۴ شرکت برتر هایتک صادراتی به حوزه سلامت تعلق دارند

رئیس دفتر توسعه فناوری وزارت بهداشت اعلام کرد چهار شرکت حوزه سلامت به عنوان برترین شرکت‌های هایتک صادراتی ایران معرفی شدند. دکتر محمدرضا منظم با اعلام این خبر گفت: این افتخاری برای حوزه صنعت هایتک سلامت در کشور است که از میان ۱۱۰۰ شرکت ارزیابی شده در کشور تنها چهار شرکت موفق به دریافت پنج ستاره شدند که دقیقا این چهار شرکت در حوزه سلامت کشور فعال هستند./ مهر

مواد اولیه ۵۰۰ دارو برای داخل کشور تهیه شد

محمد عزیزمحمدی، مدیرعامل شرکت دانش‌بنیان فناوران دارویی حکیم، درباره تولید مواد مرجع دارویی گفت: در حال حاضر نزدیک به ۱۲۰۰ داروی مختلف در کشور تولید می‌شود و ما برای ۵۰۰ قلم از این داروها، زیرساخت تولید مواد مرجع را ایجاد کرده‌ایم. با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، در حال اخذ مجوز برای بیش از ۲۰۰ عدد از این مواد مرجع هستیم./ جام جم دیلی

مدیرکل ترویج و توسعه خوشه‌های نوآوری پارک فناوری پردیس از جزئیات برگزاری دوره سوم طرح آموزش مهارت‌های نرم صدف در ۱۰ استان کشور می‌گوید

ورود به بازار کار با کلید مهارت‌های نرم

عسل اخویان طهرانی
دانش و سلامت

زمانی که در حال انتخاب رشته دانشگاهی خود هستید، ممکن است تصور کنید پس از پایان تحصیلات‌تان تمام کسب‌وکارها و شرکت‌های مرتبط با رشته تحصیلی شما قرار است با فرش قرمز به استقبال‌تان بیایند اما واقعیت این است هر قدر در تحصیلات و حتی مهارت‌های تخصصی یا به اصطلاح مهارت‌های سخت مرتبط با رشته تحصیلی‌تان موفق باشید، تضمینی برای موفقیت قطعی شما در دنیای کسب‌وکار نخواهد بود. امروزه مشخص شده به همان اندازه که مهارت‌های تخصصی برای رشد و موفقیت کسب‌وکارها به ویژه کسب‌وکارهای جدید و فناورانه مهم است، مهارت‌های انسانی یا مهارت‌های بین فردی که در اصطلاح «مهارت‌های نرم» نامیده می‌شود، می‌تواند اثرگذار باشند. مهارت‌هایی که به نحوه ارتباط و تعامل شما با سایر افراد مرتبط است، گرچه لازمه موفقیت در هر شغل و کسب‌وکاری است اما اغلب در کلاس‌های دانشگاهی حرفی از آنها به میان نمی‌آید. پارک فناوری پردیس با همکاری معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در راستای رفع این خلأ، از سال ۱۳۹۷ اقدام به برگزاری دوره آموزشی مهارت‌های نرم صدف با هدف توانمندسازی سرمایه‌های انسانی به منظور کمک به نقش‌آفرینی مؤثر آنها در اکوسیستم فناوری و نوآوری و طراحی مسیر آینده حرفه‌ای و شغلی بر اساس استعدادها و ویژگی‌های هر فرد، کرده است. در گفت‌وگو با مدیرکل ترویج و توسعه خوشه‌های نوآوری پارک فناوری پردیس، جزئیات سومین دوره این طرح را که قرار است به زودی در ۱۰ استان کشور آغاز فعالیت کند، جویا شده‌ایم. دکتر مجتبی جباری‌پور، می‌گوید مهم‌ترین دلیل شکست دانشجویان در بازار کار نداشتن مهارت‌های نرم است و هدف از برگزاری طرح صدف پر کردن این خلأ است.

مهارت‌های نرم، شما را به فردی دلپذیر در محل کار و یک عضو با ارزش تیم کاری تبدیل می‌کند. توانمندی در مهارت‌های انسانی مانند ارتباطات، انعطاف‌پذیری، مذاکره، کار تیمی، فن‌بیان، رهبری، انگیزه، شکیبایی، توانایی حل مسأله، مدیریت زمان و اخلاق کاری، به همان اندازه مهارت‌های فنی و تخصصی می‌تواند نشانگر نحوه عملکرد شغلی فرد باشد. بنابراین آشنایی و فراگیری مهارت‌های نرم یکی از مهم‌ترین ضرورت‌ها برای ورود و موفقیت در بازار کسب‌وکار به شمار می‌رود. پارک فناوری پردیس در طرح توانمندسازی صدف با آموزش مهارت‌های نرم به دانشجویان و فارغ‌التحصیلان، ورود به بازار کار را برای آنها آسان‌تر می‌کند.

