

اجرای ۳۶۵ طرح ملی کارآفرینی

مدیرعامل صندوق کارآفرینی «امید» از افتتاح ۳۶۵ طرح ملی دولت، ۳۶۵ طرح در کل کشور به بهره‌برداری رسیده که از محاسبه که پرداخت تسهیلات آن‌ها از این هفته دنبال می‌شود.

یکشنبه ● ۱۱ شهریور ۱۳۹۷ ● شماره صد و شصت و هفت

A T I Y E H N O

گفت‌وگو با علیرضا محقیان، کارآفرین حوزه صنعت غذایی

صداقت، راه موفقیت ما بود



علیرضا محققیان با اعتبار پدرش که تمام میراثش برای او بود، قدم‌هایش را برداشت؛ سختی راه را به جان خرید، کارش بزرگ شد، بالیدن گرفت و به برند «خان بابا» تبدیل شد.

دلش پر از بیم و امید بود. هنوز نیمه زادی از بدهی پدر باقی مانده بود و کار و بارش مطابق میل و مراد پیش نمی رفت. الا لا دیگر دختری هم، دل در گرو او داشت و می خواست به شاهنهای او تکیه کند. در این اثنا اما گاه ناامیدی چنان روزها و شب هایش را به هم می دوخت که انگار هیچ جایی برای یک آدم آسودن او، وجود نخواهد داشت. شب باران پر تشویش تا خود صبح می گذراند. گاهی اعتراض طلبکارها اندیشه اش را دراز هم می پیچید، گاهی کساد ی کار و بیماری که به دل دها هم می زد و از این رهگذر گزندی به کار و کسب اش وارد می ساخت. برای مثال، تب کنگو یک بار آجتان ولوله ای به پا داد. باز دار قصابان و دامداران و مردم انداخت که انگار به یکباره گوشه این زبان بسته های سر جه جاتی خبر از ازل تا ابد حرام بوده و همین دلیل هیچ کس جرئت خوردن گوشتش را نداشتند. علیرضا وقتی ناامیدی دست و بالش را می بست، خاطر دوزن او را نهیب برپا و گسستن بند ناامیدی می داد. یکی نامزد که دل در گرو او داشت و دیگری مادری که حالا عذارا شوهر از دست رفته اش بود و یک کوه غصه بر پشتش

سستیگی می کرد. همه پشت و پناه این دوزن، علیرضا بود. و اگر او قدم پس می کشید شرط مردی و مردانگی نبود. به سه سال گذشته بود و هنوز علیرضا عروسی را به خانه نبرده بود. به هر ترتیبی بود سوروسات عروسی کوچکی را فراهم کرد. روز عروسی گذشت و به دنبالش روز پنژرتخت، روزی که به تازۀ عروس و داماد هدیه و شادباش می دهند. فردای آن روز یکی از کسبه قدیم بازار قصاب ها به علیرضا تلفنی کرد و از او خواست تا در اداره قصابی اش با او شراکت کند. علیرضا این شراکت را به فال نیک گرفت و به نوعی روش به برکت قدم نهادن در خانۀش وعده نوش و شهد گرفتن از لب روزهایی آینده را داد. علیرضا دل خوش بود، می دانست فرصت خوبی به دستش داده شده اگر غفلت کند این فرصت را مثل تیری که از شمشیر برفته، دیگر باز نخواهد یافت. بنابراین قرارداد می بیند قصاب کهنه کار و جوان تازه داماد جاری و کار شروع شد. بعد از یک سال و اندکی را، علیرضا تمام بدیشی پدر را تسویه کرد و توانست پس اندازی هم فراهم کند. پس اندازی که بعدها دستمایۀ آغاز یک کار بزرگ برای او و برادرانش شد.

«خان بابا» حالا برای صدویست نفر به طور مستقیم و برای سی نفر به طور غیرمستقیم کار آفرینی داشته و برای چهارصد رستوران و ارگان‌های مهم اصفهان و شهرهای دیگر تولید گوشت می‌کند. حالا علیرضاست که برگرده روزهای عافیت سوار شده، با هم از چشمش به دوردست‌ها می‌رود. لبخند از لبانش برچیده نمی‌شود و نان صداقت و صفای کردار و گفتارش را می‌خورد.

