صنایع کشور به چیلرهای ساخت ایران تجهیز شد

یک شرکت دانش‌بنیان داخلی برای تولید انواع دستگاه‌های آزمایشگاهی به میدان اقتصادی کشور آمده و در دو سال گذشته بر روی سیستم‌های برودتی خاص و پیشرفته تمرکز کرده است. پیش از این تمامی محصولات تولیدی شرکت از دیگر کشورها وارد می‌شد؛ ولی اکنون محصولات این شرکت جایگزین محصولات خارجی شده و تمامی خواسته‌های مشتریان را تامین کرده است. / معاونت علمی و فناوری

آخرین وضعیت حضور دانش‌بنیان‌ها در بورس

دکتر علیرضا دلیری، دستیار ویژه معاون علمی و فناوری رئیس جمهور، درخصوص ورود شرکت‌های دانش‌بنیان، استارت‌آپی و خلاق به تابلوهای بورس گفت: در حال حاضر ۳۵ شرکت در تابلوهای بورس هستند و اکنون درصدد هستیم شرایط ورود پنج شرکت دیگر را به تابلوهای بورس تسهیل کنیم. وی در ادامه افزود: با توجه به این‌که رشد شرکت‌های دانش‌بنیان بالاست، می‌توانند رشد سرمایه مؤثری داشته باشند. / مهر

اجرای پروژه عایق‌سازی صوتی فضای کار اشتراکی

گفت‌وگو با بانوی کارآفرینی که کسب‌وکار نوپایی را با همکاری ۳ خانم دیگر راه‌اندازی کرده است

کارآفرینی به سبک زنان

عسل اخویان طهرانی
دانش

شاید تا چند سال پیش ورود زنان به نقش‌های اصلی و راهبردی کسب‌وکارها خیلی متداول نبود. اما با ارتقای توانمندی‌ها و ظرفیت‌های بالای زنان در هدایت و کنترل امور در حوزه‌های مختلف کسب‌وکاری این روزها شاهد زنان کارآفرین و خوداشتغال زیادی در سطح جامعه هستیم. با این وجود هنوز زنان زیادی در جامعه هستند که با تمام توانمندی‌های‌شان هنوز به این باور دست پیدا نکرده‌اند که می‌توانند کسب‌وکار خودشان را راه بیندازند و در مسیر کارآفرینی قدم بگذارند.

آرین ابوالحسنی، فارغ‌التحصیل کارشناسی ارشد معماری از دانشگاه میلان ایتالیا از زنان کارآفرین جوانی است که پس از چند سال فعالیت کاری موفق در رشته تخصصی خود، کسب‌وکار نوپای مستقلی را با همکاری سه بانوی دیگر راه‌اندازی کرده است. به عقیده ابوالحسنی، مهم‌ترین کلید موفقیت زنان در عرصه کارآفرینی خودباوری است. ضمن گفت‌وگو با این کارآفرین جوان با مسیری که برای رسیدن به کسب‌وکار مستقلش طی کرده بیشتر آشنا خواهیم شد.

از چه زمانی به فکر راه‌اندازی کسب‌وکار خودتان افتادید؟

من همیشه دوست داشتم کاری که می‌کنم به نوعی در جهت رفع مشکلی از هموطنانم و سازندگی کشورم باشد. به همین جهت پس از پایان دوران تحصیلم در ایتالیا به ایران بازگشتم. اما ورود به بازار کار را از طریق همکاری با مجموعه‌ای بزرگ و شناخته‌شده آغاز کردم که در زمینه معماری از طراحی تا ساخت بنا در مقیاس‌های مختلف از مکان‌های اداری و تجاری کوچک تا پروژه‌های بزرگ فعالیت داشتند. اما همواره دوست داشتم نقش پررنگ‌تری در خدمت‌رسانی و رفع مشکلی از جامعه‌ام داشته باشم. نقطه قوت مجموعه‌ای که در آن مشغول بودم این بود که در انتخاب پروژه‌ها همواره تلاش می‌شد سراغ طرح‌های چالشی برویم تا زمینه‌ای برای یادگیری بیشتر و بروز ایده‌های نوآورانه و خلاقانه فراهم باشد. کسب‌وکار نوپای ما در حقیقت از دل یکی از همین همکاری‌ها به وجود آمد و در ادامه ماهیتی مستقل پیدا کرد.

