</p>			
<p><b>سطح فناوری درخواستی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• طراحی</li> <li>• ساخت</li> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
<p><b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> توافقی با فناور محترم</p>			
<p><b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: با توجه به کم بودن واحدهای صنعتی تولید کننده این محصولات در کشور، این محصولات از توان رقابت پذیری بالایی برخوردار می باشند. روند رشد بازار: با توجه به بازار کنونی این واحد صنعتی و همچنین شناخته شده بودن برندی که ایجاد شده است قطعاً امکان گشایش بازار جدید و داخل و حتی خارج از کشور وجود دارد.</p>			
<p><b>روش جذب فناوری:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• خرید تجهیزات</li> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> </ul>			
<p><b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر گشایش بازار: با توجه به اینکه این محصول از بازار خوبی در کشور برخوردار است با برطرف کردن این مشکل می توان بازار بزرگتری را در کشور در اختیار داشت.</p>			
<p><b>هدف عملیاتی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> </ul>			

نام استان: فارس	نام نماینده حاضر در رویداد: امیرجهانگیر	نام مشاور استانی: میلاذ سلطانی	کد نیاز در سامانه :ESERVICE ۳۴.۲۶۵
<b>عنوان نیاز:</b> دانش فنی تولید فریم پلاستیکی برای پنل خورشیدی			
<b>معرفی محصولات:</b> تولید تمام اتوماتیک پنل خورشیدی			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> دانش فنی تولید فریم پلاستیکی ارزان قیمت و جایگزین مناسب از جهت استحکام به جای فریم های فلزی در تولید پنل های خورشیدی. استفاده از پنل خورشیدی یا سولار پنل (Solar Panel) جهت تولید انرژی الکتریکی به کمک نور خورشید که گسترده ترین و تجدید پذیرترین انرژی جهت تولید انرژی الکتریکی می باشد، در سطح جهانی بسیار رایج شده است. انرژی تابش شده خورشید به ازای یک متر مربع مساحت مفید پنل خورشیدی یا صفحه خورشیدی در هوای بدون ابر و آلودگی در حدود ۱ کیلووات برق تولید می کند. یک پنل خورشیدی یا صفحه خورشیدی در صورت مراقبت های دوره ای مرتب در حدود ۳۰ سال عمر می کند که پانزده سال اول عمر مفید دستگاه تلقی می شود. در ۵ سال اول عمر پنل خورشیدی (صفحه خورشیدی)، پنل همه هزینه های ساخت و تولید را با عملکرد خود صفر می کند و باقی ۲۵ سال عمر دستگاه سودآوری خواهد بود.			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>طراحی</li> <li>ساخت</li> <li>تحقیقات</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> توافقی با فناور محترم			
<b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: در حال حاضر دو شرکت تولید کننده پنل خورشیدی در ایران وجود دارند. سهم بنگاه در بازار هدف: درصد خیلی زیادی از بازار در اختیار این کارخانه تولیدی است. روند رشد بازار: روند رشد بازار با افزایش استفاده از انرژی خورشیدی با سرعت زیادی در حال بالا رفتن است.			
<b>روش جذب فناوری:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>سرمایه گذاری مشترک</li> <li>مهندسی معکوس</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: با تولید این محصول میزان هزینه مواد اولیه کاهش می یابد با کاهش هزینه ها می توان میزان بیشتری از محصول را تولید و به فروش رسانید. تاثیر بر گشایش بازار: با تولید این محصول علاوه بر استفاده داخلی می توان آن را به بازارهای خارجی وارد و با صادرات آن بازار خوبی را ایجاد کرد.			