خلأ مهارت‌های نرم

مدیرکل ترویج و توسعه خوشه‌های نوآوری پارک فناوری پردیس در خصوص ایده شکل‌گیری طرح صدف به جام جم می‌گوید: پارک فناوری پردیس در جهت ایجاد پل ارتباطی میان صنعت و دانشگاه، فعالیت‌ها و برنامه‌های متنوعی را برگزار کرده است تا بتواند از خروجی دانشگاه در دو محور اصلی دانش تخصصی و نیروی انسانی در صنعت استفاده کند. در بررسی‌های صورت گرفته یکی از دلایل عمده برای جذب نشدن فارغ‌التحصیلان دانشگاهی در صنایع مختلف کشور نداشتن مهارت‌های نرم است که از سوی بسیاری از شرکت‌های دانش‌بنیان و فناور به عنوان نیازهای اصلی نیروی انسانی مطرح می‌شود. هدف از شکل‌گیری طرح صدف توانمندسازی دانشجویان و فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌ها برای کمک به نقش‌آفرینی مؤثر آنها در اکوسیستم فناوری و نوآوری است.

دکتر جباری‌پور می‌افزاید: این دوره به دانشجویان کمک می‌کند ویژگی‌های شخصیتی خود را بشناسند، سبک شغلی مناسب با شخصیت خود را تشخیص دهند و شناخت مناسبی از زیست‌بوم فناوری و نوآوری کشور به دست بیاورند.

زمان و نحوه برگزاری طرح صدف

به گفته دکتر جباری‌پور، دوره اول طرح صدف سال ۹۷ و با حضور ۴۰۰ نفر و فقط در تهران برگزار شد. دوره دوم نیز سال ۹۸ با حضور هزار نفر در تهران، یزد، کرمانشاه و اصفهان برگزار شد اما قرار است سومین دوره این طرح، سال ۱۴۰۰ و حداقل در ۱۰ استان کشور برگزار شود و تاکنون برگزاری این رویداد در شهرهای مختلفی چون تهران، اصفهان، یزد، کرمانشاه و قم قطعی شده اما مسؤولان برگزاری در حال توافق با استان‌های دیگر هستند. مدیرکل ترویج و توسعه خوشه‌های نوآوری پارک فناوری پردیس در این خصوص می‌افزاید: در این دوره علاوه بر افزایش وسعت جغرافیایی، مشارکت دانشگاه‌ها، مراکز نوآوری و بنیادهای نخبگان استانی افزایش یافته است. وی خاطرنشان می‌کند: دو دوره قبلی به صورت متمرکز برگزار شد، یعنی تمام مجموعه‌ها طی دو ماه دوره را برگزار می‌کردند اما تاریخ برگزاری در دوره سوم با توجه به شرایط کرونا و همکاری با استان‌های مختلف متمرکز نیست، البته اغلب مجموعه‌ها قصد دارند این دوره را در مرداد و شهریور برگزار کنند اما به صورت کلی کارگزارهایی که در برگزاری دوره سوم مشارکت دارند، قرار است بر اساس شرایط استانی خود از بازه بهمن ۹۹ تا پایان ۱۴۰۰ برای برگزاری این دوره اقدام کنند.

آموزش در ۴ مرحله

اما شرکت‌کنندگان در طرح آموزش مهارت‌های نرم صدف قرار است چه مهارت‌هایی را فرا بگیرند؟

