انعقاد ۳۰ میلیارد تومان تفاهم‌نامه در حوزه رباتیک

معاون توسعه صندوق نوآوری و شکوفایی ریاست جمهوری، از حضور ۴۷۷ فناور در گردهمایی فناورانه حوزه رباتیک و اتوماسیون صنعتی خبر داد و گفت: در این رویداد ۵۳ تفاهم‌نامه به ارزش ۳۰ میلیارد تومان به امضاء رسید. سیاوش ملکی‌فر تصریح کرد: خدمات صندوق نوآوری و شکوفایی از ارائه تسهیلات و ضمانت‌نامه‌ها به شرکت‌های دانش‌بنیان تا شراکت در سود و زیان سرمایه‌گذاری در طرح‌های فناورانه را شامل می‌شود. / ایرنا

دستاوردهای پلاستیک ایران به نمایش گذاشته می‌شود

شرکت‌های دانش‌بنیانی ایرانی ۱۳ تا ۱۶ آذرماه امسال به ترکیه می‌روند تا در «نمایشگاه پلاست اوراسیا» که از معتبرترین نمایشگاه‌ها در صنعت پلاستیک جهان به شمار می‌رود شرکت کنند. در نمایشگاه امسال برای پاویون ایران، فضایی حدود صد مترمربع در نظر گرفته شده است، قرار است حدود ده شرکت دانش‌بنیان ایرانی در حوزه‌های مربوطه محصولات و فناوری‌های خود را ارائه دهند. / جام جم دیلی

Plast Eurasia Istanbul 2019
December 4 - 7, 2019

پول کسب‌وکار جور میشه

کارآفرینان موفق با شناسایی بهترین روش‌های جذب منابع مالی، کسب‌وکارشان را رونق می‌بخشند

عسل اخویان طهرانی
دانش

کارآفرینان از راه‌کارهای گوناگونی برای جذب سرمایه می‌توانند استفاده کنند، اما در میان آنها روش سرمایه‌گذاری خطرپذیر بیشتر به گوشمان خورده و کمابیش با آن آشنا هستیم. مشکلی که در مورد استفاده از سرمایه‌گذاری خطرپذیر وجود دارد، این است که امکان استفاده از این سرمایه‌گذاری برای بسیاری از کسب‌وکارهای کوچك در ابتدای مسیر وجود ندارد. به همین دلیل بسیاری از افراد هنگام راه‌اندازی کسب‌وکارشان بیشتر روی سرمایه شخصی، پس‌انداز یا وام‌های بانکی حساب می‌کنند. براساس مطالعات انجام شده بیش از ۶۵درصد کارآفرینان برای سرمایه اولیه کسب‌وکار نوپایشان روی پس‌انداز شخصی یا اعضای خانواده‌شان حساب می‌کنند، اما واقعیت این است که راه‌های بسیار زیادی برای به دست آوردن سرمایه مورد نیاز برای شروع کار یا تأمین نیازهای مالی در طول کار یا حتی برای توسعه کسب‌وکار وجود دارد. نکته مهم این است که بیاموزید چطور منابع قابل دسترس را شناسایی کنید و بهترین گزینه را متناسب با اهدافی که دارید از میان آنها انتخاب کنید. با بررسی پله به پله راهکارهای زیر، مناسب‌ترین روش تأمین منابع مالی مورد نیاز را متناسب با شرایط کسب‌وکار نوپای خود در اوضاع فعلی حاکم بر اقتصاد کشور پیدا کنید.

وام‌های شخصی

شاید در ابتدای مسیر راه‌اندازی کسب‌وکار فراهم کردن مدارك مورد نیاز و ضامن معتبر برای دریافت وام بانکی خیلی آسان نباشد. از سوی دیگر، بازپرداخت آنها شامل نرخ سود زیادی می‌شود که فراهم کردن آن در ابتدای راه‌اندازی کسب‌وکاری که هنوز به مرحله سودآوری نرسیده، عملا دشوار است.

