



ایده تاپ ریسرچ

ایده تاپ ایده

گام اول:
خلاقیت

راهکارهایی برای
بهبود خلاقیت فردی

تفکر دلفینی
داشته باشید



نوجوان خلاق
۳۰ میلیون دلاری

گزارشی از اولین
ایده کافی

گفتگو با رییس اتاق
بازرگانی، صنایع و معادن

سر مقاله

با تلاش همیاران و همکاران اولین ماهنامه الکترونیکی مرکز کارآفرینی در میانه فصلی که سرما و گرما، ناپایداری جوی و تنوع رنگهای آن، ما را به تنوع امکانات علائق و استعداد ها و فرصت های بی نظیر رهنمون می سازد، منتشر شد. در نظر داریم در این نشریه نقشی هر چند کوچک در فرایند مقابله با چالش های پیش روی جامعه خود از طریق اعتلای فرهنگ کارآفرینی است داشته باشیم. محصول کارآفرینی که حد و فاصل ایده تا پدیده است کلیه دست آوردهای جامعه بشری را دربرمی گیرد، که به آن آثار تمدنی می گویند و مبنایی شده بر سلسله مراتب تفوق، اقتدار و پایداری جوامع انسانی و لذا باور داریم که فلسفه وجودی و رسالت دانشگاه امروزه چیزی جز کارآفرینی به مفهوم ارزش آفرینی آن نیست و طبیعی است که رسیدن به این مهم مستلزم پیش زمینه ها و جهت گیری هایی است که تمامی عناصر نرم افزاری و سخت افزاری دانشگاه را دربر می گیرد.

دانشگاهی خلاق، فناور با رویکرد تجاری ساز مشتمل بر نیروی انسانی فعال، به روز، کارآمد، پذیرش تغییر محتوایی دانش و مرتبط با جامعه و شناخت دقیق مسائل آن می تواند به مفهوم واقعی کلمه تحول ساز و یا به عبارتی کارآفرین باشد. از اساتید محترم و کلیه کارکنان گرامی دعوت می کنیم با دراختیار گذاشتن نظرات، پیشنهادات، تجربیات و مقالات خود را در ارائه بهتر این مجله یاری فرمایند. امیدواریم با کمک دوستان همراه نشریه ای پربارتر را تقدیم عزیزان نماییم.

داود حسنعلیان

فهرست مطالب

- | | |
|-----------------------------|----|
| همکاران | ۲ |
| خلاقیت | ۳ |
| بهبود خلاقیت | ۴ |
| تفکر دلفینی | ۶ |
| مصاحبه با "محمود تولائی" | ۷ |
| کارآفرین کیست؟ | ۹ |
| گزارشی از "ایده کافی" | ۱۱ |
| نوجوان خلاق ۳۰ میلیون دلاری | ۱۲ |
| صرفا جهت اطلاع | ۱۳ |
| معرفی "مرکز رشد" | ۱۴ |

نشانی: کاشان - کیلومتر ۶ بلوار قطب راوندی - دانشگاه کاشان - بلوار قطب راوندی

کد پستی: ۵۳۱۵۳-۸۷۳۱۷

تلفکس: ۰۳۱-۵۵۵۱۱۱۲۱

تلفن: ۰۳۱-۵۵۹۱۲۱۶۸

وبسایت: karafarini.kashanu.ac.ir

این نشریه با حمایت مادی و معنوی دانشگاه کاشان چاپ و منتشر شده است.

مقام معظم رهبری:



کارآفرینی نوعی عبادت و ارزش آفرینی است.

دکتر عباس زراعت

ریاست محترم دانشگاه کاشان:



کارآفرینی، بستری مناسب برای تجاری سازی علم است.

شناسنامه

صاحب امتیاز: مرکز کارآفرینی دانشگاه کاشان

مدیر مسئول: داود حسنعلیان

سردبیر: صدیقه جمالی

پشتیبانی: مهدی پورافشین

با سپاس از: آمنه تسلیمی

هیئت تحریریه



دکتری نانو فناوری
سید فرشاد اختریان فر



پوریامنصوری
کارشناسی ارشد کارآفرینی



راحله تیموری
دکتری شیمی



علیرضا شهبانیان
کارشناسی ارشد تجارت



حمیدرضا افتاحی
کارشناسی ارشد کارآفرینی



پیمان دولتشاه
کارشناسی ارشد کارآفرینی



زهرا رازی
دکتری نانو فیزیک



عطیه تولاتی
کارشناسی فرش



ام البنین محمدی
کارشناسی ارشد مهندسی معدن



صفحه آرا

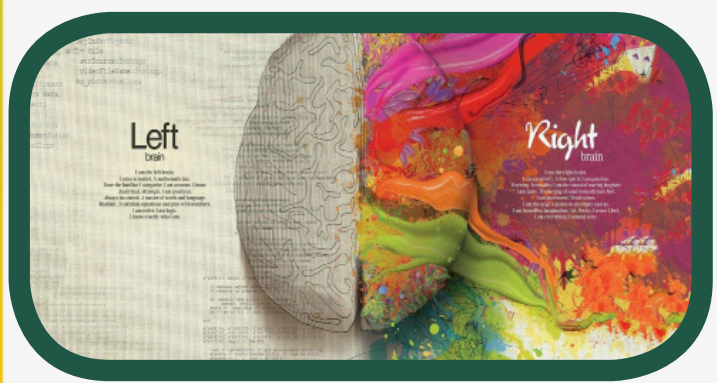


بهنام نقدی
کارشناسی مهندسی عمران



حسنا سلیمانی
دکتری مهندسی شیمی

ویراستار



در این بخش به بررسی چيستی خلاقیت پرداخته ایم. اینک خلاقیت چیست، افراد خلاق چه ویژگی هایی دارند، و شما چگونه می توانید بر قدرت خلاقیت خود بیفزایید؟

خلاقیت

پیمان دولتشاه
 کارشناسی ارشد کارآفرینی

به فعالیتهای هنری می دانند، برخی نیز آن را مختص فعالیت های سطح بالا و اختراع و اکتشاف می دانند. در صورتی که کاربرد خلاقیت بسیار گسترده بوده و شما می توانید از آن در کارها و مسائل کوچک زندگی روزمره تا مسائل بسیار پیچیده علمی و در سطح جهانی استفاده نمایید.

مثال جالبی که در مورد خلاقیت می توان گفت جریان «ناسا و مشکل خودکار» است. گفته می شود وقتی ناسا برنامه فرستادن فضاوردان به فضا را آغاز کرد، با مشکل کوچکی روبرو شد. آنها دریافتند که خودکارهای موجود، در فضا کار نمی کنند. به دلیل عدم وجود جاذبه در فضا جوهر خودکار به سمت پایین جریان نمی یابد و روی سطح کاغذ نمی ریزد.

ناسا برای حل این مشکل با شرکت مشاورین اندرسون قرارداد بست. تحقیقات بیش از یک دهه طول کشید، ۱۲ میلیون دلار صرف شد و در نهایت آنها خودکاری طراحی کردند که در محیط بدون جاذبه می نوشت، زیر آب کار می کرد، روی هر سطحی حتی کریستال نیز می نوشت و از دمای زیر صفر تا ۳۰۰ درجه سانتیگراد بالای صفر کار می کرد.

