

رشد کارآفرینی از طریق مراکز توسعه کسب و کارهای کوچک

دکترسیامک نوری^۱، مونا گلچین پور^۲، آزاده حضوری^۳

چکیده

از آن جایی که طی چند سال گذشته بحث ایجاد و توسعه کسب و کارهای کوچک، به طور جدی با نگاهی معطوف به انعطاف سازمانی و استراتژی تغییر مستمر در فرآیندها، مطرح شده است، ضروری است که یک دگردیسی در برنامه ها و سیاست های دولت در حمایت بی دریغ از بنگاه های بزرگ که عملاً عمر آن ها به سر آمده است، صورت گیرد. لذا دولت ها در صدد تشویق کسب و کارهای کوچک و تأمین سرمایه و تکنولوژی و تسهیلات لازم برای تولید کالا و نیروی کار مناسب در جهت بهره مندی هر چه بیشتر مردم و کشور هستند. به منظور دستیابی به این هدف، مراکزی تحت عنوان "مراکز توسعه کسب و کارهای کوچک" - SBDC - راه اندازی شده اند که با همکاری سازمان گسترش و نوسازی صنایع به ارائه خدمت به صاحبان ایده های مفید در زمینه کسب و کارهای کوچک می پردازند.

روی آوردن به کسب و کارهای کوچک، یکی از عوامل کلیدی رشد و توسعه اقتصادی در عصر مدرن است و در مرکز رقابت بین المللی قرار دارد. ایجاد کسب و کارهای کوچک موجب بهره مندی مردم و کشور می شود. قبل از آنکه مردم بتوانند کاری را شروع کنند، باید دارای سرمایه، تکنولوژی، تسهیلات لازم برای تولید کالا و نیروی کار مناسب باشند، همچنین باید دارای روحیه مناسب و شرایط روانی متعادل برای موفقیت در کارآفرینی باشند.

^۱ عضو هیات علمی دانشکده مهندسی صنایع علم و صنعت ایران)

^۲ دانشجوی کارشناسی مهندسی صنایع علم و صنعت ایران)

^۳ دانشجوی کارشناسی مهندسی صنایع علم و صنعت ایران)



طرح به راه اندازی مراکز توسعه کسب و کارهای کوچک در چندین دانشگاه کشور که براساس نظر معاونت توسعه ی صنایع پیشرفته انتخاب می شوند ، اجرا می گردد و کلاً خدمات این مراکز برای هر فرد حقیقی و حقوقی که در حال راه اندازی یک کسب و کار کوچک و متوسط بوده و یا گسترش کار خود را انجام می دهد ، ارائه می شود . با چنین نگرشی ، علاوه بر ایجاد اشتغال با بهره گیری از این مراکز کسب و کارهای کوچک می توان با جهت دار نمودن تحقیقات به سیکل تکمیل زنجیره توسعه به معنی واقعی دست یافت . ما در این مقاله، به معرفی مراکز توسعه کسب و کارهای کوچک و نیز عملکرد آنها و ارائه ایده هایی در جهت عملکرد هر چه بهتر این مراکز ، پرداخته ایم.

واژگان کلیدی : مراکز توسعه کسب و کارهای کوچک (SBDC) ، کارآفرینی، انعطاف پذیری، مراکز زادپروری (انکوباتورها).

Archive of SID

مقدمه

در جهانی به سر می بریم که در آن ، تحولات پیچیده ای با سرعت بسیار بالا جریان دارد، به گونه ای که رویارویی با آن به صورت یک چالش برای دولت های هوشمند در آمده است. . از این رو ، دولت ها نه تنها می کوشند تا جایگاهی در خور اهمیت برای کشور خود در این تقسیم بین المللی کار، دست و پا کنند، بلکه در پی آن هستند تا سیاست ها و عملکردهای خود را هم با این شرایط محیطی جدید هماهنگ نمایند ، تا بدین ترتیب اقتدار و حاکمیت سیاسی - اقتصادی خود را پایدار کنند.

اگرچه نظریه های مربوط به بنگاه های کوچک و متوسط بیش از یک سده قدمت دارند و نظریه پردازان کلاسیک آن را مطرح می کرده اند ، ولی در دو یا سه دهه اخیر و همزمان با گسترش نفوذ نظریه پردازان کلاسیک ، نظریه مزبور در قالب کارآفرینی رونقی دو چندان گرفته است. به طور کلی گفته می شود که گسترش بنگاه های کوچک و متوسط، در چهار بعد باعث تحول در جامعه می شود :

بعد اجتماعی ؛ یعنی گسترش بنگاه ها موجب افزایش اشتغال می شود ، این بنگاه ها گرایش به کاربرد فنون

کاربر دارند تا سرمایه بر؛

بعد اقتصادی ؛ یعنی توزیع درآمد در جامعه همگون تر شده و از این نظر جلوی بسیاری از تنش های

اجتماعی گرفته می شود؛

بعد سیاسی ؛ یعنی این گسترش موجب پخش شدن فرصت ها در میان مردم می شود و از قدرت گیری

گروهی خاص جلوگیری می کند ؛ برخی نیز آن را گامی در جهت توسعه دموکراسی و جامعه مدنی می انگارد و

بالاخره؛

بعد شخصی ؛ یعنی فضائی مناسب تر برای بروز خلاقیت انسان هایی اقتصادی فراهم خواهد کرد.

تحول در این چهار بعد ، با نوعی افزایش پویا و انعطاف پذیری در برابر تغییر و تحولات جهانی همراه است.به عبارت

دیگر، چون به طور طبیعی این بنگاه ها را کسانی می گردانند که از قدرت ایجاد و توسعه کسب و کارها برخوردارند ،

از این رو به سرعت در برابر تغییرات ، واکنش نشان می دهند ، خود را با آن سازگار می کنند و در راستای منافع

خود ، برآن اثر می گذارند.

برای درک عمیق تر این پویا و انعطاف پذیری، کافی است که بگوئیم؛ فردی که قصد ارائه طرحی برای ایجاد و یا توسعه کسب و کاری کوچک دارد باید از این ویژگی ها برخوردار باشد:

ابتکار عمل؛ قدرت تصمیم گیری و پیگیری فردی؛ قدرت تشخیص فرصت ها و عمل به موقع؛ حرکت با ریسکی حساب شده؛ دقیق و نگران کیفیت؛ حساس نسبت به سود و زیان و بهره وری عوامل؛ دارای اعتماد به نفس و سرانجام شجاعت و جسارت برای بیان نظرات.

دولت ها به طور معمول، با اعتقاد بر نظام اقتصادی بازار آزاد، یک سازمان دولتی را مسئول سیاست گذاری و اجرای مسائل مربوط به بنگاه های کوچک و متوسط کرده اند. این سیاست ها یک هدف مشخص را دنبال می کنند که عبارت است از تقویت و گسترش بنگاه های کوچک و متوسط و فرهنگ کارآفرینی. ابعاد این حمایت گوناگون است، ولی به طور کلی آنها را می توان به صورت زیر خلاصه کرد:

وام و اعتبارات، تکنولوژی، خدمات مشاوره ای، حمایت های اطلاعاتی، ظرفیت سازی علمی، ایجاد تسهیلات برای تأسیس شرکت ها، آموزش.

امید می رود که، به انبوه بنگاه های کوچک و متوسط، کشور بهای لازم را بدهد. شاید تنها راه مقابله با بحران اقتصادی موجود همین باشد که جایگاهی مناسب در زنجیره تولید جهانی پیدا کنیم، فرصت ها را دیگر نباید از دست بدهیم.

ایجاد کسب و کارهای کوچک

امروزه تجربیات فراوانی در سراسر دنیا راجع به طراحی برنامه ها، ارتقاء و ایجاد انگیزه و کمک به ایجاد و توسعه کسب و کارهای کوچک وجود دارد. چنین تجربیاتی فقط منحصر به آمریکا نیست، بلکه در آسیا، داستان های زیادی در رابطه با توسعه کسب و کارها از طریق مراکز متعدد وجود دارد.

