فراخوان حمایت از کسب وکارهای داده‌های زیستی منتشر شد

فراخوان «حمایت از کسب و کارهای داده‌های زیستی» به طور مشترك توسط مرکز راهبردی فناوری‌های همگرای معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، ستاد توسعه زیست‌فناوری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و مرکز همکاری‌های تحول و پیشرفت منتشر شد. این اقدام فرصتی برای حمایت از تجاری‌سازی طرح‌های مبتنی بر داده‌های زیستی در کشور فراهم می‌کند. بر این اساس از فرآیند توسعه محصول و ایجاد کسب‌وکار طرح‌هایی که یك نمونه اولیه داشته باشند، حمایت می‌شود. همچنین تحقق به‌هم‌رسانی بازیگران فعال این حوزه برای توسعه و فروش یك محصول (کالا یا خدمت) از اهداف اصلی انتشار این فراخوان است.

محورهای فراخوان شامل کیت‌ها و مواد مصرفی، نرم افزارهای مورد نیاز در پایگاه داده و همچنین کسب و کارهای مبتنی بر تحلیل داده‌های نسل جدید توالی‌یابی (NGS) و ریزارائه می‌شود. علاقه‌مندان برای ثبت‌نام در این فراخوان تا پایان تیرماه سال جاری مهلت دارند به وبگاه http://nbic.isti.ir مراجعه کنند./ جام جم

با مهم‌ترین نکات در برون‌سپاری موفق بخشی از امور کسب‌وکار خود آشنا شوید

برون‌سپاری در ۷ مرحله

عسل اخویان طهرانی
دانش

این روزها با پیشرفت کسب‌وکارهای مختلف و ایجاد مجموعه‌های خدمات‌رسانی، هیچ کسب و کاری از صفر تا صد کارهایش را به تنهایی انجام نمی‌دهد. بیشتر کسب‌وکارها فارغ از میزان رشدشان نیاز دارند برخی از کارها و فرآیندها را برون‌سپاری کنند. برون‌سپاری گاهی اوقات به یکی از گردنه‌های مهم برای رشد و توسعه کسب‌وکار تبدیل می‌شود. همان‌قدر که می‌تواند اوضاع کسب‌وکار را به طور شگفت‌آوری متحول کند، می‌تواند موجب زمین خوردن کسب‌وکار نیز بشود. اما این مرحله از کسب‌وکار نیز مانند همه مراحل دیگر نکاتی دارد که به‌راحتی قابل یادگیری و به‌کارگیری است. فقط کافی است پیش از برون‌سپاری حواس‌تان را خوب جمع کنید و برخی نکات را مد نظر قرار دهید.

در ادامه هفت نکته مهم و ضروری که باید پیش از کار کردن با هر فرد یا مجموعه دیگری در نظر بگیرید را بررسی خواهیم کرد. گاهی اوقات برون‌سپاری موفق می‌تواند شما را چند پله به هدف نهایی نزدیك‌تر کند.

منبع: Entrepreneur

۱ کاملا شفاف باشید

زمانی که با شرکت یا فردی که می‌خواهید با او همکاری کنید، مذاکره می‌کنید باید کاملا واضح و شفاف خواسته خود را مطرح کنید. این موضوع زمانی اهمیت بیشتری پیدا می‌کند که بخواهید با فردی خارج از کشور با زبان مادری دیگر همکاری کنید. در این حالت باید حتما مطمئن شوید که در مذاکرات‌تان منظور خود را به صورت دقیق و واضح دریافت کرده باشد. اگر نتوانید خواسته خود را به صورت مشخص و دقیق مطرح کنید، در پایان کار نتیجه‌ای بسیار متفاوت با آنچه در ذهن‌تان بوده دریافت خواهید کرد.

