

همایون باد این سال و همسال

گاهنامه الکترونیکی کارآفرینی

اقتصادی ، علمی ، آموزشی

۱ فروردین / ۱۳۹۶ / شماره ۳۴



بنیانگذار وبسایت استاد سلام

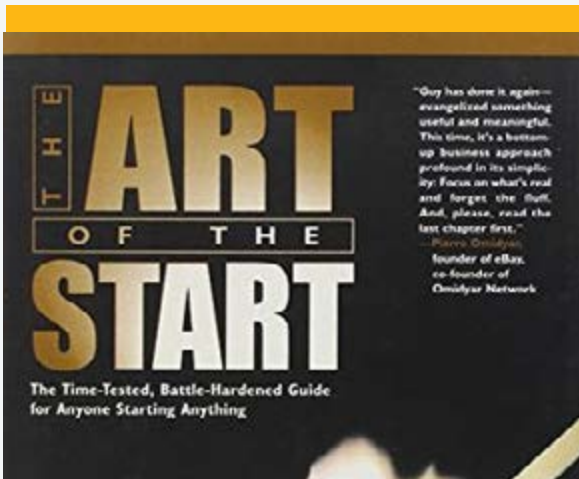
بنیان گذار وبسایت عمدکس

شناسایی چالش ها و موانع توسعه کسب و کارهای کوچک و متوسط در ایران

تأمین منابع مالی جمعی (crowd funding)

تأمین منابع مالی همواره یکی از چالش های ...

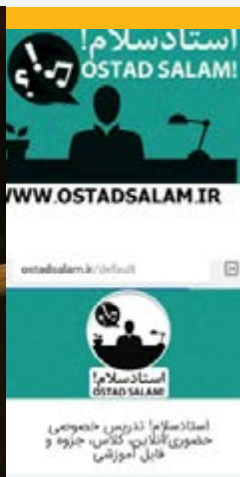
شیوه های اطلاع رسانی به کارآفرینان در کشورهای پیشرفته



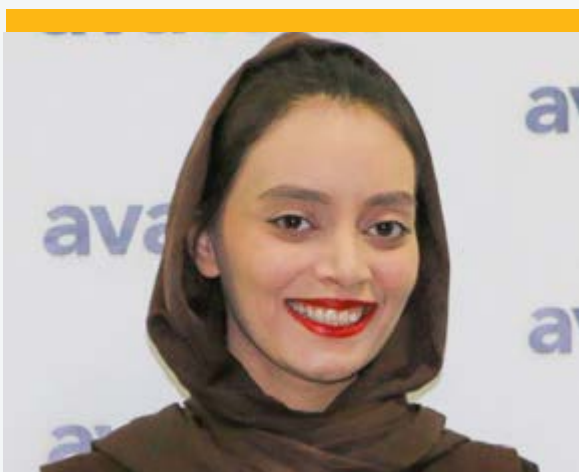
03



14



18



24

- 4 سخن سردبیر
هنر آغاز
- 8 چهار علامتی که نشان می‌دهد
زمان آن رسیده تا از ایده ای که تصور می کردید
- 10 ۵ راهکار ساده که شما را باهوش تر
شاداب تر و اعتماد به نفس تان را بیشتر ...
- 14 ۶ موردی که قبل از شراکت باید در نظر
بگیرید.
تجارت های برتر با شراکت های برتر تاسیس ...
- 18 بنیانگذار وبسایت استاد سلام
نغمه عقلی
- 24 بنیان گذار وبسایت عمدکس
پریسا حاجی رحیمی
- 28 ۹ موردی که برای رسیدن به موفقیت
باید از آنها دست کشید...
- 30 ۲۲ خصوصیت برای تبدیل شدن به یک مدیر
گفته شده است که مدیر دستورات مهم ...
- 35 تاثیر کارآفرینی سازمانی بر عملکرد شرکت
در کسب و کارهای کوچک و متوسط کشاورزی:
- 36 شناسایی چالش ها و موانع توسعه کسب
و کارهای کوچک و متوسط در ایران
- 37 ارزیابی پتانسیل اشتغالزایی در بخش
صنعت ایران هدف از این گزارش بررسی پتانسیل
- 38 نمایندگی خانه کارآفرینان ایران
شرایط تاسیس نمایندگی خانه کارآفرینان ایران
- 44 تأمین منابع مالی جمعی (crowd funding)
تأمین منابع مالی همواره یکی از چالش های ...
- 47 نهادهای اقتصادی فراگیر
نهادهایی هستند که امکان و فرصت مشارکت...
- 50 شیوه های اطلاع رسانی به کارآفرینان
در کشورهای پیشرفته
- 60 معرفی کتاب