<b>هدف عملیاتی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>افزایش ظرفیت و راندمان</li> </ul>			



نام استان: فارس	نام نماینده حاضر در رویداد: رضا آریا منش	نام مشاور استانی: میلاذ سلطانی	کد نیاز در سامانه :ESERVICE ۳۴.۱۱۶
<b>عنوان نیاز:</b> ارائه راهکار فناورانه تولید ترمزهای اضطراری و رادار خط خوان اتومبیل			
<b>معرفی محصولات:</b> طراحی مهندسی، برش لیزر، خم CNC، جوشکاری MMA/TIG			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> یکی از اولین پیشرفت‌های خودروسازان در زمینه ارتقا سیستم ترمز خودرو، معرفی سیستم ترمز ضد قفل یا همان ABS است که به راننده اجازه می‌دهد تا از نهایت قدرت ترمزها بدون آن‌که موجب قفل شدن آن‌ها شود استفاده کند. همچنین ترکیب این سیستم با سیستم الکترونیکی کنترل پایداری (ESP) موجب عملکرد بسیار خوب سیستم ترمز در مسیرهای لغزنده و سرعت‌ها بالا در سر پیچ‌ها شد. این سیستم‌ها به خوبی کار خود را انجام می‌دهند، اما مشکل اساسی اینجاست که هنوز هم به راننده احتیاج دارند تا عملکرد خود را انجام دهند و طبیعتاً در صورت عدم دخالت راننده هیچ عملکردی نخواهند داشت. به همین دلیل کمپانی‌ها خودروسازی دست به معرفی سیستم AEB یا همان سیستم ترمز اضطراری خودکار زدند. البته این سیستم اسم‌های دیگری همانند دستیار ترمز و یا Brake support نیز دارد که عملکرد همگی یکسان است. در حال حاضر این تکنولوژی وارداتی است صنعتگر خواستار این است که فناوری بتواند این نیاز را در داخل کشور تولید کند.			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>طراحی</li> <li>ساخت</li> <li>تحقیقات</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه‌گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> توافقی با فناور محترم			
<b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: با توجه به اینکه واحد صنعتی فوق یکی از واحدهای صنعتی شناخته شده در حوزه صنایع فلزی می‌باشد با تولید این محصول می‌تواند بازار بزرگتر و متنوع تری را در اختیار داشته باشد. روند رشد بازار: بازار در این حوزه دارای روند صعودی است.			
<b>روش جذب فناوری:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>سرمایه‌گذاری مشترک</li> <li>مهندسی معکوس</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: با تولید ترمزهای اضطراری در داخل کشور علاوه بر اینکه هزینه‌های این واحد صنعتی کاهش می‌یابد با کاهش هزینه‌ها می‌توان تولید بیشتر و متعاقباً فروش بیشتری را تجربه کرد. تاثیر بر گشایش بازار: با تولید محصول وارداتی در داخل کشور می‌توان محصول را به کارخانه‌های مشابه در کشور عرضه کرد و بازار جدیدی را در کشور برای این محصول ایجاد کرد.			
<b>هدف عملیاتی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی‌های محصول فعلی</li> </ul>			

نام استان: فارس	نام نماینده حاضر در رویداد: بهر روز صحراپور	نام مشاور استانی: امیر محمدی	کد نیاز در سامانه :ESERVICE ۳۴.۱۶۳
<b>عنوان نیاز :</b> ارائه راهکار فناورانه جهت تولید متریال فولاد آلیاژی جهت تولید قطعات صنعت نفت، گاز و پتروشیمی با خاصیت سختی ۶۲/۵ راکول و مقاوم به سایش با قطر ۱۲			
<b>معرفی محصولات:</b> طراحی و ساخت انواع ابزار آلات و تجهیزات نفت، گاز و پتروشیمی...			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> فولاد یک آلیاژ است که از ترکیب آهن و کربن به وجود می آید. این آلیاژ مهم به دلیل استحکام، مقرون به صرفه، ارزان و در دسترس بودن، راحتی در استخراج و تولید بسیار حائز اهمیت و پرکاربرد است. برای تولید فولاد آلیاژی، در کنار کربن از عناصر دیگر نظیر منگنز، بور، وانادیم، کروم، منگنز، سیلیسیم، تنگستن و غیره استفاده می کنند.			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• طراحی</li> <li>• ساخت</li> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه :</b> توافقی با فناور محترم			
<b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: بازار تولید این محصولات در کشور با توجه به پتانسیل کشور در حوزه نفت ، گاز و پتروشیمی بسیار وسیع و گسترده است. روند رشد بازار: این مجموعه با توجه به تولیدات خاصی که در حوزه حوزه نفت ، گاز و پتروشیمی دارد قطعا با توجه به نیاز کشور در صورت جذب فناوری های نوین می تواند فروش خود را ارتقا بخشد .			