دکتر جباری‌پور در این باره توضیح می‌دهد: برگزاری دوره سوم طرح صدف بر اساس نتایج به دست آمده از برگزاری دوره‌های اول و دوم با ارتقای کمی و کیفی همراه بوده است. در این دوره برخلاف دو دوره گذشته که یک دوره آموزشی برگزار می‌شد، آموزش‌ها در چهار فاز به داوطلبان ارائه می‌شود. فاز اول این طرح شامل ۱۴ ساعت آموزش است که در قالب کارگاه خودشناسی و شخصیت‌شناسی و کارگاه طراحی مسیر حرفه‌ای و توسعه فردی ارائه می‌شود. فاز دوم که فاز مهارت‌افزایی نام دارد، شامل ۳۰ ساعت آموزش است که در این مرحله داوطلبان در کارگاه‌های تحلیل اختصاصی نتایج آزمون‌های شخصیت‌شناسی، آشنایی با روندهای بازار کار و مهارت‌های شغلی مورد نیاز، طراحی مسیر حرفه‌ای و توسعه فردی پیشرفته، آشنایی با سبک‌های شغلی و کارآفرینی، ارتباطات مؤثر و فنون مذاکره، رزومه‌نویسی و مصاحبه شغلی و کارگاه بازاریابی دیجیتال است. وی می‌افزاید: فاز سوم، بهبود و ایجاد تحول نام دارد که هدف اصلی آن آشنایی با زیست‌بوم نوآوری و فناوری است که با بازدید از پارک‌های علم و فناوری مراکز رشد و شرکت‌های دانش‌بنیان متناسب با رشته تحصیلی افراد همراه است. در این مرحله افراد همچنین در کارگاه آشنایی با طرح کسب‌وکار و کارگاه تجاری‌سازی یافته‌های پژوهشی برای دانشجویان تحصیلات تکمیلی و همچنین کارگاه آشنایی با کارآفرینان موفق دانشی و کارگاه مشاوره شغلی بر اساس رشته تحصیلی داوطلبان شرکت می‌کنند. به گفته دکتر جباری‌پور، شرکت‌کنندگانی که با موفقیت فاز اول تا سوم را سپری کنند، وارد فاز چهارم مرحله سرمایه‌گذاری بلندمدت وارد می‌شوند. در این مرحله افراد هدایت شغلی می‌شوند و برای فرصت‌های شغلی متناسب با ویژگی‌های فردی و تخصصی‌شان از سوی کارگزارهای هر استان به کسب‌وکارهای مختلف معرفی خواهند شد.

یادداشت

ارائه الگویی جدید در توسعه نوآوری

دکتر کوروش پرند
رئیس پارک علم و فناوری دانشگاه شهید بهشتی

توسعه فعالیت‌های نوآوری، کارآفرینی و اشتغال‌پذیری، فناوری و ارتباط با صنعت همچنین ایجاد و استقرار شرکت‌های فناور نیاز به برنامه‌ای هدفمند و اقدامات مفید پس از آن دارد. پارک علم و فناوری دانشگاه شهید بهشتی توانسته است با ارائه الگویی جدید و منحصربه‌فرد، تمام فعالیت‌های مذکور را پوشش و توسعه دهد. درحال حاضر گروه‌های نوآور، واحدهای فناور، شرکت‌های فناور، شرکت‌های خلاق یا دانش‌بنیان و شرکت‌های آزمایشگاهی در هر یک از مجموعه‌های پارک علم و فناوری دانشگاه شهید بهشتی مشغول فعالیت هستند. در این میان ترویج و اشاعه فرهنگ نوآوری و توسعه کسب‌وکارهای دانش‌بنیان و خلاق در دانشکده‌ها و پژوهشکده‌های دانشگاه از اهداف متمرکز پارک علم و فناوری دانشگاه شهید بهشتی بوده است.

مراکز نوآوری دانشکده‌ها و پژوهشکده‌ها برای نخستین بار به‌عنوان شبکه‌های انشعابی با ساختار مویرگی در ۱۸ مرکز نوآوری مشغول فعالیت شده‌اند. جذب نوآوران و کارآفرینان از میان اعضای هیأت‌علمی، دانشجویان و دانش‌آموختگان دانشکده‌ها و پژوهشکده‌ها جهت خلق محصولات و خدمات همچنین برنامه‌ریزی برای استقرار گروه‌های نوآور در فضای مرکز نوآوری واحدهای دانشگاه و هماهنگی جهت پیاده‌سازی ایده‌های بین‌رشته‌ای با دیگر مراکز نوآوری و برنامه‌ریزی، سازماندهی و هماهنگی افراد، تجهیزات و فضای فیزیکی (اداری، آزمایشگاهی، کارگاهی) از دیگر وظایف مرکز نوآوری است.

کارشناسان شرکت دانش‌بنیان «رایمند نیکو فراز ایرانیان» راهکارهای فناورانه‌ای برای عارضه‌یابی و رفع مشکل کسب‌وکارها را ارائه کرده‌اند