روسها نیز در هنگام اعزام فضاوردان به فضا با چنین مشکلی روبرو شدند ولی آنها راه حل ساده تری داشتند: آنها از مداد استفاده کردند! (به همین سادگی)



خصوصیات افراد خلاق:

- * فرد خلاق دائماً در تلاش و اندیشه است.
- * برای تجربه جایگاه ویژه ای قائل است و به علت موفقیت ها و شکست ها می اندیشد، نه به اثر آنها.
- * فکر کردن در آرامش را برای خود استراحت تلقی می کند.
- * فرد خلاق به هر پدیده ای از دیدگاه ها و جوانب مختلف نگاه می کند و معمولاً به شرایط موجود رضایت نمی دهد.
- * فرد خلاق کنجکاو و پرسشگر است، پیرامون یک موضوع یا پدیده سوال های متعددی را خلق می کند و به دنبال پاسخ آن ها می رود.
- * درصد بهترین راه حل ها یا کمترین هزینه فکری، زمانی و مالی است.
- * به مسائل، موقعیت، اشیاء و چیزهایی دقت می کند که از دید دیگران مورد غفلت قرار گرفته و درباره آنها فکر و نظر جدیدی ارائه می دهد.
- نکته ی قابل توجه دیگر این که ، خلاقیت منحصر به امور و فعالیت های خاص نیست. بعضی از مردم خلاقیت را منحصر

شاید تاکنون دهها و صدها بار کلمه خلاقیت را شنیده باشید، بدون اینکه در مورد چيستی آن فکر کرده باشید. حقیقت امر این است که خلاقیت همواره یک تعریف دقیق و منحصر به فرد ندارد و هر یک از صاحب نظران جنبه خاصی از خلاقیت را مد نظر گرفته و براساس آن تعریف خود را ارائه نموده اند. یکی از تعاریفی که از خلاقیت شده بصورت زیر است:

«خلاقیت یعنی توانایی تولید ایدهها و راهحلهای متعدد، جدید و مناسب برای حل مسائل و مشکلات»

این تعریف ضمن ساده بودن، ویژگی های مهم خلاقیت را نیز بازگو می کند:

- یک مسئله یا مشکلی پیش آمده که می خواهیم آن را حل کنیم.
- برای حل کردن آن اقدام به تولید تعداد زیادی ایده می کنیم.
- سعی می کنیم ایدههای تولید شده جدید باشند (قبلاً برای چنین مشکلی، این ایدهها ارائه نشده باشند).
- ایدههای تولیدی برای حل مسئله مورد نظر مناسب باشند و بتوان با انتخاب یک یا چند مورد از بهترین ایدهها، نسبت به حل مسئله اقدام نمود.

همه انسانها بنا به تفاوت های فردی که دارند، دارای خلاقیت و نوآوری هستند و نباید تصور کرد که خلاقیت منحصر به افراد تیزهوش و با استعداد است. فقط مهم شکوفایی این استعدادهاست. یعنی همه افراد در یک یا چند زمینه دارای خلاقیت و قدرت حل مسائل می باشند.

اگر خواهان نجات هستید، غفلت و بی خبری را رها کنید و بر تلاش و جدیت پای بند باشید.



بهبود خلاقیت فردی:

سید فرشاد اختریان فر
دکتری نانو فناوری



۳. کالا و خدمات شرکت های مختلف را مشاهده کنید: افراد خلاق غالباً ایده های خود را از شرکت هایی می گیرند که مشغول فعالیت در زمینه هایی کاملاً نامرتبط با حوزه فعالیت آنهاست.



۲. هر روز به ذهن خود ورودی تازه ای بدهید: برای خلاقیت، ذهن شما نیازمند انگیزه است، هر روز کارهای جدید و متفاوت انجام دهید.



۱. به خود اجازه خلاقیت دهید: یکی از بزرگترین موانع خلاقیت زمانی اتفاق می افتد که فرد اعتقاد دارد که دارای خلاقیت نیست. صدور مجوز خلاقیت، اولین گام به سمت ایجاد یک الگوی تفکر خلاقانه است. هنگامی که نوبت خلاقیت می رسد، هیچ ایده ای احمقانه نیست!



۵. همیشه یک دفترچه دم دست داشته باشید: ایده های خلاق آنچنان ارزشمندند که نباید آنها را هدر داد و لذا همیشه دفترچه ای همراه خود داشته باشید تا به محض اینکه به ذهن شما رسیدند، آنها را یادداشت کنید. لئوناردو داوینچی به واسطه مکتوب کردن ایده هایی که به ذهنش می رسید مشهور است.



۴. قدرت خلاقانه اشتباهات را بشناسید: افراد خلاق به این موضوع پی برده اند که حتی خطاهای آنها نیز می تواند منجر به ایده ها، کالاهای و خدمات جدید شود.



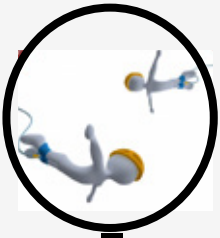
۷. به مشتریان گوش فرا دهید:

بعضی از بهترین ایده ها در مورد کاربرد کالاها و خدمات جدید یا فعلی از مشتریان شما سرچشمه می گیرند. کارآفرینان که زمانی را صرف گوش دادن به مشتریانشان می کنند غالباً ایده هایی می گیرند که هیچ گاه نمی توانستند خودشان به تنهایی آنها را تولید کنند.



۶. به صحبت های دیگران گوش فرا دهید:

هیچ قاعده ای در خلاقیت مبنی بر این امر وجود ندارد که ایده حتماً باید به خودتان تعلق داشته باشد! در بعضی مواقع، بهترین ایده های بازرگانی از فرد دیگری می آیند ولی کارآفرینان و افراد خلاق تنها کسانی هستند که به آنها جامه عمل می پوشانند.



۱۰. زمانی را صرف تعمق و استراحت کنید:

استراحت نقشی حیاتی در فرآیند خلاقانه دارد. دور شدن از یک مساله به ذهن شما فرصت تمرکز می دهد. غالباً در طول این زمان است که ضمیر ناخودآگاه شروع به کار بر مساله نموده و ذهن شما راهکارهای خلاقانه متعددی را برای آن ایجاد می کند. به اعتقاد یکی از کارشناسان خلاقیت، ماهیگیری یکی از فعالیت های ایده آل برای تشویق خلاقیت است. هنگامی که یک ماهی دور و بر شماست، ذهن شما بیش از همیشه گوش به زنگ ولی مغز شما به طور کامل در حال استراحت است. این شرایط، همان زمانی است که شما با لحظه «آها!» مواجه می شوید.



۹. در کلاس های آموزشی شرکت کنید:

تفکر خلاقانه تکنیکی است که همه افراد قادر به آموختن آن هستند. شناخت و به کارگیری اصول خلاقیت به میزان قابل توجهی منجر به بهبود فرآیند ایجاد ایده های جدید و خلاقانه می شود.



۸. یک جعبه اسباب بازی را در محل کار خود نگه داری

کنید: جعبه شما ممکن است شامل اشیا پیش پا افتاده ای مانند یویو، قطب نما و ... باشد. هنگامی که با مشکلی مواجه می شوید، یکی از این اقسام را به صورت تصادفی از جعبه اسباب بازی برداشته و درباره نحوه ارتباط آن با مشکل خود بیندیشید.

تفکر دلفینی داشته باشید!!!

پوریا منصوری
کارشناسی ارشد کارآفرینی

چگونه می‌توانیم راه حلی بیابیم که در ارتباطات اجتماعی، برای همه اشخاص راضی‌کننده باشیم و به تفاهم برسیم؟ نویسندگان کتاب راهبرد دلفینی، کلید این امر را تنها در همکاری و انعطاف‌پذیری می‌دانند: به طور کلی، انسان‌ها همانند موجودات دریایی به ۳ طبقه تقسیم میشوند: ماهی‌های کپور، کوسه‌ها و دلفین‌ها.

دسته سوم

دسته سوم، دلفین‌ها: نوع دیگری از حیوانات دریایی هستند. این پستانداران آبی باهوش دارای روحیه همکاری هستند و در ارتباطات خود شیوه برنده - برنده را برگزیده‌اند. دلفین هیچ کمبودی ندارد و می‌خواهد که همه چیز را با همگان تقسیم کند. اگر یک دلفین زخمی شود، ۴ دلفین دیگر او را همراهی می‌کنند تا خود را به گروه برسانند.

