

## الیشا گریوز اوتیس Elisha Graves Otis

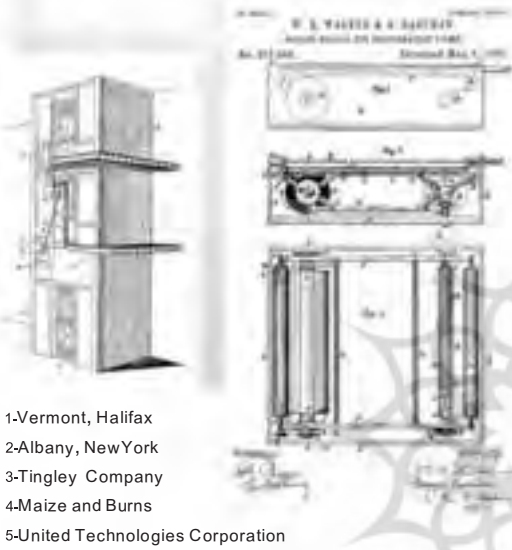
حقیقت این است که بالابرهاى اولیه از سال هاى آغازین سده سوم پیش از میلاد مورد استفاده قرار می گرفتند و نیروی بازوی انسان، حیوان و پس از آن چرخهای آبی محرک های عمده آن محسوب می شدند. تقریباً در میانه قرن نوزدهم، بالابرهایی که غالباً با نیروی بخار کار می کردند به منظور حمل و نقل مواد اولیه در کارخانجات، معادن و انبارها مورد بهره برداری قرار گرفتند. الیشا اوتیس در ۱۱ اوت سال ۱۸۱۱ در هالیفاکس ورمونت متولد شد. وی کوچکترین فرزند خانواده ای هشت نفره بود که از همان طفولیت از ضعف جسمانی رنج می برد. علی رغم مشکل فیزیکی، الیشا سخت کوش در ۱۹ سالگی خانه را ترک نمود و اندکی بعد با پس اندازش قطعه زمینی در گرین ریو، ورمونت خریداری کرد. او ابتدا در آن آسیایی بنا کرد ولی از آن جا که توفیقی نداشت، با تعبیه اهره های مخصوص آن عمارت را به کارگاه تهیه الوار بدل کرد و تا سال ۱۸۴۵ زمانی که بار دیگر بیماری بر او غلبه کرد همچنان آن را دایر نگاه داشت. پس از آن، اوتیس با خانواده اش به آلمانی<sup>۲</sup>، نیویورک جایی که شغلی به عنوان یک مکانیک ارشد در کاخانه شرکت تینگلی<sup>۳</sup> سازنده تختخواب و چهارچوب های در و پنجره به دست آورده بود نقل مکان کرد. همین زمان طی فرآیند ساخت محصولات، اوتیس یک ترمز ایمنی البته جهت خطوط راه آهن ابداع نمود. این ابداع بدون تردید شانس بزرگی در آینده شغلی او بود. در سال ۱۸۵۲، خانواده اوتیس یکبار دیگر و این بار به یانکرز، نیویورک برای شغلی بهتر در شرکت مایزو بورنز<sup>۴</sup> که تولیدات مشابهی با شرکت قبلی داشت تصمیم به نقل مکان گرفتند. صاحب شرکت در پی نوعی جرقیل بود که قادر به بالا کشیدن تجهیزات سنگین با ایمنی کامل به طبقات فوقانی ساختمان باشد.

اوتیس که تجربه ترمز ایمنی را داشت، سریعاً به راه حلی تازه رسید و به این ترتیب ترمز ایمنی بالابر ابداع شد. در سال ۱۸۵۴، اوتیس با حضور در محل کریستال پالاس، نیویورک نمایشی مهیج از بالابر خود را در معرض دید عموم ارائه کرد. وی به روی سکوی بالابر از ساختمان صعود کرد، ولی در نیمه راه دستور داد تا طناب بالابرنده را قطع نمایند، برخلاف انتظار همگان در عوض سقوط، سکو در یک نقطه متوقف شد. اوتیس اندکی بعد برای این وسیله حق امتیاز ای اخذ نمود.

الیشا اوتیس آنقدر زنده ماند تا در سال ۱۸۵۷ شاهد نصب نخستین آسانسور برای انتقال مردم باشد و سپس در ۲۸ آوریل ۱۸۶۱ از دنیا رفت. پس از مرگ وی چارلز و نورتون، پسرانش، راه او را ادامه داده و در ۱۸۶۷ شرکت اوتیس و پسران را تاسیس کردند.<sup>۵</sup>

هرچند اوتیس را به عنوان مخترع بالابر نمی شناسند اما طرح ارائه شده توسط وی سبب افزایش اطمینان عمومی به این وسیله شد اطمینانی که رونق در ساخت و ساز آسمان خراش ها را به دنبال داشت.

امروز، اوتیس، بزرگترین شرکت بالابر جهان است که یکی از زیرمجموعه های شرکت سهامی تکنولوژیهای متحد به شمار می رود.



- 1-Vermont, Halifax
- 2-Albany, New York
- 3-Tingley Company
- 4-Maize and Burns
- 5-United Technologies Corporation



علاقه نشان داد.

سال ۱۹۲۸ مصادف بود با پیدایش سنت دیرین سهام رده A و B. مطابق این سنت هر سهام A با ۱۰۰۰ رای بیشتر در برابر سهام B قرار می گرفت. به این ترتیب وینکرائتنز با در اختیار داشتن تعدادی از سهام A و نه سهام عمده کمپانی اریکسون، در سمت خود باقی ماند. با صدور تعداد زیادی از سهام B هرچند تقدیرنگی بیشتری نصیب شرکت شد ولی در وضع توزیع قدرت تغییری ایجاد نشد.

دو سال بعد در نتیجه غلبه کروگر بر کمپانی با خریداری تعداد زیادی سهام A و B برای دو نوم سهام B منتشر شد. با مرگ کروگر در سال ۱۹۳۳ سهم او که بیش از ۱/۳ کمپانی اریکسون بود به علت بدهی به یک آلمانی منتقل شد، وی به عنوان سرمایه گذار خارجی با توجه به بندی از قوانین اقتصادی اجازه استفاده از سهمش را نداشت و تنها قادر بود ۲۰ درصد از آراء را تحت نفوذ داشته باشد. در آن سال اریکسون تا مرز ورشکستگی رفت ولی با تلاش مدیران خود نجات پیدا کرد. آنها با چندین بانک سوئدی با هدف بازسازی ساختار تامین مالی کمپانی مذاکره کردند. در این میان بانک انسکیلدا استکهلم<sup>۶</sup> به همراه سایر بانک های سرمایه گذاری سوئدی که تحت کنترل خانواده بزرگ والنبرگ<sup>۷</sup> بودند اندک اندک الباقی سهام A کمپانی را به مالکیت درآوردند و نهایتاً در سال ۱۹۶۰ با خرید سهام فرد آلمانی کل کمپانی اریکسون را در اختیار خود گرفتند. امروز اریکسون با بازده متوسط ۱۳۰ میلیارد یورو در سال و ۵۶/۰۵۵ کارمند فعال همچنان موفق به کار خود ادامه می دهد.