گذر ایام بر پیشانی اش شیار عمیقی انداخته بود و بوسه
 آفتاب بر گونه اش مهر داغی گذاشته بود. میشی چشمانش
 را به گرگ و میش و آمد و شد روزها و شب‌هایی می‌دوخت
 که یکی یکی ورق‌های جوانی اش را راج می‌زد و می‌رفت.
 چشمانش تا دور دست‌های می‌دوید و قلبش آنکده از بیمه و
 امیدها بود. راز راز زندگی از بی یک اتفاق، او را در میان گرفته
 بود. علیرضا محققیان در میدان روزها و شب‌های جوانی اش
 دست در پنجه روز زمایی همان اتفاق می‌زد و معلومش نبود
 با هر گردش کرده سنگین روزگار پشت بر زمین می‌ساید یا از
 آن خلاصی می‌یابد. دل در گرو پدر داشت و دینی که باید ادا
 می‌کرد. بزرگتر از برادرهای دیگرش بود و این مسئولیتش را
 دوچندان می‌کرد. پدرش درگیرودار یک بیماری، مجبور به
 ترک کاروکاسبی شد. پیشه پدرش قصابی بود. علیرضا گردنه
 بر مسئولیت‌های پدر گرفت. کاری که باید از آنجا علیرضا
 شروع می‌کرد نقطه آغاز یا حتی ادامه راه هم نبود. کم آوردن
 در کاسبی پدر، کسب‌وکارشان را زیر پنجه آغاز کشانده بود.
 پدر بدهی داشت که باید پرداخت می‌شد و علیرضا در میانه
 راهی قرار داشت که پدر پیغمده بود و از اینجا باید او شانه زیر
 مسئولیت‌های پدر می‌گرفت و بقیه راه را طی می‌کرد. علیرضا
 بچه جوانی بود و کورتان جایی در دل محله مارین اصفهان
 است؛ جایی که آتشگاه بشهره اصفهان از فراز کوهی بر بیشه
 نازان و زاینده‌رود گشاده می‌شود. علیرضا همین جا بزرگ شد
 و همین جا، کاری را که از پدر آموخت از بی گرفت.

■ خم اندر خم پیش روزگار

به پشت گرمی اعتبار پدر علیرضا را شروع کرد، ۱۸ سالگی روزه دار شده بود، هیچ پولی نداشت و از پدر تنها فقط اعتبارش را داشت. علیرضا تنها نبود، برادرهایش هم شانه به شانه اش بودند. انگار که این سه، یک تن بودند و هر کدام به جوارحی می ماندند که در همکاری و هماهنگی از یک مغز فرمان می بردند. هر سه برای خرج خانواده و از همه مهمتر بدهی که باید پرداخت می کردند تا آنجا که می توانستند و از هر طریق که در کاسبی پدری شان جامی گرفت دستمایه می گرفتند و کار می کردند. کارهایی که شاید سه سوش ضرر بود و یک سوش سود یا دو سوش سود بود و یک سرش ضرر، اما هر چه بود همه اش را هم اگر یکی می کردند آن قدرها هم که شاید باید دراز و شکاف زندگی شان را پر نمی کرد و برای از بار بدهی پدرانش نمی کرد. زمان آن می گذشت بی آنکه نظر کسی در آن میسر یفتند، بی امان و بی رخصت. علیرضا حالا ۲۵ سالگی را پشت سر گذاشته بود. حالا دیگر باید پیمانۀ عهد و وفا با دختری می زد که قرار بود ادامه راه زندگی اش با هم و خانه و هم سفره باشد. او با دختری نامزد شد، هم زمان اما

لحظة آھا

• مهران امیری •

ہورا
من استارت آپ دارم!

واژه استارت آپ به معنای «کسب و کار نوپا» را در چند سال اخیر بسیار شنیده و می شنویم. ظهور این پدیده در فضای کسب و کار کشور، اتفاق مبارکی است که موجب جلب توجه بیشتر همه بازیگران این عرصه شده، اما گاهی بد نیست از خودمان بپرسیم که واقعا کسب و کار نوپا چیست؟

تب استرات آپ هم مانند بسیاری از نمونه های مشابه به سرعت فراگیر شد و با سرعتی بیشتر دوستان دران شتاب زده و بیش فعال خود را از دست داد. چند سالی است که این کلمه در اظهار نظر مدیران و فعالان اقتصادی و کارشناسان و حتی گفت و گوهای داخل تاکسی و اتوبوس هم شنیده می شود، متأسفانه مانند بسیاری از موارد مشابه، هر کسی از این کلمه برداشت و فهم خاص خود را دارد. این تفاوت در فهم برداشت نا حدودی طبیعی است و در برخی موارد دیگر هم رخ داده، اما وقتی که اشتباه و برداشت نادرست وارد ذهن و فکر تصمیم سازان و فعالان شود باید نسبت به آن حساس شد.

