

بهبود روند توسعه با حمایت عارضه یابی کسب و کار

فراز سهیلی آزاد

خبرنگار
پیشران

هدایت مسیر پرفراز و نشیب توسعه کسب و کار بدون شک به سال ها تجربه و آشنایی با چالش های حوزه، نیازهای بازار و نحوه عملکرد شرکت های رقیب نیاز دارد؛ این در حالی است که هدایت بیشتر شرکت های دانش بنیان به عهده افراد متخصص اما در عین حال جوان و کمتر آشنا به قواعد بازی های تجاری قرار دارد. عارضه یابی از مهم ترین عوامل تاثیرگذار در موفقیت کسب و کارهای دانش بنیان و فناوری محور است اما کمتر مورد توجه و تمرکز فناوران و صاحبان شرکت های دانش بنیان قرار می گیرد.

مرکز شرکت ها و موسسات دانش بنیان معاونت علمی و فناوری برای رفع این چالش و کمک هر چه بیشتر به روند توسعه کسب و کارهای دانش بنیان و متعاقب آن توسعه هرچه بیشتر اقتصاد دانش بنیان خدمت عارضه یابی و توسعه کسب و کار را در نظر گرفته است.

بر مبنای این خدمت شرکت های دانش بنیان در صورتی که در روند فعالیت های خود نیاز به بررسی کلی شرایط و وضعیت فعلی واحدهای مختلف داشته باشند یا بخواهند نقاط قابل بهبود اصلی موجود در نحوه اجرای فعالیت های مجموعه خود را شناسایی کنند، می توانند از مشاوره های استراتژی، مدیریت و سپس در صورت نیاز از برنامه های ارزیابی و تدوین برنامه های بهبود استفاده کنند که شامل موارد زیر خواهد بود:

- حمایت از رتبه بندی رقابت پذیری شرکت های دانش بنیان از سوی صندوق نوآوری و شکوفایی با ارائه ۷۵ درصد هزینه ها تا سقف ۶۰ میلیون تومان.
- عارضه یابی بازاریابی و فروش با تحلیل معیارهای مورد توجه در بازاریابی و شناخت عارضه ها.
- مشاوره استراتژی و توسعه کسب و کار در زمینه های مرتبط با تصمیم گیری های مدیریتی، انتخاب و طراحی مدل های مناسب کسب و کار و برنامه ریزی استراتژیک برای توسعه.
- مشاوره مدیریت و ساختار سازمانی در زمینه شناخت انواع ساختارهای سازمانی و الزامات استفاده از هر یک، طراحی و ایجاد ساختار سازمانی مناسب، مدیریت و نحوه نظارت و ارزیابی بر خط تولید، کنترل کیفیت، انبارداری، حل چالش های مدیریتی مدیران و مشاوره در تصمیمات مدیریتی.
- حمایت برای تهیه نرم افزارهای اداری، مالی و حسابداری.



برای کسب اطلاعات
بیشتر در مورد این
خدمت کسب و کار را
اسکن کنید

شرکت «اروم نیرو توان» با تکیه بر مهارت و دانش بومی خازن های با عمر بالا تولید می کند اختراعی برای پاسخ به نیازهای صنعت



مریم ملی

خبرنگار
پیشران

هنوز هم بسیاری از دانشجویان علاقه مند و افراد خوش فکر و مستعد به جای آن که مهارت و دانش تخصصی شان را در مسیر رفع نیازهای صنعتی کشور به کار ببرند ترجیح می دهند به فضای باثبات شغلی اداری وارد شوند و خود را درگیر فضای پرتلاطم تولید نکنند. با این حال کسانی هم هستند که از فرصت و اطلاعاتی که در محیط کارشان به دست می آورند،

