

ریختوپاش ممنوع!

توصیه به پرهیز از ریختوپاش، نه تنها یک سفارش عمومی برای بهبود زندگی شخصی، بلکه یک ضرورت اساسی برای تداوم کسب‌وکارها نیز هست. موضوع گران‌بودن اجرای برنامه، یکی از مشکلاتی محسوب می‌شود که فضای اجرایی کشور -چه در بخش دولتی و چه در بخش خصوصی- با آن درگیر است. تردیدی نیست که تلاش برای پرهیز از آنچه که ریختوپاش نامیده می‌شود، شرایط بهتری را برای اجرا و تداوم طرح‌های کسب‌وکار فراهم می‌کند.

دلایل زیادی وجود دارد که نشان می‌دهد فعالیت‌های اجرایی در کشور، گران تمام می‌شود. این مشکل، نه تنها در فعالیت‌های ستادی -همانند آنچه در سازمان‌های برنامه‌ریز و وزارتخانه‌ها انجام می‌شود- بلکه در فعالیت‌های اجرایی طرح‌ها نیز دیده می‌شود. از طرفی، این معضل دامنگیر بخش خصوصی نیز شده و به‌ویژه در شرکت‌هایی که از ابتدا در بدنه دولت شکل گرفته‌اند، یا دلگرم به حمایت و بودجه‌های دولتی هستند هم رسوخ کرده؛ و به همین ترتیب، کم‌توجهی به استفاده بهینه از منابع و ریختوپاش، به فرهنگ رفتاری شرکت‌های خصوصی نیز تبدیل شده است.

در همین حال، مدیران و برنامه‌ریزان برخاسته از چنین فرهنگ سازمانی‌ای، به شکلی ناخودآگاه شیوه رفتاری خود را ترویج می‌کنند. گرچه اصرار بر اجرای برطلمطراق پروژه‌ها -به نحوی که برای یک برنامه افتتاحیه، هزینه میلیاردری صرف می‌شود- چیزی جز ریختوپاش نیست؛ و یا هزینه چندصد میلیونی برای ترتیبات اتاق مدیران، حتما نشان از حیف و میل منابع دارد؛ اما حتی رعایت نکردن صرفه‌جویی در اجرای مراحل یک طرح نیز عملی ناپسند است.

مجریان طرح‌های مختلف در همه زمینه‌ها باید توجه کنند که امروز، تلاش برای بهره‌وری بیشتر و پرهیز از اتلاف منابع، یک حرکت جهانی و در راستای حفظ شرایط زندگی بهتر برای نسل حاضر و آیندگان است. توجه به این امر، تا بدان پایه اهمیت یافته که بسیاری از صنایع تلاش می‌کنند تا محصولات خود را مطابق با حفظ منابع و رعایت اصل صرفه‌جویی نشان دهند. اما به‌راستی ما در مقام برنامه‌ریز و کارگزار دولتی با فعال بخش خصوصی، تا چه اندازه در این زمینه تلاش می‌کنیم؟ و چگونه فعالیت‌های روزمره و با بنیادین خود و سازمان اجرایی‌مان را با هدف کاهش مصرف منابع، طراحی و پیاده می‌کنیم؟

توجه به کاهش مصرف منابع، در عین حفظ کارایی، یکی از ویژگی‌های کسب‌وکارهای نوپاست. نقطه شروع این نوع کسب‌وکارها، عموماً تکیه بر منابع محدود فردی یا گروه کوچکی از بنیانگذاران است، و فرهنگ صرفه‌جویی، به‌سرعت در همه اجزای کار، نمایان می‌شود. اما نکته این است که در تعامل با سایر سازمان‌ها، به‌تدریج تمایل به صرف هزینه برای امور غیرضروری یا کم‌توجهی به صرفه‌جویی در مصرف منابع، نمایان می‌شود. صاحبان کسب‌وکارهای نوپا، علاوه بر وظیفه‌ای که در قبال شرکا و همکاران خود در پرهیز از ریختوپاش دارند، باید بار سنگین یک وظیفه ملی و انسانی را برای حفظ منابع عمومی نیز بر دوش خود احساس کنند. توجه به این تعهد عمومی و اقدامات صرفه‌جویانه، تنها محدود به زمانی که کسب‌وکارها به سودآوری نرسیده‌اند، نیست. روشن است که دسترسی محدود به منابع مالی، منجر به برخی صرفه‌جویی‌ها خواهد شد، اما پرهیز از ریختوپاش، یک وظیفه ملی و انسانی است که اتفاقاً در زمان وسعت مالی، باید بیشتر به آن توجه کرد.

