



لحظه آها

مهران امیری

زشت و زیبای شتاب‌دهنده دولتی

دولت بنابر وظیفه و مسئولیت ذاتی خود برای اشتغال‌زایی و بهبود فضای کسب‌وکار تلاش می‌کند، ارکان مختلف سیاست‌گذار و مجری نظام هم در این زمینه مسئولیت‌های روشن و مشخصی دارند. در سال‌های اخیر هم تعدادی شتاب‌دهنده برای کمک به پایگیری کسب‌وکارهای نوپا و بهبود اشتغال ایجاد شده، اما آیا این اقدام درست و مفیدی است؟

بیا بید در گام نخست شتاب‌دهنده را معرفی کنیم. این پدیده تقریباً جدید کسب‌وکار دنیا، ابزاری است برای تقویت و بهینه‌سازی مسیر تشکیل کسب‌وکارهای نوپا. در این مسیر شتاب‌دهنده‌ها، برنامه‌های آموزشی و حمایتی برای صاحبان کسب‌وکارها برگزار می‌کنند. همچنین بین آن‌ها با سرمایه‌گذاران، حامیان مالی، بازاربای‌ها، متخصصان مالی، حقوقی و سایر عوامل ارتباط برقرار می‌کنند. به این ترتیب تلاش می‌شود نقایص و کاستی‌هایی که صاحبان طرح‌های کسب‌وکار با آن‌ها مواجه هستند، کاهش یافته و مسیر رشدشان هموار شود.

با این بیان، ایجاد شتاب‌دهنده صرف بودجه و امکانات برای آن‌ها، کاری پسندیده و مفید به نظر می‌آید، چرا که بدون شک به بهبود و رشد کسب‌وکارها کمک کرده و اقتصاد کشور را شکوفا می‌کند. اما نه تنها با استفاده از استدلال و استنتاج منطقی، بلکه دست‌کم با تکیه بر شواهد و نمونه‌های موجود باید گفت که حضور دولت در این فرایند نه تنها مفید نیست، بلکه حتی می‌تواند مخرب و زیان‌آور هم باشد.

شتاب‌دهی نیازمندی‌نگاهی باز و سازگار با محیط پُرچنب‌وجوش کسب‌وکار است. تجربه نشان داده دولت‌ها و کارگزاران دولتی توان و امکان همراهی با این فضا را ندارند. الزامات قانونی و عملیاتی فراوانی هست که کارگزاران دولتی را از حضور موثر در این حیطه بازمی‌دارد. از طرفی دولت در بهترین حالت باید سیاست‌گذار و مشوق و حامی باشد، نه عامل و مجری یک برنامه، وقتی که بخش خصوصی انگیزه، تمایل و امکان حضور در این نوع فعالیت‌ها را دارد، چرا باید دولت و کارکنان آن به عناوین مختلف وارد این فضا شوند؟