تقاضای بازار و نیاز صنعت را ردیابی می کنند و آستین بالا می زنند تا راهکاری برایش ارائه دهند. مهندس اکبر فتحی جلالی از جمله همان افراد است که بعد از ۲۳ سال کار در اداره برق استان آذربایجان غربی یکی از معضلات حوزه کاری خود را شناسایی و تلاش کرد تا راهکاری برای آن پیدا کند. او در زمینه تولید میکرو خازن های مورد نیاز صنایع بزرگ و کوچک فعالیت می کند و از سال ۱۳۹۰ شرکت دانش بنیان «اروم نیرو توان» را تأسیس کرده است. این شرکت اکنون در پارک علم و فناوری آذربایجان غربی استقرار دارد. در گفت و گو با این فعال حوزه دانش بنیان، اثرگذاری کسب و کارش در رفع نیاز بسیاری از صنایع داخلی و چشم انداز صادراتی آن را بررسی کرده ایم.

خازن های مورد نیاز صنایع مختلفی را تأمین کرده است. به گفته مدیرعامل این شرکت، در میان صنایع بزرگ کشور، کارخانه های سیمان و صنایع فولاد مشتری های اصلی اروم نیرو توان هستند. او در خصوص خدماتی که این شرکت دانش بنیان به صنایع کشور عرضه کرده است، می گوید: «از ۱۲۸ کارخانه سیمان کشور ما با ۳۲ کارخانه کار کرده ایم و از میان ۴۸۰ کارخانه فولاد، خازن مورد نیاز ۱۲۱ مورد از آنها را تأمین کردیم. این در حالی است که برای صنایع کوچک تر هم خدمت رسانی داشته ایم و خازن هایی برای تجهیزات الکترونیکی بیمارستانی، صنایع غذایی و لبنیات، کاغذ و کارتن، پلاستیک، کاشی و سرامیک ارائه کرده ایم.»

افزایش تولید و صادرات، در گرو حمایت

عملکرد خوب این مجموعه دانش بنیان و مورد توجه قرار گرفتن در چند نمایشگاه و رویداد داخلی و خارجی باعث شد صادرات میکرو خازن ها به طور

اکبر جلالی فتحی از سال ۱۳۷۲ به مدت ۲۳ سال کارمند اداره برق بود و در همان سال ها متوجه ضعفی در خازن های مورد استفاده اداره برق و صنایع مختلف شد. خازن ها قطعات الکتریکی است که بارهای الکتریکی اضافه را درون خود ذخیره می کند. به تعبیر جلالی فتحی بارهای الکتریکی اضافی مثل کف های روی آب هستند که فضای اضافه ای را اشغال می کنند؛ بنابراین باید آنها را از جریان اصلی جدا و در جایی ذخیره کرد. او در این باره توضیح می دهد: «خازن هایی که در صنایع داخلی مورد استفاده قرار می گرفت عمر کمی داشت و همین باعث می شد که نیاز به تعویض بسیار سریع داشته باشد. تولید میکرو خازن های صنعتی را از سال ۹۰ آغاز کردیم و در سال ۹۵ آن را به تولید انبوه رساندیم.» او در سال ۱۳۹۶ توانست برای اختراع خازن با عمر سه برابر نمونه های قبلی گواهی ثبت اختراع دریافت کند.

خازن هایی با کاربرد صنعتی

شرکت اروم نیرو توان از ابتدای فعالیتش تاکنون

جدی آغاز شود. مهندس جلالی فتحی در خصوص صادرات این محصول می گوید: «ترکیه و آذربایجان مقاصد صادراتی ما هستند و به اربیل عراق هم به طور نسبی صادرات داریم.» او نیاز به حمایت از سوی وزارتخانه ها و معاونت علمی و فناوری را از دغدغه های اصلی حوزه کاری اش می داند و می گوید: «برای آن که شرکت و محصولاتش به طور گسترده تری به صنایع کشور شناسانده شود و کارخانه های بیشتری بتوانند نیازشان به خازن را با نمونه بومی و با کیفیت تأمین کنند باید سازمان های مرتبط با شرکت را معرفی و حمایت نمایند؛ در این صورت با افزایش حجم تولید امکان صادرات به کشورهای بیشتری فراهم می شود و ارزآوری شرکت ارتقا خواهد یافت.»