گاهی اوقات کارآفرینان، زمانی که تصویر مبهمی از آنچه می‌خواهند در ذهنشان دارند و حتی نمی‌دانند چطور باید این ایده را عملی کنند سراغ برونسپاری می‌روند و انتظار دارند آن فرد بتواند جاهای خالی ایده‌شان را به درستی براساس چیزی که در ذهنشان هست تکمیل کند. این موضوع را فقط می‌توانید از کارمندان تمام وقتتان انتظار داشته باشید. زیرا به‌دلیل حضورشان در مجموعه تا حد زیادی با دیدگاه کلی و ایده‌های شما آشنایی دارند و از طرفی چون در نزدیکی شما هستند، هر لحظه که کارشان از مسیر مورد انتظارتان خارج شود، می‌توانید نظارت مستقیم بر روند انجامش داشته باشید و به موقع آن را اصلاح کنید. کارمندان تمام‌وقت هر روز در دفتر کار هستند و می‌توانند بازخورد کارشان را مداوم در طول کار بررسی کنند. از طرفی با شیوه عملکرد مجموعه و قوانین انجام کارها به خوبی آشنا هستند. اما افرادی که به صورت قراردادی کار خاصی را برایتان انجام می‌دهند، توجهی به این جزئیات ندارند. آنها فقط همان کاری را انجام می‌دهند که از آنها به صورت مشخص خواسته شده است. اگر این افراد بخواهند خودشان جاهای خالی در ایده شما را تکمیل کنند ممکن است مسیر را به صورت کامل تغییر بدهند و حتی شما را از هدف نهایی دور کنند، زیرا دیدی نسبت به کلیت عملکرد کسب‌وکارتان ندارند.

همیشه جزئیات کاری را که می‌خواهید برونسپاری کنید مرحله به مرحله یادداشت کرده و آن را به صورت مکتوب به فردی که قرار است با شما همکاری داشته باشد تحویل بدهید و مطابق همین جزئیات کار را از او تحویل بگیرید.

۲ کار را به فرد مناسب بسپارید

براساس حرف کسی کاری را به فرد یا مجموعه‌ای که نمی‌شناسید برون‌سپاری نکنید. در این مورد نیز باید به همان میزانی دقت کنید که برای استخدام کارمندان تمام‌وقت‌تان سختگیری می‌کنید. کارهایی که پیش از این انجام داده‌اند، می‌تواند منبع خوبی برای آگاهی از کیفیت کار باشد. شرح وظایف و جزئیات کاری را که می‌خواهید به‌خوبی روشن کنید. حتی اگر می‌توانید پروژه کوچکی را به‌عنوان نمونه کار پیش از آن که هزینه و وقت زیادی را صرف کنید به او بسپارید و به نوعی امتحانش کنید. اگر نتیجه نهایی با آنچه دنبالش هستید مغایرت داشت، بیشتر از این زمان‌تان را از دست ندهید و به دنبال فرد مناسب‌تری باشید. هرچه سریع‌تر از ناکارآمدی فرد یا شرکت مطلع شوید، ضرر کمتری به کسب‌وکارتان وارد می‌شود. اگر این فرد را یکی از آشنایان یا دوستان نزدیکتان معرفی کرده باشد، به هیچ عنوان نباید خودتان را در معذوریت قرار دهید زیرا می‌تواند آسیب‌های جدی به کسب‌وکارتان وارد کند. بیشتر کارآفرینان هنگام انتخاب فردی برای برون‌سپاری کار دقت کافی نمی‌کنند که این فرد چقدر سرش شلوغ است؟ آیا جایی کار ثابت دارد؟ در حال حاضر چند پروژه در دستش برای انجام دارد؟ گاهی اوقات یکی از دوستان‌تان ممکن است با فردی آشنایی داشته اما او را از لحاظ کاری امتحان نکرده باشد. بنابراین بر اساس دوستی و آشنایی کارتان را به فردی نسپارید که به خوبی بررسی نکرده‌اید.

۳ منظم و با قاعده پیش بروید

بسیاری از کارآفرینان زمانی که می‌خواهند با فرد یا مجموعه‌ای وارد مذاکره کاری شوند، از مشاوران خبره کسب‌وکار کمك نمی‌گیرند. مهم نیست قرار است کار را به کسی در آن سوی دنیا بسپارید یا دفتری در آن سمت خیابان! در بیشتر مواقع کارآفرینان به دلیل این‌که کسی که قرار است بخشی از خدمات را انجام دهد کارمند تمام‌وقت‌شان نخواهد بود یا قرارداد کوتاه‌مدتی خواهد داشت دقت کافی برای انتخابش به خرج نمی‌دهند یا در برخی مواقع پیش از شروع کار به میزان کافی با او مذاکره نمی‌کنند. این بی‌توجهی می‌تواند موجب ارتباط حداقلی میان شما و فردی که کار را به او سپرده‌اید، شود. در نتیجه ممکن است تفاوت فاحشی میان کاری که خواسته شده با کاری که تحویل می‌شود، ایجاد شود.

شاید در ابتدا به این موضوع فکر نکنید، اما حتی تفاوت زبانی و فرهنگی نیز می‌تواند تأثیر بسیار زیادی بر انتقال ناقص خواسته به فردی داشته باشد که قرار است آن را انجام دهد.