این فرآیند چطور طی شد؟ از چگونگی شکل‌گیری ایده کسب‌وکارتان بیشتر برایمان بگویید.

حدود دو سال پیش آخرین همکاری که با آن مجموعه داشتم مربوط به بازسازی کارخانه‌ای متروک در تهران به منظور احداث کارخانه نوآوری آزادی بود. در این مجموعه برای اولین بار در کشور بخشی به فضای کار اشتراکی اختصاص پیدا کرده بود. در مراحل تحقیق و بررسی پیش از طراحی این فضای کار اشتراکی، متوجه شدم یکی از معضلات اصلی در چنین فضاهایی، آلودگی صوتی است که سلامت جسم و روح را تهدید می‌کند. از آنجا که موضوع پایان‌نامه کارشناسی ارشدم درخصوص بررسی نقش عوامل محیطی بر سلامت جسم و روان افراد بود این نکته بیشتر توجهم را جلب کرد و تصمیم گرفتم کمی عمیق‌تر آن را بررسی و راه‌حلی برای رفع آن پیدا کنم. در ادامه بررسی‌های زیادی در سطح بازار برای یافتن مواد یا مصالح مناسب جهت استفاده به عنوان عایق صوتی در چنین فضایی داشتیم. در نهایت با نمد صنعتی آشنا شدیم که تا حد زیادی ویژگی‌های مورد نیاز برای کاربرد مدنظرمان فراهم می‌کرد. البته بیشترین کاربرد این نمدها در صنعت خودروسازی است و به همین جهت نیاز بود تا تغییراتی برای بهینه‌سازی‌اش در مصارف ساختمان‌سازی اعمال شود. برای این کار با یکی از تولیدکنندگان این محصول مذاکره کردیم و در نهایت موفق به تولید محصولی با ویژگی‌های دقیق‌تر و مناسب برای کاربری‌های ساختمانی شدیم. این فرآیند توسعه محصول موجب شد ابتدا گروه کاری مجزایی برای زیرمجموعه شرکت اصلی به منظور طراحی و اجرای سازه‌های ساختمانی عایق صوتی شکل بدهیم و حدود یک سال و نیم در این قالب فعالیت کردیم تا در نهایت از حدود شش ماه پیش به شکل رسمی کسب‌وکار نوپای خودمان را راه‌اندازی کردیم.

پس اکنون عمده فعالیت‌های مجموعه شما به صورت طراحی و ارائه خدمات عایق‌های صوتی است؟

فعالیت‌های ما به دو دسته ارائه خدمات در دو قالب طراحی، اجرا تا نظارت بر اعمال عایق‌های صوتی ساختمانی و همچنین تحقیق و توسعه مصالح ساختمانی به منظور افزایش سلامت افراد در آن محیط تقسیم شده است.

یعنی قرار است نسل جدیدی از مصالح ساختمانی را تولید کنید؟

این بخش از فعالیت‌هایمان در مرحله تحقیق و توسعه است که بخشی از آن مربوط به ارتقای تولید نمد صنعتی با ویژگی‌های بسیار دقیق‌تر و متناسب با نیازمان است. اما در مراحل تحقیق و توسعه دسته‌ای دیگر از مصالح با همکاری یک گروه طراحی نورپردازی نیز هستیم که علاوه‌بر این‌که جاذب آلودگی صوتی باشند، نور محیط را از لحاظ رنگ و دمای نور متناسب با کاربری محیط و نیاز کاربر تنظیم کند. زیرا این ویژگی نیز به‌طور مستقیم بر سلامت فرد و حتی حال و احوالش بسیار تأثیرگذار خواهد بود. بازار هدف ما برای این محصولات شامل فضاهای کاری، هتل‌ها، رستوران‌ها و به‌ویژه فضاهای آموزشی است.