صرفه‌جویی، نه تنها در باره هزینه‌های مستقیم، بلکه شامل اجتناب از صرف منابع عمومی، آب، گاز، برق، کاغذ، سوخت و موارد مشابه نیز هست. صاحبان کسب‌وکارها، با توجه به این موضوع، علاوه بر کاهش هزینه‌های اجرایی خود، به رشد و توسعه پایدار کشور هم کمک کرده و با اهداف کلان جامعه جهانی نیز همراه خواهند شد. بنابراین، یک سفارش عمومی برای کسب‌وکارهای نوپا این است که: ریختوپاش ممنوع!

زنان پیشرو در مشاغل خانگی

این روزها مشاغل خانگی به صورت جدی، راه خود را در میان کسب‌وکارهای جدی، باز کرده است. زنان در این مشاغل، البته پیشروتر بوده‌اند و آخرین آمارها حکایت از حضور ۸۰ درصدی زنان دارد که تسهیلات خانگی دریافت کرده‌اند. مشاغل خانگی می‌توانند گره‌گشای افرادی باشد که کمبود سرمایه دارند و می‌خواهند کسب‌وکار جدیدی راه بیندازند. گفته می‌شود در ۵ سال گذشته و در بازه زمانی سال‌های ۹۲ تا ۹۶، ۷۵۶ هزار نفر در سامانه مشاغل خانگی ثبت‌نام کرده‌اند که برای ۳۱۳ هزار و ۵۰۰ نفر، از سوی ستاد ساماندهی و حمایت از مشاغل خانگی، مجوز ایجاد کسب‌وکار صادر شده است.

۱۲ | کتینه نو

مژگان زارع، کارآفرینی است که زنان روستاها و مناطق محروم اصفهان را توانمند می‌کند

عروسک‌ها به جنگ محرومیت می‌روند

کاری، به منظور ایجاد مشاغل خانگی برای زنان، جواب نمی‌دهد. «در مناطق حاشیه‌شهر و محروم، فضایی که زنان در خانه‌ها دارند، فضای کوچکی است و برای اینکه بخواهند یک کار پرسر و صدا را انجام بدهند، مناسب نیست اما بافندگی، برای زنان این قابلیت را دارد که بتوانند بدون صدا و بدون اینکه مکان زیادی را اشغال کنند، کارشان را ادامه بدهند.»

عروسک‌های وطنی

مژگان، ایده عروسک‌های بافتنی‌اش را پروراند؛ هنری که خودش آن را خوب بلد بود. کاری که او می‌کرد این بود که زنان داوطلب کار خانگی را آموزش می‌داد و بعد، از آنها می‌خواست عروسک‌هایی را که طراحی می‌کنند، بیافند و دستمزد دریافت کنند. «دانشجوی هنر بودم و به بسیاری از هنرها علاقه‌مند. خیلی از هنرها را نصفه‌نیمه یاد می‌گرفتم و همیشه دوست داشتم که یک کار هنری راه‌اندازی کنم؛ اینکه یک‌سری آدم‌های ماهر، اطرافم باشند که بتوانند ایده‌هایم را عملیاتی کنند و من وقتم را بیشتر صرف طراحی کنم.»

او از یک انجمن امداد‌رسانی شروع کرده و توانسته همان‌جا ایده کارآفرینی‌اش را عملیاتی کند. مژگان، حالا از میان زنان بدسرپرست و بی‌سرپرست، برای خودش نیروی کار ماهر پیدا کرده و عروسک‌های وطنی و ایرانی تولید می‌کند: «ایده من، تولید عروسک‌های بومی با یک‌سری لباس‌های محلی از مناطق مختلف ایران است. سعی می‌کنم گرایشم بیشتر به سمت بومی‌سازی عروسک‌های بافتنی باشد. طراحی‌هایی صورت می‌گیرد و کارهایی انجام می‌شود که بتواند بازار فروش داشته باشد و همین‌طور نیروی ثابتی که بتواند کار کند.»