## Ericsson تاریخچه

لارس مگنوس اریکسون<sup>۱</sup> در سال ۱۸۷۶ فروشگاه کوچک تعمیر دستگاه های تلگراف را با کمک دوستش کارل یوهان اندرسون در مرکز شهر استکهلم افتتاح کرد. یکسال بعد

مسئولیت اصلاح تعدادی تلفن محصول کمپانی بل<sup>۲</sup> متعلق به یک واردکننده محلی به نام نوماپترسون را بر عهده گرفت. همین موضوع اریکسون را بر آن داشت تا تعدادی از تلفن های زمینس را برای بررسی و تغییر خریداری نماید جالب اینکه چند سال قبل از آن تاریخ یک دوره آموزشی در این شرکت را گذرانیده بود. او در پایان همان سال اقدام به تولید دستگاه های تلفن کرد و اولین نمونه را در ۱۸۷۹ به بازار عرضه نمود. چون شبکه تلفن در پایتخت در حال گسترش بود، اریکسون با تجدید سازمان، یک خط تولید دستگاه های تلفن را راه اندازی کرد. اگرچه زمانی که کمپانی بل بزرگترین شبکه تلفنی استکهلم را خرید فقط اجازه استفاده از دستگاه های خودش را می داد، اما اریکسون دست از تلاش برداشت و بازار مناسبی برای محصولاتش در شرکت های متفرقه فعال در نواحی حومه ای شهرهای سوئد و نیز سایر کشورهای اسکاندیناوی بدست آورد. در روند توسعه، به دلیل قیمت بالای تجهیزات و خدمات تلفنی بل، فردی به نام هنریک تور سدرگرن<sup>۳</sup> یک کمپانی مستقل تلفن را در سال ۱۸۸۳ تاسیس کرد و از آن رو که کمپانی بل تجهیزات خود را در اختیار رقبا قرار نمی داد، سدرگرن جهت تامین لوازم مورد نیازش معاهده ای با اریکسون منعقد ساخت و در سال ۱۹۱۸ هر دو شرکت ادغام شدند.

در ۱۸۸۴، یک صفحه گزیننده چندگانه<sup>۴</sup> در تبادلات تلفن دستی که توسط سی. ای. اسکرابینر<sup>۵</sup> طراحی شده در ایالات متحده آمریکا در مراکز تلفن بهره برداری قرار گرفت. از آن جا که یک صفحه گزیننده منفرد قادر به اداره نمودن بیش از ۱۰/۰۰۰ خط بود به منظور گرفتن ایده های جدید و امکان اخذ حق امتیاز این وسیله در سوئد اریکسون و سدرگرن به بازدید ایستگاه های تبادلات تلفنی به این کشور عزیمت کردند. در ۱۸۸۷، یک تکنسین به نام آنتون اون<sup>۶</sup> از کارکنان کمپانی اریکسون و سدرگرن با تلفیق گوشی و دهانی یک تلفن معمولی، نوع جدیدی گوشی تلفن یک قسمتی را ساخت. وسیله مذکور در ارتباطات تلفنی اپراتورها مورد استفاده قرار می گرفت. این ابداع بلافاصله به روی محصولات اریکسون پیاده شد و در قالب تلفنی به نام Dachshund روانه بازار شد.

## مالکیت سهام

در سال ۱۹۲۵، کارل فردریک وینکرائتنز<sup>۷</sup> با داشتن سهام عمده اریکسون اداره آن را به دست گرفت. مقارن با مدیریت وینکرائتنز صاحب اصلی مجموعه کمپانی های وینکرائتنز به نام ایوار کروگر<sup>۸</sup> به کمپانی اریکسون



1. Lars Magnus Ericsson
2. Bell
3. Henrik Tore Cedergerm
4. Multiple switchboard
5. C. E. Scribner
6. Anton Aven
7. Karl Fredric Wincrantz
8. Ivar Kreuger
9. Stockholms Enskilda Band
10. Wallenberg Family



آدیداس  
adidas

بنیانگذار کمپانی لوازم ورزشی آدیداس مردی است که در زادگاهش همه او را به نام آدی داسلر می شناسند.

آدولف داسلر در ۳ نوامبر سال ۱۹۰۰ در شهر هرزگوئوخ<sup>۲</sup>، نورنبرگ

متولد شد. او که در نوجوانی حرفه نانوايي را آموخته بود، پس از بازگشت از جنگ اول جهانی اقدام به تولید کفش در رختشوی خانه مادرش نمود. در آغاز کسب و کار، پدرش کریستف کارگر کارخانه کفش و برادرش زلن<sup>۳</sup> حامیان اصلی وی بودند و البته در سال ۱۹۲۴ برادر دیگرش رودولف<sup>۴</sup> نیز با او شریک شد. طی چهار سال بعد ورزشکاران متعددی از تولیدات آدولف داسلر استفاده نمودند. به دلیل اختلافات شخصی در سال ۱۹۴۷ رودولف داسلر از برادر بزرگش جدا شد و کمپانی پوما<sup>۵</sup> را تاسیس کرد. متعاقب این جدایی آدولف نام آدیداس را برای موسسه خود برگزید. ویژگی کفش های فوتبال آدیداس گل میخ های قابل تعویض آن بود و بازیکنان تیم ملی فوتبال آلمان که همگی در مسابقات جهانی این کفش ها را به پا داشتند به قهرمانی دست یافته و در سال ۱۹۵۴ word cup فیفا را از آن خود کردند و این پیروزی چشمگیر موجب تقویت روحیه آلمانی های پس از جنگ بود که بی تردید در شهرت روزافزون آدیداس نیز بی تاثیر نبود.

فرزند پسر آدولف داسلر در سال ۱۹۵۹ شعبه آدیداس فرانسه را افتتاح کرد که مقدمه ای برای توسعه شرکت در سطح بین المللی به شمار می رفته. وی همچنین تولید لوازم شنا را به طیف محصولات آدیداس افزود. پس از مرگ آدولف داسلر در ۶ سپتامبر ۱۹۷۸، پسر و همسرش مدیریت کمپانی را به دست گرفتند. در سال ۱۹۸۹ کمپانی آدیداس بدل به سهامی خاص شد در حالی که تا زمان اولین ارائه عمومی سهام<sup>۶</sup> در سال ۱۹۹۵ همچنان در مالکی خانواده داسلر قرار داشت. درآمد کمپانی آدیداس برای سال ۲۰۰۵ مبلغ ۶/۶ میلیارد یورو اعلام شده است.

- |                  |                                  |
|------------------|----------------------------------|
| 1. Adolf dassler | 4. Rudolf                        |
| 2. Herzoenaurch  | 5. Puma                          |
| 3. Zehlein       | 6. IPO : Initial Public offering |

## روایها

آنگاه که سرگرم انتخاب هستیید از زندگی کردن غافل نشوید.

ساموئل جانسون

زندگی به مثابه جامی نه برای تپیدن که برای پر کردن است.

انونیموس

بخت و اقبال آن زمان به شما روی کرده که شانس در می زند و شما اجابت می کنید.

انونیموس

آرام مسیری در جهت رویاهایتان پیش بگیرید! مطابق آنچه از زندگی در ذهن خویش ساخته اید حرکت کنید، همین

که زندگی را آسان بگیرید قانون های کائنات نیز بر شما آسان خواهند شد.

هنری دیوید تورو

هر لحظه انتظار برآورده شدن نیازها، حل شدن معضلات، دست یابی به وفور نعمت و رشد معنوی را

داشته باشید.