اما وام‌های شخصی معمولا ضمانت‌های ساده‌تری نیاز دارند و حتی شرایط بازپرداخت و نرخ سود قابل‌قبول‌تری دارند. فقط باید سعی کنید از وام‌هایی استفاده کنید که تأکید خاصی بر نوع استفاده نداشته باشند. چنین وام‌هایی می‌توانند تا حدی مشکل هزینه رهن دفتر کار، تهیه برخی لوازم و وسایل اولیه مورد نیاز یا حتی بازاریابی را برایتان تأمین کند.

وام خوداشتغالی

اگر کسب‌وکارتان به قدری برای هم‌سرمایه‌گذاری صندوق نوآوری یا جذب سرمایه از سوی نهادهای دولتی مناسب نباشد می‌توانید از وام‌های خوداشتغالی و کارآفرینی بانکی بهره‌مند شوید. معمولا این وام‌ها بهره‌های پایین‌تری نسبت به وام‌های تجاری دارند و دوره بازپرداخت‌شان نسبت به وام‌های شخصی طولانی‌تر است. برای درخواست وام‌های خوداشتغالی باید بتوانید مدارك مورد نیاز در خصوص ثبت رسمی کسب‌وکارتان را ارائه دهید. همچنین داشتن خوش‌حسابی مالی و حساب دارای گردش در دریافت حداکثر میزان این وام‌ها تأثیرگذار است. البته مبلغ این وام‌ها خیلی بالا نیست بلکه فقط به عنوان کمك‌هزینه‌ای برای گسترش کار می‌توان از آنها کمك گرفت. در حال حاضر برخی صندوق‌ها و بانك‌های دولتی این نوع تسهیلات را فراهم می‌کنند. حتی برخی از آنها بازپرداخت‌شان پس از یك دوره تعلیق است که کسب‌وکار توان بازپرداخت را به دست آورده باشد.

سرمایه‌گذاری جمعی

به عقیده برخی کارشناسان کسب‌وکار این روش برای جذب سرمایه اولیه برای راه‌اندازی یك کسب‌وکار مناسب نیست؛ زیرا معمولا برای جذب سرمایه جمعی بیشتر از آن‌که در کار خود حرفه‌ای باشید باید بتوانید مانند یك بازاریاب حرفه‌ای کسب‌وکارتان را به شیوه‌ای در رویدادهای کسب‌وکاری معرفی کنید، که افراد با اشتیاق حاضر به سرمایه‌گذاری در آن شوند. اما واقعیت این است که افرادی که معمولا در این شیوه‌های سرمایه‌گذاری شرکت می‌کنند می‌خواهند با اندك سرمایه‌ای که دارند با سرمایه‌گذاری موفق در کسب‌وکاری سودمند به سود خوبی دست پیدا کنند. بنابراین اغلب راغب نمی‌شوند بر روی فردی که فقط ایده جذابی دارد و هنوز کاری را پیش نبرده که بتوان با خطرپذیری کمتری از موفقیت آن مطمئن بود سرمایه‌گذاری کنند. به همین جهت اگر می‌خواهید سراغ جذب این نوع سرمایه بروید بهتر است از افراد جاافتاده‌تر یا افراد تأثیرگذار فضای مجازی (اینفلوئنسر) مرتبط با حوزه کاری‌تان کمك بگیرید تا با تبلیغ کسب‌وکارتان و ایجاد جریان، جذب مخاطب علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری بیشتری داشته باشید.

شرکت در رویدادهای سرمایه‌گذاری

پس از راه‌اندازی کسب‌وکارتان و رسیدن به وضعیت نسبتا پایدار، شرکت در رویدادهای سرمایه‌گذاری کسب‌وکارها می‌تواند یکی از روش‌های مناسب برای جذب سرمایه مورد نیاز برای ادامه رشد و توسعه کسب‌وکارتان باشد. در حقیقت جذب سرمایه در سطح دوم به معنای سرمایه‌ای است که به شما کمك می‌کند تا کسب‌وکارتان را گسترش دهید. به عنوان مثال شما کارگاه شیرینی‌پزی دارید و اکنون پس از دو سال کار کردن درآمدتان به مرحله‌ای رسیده که علاوه بر تأمین هزینه‌های جاری درآمد مناسبی را برایتان فراهم کرده است، اما اگر بخواهید این کارگاه و همچنین وسعت کار خود را کمی بزرگ‌تر کنید و دو کارگر دیگر نیز استخدام کنید، برای تأمین هزینه‌های مازاد نیاز به جذب سرمایه‌گذار خواهید داشت.

