



وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی

معاونت آموزشی

دانشگاه علوم پزشکی ایران - ۱۳ مرداد ۱۳۹۷

حیطه کار آفرینی در بستر دانشگاه های هزاره ی سوم

آزمون شماره مرحله دوم انفرادی

زمان آزمون ۱۸۰ دقیقه

مشخصات داوطلب

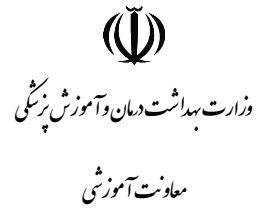
لطفاً در این قسمت چیزی ننویسید

نام و نام خانوادگی:

شماره داوطلب:

رشته تحصیلی:

دانشگاه محل تحصیل:



دانشگاه علوم پزشکی ایران - ۱۳ مرداد ۱۳۹۷

حیطه کار آفرینی در بستر دانشگاه های هزاره ی سوم

📌 داوطلب گرامی توجه فرمایید:

از گذاشتن هرگونه علامت و یا مخدوش نمودن بارکد فوق جدا خودداری فرمایید.
بدیهی است در صورت درج هرگونه خدشه و خط خوردگی در این برگه که منجر به ایجاد اختلال در روند تصحیح پاسخنامه گردد، مسئولیت آن به عهده داوطلب خواهد بود.

محل درج نمره:

				●		
--	--	--	--	---	--	--

۱- در مقاله جدیدی که در یکی از مجلات تکنولوژی اطلاعات پزشکی چاپ شده است عنوان زیر به چشم می خورد:
بیش از ۲۰ درصد کلمات مورد جستجو توسط کاربران در حیطه علوم زیستی و پزشکی سموم کشاورزی می باشد.

با توجه به ادعای این مقاله، ایده های نوآورانه خود را برای حل این مشکل (گسترش استفاده از سموم کشاورزی) بر اساس منابع نوآوری (شامل رویدادهای غیر منتظره، ناسازگاری ها، نیازهای فرآیندی، تغییرات صنعت و بازار، تغییرات جمعیت، تغییر در ادراک و دانش جدید) بیان فرمایید.

۲- سعید دانشجوی رشته پزشکی عمومی است که در کمیته اجرایی یکی از مجلات علمی دانشکده پزشکی همکاری می کند و در ازای این همکاری مبلغی تحت عنوان کار دانشجویی دریافت می کند. او اخیراً متوجه شده است که با توجه به توانمندی که در نگارش و ویراستاری مقالات علمی و علم سنجی دارد می تواند در ازای دریافت مبلغی از افراد متقاضی نسبت به ویرایش و بهبود مقالات و انتخاب مجله مناسب به منظور چاپ مقاله در مجلات علمی با ضریب نفوذ (Impact Factor) بالاتر اقدام نماید. با توجه به ایده سعید اجزای مدل کسب و کار شامل مشتریان، ارزش ایجاد شده، ارتباط با مشتریان، فعالیت کلیدی، شرکای کلیدی، کانال ها، در آمد، منابع کلیدی و هزینه ها را مشخص نمایید.

۳- آقای صادقی، دانشجوی دانشگاه علوم پزشکی یکی از دانشگاه های کشور است. وی قصد دارد برای ایجاد افق های جدید در شرایط زندگی و آینده شغلی خود سیر تکاملی یک ایده تا محصول را بر اساس یک پروژه فناورانه انجام دهد. او قاعدتاً برای این کار، نیازمند مراجعه به نهادها و سازمانهای مختلف در داخل و یا خارج دانشگاه برای جلب حمایت و یا کسب مشاوره است. به نظر شما آقای صادقی در مراحل مختلف از لحظه شکل گیری ایده در ذهنش تا رساندن محصول، چه اقداماتی باید داشته باشد؟ در هر مرحله از توسعه ایده و محصول، این مسیر را با کمک و مشارکت چه افراد و چه نهادهایی می تواند ایده کارآفرینی خود را تجاری نماید؟ مدل هایی برای زمانبندی، پیش بینی ها و روش های تامین مالی و روش های حل مساله، هم با بهره گیری از تکنیک های شناخته شده و هم با استفاده از روش های جدید و ارائه راه حل های خلاقانه نیز می توانید مطرح کنید.