استراتژ آپ در واقع فعالیت کارآفرینی است که در قالب یک کسب‌وکار نوظهور برای کمک به رفع یک نیاز یا پاسخ به یک مشکل در بازار شکل می‌گیرد. نخستین ویژگی این نوع کسب‌وکارهاست که بر اساس یک برنامه تجاری قابل اعتماد و برای عرضه خدمات یا محصول یا فرایند ایجاد می‌شوند. کسب‌وکارهای نوپا در قیاس با کسب‌وکارهای سنتی دارای توان و سازه رشد بیشتری هستند، چرخه آفول و ناکامی آن‌ها هم با سرعت بیشتری نمایان می‌شود.

یک تعریف معمول از کلمه استارت‌آپ در فرهنگ لغت این است که «هر کسب‌وکاری که کار خود را به‌تازگی شروع کرده» اما در مقابل این معنای خشک کلامی، تعریف بسیار پر حرارت و عملی دیگری هم توسط فعالان این حوزه ابراز می‌شود. «آدورا جونگ» یکی از شرکای استارت‌آپ Homejoy که در سال ۲۰۱۳ مطرح‌ترین استارت‌آپ آمریکا بود، می‌گوید: «وقتی که افرادی به شرکت شما می‌پیوندند و همچنان آماده‌اند در دست دادن ثبات موقعیت خود در مقابل وعده رشد چشمگیر باشند، اما از اینکه نتوانند در روند کار موثر باشند، هیجان‌زده شوند، استارت‌آپ دارید.»

با این تعریف و نگاه هر کسب‌وکاری که تازه شروع شده باشد را به سختی می‌توان استراتاپ نامید هرچند توپ‌خور باشد. اما سایر تعاریف، وجود ویژگی‌های دیگری را هم الزامی می‌کند. یک استراتاپ جمعی از افراد مشتاق به انجام و ارائه یک خدمت یا محصول است که کار خود را مبتنی بر یک طرح کسب‌وکار، مطالعه و آماده‌سازی قبلی انجام می‌دهند. کسب‌وکار آن‌ها اغلب از فن آوری و ابداعات جدید در روش‌ها و ابزار، بهره می‌برد. شاید به همین دلیل است که کسب‌وکارهای نوپا با سرعت بیشتری در حوزه فن آوری‌های نوین و رایانه شکل می‌گیرند، چراکه بسیاری تصور می‌کنند استراتاپ، یعنی فعالیتی که در حوزه رایانه و حتما مبتنی بر وجود یک برنامه کاربردی گوشی هوشمند یا یک وبسایت است، از طرفی تفاوت آشکاری بین کسب‌وکار نوپا و کارآفرینی هم هست، گرچه اغلب استراتاپ‌ها منجر به ایجاد اشتغال می‌شوند، اما هر فعالیت اشتغال‌زانه الزاماً کارآفرینی است و نه هر نوع کارآفرینی لزوماً یک استراتاپ است. این همه تلاش برای به‌دست آوردن تعریف دقیق از استراتاپ‌ها آنجا ناشی می‌شود که پذیرش تعریف درست از آن به معنای پذیرش الزامات وجودی‌اش نیز هست. استراتاپ‌ها از دل اقتصاد متکی بر ظرفیت‌های پراکنده مردمی شکل گرفته و خلق می‌شوند. استراتاپ‌ها در فضای سالم و رقابتی قادر به ادامه حیات هستند. استراتاپ‌ها نیازمند فضای قانونی روشن و شفاف و راحت هستند. این کسب‌وکار رانه تبلیغات و نه با بخش نام و دستورالعمل نمی‌توان ساخت و گسترش داد. استراتاپ‌ها کسب‌وکارهای کوچکی هستند که قابلیت ایجاد تغییرات بزرگ در اقتصاد کشورها را دارند.

A portrait of a middle-aged man with grey hair and a beard, wearing a grey suit jacket over a dark sweater. He is sitting in a chair, looking directly at the camera. Behind him are two flags: the flag of the Islamic Republic of Iran on the left and the flag of the Ministry of Health and Medical Education on the right. The background is a light blue wall with a large map of Iran.