از طرف دیگر به دلیل این که افرادی که قرار است کاری را انجام دهند در شرکت و نزدیك‌تان نخواهند بود، ممکن است نظارتی بر روند انجام کار، کیفیت و سرعتش نداشته باشید. این موضوع می‌تواند در ادامه مشکلات زیادی به همراه داشته باشد. سعی کنید به طور پیوسته روند انجام مراحل حساس و مهم را بررسی کنید. در این صورت اگر آن فرد در میان راه دچار اشتباهی شود یا نیاز باشد تغییری در طرح اولیه خود ایجاد کنید، می‌توانید در همین مرحله با هزینه کمتر و سرعت بیشتر انجام دهید.

۴ در ارتباط باشید

در طول انجام فرآیند با همکارتان در ارتباط باشید. در مورد هر مرحله با هم گفت‌وگو کنید و به جمع‌بندی برسید. می‌توانید برای ایجاد ذهنیت مناسب‌تر در صورت امکان محصول مشابهی را مثال بزنید. این کار مانند ساختن یك خانه است. زمانی که می‌خواهید به معماری بگویید خانه‌ای برایتان بسازد، تصویری از خانه‌های مورد علاقه‌تان را به او نشان می‌دهید. در این مورد هم باید سعی کنید تا جایی که می‌توانید ذهنیتی از آنچه مد نظرتان است را برای همکارتان ایجاد کنید. هرچقدر بتوانید واضح‌تر و شفاف‌تر خواسته خود را مطرح کنید، احتمال رسیدن به خواسته‌تان در پایان کار بیشتر خواهد شد. برای مثال اگر کسی قرار است طراحی وبگاهتان را انجام دهد، سعی کنید دو یا سه وبگاهی را که طراحی و عملکردشان مطابق سلیقه و خواسته شماست به طراح وبگاه نشان دهید.

۵ زمان تحویل را دقیق مشخص کنید

زمان‌بندی دقیق انجام مراحل کار و زمان تحویل نهایی اهمیت زیادی دارد. وقتی همه چیز براساس زمان‌بندی منطقی و دقیق پیش برود، هر دو طرف با هم صادق خواهند بود و مراحل پیشرفت کار قابل بررسی و پیگیری خواهد بود. مدیریت زمان در انجام کارها می‌تواند روند کار را در دستتان نگه دارد. اگر نتوانید زمان انجام فرآیندهای برون‌سپاری را به‌طور دقیق زمان‌بندی کنید، نمی‌توانید زمان‌بندی انجام کار در مجموعه خود را به طور دقیق مشخص کنید، زیرا معمولا مراحل کار در یك مجموعه از ایده تا رسیدن به محصول نهایی به صورت پیوسته پیش خواهد رفت.

۶ شیوه پرداخت مناسبی انتخاب کنید

برخی مجموعه‌های خدماتی، هزینه خدماتشان را در ابتدای کار به صورت یکجا دریافت می‌کنند. برخی دیگر در فواصل زمانی مشخص هزینه را می‌گیرند. اما بسیاری از کارآفرینان ترجیح می‌دهند دستمزد را زمانی پرداخت کنند که کار نهایی شده را دریافت کردند و از نحوه انجام کار رضایت داشتند. اما این نحوه پرداخت کمی می‌تواند در نحوه انجام کار تأثیرگذار باشد، معمولاً زمانی که فرد دستمزدی در طول انجام طرح دریافت نمی‌کند، رغبت خود را برای انجام کار تا حدی از دست می‌دهد و با دقت کامل کار نمی‌کند. بنابراین یا کار بیش از زمان مورد انتظار طول می‌کشد یا نهایی نمی‌شود یا کیفیت مطلوبی نخواهد داشت. حتی اگر نمی‌توانید در طول کار پرداختی نقد داشته باشید، سعی کنید از چك برای ایجاد اطمینان خاطر در فرد برای دریافت دستمزدش استفاده کنید و همه چیز را به پایان کار موکول نکنید.

۷ مسؤولیت کار را به عهده بگیرید

زمانی که کاری را برون‌سپاری می‌کنید باید قادر باشید مسؤولیت تمام عواقب آن را به‌عهده بگیرید. یادتان باشد حتی اگر در انتهای کار آنچه را می‌خواستید تحویل نگرفتید، دنیا به آخر نرسیده و تمام اشتباهات را به خاطر عصبانیت به گردن آن فرد نیندازید. سعی کنید آرامشتان را حفظ کنید و سهم خود را در ایجاد این نتیجه نامطلوب در نظر داشته باشید. شاید زمانی که طرح اولیه را دیده بودید، باید نقشه خود را به‌طور کامل تغییر می‌دادید. کنترل خود را از دست ندهید. مواردی که به تغییر یا بهبود نیاز دارد را مشخص کنید و به طور منطقی و سازنده آنها را با همکار خود در میان بگذارید.

