



لحظه آها

مهران امیری

## تخریب کسب و کارهای

### خصوصی

بهترین کسانی که می‌توانند یک کسب‌وکار را نابود کنند صاحبان آن هستند؛ این کارکرد مهم‌را از راه تخریب بازار، سرقت مایملک یا بدگویی انجام نمی‌دهند، بلکه دفاع نادرست و حمایت‌های نسنجیده، بهترین مسیر برای سقوط و ناکامی کسب‌وکارها به‌ویژه در مقیاس بزرگ را فراهم می‌کند. روزهای اخیر فضای عمومی کسب‌وکارهای کشور شاهد اتفاقات ناخوشایندی است که شاید در نگاه نخست بیانگر تلاش عده‌ای برای توسعه و دفاع از کسب‌وکار خودشان باشد، اما به سرعت نقشی متضاد یافته و اثرات تخریبی فراوانی بجای می‌گذارد. اگر مشتری و اعتماد به سلامت کسب‌وکار و شیوه‌های عملکردش را مهم‌ترین وجه تمایز و ابزار موفقیت بدانیم، تعداد زیادی کسب‌وکار را می‌توانیم پیرامون خود بباییم که با سرعتی عجیب در حال نابودی این بخش از سرمایه‌های خود هستند. نگاهی گذرا به آنچه در سال‌های گذشته بین مشتریان و چند شرکت خودروساز داخلی در جریان بود، نمونه بی‌بدیلی از این وضعیت را نشان می‌دهد. در میانه دشواری‌هایی که در همه سال‌های گذشته مردم به‌دلیل ایستادگی بر آرمان‌های خود با آن مواجه بوده‌اند، شرکت‌های خودروساز که سرمایه نخستین، قدرت ادامه حیات، بازار انحصاری و سرمایه جاری خود را از مشتریان بصور داخلی دارند، اقدام مناسبی برای حفظ مهم‌ترین بخش از سرمایه خود نکرده‌اند. محصولی که رضایت مشتری را جلب نمی‌کند و افزایش قیمت‌های غیرقابل توجیه، نشانه‌های بارزی بی‌توجهی به این سرمایه عظیم، اما رو به زوال است. اما این نوع بی‌توجهی در سال‌های اخیر از بسیاری کسب‌وکارها سرزده و وجه مشخص و مشترک همه آن‌ها این است که برای شروع و ادامه حیات خود دست در صندوق منابع عمومی دارند و مدیرانشان ادامه سلسله همان مدیران سابقه‌دار دولتی هستند که قواعد و الزامات حضور در بازار و بخش خصوصی را نمی‌دانند و نمی‌آموزند. از بزرگ‌ترین آفتی که این نوع شرکت‌ها و مدیران به‌فضای کسب‌وکار کشور تزریق کرده‌اند، رقابت ناسالم نابرابر با تکیه بر پول و امکانات است. رقابت شرکت‌مخابرات با شرکت‌های ارائه‌کننده خدمات اینترنتی در سال‌های اخیر، نمونه شناخته‌شده‌ای از این دست است که اتصال به برخی منابع و امکانات دست برتر در رقابت را برای آن‌ها فراهم کرده و نتیجه آنکه رقابتی نابرابر به زیان مشتری در این سال‌ها در جریان بوده، اما این سلسله نه‌تنها رو به زوال نیست، بلکه هرروز در شکلی جدید و در حوزه‌ای نوین بازتولید می‌شود. آخرین نمونه همراهی شرکت دولتی نماد ایران با یک شرکت دولتی دیگر در ارائه درگاه پرداخت اینترنتی است. به این ترتیب با موافقت‌نامه این دو بازیگر متصل به منابع و امکانات خاص، انحصار جدیدی شکل گرفته که بازار نحیف و شکننده ارائه‌کنندگان خدمات پرداخت‌های اینترنتی را رو به نابودی خواهد برد. اعطای نماد اعتماد الکترونیک که مدت‌هاست مورد اعتراض عمومی فعالان حوزه تجارت الکترونیک است در دست یک کارگزار خاص تبدیل به ابزاری برای جلب مشتری برای یکی از بازیگران خدمات پرداخت مالی شده که اتفاقا نه دغدغه سرمایه دارد و نه کشف و حضور در بازار. مشتریانی که ناگزیر هستند در میان ده‌ها مجوز الزامی دیگر برای دریافت نماد اعتماد الکترونیک نیز اقدام کنند، اینک بلافاصله و به‌صورت انحصاری از طرف ارائه‌کننده نماد به سمت یک عرضه‌کننده خاص درگاه‌های اینترنتی هدایت می‌شوند و در این میان چیزی باقی نمی‌ماند جز انبوهی کسب‌وکار وابسته به این بازار که قسمت کوچکی از بخش خصوصی نحیف و بی‌پشتوانه کشور را در اختیار دارند که می‌گذارد که سودای کسب درآمد از منابع غیربوجه‌ای دارند. این نوع تخریب بازار، اقتصاد عمومی، کسب‌وکارهای خصوصی و حتی اعتماد عمومی به خدماتی که باید توسط بخش‌های حاکمیتی ارائه شود، به‌سادگی و با همین رفتارها شکل می‌گیرد، اما متأسفانه آثار و تبعات آن، گریبان‌گیر بخش بزرگی از جامعه و اقتصاد کشور می‌شود.