خدماتی که ارائه می‌کنید، بیشتر برای چه نوع بناهایی است؟ آیا محیط‌های مسکونی نیز از مشتریان‌تان هستند؟

بیشتر مشتریان ما مجموعه‌هایی هستند که بحث کاهش آلودگی صوتی در آنها بسیار مهم است. این فضاها می‌تواند شامل آمفی‌تئاترها، سالن‌های اجرای کنسرت، سینماها و همچنین برخی فضاهای کاری مانند فضاهای کار اشتراکی باشد. در حال حاضر تولید نمد مورد نیاز به کارخانه تولیدکننده نمد صنعتی برون‌سپاری شده است. اما این شرکت براساس مذاکرات، قرارداد و تفاهم‌نامه‌هایی که داشته‌ایم تولید خود را براساس طراحی ما بهینه‌سازی کرده و استانداردها و گواهینامه‌های مورد نیاز برای استفاده از این محصول برای کاربری ساختمانی را اخذ کرده است.

در حال حاضر چند نفر در مجموعه شما مشغول فعالیت هستند؟

ما در حال حاضر چهار خانم هستیم که ابتدا به عنوان زیرمجموعه شرکتی که گفتم فعالیت می‌کردیم، اما از شش ماه پیش به صورت رسمی فعالیت خود را آغاز کرده‌ایم. البته ما چهار نفر در اصل بخش طراحی و نظارت بر اجرا را دنبال می‌کنیم و برای اجرای طرح‌ها که نیاز به نیروی بدنی بیشتری دارد و به نوعی کار ساختمانی است با نیروهای کاری مرد همکاری داریم.

> بارها شده زمانی که برای مذاکره با مجموعه یا نهادهای بزرگ وارد جلسه می‌شوم به این دلیل که زن جوانی هستم، کارفرما احساس می‌کند نمی‌تواند روی کارم حساب باز کند

اعتماد به‌نفس، یک نیاز ضروری

وقتی از کارآفرین و کارآفرینی صحبت می‌شود معمولا قد و قامت مردی کت‌وشلوارپوش در ذهن نقش می‌بندد. این در حالی است که امروزه توانمندی‌ها، تخصص‌ها و ویژگی‌های فردی افراد است که از آنان کارآفرینانی برجسته می‌سازد و جنسیت در این مورد عملا بی‌معنی است.

مهندس ابوالحسنی در پاسخ به این پرسش که چرا تعداد زنان کارآفرین در مقایسه با مردان آن هم در شرایطی که مشتریان بسیاری از مشاغل خدماتی زنان هستند، کمتر است، می‌گوید: «متأسفانه این طرز فکر در ذهن همه ما نهادینه شده است که زنان به اندازه مردان توانایی ندارند و نمی‌توانند در نقش‌های حساس یا پرچالش موفق باشند. به طور کلی هنوز جوامع پذیرش کافی برای دیدن زنان در نقش‌های کلیدی و حرفه‌ای به‌ویژه در حوزه‌هایی ندارند که در نگاه عام، مردانه هستند. این نگاه در سراسر دنیا وجود دارد و فقط شدت آن در جوامع مختلف متفاوت است.»

همه زنان معمولا طی دوران کار خود سقف شیشه‌ای تبعیض جنسیت را در مسیر پیشرفت بالای سرشان عمیقا احساس کرده‌اند. از این کارآفرین جوان پرسیدم آیا هیچ‌وقت پیش آمده احساس کند به دلیل این‌که یک زن کارآفرین است، همکاری‌های لازم با او انجام نمی‌شود؟ وی در این رابطه بیان می‌کند: «خدا را شکر این موضوع در فعالیت‌های شرکت ما تا به اینجا خیلی موجب سنگ‌اندازی بزرگ نشده، اما نمی‌توان گفت اصلا پیش نیامده است. ما همیشه تلاش کرده‌ایم با روحیه مثبت از این سنگ‌اندازی‌ها عبور کنیم و متوقف نشویم. از آنجا که من فقط ۳۳ سال دارم بارها شده زمانی که برای مذاکره با مجموعه یا نهادهای بزرگ وارد جلسه می‌شوم به این دلیل که زن جوانی هستم، کارفرما احساس می‌کند نمی‌تواند روی کارم حساب باز کند. اما از آنجا که معتقدم هیچ مانعی نباید سد راه فعالیت‌مان شود همیشه تلاش کرده‌ام تا در چنین شرایطی مذاکره را به سمتی هدایت کنم که کارفرما براساس کیفیت کار و نحوه اجرای طرح‌ها بخواهد قضاوتم کند.»

