



فراخوان عضویت در مرکز رشد فناوری نخبگان پارک فناوری پردیس

تیم‌ها و شرکت‌های نوپای فعال در حوزه‌های برق و تجهیزات الکترونیک، نانو تکنولوژی و مواد پیشرفته، فناوری‌های دیجیتال و فناوری اطلاعات، سلامت و تجهیزات پزشکی، عمران و معماری و... می‌توانند برای عضویت در مرکز رشد پارک فناوری پردیس طرح‌های دارای ویژگی‌های شاخص از حیث تیم کاری، فناوری و نوآوری، ساختار و مدل کسب‌وکار خود را تا ۱۶ شهریور، با مراجعه به نشانی وبگاه پارک ثبت کنند. / جام جم آنلاین

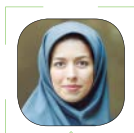
توجه ویژه به شرکت‌های خلاق در برنامه هفتم توسعه

حسین نوش‌آبادی، نماینده مجلس شورای اسلامی با اشاره به اهمیت شرکت‌های خلاق، گفت: در برنامه هفتم توسعه کشور باید به تلاش این شرکت‌ها توجه ویژه شود. وی افزود: با توجه به این که چند ماه دیگر، برنامه هفتم توسعه به مجلس ارائه می‌شود، بدون شک یک فصل مجزا در مورد حرکت علمی کشور در این برنامه پیش‌بینی خواهد شد. / معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری



هروش تبدیل تهدید به فرصت برای کارآفرینان

کارآفرینان بزرگ می‌گویند مشکلات لزوما مانعی بر سر راه کسب‌وکار شما نیست و می‌تواند فرصتی برای رشد در مسیرتان باشد



عسل آخویان طهرانی

دانش

در یکی از رویدادهای جذب سرمایه برای شرکت‌های استارت‌آپی از یکی از سرمایه‌گذاران حاضر پرسیدم معمولا چه ویژگی‌هایی موجب می‌شود که روی طرح یا استارت‌آپی سرمایه‌گذاری کند؛ برخلاف تصویری که از پاسخ احتمالی‌اش داشتم، خیلی ساده و درعین حال هوشمندانه جواب داد: «من معمولا دنبال افرادی هستم که توانسته‌اند به چالشی موجود در بازار تقاضا پاسخ دهند تا این که الزاما فناوری جدیدی را تولید کرده باشند به این امید که به دلیل نوآورانه بودنش در نهایت کاربردی برایش پیدا خواهد شد. به نظر من افرادی که توان حل مسأله را دارند، می‌توانند عملکرد بهتری در دنیای کسب‌وکار داشته باشند. زیرمسیر توسعه کسب‌وکار سراسر چالش و فراز و نشیب است و کسی می‌تواند در آن موفق باشد که توان درک مسأله و یافتن راهکاری برای عبور از آن را داشته باشد.» توان حل مسأله و رفع چالش‌ها از ضروری‌ترین نیازها و شاید از مهم‌ترین کلیدهای موفقیت برای کارآفرینان و صاحبان ایده توسعه کسب‌وکار به‌شمار می‌رود. کارآفرین موفق، کسی است که نه تنها بتواند چالش‌های پیش روی کسب‌وکارش را پشت سر بگذارد بلکه از آنها بیشترین بهره‌برداری را برای توسعه کسب‌وکارش داشته باشد. در ادامه پنج راهکار کلیدی برای تبدیل مشکلات و چالش‌ها به فرصت را بررسی می‌کنیم.

برگرفته از inc.com

۱ دیدگاه مثبتی برای دیدن مشکلات به چشم

فرصت در خود ایجاد کنید

افرادی که مشکلات را سدی در برابر موفقیت تلقی می‌کنند، همیشه از زندگی شان ناراضی‌اند و احساس خوشحالی نمی‌کنند. چنین طرز فکری باعث کاهش اشتیاق و انرژی می‌شود و چارچوب فکری و موفقیت‌شان را تحت تأثیر قرار می‌دهد. برخلاف آنها، کارآفرینان موفق همواره به دنبال رویارویی با مشکل بعدی هستند؛ هر موفقیتی را هرچند کوچک جشن می‌گیرند و شکست‌ها را به معنای واقعی فرصتی برای یادگیری می‌دانند. تا چند سال پیش، بسیاری از شرکت‌های بزرگ خرده‌فروشی در دنیا با مشکل در حال رشد هزینه‌های کیسه‌های پلاستیکی و آلودگی حاصل از مصرف آنها دست‌وپنجه نرم می‌کردند.