دسته دوم

دسته دوم، کوسه ماهی‌ها: با روش (برنده-بازنده)، برای اینکه من برنده شوم تو باید بازنده باشی. برای کوسه‌ماهی‌ها، هر نوع ماهی، دشمن و یک وعده غذایی بالقوه است. شاید ما نیز این نقش را بازی کرده باشیم یا حداقل با انسان‌های کوسه مسلک برخورد کرده باشیم مثل کارکنانی که برای رسیدن به مقام‌های بالا یکدیگر را می‌درند.

دسته اول

دسته اول، ماهی‌های کپور: که همیشه ماهی‌های قربانی‌اند؛ زیرا توسط دیگر ماهی‌ها خورده می‌شوند. برخی از انسان‌ها نیز چنین هستند؛ آنها کم و بیش و برحسب مورد، قربانی این یا آن چیز، این یا آن مسئله، این یا آن شخص می‌شوند و حتی ممکن است قربانی روابط غلط و تفکرات منفی خود شوند.

آزمایشی جالب در این زمینه

فقرات پشت یا دنده‌هایش می‌کوبیدند و آنها را می‌شکستند. به این ترتیب کوسه‌ها یکی بعد از دیگری کشته می‌شدند. پس از یک هفته ۹۵ کوسه مرده و ۵ دلفین زنده در حالی که با هم زندگی می‌کردند در استخر دیده شدند. در دنیای کوسه‌ای، برای برنده شدن، دیگران یا باید بمیرند و یا ببازند. اما در دنیای دلفینی، انعطاف وجود دارد و سرشار از تشخیص‌های پربار است.

در سان دیه گو پژوهشگران ۹۵ کوسه و ۵ دلفین را به مدت یک هفته در استخری بزرگ رها کرده و به مطالعه حالات رفتاری آنها پرداختند. ابتدا کوسه‌ها به یکدیگر حمله کردند و در این تهاجم تعداد زیادی از آنها نابود شدند، سپس به دلفین‌ها حمله ور شدند. دلفین‌ها فقط می‌خواستند با آنها بازی کنند ولی کوسه‌ها بی‌وقفه به آنها حمله می‌کردند. سرانجام دلفین‌ها به آرامی کوسه‌ها را محاصره کرده و هنگامی که یکی از کوسه‌ها حمله می‌کرد آنها به ستون



گفتگویی با

محمود تولائی

رییس اتاق بازرگانی، صنایع و معادن و کشاورزی کاشان

عطیه تولائی
کارشناسی فرش



محمود تولائی در سال ۱۳۴۶ در شهر کاشان چشم به جهان گشود. وی تحصیلات ابتدایی تا دیپلم را در شهر خود گذراند و در سال ۱۳۶۴ جهت تحصیل در رشته مدیریت شرکت ها راهی دانشگاه علامه طباطبائی تهران شد. سال ۱۳۷۰ شروع فعالیت های ایشان در عرصه صنعت بود. اولین فعالیت صنعتی خود را با مدیریت کارخانجات فرش صالحین آغاز کرد و در ادامه به تاسیس شرکت مجتمع کشاورزی و صنعتی صالحین اقدام نمود. سه سال بعد کار خود را با سرمایه اندک اولیه از مرزهای ایران فراتر برد و پس از دو سال شرکت تخصصی صادراتی دایر نمود. از آن زمان ایشان در بخش های نساجی شیمیایی، کشاورزی، تاسیس موسسه های صادراتی مانند پویا راد و گسترش آن در کشورهای منطقه، هیئت مدیره شرکت کامکار کاران (تولید اسانس گیاهی و...)، موسس شرکت زمزم سفر (زیارتی - سیاحتی)، همکاری با دانشگاه جهت ارتباط با صنعت و ... بسیاری از فعالیت هایی که مجال برای بیان آن نیست. قابل ذکر است از ایشان به عنوان صادرکننده نمونه استان اصفهان در دو سال پی در پی و نخبه منتخب جشنواره صنعت، معدن و هنر اصفهان و بهره بردار نمونه از آب و خاک استان اصفهان تقدیر به عمل آمده است. در عرصه ی فعالیت های خیرخواهانه نیز ایشان گوی سبقت را از دیگران ربوده اند و یکی از موسسان آسایشگاه معلولین ذهنی امیرکبیر کاشان، آسایشگاه معلولین و سالمندان گلابجی کاشان، انجمن خیرین مسکن ساز، ستاد دیده کاشان، صندوق اندوخته جاوید و ... می باشند. و در حال حاضر ایشان به عنوان رییس اتاق بازرگانی، صنایع و معادن و کشاورزی کاشان به خدمت خالصانه خود همچون گذشته ادامه می دهند.

فعالیت اقتصادی خود را از کی و کجا شروع کردید؟

زمانی که دانشجو بودم و حتی قبل از آن، در جنگ در فعالیت های مهندسی رزمی و لجستیک فعالیت می کردم، هم زمان با ورود به دانشگاه شروع به خواندن کتب حوزی نمودم. اوقات بیکاری هم به بازار تهران می رفتم و در مغازه ی تجار بزرگ بازاری می نشستم. همانجا بود که رفتار و نحوه ی کسب و کار را یاد گرفتم. بعد از مدتی با یک سرمایه ی بسیار اندک، از تجار بازار آهن آلات خریدم و شروع به فروختن آن کردم. سپس با مشارکت دیگران همین کار را ادامه دادم. در دوره ی تحصیل هم بیکار نبودم از شرکت های صنعتی و

تولیدی بازدید می کردم و همان زمان به آنها در زمینه ی طرح و برنامه و محاسبه ی تولید و قیمت تمام شده و... کمک می کردم. همچنین برای تجاری که قصد ورود به صنعت را داشتند مطالعات اولیه بازار را برایشان انجام می دادم. به معدن هم علاقمند بودم به همین سبب آخر هفته ها برای اکتشاف با تیمی به بیابان ها برای مطالعه می رفتیم و در آن جا بر روی سنگ ها و کانیها مطالعاتی را انجام می دادیم. همین فعالیت ها بود که موجب آشنایی من با صنایع و معادن شد. البته بغیر از تجارت، تمام کارها بواسطه علاقه شخصی بود و بحث هیچ سود و درآمدی در آن نبود.

پیروز کسی است که فکر می کند پیروز میشود.

تحصیل می توان انجام داد. دانشجو که درسش تمام شد باید تجربه ی کافی و اطلاعات مورد نیاز را به دست آورده باشد. اگر سرمایه نداشته باشد بداند که سرمایه همیشه به دنبال تجربه می رود.



نکته یا سخن پایانی خود را بیان کنید...

در این زمانه، در دنیای ارتباطات، افراد به خصوص دانشجویان ذهنشان معطوف به مسائل پراکنده شده. اگر دانشجویان به طور هدفمند روی یک موضوع خاص مطالعه کنند حتما بعد از فارغ التحصیل شدن می توانند یک کار جدی را شروع کنند. در یک کلام بگوییم که امروز مجموعه ی اقتصاد و صنعت و تولید کشور محتاج نیروی توانمند و با اطلاع است که دانشگاه به تنهایی نمیتواند این نیروی متخصص و کارآفرین را تربیت کند و دانشجو نیازمند کسب تجربه در محیط های خارج از دانشگاه است.