## شبکه‌های مجازی، راهی برای راه‌اندازی کسب‌وکار

امروزه اینستاگرام و دیگر شبکه‌های مجازی یکی از بزرگ‌ترین و پرتیرای تجاری جهان هستند و تعداد کاربران آن‌ها روزبه‌روز بیشتر می‌شود. ایران با بیش از ۲۴ میلیون کاربر در ماه رتبه هفتم بیشترین کاربران اینستاگرام را دارد. ایرانی‌ها در چند سال گذشته توانستند راه‌های کسب‌وکار مجازی را یاد بگیرند و بنا به شنیده‌ها بالای سه‌میلیون، درآمد بسیاری از این کاربرهای فعال بوده است. در چند سال گذشته این کسب‌وکار باعث موفقیت‌های بزرگی برای برخی افرادی که بی‌کار بودند شد و تحول بزرگی را در گردش مالی مردم ایجاد کرد. اتفاقی که می‌تواند آینده خوبی را برای این کاربران در سطح تجارت بین‌المللی پیش ببرد.



یکشنبه ۱۶ دی ۱۳۹۷ • شماره صد و هشتاد و پنج

A T I V E H N O

برادران اسکندری با هوشمندسازی نحوه پایش عملکرد دانش‌آموزان، کارآفرینی کرده‌اند

# کارآفرینی؛ با ایده پردازی خلاق



مهمی در مدارس مختلف و استقبال از برنامه ارزیابی درسی‌شان، تصمیم گرفتند با انجمن‌های خیریه مدرسه‌ساز همراه شوند. محسن اسکندری تعریف می‌کند: «ما بارها و بارها در جمع‌های خانوادگی مان در مورد این مسئله صحبت کردیم. دلمان می‌خواست همان طور که مدرسه‌سازان محیط تحصیلی مناسبی برای دانش‌آموزان محروم فراهم می‌کنند ما هم محیط ارزیابی و سنجش مناسب را که کمک به ارتقای کیفی مدارس می‌کند، فراهم کنیم.»

حسن اسکندری می‌گوید: «در همین راستا جلسه‌ای با مدرسه‌سازان «مهرگیتی» گذاشتیم و با خانم گیتی‌نژاد در این باره صحبت کردیم. این جلسه بسیار پربار بود.» محسن اسکندری تأکید می‌کند: «در این جلسه خانم گیتی‌نژاد که خودشان هم معلم بودند به‌سرعت متوجه اهمیت اجرایی این برنامه در مدارس شدند و از آنجایی که در کشور سال گذشته دانش‌آموزان سیستم وب‌لوچستانی دستاوردهای مهمی به‌دست آورده بودند ما تصمیم گرفتیم برای نخستین بار این برنامه را به‌صورت رایگان در اختیار این مدارس قرار دهیم و برای آن‌ها کارگاه آموزشی بگذاریم و تا جایی که نیاز است از آن‌ها حمایت کنیم.» در حال حاضر این برنامه برای همه مدارس ابتدایی سیستم وب‌لوچستان در حال اجرایی شدن است، محسن اسکندری امیدوار است این برنامه بتواند دستاوردهای بیشتری را نصیب این استان مهم ایران بکند.