الین کاورلی

همانا سحر و جادو، هنر به تحقق رسانیدن رویاهایمان است، هنر به واقعیت کشانیدن تصورات.

پس تا پیش از جان بخشیدن به تصورات ناگزیر باید آنها را دید.

استارهاوک

واژه هایی که برمی گزینید عظیم ترین نیرویی است که در اختیار دارید، واژه هایی که کار

می برید سازنده زندگانی کنونی شماست.

سونیا کروکت

مطابق روایها و الهاماتمان است که فرصت هایمان را نیز می یابیم.

سو ابا

توامور را به چشم می بینی و می پرسی "چرا؟" ولی من در رویاهایم آنچه را تاکنون تحقق نیافته

می بینم و می پرسم "چرا نه؟"

جورج برناردشاو

به آنچه با تمام وجود طالب آن هستید دقت کنید چرا که بی تردید از آن شما خواهد گشت.

ادموند بورك

آنچه هستیم ثمره اندیشه های ماست.

بودا

هر آنچه را بتواند در رویا ببینید، می توانید به انجامش اقدام کنید. در جسارت نبوغ، قدرت و سحر نیفته است.

یوهان ون گوته

تمامی رویاهای شما امکان تحقق بخشیدن دارند، فقط و فقط اگر جسارت تعقیب آنها را داشته باشید.

والث دیسنی

آن گونه رویا ببینید که گویی برای ابد زندگی خواهید کرد و زندگی کنید آن گونه که فردا خواهید مرد.

جیمز دین

## مالزی



مالزی با جمعیتی بیش از ۲۲ میلیون نفر در آسیای جنوب شرقی قرار دارد. این کشور جزو کشورهای در حال توسعه می باشد که اغلب به نام اقتصاد تازه صنعتی شده شناخته شده است. در برنامه توسعه این کشور این دیدگاه وجود دارد که تا سال ۲۰۲۰ به یک کشور توسعه یافته تبدیل شده باشد. در حال حاضر سرانه تولید ناخالص داخلی این کشور حدود ۳۵۰۰ دلار آمریکا می باشد میزان بیکاری و نیز تورم نیز حدود ۳٪ می باشد.

بعضی از شاخص های اقتصادی این کشور در مقایسه با ۴۷ کشور توسعه یافته صنعتی و در حال توسعه به قرار ذیل است:

- \* سرانه تولید ناخالص داخلی به ازای هر فرد شاغل حدود ۲۳۰۰۰ دلار آمریکا می باشد (یعنی رتبه ۳۷ از بین ۴۷ کشور مورد بررسی)
- \* توانایی سرمایه گذاری مخاطره آمیز برای توسعه کسب و کار در این کشور دارای مقیاس حدود ۴/۵ (از مقیاس ۱ تا ۱۰) است (یعنی رتبه ۲۹ در بین ۴۷ کشور مورد بررسی)
- \* میزان درک مدیران این کشور از کارآفرینی دارای مقیاس بیش از ۵ (از مقیاس ۱ تا ۱۰) است (یعنی رتبه ۳۶ بین ۴۷ کشور مورد بررسی)

\* هزینه کل تحقیقات در این کشور کمتر از یک صد میلیون دلار آمریکا می باشد (یعنی رتبه ۴۱ بین ۴۷ کشور مورد بررسی) با توجه به اینکه اقتصاد کشور مالزی در دهه ۱۹۶۰ متکی به صادرات لاستیک و قلع بوده و طی این چهل سال این کشور توانسته است با خط مشی های سیاسی و اجرایی برنامه های توسعه اقتصادی (به ویژه در مورد کارآفرینی و SME) به موفقیت فعلی دست یابد. در این مطالعه موارد ذیل بررسی می گردد:

- کارآفرینی در رشد اقتصاد مالزی
- سیاست های اقتصادی صنعتی در مالزی
- سیاست های کلان توسعه کارآفرینی و صنایع کوچک در مالزی
- \* رویکرد توسعه صنایع کوچک و متوسط طی دو برنامه بلند مدت (۲۰۰۰-۱۹۸۰)
- \* برنامه توسعه همکاری های طراحی و ساخت بین واحدهای صنعتی کوچک و متوسط پیمانکاری با صنایع بزرگ چند ملیتی و صنایع بزرگ داخلی

- \* مشوق های مالی به صنایع کوچک و متوسط
- سازمان های متولی و جای کارآفرینی و صنایع کوچک در مالزی
- \* وزارت توسعه کارآفرین
- \* سازمان توسعه صنایع کوچک و متوسط
- \* موسسه تحقیقات صنعتی و استانداردها
- \* اتحادیه تولیدکنندگان مالزی
- \* وزارت صنایع و تجارت خارجی مالزی
- \* صندوق های کمک های تکنولوژیکی صنعتی
- \* مرکز مبادلات پیمانکاری های فرعی
- \* سازمان توسعه مالی صنایع مالزی
- \* مرکز اطلاعات صنعتی و تکنولوژیکی مالزی
- \* موسسه توسعه کارآفرین
- \* اتحادیه زنان کارآفرین مالزی



## تجدید نظر در سیاست های حمایتی

در مذاکرات سازمان جهانی (WTO) و خصوصاً در دور اروگوئه تاکید بسیار زیادی بر حذف تمام سوبسیدهایی شده است که به طور مستقیم یا غیرمستقیم از طرف دولت ها به بنگاه ها و واحدهای اقتصادی - صنعتی داده می شود. از این رو لازم بود که در نحوه حمایت از بنگاه های تولیدی کوچک و متوسط تغییرات اساسی ایجاد شود. مهمترین اقدامات در این مورد عبارتند از:

- برنامه های اجرایی و کاربردی
- آموزش کارآفرینی و تربیت نیروهای انسانی مورد نیاز
- فراهم کردن امکانات زیربنایی که متضمن رشد سریع و پایدار بنگاه های کوچک و متوسط است.
- انجام حمایت های مالی
- راه اندازی واحدهای تحقیق و توسعه (RD) در بنگاه های کوچک و متوسط و ترغیب این بنگاه ها به استفاده عملی از فرایند تحقیق و توسعه.

## استراتژی های حمایتی

با توجه به نقش بسیار مهم بنگاه های کوچک و متوسط در نظام اقتصادی - اجتماعی کشور مالزی و با عنایت به مشکلاتی که این نوع بنگاه ها معمولاً با آنها رو به رو هستند، چندین استراتژی برای حمایت از این واحدها و کمک به توسعه و گسترش آنها طراحی و تدوین شده است. برای رسیدن به اهداف مشخص شده در هر استراتژی، راهکارهایی اندیشیده شده است تا با استفاده از این راهکارها، مالزی بتواند به اهداف کلان خود در زمینه حمایت از بنگاه های کوچک و متوسط دست یابد، در اینجا به صورت خلاصه برخی از مهمترین استراتژی ها و راهکارهای پیش بینی شده برای رسیدن به آنها معرفی می شوند:

## ایجاد فضای مناسب برای رشد بنگاه های کوچک و متوسط

از آنجا که ایجاد بستر مناسب برای توسعه و رشد بنگاه های کوچک و متوسط یکی از مهمترین عوامل برای حمایت از این واحدها محسوب می شود، راهکارهای زیر در این مورد پیش بینی شده است:

- با توجه به این اصل که ایجاد فضا و محیط مناسب برای رشد فعالیت های اقتصادی - صنعتی در پرتو گسترش فرهنگ کارآفرینی و وجود کارآفرینان خلاق و پویا حاصل می شود، بنابراین، فرهنگ سازی اولین گام در این زمینه به حساب می آید، به گونه ای که فرهنگ جامعه کاملاً به طرف "فرهنگ مولد" سوق پیدا کند. اولین حرکت برای چنین موقعیتی از آموزش کارآفرینی و تربیت کارآفرینان جوان آغاز می گردد. بر این اساس هم اینک تدریس کارآفرینی در کلیه مدارس مقطع متوسطه در دبیرستان های کشور مالزی آغاز گردیده است.