روشن است که دولت‌ها در تلاش برای بهبود فضای کسب‌وکار هستند، اما این تعهد و وظیفه، مجوزی برای مداخله مستقیم در امور نیست. امروز متأسفانه شاهد هستیم که با انگیزه درست و ستودنی حمایت از جوانان و کمک به رشد فعالیت‌های اقتصادی آن‌ها، مراکز شتاب‌دهی دولتی شکل گرفته. این وضعیت علاوه بر ایرادهای ناشی از مداخله دولتی، فضای کسب‌وکارها را نیز به سمت منش و رفتار دولتی سوق می‌دهد. یکی از نتایج نگاه و عملکرد دولتی در این حوزه این است که در چند سال اخیر برخلاف نظر بسیاری از کارشناسان و فعالان این حوزه، بخش‌های دولتی به دنبال اعطای وام و تسهیلات بانکی به کسب‌وکارهای نوپا هستند. روشن است که دولتمردان در این اقدام اهداف خوبی را دنبال می‌کنند، اما از زاویه نگاه و تجربه و فرهنگ رفتاری آن‌ها، این بزرگ‌ترین و شدنی‌ترین اقدام است. در حالی که بدهکار کردن جوانان و صاحبان طرح‌های کسب‌وکار، از نقطه شروع کار، نه با منطق اقتصادی سازگار است و نه با منطق متعارف حمایتی تجربه‌شده در دنیا. از طرفی آیا وقتی که وزارت کار متولی ایجاد اشتغال است، اجازه خلق بنگاه اقتصادی، با هدف اشتغال‌زایی است؟ آیا وزارت کشاورزی درگیر کشت و زراعت می‌شود؟ آیا وزارت صنعت و معدن مجاز به ساخت کارخانه برای خودش هست؟ و اگر در مواردی چنین اقداماتی انجام شده، در مقابل زیان‌های بی‌شمار، کدام منفعت قابل تکیه‌ای از آن کسب شده؟ بنابراین بدون پرده‌پوشی باید از دولت و مدیران آن خواست که وارد حوزه شتاب‌دهی برای کسب‌وکارهای نوپا نشوند. خدمت بزرگ مورد انتظار از دولت، هموار کردن مسیر فعالیت و ساینست‌گذاری‌های سنجیده است و نه چیزی دیگر. در واقع بهترین کاری که دولت می‌تواند در این زمینه بکند آنکه هیچ کاری نکند.

گاهی ابتکارات کوچک، کسب‌وکارهای بزرگ را نجات می‌دهد

پژوهشگران ایرانی با استفاده از مواد دورریختنی ناشی از فعالیت‌های کشاورزی، موفق شده‌اند ترکیب خاک را بهبود داده و آن را برای کشاورزی مهیا کنند. این ابتکار می‌تواند هم به بازیافت زباله‌ها در زمین‌های کشاورزی کمک کند و هم در رونق کسب‌وکار کشاورزی موثر باشد. کارشناسان حوزه کارآفرینی می‌گویند وقتی در کسب‌وکاری گره‌ای ایجاد می‌شود یک ابتکار کوچک می‌تواند آن را از بن‌بست نجات دهد، اما برای رسیدن به هر ابتکاری باید گذاشت نیروها فرصت مطالعه و اندیشیدن داشته باشند.



