



لحظه‌ آها

● **مهران امیری** ●

آنکه تحریم می کند آنکه تحریم می شود

بروز دشواری‌های سیاسی اخیر و تحریم‌های یک‌جانبه، موجب نگرانی و بروز برخی التهابات در بین صاحبان کسب‌وکارها شده، اما صرف‌نظر از تبلیغات یا جوسازی‌هایی که در این شرایط بروز می‌کند، به‌نظر می‌رسد در پیش گرفتن شیوه‌ای هوشمندانه و پرهیز از افتادن به دام فضا‌سازی‌های ناامیدکننده، جایگاه تحریم‌کننده و تحریم‌شونده را دگرگون می‌کند. استفاده از تحریم‌های اقتصادی گرچه نه برای دشمنان کشور و نه برای مردم موردی ناآشنا نیست. اما هیاهوی تبلیغاتی پیرامون تحریم‌های یک‌جانبه آمریکا در ماه‌های اخیر، جو روانی سنگینی را ایجاد کرده که به‌نظر می‌رسد بیش از خود تحریم‌ها اثرگذار بوده، اما آیا به‌راستی آنکه تحریم می‌کند، در موضع قدرت قرار دارد؟ آیا اتخاذ شیوه تحریم‌های یک‌جانبه نشان از توان و قدرت اقتصادی دارد؟ بدیهی است که اقتصاد کشور نیازمند ارتباط با سایر اقتصادهای دنیاست. دادوستد بین صاحبان کسب‌وکارها از اقصی نقاط دنیا، امری روشن است که امروز تبدیل به یک ضرورت برای رشد و پیشرفت شده. همچنین بدون تردید محدودیت‌های ارتباط تجاری با هر کشوری، می‌تواند بر فضای اقتصادی و کسب‌وکار اثر بگذارد. اما بد نیست از خودمان بپرسیم وزن ارتباط با آمریکا و برخی هم‌پیمانان در اقتصاد کشور به‌گونه‌ای هست که توقف آن، منجر به تعطیلی یا کاستی جدی در اقتصاد کشور شود؟ واقعیت این است که فضای تولید و کسب‌وکار کشور، ظرفیت‌ها و توانمندی‌های فراوانی دارد که گرچه بی‌نیاز از ارتباط با سایر کشورها نیست، اما برای تدلوم حیات خود وابستگی تمام و کمال به آن‌ها نیز ندارد. از طرفی شرکای تجاری و اقتصادی متنوع و متعددی در دنیا وجود دارند که ارتباط با آن‌ها متأثر از تحریم‌های یک‌جانبه نیست و می‌توان با گشودن درهای ارتباطی جدید، از فشار و کارکرد تحریم‌ها کاست.

از ویژگی‌های مهم کشور ما، دسترسی مناسب به منابع طبیعی و تنوع اقلیمی است که امکانات فراوانی را در اختیار صاحبان کسب‌وکارها و تولیدکنندگان قرار می‌دهد. از طرفی، نیروی کار جوان، تحصیل کرده و پرتوان کشور را باید در نظر داشت که می‌تواند انرژی لازم برای پیشبرد برنامه‌های اقتصادی و اداره کسب‌وکارهای تولیدی و خدماتی فراهم کند. نکته قابل توجه اینکه همان‌طور که از یک زاویه می‌توان تحریم‌ها را به مثابه اسب و صدمه به اقتصاد کشور دید، اما با نگاه به توان و ظرفیت داخلی و گشودن دروازه‌های ارتباطی جدید، می‌توان از آن فرصتی برای رشد و پیشرفت ساخت. اگر برخی تولیدکنندگان تا امروز در رقابت با محصولات خارجی که به‌وفور وارد بازار می‌شده، ناگزیر از واگذار کردن میدان بودند، می‌توان از شرایطی که تحریم‌ها به‌وجود می‌آورد برای ورود دوباره توان داخلی به چرخه تولید استفاده کرد. امروز بسیاری از جوانان متخصص کشور توان و قابلیت ارائه خدمات فنی و مهندسی مطابق با استانداردهای دنیا را دارند که دخیل کردن آنان در طرح‌ها و برنامه‌های خرد و کلان، آنان را برای تامین نیازهای کشور مهیا ساخته. همین جوانان هستند که در سال‌های گذشته مشغول ارائه خدمات فنی مهندسی به برخی کشورهای همسایه بوده‌اند، چه دلیلی دارد که این نیروی عظیم و باانگیزه نتواند نیازهای کشور را برآورده کند؟