۴- دانشگاه علوم پزشکی شما در راستای اجرای سیاست دانشگاه نسل سوم و حرکت به سوی دانشگاه کارآفرین در راستای حل مسایل منطقه ای و پاسخگویی به نیازهای محیطی قصد سرمایه گذاری و حمایت از یک پروژه فناوری دارد. وجود نیروی انسانی مشتاق در میان اعضای هیئت علمی و رشته های تحصیلی موجود فرصتی است که در اختیار دانشگاه قرار دارد؛ اما محدودیتی هایی نیز مثل در دسترس نبودن همه منابع و تخصص های مورد نیاز در دانشگاه وجود دارد. از دیدگاه توسعه دانش به نظر شما روش های رفع محدودیت های پیش روی برای تکمیل این پروژه چیست؟ توسعه کارآفرینی در این راه از چه مسیری امکان پذیر است؟ متغیرهای اساسی، بازیگران، خدمات مورد نیاز، الزامات نهادی و ارزش های مورد انتظار از منظر دانشگاه کارآفرین را تحلیل نمایید.

۵- آقای پولادی، جوان ۲۳ ساله ای است که دارای تحصیلات دیپلم می باشند و بعد از فوت پدرشان، میراثی را به ارزش ۷ میلیارد تومان در اختیار دارند. ایشان به دلیل معافیت کفالت، از خدمت سربازی معاف می باشند و اخیراً کسب و کار جدیدی راه اندازی نموده اند. بعد از بررسی و مشورت با دو نفر از دوستان، تصمیم به اخذ مجوز شرکت ساخت تجهیزات پزشکی را گرفتند که اقلامی همچون پنس های مختلف، نخ بخیه و سایر ملزومات مورد نیاز جراحی را تولید نمایند. پس از ۱ سال از آغاز به کار شرکت و ملاحظه ی ضرردهی مالی، تیم مدیریتی شرکت، به اقدامات ذیل مبادرت ورزیدند:

- ا. با توجه به اشباع بازارهای رسمی همچون بیمارستان ها و مطب های مجاز از کالاهای شرکت های داخلی مشابه، توزیع گسترده ی کالاهای شرکت در مطب های زیرزمینی و مراکز درمانی غیر مجاز انجام شود.
 - ب. در معاملات شرکت با مشتریان، به جای حساب رسمی شرکت، از حساب غیر رسمی که مورد نظارت نهادهای دولتی نیست، استفاده شود.
 - ج. اجناس شرکت به صورت کامل از چین وارد، و در بسته بندی شرکت به بازار ارایه گردد و از معافیت ها و تخفیف اجناس تولید داخل بهره گیری شود.
 - د. هزینه های تشریفات و پذیرایی شرکت کاهش یابد.
 - ه. استفاده از افراد جوان فعال در مدلینگ در امر بازاریابی محصولات شرکت افزایش یابد.
 - و. اخراج تمام کارگران خط تولید و حفظ ۴۰ درصد از کارگران خط بسته بندی
 - ز. لغو قرارداد با مهندسین تجهیزات پزشکی و استفاده از تعدادی کاردان فنی به جای افراد اخراج شده
 - ح. حذف وقت استراحت صبحگاهی و عصرگاهی و تقلیل زمان نماز و نهار به ۱۵ دقیقه
 - ط. پرداخت حقوق مبتنی بر عملکرد به کارکنان
 - ی. ارتباط با شرکای تجاری جدید در سطح ملی
 - ک. لغو صندوق قرض الحسنه ی شرکت و تبدیل به صندوق وام دارای سود بازپرداخت ۳۵ درصد
 - ل. درخواست ارز دولتی به منظور واردات مواد اولیه و فروش ارز کسب شده، در بازار آزاد.
- با توجه به راهکارهای مد نظر شرکت فوق، موانع و چالش های قانونی، اقتصادی و اخلاقی موجود در این راهکارها را بیان نموده و در صورت لزوم، راهکارهای جایگزین و مبتنی بر ملاحظات قانونی و اخلاقی را در جهت رفع مشکلات مالی شرکت، پیشنهاد نمایید؟