### حرکت رو به جلو

برادران اسکندری معتقد هستند که مهم‌ترین اقدام آن‌ها مجهز کردن سیستم مدارس به روش‌های نوین است. محسن اسکندری می‌گوید: «امروزه استفاده از اینترنت و فضای مجازی برای پیشبرد بسیاری از برنامه‌های آموزشی در مدارس حیاتی است، بنابراین ما معتقدیم این بهترین روش برای به‌روزرکردن مدارس برای به‌کارگیری روش‌های جدید آموزشی است.» حسن اسکندری هم بر این باور است که وقتی با مشکلی روبه‌رو می‌شویم باید برای رفع آن اقدام کنیم نه اینکه مایم بگیریم. ما می‌خواستیم مشکلی را حل کنیم و در نهایت این تبدیل به یک طرح شد و بعد از تهیه برنامه، ما توانستیم کارآفرینی کنیم و در نهایت قدمی هم در راستای پیشرفت اهداف آموزشی برداریم. او می‌گوید: «تنها با به‌کارگیری روش‌های جدید است که از روش غلط کشور که عمری روی سر دانش‌آموزان ایرانی سایه انداخته فاصله می‌گیریم و می‌توانیم به دانش واقعی دست پیدا کنیم همان طور که در طول تاریخ به دستاوردهای بزرگی رسیدیم.»

این باور هستند که خواستن توانستن است. آن‌ها با اعتراض به اینکه ایده‌های جدید چون برداشتن نمردهی به دانش‌آموزان را با روش‌های سنتی نمی‌توان پیاده کرد، می‌گویند: «مشکلی که ابتدا در مدارس ایران بعد از برداشتن سیستم نمردهی ایجاد شد این بود که خیلی از مدیران می‌خواستند با روش سنتی ایده جدیدی را اجرا کنند، بنابراین مدام به مشکل بر می‌خوردند.»

این دو برادر از هیچ حمایتی برخوردار نشدند. خودشان می‌گویند ما که ایمان داشتیم در کارمان موفق می‌شویم وقتی از سوی مسئولان از ما پشتیبانی نشد دلسرد نشدیم، چرا که ما به نیاز جامعه در این زمینه معتقد بودیم و روی همین اعتقادمان پیش رفتیم و اکنون هم به این دستاوردها افتخار می‌کنیم.

### اقدامات داوطلبانه

برادران اسکندری بعد از به‌دست آوردن موفقیت‌های

ما توانستیم سنجش و ارزیابی دانش‌آموزان را با سیستم و روش جدیدی ارائه دهیم. این روش توانست خیلی از مدارس را ارتقا دهد و از سویی ارزیابی دانش‌آموزان را متحول کرد.» حسن اسکندری، مهندس نرم‌افزار هم می‌گوید: «این طرح برای مهندسان نرم‌افزار کارآفرینی کرده و یک گروه ۱۰ نفره در آن مشغول کار هستند و تا زمانی که از این برنامه استقبال شود گروه پشتیبانی ما هم مشغول به کار است. در ضمن ما به‌صورت مداوم در حال تکمیل و ارتقای این نرم‌افزار هستیم.»

### برنامه وطنی

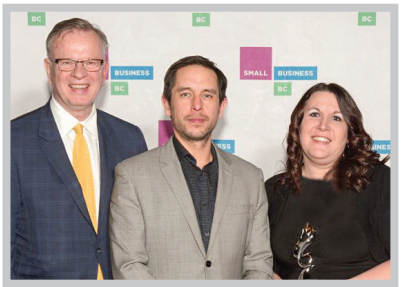
با توجه به ویژگی‌های خاص مدارس ایران، این نرم‌افزار نمونه خارجی نداشت و برادران اسکندری مجبور بودند با اتکا به داشته‌های وطنی به تکمیل این برنامه بپردازند و همین باعث شد با رویکرد اتکا به خود، پیش ببرند و سختی‌های بسیاری هم پیش پایشان بود، اما آن‌ها بر

این طرح برای مهندسان نرم‌افزار کارآفرینی کرده و یک گروه ۱۰ نفره در آن مشغول کار هستند و تا زمانی که از این برنامه استقبال شود گروه پشتیبانی ما هم مشغول به کار است. در ضمن ما به‌صورت مداوم در حال تکمیل و ارتقای این نرم‌افزار هستیم.

پیش

“

# کسب و کار موفق زوج قصاب



همین حال آدم و شانون در محل دیگری فعالیت می‌کنند. آن‌ها به فکر ایجاد شعبات دیگر و اعطای حق امتیاز به سایرین هستند. فروشگاه «گیبسون» در سال ۲۰۱۸ در مقابل جمعی مملو از ۵۰۰ کارآفرین، نمایندگان دولتی و افراد اثرگذار در کسب‌وکار، جایزه برگزیدگان پست‌شان مردم در حوزه کسب‌وکارهای کوچک را دریافت کرد. این در حالی است که تنها یک‌سال از شروع به کار فروشگاه قصابی آن‌ها گذشته بود و این موفقیت به ناگهان آن‌ها را در صفحه نخست روزنامه‌های محلی قرار داد.