چه زمانی به صورت مستقل مشغول به کار شدید؟

از سال ۱۳۷۰ تصمیم گرفتم که کاری را برای خودم شروع کنم. بخاطر اطلاعات خوبی که در زمینه صنعت کسب کرده بودم از من در یک واحد تولیدی دعوت به کار شد تا مسائل و مشکلات آن را بررسی کنم. این واحد تولیدی متعلق به یک موسسه ی خیریه بود که به یک واحد زیان ده تبدیل شده بود. چند ماهی مطالعه کردم و مشکلات آن را یافتم، بعد از سه الی چهار ماه مدیر واحد تولیدی شدم. در آن زمان آن واحد پنج دستگاه بافندگی داشت که جزء بافندگی های بزرگ فرش محسوب می شد. بافت و طرح ها را تغییر دادیم و اصلاحاتی نیز روی ماشین آلات انجام شد تا اینکه این واحد از زیان دهی بیرون آمد و به یک واحد سود ده مبدل شد. همان زمان بود که در زمینه ی کشاورزی در منطقه کاشان و آران و بیدگل در ارتباط با کشت درخت پسته مطالعاتی انجام دادم حاصل آن مطالعات خرید یک مزرعه و آغاز کار کشاورزی و باغداری بود. در زمانی که در شرکت تولیدی فرش کار میکردم فعالیت هایی نیز در زمینه ی صادرات انجام دادم و بعد از مدتی برای خودم یک شرکت صادراتی پایه گذاری کردم و محصولات نساجی را به کشورهای مختلف دنیا صادر نمودم. در همین راستا به کشورهای گوناگون جهت مشادکت و عرضه محصولات درنمایشگاه های مختلف و آشنایی با سلاقی و درخواست های صادراتی آنها مسافرت کردم. بعد از مدتی وارد عرصه واردات شدم و هم اکنون در زمینه ی تولید اسانس، ساخت وساز و صادرات آنها فعالیت مدیریتی دارم.

به افرادی که می خواهند وارد فعالیت اقتصادی شوند چه پیشنهادی دارید؟

ممکن است همه بگویند بدون پول هیچ کاری نمی شود انجام داد اما من همیشه می گویم بدون تجربه نمی شود هیچ کاری کرد. دوره ی تحصیل بهترین زمان است که دانشجویان از واحدهای تولیدی و صنعتی بازدید کنند و کسرساأشان نشود که ما دانشجو هستیم و وارد محیط های کارگری نمی شویم. مطالعه در زمینه های مختلف را در دوران

کارآفرین کیست؟

حمیدرضا فتاحی
کارشناسی ارشد کارآفرینی

حتی الامکان درصد رفع بسیاری از موانع سرمایه گذاری های خود بر می آیند. یکی از موفق ترین روش های حذف ریسک، تهیه یک طرح کسب و کار جامع برای سرمایه گذاری است.

۳. اعتماد به توانایی خود برای موفقیت: کارآفرینان نوعاً اعتماد بنفس زیادی به توانایی خود برای کسب موفقیت دارند. آنها درباره شانس موفقیت خود خوش بین هستند. در یکی از نظرسنجی های اخیر درباره مؤسسات بازرگانی کوچک، "فدراسیون ملی شرکتهای مستقل" به این نتیجه رسید که مالکان مؤسسات بازرگانی، موفقیت شرکتهای خود را بسیار بالا ارزیابی کرده و در یک مقیاس یک (شکست کامل) تا ده (موفقیت کامل) ۷/۳ بدست آورده اند. این سطح بالای خوش بینی ممکن است توضیحی برای این امر باشد که چرا اغلب کارآفرینان موفق، قبل از اینکه در نهایت به موفقیت نائل شوند، در فعالیتهای بازرگانی خود غالباً بیش از یک بار با شکست مواجه می شوند. کری اوانز مالک یک شرکت تولید قطعات موبایل می گوید، "من به شانس اعتقادی ندارم، من به خودم اعتقاد دارم."

درباره بنیانگذاران مؤسسات بازرگانی، که در مجلات معروف تحت عنوان شرکت های موفق شناخته شده اند، هیچگونه رابطه همبستگی بین ریسک پذیری و کارآفرینی پیدا نکرده است. به قول کیت مک فارلند، یکی از محققان کارآفرینی، "این اعتقاد که کارآفرینان ریسک پذیران خارقالعاده ای هستند اعتقاد درستی نیست. بر خلاف قماربازان حرفه ای، کارآفرینان به ندرت قمار می کنند. ممکن است اهداف آنها بالا بوده و از چشم دیگران حتی غیرممکن به نظر برسند ولی کارآفرینان این وضعیت را از دیدگاه متفاوتی نگریسته و اعتقاد دارند که اهدافشان واقع بینانه و قابل حصول است. آنها معمولاً بدنبال فرصتها در حوزه هایی هستند که منعکس کننده دانش، پیش زمینه ها و تجربیاتی است که احتمال موفقیت آنها را افزایش می دهد."

به قول یکی از نویسندگان: کارآفرینی همانند پرتاب دارت و امید به کسب بهترین نتیجه نیست. این کار مستلزم برنامه ریزی و ارتکاب ریسک

های حساب شده بر اساس آگاهی از بازار، منابع یا محصولات موجود و یک

معیار از پیش تعیین شده در زمینه احتمال موفقیت است. به عبارت دیگر، کارآفرینان موفق به آن اندازه ای که حذف کننده ریسک

هستند، ریسک پذیر نیستند و

کارآفرین شخصی است که یک فعالیت بازرگانی جدید را در مواجهه با ریسک و عدم اطمینان و با هدف کسب سود و رشد، از طریق شناسایی فرصتهای مهم و تأمین منابع لازم برای سرمایه گذاری فراهم می کند. اگرچه بسیاری از انسانها، با ایده های بازرگانی بزرگی روبرو هستند، اما بسیاری از آنها هیچگاه روی ایده های خود کار نمی کنند. کارآفرینان این کار را انجام می دهند. در فرآیند تخریب خلاقانه، کارآفرینان مبادرت به خلق ایده ها و فعالیت های بازرگانی جدید نموده و ایده های فعلی را کنار می گذارند. این فرآیند یکی از علائم یک اقتصاد سرزنده و پویاست. البته این پیشروی مداوم در زمینه فعالیت های بازرگانی که منجر به تولد یا شکست بعضی از شرکت ها می شود، در واقع یکی از علائم یک سیستم اقتصادی سالم و در حال رشد است که روش های جدیدتر و بهتری را برای تأمین نیازهای بشری و بهبود کیفیت زندگی و استانداردهای آن فراهم می آورد.

محققان در طول دو دهه گذشته، زمان و تلاش قابل توجهی را صرف ترسیم تصویر روشنی از شخصیت کارآفرینانه نموده اند. اگرچه این مطالعات منجر به شناسایی چندین ویژگی شده است که کارآفرینان از خود نشان می دهند، هیچ یک از آنها مبادرت به تعریف مجموعه ای از خصیصه های مورد نیاز برای موفقیت نشده اند. ما اکنون به خلاصه مختصری از سیمای کارآفرینی اشاره می کنیم:

۱. میل به پذیرش مسئولیت: کارآفرینان حس عمیقی از مسئولیت فردی برای پیامدهای فعالیت های خود دارند. آنها ترجیح می دهند منابع خود را کنترل نموده و از آنها برای تحقق اهداف خود استفاده کنند.

۲. تمایل به ریسک متوسط: کارآفرینان ریسک های بزرگ نمی کنند بلکه ریسک را حساب شده انجام می دهند. یک مطالعه

از پیروزی تا شکست فقط یک قدم فاصله است.



معرفی کتاب

راحله تیموری
دکتری شیمی



The lean startup

نوپای ناب

نوشته: اریک ریز

کتاب نوپای ناب رویکرد جدیدی برای توسعه کسب و کارهای نوپا و نوآوری در کسب و کارهای جا افتاده ارائه می کند. نویسنده این کتاب رویه سنتی کارآفرینی را مناسب فضای عدم قطعیت کنونی محیط کسب و کار نمی داند و رویکردی جدید مبتنی بر یادگیری پیوسته از محیط و اعمال چابک آن در چرخه توسعه محصول ارائه می کند.

این کتاب توصیه می کند که کسب و کارها بایستی هرچه سریعتر فرضیات خود را در میدان عمل و در برابر مشتریان واقعی تست کنند و سعی کنند هرچه سریعتر با بازخوردی که می گیرند به یادگیری برسند و اگر متوجه شوند که فرضیات آنها صحیح نیست مسیر حرکت خود را تغییر دهند که نویسنده آن را چرخش می نامد. رویکرد این کتاب که ایده اش از تولید ناب شرکت های شرقی گرفته شده به دنبال کاهش اتلاف منابع در حین توسعه محصول جدید است. در سال ۲۰۱۳ پرفروش ترین کتاب سایت آمازون در حوزه کارآفرینی بوده است.