- فراهم ساختن زیرساخت های مناسب برای تقویت بنگاه های کوچک و متوسط می تواند فضای مناسبی برای توسعه این بنگاه ها فراهم کند. یکی از نمونه های روشن این موضوع را می توان در منابع خودسازی مشاهده کرد.

- ایجاد ارتباط و همکاری علمی گسترده بین دانشگاه ها و موسسات آموزش عالی با صنایع و بنگاه های تولیدی به گونه ای که علاوه بر تامین منافع مناسب و عادلانه برای هر دو طرف، دستاوردهایی

## سیاست های کلان اقتصادی در مالزی

سیاستگذاران کلان اقتصادی در مالزی توجه ویژه ای به نقش و جایگاه بنگاه های کوچک و متوسط در اقتصاد این کشور دارند و با در نظر گرفتن اهمیت این بنگاه ها سیاست های کلی برای حمایت از این بنگاه ها و گسترش آنها را بر مبنای اهداف سه گانه زیر تدوین کرده اند:

- ۱- حفظ موقعیت و جایگاه کنونی بنگاه های کوچک و متوسط و تثبیت آن در اقتصاد ملی
- ۲- حمایت و تسریع در روند رشد و توسعه بنگاه های کوچک و متوسط
- ۳- برنامه ریزی و ترغیب بنگاه های کوچک و متوسط برای حضور در بازارهای تجاری بین المللی با استفاده از تولید کالاها یا ارزش افزوده بالا.

برای تحقق اهداف فوق، بنگاه های کوچک و متوسط در مالزی از تولید کالاهای کاربر و کالاهایی که ارزش افزوده اندکی دارند فاصله گرفته اند و بیشتر به سمت تولید کالاهایی حرکت می کنند که قابل عرضه در بازارهای بین المللی باشد. از طرف دیگر با افزایش رقابت، انگیزه بنگاه های کوچک و متوسط برای حضور پررنگ تر در بازارهای بین المللی افزایش می یابد. چنین امری علاوه بر تضمین بقاء و رشد واحدهای کوچک و متوسط باعث تقویت جسارت این بنگاه ها برای حضور در بازارهای بین المللی می گردد.



برای شروع کسب و کار تهیه نموده و برای شروع کارشان سرمایه نیاز دارند، لذا دانشگاه به آنها وام هایی از ۲۶۰ تا ۱۳۰۰۰ دلار آمریکا را می دهد که به صورت اقساط ماهیانه طی ۵ سال پرداخت می شود. تا به حال این دانشگاه از طریق این برنامه حدود ۱۰۰۰ دانشجوی را آموزش داده که تعداد زیادی از آنها پس از فارغ التحصیلی مشغول به کسب و کارهای خودشان می باشند.

#### دانشگاه تکنولوژی ماده

بعد از تاسیس واحد مشاوره، تحقیقات این دانشگاه در سال ۱۹۸۱ و پارک تکنولوژی مالزی در سال ۱۹۸۹، دفتر مشاوره و نوآوری در این دانشگاه در سال ۱۹۹۳ تاسیس گردید. نقش عمده این دفتر در ارتباط با صنعت، اداره مشاوره، انتقال تکنولوژی، تجاری کردن و کارآفرینی با تاکید بر کارآفرینان ملی می باشد. اهداف این دفتر عبارتند از:

- \* کانال اصلی برای ایجاد همکاری و مشارکت بین صنعت و دانشگاه
- \* تدارک خدمات سنجش فنی و مشاوره براساس منابع دانشگاه
- \* ارتقاء و اداره فعالیت های مربوط به نوآوری تکنولوژی و انتقال تکنولوژی
- \* تدارک برنامه هایی برای توسعه کارآفرینان فنی از طریق آموزش مهارت های تکنولوژی
- \* تسهیل فعالیت های تجاری مربوطه از میان یک شرکت ثبت شده
- \* طراحی، ساخت و اداره Technovation Park

#### دانشگاه علوم و تکنولوژی

دانشگاه MUST دارای یک برنامه همکاری با دانشگاه MIT آمریکا می باشد. ماموریت این دانشگاه تا سال ۲۰۲۰ تاسیس یک دانشگاه در سطح جهانی که افراد متخصص و مدیر در زمینه علوم و تکنولوژی و مجرب در کارآفرینی را تربیت کند، می باشد. به طوری که این افراد بتوانند تکنولوژی های موجود در سطح جهانی را توسعه داده اداره کنند. برنامه های این دانشگاه در کل عبارتند از:

- \* توسعه تکنولوژی ناحیه ای
- \* توسعه منابع انسانی دوره دیده
- \* انطباق اطلاعات و فرایندهای مهم علمی در کارخانجات
- \* نوآوری
- \* پیشرفت فعالیت های RD
- منبع: سایت کاراد

نیز برای کشور به همراه داشته باشد. چنین امری می تواند از راه ایجاد ارتباط مستقیم بین بنگاه های کوچک و متوسط با دانشگاه ها و مراکز آموزش عالی و موسسات تحقیقاتی انجام گیرد، به گونه ای که واحدهای صنعتی کوچک و متوسط ترغیب شوند تا از یافته های پژوهشی و علمی دانشگاه ها استفاده کنند و از حضور مستقیم و مستمر کارشناسان و متخصصان این مراکز برای انجام طرح های تحقیقاتی در واحدهای خود بهره مند گردند.

- آموزش و تامین نیازهای اطلاعاتی واحدهای کوچک و متوسط نیز یکی دیگر از راهکارهایی است که برای ایجاد بستر مناسب برای رشد و توسعه بنگاه های کوچک و متوسط در نظر گرفته شده است. برای رسیدن به این هدف پیش بینی شده تا اطلاعات مورد نیاز واحدهای صنعتی کوچک و متوسط گردآوری و تدوین گردد و به صورت اوراق اطلاعات در اختیار این واحدها (بنا به نوع فعالیتشان) قرار داده شود. همچنین آموزش دانستنی های شغلی بری افزایش دانش مدیران و کارآفرینان بنگاه های کوچک و متوسط از طریق "آموزش از راه دور" و "شبکه رایانه" در اختیار این واحدها قرار می گیرد. مرکز اطلاعات صنعتی و فناوری مالزی (MITIC) مسئولیت اصلی را در این زمینه به عهده دارد.

#### آموزش کارآفرینی در دانشگاه های مالزی

واحدهای توسعه کارآفرینی و مراکز تحقیقاتی در دانشگاه های مالزی در جدول زیر مشخص شده است.