عارضه‌یابی کسب‌وکارتان را به رایمند بسپارید

مریم ملی
نشان ایرانی ۲

هر مجموعه کسب‌وکاری به مشاوره‌هایی نیاز دارد که در نگاه اول شاید خدماتی لوکس و غیرضروری به نظر برسد. خدماتی که در آن مشاوران باتجربه، اشکالات موجود در سیستم را شناسایی کرده و روش‌های حل آن را ارائه می‌دهند یا برای فروش بهتر و بیشتر و توسعه فعالیت‌های صادراتی راه‌حل‌های کارآمد پیشنهاد می‌کنند. این گونه خدمات در کشور ما هنوز نوپاست اما با این حال، همزمان با توسعه شرکت‌های دانش‌بنیان در مسیر رشد قرار دارد. شرکت «رایمند نیکوفراز ایرانیان» با نام تجاری «رایمند سرویس» از شرکت‌های دانش‌بنیان زیست‌بوم فناوری «رایمندتِک» و کارگزار عضو و مستقر در پارک علم و فناوری استان قم است که با هدف ارائه خدمات توسعه داخلی و بین‌المللی کسب‌وکار، مشاوره، منتورینگ و برگزاری دوره‌های آموزشی به کسب‌وکارهای دانش‌بنیان، فناور و نوپا، کارخانجات و استارت‌آپ‌ها در سال ۱۳۹۴ تاسیس شده است. مأموریت اصلی رایمند سرویس، ایجاد مکانی امن و مطمئن برای رشد و بلوغ ایده‌ها و طرح‌های نوآورانه و نیز تغییر فرهنگ کسب‌وکار در ایران به سمت کارآفرینی و تجاری‌سازی با محوریت تبدیل دانش به ثروت است.

امین توکلی پور، مدیرعامل شرکت «رایمند نیکوفراز ایرانیان» درباره ایده شکل‌گیری این شرکت به جام جم می‌گوید: «بنا به نیازی که برای شرکت خودمان داشتیم تصمیم گرفتیم مدلی را طراحی کنیم که بتواند خدمات عارضه‌یابی ارائه بدهد و با آن مدل بتوانیم مسائل و مشکلات شرکت را شناسایی کنیم. برای توسعه این کار و ارائه آن به‌عنوان خدمات به شرکت‌های دیگر، مدل‌های مختلف رایج در دنیا را بررسی کردیم و در این جریان توانستیم پس از دو سال، خدمات عارضه‌یابی و رفع عارضه و در نهایت مشاوره را برای بخش‌های آن ارائه کنیم. اگر شرکت ظرفیت صادراتی داشته باشد خودمان فرآیند صادرات آن را هم به عهده می‌گیریم و از صادرات آن درآمد کسب می‌کنیم. رایمند در طول فعالیتش توانسته برای ۱۰۰ شرکت عارضه‌یابی و رفع عارضه انجام دهد و فقط در سال گذشته ۱/۵ میلیون دلار صادرات داشته است.»

فعالیت‌های شرکت‌های زیر مجموعه رایمندتک

زیست‌بوم فناوری رایمندتک متشکل از سه شرکت «مهرادتک»، «رایمند سرویس» و «رایمند وی‌سی» دارای چرخه کامل کارآفرینی است. شرکت اول، مهراد تک متمرکز بر بخش نیازسنجی، ارزش‌گذاری و انتقال فناوری است و تا کنون بیش از ۳۰۰ پروژه موفق در همین زمینه را با موفقیت به انجام رسانده است. شرکت دوم، رایمند وی‌سی است که در حوزه سرمایه‌گذاری خطرپذیر برای طرح‌های فناور و نوآور فعالیت دارد و در نهایت شرکت سوم رایمند سرویس خدمات مشاوره اجرایی کسب‌وکار شامل عارضه‌یابی، مشاوره اجرایی در حوزه رفع عارضه و مدیریت صادرات را ارائه می‌دهد. با توجه به این که بعد از چند سال فعالیت هرکدام از این شرکت‌ها سفارش‌های ویژه خود را داشتند با وجود این که کارشان در ارتباط با هم است اما به صورت شرکت‌های جداگانه به فعالیت خود می‌پردازند.

ارائه خدمات تسهیل‌گری و سرمایه‌گذاری برای نوپاها

عضویت در کریدور توسعه صادرات و تبادل فناوری، خدمات تسهیلگری و سرمایه‌گذاری رایمند بخش مهمی از فعالیت‌های این شرکت است. رایمند، کارگزار معاونت بین‌الملل معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری در بخش کریدور توسعه صادرات و تبادل فناوری(emc) می‌تواند خدمات این حوزه را به شرکت‌های متقاضی ارائه دهد.

کارگزار صندوق ضمانت صادرات

رایمند، کارگزار صندوق ضمانت صادرات است و بر همین اساس می‌تواند به شرکت‌هایی که می‌خواهند فروش صادراتی انجام بدهند ولی مشتری‌شان را نمی‌شناسند یا با روال کار آشنا نیستند بیمه‌نامه صادر کرده و مشاوره ارائه دهد.

