



دانش بنیان

امکان سرمایه‌گذاری مردم

روی طرح‌های دانش بنیان

معاون سرمایه‌گذاری صندوق نوآوری و شکوفایی از امکان سرمایه‌گذاری مردم روی طرح‌های دانش بنیان خبر داد و گفت: این صندوق در صورت شکست پروژه، سرمایه کامل مردم را باز می‌گرداند. علی‌ناظمی در گفت‌وگو با مهر درباره «تامین مالی جمعی» گفت: تامین مالی جمعی یک مدل حمایتی برای توسعه ایده‌های نوآورانه توسط مردم است.

وی با بیان این‌که این روش تامین مالی شرکت‌های دانش بنیان و طرح‌های فناورانه از سوی مردم در دنیا سابقه طولانی ندارد اما اجرایی می‌شود، گفت: در این روش، مردم می‌توانند مبالغ خرد خود را روی پروژه‌های دانش بنیان سرمایه‌گذاری کنند تا ایده‌ها به نتیجه برسند. در صندوق درصد برآمدیم تا با تضمین یا بیمه این نوع از تامین مالی، نگرانی مردم در صورت شکست پروژه را از بین ببریم.

ناظمی ادامه داد: صندوق نوآوری و شکوفایی بر حسب ماموریت و وظیفه خود به دنبال کمک به شرکت‌های دانش بنیان است که رشد کنند و تامین مالی شوند؛ اما از طرفی هم سعی داریم از مردمی که روی این طرح‌های دانش بنیان سرمایه‌گذاری می‌کنند نیز با ارائه تضمین‌هایی، پشتیبانی کنیم.

وی با بیان این‌که مردم با حداقل سرمایه ۱۰۰هزار تومانی می‌توانند روی طرح‌های دانش بنیان سرمایه‌گذاری کنند، افزود: در صورت پیش رفتن پروژه، مردم در سود شرکت سهیم خواهند بود و اگر پروژه با شکست مواجه شود، صندوق نوآوری و شکوفایی صددرصد پول سرمایه‌گذاری شده را به سرمایه‌گذاران از قشر مردم باز می‌گرداند. معاون سرمایه‌گذاری صندوق نوآوری و شکوفایی عنوان کرد: هدف ما حمایت از شرکت‌های دانش بنیان است به همین دلیل از طرفیت تامین مالی جمعی استفاده کردیم تا شرکت‌ها درگیر چالش‌های سرمایه‌گذاری بانکی، وثیقه و... نشوند. ناظمی با بیان این‌که در حال حاضر ۲۴ طرح دانش بنیان بعد از داوری‌ها انتخاب شدند که امکان سرمایه‌گذاری از سوی مردم را دارند، گفت: فناوری اطلاعات، ماشین آلات، پزشکی، نانو، مس، فولاد و... از جمله حوزه‌های این شرکت‌های دانش بنیان هستند که مردم می‌توانند روی آنها سرمایه‌گذاری کنند.

صادرات رنگ پودری الکترواستاتیک آنتی باکتریال نانویی به ترکیه



یک شرکت دانش بنیان موفق به صادرات ۲۴ تُن رنگ پودری الکترواستاتیک آنتی باکتریال نانویی به ترکیه شده است. به گزارش جام جم از ستاد نانو، مهدی رحمانی، مدیرعامل این شرکت درباره این طرح می‌گوید: «امور بازاریابی و مدیریت صادرات این محصول در بازار ترکیه با کمک صندوق نوآوری و شکوفایی انجام شده است. ارزش بخش اول قرارداد صادراتی ما، حدود ۴۰ هزار دلار برآورد می‌شود. این محصول نانویی برای استفاده در صنایع لوازم خانگی و ماشین‌سازی در ترکیه خریداری شده است.»

رنگ پودری الکترواستاتیک آنتی باکتریال حاوی نانوذرات، ترکیبی شامل پلیمرهای پلی استر و اپوکسی فوق اشباع جامد، عوامل پخت، جاری‌کننده‌ها و رنگدانه‌ها در ابعاد میکرومتر و نانوذرات مؤثر کمتر از ۵۰ نانومتر است. این محصول توانایی از بین بردن باکتری‌ها روی سطوح را تا نزدیک صددرصد دارد و برای پوشش‌دهی کلیه سطوح بیمارستانی از جمله دیوار، تخت، کمد و تجهیزات مختلف قابل استفاده است. این عناصر در یک فرایند سه مرحله‌ای در شرایط دمایی خاص تشکیل یک ترکیب یکنواخت می‌دهند. این پودر با روش الکترواستاتیک روی سطح فلزی نشاندۀ شده، در کوره با دمای ۱۸۰ تا ۲۰۰ درجه تبدیل به یک لایه فیلم یکنواخت با خواص فیزیکی و شیمیایی جالب توجه خواهند شد.