<b>روش جذب فناوری:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• سرمایه گذاری مشترک</li> <li>• مهندسی معکوس</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: با توجه به پتانسیل موجود در کشور در حوزه نفت ، گاز و پتروشیمی با تولید این ماده در کشور به میزان زیادی در در فروش محصولات تولیدی این واحد صنعتی تاثیر خواهد گذاشت . تاثیر بر گشایش بازار: با توجه به بازار کنونی ای که برای محصولات فعلی این کارخانه در کشور وجود دارد و همچنین برند شناخته شده ای که ایجاد شده است قطعا با تولید متریال مصرفی در داخل کشور امکان گشایش بازار جدید داخلی و حتی خارج از کشور وجود دارد.			
<b>هدف عملیاتی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> <li>• افزایش ظرفیت و راندمان</li> </ul>			

نام استان: فارس	نام نماینده حاضر در رویداد: حمیدرضا حقیقی	نام مشاور استانی: میلاذ سلطانی	کد نیاز در سامانه :ESERVICE ۳۱۹۳۸۵
<b>عنوان نیاز:</b> تیغه برش برای چوب های با ضخامت ۷ سانتی متر و سیم های برنجی در فرآیند تولید خاتم با دقت امیلی متر			
<b>معرفی محصولات:</b> انواع محصولات خاتم کاری			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> خاتم ترکیبی است از چند ضلعی های منظم با تعداد اضلاع متفاوت که با استفاده از مواد اولیه گوناگون در رنگ های مختلف تشکیل می شود. خاتم از هنرهای دستی دقیق و پرکار است که تولید و ساخت آن احتیاج به دقت و حوصله زیاد دارد. در فرایند برش چوب برای تولید خاتم بسیار مهم است که چوب با دقت زیادی بریده شود. از این رو به صفحه برشی که بتواند این کار را با ضخامت امیلی متر با سرجنس استخوان، چوب و فلز مس در قطر ۷ سانتی متر برش بزنه.			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• طراحی</li> <li>• ساخت</li> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> توافقی با فناور محترم			
<b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: بازار تولید این محصولات منحصر به هنرمندانی است که به صورت تکی مشغول به فعالیت هستند و واحدهای صنعتی که به این صورت فعالیت کنند بسیار کم وجود دارند می توان گفت این واحد صنعتی بازار را در این منطقه در اختیار دارد. روند رشد بازار: روند رشد بازار با افزایش سهولت روند واردات به صورت صعودی خواهد بود.			
<b>روش جذب فناوری:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• خرید تجهیزات</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: با رفع مشکل و تهیه تیغه برش با مشخصات درخواستی میزان تولید ضایعات کاهش یافته و محصول با کیفیت تری تولید می شود که با کاهش هزینه میتوان فروش را نیز افزایش داد. تاثیر بر گشایش بازار: با رفع نیاز تیغه و افزایش روند تولید میتوان بازار های بیش تری را در داخل و خارج از کشور در اختیار قرار گرفت.			
<b>هدف عملیاتی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> </ul>			

نام استان: فارس	نام نماینده حاضر در رویداد: امیر جهانگیر	نام مشاور استانی: امیر محمدی	کد نیاز در سامانه :ESERVICE ۳۴.۲۶۶
<b>عنوان نیاز:</b> دانش فنی تولید ورق های محافظ پشت پنل (BACKSHEET) مخصوص پنل های خورشیدی			
<b>معرفی محصولات:</b> تولید تمام اتوماتیک پنل خورشیدی			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> پنل خورشیدی یکی از بخش های اصلی فرآیند تولید پنل است که هم روی قیمت و هم روی کیفیت آن اثر خواهد گذاشت. این صفحه در خارجی ترین لایه از پنل فتوولتاییک قرار دارد و به گونه ای طراحی شده است که در حالی که نقش یک عایق الکتریکی نیز بازی می کند، از اجزای داخل پنل به ویژه سلول های فتوولتاییک و اجزای الکتریکی در مقابل فشارها و تنش های خارجی مراقبت کند. برای تحقق این شرایط، مواد مورد استفاده در ساخت صفحه پشتی پنل خورشیدی باید ساختار محکمی داشته باشند. این صفحه به طور معمول یک ورق سه لایه و دارای خواص ضد رسانایی بالا است. صفحه پشتی با کیفیت، محافظ ولتاژ است و از تعمیر در طی عمر پنل خورشیدی بی نیاز خواهد بود و بنابراین به اندازه شیشه روی پنل خورشیدی از اهمیت بالایی برخوردار است.			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• طراحی</li> <li>• ساخت</li> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> توافقی با فناور محترم			
<b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: در حال حاضر دو شرکت تولید کننده پنل خورشیدی در ایران وجود دارند. سهم بنگاه در بازار هدف: درصد خیلی زیادی از بازار در اختیار این کارخانه تولیدی است. و فقط یک کارخانه تازه تاسیس دیگر وجود دارد که پنل خورشیدی تولید می کند. روند رشد بازار: روند رشد بازار با افزایش استفاده از انرژی خورشیدی با سرعت زیادی در حال بالا رفتن است.			