را قادر می سازد تا بینش خود را به واقعیت تبدیل کنند.

۸. اولویت موفقیت نسبت به پول: یکی از رایج ترین سوء برداشت ها درباره کارآفرینان این است که آنها بطور کلی با انگیزه کسب پول اینکار را انجام می دهند. در مقابل، به نظر می رسد که موفقیت، نیروی انگیزشی اولیه کارآفرینان باشد. پول صرفاً روشی برای سنجش درجه موفقیت و نماد آن است. به قول یکی از محققان بازرگانی، «آن چیزی که کارآفرین را رو به جلو می برد، چیزی پیچیده تر و ژرف تر از پول است. این فرآیند نمادی از قابلیت های درونی فرد است. این امر در ارتباط با انجام کاری است که انجام آن تقریباً غیرممکن است».

سایر ویژگی های افراد کارآفرین عبارتند از: درجه بالای تعهد: کارآفرینی کار سختی بوده و راه اندازی یک شرکت موفق نیازمند تعهد کامل اوست. بنیانگذاران مؤسسات بازرگانی غالباً خود را بطور کامل در کسب و کار درگیر می کنند. بسیاری از کارآفرینان باید بر موانع ظاهراً غیرقابل عبوری غلبه کنند تا بتوانند یک شرکت را راه اندازی نموده و رشد آن را تداوم بخشند. این امر مستلزم تعهد است.

تحمل ابهام: کارآفرینان باید از درجه تحمل بالایی نسبت به ابهام، وضعیتها و محیط در حال تغییری برخوردار باشند که غالباً در آن مشغول فعالیت هستند. توانایی مدیریت «عدم اطمینان» از اهمیت زیادی برخوردار است چرا که بنیانگذاران مؤسسات بازرگانی مرتباً تصمیماتی را در ارتباط با اطلاعات جدید و حتی متناقضی اتخاذ می کنند که از طیفی از منابع ناآشنا گردآوری شده اند. به قول آقای امریاید، یک کارشناس کارآفرینی، «کارآفرینان مایل به حرکت به سمت فرصتهایی هستند که درک مجموعه پیامدهای مربوط به آن بسیار مشکل است».

ثبات رأی: موانع، مشکلات و شکست غالباً نمی توانند کارآفرینان را از تعقیب مصرانه دیدگاه هایشان باز دارند. آنها به تلاش خود ادامه خواهند داد.

۴. تمایل به دریافت بازخورد آنی: کارآفرینان از چالش اداره یک فعالیت بازرگانی لذت برده و دوست دارند بدانند عملکردشان چگونه بوده و مداوماً بدنال دریافت بازخورد هستند. نیک گلیسون یکی از شرکای شرکت «سیتی سافت»، یک شرکت طراحی صفحات وب در ماساچوست می گوید، «من کارآفرینی را دوست دارم. چیزهایی در خلاقیت و چالش های مربوط به آن وجود دارد که من به آنها علاقم مندم».

۵. سطح بالای انرژی: کارآفرینان در مقایسه با افراد عادی پر انرژی ترند. این انرژی می تواند یکی از عوامل مهمی باشد که با توجه به تلاش انکارناپذیر مورد نیاز برای راه اندازی یک شرکت نوپا ضروری به نظر می رسد. در این زمینه، ساعت های طولانی و کار سخت یک قاعده است نه یک استثناء و بعضاً این مسیر می تواند خسته کننده به نظر برسد.

۶. آینده مدار: کارآفرینان دارای یک حس فرصت طلبی بوده و آن را به خوبی تعریف کرده اند. این افراد به جای گذشته به آینده توجه دارند.



آنها از

نشستن و تکیه

دادن راضی نبوده و از

موفقیت لذت می برند. کارآفرینان

واقعی آینده مدارند. تام استمبرگ، بنیانگذار فروشگاه های زنجیره ای استیپلز - شرکت زوتز، یک زنجیره خشکشویی با ۵۴ شعبه (هنگامی که یکی از مغازه های خشکشویی، لباس مورد علاقه او را گم کرد) و شرکت فروشگاه های زنجیره ای کفشهای الی (هنگامی که تجربه ناراحت کننده ای برای خرید کفش برای چهار پسرش داشت) را راه اندازی کرده است.

۷. مهارت در سازماندهی: ایجاد یک شرکت از «قطعه صفر» همانند کنار هم قرار دادن قطعات یک پازل بسیار بزرگ است. کارآفرینان می دانند که چگونه باید افراد مناسب را برای انجام یک وظیفه گرد هم آورند. ترکیب مؤثر افراد و مشاغل، کارآفرینان

زندگی سخت ترین تست هوش است.

الکس فریزر

گزارشی از اولین نشست

علیرضا شهبابیان
کارشناسی ارشد تجارت



ایده کافه

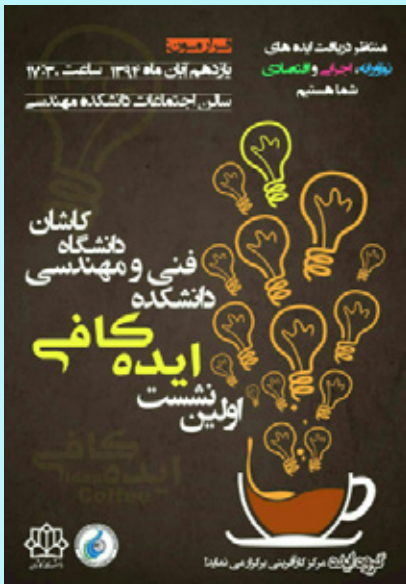
به نام او...

اواخر شهریور بود به صورت کاملاً اتفاقی با یکی دو تا از بچه های کارشناسی مهندسی کامپیوتر آشنا شدم که اونا هم مثل من به فضاهای ایده پردازی، خلاقیت و کارآفرینی علاقه داشتن. راستی این رو هم بگم که من خودم دانش آموخته مهندسی کامپیوتر همین دانشگاه هستم و این ارتباطم با بچه های کارشناسی باعث شد تا به "شروع" فکر کنیم...

بعد از صحبتی که باهم داشتیم، به این نتیجه رسیدیم که با مرکز کارآفرینی دانشگاه وارد مذاکره بشیم و خوشبختانه شاید بهترین تصمیمی که می شد رو گرفته بودیم! در همون جلسه اولی که با مدیریت مرکز، جناب آقای دکتر حسنعلیان داشتیم، با استقبال گرمی از طرف ایشان روبرو شدیم و این بیش از پیش مارو دلگرمون کرد برای رسیدن به اهدافمون. ما تصمیم داشتیم تا مثل شهرهای تهران و اصفهان، فضای ایجاد و پیشرفت استارتاپ هارو در دانشگاه کاشان هم بسازیم تا دانشجویها قبل از اینکه از دانشگاه خارج بشن و با بن بست مواجه بشن!!!، بتونن توی دانشگاه راه خودشون رو پیدا کنن و برای آینده شون برنامه ریزی کنن؛ به ایده ها و تفکراتشون بها بدن؛ به خودشون جرات بیان کردن فکرهاشونو بدن و در نهایت اونهارو عملی کنن و کسب و کار خودشون رو راه بندازن.

در پاسخ به همه این فکریایی که تو سرمون می چرخید، تصمیم به برداشتن اول قدم گرفتیم؛ اینکه با برگزاری نشست هایی صمیمانه در دانشکده ها، ادبیات و مفاهیم این حوزه هارو بین دانشجویها جا بندازیم. این شد که ایده ی نشست "ایده کافی" تو ذهنمون شکل گرفت! اینکه یه روز بعد از ظهر دور هم بشینیم توی دانشکده مون و با هم کافی بخوریم و ایده پردازی کنیم! ایده پردازی، خلاقیت، آشنایی با مفاهیم استارتاپ و کارآفرینی، از جمله حرفای اصلی میتونه باشه که تو این نشست ها گفته میشه.