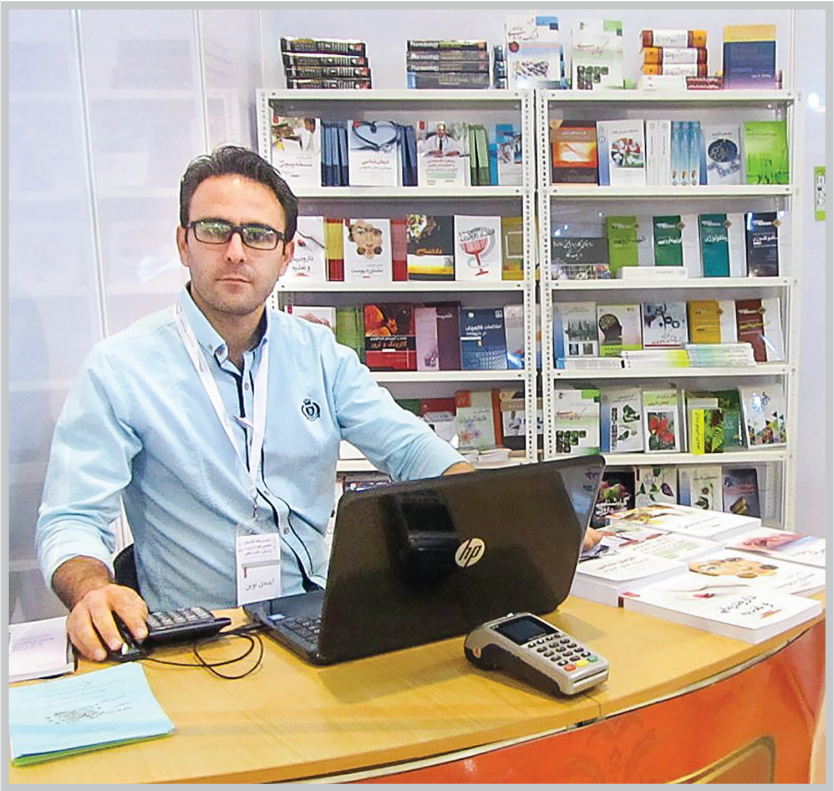
۱۰ آکتیو

گفت‌وگو با حسین زنجانی، فعال و ناشر حوزه کتاب

برای کارآفرین شدن، امروز بهتر از فرداست

پخش را شروع کردم.» در عرضه هر کالا و خدماتی، فروش است که تعیین‌کننده شکست یا پیشرفت آن کسب‌وکار است. زنجانی این را به‌درستی فهمیده بود و از خود یک مدیرفروش کتاب ساخته بود. مدیرفروشی که ضعف‌های بازار و رقبا را می‌دانست و می‌توانست با رفع آن نیازها، بازار خود را توسعه دهد. او اولین کسی بود که یک سایت فروش بسیار قوی ویژه کتاب‌های تخصصی خودش تأسیس کرد که زمان رساندن کتاب به مشتری را در هر جایی از کشور تا ۲۴ ساعت تعیین کرده بود و نماد اعتماد الکترونیک داشت. یک سایت خوب با سرعت کار عالی، رسمی و متصل به درگاه‌های پرداخت الکترونیک بانکی.

«هنوز هم سایت ما بیشترین تعداد عنوان کتاب‌های حوزه تخصصی‌مان را دارد. مشکل این بود که خریدار این کتاب‌ها می‌بایست برای خرید هر تعداد از عناوین به سایت‌های مختلفی برود و از ناشرهای متعددی خرید کند. ما تقریباً همه کتاب‌ها را در این سایت جمع کردیم و شرایط آسانی برای خرید گذاشتیم. علاوه بر جشنواره‌ها و تخفیف‌ها، افراد می‌توانستند کتاب‌های موردنظر خود را تلفنی، از روی سایت، با استفاده از تلگرام خریداری کنند و خیال‌شان راحت باشد که همه کتاب‌های مورد نیازشان را برای عرضه آماده کردیم. بسیاری از مولفان یا ناشران به‌رغم اینکه کتاب را در انتشارات دیگری چاپ کرده بودند یا با پخش دیگری قرارداد داشتند به ما مراجعه می‌کردند و ترجیح می‌دادند که در فروش آن کتاب از ما کمک بگیرند. این ارتباط باعث شد تعدادی از مولفان دانشگاهی ترجیح دهند انتشار کتاب‌هایشان را هم به ما بسپارند.» بنابراین بازار سفارش کار از سوی نویسنده یا مترجم برای ایجاد انتشارات او در حال فراهم شدن بود، ضمناً با شناخت از کتاب‌های مختلف به خوبی می‌دانست که چه کتاب‌هایی را چاپ کند که فروش خوبی در بازار دارند. حالا همه چیز آماده بود تا انتشارات خودش را تأسیس کند. اگرچه کمتر از دو سال از تأسیس این انتشارات می‌گذرد، اما تاکنون عناوین متعددی را چاپ و بارها تجدید چاپ کرده است. ۳۰ عنوان آماده چاپ دارد، اما کار او فعلاً متوقف شده است. «ما هم در پخش و هم در نشر موفق بودیم، اما امروز من و همه همکارانی که در صنعت نشر مشغول به کارند از فعالیت متوقف شده‌اند. بحران‌های اقتصادی، مشکل ارز که قیمت کاغذ و چاپ را گران کرد و... همه ما را بیش از دو ماه فلج کرده است. گمان می‌کنم اگر آن روز استعفا نمی‌دادم و کار مستقل خودم را شروع نمی‌کردم در وضعیت فعلی دیگر نمی‌توانستم موفق به ایجاد یک نشر و پخش شوم. خوشحالم که پنج سال پیش کارم را شروع کردم. برای آغاز کارآفرینی و ایجاد یک کسب‌وکار مستقل هر روز دیرتر از روز قبل است.»