کارگزار پارک علم و فناوری

دارا بودن مقام کارگزاری شرکت فنی تخصصی پارک علم و فناوری هم این فرصت را فراهم کرده که رایمند برای شرکت‌هایی که پشتیبانی پارک‌ها را نیاز دارند کمک‌رسانی کند. تمام این خدمات می‌تواند برای شرکت‌های دانش‌بنیان نوپا بسیار موثر بوده و در گام‌های اولیه حامی آنها باشد.

چشم‌انداز پیش رو

مدیرعامل شرکت «رایمند نیکوفراز ایرانیان» می گوید: «همکاران ما همگی از بین افراد متخصص و توانمند انتخاب شده‌اند و در سه دفتر تهران، قم و کیش فعالیت دارند. اما هدف ما این است که در سال‌های آینده دفتر خارج از کشور را هم راه‌اندازی کنیم و بتوانیم با اقامت خودمان حساب بانکی خارج از کشور را ثبت کرده و امور مالی بین‌المللی را راحت‌تر و بدون دغدغه توسعه دهیم.»

مزایای رایمند در جریان عارضه‌یابی و رفع عارضه

عارضه‌یابی کسب‌وکارها را کارشناسان خبره رایمند که سابقه زیادی در این حوزه دارند انجام می‌دهند که پنج محور اصلی دارد. اولین محور، «بخش مدیران ارشد» است. ضرب‌المثلی بین ژاپنی‌ها رایج است که می‌گوید «ماهی از سر می‌گندد.» با توجه به این موضوع، نحوه کارایی مدیران ارشد و هیئت مدیره شرکت‌ها بسیار مهم است و روی بقیه بخش‌های دیگر تاثیر زیادی دارد. بخش بعدی مربوط به «فروش و بازاریابی» است که در این حوزه هم مسائل کسب‌وکار شناسایی و استخراج می‌شود. «تأمین و تولید محصول» بخش سوم و «بررسی سیستم و ساختار» بخش چهارم است. در نهایت «بررسی منابع انسانی» محور دیگر عارضه‌یابی را شامل می‌شود. بعد از شناسایی عارضه‌ها به شرکت اعلام می‌شود که کدام بخش‌های کارشان دچار چالش‌های بیشتری است و باید در اولویت رسیدگی قرار بگیرد.

رایمند بعد از تشخیص عارضه‌ها، راهکارهای کلانی که می‌تواند به شرکت‌ها کمک کند را هم ارائه می‌دهد. اگر شرکت بتواند خودش عارضه‌ها را حل کند که خدمات دیگری نیاز ندارد. اما در مواردی که شرکت‌ها خودشان توانایی حل‌وفصل عارضه‌ها را ندارند، رایمند سرویس به کمک‌شان می‌آید و راهکار ارائه می‌دهد. سه دسته خدمات صادراتی (شامل قبل از انعقاد قرارداد، حین قرارداد و پس از قرارداد) ارائه می شود. خدمات قبل از قرارداد شامل ERA یا همان ارزیابی توان صادراتی شرکت و محصول و همچنین تحقیقات بازار به صورت کتابخانه ای و میدانی است. خدمات حین قرارداد شامل مشتری‌یابی، اعتبارسنجی، مذاکرات و مکاتبات با مشتریان است. خدمات پس از قرارداد نیز شامل گمرک و ترخیص، بیمه، حمل و نقل و انتقال ارز است. لازم به ذکر است که رایمند تمامی فعالیت های صادراتی را از ۰ تا ۱۰۰ انجام می دهد و طبق قرارداد، درصد مشخصی از مبلغ فروش را از شرکت ها دریافت می کند. تنها هزینه دریافتی از شرکت‌ها هزینه رفت‌وآمد و اقامت تیم کارشناس در کشورهای دیگر است.

راه‌های ارتباطی با رایمند

raymandservice.com
info@raymandservice.com
raymandservice
raymandtechnology
۰۲۱-۹۱۰۷۰۰۸۶ و ۰۲۱-۸۸۶۷۰۲۰۹
۰۲۵-۳۳۵۵۱۲۹۳ و ۰۲۱-۸۸۷۹۷۲۱۶

دفتر تهران: ونک، خیابان ونک، پاساژ ونک، طبقه اول، واحد ۱۰۳
دفتر قم: پردیسان، بلوار دانشگاه، ابتدای بلوار مولوی، پارک علم و فناوری استان قم، بلوک مروارید۲، واحد ۲۲

برای ورود به سایت این کد را با گوشی اسکن کنید