تنبہ نو | ۰۹

یکی از برادرهای پیشنهاد فراهم کردن گوشت عمده یکی از استواران‌های بنام اسفهان را گرفت. صداقت و درستکاری از رارائه آنچه سفارش داده شده بودی هیچ کم‌واست. مهر اعتماد آن‌ها را این بار در یک دایره بزرگ‌تر پرنرنگ‌تر کرد. علیرضا اما همچنان در قصابی شرانکی مشغول بود و از همسان جاسرمایه تزریق می‌کرد تا سفارشات بیشتری این بار از استواران‌ها و طبایخی‌های بزرگ شهر بگیرند. علیرضا و برادرهایش با هم کارها را پیش می‌بردند: علیرضا سرمایه می‌گذاشت و دو برادر دیگر کارها را سامان می‌دادند.

■ **پشتی که بر خاک سایید**

اعتماد و اعتبار، کار خودش را کرد. کاری که با پانصد هزار تومان شروع شد به یکباره تخم مزرعه بزرگی را پاشید که نهمه‌اش روز به روز پراثر می‌شد. حالا دیگر سرمایه در گردش به اندازه کافی داشتند و جای پای محکمی پیدا کرده بودند. علیرضا دوست و یار دیرینش مجید را چون صافی گفتار و کردارش بر او روشن شده بود به کار و شراکت دعوت کرد و از این جای کار، راه را با همراهی او پیمودند. بعد از گذشت سه سال باید برای کار بزرگی که دامنار بر شمار مشتریانش افزوده می‌شد سازماندهی متمرکزتری می‌کردند. بنابراین اولین بار در یکی از شهرک‌های صنعتی، سالی را از یکی از شرکت‌های قدیمی اجاره کردند. کارشان را با دو نیروی کار شروع و بعد از گذشت دو سال زمینی به مساحت پنج هزار مترخرباری کردند. باز بزرگ‌ترین شرکت بسته‌بندی گوشت اصفهان را تأسیس کنند. قدم‌هایی که شمرده برداشته شده بود حالا دیگر بزرگ‌تر و تندتر برداشته می‌شدند. رقم سرمایه‌گذاری به دو میلیارد تومان رسید. شاید اولین بار، زمانی که در جستجوهای روزهای سخت گذشته بود و قدم‌های اول را برمی‌داشت. این رقم در خاطر علیرضا نمی‌گنجد، اما پنج آنچه کشیده بود از قلم موقع نمرش را، بود.

علیرضا محققان را اعتبار پدرش که تمام میراثش برای او بود، قدم‌هایش را برداشت: سختی راه را به جان خرید، کارش بزرگ شد، بالیدن گرفت و به برند «خان بابا» تبدیل شد.

نامی که از نام پدر وام می‌گرفت و صحنه بر اعتبار و صداقت آن‌ها می‌گذشت. علیرضا اما خود را با این همه بر تارک آنچه پدید آورده نمی‌داند و یقین دارد اگر همدلی و هم‌اندیشی غلامرضا و حمیدرضا و در کنارشان بازی و یکی‌دلی دوستش مجید نبود شاید به اینجای کار نمی‌رسیدند. «خان بابا» حالا برای صوبوست نفر به طور مستقیم و برای سی نفر به طور غیرمستقیم کارآفرینی داشته و برای چهارصد رستوران و ارگان‌های مهم اصفهان و شهرهای دیگر تولید گوشت می‌کند. حالا علیرضاست که بر گرده روزهای غایت سوار شده، باز هم چشمش به دور دست‌ها می‌درد. علیرضا با این تجربه نمی‌شود و نان صداقت و صفای وجود و گرفتار آن بازی خوردی. علیرضا به چهل سالگی رسیده و حالا دیگر صاحب دختری است که طره موهایش در نوازش انگشتان پدر می‌پیچد.

در سال ۲۰۱۰ یکی از ۱۰ کارآفرینی بودم که برای گذراندن دوره‌م به پیگیری توسط یک موسسه معروف، برگزیده شدم. این موسسه شبکه ملی کارآفرینان است و مربیان و بنیان‌گذاران شگفت‌انگیزی دارد. در آن زمان من بسیاری نظم‌بودم و این بی‌نظمی زمانی که در آن موسسه حاضر شدم آشکار شد. وقتی که برای ملاقات مربی خودم رفتم، کارت ویزیت و کاتالوگ برای معرفی کار خود نداشتم، اما از اینکه می‌توانستم درباره کسب‌وکار خودم صحبت کنم بسیار خوشحال بودم. مربی‌ام برای منظم‌شدن، راهنمایی‌هایی کرد که انجام آن‌ها نزدیک به یک‌سال زمان برد، اما خوشحالم که اینک نزدیک به ۵۰۰۰ نفر درباره کار و شرکت من اطلاع دارند. می‌توانم به مدت ۲۴ ساعت و هفت روز هفته خرید کنم و با مردم درباره کار صحبت کنم. من معنادار کارکردن هستم و این همان چیزی است که برای شروع به یک کار و پیشبرد آن نیاز دارم. از طرفی الهام‌بخش بودن برای سایرین و انجام دادن کارهایی که برای دیگران مفید است، من به اشتیاق لازم رانم دردی