دولت می تواند برای آموزش مجریان و صاحبان کسب و کارهای کوچک با تسهیل امکانات لازم، از طریق منابع مختلفی به این مهم دست یابد:

مؤسسات آموزشی دولتی و دانشگاه ها؛ سازمان های محلی (حکومت های محلی)؛ مؤسسات آموزشی خصوصی؛ اتاق های بازرگانی و تجاری؛ مؤسسات توسعه مدیریت؛ انجمن های بازرگانی؛ سازمان های مشاوره ای .
به طور کلی می توان نقش سیاست گذاری و اجرایی دولت ها در توسعه آموزش کسب و کارها با توجه به کشورهای مختلف را در زیر بیان کرد:

۱) فرهنگ سازی و ترویج روحیه راه اندازی و توسعه کسب و کارهای کوچک

۲) اصلاحات ساختاری و نهادسازی

۳) ایجاد مؤسسات آموزشی دولتی - خصوصی

۴) پرورشگاه های کسب و کار کوچک

۵) آموزش ایجاد و توسعه کسب و کارهای کوچک

۶) آموزش های از راه دور

۷) مشاوره های مالی - فنی و مهندسی

۸) نقش اطلاع رسانی دولت

آموزش ایجاد و توسعه کسب و کارهای کوچک ، مقوله مهمی است که کشورهای پیشرفته در فرآیند توسعه اقتصادی - اجتماعی نسبت به آن توجه جدی مبذول داشته اند و پرورش مجریان و این مراکز را در اولویت برنامه ای توسعه خود قرار داده اند. با توجه به تجربیات سایر کشورها می توان نتیجه گرفت که بایستی پرورش مراکز ایجاد و توسعه کسب و کارهای کوچک را به عنوان گام اولیه توسعه تلقی کرد که این مهم بدون ایفای نقش فعالانه دولت محقق نخواهد شد.

اقدام به راه اندازی یک کسب و کار کوچک

بنا بر نوع و ماهیت کسب و کار ، موارد زیر ملزومات خاص شروع کار، می باشند که بسته به شرایط قابل حذف

و یا تغییر می باشند. که در زیر نامبرده شده اند :

- تعیین نوع ساختار قانونی شرکت و مستند سازی؛

- ثبت کسب و کار با نام انتخاب شده ؛
 - اخذ مجوز ها و لیسانس های موردنیاز کسب و کار؛
 - اخذ اطلاعات مربوط به مالیات شرکت ؛
 - انجام کارهای مربوط به بیمه ؛
 - تعیین مکان مطلوب برای شروع کار؛
 - آگاهی از مکان نمایندگی ها و مؤسسات ارتباطی مفید.
 - مراحل زیر ، ابزاری برای شروع کار می باشند :
 - انتخاب کسب و کار بر اساس علاقه و توانایی ها؛
 - ارزیابی امکان به وقوع پیوستن کسب و کار ؛
 - توجه به ملزومات شروع کار ؛
 - تنظیم طرح کسب و کار؛
 - تعیین منبع اولیه سرمایه خود ؛
 - نهایی کردن نیازمندی های شروع کسب و کار.
- سوالات پیش رو در هنگام راه اندازی یک کسب و کار کوچک**
- از کجا شروع کنم؟
 - برای پیشبرد یک کسب و کار به چه ملزوماتی نیاز دارم؟
 - کسب و کارهای خوب برای شروع کدامند؟ (ارائه چند مثال)
 - چه کسب و کارهایی با حداقل ریسک مواجهند؟
 - چه مدارک قانونی نیاز است؟
 - آیا هیچ بیمه خاصی دارم؟
 - آیا داشتن یک شریک کاری خوب است؟
 - کدام نوع مالکیت قانونی (ساختار کاری) مناسب تر است؟
 - آیا به یک طرح کاری نیاز دارم؟

- چه مقدار سرمایه نیاز دارم؟
- چطور وجوه نقدی مورد نیاز خود را تأمین کنم؟
- آیا حمایت مالی برای شروع یک کسب و کار کوچک از من صورت می گیرد؟
- برای استخدام کارمندان به چه چیزهایی نیاز دارم؟
- آیا می توان یک کسب و کار نیمه وقت ، راه اندازی کرد؟
- آیا می توان یک کسب و کار خانگی ، راه اندازی کرد؟
- آیا نیاز است مطلبی راجع به تکنولوژی (کامپیوتر و اینترنت) یاد بگیرم؟
- از کجا می توانم تمامی کمک های مورد نیازم را دریافت کنم؟

از کجا شروع کنم؟

قبل از فرو رفتن در بطن کار ، ابتدا به گام های اولیه زیر توجه کنید :

- دلایلی که می خواهید به خاطر آن ها یک کسب و کار کوچک راه اندازید کدامند؟ با مالکان کسب و کارهای کوچک موفق ، صحبت کرده یا راجع به آنها مطالعه کنید و جواب خود را با آنها مقایسه کنید . آیا دلایل شما ، واقع بینانه هستند؟
- یک " ارزیابی شخصی " از مهارت ها و شخصیت خود انجام دهید تا به این ترتیب زمینه هایی را که امکان موفقیت کار شما در آن هست - و توانش را هم دارید - بشناسید؛
- تحقیقات مختصری راجع به بازار انجام دهید . از خودتان بپرسید: آیا ایده من کاربردی است و آیا نیازی را برآورده خواهد کرد؟
- با مالکان کسب و کارهای کوچک مشابه زمینه کاری خود ، صحبت کنید. تعیین کنید که ساعات کاری شما در حال حاضر به چه صورت است و تلاش کنید که یک روز را شبیه یک کسب و کار مشابه و البته موفق بگذرانید ، تا براساس آن ، برای باقی روزهایتان برنامه ریزی کنید.

- یک دوره کلاس آموزشی " آغاز یک کسب و کار کوچک " بگذرانید - با SBDC⁴ محلی یا دانشگاهی خود در ارتباط باشید تا از مباحث کلاس ها مطلع شوید و استفاده کنید.
- اکنون شما برای برداشتن گام های بعدی در این راه ، که بدین شرحند ، حاضر می باشید :
- یک طرح کار⁵ بنویسید؛
- از خودتان بپرسید : آیا این طرح ، گویای کافی بودن یا نبودن درآمد حاصله از این کسب و کار را برای جبران هزینه ها، سود خالص شخصی خودم (مالک)، میزان بازگشت سرمایه مناسب ،... می باشد؟
- منبع مالی مناسبی را برای خود در نظر بگیرید؛
- مکان مناسبی را برای کسب و کارتان فراهم کنید؛
- کسب و کار خود را با نام انتخابی به ثبت برسانید؛
- امکانات و تجهیزات مورد نیاز خود را سفارش دهید؛
- کارمندانی استخدام کرده و آموزش دهید - این امر منجر می شود که شما پرسنلی حرفه ای داشته باشید - سیاست ها و رویه کاری خود را نیز تعیین کنید.

🔗 چه کسب و کارهایی با حداقل ریسک مواجهند؟

احتمالاً مشاغل با ریسک کم ، آنهایی هستند که به سرمایه گذاری کمتری برای شروع نیاز دارند؛ به صورت نیمه وقت هم قابل انجام هستند ، البته به راحتی و با کمترین ضرر ممکنه ؛ به مرور زمان به کار تمام وقت تبدیل خواهند شد و توسعه پیدا خواهند کرد ؛ امکان تعطیلی یا تغییر دارند البته بدون نیاز به آموزش بیشتر. کسب و کارهای خدماتی در زمینه انتشارات ؛ طراحی وب سایت ؛ مشاوره ؛ کارهای سهل الوصول و بی نیاز از تخصصات ویژه ؛ باغ داری و مرتع داری (مخصوصاً اگر که اخیراً تجهیزاتش را در اختیار داشته اید)، کارگاه های ویژه فعالیت های ورزش فکری و غیره نظیر یوگا و ... از آن جمله اند. طراحی دقیق ، همراه با تهیه یک طرح کار خوب ، برای کاهش ریسک کسب و کار به شما کمک می کند.

⁴ Small Business Development Center

⁵ Business Plan

🔗 آیا داشتن یک شریک کاری ، خوب است؟

در ابتدا از خودتان بپرسید که، چرا شما یک شریک کاری می خواهید؟ آیا آن شریک سرمایه ای برای استفاده در راه اندازی کسب و کارتان دارد؟ آیا مهارت های شریکتان مکمل مهارت های شماست؟ آیا شما و شریکتان ، دیدگاه های مشترکی برای کسب و کارتان دارید؟ بهتر است که توافق نامه شراکت برای خود بنویسید. SBDC به شما در این زمینه کمک خواهد کرد. مواردی که باید به آنها توجه کنید عبارتند از:

- نقش ها و مسئولیت ها. چه کسی، چه کاری را انجام دهد؟ چگونه تصمیم گیری کنید؟ چگونه چالش ها را برطرف کنید؟
- نسبت به انحلال شراکتتان هم تصمیماتی داشته باشید. یادتان باشد ممکن است در حال حاضر با شریکتان در توافق باشید اما هم مردم و هم شرایط دائماً در حال تغییرند و کسی از آینده خبر ندارد.