ابوالسحنی معتقد است زندگی مستقل و دور از خانواده در دوران تحصیل کمکش کرده است تا نگرش متفاوتی نسبت به بسیاری از مسائل پیدا کند. وی می‌افزاید: «البته خوش‌اقبالی‌هایی نیز داشته‌ام که موجب شده تاکنون مشکل زیادی از این بابت نداشته باشم. پس از بازگشتم به ایران نیز در مجموعه‌ای حرفه‌ای کار کردم که یکی از دو بنیانگذارش یک خانم جوان و صاحب سبک و تأثیرگذار بود و موجب شده بود در فضای مجموعه به هیچ عنوان حس برتری مردان نسبت به زنان ایجاد نشود. چه بسا به زنان بهای بیشتری نیز داده می‌شد. چنین فضایی در شکل‌گیری اعتمادبه‌نفس کاری و حرفه‌ای‌ام بسیار مؤثر بود و به همین خاطر ترسی از راه‌اندازی کسب‌وکاری مستقل نداشتم. از طرف دیگر اکنون نیز که شرکت نوپای خود را راه‌اندازی کرده‌ایم در کارخانه نوآوری آزادی مشغول فعالیت هستیم، فضای کاری در شتاب‌دهنده‌های این مجموعه به صورتی ایده‌آل و حرفه‌ای است و هیچ گونه حس منفی به زنان منتقل نمی‌شود و همه همکاری‌ها و حمایت‌های لازم را دارند. قطعا چنین شرایط ایده‌آلی در همه محیط‌های کاری فراهم نیست.»

این کارآفرین جوان در مورد تفاوت سبک کار زنان با مردان تأکید می‌کند: «زنان بسیار منضبط‌تر، دقیق‌تر، مسؤولیت‌پذیرتر و نسبت به زمان‌بندی بسیار متعهدتر هستند و این موجب می‌شود کیفیت نهایی کار بسیار بهتر باشد. زنان مجموعه ما نیز در زمان اجرا بسیار سخت‌گیرانه عمل می‌کنند و با دقت بالایی که دارند موجب بالا رفتن کیفیت اجرای کار که برعهده آقایان است، می‌شوند.»

وی تصریح می‌کند: «به نظر من مهم‌ترین نکته‌ای که سد راه پیشروی ما زنان می‌شود، باور نداشتن به توانایی‌هایمان است. زمانی که کسی بخواهد مسیر جدیدی در زندگی‌اش باز کند پیش از هر چیز باید خودش به این باور رسیده باشد که توانایی ایجاد این مسیر جدید را خواهد داشت. قطعا روحیه پر تلاش، جنگجو و خستگی‌ناپذیر کمک می‌کند تا هر خواسته‌ای به واقعیت تبدیل شود. در این صورت حتی تبعیض‌های رفتاری نیز نمی‌تواند مانع پیشروی به سوی هدف شود.»

> معتقدم خانم‌ها بسیار منضبط‌تر دقیق‌تر مسؤولیت‌پذیرتر و بسیار به زمان‌بندی متعهدتر هستند و این موجب می‌شود کیفیت نهایی کار بسیار بهتر باشد

فروش چشمگیر نانوکاتالیست‌های ایرانی در پتروشیمی‌های کشور

وجود گاز سولفور در گاز ورودی، از چالش‌های صنایع فولادسازی است و برای رفع آن محققان یکی از شرکت‌های دانش‌بنیان با تولید نانوکاتالیست‌ها نه‌تنها این مشکل را مرتفع کرده، بلکه موفق به فروش این محصول به میزان چند صد تن به صنایعی مانند فولاد و پتروشیمی‌های کشور شده‌اند.