<b>روش جذب فناوری:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• سرمایه گذاری مشترک</li> <li>• مهندسی معکوس</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: با تولید این محصول میزان هزینه مواد اولیه کاهش می یابد با کاهش هزینه ها می توان میزان بیشتری از محصول را تولید و به فروش رسانید. تاثیر بر گشایش بازار: با تولید این محصول علاوه بر استفاده داخلی می توان آنرا به بازارهای خارجی وارد و با صادرات آن بازار خوبی را ایجاد کرد.			
<b>هدف عملیاتی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• افزایش ظرفیت و راندمان</li> </ul>			

نام استان: فارس	نام نماینده حاضر در رویداد: رضا آریا منش	نام مشاور استانی: امیر محمدی	کد نیاز در سامانه :ESERVICE ۳۴.۱۱.
<b>عنوان نیاز:</b> ارائه راهکار فناورانه جهت تولید رنگ های نسوز مورد استفاده در لوله های اگزوز ماشین			
<b>معرفی محصولات:</b> طراحی مهندسی، برش لیزر، خم CNC، جوشکاری MMA/TIG			
<b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> درون لوله های اگزوز خودروهایی توربو و سوپرشاژر رنگ هایی وجود دارد که موجب سوختگی و خوردگی می شوند نیازمند راهکار فناورانه ای هستیم که رنگ هایی را تولید کنند که خاصیت نسوز داشته باشند تا از خوردگی لوله های اگزوز هم جلوگیری شود.			
<b>سطح فناوری درخواستی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• طراحی</li> <li>• ساخت</li> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
<b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> توافقی با فناور محترم			
<b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: با توجه به اینکه واحد صنعتی فوق یکی از واحدهای صنعتی شناخته شده در حوزه صنایع فلزی می باشد باتولید این محصول می تواند بازار بزرگتر و متنوع تری را در اختیار داشته باشد. رشد بازار: بازار در این حوزه دارای روند صعودی است.			
<b>روش جذب فناوری:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• سرمایه گذاری مشترک</li> <li>• مهندسی معکوس</li> </ul>			
<b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: با تولید رنگ نسوز در داخل کشور علاوه بر اینکه هزینه های این واحد صنعتی کاهش می یابد با کاهش هزینه ها می توان تولید بیشتر و متعاقبا فروش بیشتری را تجربه کرد. تاثیر بر گشایش بازار: با تولید محصول وارداتی در داخل کشور می توان محصول را به کارخانه های مشابه در کشور عرضه کرد و بازار جدیدی را در کشور برای این محصول ایجاد کرد.			
