

تولید محصولات آزمایشگاهی صنعتی و تحقیقاتی در کشور

يك شرکت دانش بنیان موفق به تولید محصولات مورد نیاز آزمایشگاه‌های صنعتی و تحقیقاتی شد که تنها تولیدکننده در غرب آسیاست. بهزاد زرین خامه مدیرعامل این شرکت دانش بنیان گفت: دو محصول دانش بنیان مورد نیاز برای آزمایشگاه‌های صنعتی و تحقیقاتی را تولید می‌کنیم و تنها تولیدکننده این تجهیزات پیشرفته در غرب آسیا هستیم.

وی ادامه داد: تعیین کمیت و کیفیت مواد در نمونه‌های گوناگون اهمیت زیادی در صنایعی مانند داروسازی، شیمیایی، آزمایشگاه‌های تشخیص طبی و پتروشیمی دارد. بنابراین نیاز به دستگاهی پیشرفته برای این موضوع است که با محصولی دانش بنیان ایسن نیاز صنایع را رفع کرده‌ایم. «اچ پی ال‌سی» نام این دستگاه است که برای آنالیز مواد در آزمایشگاه‌های صنعتی و تحقیقاتی کاربرد دارد.

زرین خامه بیان کرد: فناوری به کار رفته در این محصول دانش بنیان منجر به شناسایی مواد می‌شود و ساخت آن به فناوری و نرم افزارهای خاص نیاز دارد. تاکنون بیش از ۳۰ دستگاه در مراکز علمی و شرکت‌های گوناگون خریداری شده و مورد استفاده قرار گرفته است.

وی در ادامه درباره محصول دانش بنیان دوم تولید شده توضیح داد و افزود، این دستگاه «کارل فیشر» است و برای اندازه‌گیری درصد آب در نمونه‌های گوناگون جامد و مایع کاربرد دارد. این محصول نیز در صنایع شیمیایی، داروسازی و آزمایشگاه‌های پتروشیمی کاربرد دارد. تعیین درصد آب در تولید مواد تاثیرگذار و مهم است. تاکنون بیش از ۴۵ نمونه از این دستگاه نیز به مراکز صنعتی و دانشگاهی تحویل داده شده است.

به گفته زرین خامه، این محصولات از نظر کیفیت و عمر قطعات سطح بالایی دارند و تاکنون هیچ کدام از مصرف‌کنندگان آنها محصولی را مرجوع نکرده‌اند که این مساله خود گواه این ادعا است.

افراد کم توان جسمی با محصول ایرانی راه می‌روند

محققان یکی از شرکت‌های دانش بنیان ربات پوشیدنی برای راه رفتن بیماران دارای ناتوانی جسمی عرضه کردند. مصطفی حوائجی، مدیرعامل این شرکت دانش بنیان، با بیان این‌که با استفاده از توانمندی‌های علمی موجود در کشور موفق به ساخت ربات اسکلت بیرونی پایین تنه اکسپود (Exoped) برای راه رفتن بیماران دارای ناتوانی در ناحیه پایین‌تنه شدیم، گفت: ربات اسکلت بیرونی يك ربات توانبخشی ویژه راه رفتن افراد دچار کم توانی و ناتوانی در استفاده از اندام‌های پایین‌تنه است و به فرد در راه رفتن، نشستن و برخاستن کمک می‌کند و می‌تواند به عنوان جایگزین ویلچر استفاده شود.

وی افزود: این ربات در قالب دو نسخه درمانگاهی و شخصی ارائه شده است. نسخه درمانگاهی به همراه حامل نگهدارنده کاربر و نرم افزار ویژه کنترل ربات ارائه می‌شود و در نسخه درمانگاهی کاربر زیر نظر پزشک یا کارشناس توانبخشی از دستگاه استفاده می‌کند.

به گفته مجری طرح، در نسخه شخصی این تجهیز توانبخشی، ربات به همراه عصا، باتری‌های قابل شارژ و رایانه کنترل کننده داخلی ارائه می‌شود و کاربر می‌تواند از آن در منزل و بیرون از خانه استفاده کند.