🔗 آیا به یک طرح کاری نیاز دارم؟

بله ، حتی اگر قصد دارید که ریسک کرده و خود ، بودجه موردنیازتان را تأمین کنید. یک طرح کار، ابزاری است برای شما تا درباره کسب و کارتان بیندیشید و مطمئن شوید که تمام مسائل و فرصت های بالقوه را مدنظر قرار داده اید. یک بخش اصلی طرح کار ، طرحریزی هزینه ها و درآمدهاست تا اینکه عملی بودن یا نبودن کسب و کارتان مشخص شود. پاسخ به تمامی سوالات زیر شما را در طراحی یک کسب و کار کامل یاری می کند.

۱. دلایل ورود شما به کسب و کار چیست؟ می خواهید رئیس خود باشید ، می خواهید استقلال مالی داشته باشید ، می خواهید آزادانه تمامی توانایی های خود را بکارگیرید.

۲. چه کسب و کاری برای شما مناسب است؟ چه مهارت هایی دارید؟ چقدر وقت آزاد برای اداره کسب و کارتان دارید؟

۳. آیا ایده شما کاربردی است؟ رقبای شما چه کسانی هستند؟ مزیت رقابتی شما نسبت به شرکت های مشابه موجود چیست؟

۴. علاقه به شروع چه کسب و کاری دارید؟ چه خدمت یا کالایی قرار است ارائه دهید؟ مکان کاری شما کجاست؟ نام کارتان چیست؟ چه امکاناتی دارید؟ چه تسهیلاتی می خواهید؟

👉 آیا می توان یک کسب و کار خانگی راه اندازی کرد؟

بسیاری از کسب و کارها می توانند در خانه راه اندازی شوند. با مقامات شهر یا استان خود صحبت کنید تا عنوان کنند که جواز نیاز دارید یا خیر. همسایگانتان را مدنظر قرار دهید تا مبدا شرایط کاریتان، آنها را مورد آزار و اذیت قرار دهد (سر و صدا ، آلودگی...) در این نوع کسب و کار ، بایستی که شرایط منزل خود را نیز در نظر داشته باشید (آیا می خواهید مشتریان به منزل شما مراجعه کنند یا خیر...)، آیا شما بخش جدایی در منزلتان دارید که به طور اختصاصی به کارتان تخصیص دهید؟

👉 آیا نیاز است مطلبی راجع به تکنولوژی (کامپیوتر و اینترنت) یاد بگیرم؟

امکان ندارد که شما به کسب و کاری فکر کنید که نیاز به تکنولوژی نداشته باشد(استفاده از تکنولوژی اجتناب ناپذیر است) ، کمترین حالت آن استفاده از کامپیوتر در مستندسازی است ، لذا به طور بسیار جدی به یادگیری و آموزش در این زمینه فکر کنید و درصدد تهیه تجهیزات موردنیازش هم باشید.

۹ گام به سوی موفقیت

شرکت های بزرگ در حال کوچک سازی می باشند. مهندسی مجدد، بسیار در سازمان ها رایج شده است. بسیاری از مردم در صدد شروع کسب و کارهای کوچک می باشند. در حقیقت هر ۱۱ ثانیه در آمریکا یک کسب و کار کوچک جدید راه اندازی می شود. تعداد بسیاری از آن ها شکست می خورند، اما شما با توجه به موارد زیر می توانید از افراد موفق در این عرصه باشید:

۱. زیرک باشید؛
۲. پند پذیر باشید؛
۳. طراحی کنید؛
۴. حامی خود باشید؛
۵. از استخدام کارمند در شروع کار پرهیز کنید؛
۶. از کامپیوتر در کار کمک بگیرید؛
۷. مصمم باشید؛
۸. موفقیت را پیش روی خود بدانید؛
۹. کار خود را به تعویق نیندازید.

مرکز ایجاد و توسعه کسب و کارهای کوچک (SBDC)

به مرکز هدایت و خدمت رسانی به کسب و کار های کوچک ، شبکه SBDC می گویند.

SBDC ، می تواند به عنوان یک پشتیبان یا مدیر، به مالکان کسب و کارهای کوچک بالقوه و بالفعل، کمک

تکنیکی رساند، به طور کلی

ارتباطی منطقی میان نیازهای شرکت های تخصصی و مجریان برقرار می کند.

به کلیه موجودیت های فعال در شبکه SBDC، که شامل هسته اصلی (مرکز ستاد) و زیر مراکز (مراکز بخش ها) و

سیستم ارتباطی از راه دور (برای کاربرانی که امکان دسترسی مستقیم به مراکز SBDC را ندارند) و هر موجودیت

دیگری که در ارائه خدمات ، کمک می کند ، اعضای ستاد SBDC گویند.

دپارتمان ویژه خدمت دهی در یک مرکز SBDC ، بایستی کتباً ناحیه خدمت رسانی خود را به طوری که با نقشه

آن ایالت یا منطقه سازگار باشد ، اعلام نماید ، به دلیل تفکیک حیطه کاری مراکز مختلف درگیر در SBDC ، که

منجر به اجرای مؤثرتر برنامه ها و خدمت رسانی به کسب و کارهای کوچک می شود - این مسأله باید مورد تأیید

SBA⁶ نیز قرار بگیرد.

در مراکز SBDC موجودیتی مستقل تحت عنوان " مرکز سرپرستی " وجود دارد که باید شامل مدیری تمام وقت و

یک سیستم ویژه باشد. وظایف این مرکز، مشتمل بر تأمین خدمات اداری و هماهنگی در شبکه SBDC در زمینه

برنامه ریزی بهبود و توسعه ، مدیریت ، مدیریت مالی ، مدیریت گزارش دهی ، برآورد و ارزیابی مالیاتی ، کنترل

کیفیت داخلی و... می باشد. این مرکز در سرتاسر سال در ساعات اداری برای عموم باز است (سایر اعضای ستاد نیز

بایستی در ساعات اداری آماده خدمت رسانی دائم باشند). این مرکز - و نیز سایر اعضای ستاد - بایستی در برابر

مشاوران ، کارمندان و مجریان از سیاست های خاصی برخوردار باشند.

شبکه SBDC با استناد به قوانین خاصی در این کار ، ملزم به پذیرش افراد بدون هیچ تفاوتی از لحاظ سن ، رنگ ،

معلولیت جسمانی و نیز وضعیت تأهل ، ناحیه زندگی ، نژاد، مذهب و جنسیت می باشد.

⁶ *The Small Business Administration*

از نظر نیروی انسانی، علاوه بر کارمندان تمام وقت، SBDC مشتمل بر پرسنل نیمه وقت و داوطلبانی است که از میان مجامع بازرگانی، مجامع قانونی (بانکدارها...)، اعضای هیأت علمی، اتاق های بازرگانی SCORE⁷، ... استفاده می شوند. SBDC همچنین از حضور مشاورانی نظیر مهندسیین یا آزمایشگاه های تحقیقاتی به منظور کمک به مجربانی که نیازمند فنون تخصصی هستند، استفاده می کند.

خدماتی که SBDC به افراد ارائه می دهد، شامل: کمک مالی به کسب و کارهای کوچک، بازاریابی، تولید، سازمان دهی، مهندسی مسائل تکنیکی و مطالعات امکان سنجی، می باشد.

SBDC به طریقی عمل می کند که گروه های غیر مفید، افراد با تجربه و کارآموده، زنان و نیز افراد ناتوان (جسمانی) را نیز از لحاظ اقتصادی و اجتماعی پوشش دهد.

در یک جمله، کلیه علاقه مندان به شروع و یا توسعه هر نوع کسب و کار کوچک که امکان خدمت گیری از مشاوران خصوصی را ندارند، می توانند به همکاری SBDC امیدوار باشند.

SBDC در زمینه های زیر برای کسب و کارهای کوچک مفید است:

- اشتغال زایی، فروش بیشتر و نرخ رشد بالاتر؛
 - در گردش انداختن سرمایه های بیشتر؛
 - داشتن نرخ بقای بالاتر نسبت به سایر کسب و کارها.
- در SBDC، مشاوره برای مالکان کسب و کارها به صورت نفر به نفر، بدون تقبل هیچ هزینه ای بر مشتری، ارائه می شود.