واقعیت قابل لمس اینکه امروز شرایطی فراهم شده که با درک درست آن می‌توانیم تهدید تحریم را تبدیل به فرصتی برای تقویت کشور و افزایش توان اقتصادی کنیم. از این منظر و با چنین اندیشه و شیوه‌ای است که باید بدانیم گرچه تحریم‌کنندگان مدعی توان و قدرت اقتصادی خود و امیدوار به ایجاد فشار و زمینگیر کردن اقتصاد کشور هستند، اما رفتار و نوع مواجهه ما با تحریم‌ها نه تنها می‌تواند اثرگذاری این رفتار را خنثی کند، بلکه قادر هستیم از آن به‌عنوان فرصتی برای رشد و ارتقای عمومی کشور استفاده کنیم. به همین دلایل است که نه آنکه تحریم می‌کند توان انجام همه خواسته‌هایش را دارد و نه آنکه قرار هست تحریم شود نتوان از ادامه حیات رو به رشد خود هست.

استارت‌آپ‌ویکند دانشمندان جوان

استارت‌آپ‌ویکند جشنواره اندیشمندان و دانشمندان جوان با همکاری پارک علم و فناوری دانشگاه تهران و بنیاد حامیان دانشگاه تهران، روزهای ۳۰ آبان و یک و دوم آذر ۹۷ برگزار می‌شود. علاقه‌مندان حوزه کسب و کار با ثبت‌نام در سایت www.ysa-persia.com می‌توانند در این رویداد شرکت و برای ایجاد یک کسب و کار مستقل تلاش کنند. جشنواره اندیشمندان و دانشمندان جوان در دومین سال برگزاری، نگاهی متفاوت در حمایت از ایده های شرکت کنندگان خواهد داشت. حضور پارک علم و فناوری دانشگاه تهران به عنوان همکار و برگزار کننده استارت آپ ویکنند موجب ایجاد زنجیره ارزشی از ایده تا محصول و بازار در دومین جشنواره شده است.

۱۲ | کتینه نو



می‌توانیم از صفر شروع کنیم

نگاهی به کسب و کار طراحی لباس دودوست و هم‌دانشگاهی

کار دست صدف و مرجان!



هر دو از آنچه داشتند و باید خرج خودنخوراک یا رفت‌وآمد به دانشگاه می‌شد می‌زدند و می‌گذاشتند برای کاری که آغاز کرده بودند. طولی نکشید که مشتریانشان زیاد شد.

تهران که اجاره‌بهای غرفه‌هایش هر جمعه برای صدف و مرجان ۹ هزار تومان می‌شد.

■ کاردستی‌های من و دوستم

هر دو از آنچه داشتند و باید خرج خوردن و خوراک یا رفت‌وآمد به دانشگاه می‌شد، می‌زدند و می‌گذاشتند برای کاری که آغاز کرده بودند. طولی نکشید که مشتریانشان زیاد شد و حالا باید برای کارشان نامی انتخاب می‌کردند. هیچ اسمی برای آن‌ها بهتر از «اِ کاردستی» نبود. کاردستی، دست‌آفریده‌های صدف و دوستش بود یا مرجان و دوستش. هرچه بود کاردستی می‌توانست برای هر دو آن‌ها باشد، بنابراین هیچ فرقی در جان‌مایه کار آن‌ها نداشت. آن‌ها کارهایشان را در صفحات مجازی تبلیغ کردند و خوب توانستند خودشان را معرفی کنند. بازار پروانه هم، آن‌ها را همچنان هر هفته در یکی از غرفه‌هایش داشت تا اینکه یکی از روزهای منتهی به سال ۹۳، بعد از دو سال کار، هر آنچه مرجان و صدف رشته بودند پنبه شد؛ دزد همه دست‌آفریده‌های دو دوست را با خود برد و حالا مرجان مانده بود و صدف و صدف مانده بود و مرجان؛ دست خالی و تنها. برای بازتولید دوباره، زمان زیادی باید صرف می‌کردند و این دیگر در آن شرایط در حوصله‌شان نمی‌گنجید. دو سال، زمان کمی نبود و آن‌ها خوب توانسته بودند خودشان را در دل و جان