حوائجی با بیان این‌که این ربات پوشیدنی قادر است وزن بیمار را تحمل کرده و به زمین انتقال دهد، خاطرنشان کرد: اکسپود از چهار موتور الکتریکی پر قدرت در مفاصل لگن و زانو بهره می‌برد که قادرند پاهای بیمار را با الگوهای حرکتی گوناگون و سرعت‌های مختلف حرکت دهند. به این ترتیب کاربر قادر است بدون نیاز به صرف انرژی چندانی راه برود.

وی کاربرد این ربات را برای افراد دارای فلج پایین تنه (paraplegia) و افراد دچار ضعف عضلانی یا اختلال حرکتی در ناحیه پایین‌تنه، دانست و ادامه داد: برای استفاده از دستگاه لازم است کاربر توانایی کافی در کنترل بدن خود به کمک دست‌ها داشته باشد. نسخه درمانگاهی این محصول می‌تواند در آزمایشگاه‌های علوم اعصاب، توانبخشی، کاردرمانی و ارتوپدی فنی مورد استفاده قرار گیرد.

روسیه فضانوردان را ارزان تر به فضا می‌برد

دیمیتری راگوزین رئیس سازمان فضایی روسیه (روسکاسموس) می‌گوید: «آمریکایی‌ها ادعا می‌کنند هزینه ۵۵ میلیارد دلاری زرزو يك صندلی در کیسول کرو دراگون شرکت اسپیس ایکس بسیار کمتر از بهای ۹۰ میلیون در کیسول سایوز روسیه است. اما آنها هزینه سرویس‌های پرتاب و عملیات را (که با توجه به بازار تعیین شده) اشتباه تعبیر کرده‌اند.» / مهر

امکان سنجش سفرهای بین شهری با سامانه‌های هوشمند بومی

یکی از شرکت‌های دانش بنیان با توسعه فناوری‌های مرتبط با حمل و نقل دو سامانه برای شمارش خودروهای عبوری در جاده‌ها و سنجش زمان سفر عرضه کرده است. از داده‌های این سامانه می‌توان برای پایش آسفالت در جاده‌ها و بار مسافر استفاده کرد. این محصول با انرژی خورشیدی کار می‌کند و با ویژگی‌هایی که دارد، می‌توان گفت عملکرد آن از دوربین بهتر است. / ایسنا

سرمایه‌گذاران بزرگ در چه کسب و کارهایی

سرمایه‌گذاری نمی‌کنند؟

۷ کاری که پولدارها نمی‌کنند



عسل اخوان مهرانی

دانش

سرمایه‌گذاران معمولاً با دقت و وسواس زیادی برای سرمایه‌گذاری اقدام می‌کنند. هیچ سرمایه‌گذاری حاضر نیست پول و سرمایه و اعتبارش را در اختیار کسی بگذارد که برایش قابل اعتماد نباشد و به نظرش نمی‌تواند کسب و کارش را با موفقیت و پرسود پیش ببرد. اما چه ویژگی‌هایی موجب می‌شود سرمایه‌گذاران احساس کنند ما قابل اعتماد و خوش فکر هستیم و کسب و کاری که راه‌اندازی کرده‌ایم با پایه و اساس درستی بنا شده و ظرفیت

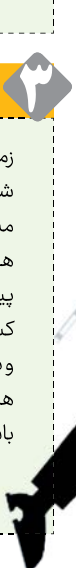
مناسبی برای رشد و گسترش دارد؟

داشتن روحیه مبارز و اشتیاق کافی برای پیشرفت و عبور از مسیرهای دشوار می‌تواند در شکل‌گیری احساس اطمینان در سایرین بسیار مؤثر باشد. برعکس، افرادی که روحیه گشتن به دنبال مقصر و انداختن بار مسؤلیت اشتباهات به گردن عوامل مختلف بیرونی را دارند، نمی‌توانند شخصیت مستقل و استوار برای موفقیت در زیست‌بوم کسب و کار و بازار باشند. بنابراین اگر به فکر جذب سرمایه برای کسب و کارتان هستید بهتر است حواستان به برخی علائم هشداري که ناآگاهانه به سایرین القا می‌کنید باشد تا بتوانید اثرگذاری لازم را در جلسات جذب سرمایه داشته باشید. در ادامه هفت ویژگی مهم که می‌تواند در تصمیم سرمایه‌گذاران بسیار مؤثر باشد را بررسی خواهیم کرد.