رفع نیاز صنعت نساجی کشور به دستگاه‌های پیچش نخ

طراحی و ساخت انواع دستگاه‌های پیچش نخ، دستاورد یکی از شرکت‌های دانش بنیان است که توانست نیاز بخش نساجی و ریسندگی کشور را مرتفع کند. دستگاه «وایندر نخ» ازجمله دستاوردهای این شرکت است که کار آن تولید دوک‌ها یا بوبین‌هایی است که روی آنها نخ به‌صورت منظم و با تراکم خاصی پیچیده می‌شود. این دوک‌ها در مصارف رنگرزی، دوخت، بافت و حتی فرش باقی استفاده می‌شود. نمونه اولیه قابل استفاده این محصول سال ۱۳۹۴ آماده شد و به بهره‌برداری رسید/ معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری

رهبری فاقد صلاحیت

فامیل سالاری اغلب موجب نارضایتی خواهد شد و می‌تواند با تاثیر بر روحیه و رضایت کارکنان، عملکرد و بهره‌وری آنها را نیز کاهش دهد.

برای حل این معضل بهتر است پیش از این‌که یکی از اعضای خانواده بتواند در جایگاه مدیریتی قرار گیرد، خط‌مشی‌هایی را تنظیم کرده و توانمندی‌های مورد نیاز، تحصیلات و تجربه لازم برای قرارگیری در هر سمتی را مشخص کنید.

انجام این کار تضمین می‌کند که مدیران کسب‌وکار به اندازه کافی مهارت و توانمندی مورد نیاز را برای هدایت و توسعه مجموعه دارند.

دادن نقش‌های مدیریتی و مهم به اعضای فاقد صلاحیت در خانواده، صرفا به دلیل جایگاه خانوادگی‌شان تهدیدی جدی است؛ اگر می‌خواهید کسب‌وکار شما موفق شود باید حتما به این موضوع توجه کنید. در بسیاری از کسب‌وکارهای خانوادگی، برخی از افرادی که صلاحیت کافی برای هدایت مجموعه و تصمیم‌گیری‌های مهم ندارند به‌عنوان مدیران اصلی مجموعه انتخاب می‌شوند.

وقتی فرد نامناسبی را برای این سمت‌های مدیریتی انتخاب می‌کنید، پذیر نارضایتی و حسادت را در دل کارمندان مجموعه می‌کارید.

نقش‌ها و مسؤولیت‌های تعریف نشده

نبود شکل و شمایل رسمی یکی از نکات آسیب‌رسان به مشاغل خانوادگی است. چارت اداری مشخص به‌عنوان پایه محکم برای تعیین نقش و مسؤولیت‌های حرفه‌ای هریک از اعضای خانواده عمل می‌کند. این چارچوب تعریف‌شده، درک بهتری از سهم هر فرد در کسب‌وکار را فراهم می‌کند.

نقش‌ها و مسؤولیت‌های نامشخص گیج‌کننده است و از آنجا که وظایف هر فرد را به‌طور واضح مشخص نمی‌کند، می‌تواند روابط خانوادگی را پیچیده کند. داشتن برنامه مدیریتی به خانواده‌های دارای کسب‌وکار کمک می‌کند تا جریان ارتباطات و اطلاعات را ساده

اختلافات نسلی

تفاوت بین دیدگاه‌ها و تعهدات بین نسل‌ها می‌تواند مانع رشد و موفقیت کسب‌وکار شود. درگیری‌های نسلی زمانی رخ می‌دهد که نسل‌های مختلف خانواده اولویت‌ها و انتظارات متفاوتی دارند. نسل قدیم با وجود کهولت سن و استراتژی‌های کسب‌وکاری قدیمی، نمی‌توانند دست از کنترل بردارند و همچنان قدرت را در دست خودش نگاه می‌دارد. از سوی دیگر، نسل‌های جوان روش‌ها، دیدگاه‌ها و ایده‌های متضادی در انجام کارها دارند.

برای موفقیت یک کسب‌وکار خانوادگی، ایجاد تعادل کامل بین دانستن این‌که چه زمانی دست از اداره امور بکشید و چطور ایده‌های جدید و نوآورانه را بپذیرید، امری ضروری است. همیشه موفقیت کسب‌وکار را در اولویت اصلی قرار دهید و برای یافتن یک سازش برد - برد تلاش کنید.

نسل بعدی باید مایل به کار با روش‌های ثابت باشد و درعین حال تفکر ذهن باز و انعطاف‌پذیر را به کسب‌وکار اضافه کند.