اکثر کارآفرینانی که در رقابت‌های سرمایه‌گذاری شرکت می‌کنند، دید دقیقی نسبت به اعداد و ارقام کسب‌وکارشان نمی‌توانند ارائه کنند. در حالی که برای جذب سرمایه‌گذار در این رویدادها باید بتوانید دقیق و با عدد و رقم درخصوص کسب‌وکارتان صحبت کنید. زمانی که بتوانید به طور مشخص درخصوص میزان درآمدزایی، میزان اثربخشی و سودآوری فعالیت‌های بازاریابی نسبت به میزان هزینه صرف شده برای آنها، برنامه‌های توسعه و پیش‌بینی تأثیرات آنها به صورت دقیق صحبت کنید، سرمایه‌گذاران با امنیت خاطر بیشتری حاضر به همکاری و مشارکت در کسب‌وکارتان خواهند شد.

سرمایه‌گذاری خطرپذیر

سرمایه‌گذاری خطرپذیر از جهاتی شبیه جذب سرمایه‌گذار فرشته برای تأمین نیازهای مالی کسب‌وکار است. شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیری در سراسر کشور در حال شکل‌گیری هستند که تمایل دارند روی شرکت‌های نوپا و دانش‌بنیان پرظرفیت سرمایه‌گذاری کنند. سرمایه‌گذاری خطرپذیر، تأمین سرمایه لازم برای شرکت‌ها و کسب‌وکارهای نوپا و کارآفرین است که مستعد جهش و رشد هستند که البته سرمایه‌گذاری روی مجموعه‌های نوپا معمولا با ریسك فراوانی همراه است.

سرمایه‌گذاران خطرپذیر با ارزیابی موشکافانه خود، شکاف سرمایه و کمبود نقدینگی شرکت‌های کارآفرین را جبران می‌کنند و در گروه سهامداران آنها قرار می‌گیرند. سرمایه‌گذار خطرپذیر معمولا می‌داند اگر در ده شرکت نوپا سرمایه‌گذاری کند احتمالا هشت شرکت با شکست روبه‌رو می‌شوند، اما همان دو شرکت موفق می‌توانند بازگشت سرمایه و سودآوری را به دنبال داشته باشند. بنابراین شرکت‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر پس از ارزیابی شرکت‌های متقاضی همزمان روی چند مجموعه سرمایه‌گذاری می‌کنند تا مطمئن شوند حداقل در یکی از آنها سرمایه‌گذاری موفقی خواهند داشت. سرمایه‌گذاران در ازای پولی که سرمایه‌گذاری می‌کنند، سهام آن شرکت را می‌گیرند و در سود و زیان شرکت‌ها سهیم می‌شوند.

یادتان باشد مهم‌ترین عامل برای رشد و رونق کسب‌وکار، تأمین منابع مالی مکفی است. شاید فکر کنید راه‌اندازی کسب‌وکاری کوچك اما با هزینه شخصی بسیار به صرفه‌تر از کسب‌وکاری است که با منابع مالی مانند وام و سرمایه‌گذاری تغذیه می‌شود، اما این طرز فکر در دنیای کسب‌وکار امروزی جایگاهی ندارد، زیرا در دنیای پر رقابت امروز ایده‌ای موفق خواهد شد که در زمان مناسب بتواند به بهترین شکل در مکان مناسب ارائه شود و این موضوع قطعا نیازمند سرمایه‌ای فراتر از پس‌انداز شخصی خواهد بود!

دریافت وام از منابع خصوصی

در صورتی که شرایط مورد نیاز برای دریافت وام بانکی را نمی‌توانید فراهم کنید یکی از بهترین گزینه‌ها استفاده از تسهیلات خصوصی است. در حال حاضر شتاب‌دهنده‌های بسیاری در سطح کشور مشغول فعالیت هستند که با سرمایه خصوصی کار می‌کنند و خدمات متنوعی را به کسب‌وکارهای نوپا و فناورانه ارائه می‌دهند.