براساس حرف کسی کاری را به فرد یا مجموعه‌ای که نمی‌شناسید برون‌سپاری نکنید. در این مورد نیز باید به همان میزانی دقت کنید که برای استخدام کارمندان تمام‌وقت‌تان سختگیری می‌کنید

همیشه جزئیات کاری که می‌خواهید برون‌سپاری کنید را مرحله به مرحله یادداشت کنید و آن را به صورت مکتوب به فردی که قرار است با شما همکاری داشته باشد تحویل بدهید و مطابق همین جزئیات کار را از او تحویل بگیرید

صادرات فرش‌های نانویی ایران به ۲۵ کشور جهان

مزیت‌های موجود در فرش‌های نانویی یك شرکت نساجی کاشانی موجب شده تا فرش‌های این شرکت به ۲۵ کشور جهان صادر شود. سال گذشته ۱/۵ میلیون یورو فرش نانویی این شرکت به کشورهای مختلف صادر شد.

به گزارش جام جم و به نقل از ستاد ویژه توسعه فناوی نانو، دکتر خشایار مهاجر شجاعی، مدیر بخش بازرگانی و تحقیق و توسعه این شرکت می‌گوید: عراق، قطر، عمان، چین، ژاپن، روسیه، اتریش، آلمان و آفریقای جنوبی بخشی از مقاصد صادراتی ما در سال گذشته بوده است. در مجموع تاکنون محصولات نانویی شرکت ما به ۲۵ کشور صادر شده است.

دکتر شجاعی درباره قیمت این فرش‌های نانویی می‌گوید: قیمت این فرش‌ها با فرش‌های معمولی تفاوت ندارد و این موضوع مزیت رقابتی فرش‌های نانویی ماست.

به دلیل بهره‌مندی از نانوذرات آنتی‌باکتریال در نخ‌های مورداستفاده در این فرش‌ها، رشد باکتری و کپك در این فرش‌ها به شدت کاهش یافته و بسیار سلامت محور هستند؛ بنابراین برای کودکان و سالمندان که نسبت به آلودگی‌های محیطی حساسیت بیشتری دارند، استفاده از فرش‌های نانویی مزیت زیادی دارد. با توجه به قیمت برابر با محصولات فرش معمولی و وجود این مزیت‌های فناورانه، مشتریان علاقه به استفاده از فرش‌های نانویی داشته و این موجب توسعه بازار فرش‌های نانویی شده است. در منطقه خلیج‌فارس که رطوبت بالا است، پتانسیل رشد باکتری در فرش افزایش می‌یابد از این رو کشورهای حاشیه خلیج‌فارس نسبت به این محصولات علاقه‌مند هستند.

این فعال حوزه صادرات محصولات دانش بنیان و نانو می‌افزاید: در فرش‌های ماشینی به دلیل ترکیباتی که برای جلوگیری از جدا شدن نخ‌ها از ساختار فرش استفاده می‌شود، فرش مستعد رشد باکتری است، بنابراین نانوذرات می‌توانند برای جلوگیری از رشد کپك و باکتری در فرش‌های ماشینی استفاده شوند.

این شرکت کاشانی برای فناوری استفاده شده در فرش‌های نانویی، گواهی نانومقیاس و سیب‌سبز سلامت را دریافت کرده است.

در مسیر موفقیت

۳ فرمول موفقیت تویوتا

نگین یشمی
دانش

شرکت تویوتا یکی از غول‌های خودروسازی، فعالیت خود را از سال ۱۳۱۶/ ۱۹۳۷ از کشور ژاپن شروع کرد. درباره تویوتا و نحوه مدیریت آن مقالات و کتاب‌های زیادی نگاشته شده است و همواره از آن به عنوان یکی از الگوهای مدیریت یاد می‌شود. اصول تویوتا شفافیت سازمانی، فروتنی و مسؤولیت‌پذیری است. روش جالب مدیریتی تویوتا از عوامل اصلی رشد این شرکت است. به غیر از روش‌های مدیریتی، تویوتا روش‌های منحصر به فردی برای حل مسأله ابداع کرده است که امروزه در شرکت‌های زیادی مورد استفاده قرار می‌گیرد. مجموع این روش‌ها با تلاش تیمی توانسته این کسب‌وکار را در عرصه بین‌المللی موفق سازد. در ادامه به بررسی بعضی از این عوامل می‌پردازیم.