۶- چند ماهی بود که از دانشگاه فارغ التحصیل شده بودم و به دنبال کار می گشتم. درمانگاههای مختلف، بیمارستانها، مطبهای شخصی و حتی خیلی دیگر از اداره های بی ربط با زمینه تحصیل (یکی از رشته های علوم پزشکی) را سر زدم و از آنها سراغ کار گرفتم. اما پا سخ هیچکدام از آنها مثبت نبود. حساسی سرخورده شده بودم و احساس می کردم که به هیچ دردی نمی خورم. کارم به جایی رسیده بود که دیگر فقط صبحها از خانه بیرون می آمدم و تا ظهر در خیابانها می گشتم و قدم می زدم که لااقل از اهل خانه کسی نفهمد که من هنوز بیکارم. این را هم بگویم که حتی به این فکر کردم که به رستورانها هم سری بزنم تا شاید کار توی رستوران پیدا کنم! ولی می ترسیدم که یک وقت، دوست یا آشنایی مرا ببیند و

در خیابانها قدم می زدم، گاهی کنار یک جوی می نشستم، گاهی روی صندلی یک پارک، گاهی توی یک ایستگاه اتوبوس و کم کم مشاهده مردم و اوضاع و احوال روزمره شان برایم جالب شده بود. تا حالا انقدر فرصت برایم پیش نیامده بود تا مردم را این گونه در موقعیتهای مختلف زیر نظر بگیرم. بچه هایی که دستشان در دست مادرشان است و در یک دست دیگر شان هم چیپس، پفک یا شکلات. موتور سوارهایی که همین جور بدون کلاه ایمنی توی کوچه و خیابان ویراژ می دهند، موتور سواری که با یک اتوبوس در خط ویژه تصادف کرده بود و خون از سر و کله اش می ریخت، پسرهای دبیرستانی که بعد از تعطیل شدن مدرسه توی یک فلافل فروشی جمع شده بودند و می گفتند و می خندیدند و هر کدام دو سه تا ساندویچ فلافل و سو سیس و کالباس می خوردند، خانم و آقای که از هایپرمارکت درآمدند و توی دست شان چندین کیسه پر از خریدهای مختلف خ صو صاً روغن، سه سهای مختلف و نوشابه های رنگارنگ و ... بود، آقای که با ماشینش از دو تا کوچه آن طرفتر آمد تا جلوی نانوائی که چند تا نان بگیرد ولی سر جای پارک با شاطر دعواش شد و

همه این چیزها کم کم برایم جالب شده بود. مردم چه کارهایی که نمی کنند! چه چیزهایی که نمی دانند! دیگر کارم این شده بود که هر روز از خانه بیایم بیرون و فقط بروم و مردم را ببینم. لا به لای همین مشاهده ها بود که ذهنم با یک جرقه روشن شد! جرقه ای که نه فقط ذهن، بلکه چراغ خانه و کسب و کارم را هم روشن کرد.....

فرض کنید شما این داستان را بیست سال بعد برای اطرافیانتان تعریف می کنید و از تجربه موفق کارآفرینی خود برایشان می گوئید. این داستان را با مراحل که طی کردید تا به وضعیت مطلوب زندگی خود رسیدید کامل کنید. حداکثر حجم داستان شما یک صفحه است.