تا این که راهکار فروش کیسه‌های پارچه‌ای قابل استفاده مجدد به مشتریان شکل گرفت و این معضل را به بازی برد - برد تبدیل کرد. به این ترتیب هزینه مکرر به درآمد مکرر و بدون ایجاد آلودگی تبدیل شد.

۳ از کمال گرایی بپرهیزید؛ مشکلات راه حل بی‌نقص ندارد

کمال‌گرایی بزرگ‌ترین آسیب برای حل سریع مشکلات است. جست‌وجوی یک راه‌حل کامل، نه فقط پیشرفت را به تأخیر می‌اندازد که روحیه را خراب می‌کند و چشم همه را به راه‌حل‌های عملی سریع که به اندازه کافی خوب است می‌بندد. نتیجه آن چیز جز نارضایتی و پیشرفت نکردن در مسیر حل مشکل نخواهد بود. استیو جابز، طبق ارزیابی خود در زمان شروع کسب‌وکارش فردی به شدت کمال‌گرا بوده است. وسواس او به جزئیات، موجب شد توسعه مکینتاش بیش از سه سال طول بکشد. با گذشت زمان، جابز موفق شد کمال‌گرایی خود را تعدیل کند و در بازار مصرف وسیع‌تر موفق عمل کند.

۵ فرایند ثابتی را برای ارزیابی و حل مشکلات دنبال کنید

اجازه ندهید احساسات، تلاش‌های شما را کنترل کند؛ در ابتدا تلاش کنید آرام و متمرکز باشید. به‌طور دقیق طی فرایند تعریف‌شده‌ای محدوده مشکل را مشخص کنید. سپس به دنبال راه‌حل‌های جایگزین با مشورت با اعضای تیم و متخصصان امر باشید. آن‌گاه یک چارچوب زمانی برای حل مسأله مشخص کنید. در نهایت، به‌موقع تصمیم بگیرید و یک برنامه قابل اجرا تهیه کنید. ایلان ماسک، از موفق‌ترین کارآفرینان این روزها، یکی از طرفداران «برهان محرک اول» در ارزیابی مشکلات است که قرن‌ها پیش از سوی ارسطو تعریف شده بود. این روش مستلزم به چالش کشیدن همه مفروضات و بررسی ریشه‌ای برای یافتن مشکل اصلی است.

۲ از هوش جمعی اطراف‌تان کمک بگیرید

بسیاری از رهبران کسب‌وکارها احساس می‌کنند اگر برای حل مشکلی درخواست کمک کنند، ضعیف و ناتوان به نظر خواهند رسید. چنین اشتباهی نکنید! از مشاوران کسب‌وکار، متخصصانی که در تیم کاری خود دارید و حتی ارتباط مستقیم با مشتریان نهایی استفاده را ببرید. آنها برای اشتراک‌گذاری مسأله برایتان احترام قائل خواهند بود و به شما اعتماد می‌کنند. به این ترتیب می‌توانید از زوایای مختلف درک بهتری از مسأله پیدا کنید.

ایجاد روابط با دیگران و گوش دادن موثر، کلیدهای استفاده از هوش جمعی اطراف‌تان است. این کار را با سرزدن به بخش‌های مختلف و آشنایی با دیگر اعضای تیم خود شروع کنید. ارتباطات خارج از محیط کار معمولا با ایفای نقش فعال‌تر در زیست‌بوم صنعت و جامعه ایجاد می‌شود. اینترنت و شبکه‌های اجتماعی نیز از منابع اصلی ایجاد ارتباطات و شبکه‌سازی به‌شمار می‌رود. بهترین بخش در اتخاذ این استراتژی‌ها این است که آنها می‌توانند برخی از ناخوشایندترین فعالیت‌های شما را به فعالیت‌های رضایت‌بخش تبدیل کنند و کسب‌وکارتان را به جای شکست به سوی موفقیت سوق دهند. حتی ممکن است تصمیم بگیرید به جای پیروی از دستورالعمل‌های دیگران، به دنبال رویای کارآفرینی و تغییر جهان به سبک خودتان بروید. مطمئن باشید هیچ زمانی بهتر از امروز برای شروع وجود ندارد.