دانشکده مهندسی رو برای اولین نشست انتخاب کردیم و برنامه در تاریخ یازدهم آبان ماه در محل سالن اجتماعات دانشکده برگزار شد. خدارو شکر با استقبال دانشجویها مواجه شدیم؛ هرچند که از بابت پیش بینی نکردن این استقبال از نظر فضا و پذیرایی شرمند شون شدیم؛ ولی نمی تونیم واقعا میزان خوشحالیمون رو از پر شدن کامل سالن از شما پنهون کنیم!



در این برنامه از سخنرانی آقای دکتر حسنعلیان در رابطه با مفاهیم ایده پردازی و خلاقیت بهره بردیم و بعد از اون ارائه ی استاد محترم، دکتر محسنی فاضل رو داشتیم که با بازخورد خوبی از سمت دانشجویها روبرو شد. قسمت دیگه برنامه حضور دو گروه نوآور بود که باهاشون مصاحبه کردیم تا تجربیاتشونو بهمون

منتقل کنن. مدیرعامل شرکت کاسیان گستر که مبدع تایمرهای لمسی اجاق گاز هستند و استارتاپ هدهد که در زمینه اپلیکیشن پیام رسان هدهد فعالیت میکنند.

در خلال برنامه بخش "ایده پردازی" با موضوع "شیوه های پیشنهادی درآمدزایی از اپلیکیشن تلگرام" مطرح شد؛ که قراره از ایده پردازی که در طول برنامه ایده هاشون رو روی کاغذ به ما دادن، سه ایده برتر معرفی



و تقدیر بشه.

این خلاصه ای بود از نحوه شکل گیری گروه "ایده" و گزارشی از برگزاری اولین نشست "ایده کافی". حالا ما اول راهیم و در همین قدم های اولیه قصد داریم برنامه ایده کافی رو در دانشکده های دیگه هم برگزار کنیم. پس مطمئنا صمیمانه دست شما عزیزانی که تمایل به همکاری با گروه رو دارید می فشاریم و ازتون دعوت می کنیم که به تیم ما ملحق بشید!

شعار نشست اول ایده کافی :

"از منابع و مهارت هایی که دارید، هم اکنون بهره برداری کنید!"



تجربه فقط اتفاقاتی نیست که برای ما می افتد. این است که ما در مقابل چه می کنیم.

آلدوس هاگلی

صرفاً جهت اطلاع

ام البنین محمدی
کارشناسی ارشد مهندسی معدن

حافظا چو تو رسم دانشجویان میدانی
بر دست دانشجویی رند، نکته بسیار مده

اول یه توضیح کوچک اندر این صفحه، راستش ما هرگونه در لفافه سکوت نمودیم گوشه شنوایی نوای وجدان درون خود را نشنید(یا نخواست بشنود یا سمعکش را جا گذاشته بود) تا اینکه صدای بلند دانشجویان زیادی زبان سکوت ما را شکست تا سمعک بخیریم برای وجدان های کم شنوا؟! البته بعضی ها هم از اول اصلاً شنیدن نیاموختن، که البته کار برای آنها آسان تر است.

به قول معروف:

نیاموخته را آموختن سزاست، امان از بدموخته که آموختنش امریست محال؟! البته همانند که فکر هزینه گزاف این سمعک ها را برای بنده نکردند و مثل همیشه قیمت دانشجویی حساب نمودند؟! حساب نمودند؟!!

ابتدا یک تقدیر ویژه:

دکترین عزیز از حضور گرم و پرشور شما در دانشگاه حتی در روزهای تعطیل که بجای حضور در کانون گرم خانواده، زمستان سخت و طاقت فرسای کاشان را تحمل می نمائید تا صف طویل دانشجویان پشت در اتاقتان از سرما یخ زنند متشکریم حال اگر صف طولی نیست شاید چشمان ما اشتباه دیده؟! احتمالاً تأثیر بازی های رایانه ای شبهای امتحان جهت رفع خستگی از مطالعه بسیار است و شاید هم آنقدر دانشجویان خوب علوم را فرا گرفته اند که احتیاجی به رفع اشکال بعد از مطالعات طولیشان ندارند و شاید رفتاری ویا شاید درهای بسته در پی پست های در بسته دیده اند؟! و شاید حضورهای زورکی و انتقال مفاهیم، فهیم نشده باعث طویل دیده شدن صف های دانشجویان طالب علم با چشمهای خسته از بازی های شبانه ما شده است.

باغبان گر پنج روزی صحبت گل بایدش
بر جفای خار هجران صبر بلبل بایدش

ایدل اندر دوری و غربت از
یار و دیار منال
مرغ زیرک چو بدمام افتد
تحمل بایدش

جمله ویژه:

جمله زیر این روزها بدجوری
برای بر و بچ رشته های بین
رشته ای قریب شده است:
(توجه: کلمه غریب، کلمه
ای عربی است که با غین
نیست)

" اول فرهنگ استفاده از چیزی
را جا بیندازیم بعد سراغ وارد
کردن آن باشیم"

حال یک سوال بیست سوالی
، حالا که وارد کرده ایم چه
کنیم؟

بنظر بنده حقیر راه کارهای
متفاوتی می آید مثلاً:

-برداشتن مرزهای بین علوم
حالا مرزهای بین علوم کجا
ماند، مرز ایران و کشورهای

دور، کشورهای نزدیک، کشورهای همسایه، غیر همسایه، همسایه غیر همسایه، که البته ما زیاد بلند پرواز نیستیم به همین مرز بین این دانشکده تا آن دانشکده خودمان هم راضی هستیم حالا نشد مرز بین اتاق این استاد تا آن استاد در یک دانشکده، نشد در یک گروه، نشد در یک اتاق، نشد حداقل مرز بین مغز من و تو؟!!

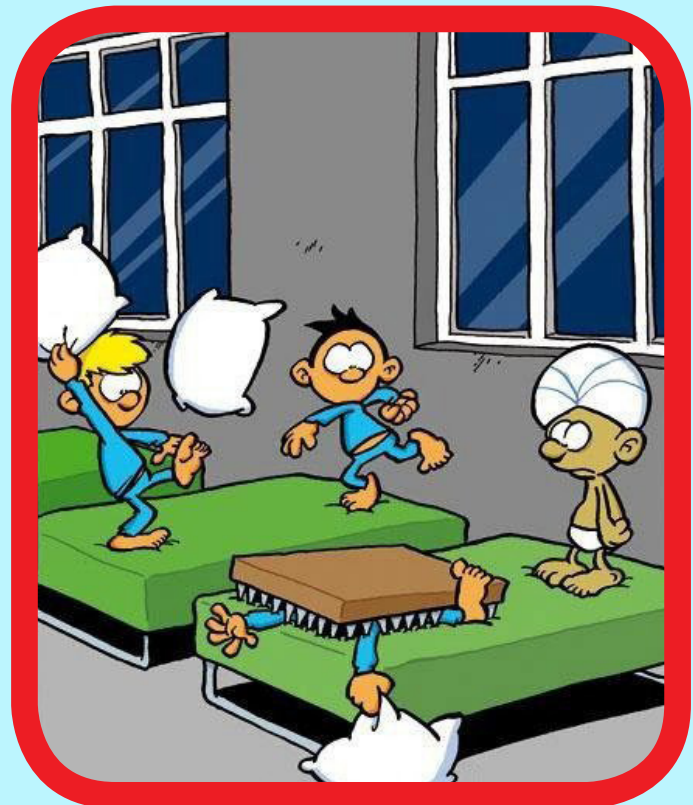
راه دوم گذاشتن مسابقه است که البته این مسابقه را باید وزیرالممالک بگذارند به این نحو که یک روز اساتید دنیا (باشه کوتاه میام کشور، دیگه از دانشگاه پایین تر نمیام اصرار نکن منم آرزو دارم) دور هم جمع شوند و به دست دانشجو هم یک سبد بدهند تا از هر علمی بدخواه برای غذای روحش توشه ای بردارد. اما می پرسید مسابقه آن کجا بود؟

آهان به نکته خوبی اشاره کردید، مسابقه اش در این است که هر استادی که ره توشه بار مسافر ما کرد امتیازش برود بالا، آن بالا بالاها که لک لکی پیدااست مثل اون اردک ... ببخشید در کل برود بالا آنقدر بالا که دست هیچ حسود بدخواهی به وی نرسد.