پوسترها، آن‌ها را دل‌زده می‌کرد و آن، تهی بودن پوستره‌های بازاری از روح و جان زنده‌ای که همیشه دو دختر در همه جا در جست‌وجوش بودند. یکی از هم‌کلاسی‌ها اما ناغافل با آن‌ها وارد گفت‌وگو شد و پیشنهاد داد آنچه را که می‌پوشند یا به دست گردنشان می‌آویزند برای دختران دیگر هم عرضه کنند و این را دست‌مایه کسب‌وکارشان کنند. برای هر دو پیشنهاد خوبی بود، چرا که هیچ‌وقت با همه بیگانگی‌شان به ذهنشان خطور نکرده بود. آن پیشنهاد را جدی گرفتند و خریدارش شدند. بیراهه نگفته بود دوستانشان، فکر خوبی بود. فکر کردند که از پیش برمی‌آیند و دست‌کم امتحانش ضرری ندارد. قدم‌ها را برداشتند. از هرچه در خانه داشتند شروع کردند. با کاموا و سیم نو درآندازند. زیورآلات برای شروع خوب بود. با جیبشان بیشتر می‌خواند. اولین بار که راهی بازار شدند تا پایه گوشواره‌ها و قفل گردنبند‌ها را بخرند، پنج هزار تومان بیشتر کف کیفشان نبود. همین البته کافی بود و بقیه کارها را می‌شد با چیزهایی که در خانه داشتند پیش ببرند. مدتی طول کشید تا گردن‌آویزها و دستبندها و انگشتری‌ها را تولید کنند. بعد از آن، راهی جمعه‌بازار پروانه شدند تا دست‌آفریده‌هایشان را بفروشند. بازار پروانه جایی بود که صدف و مرجان و امثال آن‌ها می‌توانستند آثار هنری‌شان را برای مشتریانشان عرضه کنند. پارکینگی در گوشه‌ای از شهر

پیشرفت

۶۶

۱۲ نفر در کارگاه نارمک، ۱۰ نفر در کارگاه کرج و ۸ نفر در کارگاه ساری همه برای «اِ کاردستی» می‌کوشند تا دست‌آفریده‌های صدف و مرجان به دست دختران و زنان برسند و آن چیزی را ببوبند که لایق و شایسته آن‌هاست.

ایده جذاب خانم «دبادوتا» چطور به یک کسب و کار موفق تبدیل شد؟

مدیریت خدمات منازل توسط یک مادر شاغل

خانم دبادوتا در باره کارشان می‌گوید: «ما امروز در مسیر سودآوری هستیم.» شرکت مدعی است، موفق شده درآمدش را در مجموع به میزان ۳۰ درصد افزایش داده و امروز به بیش از صد هزار مشتری خدمات می‌دهد. دبادوتا دانشجوی رشته ادبیات است که به انتخاب خود وارد دنیای کسب‌وکار شده در حالی که پیش از این با «یاهو» و «تایمز» هنلوستان هم کار کرده، همکار او نیز پیشتر موفق به طراحی برخی محصولات برای شرکت‌هایی همچون «Viacom» و «NDTV» و «Sony» شده، اما در سال ۲۰۱۰ و ملاقات باشریک فعلی‌اش مسیر تبدیل شدن به یک کارآفرین را آغاز کرده. آن‌ها با سال‌ها تجربه در زمینه فروش، بازاریابی و شبکه‌سازی در حال حاضر کسب‌وکاری با یک گروه ۳۵ نفره را اداره می‌کنند. این درحالی است که طبق اظهار دبادوتا، حدود نیمی از کارکنان موسسه را زنان تشکیل می‌دهند و توانمندسازی آنان در راس برنامه‌های موسسه است. آنان تا امروز موفق به آموزش هزار نفر از همکاران خدماتی خود شده‌اند.