۴ پذیرای چالش‌های پیش روی کسب‌وکارتان باشید



مدیران و کارآفرینانی که مشکلات را فقط به‌عنوان یک بار تلقی می‌کنند، سعی می‌کنند آنها را از سایر اعضای تیم مخفی کنند، یا آن قدر نادیده‌شان بگیرند تا بحرانی به وجود بیاید. چنین رفتاری موجب می‌شود همه نتوانند نسبت به وضعیت، علت اصلی به‌وجود آمدن مشکل و قدم‌هایی که می‌توان برای حل آن برداشت، درک درستی داشته باشند. نتیجه آن چیزی جز از دست دادن فرصت‌ها، درگیری احساسی و حس سرزنش نخواهد بود. برای مثال، همه‌گیری فعلی کرونا برای بیشتر مشاغل هم از نظر خدمات‌رسانی به مشتریان و هم از نظر محافظت از کارکنان، ضربه‌ای به همراه داشته است. افراد موفق در این مسیر کسانی بودند که تلاش کردند فرآیندهای جدیدی را برای هر دو مورد، از جمله دورکاری، تحویل کالا در خانه یا تحویل در محل را برای کسب‌وکارشان فراهم کنند. □

شرکت دانش بنیان «پایا فن یاخته البرز» خدمات شتاب‌دهی تخصصی برای ساخت داروهای نو ترکیب و واکسن‌ها را به شرکت‌های نوپا ارائه می‌دهد

پایا فن یاخته، حامی کسب‌وکارهای زیست‌فناور

با شکل‌گیری کسب‌وکارهایی که بر اساس توانمندی‌های افراد در حوزه‌های مبتنی بر علم و فناوری و در قالب شرکت‌های دانش بنیان و یا نوآور شکل گرفته بودند نیاز به ساختارهای حمایتی که هم مشاوره‌های تخصصی شغلی ارائه بدهند و هم پشتیبانی مالی به همراه داشته باشند بیش از پیش احساس می‌شد. شتاب‌دهنده‌ها یا همین ایده شکل گرفتند و از آنجایی که تأسیس شرکت‌های دانش بنیان در ایران رویداد بسیار جدیدی است متخصصانی که خود، مسیر پر فراز و نشیب راه‌اندازی کسب‌وکار نو را طی کرده بودند به فکر تسهیل‌گری و کمک به توسعه افراد و شرکت‌های تازه‌کار افتادند. یکی از آنها دکتر هومن کاغذیان است که با تجربه ۲۰ ساله در حوزه زیست فناوری تلاش کرده است خدمات مؤثر و کاربردی را در قالب شتاب‌دهنده «پایا فن یاخته البرز» به شرکت‌های دانش بنیان ارائه دهد.

دکتر هومن کاغذیان، شتاب‌دهنده زیست فناوری پایا فن یاخته البرز را در مرداد ماه سال ۱۳۹۸ با کمک ستاد توسعه زیست فناوری و توسط بخش خصوصی تأسیس کرده است. این شتاب‌دهنده در زمینه حمایت از شرکت‌های فعال در تولید انواع واکسن، داروهای نو ترکیب و سلول‌های بنیادی فعالیت می‌کند.

مدیرعامل این شتاب‌دهنده به جام‌جم می‌گوید: «شتاب‌دهنده پایا فن یاخته، یک مرکز رشد و نوآوری ۲۴ ساعته بوده که با استفاده از دانش بومی و متخصصان تحصیل‌کرده در رشته‌هایی مانند داروسازی، بیوتکنولوژی پزشکی، دامپزشکی برای تولید واکسن و داروهای نو ترکیب‌گام برمی‌دارد.» دکتر کاغذیان اشاره می‌کند: «ایده اولیه تأسیس شرکت حدود



۵ سال پیش در ذهنم ایجاد شد؛ و دغدغه آن زمانی که من و چند نفر دیگر به‌عنوان فناوران بومی به کشور گویا اعزام شدیم تا انتقال تکنولوژی تولید داروهای نو ترکیب و واکسن‌ها را انجام دهیم، برایم مطرح شد. پس از آن، مسؤولیت‌ها و تجاری‌سازی که در مدیریت مراکز رشد فناوری و پارک فناوری سلامت داشتم کمک کرد تا شرایط بسیاری از شرکت‌های دانش بنیان را از نزدیک ببینم که پس از چند سال تلاش در مسیر سقوط بودند و کاری برای نجات کسب‌وکارشان از آنها ساخته نبود. انتقال فناوری به صنایع و فروش آن به کارخانه‌های فعال در صنعت، یکی از راه‌هایی بود که می‌توانست شرکت‌های دانش بنیان را از شرایط بد اقتصادی نجات بدهد و از طرفی واه‌ها و حمایت‌های مالی کمک تمام با