۱ کیفیت به عنوان رمز موفقیت

سیستم تولید تویوتا (TPS) امکان توجه مداوم به کیفیت محصول را فراهم کرده است. ارتقای کیفیت دغدغه اصلی این سازمان است و همه تیم تلاش می‌کنند تولید محصولاتی بادوام و استوار را رقم بزنند. تویوتا همواره تلاش کرده حتی فرآیندهای خیلی سریعش (مثلا نصب دستگیره در) را هم خلاصه کند و راهکارهایی بیابد که این زمان بیش از پیش کاهش پیدا کند. مرغوبیت محصولات و استهلاك ناچیز آن از عوامل اصلی محبوبیت تویوتاست.

۲ راهکارهای تولید سریع و باکیفیت

یکی از رموز موفقیت تویوتا سیستم تولید در همان وقت (Just In Time|JIT) است. تویوتا چیزی را در انبار نگهداری نمی‌کند؛ بلکه به نیازمندی‌ها درست در زمان نیاز پاسخ می‌دهد. این روش هزینه خواب سرمایه و انبارداری را به صفر می‌رساند و تولید را چابك‌تر می‌کند. اما استفاده از این روش بدون کمك ابزارهایی همچون کانبان (Kanban) غیرممکن است. کانبان یك ابزار مدیریت پروژه است که با کمك آن می‌توان مشخص کرد چه چیزی با چه مشخصاتی در حال انجام است و نیازمندی‌های آن چیست. با کمك این ابزار تیم تولید همواره گام‌های پیش‌روی خود را می‌شناسد و می‌تواند تامین نیازمندی‌ها را پیش از شروع فرآیند انجام دهد. مبنای کانبان قرارگیری کارت‌های هر کار (Task) در ستون‌ها برای انجام (to do)، در حال انجام (Doing) و انجام شده (Done) است. زمان‌بندی دقیق هر کار، ساختار مشخص فرآیند و وضعیت انجام آن در برد (Board) کانبان باعث می‌شود به محض بروز خطا عیب‌یابی اتفاق بیفتد. در تویوتا برای تعریف و طراحی فرآیندها زمان زیادی صرف می‌شود اما دقیق بودن فرآیندها اثر جدی بر تولید و صرفه‌جویی در همه چیز دارد.

در تویوتا همه آموزش می‌بینند و همواره نسبت به هدف سازمان آگاه هستند. هر کسی دقیقا می‌داند چه کاری باید انجام دهد و چه انتظاری را قرار است برآورده کند. وظایف به قدری ریز و دقیق تشریح می‌شود که امکان اشتباه در آنها به صفر برسد. همچنین تویوتا تلاش می‌کند فرآیندها را تا جای ممکن ساده کند تا همه بتوانند آنها را به طور دقیق متوجه شوند.

۳ طراحی (دیزاین) برای همه

تویوتا خط تولیدهای زیادی در سراسر دنیا دارد. ساختارمندی فرآیندها باعث شده امکان پیاده‌سازی سریع خطوط تولید در فضاهای مختلف ممکن شود. بازار این کشورها برای تویوتا ارزشمند است و تلاش می‌کند نیازهای کاربران را تا جای ممکن پاسخ دهد. مانند لکسوس، زیرمجموعه تویوتا که ایجاد شده است تا پاسخ نیازمندی گروه‌های خاص باشد. تمرکز بر دوام محصول، خدمات پس از فروش ویژه و مادام‌العمر و قیمت مقرون به صرفه از عوامل محبوبیت تویوتا در بازارهای جهانی است؛ زیرا سیاست‌های عرضه محصول تنوع زیادی دارد و می‌تواند هرکسی را صاحب تویوتا کند (این روش‌ها در ایران ارائه نمی‌شود). توجه به گروه‌های کاربری خاص مثل سالمندان یا کودکان از دیگر ویژگی‌های تویوتاست. صندلی‌های تاشو یا چرخدار، فضاهای ارگونومیك و دسترسی‌های مناسب به‌خصوص برای کودکان از این ویژگی‌هاست. تویوتا همچنین از اولین تولیدکننده‌های خودروهای دوستدار محیط‌زیست است و خودروی هیبریدی سینرژی را در سال ۱۳۸۴/ ۲۰۰۵ خیلی پیش از رقبایش عرضه کرده است.