سازمانهایی که به عنوان مراکزی برای استقرار طرح SBDC مورد توجه هستند عبارتند از:

- آموزشگاه های علمی و تخصصی، عمومی یا خصوصی؛
- زمین دانشگاهی اعطایی دولت؛
- دانشگاه های صنعتی - مهندسی؛
- مجامع یا آموزشکده های علمی؛
- تلفیقی از هر یک از موارد بالا؛

⁷ Service Corps Of Retired Executives

- هر مؤسسه واجد شرایط دیگر.

در زمینه آموزش ، با ارائه مشاوره و راهکارهای مفید در زمینه کسب و کارهای کوچک بالفعل و بالقوه به دو

طریق :

- حضوری : طی جلسات مشاوره ؛
- غیر حضوری : از طریق نوارهای ویدئویی ، نشریات و رسانه های گروهی؛

عمل می شود.

کمک رسانی SBDC ، موارد زیر را در بر می گیرد:

- مشاوره رایگان؛
- آموزش کم هزینه انتقال تکنولوژی؛
- بازاریابی اینترنتی؛
- توسعه و دریافت پروانه تولید فرآورده؛
- حفاظت از جوازه ها ، حقوق کپی برداری و علائم تجاری؛
- برنامه های توسعه کسب و کارها.

SBDC مشتریان را در تمامی مراحل توسعه فرآورده ای جدید، از ایده اولیه تا اجرای نهایی آن ، یاری

می دهد.

پرسنل

پرسنل SBDC ، مشتمل بر اشخاصی آموزش دیده در سطحی بالا هستند، که هر کدام تجاربی ارزشمند در بخش خصوصی و نیز مدارکی پیشرفته در یک زمینه مطالعاتی درباره کسب و کارها دارند. تعدادی از آنها سوابقی در مدیریت جامع و فراگیر (در سازمان ها) و مشاوره مالی (با مجریان) دارند. برخی دیگر نیز در تفسیر و تحقیق اطلاعات فنی و مدل های مالی مهارت دارند ، برخی هم تجربیات خاصی در صادرات و رویه کسب و کارهای بین الملل دارند. علاوه بر پرسنل تحت پوشش ، SBDC از نصایح و خدمات مالکان کسب و کارها ، شرکت های

اجرایی و دانشگاه های - وابسته به - کسب و کار و دانشجویان MBA⁸ در ارائه مشاوره و راهنمایی به مالکان کسب و کارهای کوچک، بهره می برد. هدف SBDC ارائه بهترین کمک مشاوره ای ممکن به مشتریان است.

آیا مشاوران تجربیات عملی دارند؟

تمام مشاوران SBDC، تجربه کاری و نیز تحصیلات عالی در زمینه کسب و کارهای کوچک دارند. آنها خود زمانی مالک کسب و کارهای کوچک بوده اند و به طور کامل و عمیق تمامی چالش هایی را که در سر راه مالکان وجود دارد، می شناسند.

خدمات

مأموریت مرکز SBDC، مشاوره و ارائه کمک تکنیکی در امر برنامه ریزی کسب و کارهای کوچک می باشد. به طور کلی، آن ها خدماتی در زمینه مالی و مدیریتی، به منظور به ثمر رساندن کارها، ارائه می دهند. برخی از خدمات SBDC بدین شرح می باشند:

- مشاوره فردی با مجریان کسب و کارها؛
- برگزاری کارگاه های آموزشی؛
- تأمین وجوه مالی پروژه؛
- تهیه نرم افزارهای کاربردی کسب و کارها.

SBDC ها، همچنین خدماتی ویژه برای کمک به شروع کسب و کارهای جدید ارائه می دهند، که بدین شرح

می باشند:

- کمک در فهم قوانین نظیر قوانین مالیاتی؛
- کمک در تعیین ساختار مناسب کاری؛
- کمک در تدوین یک طرح کار جامع؛

⁸ Master Of Business Administration

- کمک در تعیین منابع مالی مناسب؛
 - کمک در چگونگی بکارگیری یک نرم افزار مناسب .
- خدمات SBDC در خصوص کسب و کارهای موجود ، به این شرح می باشند:
- کمک در تعیین راه حل مناسب ، در جهت حل مشکلات کسب و کارها؛
 - کمک در تعیین استراتژی های مناسب در جهت رشد آتی؛
 - کمک در برآورد مالی و کنترل هزینه ای مطلوب و مؤثر؛
 - کمک در بازاریابی فرآورده ها و خدمات جدید.
- SBDC ها در زمینه های :
- راه اندازی کسب و کار های کوچک؛
 - توسعه و بهبود کارها؛
 - ترفیع کسب و کارهای کم رونق و یا با مالکیت زنان؛
 - تلاش در جهت بقای کسب و کارها؛
- خدمات خود را که شامل موارد زیر هستند ، ارائه می دهند:
- مستند سازی؛ تنظیم طرح کار؛ خرید و فروش کسب و کارها؛ تحلیل جریان نقدی؛ تحلیل مالی؛ مدیریت مالی؛ تجارت بین المللی؛ کمک در بازاریابی؛ صادرات و واردات؛ اطلاعات مالیاتی؛ انتقال تکنولوژی؛ مدیریت کیفیت فراگیر.

آماده سازی یک طرح کار

یک طرح کار خوب ، کلید اصلی موفقیت در یک کسب و کار جدید می باشد. این طرح، راهنمایی در تعیین امکان وقوع و تعیین میزان مرغوبیت شروع یک کسب و کار جدید است. همچنین طرح کار، مسیری را در پیش روی ما قرار می دهد که در طول مراحل بحرانی اولیه باید از آن پیروی کرد.

نکات زیر را باید در "آماده سازی طرح کسب و کار" رعایت کرد:

- تعریف کسب و کار – توصیف فرآورده هایی که قصد تولیدشان را دارید و یا خدماتی که قصد

دارید ارائه کنید؛

- توصیف مکان کسب و کار؛
- توصیف بازار موجود- اندازه ، ویژگی ها و توان آن برای فروش؛
- شناخت رقبا و ارزیابی آنها؛
- شناسایی سرمایه و دیگر دارایی های مورد نیاز کسب و کار؛
- لیست پرسنل مورد نیاز و شرح وظایف آنها؛
- تخمین جریان نقدی پروژه در سال اول و دوم؛
- محاسبه نقطه سر به سر (نقطه ای که سرمایه اولیه، مستهلک می شود).

نکات مهم در زمینه " طرح کار " عبارتند از :

(۱) مقدمه:

توصیف جزئیات کار و اهدافش؛ بحث مالکیت و ساختار منطقی آن؛ لیست مهارت ها و تجربیات آورده شده به کسب و کار مذکور؛

بحث مزایای شما و کسب و کارتان نسبت به سایر رقبا.

(۲) بازاریابی :

بحث فرآورده ها / خدمات پیشنهاد شده؛ تعیین و تشخیص تقاضای مشتری؛ تشخیص بازار از نظر اندازه و موقعیت مکانی؛

توضیح راجع به چگونگی بازاریابی و تبلیغ فرآورده ها / خدمات ارائه شده؛ توضیح راجع به استراتژی قیمت گذاری.

(۳) مدیریت مالی:

توضیح منابع و میزان سرمایه گذاری اولیه؛ بسط بودجه عملکرد ماهیانه برای دوره یک ساله؛ بسط بازگشت سرمایه ی مورد انتظار و جریان نقدی ماهیانه برای دوره یک ساله؛ تأمین اطلاعات راجع به درآمد و ترانزنامه های مربوط به پروژه های انجام شده هر ۲ سال یک بار؛ بحث روی نقطه سر به سر؛ توضیح راجع به ترانزنامه شخصی و طریقه موازنه آن؛ بحث روی این که چه کسی گزارش محاسبات و اطلاعات موجود را بدهد و نیز چگونگی انجام آن؛

ایجاد آمادگی پاسخ گویی به " چه می شود اگرها... " یا در اصل ایجاد قدرت ارائه گزینه های مختلفی برای مواجهه با مشکلات.

۴) عملیات :

توضیح راجع به چگونگی مدیریت فعلی کار؛ بحث روی فرآیند عملکرد پرسنل و نیز استخدام آنها؛ بحث روی توافق نامه های بیمه، اجاره، عایدی ها و نیز کلیه مسائل مرتبط با کار؛ محاسبه تجهیزات لازم برای تولید فرآورده یا خدمت؛ محاسبه تولید و تحویل فرآورده ها و خدمات.

۵) بیانیه نهایی :

خلاصه کردن اهداف کار و بیان تعهدات کاری؛ مرور طرح کار تکمیل شده با یک دوست یا SBDC یا SCORE یا دیگر شرکای SBA ؛ بحث روی طرح کار با حضور سهامداران، پس از اطمینان از صحت و سقم محتویات و ساختار طرح کار.