<b>هدف عملیاتی:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> </ul>			

<p>کد نیاز در سامانه <b>:ESERVICE</b> ۳۴.۱۹۹</p>	<p>نام مشاور استانی: امیر محمدی</p>	<p>نام نماینده حاضر در رویداد: عبدالحسین حقیقی</p>	<p>نام استان: فارس</p>
<p><b>عنوان نیاز:</b> ارائه راهکار فناورانه جهت سختکاری قطعات صنعتی با فناوری نانو</p>			
<p><b>معرفی محصولات:</b> تولیدکننده انواع قطعات صنعتی</p>			
<p><b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> نیازمند فناوری جدید با استفاده از فناوری نانو هستیم که در سختکاری قطعات صنعتی خوردگی قطعات تولیدی را کاهش دهد و همچنین میزان سایش قطعات را کاهش دهد با بررسی های انجام شده به این نتیجه رسیدیم که فناوری نانو قابلیت انجام این نیاز را دارد.</p>			
<p><b>سطح فناوری درخواستی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• طراحی</li> <li>• ساخت</li> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
<p><b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> توافقی با فناور محترم</p>			
<p><b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: بازار تولید قطعات صنعتی در کشور جز بازارهای بزرگ است که از پتانسیل بالایی برای گسترش برخوردار است. روند رشد بازار: روند رشد بازار در این حوزه در حال افزایش است.</p>			
<p><b>روش جذب فناوری:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• خرید تجهیزات</li> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> </ul>			
<p><b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: با رفع مشکل سایش در برش قطعات صنعتی و به وجود آمدن فناوری جدید در این حوزه قطعا فروش نیز افزایش خواهد یافت.</p>			
<p><b>هدف عملیاتی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> </ul>			

<p><b>کد نیاز در سامانه :ESERVICE</b> ۳۴.۳۶۱</p>	<p><b>نام مشاور استانی:</b> امیر محمدی</p>	<p><b>نام نماینده حاضر در رویداد:</b> محمد قاسم ساجدی فرد</p>	<p><b>نام استان:</b> فارس</p>
<p><b>عنوان نیاز:</b> ارائه راهکار فناورانه جهت بهبود خواص محصول و ظروف یکبار مصرف به منظور افزایش زمان ماندگاری محصولات بسته بندی شده پروتئینی سبزی و میوه</p>			
<p><b>معرفی محصولات:</b> ظروف یکبار مصرف بسته بندی محصولات سرد و گرم</p>			
<p><b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> در روند بسته بندی محصولات بیش از ۷۲ ساعت نمی توان این محصولات را نگه داشت به دلیل اینکه مواد موجود اکسیژن را جذب می کند و باعث رسیدن میوه و سبزی جات و بعد از آن خرابی آن ها می شود از طرفی اتیلن آزاد شده نیز باعث فرسودگی و فاسد شدن محصول می گردد. نیاز این واحد ماده افزودنی به ظروف تولید شده است که بتواند این مشکل را حل کند.</p>			
<p><b>سطح فناوری درخواستی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• طراحی</li> <li>• ساخت</li> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
<p><b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> توافقی با فناور محترم</p>			
<p><b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: بازار تولید ظروف یکبار مصرف در کشور جز بازارهای بزرگ است که واحدهای صنعتی زیادی در این حوزه فعالیت می کنند. روند رشد بازار: روند رشد بازار با افزایش ماشینی شدن سبک زندگی و تمایل افراد به استفاده از مواد غذایی آماده در حال افزایش است.</p>			
<p><b>روش جذب فناوری:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• سرمایه گذاری مشترک</li> <li>• مهندسی معکوس</li> </ul>			
<p><b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: با ایجاد این فن آوری جدید میزان درخواست ایسن محصول افزایش یافته و باعث افزایش فروش محصولات می گردد. تاثیر بر گشایش بازار: ایجاد فناوری جدید و مورد نیاز بازار می تواند علاوه بر مشتریان قبلی بازار جدید را در بین کشور های همسایه برای استفاده از این محصول ایجاد کند.</p>			
<p><b>هدف عملیاتی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> </ul>			

<p><b>کد نیاز در سامانه</b> <b>:ESERVICE</b> 340113</p>	<p><b>نام مشاور استانی:</b> امیر محمدی</p>	<p><b>نام نماینده حاضر در رویداد:</b> رضا آریا منش</p>	<p><b>نام استان:</b> فارس</p>