علاوه بر کمك هزینه‌های مالی مورد نیاز برای مخارج گوناگون، این مراکز می‌توانند با تخصیص فضای کار مشکل مالی اجاره محل کار را نیز برطرف کنند. این مجموعه‌های حمایتی معمولا خدمات مشاوره‌ای و آموزشی نیز برای اعضای خود فراهم می‌کنند که می‌تواند کسب‌وکار را چندین قدم بدون صرف هزینه پخته‌تر و در واقع با افزایش دانش و آگاهی کارآفرینان صرف هزینه در مجموعه‌های کسب‌وکاری را هدفمندتر کند. همچنین در شرایط دشواری که هر کسب‌وکار نوپایی با آن روبه‌رو می‌شود از شما محافظت و پس از رسیدن به تعادل مورد نیاز شما را برای مستقل شدن آماده می‌کنند.

جذب فرشته‌های سرمایه‌گذار

جذب سرمایه‌گذار بزرگ برای رشد و توسعه کسب‌وکار نسبت به وام‌های کسب‌وکاری این مزیت را دارد که نگرانی بابت بازپرداخت پول نخواهید داشت. اگرچه بسیاری از کارآفرینان این تصور را دارند که نباید کسب‌وکارشان را با کسی شریك شوند، اما براساس مطالعات انجام شده جذب سرمایه‌گذار یکی از بهترین روش‌ها برای تأمین سرمایه مورد نیاز برای رشد و توسعه کسب‌وکارهای کوچك است.

زمانی که سرمایه‌گذار روی کسب‌وکارتان سرمایه‌گذاری کند علاوه بر این که توانسته‌اید منابع مالی مورد برآورد برای فعالیت کسب‌وکارتان را فراهم کنید، از آنجا که سرمایه‌گذار همواره به‌دنبال بازگشت سرمایه و سودآوری سرمایه‌گذاری‌اش خواهد بود از تمام شبکه‌های ارتباطی و تجربیاتی که در دنیای کسب‌وکار به دست آورده به نفع رشد و توسعه بیشتر کسب‌وکارتان استفاده می‌کند. در نتیجه شانس بقا و رشد کسب‌وکارتان چند برابر خواهد شد.

سرمایه‌گذاران فرشته معمولا افراد خبره و باتجربه در دنیای کسب‌وکار هستند که علاوه بر داشتن شبکه‌های ارتباطی گسترده، با ارائه تجربیات‌شان به رشد و توسعه کسب‌وکارهای نوپا کمك می‌کنند یا به عبارت دیگر زیر بال‌وپرشان را می‌گیرند تا زیست‌بوم کسب‌وکاری کشور فعال و پویا شود و رونق گیرد. این افراد معمولا افراد خطرپذیری هستند اما برای جلب نظرشان باید بتوانید به اندازه کافی قانع‌شان کنید که کسب‌وکارتان ارزش سرمایه‌گذاری را خواهد داشت. اگر بتوانید خود را به خوبی به آنها اثبات کنید، آنها تمام تلاش‌شان را برای کمك به رشد کسب‌وکار به کار می‌گیرند.

تأمین سرمایه از نهادهای دولتی

حمایت‌های دولتی و حتی استفاده از طرح مشارکت صندوق نوآوری و شکوفایی هرقدر هم قابل توجه نباشد، می‌تواند تا حدی از نیازهایتان را تا زمانی که بتوانید سرمایه‌گذار قدرتمند خصوصی برای کسب‌وکارتان بیابید، تأمین کند. در حال حاضر روش‌های گوناگونی برای حمایت از کسب‌وکارهای نوپا و دانش‌بنیان در صندوق نوآوری و شکوفایی و صندوق‌های پژوهش و فناوری فراهم شده است. این مجموعه با تسهیل روند اداری براساس شرایط کسب‌وکار از روش‌های حمایتی متنوعی مانند تسهیلات مناسب با بهره کمتر، هم‌سرمایه‌گذاری یا کمك‌هزینه رهن محل کار به کارآفرینان ارائه خدمات می‌کند. همچنین اگر کسب‌وکارتان در جهت رفع نیازهای کشور یا نهاد خاصی باشد می‌توانید با ارائه طرح خود از بودجه‌های حمایتی یا سایر تسهیلات در نظر گرفته شده بهره‌مند شوید. به عنوان مثال در حال حاضر شرکت‌های خودروسازی بزرگ کشور در زمینه تأمین برخی از قطعات وارداتی خود به شرکت‌های دانش‌بنیان اعلام نیاز کرده‌اند و از مجموعه‌هایی که قادر به ساخت آنها باشند حمایت‌های خوبی می‌کنند.