خلاصه آنکه، طرح توسعه کسب و کار، توجه شما را به نکاتی جلب می کند که تا پیش از این برایتان مهم نبوده است . این طرح ، ابزاری با ارزش ، برای راه اندازی و توسعه کارتان و نیز معیاری برای اندازه گیری پیشرفتتان می باشد.

مشاوره

SBDC ها یک سری خدمات مشاوره ای را به طور رایگان برای افراد (منظور ، کسانی که در صدد شروع کسب و کار جدید و یا دریافت کمک های تکنیکی در زمینه های مختلف کاری می باشند) ، به صورت نفر به نفر ، ارائه می دهند.

مباحث تخصصی مشاوره ای در زمینه های زیر می باشند:

تجزیه و تحلیل مالی؛ بازاریابی و تبلیغات؛ حسابداری؛ منابع انسانی؛ نرم افزارهای کامپیوتری؛ امور مربوط به وام؛ خرید و فروش یک کسب و کار؛ کنترل هزینه؛ کنترل موجودی؛ مسائل مدیریتی؛ مدیریت کیفیت؛ مسائل مالیاتی؛ امکان سنجی؛ مستند سازی؛ تجارت بین المللی؛ تجارت الکترونیکی؛ قوانین و مقررات دولتی؛ جریان نقدی؛ کسب و کار خانگی؛ کسب و کار بانوان؛ خرده فروشی؛ ساخت و تولید؛

برنامه ریزی استراتژیک؛ تحقیقات در بازار؛ گزارش سالیانه کسب و کارها؛ برنامه ریزی بلند مدت؛ قیمت گذاری محصول؛ قرار دادهای دولتی؛ تنظیم طرح کارو ...

آموزش

SBDC یک سری فرصت های مناسب آموزشی (در دانشگاه ها یا با همکاری آنها) برای افراد به وجود می آورد، که این فرصت ها شامل : برگزاری کلاس های آموزشی و سمینارهای " مباحث مربوط به کار " ، " بازاریابی " ، " چگونگی اقدام به کسب و کارهای کوچک " و ... می باشند. همچنین به این منظور، در زمینه ی " مسائل مالی " ، " مستندسازی " ، " قوانین مربوط به کار " و موضوعات دیگر، کارگاه های آموزشی ای هم راه اندازی می شوند. برگزاری سمینارها و کارگاه های آموزشی، راهی سریع و آسان برای کسب مهارت های جدید ، پیش روی مالکان و پرسنل کسب و کارهای کوچک قرار می دهد. این سمینارها ، راهکارهایی مفید برای به کارگیری مستقیم در کسب و کارها ، پیشنهاد می دهند. یکی از بهترین کارگاه های آموزشی " نحوه شروع کار " می باشد. به این ترتیب شما می توانید کسب و کارهای خود را ارزیابی کنید و راه های افزایش شانس موفقیت خود را دریابید و از اشتباهات رایج در کار اجتناب کنید.

بازاریابی

در هنگام برپایی یک کسب و کار یا کلاً یک شبکه کاری ، همان اقدامات اولیه شما ، می تواند پیامهای مثبت یا منفی به محیط، ارسال کند. در این حین ، مواردی نظیر بازاریابی روی اقدامات اولیه فوق الذکر اثرگذار است. به این منظور به فاکتورهای ذیل توجه کنید:

- نام و موقعیت و شرکت خود را تعیین کنید تا به این ترتیب ماهیت شما برای دیگران روشن شود؛
 - فرآورده یا خدمتی را که قصد ارائه آن را دارید ، به اختصار توصیف کنید؛
 - بازاری - نوع مشتری - را که قصد دارید پوشش دهید، تعیین کنید؛
 - علت اهمیت کسب و کارتان و نیز نیازهای مشتریان مدنظرتان را ، روشن کنید.
- در کل باید به موارد زیر توجه کنید:
- خدمت به مشتریان؛

- بودجه تبلیغات؛
- ورود به متوسط رقابت در بازار؛
- استرا تژی بازاریابی اینترنتی؛
- ممنوعیت و مشروعیت های قانونی کار؛
- طرح بازاریابی؛
- و ...

تحقیق روی رقبا بسیار مهم است. از نمایشگاه ها دیدن کنید تا دریابید که رقباى شما چه می فروشند و چگونه برای فرآورده خود بازاریابی می کنند . در جریان اطلاعات انتشارات و مجلات صنعتی قرار بگیرید. اطلاعات حاصله از تحقیقات به شما در توسعه (بهبود) برنامه ی مالیتان کمک کرده و به شما می گویند که شما به سراغ کسب و کار بروید یا خیر؟ شما هرگز نباید این فکر را داشته باشید که تحقیقات بازار، فرآیندی است که فقط یک بار انجام می شود. زمانی که شما کسب و کاری راه می اندازید ، اصولاً باید به طور مداوم با مشتریان خود در تماس باشید ، شما همچنین باید در برابر نیازهای مشتریان خود از انعطاف پذیری بالایی برخوردار باشید. خلاصه آنکه ، قبل از تأسیس کسب و کارتان ، بازارهای هدف را به طور عمیق شناسایی کنید.

📌 مستند سازی

شما به عنوان یک مالک ، برای موفقیت کسب و کارتان ، زمان و هزینه بسیاری را صرف می کنید. شما می خواهید که بالاترین بازگشت سرمایه را داشته باشید. گزارشات مالی مناسب ، شما را در این راه کمک خواهند کرد. گزارشات خوب به شما کمک می کنند که به سؤالات مهمی در خصوص مسائل مالی شرکت ، پاسخ دهید. تنظیم گزارشات مالی صحیح و کامل ، در موفقیت شما نقش زیادی دارند.

یک سیستم مستند سازی پایه (دستی یا کامپیوتری) باید از لحاظ کاربرد و فهم آسان باشد و کلاً قابل اعتماد بوده و از صحت کافی نیز، برخوردار باشد . برای این منظور به ملزومات زیر نیاز است :

دفتر روز نامه اصلی برای ثبت مبادلات؛ ثبت حساب های دریافتنی؛ ثبت حساب های پرداختنی؛ ثبت صورت حساب حقوق بگیران ؛ ثبت موجودی های شرکت و ...

سیستم مستند سازی می تواند تعیین کننده بقا یا شکست کسب و کارهای جدید باشد . سیستم های مستند سازی خوب می توانند باعث افزایش شانس دوام کسب و کار و نیز فرصت های سود آوری بیشتر شوند . گزارشات کامل ، باعث برقراری ارتباط میان شما و کارتان شده و به شما کمک می کنند که قبل از وقوع مسائل و مشکلات از آن ها باخبر شوید . گزارش دهی خوب ، اطلاعاتی اساسی را در زمینه حجم کسب و کار و مقایسه آن با حجم کاری گذشته ، به شما خواهد داد. به علاوه یک گزارش دهی خوب ، شما را در فعالیت های زیر یاری می رساند :

نظارت بر موجودی؛ کنترل مخارج؛ انجام ملزومات صورت حساب حقوق بگیران؛ تعیین سود حاشیه ای؛ بهبود جریان نقدی؛ تخفیف گرفتن از تأمین کننده؛ اندازه گیری میزان عملکرد کار. عوامل زیر برای یک مستند سازی خوب لازم می باشند :

سادگی؛ دقت؛ زمان بندی دقیق؛ هماهنگی؛ قابل فهم بودن؛ قابل اعتماد بودن؛ کامل و جامع بودن.

راهکارهای حمایت از ایجاد و توسعه صنایع کوچک و متوسط جدید

این راهکارها شامل بسته ای از راهکارهای مختلف با هدف حمایت ویژه از کسب و کار های جدید و در شرف تأسیس می باشد، که عبارتند از :

- کمک به کاهش هزینه های تمام شده و کاهش مدت زمان ایجاد و راه اندازی واحدهای کوچک و متوسط صنعتی، از طریق ایجاد مجتمع های تخصصی و شهرک های صنعتی برای صنایع غیر آلاینده در مناطق مستعد داخل و مجاور شهرها.
- بررسی و اعلام اولویت های صنعتی و زمینه های مستعد سرمایه گذاری در صنایع کوچک و متوسط کشور.
- انجام مطالعات و بررسی های لازم با هدف اطلاع رسانی و کمک به متقاضیان سرمایه گذاری ، جهت انتخاب زمینه های مناسب برای تولید و ایجاد واحد های جدید صنعتی.
- پرداخت بخشی از هزینه های خدمات مشاوره صنعتی جهت انتخاب زمینه فعالیت صنعتی ، تهیه طرح کسب و کار و استقرار سیستم های اطلاعاتی (سیستم اطلاعاتی انبار ، حسابداری صنعتی ، دستمزد و حقوق و ...) .
- کمک به ایجاد و توسعه مراکز ارائه خدمات مشاوره صنعتی به واحدهای در حال تأسیس.