اما روش یکی مانده به آخر که رسیدن به آن برای توی دانشجو راحت تر است همه کاره و هیچ کاره شدن است حال چگونه یک دور، دور دانشکده ها بزی و پشت در هر کلاسی که مورد نیازت هست بشینی و آنچه می خواهی یاد بگیری که اگر بگویی سخت است از نسل مغولانی نه از نسل امیرکبیر که پسر آشپزی بود و علم را پشت در یاد گرفت.

در کل زیاد ناراحت نباش تو اولین نفر نیستی، در طول تاریخ هم نمونه های تو و امثال تو زیاد است ولی بسی امیدوار باش چرا که آینده ات امیرکبیری است؟!!

اما روش آخرکه از همه مهم تر است و من برای همین افتخار این کار مهم را به خودتان می سپارم که تا اینجا هم زیادگویی کردیم، باشد که خداوندگار عالم ما را ببخشد. (تازه همه روش ها را که من نباید بگم خودتان هم کمی فکر کنید و خلاقیت بخرج دهید؟!)



نوجوان خلاق ۳۰ میلیون دلاری اپلیکیشن هوشمندی که مطالب اینترنت را برایتان خلاصه می کند

زهرا رجبی
دکتری نانو فیزیک

رویای یک پدر

تمامی رهبران دنیا آموخته اند که چگونه اعتماد به نفس، اطمینان و قطعیت را قبل از هر کس و اول در درون خودشان ببینند و باور کنند. به تازگی، داستانی درباره ی دیزنی شنیدم. روزی دیزنی می گفت وقتی خواسته «اتکات» را افتتاح کند، گویا یکی از خبرنگاران با او مصاحبه می کند و در خلال مصاحبه به او می گوید: «روی! افسوس که پدرت والت زنده نماند تا این روز را ببیند و شاهد افتتاح اتکات باشد.»

روی، لبخندی می زند و به آن خبرنگار می گوید: «او اول و قبل از همه ما اتکات را دیده بود و به همین دلیل الان من و شما شاهد اتکات هستیم. اگر او اول اتکات را در ذهن خود ندیده بود ما نیز امروز نمی توانستیم اینجا باشیم و افتتاح شدن آن را ببینیم.»

چنانچه با اطمینان کامل و بی هیچ شک و تردیدی اتفاقی را در ذهن تان ببینید، بی شک اتفاق خواهد افتاد. نه اینکه فقط بگویید: «آره، بد نیست اگه اینجوری بشه یا آره اگر بتوانم فلان کار را بکنم خیلی خوب است.»

چنانچه با ایمان تمام آن را ببینید و بدانید که به قطع و به یقین اتفاق خواهد افتاد. نیز اتفاق خواهد افتاد. «به پا خیزید و زندگی را با عشق آغاز کنید»

برگرفته از کتاب:
شما عظیم تر از آن هستید که می اندیشید.

چند نکته ی مهم در این خصوص وجود دارد :

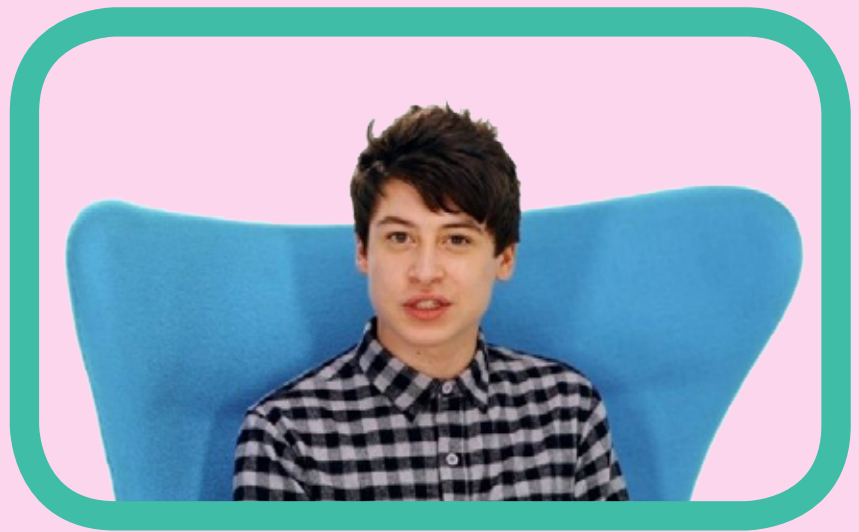
اول: خلاقیت ، شجاعت ، پشتکار عنوان خبر این بود: نوجوانی ۱۵ ساله اپلیکیشنی هوشمند تولید کرد که ۱۰۰ هزار بار دانلود شد. این نوجوان، یک بچه دبیرستانی بود.

همین الان بعضی از دانشجویان، از صحبت درباره چنین مباحثی وحشت دارند. به عنوان مثال ۲ سال پیش، با یکی از دانشجویان کارشناسی ارشد علوم کامپیوتر دانشگاه شریف در مورد ایده ای جدید در زمینه مترجم متن صحبت کردم؛ در حالی که به شدت وحشت زده بود و می گفت «نمی شود!» از من می خواست که به این طرح فکر نکنم.

وقتی در اینترنت هستیم و میخواهیم به سرعت مقاله هایی در مورد مطلبی پیدا کنیم و مطالعه کنیم، بارها شده که آرزو کرده ایم که ای کاش کسی در کنارمان بود، مقالات بلند را میخواند و چکیده و خلاصه شان را برای ما نقل میکرد.

چنین آرزویی در نگاه اول محال به نظر میرسد، اما نه برای پسر شانزده ساله نویسنده اپلیکیشن Summly.

این اپلیکیشن میتواند نتایج جستجو، اخبار و مقالات را به صورت هوشمندانه ای خلاصه کند. پژوهشگرانی دانشگاه MIT هم حتی از عملکرد این اپلیکیشن راضی بوده اند و میگویند که این اپلیکیشن میتواند با کیفیت خوبی مقالات آکادمیک را ۳۰ درصد خلاصه کند.



- تیم باهوش و شجاعی داشتند
- توانستند کاربران را جذب خود کنند
- خودشان را ارزشمند می دانستند
- اینقدر ارزشمند که شرکتی مثل گوگل تصمیم بگیرد این استارتاپ را به مجموعه خود اضافه کند .
- شجاع باشید. اعتماد به نفس داشته باشید. خودتان را باور کنید و بدانید که شما می توانید .
- او Google Translator را خدا می دانست و می گفت اگر گوگل نتوانست پس هیچ کس نمی تواند.
- اگر چنین دیدی دارید، لطفا ادامه این مطلب را نخوانید. همه ی استارتاپ ها و اپلیکیشن هایی که توسط گوگل، مایکروسافت، یا هو یا فیس بوک خریداری شدند، چند ویژگی داشتند :
- ایده ای خلاقانه داشتند

برگرفته از وبلاگ:

کارخانه تبدیل فکر به ثروت

باید دست بکار شوید و در اغلب مواقع هر چه سریع تر دست بکار شوید بهتر است.