> اکثر کارآفرینانی که در رقابت‌های سرمایه‌گذاری شرکت می‌کنند دید دقیقی نسبت به اعداد و ارقام کسب‌وکارشان نمی‌توانند ارائه کنند. در حالی که برای جذب سرمایه‌گذار در این رویدادها باید بتوانید دقیق و با عدد و رقم درخصوص کسب‌وکارتان صحبت کنید

دستگاه سانتریفیوژ دور بالا، ارزان‌تر از نمونه خارجی ساخته شد

یك شرکت دانش‌بنیان داخلی، دستگاه سانتریفیوژ دور بالا که برای جدا کردن عناصر از مایعات به کار می‌رود را با یك ششم قیمت مشابه خارجی تولید کرده است. به گزارش مهر و به نقل از معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، عبدالمحمود همایون، مدیر عامل یك شرکت دانش‌بنیان تولید کننده لوله‌های خون‌گیری وکیوم گفت: این محصول در رشته‌های مختلف مانند پزشکی و صنعت نفت کاربرد دارد. نمونه وارداتی آن با ویژگی‌های فنی مشابه رقمی بین ۲۰ تا ۳۰ هزار دلار قیمت دارد، اما متخصصان شرکت موفق شدند با بهای بسیار کمتر از نمونه مشابه خارجی، آن را تولید کنند.

مدیر عامل این مجموعه دانش‌بنیان عنوان کرد: لوله‌های خون‌گیری تحت خلا یا خون‌گیری وکیوم، دیگر محصول شاخص این شرکت است که برای خون‌گیری از انسان و حیوان به کار می‌رود. این محصول دارای فناوری نسبتا پیشرفته‌ای است و جایگزین مناسبی برای خون‌گیری به‌روش‌های معمول قدیمی است. این دستگاه مزایای قابل توجهی برای بیمار و پرسنل درمان ایجاد می‌کند که از جمله آن می‌توان کاهش ریسك ابتلای پرسنل درمانی به بیماری‌ها را نام برد.

وی از مزیت‌های رقابتی این محصول گفت و ادامه داد: این دستگاه با یك ششم قیمت محصول خارجی تولید می‌شود. در حال حاضر نزدیك به ۵۰ درصد از نیاز کشور، به این محصول را تامین می‌کنیم و در تلاشیم سهم شرکت از بازار را افزایش دهیم.

همایون با اشاره به تلاش‌های مدیران مجموعه برای رشد شرکت بیان کرد: این مرکز دارای آزمایشگاه‌های میکروبیولوژی، سلولی مولکولی، بیوشیمی، سالن‌های تولید، انبارهای مواد اولیه و واحد کنترل کیفیت است.

وی افزود: تاکنون به کشورهای متعددی از جمله عراق و افغانستان صادرات داشته‌ایم و امیدواریم بتوانیم دامنه صادراتی شرکت را تا کشورهای سوریه و آذربایجان نیز گسترش دهیم.

در مسیر موفقیت

تجربه سامسونگ گلکسی نوت ۷ موفقیتی که منفجر شد!

نگین یشمی
دانش

فعلا سامسونگ را سردمدار بازار گوشی‌های اندروید می‌شناسند؛ شرکتی کره‌ای که از موفق‌ترین نشان‌های تجاری تولیدکننده گوشی‌های هوشمند است. این شرکت در حوزه‌های مختلف الکترونیکی و صنعتی نیز فعالیت می‌کند و تاکنون نوآوری‌های بسیاری را به بازار عرضه کرده است.