- تامین منابع مالی میان مدت و دراز مدت واحدهای در حال تأسیس ، با اولویت مناطق توسعه نیافته کشور ، از محل وجوه اداره شده و تبصره های قوانین بودجه سالانه.
- کمک به ایجاد مراکز زادپروری (انکوباتورها) به منظور طراحی ، توسعه و تجاری سازی محصول با همکاری دانشگاه ها.

انکوباتور

یکی از معضلات فعلی ، عدم ارتباط منطقی و کارآمد میان مراکز آموزشی موجود کشور و بازارکار است ، به طوری که افراد جامعه بعد از طی دوره های آموزشی ، زمانی که وارد بازار کار می شوند ، عملاً با مشکل مواجه شده و قادر نیستند به درستی از مهارت ها ، آموزش ها و اندوخته های خود در جهت کسب شغل و ارتقاء شغلی بهره ببرند . در کشورهای پیشرفته و در حال توسعه جهت پر کردن این شکاف از **انکوباتورها** استفاده می کنند . انکوباتور به معنای تکثیر کردن و کشت دادن می باشد و در اصطلاح پزشکی به دستگاه نگهداری نوزادان نارس اطلاق می شود . انکوباتورها معمولاً در کنار یک مرکز تحقیقاتی یا دانشگاهی که خدمات پشتیبانی (فنی و غیر فنی) را برای تبدیل یا پرورش یک نوآوری یا اختراع به یک شرکت صنعتی ارائه می کند ، تأسیس می شوند . در سرتاسر جهان ، این نکته پذیرفته شده است که انکوباتورها ابزارهای مطمئنی برای تبدیل نوآوری ها و دستاوردهای تحقیقاتی به محصولات و نیز ترغیب کارآفرینی و توسعه تکنولوژیک هستند . مؤسسات کوچک و متوسط با ایجاد زمینه جهت پرورش استعداد کارآفرینی ، نقش حیاتی در بهبود و رقابتی ساختن کسب و کارهای کوچک ایفا می کنند و انکوباتورها عمده ترین و کاربردی ترین ابزار تحقق این امر می باشند

اهداف انکوباتورها

ویژگی مهم انکوباتورها ، توان آموزش و کار حمایت شده در شرایط طبیعی عرضه و تقاضای بازار می باشد و مأموریت یک انکوباتور عبارتست از :

افراد به صورت فردی یا گروهی وارد انکوباتور شده و از طریق آموزش ، مشاوره و امکاناتی که دریافت خواهند کرد ، عملاً اقدام به تولید کالا و خدمات و عرضه آن به بازار مصرف می نمایند و پس از تثبیت و تسلط آنان به عوامل مؤثر و مرتبط با آن ، از انکوباتور ، مرخص خواهند شد .

به هر حال ، اهداف عمده انکوباتورها را می توان چنین دسته بندی کرد :

- کمک به جذب بیشتر کارآموزان و فارغ التحصیلان دانشگاهی در بازار کار و ایجاد شغل؛
- ایجاد واحد های صنعتی کوچک و متوسط فنی و تخصصی که بتوانند در بازار کار، قابل رقابت باشند؛
- نوسازی ، انتقال فناوری و استفاده از اکتشافات علمی جدید؛
- افزایش بازدهی نیروی کار بالقوه و استفاده بهینه از این سرمایه عظیم ملی .

در کنار این اهداف ، انکوباتورها اهداف دیگری را نیز دنبال می کنند نظیر : رشد اقتصادی منطقه ، تنوع اقتصاد و سرمایه گذاران ، کمک به زنان ، مهاجران و اقلیت ها .

به هر حال انکوباتورها می خواهند ، از طریق توسعه فناوری های عمده و ایجاد کسب و کارهای موفق جدید ، به تشویق و توسعه اقتصادی ، علمی ، ملی و منطقه ای بپردازند و این کار را از طریق ایجاد ، پرورش و توسعه شرکت های نوپا به صورت واحد ها و صنایع کوچک و متوسط فنی ، پیگیری می کنند . مهم ترین منابع مالی انکوباتورها از طریق بخش خصوصی ، دولت مرکزی یا مقامات محلی و به صورت وام های بانکی ، رهن ، کمک ها و اعانه های شخصی و گروهی ، اجاره بها و ارائه خدمات ، تأمین می شود. در کشور ما ، نیاز به انکوباتورها روز به روز بیشتر احساس می شود ، به ویژه بیکاری بیش از حد قشر جوان و کارآموخته و دانش آموخته کشور و روند رو به افزایش آن ؛ از یک طرف و نیاز کشور به این انرژی عظیم انسانی و فکری جهت توسعه خود در زمینه های مختلف ، از طرف دیگر درک این نیاز را سرعت بخشیده است. رقابت شدید در بازار کار ، اشتغال و تولید ، ضرورت جذب نیروی کارآمد و مناسب را نشان می دهد.

علی رغم این که ، طرح انکوباتورها ، در سایر کشورها با توفیق بسیار همراه بوده ، ولی ما در داخل کشورمان نتوانسته ایم آن را پیاده کنیم و همواره این سؤال وجود دارد که چرا دانش آموختگان ما ؛ جذب بازار کار خارج از کشور می شوند ولی در داخل چندان موفق نیستند ؟ این که چگونه می توان از هدر رفتن این سرمایه ملی (جوانان دانش آموخته دانشگاهی و مراکز آموزش فنی و حرفه ای) جلوگیری کرد .

اقدامات پیشنهادی به منظور هر چه بهتر شدن عملکرد این مراکز

- اجرای سمینارهای آموزشی در دانشگاه ها؛
- طرح محتوای درسی چند واحدی " کارآفرینی " و " ایجاد و توسعه کسب و کارهای کوچک " برای دانشجویان؛
- طرح توسعه کسب و کارهای کوچک در حوزه تکنولوژی اطلاعات؛
- ارائه کلاس هایی با موضوعات مختلف مربوط ، پیرامون ایجاد و توسعه کسب و کارهای جدید؛
- انجام پژوهش های تحقیقاتی مختلف در زمینه مطالعه و طراحی دوره های آموزشی برای متقاضیان مریگیری آموزش " ایجاد و توسعه کسب و کارهای کوچک و متوسط "؛
- انجام پژوهش های تحقیقاتی مختلف در زمینه مطالعه و طراحی دوره های آموزشی برای متقاضیان در مرحله ایجاد و توسعه مراکز و آموزشکده های پرورش صنایع کوچک و متوسط؛
- انجام پژوهش های تحقیقاتی مختلف در زمینه مطالعه و طراحی دوره های آموزشی برای متقاضیان در مرحله احداث کسب و کارهای کوچک و متوسط؛
- انجام پژوهش های تحقیقاتی مختلف در زمینه مطالعه و طراحی دوره های آموزشی برای متقاضیان در مرحله بهره برداری کسب و کارهای کوچک و متوسط؛
- انجام پژوهش های تحقیقاتی مختلف در زمینه مطالعه و طراحی دوره های آموزشی برای متقاضیان ، در مرحله رشد و صادراتی شدن فرآورده های کسب و کارهای کوچک؛
- انجام مطالعات تطبیقی برای انتقال تجارب سایر کشورها؛
- بررسی دلایل رکود و ورشکستگی شرکت ها؛
- مطالعه و بررسی تجربیات مالکان یا کارفرمایان کسب و کارهای کوچک؛
- مطالعه و بررسی ایجاد و توسعه کسب و کارهای کوچک؛
- بررسی و تدوین استراتژی جامع در این زمینه در دانشگاه های سراسر کشور؛
- بررسی و تدوین استراتژی جامع در این زمینه در کلیه مراکز تحقیقاتی (آموزشی) سراسر کشور؛
- مطالعه و بررسی زمینه ها و موانع اجتماعی و فرهنگی توسعه کسب و کارهای کوچک؛
- طرح اجرای بازارچه کارآفرینی.