به گزارش جام‌جم از ستاد ویژه توسعه فناوری نانو، محمد بهبهانی، مدیر توسعه بازار یکی از شرکت‌های تولیدکننده نانوکاتالیست، کاتالیست سولفورزدایی (گوگردزدایی) از جریان گاز طبیعی و کاتالیست انتقال آب-گاز دما پایین را بخشی از محصولات این شرکت دانست که در صنعت پتروشیمی استفاده می‌شود و ادامه داد: نانوکاتالیست گوگردزدایی از فرآیندهای راهبردی در صنایعی نظیر فولاد و پتروشیمی به‌شمار می‌رود. ما با ارائه نانوکاتالیست به شرکت‌های صنعتی موفق شدیم برخی از مشکلات چند ساله مشتریان را حل کنیم.

بهبهانی از فروش بیش از ۳۰۰ تن کاتالیست به فولاد مبارکه خبر داد و افزود: طی یک سال گذشته به شرکت‌ها و صنایع مختلفی خدمات ارائه کرده‌ایم که از آن جمله می‌توان به خدمات طراحی و مهندسی واحد سولفورزدایی اشاره کرد که به‌تازگی یک واحد سولفورزدایی برای شرکت پارس فولاد سبزوار راه‌اندازی کردیم. از آنجا که تولیدکننده کاتالیست‌های سولفورزدایی هستیم، این امکان برای ما فراهم است که واحد سولفورزدایی را برای شرکت‌ها طراحی کنیم.

وی وجود سولفور در گاز ورودی را از مشکلات صنعت فولاد نام برد و افزود: راه‌اندازی این واحد در مسیر گاز ورودی در فولاد سبزوار به حذف این ترکیب در خط تولید این شرکت کمک شایانی کرده است.

این محقق یادآور شد: پیش از این فولاد خوزستان، شرکت صنعتی و معدنی گل‌گهر، فولاد خراسان، پتروشیمی کرمانشاه، پتروشیمی بیستون و صنایع پتروشیمی خارک و... از نانوکاتالیست شرکت ما استفاده کرده‌اند.

سهم اقتصاد دانش‌بنیان از تولید ناخالص داخلی ۱۰ درصد می‌شود

رئیس مرکز فناوری‌های راهبردی معاونت علمی با بیان این‌که برنامه ما رسیدن اقتصاد دانش‌بنیان به سهم ۱۰درصدی تولید ناخالص داخلی است، گفت: بنا داریم این هدف مهم را تا پایان این دوره از معاونت محقق کنیم و با رکورد فروش ۱۲۰هزار میلیارد تومانی شرکت‌های دانش‌بنیان کم‌کم به این نقطه برسیم.

به گفته دکتر اسماعیل قادری‌فر در گفت‌وگو با مهر، این نقطه امیدبخشی است که سهم اقتصاد دانش‌بنیان در اقتصاد کلان کشور از یک اقتصاد خرد به سمت اقتصاد کلان میل کند. ما اندک‌اندک شاهد این هستیم که وزن اقتصاد دانش‌بنیان و کسب و کارهای نوآورانه در اقتصاد کلان کشور به جای قابل قبول و قابل رشدی برسد. رئیس مرکز فناوری‌های راهبردی معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری گفت: این مسیر باید با شدت حمایت بیشتری توسط دستگاه‌های اجرایی و حاکمیتی حتی قوه قضاییه به عنوان تامین فضای امنیت کسب‌وکار و مجلس در قانونگذاری برسد.

قادری‌فر عنوان کرد: با توجه به این‌که احتمالا سال سختی با شیوع کرونا و پیامدهای ناشی از شیوع کرونا و سقوط قیمت نفت در بازارهای جهانی شاهد خواهیم بود این موضوع به ما تکلیف می‌کند که در منظومه اقتصادی کشور بیشتر از گذشته به بحث اقتصاد دانش‌بنیان توجه کنیم و آن را شاخص توسعه کشور برای رسیدن به اهدافمان قرار دهیم.

وی با اشاره به یکی از اهداف مهم معاونت علمی و فناوری گفت: برنامه‌ریزی ما این است که تا پایان این دوره سهم اقتصاد دانش‌بنیان به ۱۰ درصد تولید ناخالص داخلی برسد.

قادری‌فر افزود: حرکت و تلاش‌های شرکت‌های دانش‌بنیان مؤید این است که ان‌شاءا... بتوانیم این مسیر را با عزت ادامه دهیم و به اهداف برسیم.