Entrepreneurial Development Institut - University Utara Malaysia  
 Research Group) center for policy Research - University sains Malaysia (SMS,  
 Small Business Development center - University Putra Malaysia  
 MEDEC - University Teknologi Mara  
 Bureau of innovation onsultancy - University Teknologi: MASAYSIA (MUST) Malaysia University if science Teknologi  
 Nottingham University Business school in Malaysia

جدول ۱ واحدهای توسعه کارآفرینی و مراکز تحقیقاتی در دانشگاه های مالزی دانشگاه اوتارا

در بسیاری از این دانشگاه ها دوره تحصیلی در مورد کارآفرینی و کسب و کارهای کوچک در دانشکده ها یا دپارتمان ها ارائه می شود. اما در اکثر موارد محیط کارآفرینی و توسعه کسب و کار توسط مدیریت دانشگاه حمایت نمی شود به جز دانشگاه اوتارا مالزی (UUM) از معدود دانشگاه هایی است که برنامه های جامع را در زمینه آموزش کارآفرینی برای دانشجویان دارد. استراتژی UUM برای برنامه کارآفرینی این است که دانشجویان ممکن است چشم انداز کار کارآفرین را در عملیات کسب و کار تجربه نمایند. هدف نهایی این است که دانشجویان (به ویژه آنهایی که در حال فارغ التحصیلی هستند) کسب و کارشان را ادامه دهند. برنامه کارآفرینی برای تمام دانشجویان این دانشگاه باز می باشد. یک پیش نیاز برای دانشجویان آن است که آنها باید اولین نیمسال تحصیلی را به اتمام برسانند و به حداقل نمره ۲/۵ نیز دست یابند. در حال حاضر ۱۲۰ نفر از دانشجویان که به ۴۰ شغل ساده در داخل دانشگاه (مانند خدمات کامپیوتری، نرم افزارها، فتوکپی، چاپ، عکاسی، خرده فروشی...) مشغول می باشند مهارت های کارآفرینی آموزش داده می شود. این دانشجویان براساس هدف شان از شروع کسب و کار انتخاب می شوند. آنها تعدادی طرح کسب و کار را

منبع:

Followyourdreams.com//:http

## SME های ژاپن (قسمت دوم)

۲۲

## ۳- تقویت زمینه مدیریتی SME

(۳-۱) تامین منابع مدیریتی

جهت هم بخشی در تامین منابع کسب و کار لازم است تا زیرساخت‌هایی در SMEها نظیر بهبود بخشی بر روش‌های کسب و کار و توسعه فن آوری‌ها مستحکم شوند، به این ترتیب دولت بایستی اقدامات مقتضی را به عمل آورد.

● حمایت از سوی سه قسم مرکز پشتیبانی SME:

مرکز حمایت کسب و کار مخاطره آمیز / SME : Venture Business Support Centers/SME

مرکز استانی حمایت SME Prefectural SME Support Centers

مرکز منطقه‌ای حمایت SME : Regional SME Support Centers

## ۱- مراکز حمایت کسب و کار مخاطره آمیز / SME

این مراکز برای SMEها و شرکت‌های مخاطره آمیز عرضه عمومی سهام، مساعدت مالی و تکنیکی و خدمات مشاوره‌ای برجسته از طریق کارشناسان مجرب در مدیریت، تامین مالی و مباحث قانونی را فراهم می‌آورد. مراکز فوق همچنین مراکز حمایت استانی SME و مراکز حمایت منطقه‌ای SME را به عنوان کانون نظام حمایت SME در واحدهای منطقه‌ای تقویت می‌نمایند.

## ۲- مراکز استانی حمایت SME

این مراکز با کانون نظام حکومت استانی برای پشتیبانی از SMEها تحت قانون حمایت از موسسات متوسط و کوچک نوپا، تدارک مشاوره، تکمیل پروژه‌ها به هدف برآورد امکان پذیری کسب و کار، اعزام کارشناس و تهیه اطلاعات جهت تامین منابع کسب و کار نظیر منابع انسانی، فن آوری و اطلاعات درواکنش به نیازهای مختلف کسانی که قصد شروع کسب و کار SME دارند، به شمار می‌روند.

## ۳- مراکز منطقه‌ای حمایت SME

این مراکز در هر حوزه شهری با هدف فراهم نمودن خدمات مشاوره‌ای محلی و اطلاعات متنوع به عنوان یک مرکز پشتیبانی آشنا و سهل الوصول برای آن دسته از کسانی که قصد شروع کسب و کار را دارند و کمک به موسسات نوپای کوچک با مسائلی چون نوآوری کسب و کار تاسیس می‌شوند.

## ● مشاور رسمی موسسه نوپای کوچکتر

طبق نظام مشاور رسمی، صلاحیت مشاورین کسب و کارهای موسسات متوسط و کوچک نوپا تحت قانون حمایت موسسات متوسط و کوچک نوپا تایید می‌شود. مدت زمان اعتبار صلاحیت این مشاورین پنج سال بوده که در صورت داشتن شروط لازم از جمله آموزش، تمرین و غیره تمدید نیز خواهد شد.

● برنامه‌های آموزشی جهت توسعه منابع انسانی توسط سازمان موسسات متوسط و کوچک نوپا و نوآوری منطقه‌ای ژاپن (SMRJ) و سایر سازمان‌ها تدارک دیده می‌شود.

SMRJ، مدیریت های استانی، انجمن های بازرگانی و صنعت و اتاق های بازرگانی سمینارهای متنوعی به منظور پرورش نیروی انسانی و در راستای مدیریت و فن آوری، و تقویت توانمندی عمومی مدیریت آنها برای واکنش مقتضی به تغییرات در فضای اجتماعی ترتیب می‌دهند.

## ● واکنش SME ها به انقلاب فن آوری اطلاعات

● برگزاری سمینارهای فن آوری اطلاعات، آموزش و همایش و مشاوره درخصوص فن آوری اطلاعات (IT) به منظور ارتقاء سطح آگاهی درخصوص بهره گیری از فن آوری اطلاعات، توسعه منابع انسانی مرتبط و برگزاری همایش هایی جهت بهبود واکنش SME ها به انقلاب فن آوری اطلاعات از طریق معرفی مودهای موفق SME در جنبه نوآوری کسب و کار، دولت ملزم به اجرای سمینارهای فن آوری اطلاعات و برنامه های آموزشی می باشد.

SMRJ و مراکز استانی حمایت SME، کارشناسانی نظیر هماهنگ کنندگان فن آوری اطلاعات و مشاوران مدیریت SME به موسسات متوسط و کوچک نوپایی که در فرایند بهبود بخشی نظام مبتنی بر فن آوری اطلاعات هستند اعزام می نمایند.

● جهت افزایش سرمایه گذاری SME ها در امر فن آوری اطلاعات که طبعاً برای واکنش به تغییرات محیطی کسب و کار گریزناپذیر است، نهادهای دولتی تامین مالی SME وام های قابل توجهی اختصاص می دهند.

## ● بهسازی نرم افزار رایج

دولت ملزم به حمایت از توسعه و عرضه سیستم های شبکه ای است که در آن سیستم ها SME ها از هر

نوع تولیدکننده، کلی فروش یا حتی جزئی فروش قادر به همکاری باشند.

● تهیه اطلاعات و تولید محتوی برای ارتقاء فن آوری اطلاعات به هدف ترویج و بهسازی نظام مندی مبتنی بر فن آوری اطلاعات در SME ها، دولت بایستی اطلاعاتی از لحاظ سیاست SME ها و از طریق آژانس و شبکه موسسه الکترونیک متوسط و کوچک نوپا تدارک ببیند.