صنایع پیشرفته ایدرو (IDRO)^۹، تحول تدریجی و پایدار

معاونت توسعه صنایع پیشرفته اواخر سال ۱۳۸۱ بر اساس ماموریت‌های قانونی و استراتژی سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران، به عنوان یکی از حوزه‌های اصلی تمرکز سازمان تاسیس شد. این معاونت، فرایند کامل تحقق محصول در حوزه‌های مبتنی بر فناوری‌های پیشرفته را از مرحله شکل‌گیری ایده تا تجاری‌سازی محصول از طریق ایجاد کسب و کارهای موجه و در قالب دو حوزه اصلی و استراتژیک توسعه و ایجاد طرح‌ها و توسعه سرمایه‌گذاری اجرا می‌کند. در استراتژی توسعه و ایجاد طرح‌ها (مرحله اول)، ایجاد و توسعه طرح‌ها و ایده‌های قابل سرمایه‌گذاری از طریق انتخاب موضوعات مناسب، تامین منابع مالی و نظارت بر اجرای پروژه‌های پژوهشی و تحقیقاتی به منظور تدوین دانش فنی و تکنولوژی‌های مربوطه، مورد توجه قرار گرفته و طرح‌های فوق که قابلیت سرمایه‌گذاری برای تولید صنعتی داشته باشند در فرایند توسعه سرمایه‌گذاری صنایع پیشرفته پردازش می‌شوند. در بخش توسعه سرمایه‌گذاری (مرحله دوم) شناسایی موضوعات، انجام مطالعات امکان‌سنجی و تدوین طرح سرمایه‌گذاری (B.P) به منظور ایجاد واحدهای کوچک و متوسط (SME) با مشارکت بخش خصوصی و سرمایه‌گذاران و صاحبان دانش فنی خارجی مورد توجه است. ایجاد شرکت‌های تخصصی به عنوان ابزار و یکی از عناصر ساختاری در توسعه صنایع پیشرفته مورد توجه قرار گرفته و برنامه‌ها و اقدامات اجرایی از طریق آنها دنبال می‌شود. این شرکت‌ها با تمرکز بر هر یک از حوزه‌های فناوری برتر به عنوان بازوی تخصصی و اجرایی سازمان محسوب شده و مسؤولیت‌های زیر را برعهده دارند:

- شناسایی طرح‌های سرمایه‌گذاری و تدوین طرح‌های توجیهی کسب و کار
- سرمایه‌گذاری در کسب و کارهای مصوب
- نظارت بر اجرای طرح‌های سرمایه‌گذاری
- نگهداری و ارتقای شرکت‌های وابسته.

⁹ Industrial Development and Renovation Organization Of Iran

الف) مدیریت توسعه و ایجاد طرحها

۱. توسعه هماهنگ کارآفرینی: در این برنامه طرح توسعه کارآفرینی به منظور ارتقای تواناییهای مهندسی کشور، طراحی و ساخت تجهیزات و دسترسی به فناوریهای نوین با تکیه بر توان متخصصان داخلی و برای به تولید رساندن پروژههایی با توجیه فنی، اقتصادی و بازاری که در کوتاهمدت (حداکثر ۳ سال) عملی باشند، به اجرا درآمده است.

۲. گسترش نوآوری: نوآوری یا کاربردی کردن ایدههای نو و طرحهای جدید از مهمترین عوامل توسعه صنعتی هستند. در این راستا، برنامه گسترش نوآوری با هدف تبدیل ایده به محصول و با اتکا به منابع سرمایه‌ای و علم و دانش و خلاقیت محققان و افراد صاحب ایده تدوین شده است.

۳. توسعه مراکز کسب و کارهای کوچک (SBDC): این برنامه تلاش مشترک بین بخش خصوصی، جامعه دانشگاهی و دولت است که براساس استفاده از ظرفیتهای و پتانسیلهای موجود در دانشگاهها و مراکز تحقیقاتی (فضای فیزیکی، نیروهای متخصص، کارگاهها، آزمایشگاهها و ...) برای تجاریسازی پروژههای تحقیقاتی به اجرا درآمده است. توسعه و تعمیم تکنولوژیهای صنعتی بخصوص در زمینه صنایع با تکنولوژی برتر، ایجاد هسته خطشکن و دستیابی به تکنولوژیهای بنیادی از اهداف عمده این مراکز بوده است. سازمان گسترش با اجرای این طرح توانسته از پتانسیلهای تحقیقاتی موجود در مراکز دانشگاهی و تحقیقاتی برای تولید طرحهای قابل سرمایه‌گذاری، استفاده بهینه کند اقدامات انجام شده به شرح ذیل است:

- ایجاد ۱۰ مرکز SBDC در پژوهشکده رویان، پژوهشکده میکروالکترونیک، مرکز تحقیقات و علوم و تکنولوژی در پزشکی و دانشگاههای تهران، تربیت مدرس، صنعتی شریف، صنعتی امیرکبیر، علم و صنعت، آزاد اسلامی و شیراز

- تصویب ۱۵۷ طرح در مراکز ۱۰ گانه SBDC با اعتبار معادل ۵۴ میلیارد ریال

- راهاندازی سایت مراکز کسب و کار کوچک <http://www.sbdc.ir>

- برگزاری ۴ همایش تجاریسازی ایدههای SBDC در مراکز SBDC دانشگاههای تهران، تربیت مدرس،

علم و صنعت و صنعتی امیرکبیر تهیه فیلم مستند از راهاندازی مراکز SBDC

در سال 1383 تعداد ۹ عنوان پروژه مراکز SBDC خاتمه یافته که برای فرایند سرمایه گذاری معرفی شده اند .

۴. ارتقای تحقیق و توسعه در شرکتها: این برنامه برای حمایت از ایجاد و گسترش فعالیت های تحقیق و توسعه (R&D) برای ارائه محصول / فرایند نوین در شرکت های تابعه و تحت پوشش سازمان تدوین شده است. هدف این برنامه، افزایش توانایی های تکنولوژیک شرکت ها از طریق حمایت و مشارکت منطقی در فعالیت های تحقیق و توسعه آنها در راستای فراهم ساختن زمینه پیشتازی سازمان گسترش برای حضور در بازارهای جهانی است.

ب) مدیریت توسعه سرمایه گذاری در صنایع پیشرفته

این حوزه اواخر سال ۱۳۸۱ به منظور شناسایی، بررسی، انتخاب و اجرای طرح های سرمایه گذاری مبتنی بر فناوری های برتر ، فعالیت خود را آغاز کرد. اهداف این بخش شامل شناسایی حوزه های سرمایه گذاری در صنایع پیشرفته، ایده ها و طرح های توجیه پذیر و ایجاد و توسعه کسب و کارهای جدید در حوزه فناوری های نوین برای حضور در بازارهای داخلی، منطقه ای و بین المللی از طریق مشارکت با بخش خصوصی و شرکت های تخصصی، برقراری مشارکت های بین المللی (Joint Venture) ، توسعه دانش فنی، جذب، انتقال و تجاری سازی فناوری، ایجاد واحدهای پایلوت و نمونه سازی و ایجاد خوشه های تکنولوژیک برای تدوین طرح های توجیهی و دستیابی به دانش فنی تعریف شده که در حال حاضر حوزه های صنعتی مبتنی بر فناوری های برتر برای اجرای طرح های سرمایه گذاری شامل بیوتکنولوژی، مواد پیشرفته، الکترونیک و میکروالکترونیک، فناوری اطلاعات و صنایع هوایی است. در راستای اجرای برنامه های توسعه سرمایه گذاری در حوزه های تخصصی فوق اقدامات ذیل توسط این مدیریت انجام می شود:

- شناسایی طرح های سرمایه گذاری و تدوین طرح های توجیهی کسب و کار
- شناسایی سرمایه گذاران و صاحبان دانش فنی داخلی و خارجی به منظور ایجاد Joint Venture
- سرمایه گذاری در کسب و کارهای مصوب
- ایجاد و توسعه شرکت های کوچک و متوسط (SME) برای اجرای طرح های سرمایه گذاری و تجاری سازی فناوری
- نظارت بر اجرای طرح های سرمایه گذاری و نگهداری و ارتقای شرکت های وابسته

ارزشیابی پروژه های پیشنهادی به مرکز SBDC

هم اکنون در کشور ما، مراکز کار آفرینی به دلیل عدم تخصیص بودجه در آستانه تعطیلی می باشند. با توجه به شعار دولت نهم مبنی بر اشتغال زایی و توسعه کار آفرینی، عملاً هیچ بودجه ای برای مراکز کار آفرینی در نظر گرفته نشده است و این بحث کار آفرینی باید از طرف مسوولان در مجموعه اجرایی کشور مد نظر قرار گرفته شود. دانشگاه ها در ابتدای قرن گذشته رسالت آموزش را بر عهده داشته اند و پس از آن توسعه در دانشگاه ها مطرح شد و در سال های اخیر کار آفرینی در دانشگاه ها مورد توجه است، به طوری که یکی از چهار نقش مهم دانشگاه در کار آفرینی تعریف شده است.

