



# برگزاری دوره آموزشی کارآفرینی در مرکز علمی کاربردی شرکت تولیدی شیمیایی کلران

به مناسبت هفته کارآفرینی مرکز آموزش علمی کاربردی شرکت تولیدی شیمیایی کلران اقدام به برگزاری دوره آموزشی کارآفرینی برای اساتید و دانشجویان مرکز در روز پنجشنبه مورخ ۹۶/۰۸/۲۵ نمود.

این دوره توسط جناب آقای احسانی اجراء گردید. در این دوره در مورد مباحث کارآفرینی ، کارآفرین و ویژگی های کارآفرین صحبت گردید و دانشجویان وارد بحث و تبادل نظر شدند.

در ادامه خلاصه ای از مباحث های این دوره آموزشی به همراه مستندات آن آمده است:

کارآفرینی از آن جمله مفاهیمی است که در صورتی که دولتها نسبت به آن اهتمام ورزند، ره چند صد ساله را در دهه ای خواهند گذراند. رشد شتابان کارآفرینی در جهان چندی نیست که باعث تحول عظیم در رویدادهای اقتصادی از یک طرف و افزایش شکاف و فاصله میان کشورها شده است و عدم برنامه ریزی اجرایی صحیح در این حوزه این فاصله را بیش از پیش افزایش خواهد داد. رشته هایی که ظاهراً نقشی در تولید ملی ندارند نادیده انگاشته می شوند و غافل از این که درصد بالایی از ارزش افزوده در همین نوع تولید داخلی قرار دارد. بیادبیاوریم کشورهایی که بر روی مد، طراحی، معماری، سینما، کتاب و سایر رشته هایی که در وهله اول به نظر می رسد چندان با کارآفرینی میانه ای ندارند سرمایه گذاری نمودند و در نتیجه سهم بسزایی در رفاه اقتصادی یک جامعه بدست آوردند. امیدواریم با هدایت و نظارت صحیح دانشجویان این گونه رشته ها بخصوص رشته های هنری، زمینه ساز جهش چشمگیر اقتصادی در کشور باشیم

**کارآفرینی:** کارآفرینی عبارت است از فرآیند ایجاد ارزش از طریق تشکیل مجموعه منحصر به فردی از منابع به منظور بهره گیری از فرصت ها.

**کارآفرین:** کارآفرین فردی است دارای ایده و فکر جدید که از طریق ایجاد یک کسب و کار با بهره گیری و هماهنگی منابع که همراه با مخاطره مالی، اجتماعی و حیثیتی است محصول یا خدمت جدید به بازار ارائه می دهد.

خلاقیت: برای خلاقیت تعاریف بسیاری شده از جمله:

- توانایی خلق کردن
- توانایی ساختن و یا به وجود آوردن چیزی نو اعم از: راهحلی نو برای یک مساله، روش یا ابزاری نو و یا یک شیء یا شکل هنرمندانه ی نو
- فرایندی ذهنی که موجب جهشهای بزرگ در دانش، مهارتها، علوم و فناوری شود. مهمترین عنصر در یک فرایند خلاق، ابداع یا بی نظیر بودن است.

نوآوری: تعاریف متعددی از "نوآوری" تبیین شده که برخی از آنها بدین شرح می باشند:

- عمل معرفی چیزی تازه
- عمل یا فرایند یا پدید آوردن چیزهای نو به ویژه، روشهای فنی یا کاربردهای صنعتی تازه.

## ویژگی های کارآفرین:

۱. هدف و پشتکار دارند
۲. داشتن اطلاعات تجاری
۳. آمادگی روبرویی با شکست
۴. به خود متکی بودن
۵. توانایی به حداقل رساندن خطرات
۶. حل مشکلات بطور مداوم
۷. دارا بودن توانایی لازم
۸. تمایل به مشورت با کارشناسان
۹. سلامت جسمی
۱۰. سلامت فکری و روحی
۱۱. شکیبایی در برابر ناملازمات
۱۲. توانایی ایجاد ارتباط
۱۳. دسترسی به منابع مالی
۱۴. استفاده از تجارب دیگران
۱۵. مسئولیت پذیری
۱۶. اعتماد به نفس و شجاعت
۱۷. قابلیت تغییر و انعطاف پذیری
۱۸. تمایل به استقلال
۱۹. تلاش برای اجرای پروژه
۲۰. شناخت شخصی
۲۱. تعهد
۲۲. ابتکار و خلاقیت
۲۳. دیدگاه مثبت
۲۴. اطلاعات فنی و خدماتی
۲۵. عقل معاش
۲۶. توانایی ارائه عقاید به دیگران

## فرآیند کارآفرینی

نگاه کارآفرینانه: کارآفرینان، افرادی هستند که فرصتها را درک می کنند و خلاءها را می بینند. درک فرصتها توسط این افراد، ممکن است از طریق بازارگردی (ارتباط با محیط زندگی، بازار و ...) و یا ارتباط با افراد (در جلسات) یا نگاه به تلویزیون، رسانهها، شبکه اینترنت و ... حاصل شود، که به آن نگاه کارآفرینانه (یا نگاه جستجوگرانه، نگاه فرصت گرایانه، در پی شکار فرصت و...) گفته می شود.