عمر بیشتر، قیمت کمتر

تلاش محققانی که در شرکت اروم نیرو توان فعالیت دارند باعث شده طول عمر و کیفیت خازن های این شرکت نسبت به نمونه های موجود در بازار ارتقا پیدا کند. به گفته مدیرعامل این شرکت، تغییرات در شکل ظاهری و افزایش طول عمر خازن ها که به ثبت اختراع منجر شد از نکاتی است که باعث منحصربه فرد شدن این خازن ها در کشور می شود.

او قیمت مقرون به صرفه را مهم ترین مزیت خازن های این شرکت نسبت به نمونه های دیگر می داند و می گوید: «خازن های طراحی شده در شرکت حدودا ۱۵ تا ۲۰ درصد ارزان تر و ۳ تا ۵ برابر نمونه های موجود طول عمر دارد. از طرفی، ما هر شش ماه یک بار برای مشتری ها فرم ارزیابی محصول ارسال می کنیم. میزان رضایت مشتری ها تا به امروز ۹۹ درصد بوده است.» ارائه خدمات پس از فروش و بیمه از مزیت هایی است که خازن های شرکت اروم نیرو توان را برای صنایع مورد اعتماد می سازد.

مرهم فناوری روی چشم ها



گسترده ای دارند. هدف گذاری اصلی شرکت ما تولید تمام انواع لنزهای تماسی چشم است. در فاز اول تمرکز روی لنزهای پانسمانی قرار دارد. در فازهای بعدی تولید لنزهای طبی شماره دار و سپس لنزهای رنگی در دستور کار شرکت قرار خواهد گرفت.»

لنزهای تماسی ظرفیت ایجاد بازار نسبتا گسترده ای در حوزه پزشکی و زیبایی دارند. به گفته سلطانی فتحی، فقط واردات لنز پانسمان تماسی چیزی حدود سه میلیون دلار در سال ارز از کشور خارج می کند. وی می افزاید: «قیمت تمام شده لنز تماسی نرم محصول شرکت ما

کاربردهای ویژه خود را دارد. محققان شرکت دانش بنیان «دید پرتو درمان» به تازگی موفق شده اند لنز تماسی چشمی را که به عنوان پانسمان چشم کاربرد دارد به طور آزمایشی تولید کنند. این محصول اکنون در مرحله کارآزمایی بالینی قرار دارد و اگر این مرحله را با موفقیت پشت سر بگذارد، وارد بازار کشور خواهد شد.

مسعود سلطانی فتحی، مدیرعامل این شرکت دانش بنیان در این خصوص توضیح می دهد: «تاکنون نیاز کشور به لنز تماسی چشمی صرفا با واردات تأمین می شد. آمریکا، کشورهای اروپایی و اخیرا کره جنوبی در این زمینه فعالیت

لنزهای تماسی چشمی از محصولات پرکاربرد و دارای بازار گسترده در سراسر جهان است که از درمان گرفته تا زیبایی، کاربرد و تنوع دارد؛ لنزهای رنگی، لنزهای طبی با هدف اصلاح دید که در دسره های عینک از جمله کنیف شدن و بخار گرفتن یا شکستن شیشه راندارد یا لنزهایی که برای درمان قوز قرنیه مورد استفاده قرار می گیرد و حتی لنزهای تماسی چشم که به عنوان پانسمان درون چشم بعد از عمل های جراحی استفاده می شود، نمونه هایی از این محصول هستند. لنزهای تماسی چشمی به دو گروه نرم و سخت تقسیم می شود که هر کدام آنها نیز شامل زیرگروه هایی هستند که هریک بسته به نوع نیاز و همچنین وضعیت چشم،

۳۰ تا ۴۰ درصد کمتر از نمونه وارداتی خواهد بود.» با وجود این، وی معتقد است تا ورود این محصول به بازار ارزیابی گزارش های نهایی، نمی توان به طور مستند در این رابطه اظهار نظر کرد.