همه وارد فهرست لباس‌هایی شدند که عرضه می‌کردم. با وجود محصولات در سطح بالا من احساس کردم که نقطه مناسبی برای شروع یافته‌ام. سه، چهار سال اخیر کسب‌وکارم چندان راحت نبود و نیاز به بضای برای دفتر کار داشتم. در طول روز ناگزیر بودم ساعت‌ها برای خرید در شهر باشم. از طرفی به افرادی نیاز داشتم که به‌عنوان دستیار و خیاط برایم کار کنند تا فرصت بیشتری برای رسیدگی به سایر امور به دست بیاورم. از آنجا که کسب‌وکار من صرفاً در رابطه با خدمات مد و طراحی بود، یافتن لباس‌هایی با قیمت پایین و کیفیت بالا، کار دشواری بود. اما این‌بار برخی اقلام محبوب، باعث شد که بتوانم به برخی مشکلات فائق آیم. برخی افراد از شیوه کار من خوششان نمی‌آمد یا آن را رد نمی‌کردند. اما من به این موضوع توجهی نداشتم و همه‌توان خود را صرف بهبود خدمات و کیفیت محصولات کردم. به همین دلیل به سرعت متوجه فواید آن در این صنعت قرار گرفتم و کسب‌وکار من، عنوان Best Kept Secret را به خود اختصاص داد. من

سوفیامی گوید: من از ابتداء مسیر کارآفرینی قرار داشتم و به جای کار کردن در مشاغل که از ۶ صبح شروع شده و ۵ عصر خاتمه پیدا می کنند، مایل بودم کارآفرین باشم و ناگهان دیدم در سال ۲۰۰۵ طرحی با ماهیت «اجاره دادن» برای کارآفرینی دارم. طرح من این بود که برخلاف خردفروشی های متعارف که وقتی یک محصول ۱۰۰ روبیه ارزش دارند را به قیمت ۲۰۰ روبیه می فروشند، من در این فکر بودم که محصولی با ارزش ۱۰۰ روبیه را برای مدت مشخصی به قیمت ۲۵ روبیه عرضه کنم به نحوی که هزینه های مواد، پشتیبانی، انبارداری، خدمات، کارهای قانونی و مالیات را پوشش دهد. این روش سرعت کمی برای پیشرفت در کسب و کار داشت، اما من نگاه خودم به کسب و کار را داشتم و مایل بودم وارد بازار شوم. در سال ۲۰۰۵ با سرمایه شخصی به میزان یک میلیون روبیه که ۴ پدم گرفتیم، کارم را با نام **The Clothing Rental** «اجاره لباس» شروع کردم. در انتهای همان سال بود که نشان های تجاری معروف هرچون داسک کشمیر، منگو و گس، جین،


فریبا عوض زاده


مترجم

سوفیا بهاتی معتقد است که سفرش در مسیر تبدیل شدن از یک طراح که برای سرگرمی کار می کرد به کارآفرینی که یک کسب و کار رایانه گذاری کرده، مسیر هدف گذاری شده ای است که هندوستان را در روندی جهانی قرار می دهد. خانم بهاتی، کارآفرینی است که موفق شد یک راه حل مشخص در زمینه لباس مورد نیاز همه طالبان مد و چهره های مشهور ارائه کند. این مسیر البته راهی بود که او را از یک آزادکار در زمینه مد و لباس، به یک کارآفرین تبدیل کرد. او که در بمبئی زندگی می کرد مشغول همکاری با تعدادی از فیلم های سینمایی تبلیغاتی بود، اما هرگز هنوز سابقه کار تمام وقت نداشته و فرایند تحصیل رشته علوم اجتماعی است، اما در رشته طراحی مد نیز تحصیل کرده و به همین دلیل همواره خودش را در زمینه امور مالی، کسب و کار و فن آوری به روز نگه داشته است.