نداشتن دانش بنیادی مالی و تجاری

درک ناچیز یا نداشتن اطلاعاتی در زمینه مدیریت مالی و تجاری می‌تواند هر کسب‌وکار خانوادگی موفق و پررونقی را با شکست مواجه کند. نداشتن تحصیلات و اطلاعات بنیادی و اولیه تجاری می‌تواند شرکت را در معرض خطر بیشتری برای شکست قرار دهد. کسی که اصول مدیریت مالی و اداره یک تجارت را نمی‌داند، خطری بزرگ برای هر شرکتی است. تصور کنید تصمیم‌های

درک ناچیز یا نداشتن اطلاعاتی در زمینه مدیریت مالی و تجاری می‌تواند هر کسب‌وکار خانوادگی موفق و پررونقی را با شکست مواجه کند. نداشتن تحصیلات و اطلاعات بنیادی و اولیه تجاری می‌تواند شرکت را در معرض خطر بیشتری برای شکست قرار دهد. کسی که اصول مدیریت مالی و اداره یک تجارت را نمی‌داند، خطری بزرگ برای هر شرکتی است. تصور کنید تصمیم‌های

تعادل در جست‌وجوی کمک خارجی

در بسیاری از موارد وقتی خودتان درگیر موضوعی هستید، متوجه بسیاری از موارد نمی‌شوید اما زمانی که شخصی از خارج از مجموعه شما به شرایط نگاه کند، می‌تواند دیدگاه‌های مفیدی را برای بهبود وضعیت کسب‌وکاران ارائه دهد. مشاوران حقوقی و مالی معتبر و

روبه‌رو می‌شوند. مشاوران مورد اعتماد خارج از خانواده می‌توانند شرکای ارزشمندی برای اطمینان از موفقیت در کسب‌وکار باشند. کارشناسان تجاری‌ای غیر از خود و اعضای خانواده‌تان ظرفیت‌های خوبی هستند که می‌توانند به شما مشاوره‌های تجاری مفیدی ارائه دهند.

ایران در تولید «کنترل سوپاپ‌ها» خودکفا شد

کنترل سوپاپ‌ها قابلیت پذیرش دستورالعمل را دارند، پس میزان فشار مورد نظر برای خط لوله را برای شیر کنترل تعیین و شیرمدام اختلاف فشار جریان عبوری و فشار تعریف شده را کنترل می‌کند و متناسب با این اختلاف فشار درپچه کنترل سوپاپ با زتر یا بسته‌تر می‌شود تا فشار عبوری تعیین شده یکسان و اختلاف فشار آنها نیز صفر شود. کنترل سوپاپ‌های خطوط اسپین در دمای

مطالعات تخصصی در حوزه استاندارد، حساسیت کارکرد دستگاه‌ها، HSE و انواع پروسیچرهای تولید توانسته است کالای مورد تقاضا را تولید کند.

کنترل سوپاپ دستگاهی است که برای کنترل جریان سیال مورد استفاده قرار می‌گیرد. شیرهای کنترل، اتوماتیک است و عملکرد آنها در یکی از سه نوع الکتریک، هیدرولیک یا پنوماتیک تولید می‌شود.

حمید علی‌خانی، مدیرعامل شرکت دانش بنیانی که کنترل سوپاپ‌های ایرانی را تولید کرده است، اعلام کرد: این شرکت در راستای خودکفایی کشور و به منظور تولید در صنایع نفت، گاز، پتروشیمی و نیروگاهی کشور سال ۱۳۸۳ تاسیس شد و به عنوان اولین طراح و تولیدکننده انواع کنترل سوپاپ‌ها و اکچوپتور فعالیت خود را آغاز کرده است.

این شرکت با مطالعات گسترده در صنعت نفت و بررسی نیازهای آن و

اعزام ۲۰ شرکت دانش بنیان به نمایشگاه «جیتکس»

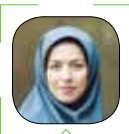
صندوق نوآوری و شکوفایی از اعزام ۲۰ شرکت دانش بنیان فعال در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات به رویداد GITEX FUTURE STARS 2021 خبر داد. نمایشگاه جیتکس دبی، بزرگ‌ترین و معتبرترین نمایشگاه فناوری اطلاعات در منطقه است که هر سال در فصل پاییز برگزار می‌شود و متخصصان این حوزه را دور هم جمع می‌کند./ جام جم دیلی