بیکار بودم، یکی از انتشاراتی‌های شهر تهران به کارگر ساده‌ای نیاز داشت. کتاب را دوست داشتم بدون هیچ ابایی پذیرفتم که در آنجا کار کنم کار من بسته‌بندی، بارگیری و ارسال کتاب بود.

پیراپزشکی. ارتباط بسیاری از آن‌ها با زنجانی، فردی شده بود، یعنی آن‌ها با اعتمادی که به او داشتند کتاب را با قیمت مناسب فقط از او می‌خریدند، بنابراین زنجانی در آن روزها توانایی پخش کتاب را در بازاری داشت که حالا مشتری‌های وفادارش را پیدا کرده بود.

«تصمیم گرفتم دفتری اجاره کنم در همان پاتوق انتشاراتی‌های میدان انقلاب و کار پخش کتاب‌های حوزه پزشکی و پیراپزشکی را انجام بدهم. البته از همان روز تصمیم من این نبود که یک پخش‌کننده باشم، بلکه می‌خواستم یک ناشر موفق شوم، اما تا پخش‌کننده خوبی وجود نداشته باشد ناشر موفق‌پدیدار نمی‌شود، بنابراین کار

در اختیار تو گذاشتم و البته تو هم خوب کار کردی، دلیل رفتن چیست، پاسخ من این بود که به قدر کافی در مدیریت فروش موفق بوده‌ام. برای اینکه پیشرفت کنم باید جای مدیر انتشارات بنشینم. در واقع مالک و صاحب کار باشم، البته این را به او نگفتم، ولی این‌گونه فکر می‌کردم. استعفا که دادم تصمیم گرفتم برای خودم کار کنم، حضور او در نمایشگاه‌های استانی و روابط عمومی قوی‌اش باعث شده بود که مشتری‌های زیادی را در نقاط مختلف کشور داشته باشد. مشتری‌هایی که یا دانشجو بودند یا مسئولان کتابخانه‌های دانشگاهی و کالای مورد نیاز آن‌ها فقط یک چیز بود، کتاب‌های دانشگاهی پزشکی و

ما هم در پخش و هم در نشر موفق بودیم، اما امروز من و همه همکارانی که در صنعت نشر مشغول به کارند از فعالیت متوقف شده‌اند. بحران‌های اقتصادی، مشکل ارز که قیمت کاغذ و چاپ را گران کرد و... همه ما را بیش از دو ماه فلج کرده است. گمان می‌کنم اگر آن روز استعفا نمی‌دادم و کار مستقل خودم را شروع نمی‌کردم در وضعیت فعلی دیگر نمی‌توانستم موفق به ایجاد یک نشر و پخش شوم.

نگاهی به تجربه کارآفرینی اربک سو

داستان یک غول بازاریابی که دو دلار خریداری شد!

شغل کلیدی شرکت استخدام کرده بود، روحیه کارکنان ضعیف شده بود و او ناگزیر بود که برای پرداخت حقوق کارکنان، وام شخصی دریافت کند. او به هر یک از دو شریک اصلی شرکت یک دلار و حفظ ۱۰ درصد از سهام را پیشنهاد داد و شرکت را خرید. تلاش کرد که تعدادی پادکست تولید کند، اما در طول یک سال تنها ۹ مورد بارگذاری توسط کاربران انجام شده بود. اربک برای حل مشکل شروع به کار با برخی از شرکت‌های دیگر کرد تا در تبادل لینک و ارجاع بازدیدکنندگان به یکدیگر کمک کنند. از این طریق موفق به کسب نزدیک به ۳۰۰۰۰۰ دلار در سال شد، اما این مقدار برایش رضایت‌بخش نبود. بنابراین وارد بخش آگهی‌های اینترنتی شد. حالا پس از چند سال کار، اربک برنامه‌های بزرگ‌تری برای شرکتش دارد. در حال ساخت ابزاری برای سایر شرکت‌هاست که به آن‌ها کمک می‌کند تعداد بازدید بیشتری برای وبسایتشان به دست بیاورند. در همین حال روی کتاب خودش کار می‌کند.