خلاءهای بازار با نگاه کارآفرینانه، به خوبی دیده می شود و انگیزهای برای اقدام به راه اندازی کسب و کار می باشد؛ به عبارت بهتر، افرادی که تمایل به ایجاد کسب و کار دارند، بایستی این نگاه را در خود تقویت نمایند. با توسعه و ترویج این دیدگاه در درون خانواده ها، مدارس و ... به تقویت این نگاه که در کل منجر به نوآوری و ایجاد کسب و کار می شود، کمک خواهد شد.

## مرحله ۱ - تشخیص فرصت

دوره شکل گیری تحت عنوان « قبل از آغاز » مورد تحلیل واقع می شود. این مرحله اغلب زمان قابل توجهی نیاز دارد که از یک ماه تا ۱۰ سال متغیر است. در این مرحله تحقیق و درک ابعاد فرصت و مفهوم آن و تعیین اینکه آیا این فرصت مناسب است یا خیر از اهمیت زیادی برخوردار است.

## مرحله ۲ - تمرکز بر روی فرصت مورد نظر

این مرحله برای کارآفرینان اهمیت زیادی دارد. این مرحله، مرحله شک و تردید است که آنها ایده های مختلفی را در ذهن دارند و نمی دانند کدامیک را برگزینند.

## مرحله ۳ - تعهد

اغلب کارآفرینان، تشکیل کسب و کار و ترک شغل روزانه خود را تعهد به کسب و کار جدید می دانند ولی این مرحله، در حقیقت باید با تهیه طرح تجاری آغاز گردد.

## مرحله ۴ - ورود به بازار

سود دهی و موفقیت، تعیین کننده این مرحله هستند: فرض کنید کارآفرین کسب و کار کوچکی را با سازمانی ساده ایجاد نموده است، منابع مورد نیاز خود را با توجه به طرح تجاری اش تخصیص داده است و اولین فروش محصولاتش نیز انجام شده است. چیزی که موفقیت کسب و کار را در همان مراحل اولیه تعیین می کند این است: اگر مدل کسب و کار سودده باشد، اهداف معقولی در نظر گرفته شده باشند و کسب و کار در راه کسب سلامت اقتصادی پیش برود، کارآفرین می تواند در این مرحله به رشد کسب و کار خود و یا کوچک ماندن این کسب و کار به حدی که با سرمایه شخصی قابل تأمین باشد، فکر کند.

## مرحله ۵ - راه اندازی کامل و رشد

در این مرحله، کارآفرین باید یک راهکار خاص با بیشترین میزان رشد را انتخاب نماید.

## مرحله ۶ - بلوغ و توسعه

اکنون کسب و کار شما تبدیل به رهبر بازار گردیده است. در این حالت رشد یک کسب و کار، در حقیقت گسترش طبیعی یک ایده خوب از طریق روشهای حرفه ای مدیریتی خواهد بود.

## مرحله ۷ - ارزش

مرحله آخر مرحله بهره برداری از نتیجه کار است. در این مرحله ارزش ایجاد شده در طی مراحل قبلی از طریق ارزیابی خروجی کار مورد بهره برداری قرار می گیرد.

### هفت قانون برای کار آفرین نوپا :

- قانون اول باید سعی کنید در قبال هر کاری که انجام می دهید و هر ساعتی که صرف کاری می کنید، پاداش یا پاداشهایی به دست آورید.
- قانون دوم : اشتباهات هدیه هایی ارزشمندند.
- قانون سوم : برای توقف طرح آماده باشید.
- قانون چهارم با کوچکترین دگرگونی، تغییرات مثبت زیادی به وجود آورد.
- قانون پنجم تصمیم بگیرید که چه کارهایی را، چطور و چه وقت باید انجام دهید.
- قانون ششم راه حل‌های مفید و با ارزش همیشه دشوارترین و پیچیده ترین راهها نیستند.
- قانون هفتم آنچه که هرگز نمی توان انکار کرد، نتایج و حاصل برآمده از یک کار است.

### مزایا و منافع کار آفرینی

- کار آفرینی عامل ترغیب و تشویق سرمایه گذاری است.
- کار آفرینی عامل تحریک و تشویق حس رقابت است.
- کار آفرینی عامل تغییر و نوآوری است.
- کار آفرینی باعث ایجاد اشتغال می شود.
- کار آفرینی کیفیت زندگی را بهبود می بخشد.
- کار آفرینی موجب توزیع مناسب درآمد می شود.

# مستندات