رعایت برخی نکات ساده می‌تواند راه‌اندازی و حفظ کسب‌وکارهای خانوادگی

موفق را ممکن کند

۷ پرتگاه کسب‌وکار خانوادگی



عسل اخویان طهرانی

دانش

به دنبال داشته باشد و حتی روابط خانوادگی و دوستانه را تحت‌تأثیر قرار دهد. بنابراین اگر قصد راه‌اندازی کسب‌وکاری را با اعضای خانواده یا دوستان‌تان دارید، با آشنایی با چالش‌های احتمالی مسیر، می‌توانید از بروز این اتفاقات ناخوشایند تا حد زیادی پیشگیری و مسیر کسب‌وکار‌تان را هموارتر کنید. در ادامه هفت چالش مهمی که بسیاری از کسب‌وکارهای خانوادگی را با مشکلات جدی روبه‌رو می‌کنند بررسی خواهیم کرد.

برگرفته از: Forbes و American Vision University

مشکلات خانوادگی

احساسات شخصی‌تان را از نقشی که در کسب‌وکار دارید مجزا کنید، خیلی زود با مشکلات عمده‌ای روبه‌رو خواهید شد. فرقی نمی‌کند این اختلافات چقدر جزئی یا شدید و بزرگ باشد، اغلب مانع پیشرفت یک شرکت می‌شود.

بهترین راه برای حل مسائل مرتبط با اختلافات خانوادگی، ایجاد روشی برای مدیریت و حل این مشکلات است. تالار گفتمانی را فراهم کنید که در آن اعضای که به مشکلی با یکدیگر برخورد کرده‌اند بتوانند به‌طور مستقیم مشکلات‌شان را مطرح و آنها را برطرف کنند و در نهایت با مسائل و نگرانی‌های خود کنار بیایند.

درگیری‌های خانوادگی یکی از چالش‌های رایج در هر کسب‌وکار خانوادگی است. رقابت خواهر و برادر، اختلافات بین عروس و دامادهای تازه‌وارد با سایر اعضای خانواده و تفاوت ارزش‌ها و اولویت‌ها اغلب به‌عنوان علت اصلی اختلاف‌نظرها عمل می‌کنند و در نهایت به تصمیم‌گیری‌های تجاری نامناسب برای مسیر کسب‌وکار منجر می‌شوند.

وقتی چند تصمیم نادرست و شکست‌هایی در مسیر کسب‌وکار ایجاد و به مرور روی هم انباشته می‌شوند، می‌توانند به‌سرعت به مشکلی بزرگ تبدیل شوند و کسب‌وکار را با تهدیدی جدی روبه‌رو کنند. اختلافات خانوادگی اجتناب‌ناپذیر است و اگر نتوانید

نداشتن برنامه جانشین‌پروری

افراد شایسته برای ایفای نقش‌های مدیریتی در آینده، به زمان و آموزش نیاز دارد. آماده‌سازی فردی که قرار است در آینده مسؤولیت‌های مهمی در هدایت کسب‌وکار داشته باشد، به زمان نیاز دارد. اگر در حال راه‌اندازی یک کسب‌وکار خانوادگی هستید یا سال‌ها آن را با موفقیت اداره کرده‌اید، اکنون بهترین زمان برای شروع برنامه جانشین‌پروری است. این فرایند چند سال زمان می‌برد. فرقی نمی‌کند که آیا قصد دارید کسب‌وکار را حتما به یکی از اعضای خانواده بسپارید یا دوست دارید فرد شایسته‌ای را از خارج از خانواده برای این کار انتخاب کنید؛ داشتن برنامه جانشینی یکی از تضمین‌های بقای کسب‌وکار شماست.

برنامه‌ریزی جانشینی یک فرایند حیاتی جهت آماده‌سازی یک مجموعه برای جایگزینی مدیران قبلی است تا در زمانی که این تغییر رخ می‌دهد، افراد باصلاحیت بتوانند مسیری را که آغاز شده است به‌خوبی ادامه دهند.

اغلب شرکت‌های خانوادگی به دلیل ترس و نگرانی از واگذاری اداره شرکت به کارکنان و افرادی که اعضای درجه یک خانواده نیستند، از پذیرش این فرایند خودداری می‌کنند. داشتن طرح جانشینی به‌عنوان یک نقشه راه ارزشمند عمل می‌کند که آینده کسب‌وکار را با توجه به ارزش‌های اولیه آن با رهبری جدید هدایت می‌نماید. این فرایند به غیر از شناسایی

کسب‌وکارهای خانوادگی معمولاً دارای اسرار خانوادگی‌ای هستند که دوست دارند در درون خانواده حفظ‌شان کنند. این مسائل حساس می‌تواند علت اصلی این موضوع باشد که بیشتر مشاغل خانوادگی برای کمک‌گرفتن از افرادی خارج از خانواده با تردید