مژگان در ابتدا خودش به تنهایی به زنان یاد می‌داد که چگونه طرح‌ها و مدل‌ها را بیافند، اما حالا کسانی که او آنها را آموزش داده، خودشان مربی شده‌اند و به زنان دیگر، آموزش می‌دهند و در مقابل، دستمزد دریافت می‌کنند. مژگان، با سه میلیون سرمایه و با همکاری زنان روستایی، عروسک‌های بافتنی‌اش را برند کرده و حالا امید دارد که با کارشان بتوانند قدری از واردات عروسک را کم کنند و عروسک‌های وطنی به دست بچه‌ها بدهند. دوازده نفر از زنان بی‌سرپرست و بدسرپرست روستای حصه، برای تولید عروسک‌های «رانیکا» به‌طور ثابت کار می‌کنند. این ابتدای راه است، هر آغازی اما آهسته است. عروسک‌های مژگان، یا دختر عمونوروز است یا دختر آفتابگردان و یا دختر یلدا؛ یا سرانگشتی‌هایی برگرفته از شخصیت‌های داستان‌های کودکانه. عروسک‌های بافتنی مژگان، دختران ایرانی‌اند که گیسوان مشکی‌شان، بافته بر دوش‌شان است و چشمان‌شان، به دنبال بچه‌ها می‌دود و می‌خندد.



مژگان با سه میلیون سرمایه و با همکاری زنان روستایی، عروسک‌های بافتنی‌اش را برند کرده و حالا امید دارد که با کارشان بتوانند قدری از واردات عروسک را کم کنند. عکس: مجید اسلام دوست

که بیشتر با منطقه آشنا شدم، به این نتیجه رسیدم که می‌توانیم کارهای بافتنی را با زنان روستا ادامه بدهیم.» حکایت این زنان و بچه‌هایی که در کارزار زندگی به دندان می‌کشند و بزرگ می‌کنند، شاید حکایت دشواری باشد اما راه زندگی، خودش را نشان می‌دهد. مژگان، شاید یکی از کسانی باشد که از نزدیک، درد آنها را حس کرده و از این میان، راهی را برای ادامه امرار و معاش آنها پیش روی‌شان گذاشته باشد. او می‌گوید شرایط زنان در خانه‌های مناطق محروم و حاشیه‌های شهر، شرایط دشواری است و هر

بارگشت به شهرش، مدتی در آموزشگاه‌های فنی‌وحرفه‌ای تدریس کرد. مژگان، ماجرای جرقه شروع کاری را که خودش توانسته راه بیندازد، این‌گونه تعریف می‌کند: «بعد از اینکه از تهران برگشتم، با یک انجمن مردم‌نهاد امداد دانشجویی که در منطقه محروم حصه فعالیت داشت، آشنا شدم. متوجه شدم خانم‌های آن منطقه، احتیاج به اشتغال دارند، اما نه از نوع کارگاهی، بلکه از نوع اشتغال خانگی؛ کاری که بتوانند هم مشغول خانه و زندگی و بچه‌های‌شان باشند و هم منبع درآمدی برای‌شان محسوب شود. بعد

پیش‌پیش

مژگان، ایده عروسک‌های بافتنی‌اش را پروراند؛ هنری که خودش آن را خوب بلد بود. کاری که او می‌کرد این بود که زنان داوطلب کار خانگی را آموزش می‌داد و بعد، از آنها می‌خواست عروسک‌هایی را که طراحی می‌کند، بیافند و دستمزد دریافت کنند. «دانشجوی هنر بودم و به بسیاری از هنرها علاقه‌مند. خیلی از هنرها را نصفه‌نیمه یاد می‌گرفتم و همیشه دوست داشتم که یک کار هنری راه‌اندازی کنم؛ اینکه یک‌سری آدم‌های ماهر، اطرافم باشند که بتوانند ایده‌هایم را عملیاتی کنند و من وقتم را بیشتر صرف طراحی کنم.»

امید و آرزو

هانا و هیوا، سفیران کردی بودند که پیام زندگی در پناه همدلی می‌دادند و کسانی آنها را بافته بودند که خودشان طعم سخت زندگی را در هر روز زندگی‌شان چشیده بودند. مژگان قصه اما کسی بود که سفیران را به منظور جمع‌آوری هدیه شب یلدا برای بچه‌های زلزله‌زده، عرضه می‌کرد. ماجرای همکاری زنان مهاجر روستا و مژگان، مربوط به حالا نیست؛ برمی‌گردد به چهار سال پیش؛ زمانی که مژگان، درشش را در تهران تمام کرد و به اصفهان برگشت. مژگان با انجمن امداد دانشجویی «ایما» روستای حصه را شناخت؛ انجمنی که کارش بیشتر یاری‌رسانی و آموزش به زنان و بچه‌های مناطق و روستاهای محروم است. از همان زمان، اندیشه ایجاد یک کار خانگی بدون دردسر برای زنان روستای حصه، در ذهنش پدیدار شد؛ تولید عروسک‌های بافتنی، ایده خوبی برای کار با زنان روستا و شرایط آنها بود. مژگان زارع، گرافیک خوانده. اهل اصفهان است اما تحصیلات آکادمیکش را در تهران گذرانده. او بعد از