منبع: smallbusinessbc.ca

زندگی روزمره آن‌ها باشییم. در کنار این‌ها مفتخر بودیم که می‌توانیم از کشاورزان محلی حمایت کرده و محصولات آن‌ها را خریداری و عرضه کنیم. ما در منطقه‌ای روستایی زندگی می‌کنیم که کشاورزان زیادی در آن به پرورش حیوانات برای رفع نیازهای خود و دیگران مشغول هستند و نبود کارخانه فرآوری باعث شده که نتوانند محصولات‌شان را به فروشگاه‌ها بفروشند.» شانون ادامه می‌دهد: «وقتی که در فاصله کمتر از یک کیلومتری شهر زندگی می‌کردیم تعداد زیادی دام را می‌دیدیم و براینکه این سوال پیش آمده بود که چرا باید برای خرید به محلی دورتر برویم. این موضوع باعث شد که اقدامی انجام دهیم. با تعدادی از بازرسان بهداشتی منطقه تماس گرفتیم و یک کارگاه آموزش کشتار و قصابی ایمن ایجاد کردیم که برای کشاورزان گواهی صادر می‌کند. اینک ما قادر هستیم گوشت را از آنان خریده و به مشتریان مان بفروشیم. به این ترتیب ضمن حمایت از کشاورزان می‌توانیم گوشت با بالاترین کیفیت را به مشتریان عرضه کنیم.»

اینک فروشگاه قصابی «گیبسون» به یک نهاد محلی در شهر تبدیل شده و فروشگاه اصلی آن هفت روز هفته باز است و در

در این زمینه یک جهش ایجاد کردیم. در حالی که تقاضای زیادی نسبت به دریافت اطلاعات درست درباره منشأ تأمین گوشت در بین مشتریان منطقه وجود داشت، آدم می‌خواست به‌جای اطلاعات مدیریتی عرضه محصول، گوشت دارای بالاترین کیفیت را به مشتریان عرضه کند. من یقین ندارم قصد داشتیم کارآفرین باشیم. آدم از کار سابقش راضی نبود و این برایش زبان‌آور بود. می‌دانستیم که او مهارت‌های زیادی دارد، شهر نیازمند یک قصابی مستقل بود و من بر اساس تجربه می‌دانستم که جریان به نفع ماست.

قصابی ما به نام «گیبسون» در طول دو سال موفق شد اجتماع قابل توجهی را پیرامون خود شکل دهد. فروشگاه به نحوی طراحی شده بود که مانند خانه می‌شد از مشتریان پذیرایی کرد و به‌عنوان یک مرکز ارتباطی، مشتریان به‌گونه‌ای فعالیت می‌کردند که می‌توانستند اطلاعات و دستور پخت‌های خود را در آنجا با یکدیگر به اشتراک بگذارند. روحیه جمعی موجب تقویت عملکرد روزمره شده و حمایت کشاورزان محلی را به همراه داشت. دیدگاه ما در قصابی «گیبسون» این بود که یک فروشگاه محلی عرضه گوشت ایجاد کنیم که مردم علاقه‌مند به مراجعه و توقف در آن باشند. علاقه‌مند بودیم بخشی از



فریا عوض زاده

مترجم

هر کسب‌وکار کوچکی وابسته به جامعه پیرامون خود هست و این جامعه است که موجب تقویت کسب‌وکار شده، آن را از جنبه مالی حمایت و را به شکلی گسترده تا دوردست‌ها معرفی می‌کند. حمایتی که فروشگاه عرضه مواد گوشتی آدم و شانون در یافت کرد نه تنها موجب موفقیت آن‌ها در مقام یک کسب‌وکار محلی شد، بلکه آن‌ها را در جایگاه برنده جایزه‌ای قرار داد که در نتیجه انتخاب مردم در جریان جشن جوایز کسب‌وکارهای کوچک برگزیده در سال ۲۰۱۸، به آن‌ها اعطا شد.

آدم به مدت ۲۴ سال در بخش گوشت یک فروشگاه عرضه موادغذایی کار کرده و اطلاعات دقیق و کاملی در این زمینه داشت. در همین زمان، شانون هم جایگاه مدیر توزیع در استارباکس را داشت و آن‌ها در عین کسب موفقیت‌های فردی، این اعتقاد را داشتند که می‌توانند بهتر از این هم باشند. شانون در این باره می‌گوید: «ما تجربیات زیادی داشتیم و می‌دانستیم قادریم کسب‌وکار موفق‌ی پایه‌گذاری کنیم. ما