● تسهیل در بسط کسب و کار خارجی و حمایت از تبادل بین المللی به هدف حمایت از نوآوری کسب و کار و توسعه کسب و کارهای نو ناشی از جهانی سازی SME ها، دولت نسبت به تهیه اطلاعات سازنده در زمینه پیشرفت های خارجی و خصوصاً توسعه SME ها و نیز ارائه خدمات مشاوره ای در راستای جهانی سازی ملزم می باشد.

● آموزش و ترویج دانش در موضوعات زیست محیطی و انرژی SMRJ با همکاری مراکز استانی حمایت SME، به صورت بیوسته سمینارهایی جهت ترویج دانش و آموزش در زمینه حفظ منابع طبیعی انرژی برای SME ها برگزار می نماید. برای SME هایی که با موضوعات زیست محیطی نظیر قوانین مربوط به هزینه های بازیافت<sup>۱</sup> مواجه می شوند، دولت ملزم به سازماند نمودن پرسنل ویژه ای در SMRJ جهت خدمات مشاوره ای بوده و نیز از طریق سخنرانی در سمینارهای برگزار شده از سوی مراکز حمایت استانی اطلاعات مورد نیاز SME ها درباره موضوعات زیست محیطی ارائه دهد.

(۳-۲) گسترش تبادلات، خوشه ها و تعاونی ها به هدف ترغیب SME ها به کامل نمودن منابع کسب و کار یکدیگر، دولت بایستی تبادلات و تعاملات و خوشه های کاری را تقویت کند، سازمان هایی را جهت کمک به تعاونی های کسب و کار میان SME ها ایجاد نماید، به پروژه هایی که به صورت مشترک به عهده SME ها می باشد کمک مالی کرده و هرگونه پیش بینی لازم دیگر را صورت دهد.

● مسوولیت دولت در مقابل خوشه های کسب و کار به هدف بنا کردن بازارهای تازه و تقویت محصولات / خدمات از طریق توسعه یک ارتباط مکمل دوطرفه، دولت عهده دار حمایت از چنین ارتباطی مانند "خوشه های معتدل و انعطاف پذیر جدید" میان SME ها و اشخاص، نهادها یا سازمان های غیرانتفاعی (non profit organizations) و غیره که واجد یک فن آوری متمایز یا مهارت کسب و کارند خواهد بود.

● ترویج و پایه گذاری تعاملات بین SME ها، پایه گذاری و مساعدت در مدیریت تعاونها

"Law on the Cooperative Association of SME"

یا قانون انجمن های تعاونی های SME

"Law Concerning the Organization of SME Organizations"

یا قانون تشکیلات و سازماندهی SME ها

"Shipping District Promotion Association law"

یا قانون انجمن های گسترش مناطق توزیع و فروش

● نظام همکاری تحت قانون همکاری تعاونی موسسات کوچک و متوسط نوپا

(Law on Cooperative Association of SME)

یا قانون انجمن تعاونی های SME

نظامی برای SME ها جهت تکمیل منابع فن آوری، اطلاع رسانی، منابع انسانی و غیره از طریق پایه گذاری تشکیلاتی ویژه و رویکردی مشترک به کسب و کار براساس اصل کمک متقابل. قانون مذکور برای شش گونه از نهادها تدارک دیده شده است:

۱. انجمن های تعاونی کسب و کار

۲. انجمن های تعاونی کسب و کار کوچک

۳. انجمن های کمک متقابل<sup>۲</sup> (نیروهای داوطلبانه آشنشانی بومی)

۴. فدراسیون انجمن های تعاونی

۵. تعاونی های سرمایه گذاری مشترک

۶. انجمن های تعاونی اعتباری

قانون به فدراسیون ملی انجمن های کسب و کار کوچک به عنوان راهنما و پل ارتباطی جهت توسعه تمام عیار SME ها چه از نوع سرمایه گذاری شخصی و چه سازمان های خوشه ای در میان گروه های داوطلبانه توجه



می نماید.

● نظام همکاری تحت

"The Law Concerning the organization of SME organizations"

یا قانون تشکیلات و سازماندهی SME ها

قانون، بنیانگذاری فدراسیون ملی انجمن های کسب و کار کوچک را به عنوان یک انجمن یا نهادی راهنما جهت SME ها پیش بینی می نماید. قانون مذکور همچنین انجمن های تعاونی، انجمن های بازرگانی و صنعتی، فدراسیون انجمن های بازرگانی و صنعتی را که البته قدری از آن دسته "انجمن های تعاونی" مانند "سازمان های کمک متقابل برای سرمایه گذاری های کوچک (موسسات کوچک)" متفاوت هستند، در پیش بینی های خود لحاظ می کند. (تفاوت در این جاست که آنها فرض می کنند سرمایه گذاری های بزرگ به آنها خواهند پیوست).

● نظام همکاری تحت

"The shopping District promotion association Law"

یا قانون انجمن های گسترش مناطق توزیع و فروش

قانونی برای نظام مند کردن خدمات توزیع و فروش تولیدات یا خدمات کسب و کارهای کوچک و متوسط بصورت خرده فروشی در یک ناحیه اقتصادی مشترک و مجتمع، با در نظر گرفتن ملاحظات زیست محیطی می باشد. قانون فوق پیش بینی هایی نیز برای انجمن های گسترش نواحی توزیع و فدراسیون های آنها صورت می دهد.

● وام هایی برای اصلاح وضعیت پروژه ها (شرکت های سهامی موسسات متوسط و کوچک نوپای ژاپن موسسه JASMEC (Japan Small Medium Enterprise Corporation) و دولت های استانی برای SMEهایی که بهبود وضعیت ساختار کسب و کارهای مشترک میان SMEها، اشتراکی نمودن کارخانه ها، فروشگاه ها، شرکت های خصوصی و دولتی، انجمن های بازرگانی / صنعتی پشتیبان اصلاح وضعیت را بر عهده دارند، مشترک سرمایه نقدی فراهم نموده و از طریق تهیه وام های کم بهره و طولانی مدت و ارائه مشاوره راجع به پیش نویس طرح تجاری با آنان مساعدت می نماید.

● (۳-۳) فعال سازی و تجمیع خوشه های صنعتی

● مقررات برای فعال سازی SME به واسطه: "The Law on Temporary Measures Concerning The activation of Specific Small and Medium Enterprise"

به هدف فعال سازی صنایع مادر که از "ساخت" از جمله ساخت قطعات، قالب های فلزی، نمونه های آزمایشی و تراکم SME ها در یک حوزه حمایت می نمایند دولت ملزم به ترسیم راهبردهایی است که مفهوم گسترش و تراکم صنایع ویژه خوشه های صنعتی مربوط و مسیر توسعه تحت قانون فوق را نشان دهد. تحت این "راهبردها" دولت های استانی بایستی یک "طرح فعال سازی" ۳ ترسیم کنند که پیشاپیش مسیر توسعه و سایر ضرورت ها برای تجمیع صنایع ویژه SME و حمایت SMEهایی تایید شده براساس یک "پیش طرح" ۴ و کاملاً مطابق "طرح فعال سازی"، روشن کند.

● مقررات برای پیشرفت صنایع محلی

جهت ترقی صنایع محلی، دولت ملزم به کمک مالی SMEها و انجمن های متعلق به صنایع محلی از قبیل محصولات تازه، بسط بازارها و توسعه منابع انسانی می باشد.