پیش، قادر به کسب درآمد بیشتری بوده‌اید؛ و این نکته، مایوس‌کننده است.

مشکل از آنجا ناشی می‌شود که ارزش‌ها تغییر کرده‌اند. ممکن است که کسب‌وکار شما ارزش میلیونی داشته باشد، اما اگر قادر به اقناع فرد دیگری برای صرف پول در بخشی از آن نباشید، منجر به آن می‌شود که کسب‌وکارتان، کم‌ارزش به نظر برسد. ولی با رجوع به روزهای خوب گذشته می‌بینیم که پاسخ این وضع، ساده است: کسب‌وکارتان را توسعه دهید، وارد فهرست کارآفرینان شوید، سرمایه‌گذار، به هر حال به سراغ شما خواهد آمد و با موجی از سرمایه برای رشد مواجه خواهید شد و به این ترتیب، همه برنده خواهند بود. با این حال، در طول ۲۰ سال گذشته این مسیر، جذابیت خود را از دست داده و در سال گذشته، فهرست شرکت‌های واردشده به فهرست کارآفرینان، برابر با نیمی از تعدادی است که در اوایل بحران مالی جهانی وجود داشت. این مشکل، ناشی



فریا عوض زاده

مترجم

اینکه تصور می‌کنید کسب‌وکاری، ارزشی میلیونی دارد اما کسی حاضر به خرید آن نیست، به معنای بی‌ارزش بودن آن کسب‌وکار است؟

با گسترش کسب‌وکارهای کوچک و کارآفرینی، پیش‌فرض قبلی شکسته شده و اگر شما صاحب یک کسب‌وکار موفق کوچک هستید، احتمالاً هرگز پاداش کامل زمان، پول و ضربان قلبی را که برای آن کسب‌وکارتان صرف کرده‌اید، نخواهید گرفت؛ و حتی شاید نیاز باشد علاوه بر کار زیاد و بی‌خوابی، خانه خود را هم برای دسترسی به منابع مالی لازم، در رهن بانک قرار بدهید. در واقع، هر روز کارکنان شما، تامین‌کنندگان مالی، مالکان محل کار، و همه شرکای اجرایی‌تان، در حال کسب درآمد از کسب‌وکارتان هستند؛ اما شما به عنوان بنیانگذار، در طی چنددهه



یکشنبه ● ۶ اسفند ۱۳۹۶ ● شماره صد و چهل‌وسه

A T I V E H N O

فراموش نکنید کار آفرینی به معنای رسیدن سریع به پول زیاد نیست

سختی‌های تامین سرمایه برای کار آفرینان

تصمیم‌تان، شما را بازخواست کنند. این سهامداران، در دنیایی متفاوت از دنیای شما زندگی می‌کنند. شما در طول سال‌ها، برای کسب‌وکارتان، شرکا و گروه همکاران‌تان تصمیم گرفته‌اید، اما ناگهان با لشکری از سرمایه‌گذاران مواجه می‌شوید که می‌توانند انبوهی از سهام شما را در یک روز خرید و فروش کنند. در وضعیتی قرار گرفته‌اید که بخش بزرگی از سرمایه‌گذاران‌تان، افراد تاجری هستند که اهمیتی به ارزش‌های برساخته در طول زمان نمی‌دهند و می‌خواهند که با بالا و پایین رفتن ارزش سهام، سود کسب کنند. با این حال و به‌رغم همه این نقایص، در بسیاری از موارد هنوز این کار، بهترین گزینه برای کسب نقدینگی و دستیابی به ارزشی است که می‌دانید در کسب‌وکارتان نهفته است. خوشبختانه هرجا که مشکلی باشد، فرصت‌هایی هم فراهم است و هرجا که فرصت‌هایی در دسترس باشد، کارآفرینان آن را دنبال می‌کنند.

منبع: asianentrepreneur.org