برگرفته از: INC

۱ بلندپروازی‌های بدون سقف

برای راه‌اندازی کسب و کار و موفقیت در مسیر کارآفرینی باید سقف آرزوهایتان را بالاتر ببرید و بسیار پر اشتیاق باشید. اما این به این معنی نیست که انتظارات و تصویری غیرواقعی و بی‌پایه و اساس از آینده کسب و کارتان ترسیم کنید. چنین کسب و کارهایی که بدون ارزیابی درست و اصولی از بازار در مسیری ناشناخته و بدون برنامه‌ریزی سیر می‌کنند معمولاً نمی‌توانند توجه و اعتماد سرمایه‌گذاران را جلب کنند. سرمایه‌گذاران توقع دارند در جلسه ارزیابی بتوانید طرح کسب و کاری تعریف شده، ارزشمند با شواهد و اطلاعات دقیق و کافی ارائه دهید. این‌که يك کارآفرین چقدر مشتاق است و چه آرزوهای قشنگی برای ساختن دنیایی بهتر دارد نمی‌تواند برای قانع کردن سرمایه‌گذاران کافی باشد. آنها دنبال عدد و رقم واقعی هستند. این‌که شما مثلاً دوست دارید کاری کنید که هیچ کودک کاری بر سر چهارراه‌ها کار نکنند، بدون این‌که فکر کرده باشید هزینه نگهداری، خورد و خوراک، آموزش و سایر مسائل این کودکان از چه محل درآمدی و به چه میزان تأمین خواهد شد، نمی‌تواند فردی را مجاب کند که روی فعالیت‌هایی که ممکن است هر روز هزینه‌های حساب نشده و نامشخصی نیز به آن اضافه شود، سرمایه‌گذاری کند. اگر هنوز به مرحله‌ای نرسیده‌اید که بتوانید سرمایه‌گذاری را مجاب کنید، مطمئن باشید هنوز راه زیادی برای پخته شدن ایده‌هایتان دارید. با این شرایط حتی اعضای تیم کاری‌تان هم خیلی روی شما حساب باز نمی‌کنند!



۲ موفقیت یا شکست؟ فرقی ندارد!

بسیاری از کارکنان، حتی افراد بسیار حرفه‌ای و متخصص این روزها فقط برایشان مهم است که کارهای محول شده را به درستی انجام دهند. بیشتر افراد اهمیتی نمی‌دهند که نوع کارشان چطور بر نتیجه نهایی کسب و کار، شکست و موفقیت و سودآوری نهایی مجموعه مؤثر خواهد بود. به عنوان کارآفرین باید ایجاد روحیه وفاداری و همبستگی را در اولویت‌های کاری خود قرار دهید تا همه افراد برای دستیابی به اهداف تعریف شده مجموعه دست در دست یکدیگر گذاشته و برای دستیابی به اهداف مجموعه تلاش کنند. برای دستیابی به این موفقیت بهتر است در جلساتی با اعضای مجموعه آنها را در جریان هدف‌گذاری‌ها و طرح کسب و کارتان قرار دهید و با روش‌های مختلف، روحیه تلاش برای هدف مشترک در مجموعه را جابیندازید.

وقتی مجموعه‌ای به صورت یکدست فعالیت کند، قطعاً در دید افراد خارج از مجموعه نیز این همبستگی محسوس خواهد بود و اشتیاق بیشتری برای سرمایه‌گذاری در چنین مجموعه یکدست و هدمندی خواهند داشت.

۳ وقتی همه گیج می‌زنند

زمانی که فردی از بیرون به مجموعه شما وارد شده و با وضعیتی روبه‌رو شود که برای يك کار مشخص دو نفر به دو شکل مختلف مسؤؤل هستند و هر کدام کار خودش را می‌کند، قطعاً پیش خودش احساس می‌کند که در این کسب و کار برنامه کاری به خوبی مشخص نشده و بی‌برنامگی موجود موجب شده که افراد از کار همدیگر و روند پیشبرد اهداف اطلاعی نداشته باشند. کار شما دقیقاً به عنوان راهبر و نفراول يك مجموعه همین است که بتوانید به خوبی

مسؤولیت‌های مورد نیاز را مشخص کنید و براساس آن چارت‌بندی سازمانی و مسؤولیت کارکنانتان را به شکل روشن و بدون ابهام مشخص کنید. مجموعه‌ای که چابکی لازم برای پیشبرد اهداف خودش را در سریع‌ترین زمان ممکن با صرف کمترین میزان انرژی و بدون دوباره‌کاری‌های نداشت‌ه نداشته باشد، نمی‌تواند جای خوبی برای سرمایه‌گذاری باشد. پس به سرمایه‌گذاران حق بدهید سمت شما نیایند!