● (۳-۴) فعال سازی تجمیع خوشه های بازرگانی

● مقررات برای حیات بخشی مراکز تجاری تحت:

"The Law on Improvement and vitalization of city centers"

دولت ملزم به پشتیبانی از سازمان های مدیریت شهری (TMO)، یعنی سازمان هایی است که در راستای توسعه فعال سازی بازرگانی خرده فروشی متوسط و کوچک، تایید شده از سوی حکومت محلی و تحت طرح پیش نویس اصلی توسط دولت به لحاظ نمودن جنبه های سخت افزاری و نرم افزاری از طریق کمک مالی به هزینه های پروژه مربوط به بهبود امکانات و روش های بنیادی بازرگانی گام برمی دارند. (۳-۵) تحرك بخشیدن به واحدهای بازرگانی متوسط و کوچک دولت ملزم به حمایت پروژه های ایجاد و تسریع مناطق خرید بوسیله نهادهایی نظیر انجمن های توسعه امکانات بنیادی بازرگانی (سخت افزار) و نظام بخشی مبتنی بر فن آوری اطلاعات (نرم افزار) تحت:

"The Law on the promotion of Small and Medium Retail Business"

یا قانون توسعه و ترویج خرده فروشان

و از طریق کمک مالی به هزینه پروژه، گسیل کارشناس جهت مشاوره و سایر موارد می باشد.

● مقررات جهت بهبود بخشی کارایی توزیع فیزیکی تحت: "The Law Concerning the promotion of Efficient Distribution Systems in Small and Medium Enterprises"

یا قانون توسعه و ترویج سیستمهای توزیع موثر در SMEها

تحت قانون فوق، دولت ملزم به حمایت از پروژه های انجمن های کسب و کار تعاونی با هدف بهبود کارایی در عمل توزیع، مثلاً توسط بهسازی امکانات مشترک توزیع، توسط وام های بدون بهره از SMRJ استثنائات ضمانت های اعتباری، مقررات ویژه مالیات و غیره می باشد. همچنین دولت بایستی از گمانه زنی ها پروژه های آزمایشی انجمن های مذکور جهت بسط نظامی موثر برای بهبود کارایی توزیع از طریق گسیل کارشناس، کمک مالی به هزینه های پروژه و سایر موارد پشتیبانی به عمل آورد.

مقررات مربوط به تحرك بخشی / تقویت بازرگانی عمده فروشی SME جهت واکنش به ساختار متغیر توزیع و تقویت عملکرد بازرگانی عمده فروشی SME، دولت از طریق مشارکت با عمده فروشی SME از جمله

کسب و کار سایر رده ها، طرح های پیشنهادی درخصوص محصولات یا تحقیق در کسب و کار برای کارآر ساختن توزیع، از فروش حمایت می نماید. علاوه بر این، به منظور پشتیبانی از گروه های سازنده بازرگانی عمده فروشی یا امکانات مشترک SME (انجمن ها، تهیه کنندگان و غیره)، SMRJ وام های کوتاه یا بلندمدت با بهره پائین اعطا می کند.

● (۳-۶) مقررات کارگری

● بهبود مدیریت پرسنلی SMEها

جهت تضمین کردن نیروی کار SMEها و ایجاد فرصت های مناسب استخدامی به دلیل ورود به عرصه های بدیع کسب و کار، دولت از SMEهایی که برای بهسازی محیط کار و مدیریت پرسنلی از جمله رفاه و مزایای کارمندی تلاش می نمایند، به واسطه وام های کم بهره و کمک های مالی به هزینه پروژه ها حمایت به عمل می آورد.

● مقررات دستمزد

جهت سهولت بخشی جریان انتقال به یک نظام جدید دستمزد به دنبال استقرار یک قانون جدید مربوط با دستمزد برای شرکت ها، دولت نشریات کوچکی حاوی اطلاعات مهم تدارک دیده و از روش پرسشنامه ای تحقیقاتی پیرامون شرایط دستمزد SME ها صورت می دهد.

● (۳-۷) بهبود شرایط عادلانه در معاملات

به هدف حفظ منافع شرکت های پیمانکاری و تضمین دادوستد منصفانه میان شرکت های اصلی و شرکت های پیمانکاری، در قانون ضوابطی برای کنترل دادوستد غیرمنصفانه مانند تاخیر در پرداخت مبالغ مطالبه شده شرکت های پیمانکاری از سوی شرکت های اصلی، لحاظ شده است.

● (۳-۸) ترویج SMEهای پیمانکاری

دولت یک سری رتوس کلی برای ترویج SMEهای پیمانکاری که هم برای این گونه SMEها و هم برای شرکت های اصلی سودمند است پیش نویس می نماید. انجمن ملی ترویج موسسات پیمانکاری نوپا تعیین کننده دادوستد پیمانکاران و ناظر بر شکایات و دعاوی آنها به شمار می رود.

● (۳-۹) گسترش فرصت های ثبت سفارش از سوی دولت

به منظور گسترش سفارش های دولت و سایر آژانس های دولتی از SMEها، دولت از طریق کابینه مسیر قراردادهای دولت و سایر آژانس ها دولتی با SMEها را مشخص می نماید، و بر این اساس، اقداماتی نظیر تهیه بانک های اطلاعاتی با توجه بر درخواست ها از سوی دولت و سایر آژانس های دولتی به اجرا درمی آورد.

1. Containers and Packaging Recycling leiw Household Appliance Recycling leiw

مطابق قوانین بازیافت پسماندهای صنعتی جهت حفظ محیط زیست، تولیدکنندگان و واردکنندگان ژاپنی به تناسب هر کالا / محصول و در چهارچوب تعریف شده موظف به پرداخت هزینه به دولت می باشند.

Recycling Contract Fee		Coefficient for Calculation	
Category	Unit	Category	Unit
Household Appliance	10000	Household Appliance	10000
...	...	...	...

2. Fire mutual aid associations
3. Activation plan
4. advance plan
5. Shopping-district
6. Physical distribution





این شرکت کنندگان در خصوص مکانیسم های گوناگون جهت بالا بردن سطح آموزش و توانمندی جوانان بعلاوه ایجاد فرصت های مناسب آغاز کسب و کار آنان به بحث و گفتگو پرداختند. همچنین جهت برنامه ریزی برای فارغ التحصیلان دانشگاه ها از لحاظ دارا بودن مهارت های لازم مربوط به بازار کار تبادل نظر انجام شد. در این راستا جلسه ویژه ای به نوآوری ها و نحوه انگیزش جوانان به سوی خلق یده های بدیع اختصاص داده شد.

\* Nabeul

### زیمنس واحدهای R&D خود را در چین گسترش می دهد

شرکت زیمنس قصد دارد طی سال ۲۰۰۸، ۱۰۰ نفر مهندس جدید بر نیروی انسانی خود افزوده تا ظرف ۳ تا ۵ سال آتی بازده R&D های خود را در کشور چین بالا ببرد. این بزرگترین عملیات R&D در آسیای شرقی خواهد بود. در این طرح، پوشش فعالیت های حوزه های متعددی از جمله تکنیک های طراحی، مهندسی نرم افزار، شبکه سازی اطلاعات، دسترسی بی سیم و غیره در نظر گرفته شده است. مسئولان شرکت زیمنس دلیل اصلی این گسترش را تعامل به نزدیکی به محل تولید و مشتریان و بعلاوه دانشگاه های چین عنوان کرده اند. زیمنس امیدوار است تا از طریق ارتباط با بنگاه های اقتصادی متوسط کوچک با بهبود محصول خود بازار محلی را جلب نماید.