این شرکت در رقابت با شرکت اپل شروع به تولید گوشی‌های پرچم‌داری کرد که با کیفیتی فوق‌العاده و ویژگی‌هایی چشمگیر، بازار مخاطبان را به خود جذب کند. گلکسی نوت ۷ از پرچم‌دارانی بود که امکانات جدیدی مثل ضدآب بودن، قلم منحصربه‌فرد و صفحه نمایش خمیده (همچون گلکسی اس۷) داشت و البته براساس شماره‌گذاری قبلی سامسونگ، باید گوشی نوت ۶ نام‌گذاری می‌شد. اما از طرفی همگام‌سازی با سری اس و از طرف دیگر تلاش برای رقابت با اپل و پیش‌دستی در ارائه نسخه جدید سبب شد سامسونگ نسخه جدید خود را گلکسی نوت ۷ بنامد.

این گوشی در تابستان ۱۳۹۵ عرضه شد و همه چیز خوب و رویایی به نظر می‌رسید تا آنجا که اولین گزارش‌ها از خرابی و انفجار گوشی‌های نوت ۷ اعلام شد. کم‌کم کاربران زیادی از سراسر دنیا اعلام کردند که گوشی سامسونگ‌شان در کیف یا هنگام شارژ منفجر شده است!

همزمان با این اخبار اپل از سری ۷ خود رونمایی کرد و بحران واقعی سامسونگ شروع شد. این مساله چند ماه ادامه داشت تا در نهایت سامسونگ تولید نوت ۷ را متوقف و فراخوان جمع‌آوری آن را اعلام کرد. در این ماجرای شکست، نکات فراوان کسب‌وکاری نهفته است که در ادامه به بعضی از آنها اشاره شده است:

پذیرش شکست، نجات یك نشان

سامسونگ در شرایطی که روی سود فروش نوت ۷ سرمایه‌گذاری بالایی کرده بود و به دنبال سهم بازار مناسبی با کمك سری جدید گوشی‌های خود بود با یك بحران جدی مواجه شد. راه‌های مختلفی برای مقابله با این بحران وجود داشت؛ مثلا تعمیر نسخه‌هایی که با مشکل مواجه شده بودند یا انکار مساله، اما سامسونگ پیش از ارائه نوت ۷ هزینه زیادی هم برای برند خود کرده بود. اعتراف به شکست از خشم کاربران کاست و سامسونگ با جمع‌آوری همه نسخه‌ها از بازار و جبران خسارت توانست ذهنیت کاربران را از خود راضی کند. تصور بر آن بود که سامسونگ تولید سری نوت را متوقف می‌کند، اما با تولید و عرضه نوت ۸ مشخص شد که سامسونگ به دنبال احیای برند نوت و جبران بدنامی آن در بازار است. تصمیم سامسونگ ممکن است در آن زمان هزینه زیادی به بار آورده باشد اما در طولانی‌مدت خسارت‌هایی همچون از بین رفتن یك خط تولید و جایگاه برند خود را تا حد زیادی کاهش داد.

آزمون آزمایشگاهی در برابر واقعیت

پیش از فاجعه نوت ۷، برای بررسی و آزمون گوشی‌های موبایل به شرایط آزمایشگاهی بسنده می‌شد. امکانات گوشی‌ها پس از تولید در بخش‌های جداگانه کنترل کیفیت بررسی و سپس به بازار عرضه می‌شدند اما تجربه نوت ۷ نشان داد که چیز بیشتری نیاز بوده و لازم است گوشی‌ها در شرایط واقعی بررسی شوند و کیفیت و استفاده آنها در دست کاربران سنجیده شود. برای همین سامسونگ شروع به بررسی محصولات خود در شرایط واقعی کرد تا از بروز اتفاقاتی شبیه نوت ۷ جلوگیری کند.

شکست، درس گرفتن از آن

پس از تجربه شکست، فقط حل بحران کفایت نمی‌کند. لازم است آموخته‌های این اتفاق در سایر محصولات و فرآیندها اعمال شود. مشکل گلکسی نوت ۷ ایرادی در ساختار باتری بود که در اثر گرم‌شدن، باعث اتصالی و آتش‌گرفتن گوشی می‌شد. این ساختار در هیچ‌کدام از محصولات بعدی سامسونگ اتفاق نیفتاد. همچنین شتابزدگی در عرضه محصول در محصولات بعدی متوقف شد. سبك جدید آزمایش محصولات سامسونگ هم پس از این اتفاق راه‌اندازی و اجرا شد.