۵ همه به دنبال مقصر

به عنوان مدیر یا راهبر يك مجموعه آسان‌ترین واکنش در زمان بروز مشکلات این است که فردی را در مجموعه به خاطر مشکل پیش آمده سرزنش کنید یا عامل موفق نشدن خود را شرایط اقتصادی که خارج از کنترل‌تان است بدانید. یا مثلاً بگویید مشتریان خودشان هم نمی‌دانند چه می‌خواهند و گزینه تولیدات ما بهترین انتخاب برای هر فرد است و ایرادی به ما وارد نیست! اما دقیقاً مسؤولیت شما به عنوان راهبری متعهد در مجموعه‌ای که با نظم و اصولی کار می‌کند این است که برای کارکنان الگوی کاملی باشید و بتوانید بهترین مدیریت را برای رفع مشکلات موجود داشته باشید.

۷ مهم نیست بقیه چی می‌گن



در دنیای امروز، داشتن فرد یا گروهی به عنوان مربی و راهنما از بیرون فضای کسب و کار به ضرورت تبدیل شده است. فرقی هم نمی‌کند که کسب و کارتان چه ابعادی داشته باشد. راهبرانی که هیچ توصیه یا دیدگاهی را از بیرون مجموعه خود دریافت نکنند، حتی اگر افرادی با ویژگی‌های کارآفرینان موفق باشند، باز هم پس از مدتی نمی‌توانند ایده‌های جدید و راهکارهای مناسب را برای تغییرات لازم در کسب و کارشان ارائه کنند و به نوعی پس از مدتی خواه‌انخواه دچار رکود خواهند شد. حتی در برخی موارد

ممکن است مسیر راه را به مسیری نادرست تغییر دهند و کسب و کارشان را با چالش‌های بزرگی روبه‌رو کنند. داشتن پشتیبان گروهی یا فردی به عنوان راهنما می‌تواند عبور از مسیرهای پرچالش را با آسیب کمتری همراه کند و همین موضوع نقطه قوتی برای افزایش احتمال موفقیت و سودآوری در نگاه سرمایه‌گذاران، در نظر گرفته خواهد شد.

۴ مدام نیروهای کاری‌تان تغییر می‌کنند



کسب و کارهای امروزی باید بدانند لزوم تغییرپذیری همگام با نیاز روز روز باید تنها جزء ثابت در فضای کسب و کارشان باشد. کارآفرینان و تیم‌های کاری قابل اطمینان و کاردرست به خوبی می‌دانند که در کنار حفظ چارچوب‌های اصلی کسب و کار، چابکی کافی برای ایجاد تغییرات آتی در محصول و مدل کسب و کار مطابق با نیاز روز بازار و مشتریان از اصلی‌ترین اصول کار در فضای

برای مثال می‌توانیم به عملکرد شرکت کدک نگاه کنیم که از پردرآمدترین سازندگان فیلم عکاسی در جهان بوده است. قاعدتاً این شرکت باید کمترین علاقه‌مندی را به مسیر دیجیتالی شدن می‌داشت. اما کدک به جای دست روی دست گذاشتن در زمان بروز این تغییر بزرگ در دنیای فناوری، با آن همگام شد و از معدود شرکت‌هایی بود که ثبت اختراع برای اولین نمونه‌های دوربین دیجیتال داشت.

۶ کسب و کارتان یکنواخت و بدون تغییر است



است. قاعدتاً این شرکت باید کمترین علاقه‌مندی را به مسیر دیجیتالی شدن می‌داشت. اما کدک به جای دست روی دست گذاشتن در زمان بروز این تغییر بزرگ در دنیای فناوری، با آن همگام شد و از معدود شرکت‌هایی بود که ثبت اختراع برای اولین نمونه‌های دوربین دیجیتال داشت.