هم اکنون یکی از مهم ترین چالش های عمده دانشگاه ها، فاقد مهارت بودن دانش آموختگان برای ورود به بازار کار می باشد، به طوری که دانشگاه ها توانایی تربیت دانش آموختگان دارای مهارت برای راه اندازی کسب و کار را ندارند و دانش آموختگان قادر به توسعه کسب و کار نیستند، لذا باید کار آفرینی به نحوی در دانشگاه ها توسعه یابد که دانشجویان علاوه بر دانش دانشگاهی از مهارت های لازم برخوردار شوند.

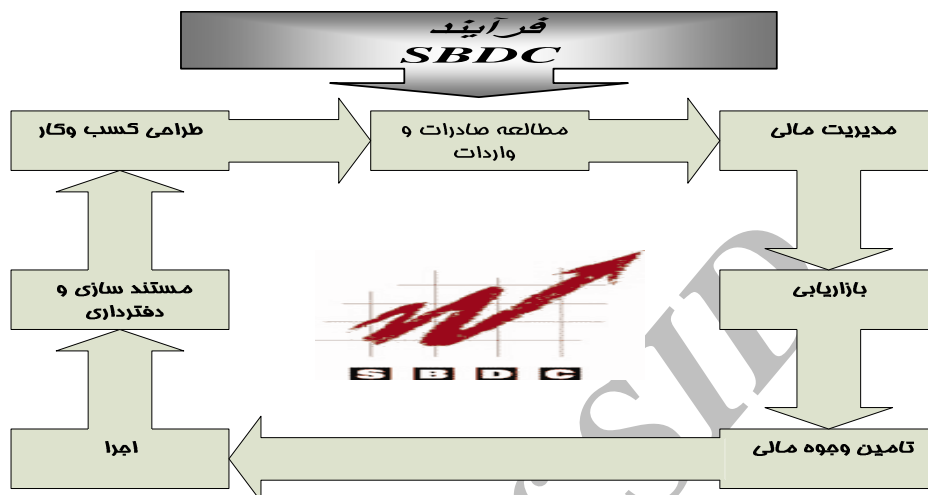
کار آفرینی بالا بردن قابلیت اشتغال است و نه ایجاد اشتغال، در جامعه ما با توجه به معضل اشتغال باید به کار آفرینی توجه جدی شود. اما متأسفانه کار آفرینی در دانشگاه های ایران توسعه نیافته است و همین امر موجب شده است تا دانشگاه های ایران جزو ۵۰۰ دانشگاه معتبر دنیا قرار نگیرد.

ما در مدت چند ماه در مرکز SBDC دانشگاه علم و صنعت فعال بوده و موفق به طراحی چک لیست " ارزشیابی پروژه های پیشنهادی به مرکز SBDC " شده ایم که نتایج خوبی را در برداشته است، بندهای مختلف آن عبارتند از:

اطلاعات کلی، مجری، دانش فنی، جذابیت، بازار، نتایج، بررسی مالی .

بعد به کلیه سوال ها متناسب با نوعشان امتیاز دهی شده است و بر این اساس امتیاز طرح های پیشنهادی به این مرکز سنجیده می شوند .

نمودار زیر نشانگر فرایند کاری SBDC می باشد.



پیشنهادهای

برای خاتمه به این بحث علاوه بر پیشنهادهای آمده در بخش "اقدامات پیشنهادی به منظور هر چه بهتر شدن عملکرد این مراکز" بهتر است به موارد کلی زیر نیز، توجه شود:

- مراکز به وجود آورنده ی ایده ، باید به طور جدی ، هماهنگ و متداوم به انجام نقش خود بپردازند؛
 - مراکز دریافت ، به هنگام کردن ، رشد دهی و ثبت و نگهداری ایده های جدید باید به وجود آیند ، تا از فراموشی و دلسردی صاحب ایده و بی ارتباطی و غیر ضروری بودن ایده جلوگیری نمایند.(مراکز چون سازمان پژوهش و تحقیقات صنعتی ، بانک های اطلاعاتی و غیره از این دسته اند) ؛
 - صاحبان ایده های باارزش و مطابق با نیاز جامعه ، تشویق شده و ارزش معنوی یا امتیاز خاصی در همین زمینه برای آنها قائل شوند؛
 - تا آنجا که ممکن است سیاست های ثابت و تغییر ناپذیری در مورد اقتصاد و صنعت به کار گرفته شود.
- تعیین چارچوب سیاست اقتصادی کشور در بخش صنعت و تعیین محدوده بخش های خصوصی ، تعاونی و غیره یک عامل بسیار قوی در ایجاد انگیزه و ایده می باشد.

و ...

جمع بندی و نتیجه گیری

به طور کلی هدف مراکز توسعه کسب و کارهای کوچک، ارتقا و توسعه اقتصادی از طریق تدارک کمک های مدیریتی و فنی برای مؤسسات کوچک و متوسط می باشد. توسعه و تعمیم تکنولوژی های صنعتی به خصوص در زمینه صنایع با تکنولوژی برتر، ایجاد هسته خط شکن و دستیابی به تکنولوژی های بنیادی از اهداف عمده این مراکز بوده و برقراری ارتباط با دانشگاه های کشور، تعمیق رابطه بین صنایع و دانشگاه ها، تهیه اطلاعات بهینه بازاریابی، مدیریت و حمایت فنی و اجرای طرح های تحقیقاتی، در اولویت فعالیت های آن ها قرار دارد.

دانش آموختگان به دلیل نداشتن مهارت، عدم برخورداری از تجربه مفید، عدم آشنایی با چگونگی استفاده از دانش تخصصی و مهارت در فرصت شناسی و فرصت سازی، ترس از شکست و ناکامی در راه اندازی کسب و کار و ... فاقد توانایی راه اندازی کسب و کار متناسب با دانش فرا گرفته در دانشگاه ها هستند، لذا باید کارآفرینی در در دانشگاه ها توسعه یابد.

این طرح در چندین دانشگاه کشور که براساس نظر معاونت توسعه ی صنایع پیشرفته انتخاب می شوند، اجرا می گردد و کلاً خدمات این مراکز برای هر فرد حقیقی و حقوقی که در حال راه اندازی یک کسب و کار کوچک و متوسط بوده و یا گسترش کار خود را انجام می دهد، ارائه می شود. در این مقاله، به معرفی مراکز توسعه کسب و کارهای کوچک و نیز عملکرد آن ها و ارائه ایده هایی در جهت عملکرد هر چه بهتر این مراکز، پرداخته ایم.



مراجع

1. www.asbdc.ualr.edu
2. www.sbd.org
3. www.floridasbdc.com
4. www.business.swt.edu
5. www.sbd.uga.edu
6. www.ntsbd.org
7. www.sbd.uh.edu
8. www.nationalbusiness.org
9. www.sba.gov
10. www.sbd.com.au
11. www.sbd.uga.edu
12. www.wiscosinsbd.org
13. www.sbd.wsu.edu
14. www.business.com
15. www.sbd.smsu.edu
16. www.sbd.uwf.edu
17. www.uwsp.com
18. www.abcsmallbiz.com
19. www.sbd.uga.edu
20. www.carnegielibrary.org
21. www.sbd.drake.edu
22. www.iowasbd.org
23. www.weill-sbd.com
24. www.btc.edcc.edu
25. www.eoni.com
26. www.nsbdc.org
27. www.misbtdc.org
28. www.mainesbd.org



29. www.pd.dgs.ca.gov
30. www.louisvillemallbiz.org
31. www.mnsbdc.com
32. www.nwtsbdc.org
33. www.coloradosbdc.com
34. www.pasbdc.org
35. www.risbdc.org
36. www.hrsbdc.org
37. www.salemsbdc.org
38. www.delawaresbdc.org
39. www.pasbdc.org
40. www.idahosbdc.org
41. www.fausbdc.com
42. www.sbdc.com.au
43. www.wsbdc.org
44. www.bvsbdc.org
45. www.elpasosbdc.biz
46. www.vtsbdc.org
47. www.sbdc.umb.edu
48. www.sbdc.uh.edu
49. www.smallbizplanet.com
50. www.abcsmallbiz.com
51. www.karafariny.com

۵۲. اطلاعات حاصله از عملکرد و فعالیت های ستاد SBDC دانشگاه علم و صنعت ایران (چند ماه سابقه اجرایی)