جک کانفیلد

نگاهی اجمالی به مرکز رشد دانشگاه کاشان

داود حسنعلیان

رییس مرکز کارآفرینی و رشد دانشگاه

• مقدمه

اهمیت توسعه ی فناوری به عنوان یکی از مولفه های اصلی توسعه ی علمی و نقش انکار ناپذیر آن در توسعه ی اقتصاد دانش بنیان (Knowledge - Based Economy) ضرورت توجه بیش از پیش به این مهم را ایجاب می نماید. روح حاکم بر برنامه توسعه ی کشور مبتنی بر اقتصاد دانش بنیان است که خود بر سه پایه ی پژوهش و فناوری، منابع انسانی و زیرساخت اطلاعاتی و ارتباطی

خود را ارائه و بازاریابی نموده و در نهایت تجاری سازند. در این راستا مرکز رشد دانشگاه کاشان در سال ۱۳۸۲ به عنوان یک رویکرد اساسی در امر کارآفرینی و ایجاد اشتغال و شکل گیری کسب و کارهای کوچک و متوسط (SME) و به عنوان محیطی مناسب جهت استقرار و حضور صاحبان ایده ایجاد و با اعلام آمادگی در پذیرش و حمایت از شرکت ها و موسسات نوپا و هسته ها به فعالیت پرداخته است.

پیشرفته استوار است. از طرفی تجارب جهانی نشان می دهد که در صورت ارائه ی حمایت های مختلف از ایده ها و شرکت های جدید می توان احتمال موفقیت و ماندگاری آنها را شدیداً افزایش داد. این حمایت ها را در یک مرکز رشد می توان به خوبی به اجرا درآورد. هسته ها و شرکت های جدید، با دریافت اعتبارات مالی و امکانات و حمایت های مرکز رشد قادر خواهند بود محصولات یا خدمات فناورانه ی

+	آشنایی با مرکز
+	جذب و پذیرش
+	پرسش نامه ها
+	حمایت ها
+	واحدهای مرکز
+	مختصر عین منطقه
+	سایت های مرتبط
+	آرشیو

• اهداف و برنامه های مرکز رشد

- همکاری در روند تجاری سازی تحقیقات و نوآوریهای بخش خصوصی و دولتی
- فراهم کردن امکانات و تمهیدات لازم برای شناسایی، جذب و توانمند سازی افراد و واحدهای دارای ایده های نوین و هدایت ایشان تا تولید و فروش محصولات یا خدمات
- مساعدت در ایجاد شرکتهای کوچک و متوسط با تکیه به فناوری های پیشرفته.

• پیشرفت کار

از ابتدای ایجاد مرکز رشد دانشگاه کاشان تا کنون حدود ۱۹۰ واحد در آن استقرار یافته اند. تعداد واحدهای مستقر فعلی بالغ بر ۲۰ واحد می باشد.

- شناسایی و برقراری تعامل بین سرمایه گذاران حقیقی یا حقوقی (علاقمند به مشارکت در تجاری سازی ایده ها و فعالیتهای اقتصادی) و صاحبان ایده و فعالان اقتصادی.
- تعامل با کلیه ی مراکز آموزش عالی، آموزش و پرورش و واحدهای آموزشی و پژوهشی در منطقه به منظور شناسایی و جذب نخبگان و صاحبان ایده.
- ...

اگر در ابتدای یک سفر دراز همه مشکلات مشخص باشد، هیچوقت به آن سفر نخواهیم رفت.

• تعریف

هسته:

تیم کاری متشکل از افراد دارای ایده، علاقمند و مطلع در زمینه کاری مشخص است که در صدد تشکیل یک شرکت در آن زمینه می باشند.

• زیر بخشهای مرکز رشد:

مرکز به سه زیر بخش پیش رشد، رشد و رشد تحقیقاتی تقسیم می شود:

زیر بخش پیش رشد:

دوره ای است که به منظور حمایت از هسته هایی که ماهیت حقوقی ندارند یا شرط لازم برای حضور در دوره رشد را نداشته باشند، ایجاد گردیده است. استقرار هسته ها در این دوره شش ماه است و با توافق مرکز حداکثر تا نه ماه قابل افزایش است.

زیر بخش رشد:

دوره استقرار شرکتهای نوپا در مرکز رشد می باشد و زمان آن سه سال است.

• خدمات و تسهیلات

شاخص ترین مزیت استقرار واحدهای فناور در مرکز رشد، بهره برداری از شرایط تجمیع و هم افزایی پژوهش و بهره مندی از خدمات پشتیبانی و تخصصی است. مرکز رشد متولی شناسایی، پذیرش، اسکان، حمایت اعتباری و خدماتی و نظارت بر فعالیتهای شرکت ها و هسته های تحت پوشش خود می باشد. خدمات دیگر مرکز از جمله علمی، فنی، اطلاع رسانی، کتابخانه، آموزش، آزمایشگاهی، مشاوره ای، عمومی، پشتیبانی و اداری از طریق مرکز هماهنگ می شود.

• خدمات مشاوره ای و آموزش

- مشاوره ی فنی و تخصصی برای صاحبان ایده و سرمایه

- مشاوره ی مالی و مدیریتی

- مشاوره ی بازرگانی، اقتصادی و بازاریابی

- مشاوره ی حقوقی

- برگزاری سمینار و کارگاه های آموزشی مورد نیاز واحدها

- مشاوره و همکاری در پروژه یابی برای واحدهای مستقر

... -

• خدمات آزمایشگاهی و کارگاهی:

مرکز با هماهنگی دانشگاه امکان استفاده از آزمایشگاهها و کارگاههای دانشگاه را برای واحدهای مستقر به وجود آورده است.

• خدمات عمومی

- اسکان

- امکانات دفتری

- تلفن

- امکان استفاده از سالن اجتماعات و وسایل

سمعی و بصری

- خدمات دبیرخانه ای

... -

• خدمات اطلاع رسانی

- امکان استفاده از کتابخانه

- اینترنت

- امکان حضور در نمایشگاههای محلی، ملی

و بین المللی

... -

• حمایتهای مالی

- حمایتهای مالی از واحدهای مستقر به دو صورت امکان پذیر است:

الف - اعتبار خدماتی غیر مستقیم

ب - اعتبار مستقیم برای رشد ایده محوری اعتبار خدماتی به همراه اعتبار مستقیم پرداخت شده به واحدها در قالب وام بوده و در زمان خروج از مرکز باید بازپرداخت شود.

- شناسایی منابع مالی و جذب سرمایه گذاران

... -

• شرایط جذب و شاخص های ارزیابی

پذیرش ایده ها، هسته ها، شرکتهای و موسسه های متقاضی (اعم از حقوقی و حقوقی) استقرار در مرکز رشد بر اساس شاخص های زیر انجام می شود :

- داشتن ایده فناورانه محوری (توجیه فنی ایده) .

- ترکیب نیروی انسانی متناسب با زمینه فعالیت واحد(توانایی تیم کاری).

- همه واحدهای مستقر در مرکز موظفند در دوره های مشخص گزارش پیشرفت خود را به مرکز ارائه و در طول زمان استقرار تابع مقررات و قوانین مندرج در آیین نامه های مرکز باشند .

جهت دریافت اطلاعات بیشتر در خصوص کلیه موارد مذکور به وب سایت مرکز به آدرس ذیل مراجعه فرمایید:

نشانی وب سایت: roshd.kashanu.ac.ir

نشانی پست الکترونیک: roshd@kashanu.ac.ir

نشانی واحد شهری مرکز:

کاشان- میدان جهاد- ابتدای بلوار مادر- خیابان عدالت- مرکز رشد دانشگاه کاشان
کد پستی: ۸۷۱۴۹۴۳۴۴۳

تلفن: ۵۵۵۷۸۸۰۰

فکس: ۵۵۵۷۸۸۱۰

در مرکز رشد ایده های فناورانه قابل تبدیل به فعالیتهای اقتصادی و اشتغال زایی، شناسایی، جذب، مستقر و حمایت می گردند.