منبع: yourstory.com

است تا کسب‌وکاری که در خدمت سایر کسب‌وکارهاست را به کار بسته‌اند. در الگوی کسب‌وکارهایی که در خدمت سایر کسب‌وکارها هستند، خدمات‌دهندگان به‌جای مشتریان نهایی، خدمات خود را به سایر شرکت‌ها و سازمان‌ها ارائه می‌کنند که ممکن است این خدمات مورد مصرف خودشان یا حتی برخی از مشتریان‌شان باشد. موسسه دبادوتا، این الگوی ترکیبی را در افق درازمدت خود مورد توجه قرار داده و پیگیری می‌کند. آن‌ها به همین دلیل تا ۷۵ درصد از هزینه‌های دریافتی را به همکاران خود اختصاص می‌دهند و تنها ۲۵ درصد را به‌عنوان سهم خود کسب می‌کنند. موسسه در حال حاضر موفق به جذب و به‌کارگیری هزار نیروی خدماتی شده است و به‌طور کلی شرکت برنامه ارتقای سطح مهارت‌های نیروی کار را دنبال می‌کند. به‌عنوان مثال، یک تعمیرکار برق که به‌طور فصلی مشغول به کار است برای آموختن مهارت‌های تعمیرات سایر وسایل خانگی هم تشویق می‌شود. این برنامه آن‌ها را برای یافتن موقعیت‌های شغلی بهتر توانمند می‌کند.

زیرساخت درخواست خدمات منازل ایجاد کنند تا مشتریان بتوانند خدمات موردنظر برای خانه خود را با استفاده از یک نرم‌افزار گوشی هوشمند، وب‌سایت یا تماس تلفنی ثبت کنند. خدماتی که آن‌ها ارائه می‌کنند طیفی گسترده را در بر می‌گیرد و شرکت آن‌ها که در «مومبای» مستقر است از سال ۲۰۱۳، کارش را شروع کرده. طبق اظهار آن‌ها این شرکت موفق به رشدی معادل ۳۰۰ درصد در مدت پنج سال شده، اما همچنان مدعی هستند که این تنها آغاز راه است. خانم دبادوتا معتقد است، پایداری شرکت در ارائه خدمات و الگوی ساده‌ای که برای دریافت درصدی از هزینه خدمات دارند، باعث شده که آن‌ها بتوانند به‌سادگی کارشان را ادامه دهند. الگوی کسب درآمد آن‌ها مبتنی بر دریافت درصدی از هزینه است و بر این مبنا آنان به‌طور میانگین در هر درخواست مبلغی معادل ۲۵۰۰ روپیه دریافت می‌کنند که محدوده‌ای از مبلغ اندکی معادل ۲۵۰ روپیه تا مبلغ بالایی معادل ۳۰۰۰۰ روپیه را در بر می‌گیرد. در همین حال، آن‌ها ترکیبی از الگوی کسب‌وکاری که مستقیماً در ارتباط با مشتری



● **فربیا غوض‌زاده** ●

● **مترجم** ●

موسسه «Timesaverz» کمک می‌کند که کاربران طیفی از خدمات نظافت‌کاری کامل از تعمیر وسایل خانه، لوله‌کشی، کارهای برقی گرفته تا کنترل آفات و حشرات را درخواست داده و دریافت کنند.

هر مادر شاغل تنها در آخر هفته، زمانی برای انجام امور شخصی‌اش دارد، اما این زمان به‌احتیاج فرصتی برای آرامش و رفع خستگی تبدیل به یک هرچ‌ومرچ تمام‌عیار می‌شود. این همان چیزی است که برای «دبادوتا» و «یاهو» هم رخ داد. در یک روز تعطیل آخر هفته، شیرآب آشپزخانه او نشتی داشت و گرچه چندین مرتبه با لوله‌کش تماس گرفت، اما وقتی که تعمیرکار رسید روز هم به انتها رسیده بود.

این چنین بود که دبادوتا و همکارش به فکر ایجاد موسسه «Timesavers» افتادند. طرح آن‌ها این بود که یک