<p><b>عنوان نیاز:</b> ارائه راهکار فناورانه جهت تولید کاتالیست اگزوز ماشین</p>			
<p><b>معرفی محصولات:</b> طراحی مهندسی، برش لیزر، خم CNC، جوشکاری MMA/TIG</p>			
<p><b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> کاتالیزور یا مبدل کاتالیست (catalytic converter) بخشی از سیستم اگزوز و خروجی گازهای خودرو است. مبدل کاتالیستی مورد استفاده در اگزوز خودروها، کاربرد جدیدی از کاتالیزور سطحی است. کربن منوکسید و هیدروکربن های حاصل از سوخت های نسوخته موجود در دود خودرو، از آلاینده های خطرناک هوا هستند. گازهای خارج شده از اگزوز اتومبیل همراه با مقداری هوا از روی کاتالیزور که شامل فلز اکسیدهاست عبور داده می شود. گاز CO و هیدروکربن ها به CO<sub>2</sub> و O<sub>2</sub> تبدیل می شوند که نسبتاً بی خطرند و در هوا رها می شوند. کاتالیست بخش مهمی از سیستم کنترل آلاینده های خودروی است. در حال حاضر این کاتالیست وارداتی است این واحد صنعتی تقاضای تولید آن را در داخل و در اختیار گرفتن دانش فنی آن است.</p>			
<p><b>سطح فناوری درخواستی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• طراحی</li> <li>• ساخت</li> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
<p><b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> توافقی با فناور محترم</p>			
<p><b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: با توجه به اینکه واحد صنعتی فوق یکی از واحدهای صنعتی شناخته شده در حوزه صنایع فلزی می باشد با تولید این محصول می تواند بازار بزرگتر و متنوع تری را در اختیار داشته باشد. روند رشد بازار: رشد متوسط در حال افزایش</p>			
<p><b>روش جذب فناوری:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• سرمایه گذاری مشترک</li> <li>• مهندسی معکوس</li> </ul>			
<p><b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: با تولید این کاتالیست در ایران علاوه بر اینکه با کاهش هزینه می توان فروش بیشتری را تجربه کرد با فروش این محصول به کارخانه های مشابه می توان منبع درآمد جدیدی را ایجاد کرد. تاثیر بر گشایش بازار: با تولید محصول وارداتی در داخل کشور می توان بازار وسیع و گسترده های برای فروش این محصول در کشور ایجاد کرد.</p>			
<p><b>هدف عملیاتی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• بهبود کیفیت و ارتقای ویژگی های محصول فعلی</li> </ul>			



<p>کد نیاز در سامانه :ESERVICE</p>	<p>نام مشاور استانی: محمدادریس اله ویسی</p>	<p>نام نماینده حاضر در رویداد: مصلح حسینی</p>	<p>نام استان: کردستان</p>
<p><b>عنوان نیاز:</b> رفع چالش هدر رفت پسماند های گیاهی در فرآیند فرآوری</p>			
<p><b>معرفی محصولات:</b> انواع فرآورده های گیاهان دارویی و داروهای گیاهی</p>			
<p><b>شرح مشکل / مساله / چالش فناوری:</b> بی استفاده بودن پسماند گیاهان استفاده شده در فرایند فرآوری، در عین حال این پسماندها دارای ارزش اقتصادی می باشد.</p>			
<p><b>سطح فناوری درخواستی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• طراحی</li> <li>• بهره برداری</li> <li>• تحقیقات</li> </ul>			
<p><b>برنامه سرمایه گذاری و تامین مالی بنگاه:</b> شرکت آمادگی پرداخت تا سقف ۲۰۰ میلیون تومان را برای ایجاد دانش و فرمولاسیون را دارد.</p>			
<p><b>وضعیت بازار:</b> اندازه فعلی بازار: شرکت دارای بازار مناسبی در زمینه گیاهان دارویی در داخل کشور دارد. سهم بنگاه در بازار هدف: این شرکت تقریباً سهم ۵ درصدی بازار کشور را در اختیار دارد. روند رشد بازار: با توجه به تمایل مردم به طب سنتی، بازار روبه رشدی را دارا می باشد.</p>			
<p><b>روش جذب فناوری:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• خدمات فنی و مهندسی</li> <li>• مهندسی معکوس</li> </ul>			
<p><b>توجیه فناوری درخواستی:</b> تاثیر بر فروش: این دانش باب فروش محصول جدید برای شرکت ایجاد می کند. تاثیر بر گشایش بازار: بخش جدیدی از بازار برای شرکت فراهم می شود.</p>			
<p><b>هدف عملیاتی:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• تولید محصول جدید</li> </ul>			