در مسیر موفقیت

وظایف مدیران کسب‌وکارها در دوران شیوع کرونا

نگین یشمی
دانش

شرایط کسب‌وکارها پس از عالم‌گیر شدن بیماری کووید-۱۹ بسیار تغییر کرده است. کرونا همچون کاتالیزوری توانسته بسیاری از عادت‌های کاری سابق سازمان‌های بزرگ و کوچک را به‌سرعت تغییر دهد. خیلی از تغییرات به‌جای طی کردن زمان و هزینه برای جا افتادن و پذیرش جمعی در سازمان، به دلیل شیوع کرونا در سریع‌ترین زمان ممکن اتفاق افتاده‌اند.

تغییرات سریع در کنار آینده پیش‌بینی‌ناپذیر، شرکت‌های نوپا (استارت‌آپ‌ها) را بیش از پیش آسیب‌پذیر کرده است. در این زمان مدیران این کسب‌وکارها بیش از دیگران باید بتوانند خود را با شرایط تطبیق دهند و راهکارهای جدیدی برای برون‌رفت از بحران بیابند.

در ادامه به بعضی از کارهایی اشاره می‌کنیم که بهتر است مدیران در این شرایط بحرانی که کرونا پدید آورده، انجام دهند:

۱ آموزش کارکنان: تغییر ساختار و فرآیندها برای کارکنان هر کسب‌وکاری ترسناک و پیچیده است. آموزش به آنها برای یادگیری ابزارها و فرآیندهای جدید به سریع‌تر شدن و بهبود فرآیندها کمک خواهد کرد. این آموزش می‌تواند در سطوح مختلف و بسته به کار هر فرد تعریف شود.

شرکت‌های بزرگی همچون مایکروسافت که تا پایان سال میلادی دورکار هستند با ارائه جزوه‌ای برای آشنایی کارکنان با شرایط جدید و فرآیندهای کاری پساکرونایی یادگیری شرایط جدید را برای همه تسهیل کرده‌اند.

۲ سرمایه‌گذاری روی دورکاری: دورکاری می‌تواند گزینه به‌صرفه و جذابی برای مدیران کسب‌وکارها باشد.

هرچقدر کارکنان با دورکاری احساس بهتری داشته باشند و راحت‌تر با آن کنار بیایند امکان سرمایه‌گذاری روی آن را دوچندان می‌کنند.

کرونا فرصت مناسبی است که مدیران دورکاری را در سازمان خود امتحان کنند و امکان توسعه آن در آینده را بسنجند.

۳ از دست ندادن فرصت استخدام: ممکن است عجیب به نظر برسد اما کرونا فرصت مناسبی برای جذب نیروی انسانی فراهم کرده است.

تعدیل نیرو در سایر کسب‌وکارها باعث شده نیروهای متخصص در حوزه‌های مختلف در بازار به دنبال شغل جدید باشند و مدیران کسب‌وکارها می‌توانند از این فرصت برای جذب نیروی متخصص استفاده کنند.

۴ به‌روز بودن: داشتن اطلاعات دقیق از شرایط داخلی و خارجی در کنار کسب اطلاعات از حوزه‌های مرتبط برای هر کاری از اهمیت بالایی برخوردار است. مدیر یک شرکت نوپا باید بتواند بیش از سایر مدیران چابک باشد و در مواجهه با مشکلی مثل کرونا سریع‌تر اقدام کند.

همچنین حرکت سریع‌تر در بازارهای جدید و تغییرات در مسیر توسعه به‌نحوی که کمترین آسیب به کسب‌وکار نوپا وارد شود از کارهایی است که مدیران چنین شرکت‌هایی باید در دستور کار خود قرار دهند.

۵ توسعه مهارت‌های جدید: فرصت پیش‌آمده در دوران کرونا می‌تواند امکان یادگیری مهارت‌های جدید را در سازمان فراهم کند. آموزش‌های آنلاین یکی از روش‌های سریع و راحت برای توسعه این مهارت‌هاست.

مدیران شرکت‌های نوپا می‌توانند در این کار پیشقدم شوند و برای کارمندان‌شان تسهیلاتی برای شرکت در این دوره‌های آموزشی فراهم کنند.