منبع: foundr.com

کردند و پس از آن همان‌گونه که یادآوری می‌کند: «اوضاع شروع به تغییر کرد و تعدادی عضویت جدید برای سایت ثبت شد. آن‌ها مسئول روابط عمومی‌شان را تغییر دادند و شروع به کار با شرکتی کردند که بر اساس کارایی دستمزد دریافت می‌کرد.» به این ترتیب وقتی که اربک شرکت را ترک می‌کرد، موفق شده بود از شرایطی که ماهیانه ۵۰۰ ثبت‌نام برای حق عضویت داشتند، به ۳۵۰۰ تا ۴۰۰۰ ثبت‌نام در ماه برسند. شرکت اینک سالانه ۱۵ میلیون دلار درآمد دارد و در حوزه کاری خود در صدر فهرست قرار گرفته است. همه این اتفاقات برای اربک یک نقشه شروع بود. از همانجا بود که او کارش را برای درگیر شدن با مشکلات، مخاطره، شکست، برگشت به عقب و دستیابی به موفقیت را در شرکت بازاریابی خود تجربه کرد.

وقتی که به سال ۲۰۱۳ برگردیم، می‌بینیم اربک برای نجات یک شرکت در حال نابودی استخدام شده بود، مجبور بود تعدادی از کارکنان را اخراج کند، فرد نامناسبی را برای یک

شغلی که اربک به دست آورده بود، وظیفه بازاریابی برای یک شرکت نوپا بود که در حوزه آموزش فعالیت می‌کرد. اربک به کار این شرکت و گروه همکاران خود علاقه‌مند بود، اما خبر نداشت وضعیت کسب‌وکار را کد است و در طول دو سال گذشته، این شرکت موفق نشده به اهداف تجاری خود برسد و در شرایطی قرار دارد که تنها به اندازه پنج یا شش ماه قادر به تامین هزینه‌هاست. در این زمان بود که اربک به‌طور کامل متوجه شد فرصت اندکی دارد تا بازاریابی شرکت را که مبتنی بر ارائه محصولات به شیوه دریافت حق عضویت است، ارتقا دهد. اربک پس از بررسی برخی محتویاتی که شرکت در یوتیوب منتشر کرده بود، دست به مخاطره بزرگی زد و همه بودجه شرکت را صرف آگهی در یوتیوب کرد. در آن زمان، سال ۲۰۱۲، هنوز تبلیغات فیس‌بوک به‌طور کامل راه‌اندازی نشده بود و برای شرکت آموزشی که محصولات تصویری آموزشی تولید می‌کند، یوتیوب مناسب‌ترین مکان بود. اربک شروع به ارائه برخی عبارات متعهدانه و امیدبخش کرد و گروه همکارانش نیز یک ویدئوی الهام‌بخش تولید



فریبا عوض زاده

مترجم

سال ۲۰۱۳ «اربک سو» موسسه SEO را به قیمت دو دلار خریداری کرد. امروز اما آن شرکت به غول‌های فن‌آوری، خدمات بهینه‌سازی وب‌سایت ارائه می‌کند. در دوران اخیر اربک با چهره‌های مشهور بازاریابی، میزبانی سایت و شرکت‌هایی کار می‌کند که به شرکت‌های بزرگی همچون اوبر و آمازون خدمات می‌دهند. وقتی که به شش سال قبل برگردیم، روزهایی را می‌بینیم که اربک تنها ۲۵ سال داشت و در شرکتی استخدام شده بود تا وظیفه خطیر نجات شرکت را انجام دهد.

اربک یادآوری می‌کند، درست یک‌ماه پس از شروع به کارش در شرکت، مدیر اجرایی، او را به گوشه‌ای فرامی‌خواند و می‌گوید: «می‌دانی که مسئولیت ۴۸ نفر و خانواده‌هایشان الان روی دوش تو هست، اگر نتوانی در طول یک‌ماه آینده به ارقام پیش‌بینی شده برسی، ناگزیریم که تو را اخراج کنیم.»