لازم به ذکر است که نخستین مرکز R&D زیمنس در سال ۱۹۹۹ در شهر پکن راه اندازی شد.



### ۲۴ شرکت کارآفرین برندگان جوایز دانشگاه ایندیانا شدند

مراسم اهداء جوایز به ۲۴ شرکت منتخب دانشگاه ایندیانا (IU) ایالات متحده آمریکا ۱۹ اکتبر در مدرسه کسب و کار کلی این دانشگاه برگزار شد. در این رقابت ۶۸ فاینالیست حضور داشتند که برگزیدگان آنها در رده بندی های زیر گزینش شدند. ۱- جایزه رشد، برای شرکت های حداقل ۲۵ درصد رشد یافته طی یک دوره ۲ ساله ۲- جایزه جسارت، برای شرکت های واجد معیارهای بالا در ریسک پذیری و پشتکار علی رغم موانع و خطاها ۳- جایزه نوآوری، برای شرکت های پیشگام در سیستم های جدید و محصولات یا واجد عملکرد جهت سازگاری با محیط های همواره متغیر کسب و کار ۴- جایزه اقدام مهم اجتماعی، برای شرکت های غیرانتفاعی با اهداف و رسالت های اجتماعی که از ویژگی های کارآفرینانه اقتباس کردند.

۲۰۰۸، ۱۰۰ نفر مهندس جدید بر نیروی انسانی خود افزوده تا ظرف ۳ تا ۵ سال آتی بازده R&D های خود را در کشور چین بالا ببرد. این بزرگترین عملیات R&D در آسیای شرقی خواهد بود. در این طرح، پوشش فعالیت های حوزه های متعددی از جمله تکنیک های طراحی، مهندسی نرم افزار، شبکه سازی اطلاعات، دسترسی بی سیم و غیره در نظر گرفته شده است. مسئولان شرکت زیمنس دلیل اصلی این گسترش را تعامل به نزدیکی به محل تولید و مشتریان و بعلاوه دانشگاه های چین عنوان کرده اند. زیمنس امیدوار است تا از طریق ارتباط با بنگاه های اقتصادی متوسط کوچک با بهبود محصول خود بازار محلی را جلب نماید.

۲۰۰۸، ۱۰۰ نفر مهندس جدید بر نیروی انسانی خود افزوده تا ظرف ۳ تا ۵ سال آتی بازده R&D های خود را در کشور چین بالا ببرد. این بزرگترین عملیات R&D در آسیای شرقی خواهد بود. در این طرح، پوشش فعالیت های حوزه های متعددی از جمله تکنیک های طراحی، مهندسی نرم افزار، شبکه سازی اطلاعات، دسترسی بی سیم و غیره در نظر گرفته شده است. مسئولان شرکت زیمنس دلیل اصلی این گسترش را تعامل به نزدیکی به محل تولید و مشتریان و بعلاوه دانشگاه های چین عنوان کرده اند. زیمنس امیدوار است تا از طریق ارتباط با بنگاه های اقتصادی متوسط کوچک با بهبود محصول خود بازار محلی را جلب نماید.

۲۰۰۸، ۱۰۰ نفر مهندس جدید بر نیروی انسانی خود افزوده تا ظرف ۳ تا ۵ سال آتی بازده R&D های خود را در کشور چین بالا ببرد. این بزرگترین عملیات R&D در آسیای شرقی خواهد بود. در این طرح، پوشش فعالیت های حوزه های متعددی از جمله تکنیک های طراحی، مهندسی نرم افزار، شبکه سازی اطلاعات، دسترسی بی سیم و غیره در نظر گرفته شده است. مسئولان شرکت زیمنس دلیل اصلی این گسترش را تعامل به نزدیکی به محل تولید و مشتریان و بعلاوه دانشگاه های چین عنوان کرده اند. زیمنس امیدوار است تا از طریق ارتباط با بنگاه های اقتصادی متوسط کوچک با بهبود محصول خود بازار محلی را جلب نماید.

\* University of New Brunswick in Fredericton

### کنفرانس منطقه ای جوانان و کارآفرینی در تونس

یک کنفرانس منطقه ای با عنوان جوانان و کارآفرینی ۳۱ اکتبر در شهر نابل\* کشور تونس بر پا شد. در این رویداد فارغ التحصیلان دانشگاه ها، نمایندگان بخش های صنفی، تشکیلات استخدامی و نیز سازمان های مختلف دولتی با هدف حمایت از جوانان کشورهای شمال آفریقا (مغرب) گردهم آمدند.

### کنفرانس سرمایه گذاری بر پژوهش و نوآوری

نمایندگان از بیش از ۲۵ کشور در کنفرانس سرمایه گذاری بر پژوهش و نوآوری که توسط شورای وزیران شمال اروپا با همکاری کمیسیون اروپا از ۱۶ تا ۱۸ اکتبر برگزار شد شرکت نمودند. این کنفرانس با هدف همسوسازی تلاش های صورت گرفته در منطقه اسکندیناوی در راستای برنامه هفتم اتحادیه اروپا (FPV) ترتیب داده شده بود. شرکت کنندگان جهت تبادل تجارب و مباحثه پیرامون موضوعات زیر فرا خوانده شدند: جنبه های استراتژیکی از یکپارچگی در حوزه نوآوری و پژوهش اروپا، پتانسیل انسانی - مسیر شغلی و پویایی پژوهش گران نوآوری، سرمایه گذاری و تجاری ساختن پژوهش و نوآوری جهت پیشرفت منطقه ای - هدایت سریع مناطق به سوی اقتصاد مبتنی بر دانش. کنفرانس فوق مخاطبین از بخش های زیر را مورد توجه قرار داد:

- تحقیق
- صنعت و دانشگاه
- سازمان های پژوهش و نوآوری
- سیاست گذاران

### ایجاد تشکیلات جدید JEREMET جهت حمایت از SME ها

کمیسیون اروپا، بانک سرمایه گذاری اروپا (EIB) و سازمان EIF مشترکا اقدام به تاسیس JEREMET نموده اند که یک ابتکار مشترک به هدف بهبود امکان دسترسی به تامین مالی کسب و کارهای کوچک و متوسط در منطقه اروپای متحد به شمار می رود. JEREMET با منابع مشترک برای کسب و کارهای کلان تا متوسط این فرصت را فراهم خواهد آورد تا مناطق و ایالت های عضو قادر باشند بخشی از وجوه تخصیص یافته به خود را در مسیر سرمایه گذاری کسب و کارهای کوچک نیز به کار برند، به این ترتیب کسب و کارهای کوچک توان عبور از خط قرمز و رسیدن به نقدینگی های موجود را خواهند یافت. طرح JEREMET تنها به تامین وجه SME ها محدود نخواهد بود و علاوه بر سهیل الوصول نمودن سرمایه مخاطره آمیز یا سرمایه گذاری های فرشته در برنامه فوق، تدابیری جهت رسیدگی فنی و اعطاء امتیاز هم منظور شده است. در ادامه فاز مقدماتی و برنامه ریزی ها که طی سال گذشته میلادی جریان داشته، انتظار می رود فاز عملیاتی آن در ژانویه ۲۰۰۷ آغاز شود.

۱. EIF, Europe Investment Fund