چالش‌های فعالیت در حوزه شتاب‌دهی

دکتر کاغذیان می‌گوید: «دولت باید به‌عنوان تسهیلگر عمل کند و متناسب با نیازهای رایج در کشور، مجوزها و قوانین کیفی را صادر کند. در بسیاری از موارد قوانین رایج در کشورهای

امکانات متمایز «فن یاخته» نسبت به سایر شتاب‌دهنده‌ها

تمیز ۴۰۰ متری برای شرکت‌هایی است که نیاز به فضای تولید برای اخذ مجوز دارند و نمی‌توانند دستگاه‌های گران‌قیمت مورد نیاز خود را بخرند. در این مرکز دستگاه‌های مختلف و فضای کار با هزینه متناسب به شرکت‌ها اجاره داده می‌شود.

ارائه مشاوره‌های تخصصی فناوریانه و کسب‌وکار

از مهم‌ترین خدماتی که شرکت‌های نوپا در ابتدای فعالیت خود نیاز دارند مشاوره‌های مختلف است که فن یاخته بخش‌های متنوعی از آن را در حوزه‌های مشاوره برای ثبت و دریافت مجوز، مشاوره‌های تخصصی فرآیندهای تحقیق و توسعه، خدمات تخصصی در زمینه بیوانفورماتیک ارائه می‌دهد.

خدمات تخصصی حقوقی

خدمات حقوقی و وکلای تخصصی برای عقد قراردادهای مربوطه و دفاع در دعاوی احتمالی برای حمایت از شرکت‌هایی ارائه می‌شود که معمولا در ابتدای مسیر، اطلاعات حقوقی محدودی دارند.



باکتری و مخمری است. تهیه بذرو واکسن‌های مورد نیاز برای دام و طیور هم از دیگر اهداف شتاب‌دهی فن یاخته است.»



برای ورود
به سایت
این‌کر
بادوربین‌گوشی
اسکن کنید

راه‌های ارتباطی با پایا فن یاخته البرز

celltechco.com

آزمایشگاه: ۰۲۶۳۶۱۲۲۳۰۸
دفتر مرکزی: ۰۲۱۶۶۰۰۸۶۰۰

گرمدره، شهرک ابودر، خیابان سروستان، خیابان سوم غربی

پیشرفته در ایران هم وضع می‌شود در حالی که در حوزه‌های مختلف آنها از ما جلوتر هستند و طبعاً قوانین‌شان هم با شرایط کسب‌وکارهای کشور ما تناسب ندارد.

اگر یک واحد از نهادها و سازمان‌های مهم مثل استاندارد و سازمان‌های غذا و دارو و دامپزشکی بخشی از کارشان را به شرکت‌های دانش بنیان برون‌سپاری کنند اتفاق خیلی خوبی می‌افتد زیرا این سازمان‌ها معمولا به چابکی دانش بنیان‌ها نیستند و روال کارها با این واگذاری تسریع می‌یابد. از طرفی دانش بنیان‌ها در ارتباط با زمینه‌های کاری خود تجارب بیشتری دارند و این امر به بهبود فرآیند تسهیلگری کمک می‌کند. حتی بسیاری از مراحل صدور مجوزها هم می‌تواند به شرکت‌های دانش بنیان واگذار شود و دولت توسط مدیریت‌های زیرمجموعه خود روی فعالیت دانش بنیان‌ها نظارت کند. این پیشنهادی است که می‌تواند گوشه‌ای از مشکلات و فرآیندهای اداری اخذ مجوز شرکت‌ها و رشد‌شان را حل کند.

چشم‌انداز پیش رو و صادرات

مدیرعامل پایا فن یاخته می‌گوید: «مجموعه ما با تلاشی که در حوزه تولید نسل جدید آنتی‌بیوتیک‌ها داشته است قصد دارد صادرات آن را به کشورهای منطقه آغاز کند. اما به دلیل اولویت‌بندی شرکت ابتدا باید نیاز داخل کشور پاسخ داده شود و سپس صادرات انجام گیرد. برنامه آینده ما برای توسعه هرچه بیشتر شرکت بهره‌گیری از تمام ظرفیت دانشگاهی برای تولید دارو و فعالیت تحقیقات در زمینه سلول‌های بنیادی و درمان بیماری‌های پوستی و فناوری‌های مبتنی بر سلول‌های جانوری،