صاحب امتیاز:

خانه کارآفرینان ایران

سر دبیر :

مهندس رضا زاده

مدیر مسؤول :

پرویز پرویزی

ماریا خزری

با همکاری عملی :

دکتر محمود احمد پور داریانی

مهندس رضازاده

دکتر آصف کریمی

مهندس علی کریمی

مترجمین :

شیما گرشاسبی

طراحی:

ماریا خزری

با تشکر از :

نغمه عقیلی

پریسا حاجی رحیمی

مهندس زاهدی

جعفری

پست الکترونیکی سردبیر :

reza15000@yahoo.de



به پایان باد این سال و همسال

سال نو و بهار پرطراوت را که نشانه قدرت لایزال الهی و تجدید حیات طبیعت می باشد را به تمامی کاربران سایت خانه کارآفرینان ایران تبریک و تهنیت عرض نموده و سالی سرشار از برکت و معنویت را از درگاه خداوند متعال و سبحان برای علاقمندان به کارآفرینی مسئلت مینمایم

هنر آغاز

با تهدیدها و فرصتهایی که در تحولات و انقلاب های علمی و فناوری موجود است، طراحی می کنند. در واقع کارآفرینان با ایجاد ارتباط و هماهنگی بین سازمانها و نهادهای جامعه به سیاست گذاران و سیاستمداران کمک می کنند تا بتوانند برنامه های مناسبی را طراحی کنند. از این رو کارآفرینان به عنوان یک ضرورت برای رسیدن به اقتصاد شکوفا و توسعه پایدار بسیار اهمیت دارند. کارآفرینان آینده نگر برای گام های اولیه شروع فرآیند کارآفرینی، ابتدا به اهداف و گردآوری اطلاعاتی فکر می کنند که منجر به طراحی بهینه پروسه خواهد شد.

گردآوری اطلاعات اولیه نخست در موضوع و تهیه نگاشتی از شاخه های موضوعات مورد بررسی، تهیه فهرستی از مواد قابل انتخاب درگیر موضوع، مطالعه کارآفرینان دیگر و تهیه نگاشتی از سیستم تحقیقاتی جامعه صورت می پذیرد. از یک سو باید حامیان و مخاطبین احتمالی را شناخت و زمینه طراحی بهینه پروسه کارآفرینی مناسب آنها را فراهم آورد و از سوی دیگر، باید افراد بالقوه درگیر در کسب و کار را شناسایی کرد و متخصصان و به تبع آن، ترکیب تیم مجری را به دست آورد. روش های به کار گرفته شده در پیشنگری

فناوری های نوین و نوظهور فرصت های رقابتی زیادی را با خود به همراه می آورند. این فناوری ها به محور اصلی رقابت در فضای کسب و کار جهانی تبدیل شده اند. اهمیت رو به افزایش فناوری های نوظهور تا جایی است که باید کیفیت محصولات تولیدی را متناسب با نیاز بازار ارتقا بخشید و چرخه تولید را با سرعت عمل بالا و چابکی زیاد در نظر گرفت. اهمیت دیگر این فناوری ها، همکاری جمعی و فراگیری نرخ تحولات آنهاست. روند تحول فناوری های نوظهور باید به طور مستمر پیگیری شود و هیچگونه پیش شرط برای رسیدن به پیشرفت های جدید و توسعه این فناوری ها نباید باعث کند شدن روند توسعه تحولات جدید شود.

افزایش رقابت در سطح جهانی، افزایش محدودیت ها در منابع مالی و انسانی، کاهش توان هزینه سازی و افزایش پیچیدگی سامانه های اقتصادی و اجتماعی، واقعیت های جهان امروز است. کارآفرینان در این جهان پر از رقابت، محدود و پیچیده، موقعیت های جدیدی را به وجود آورده اند که می توان آنها را موتور محرک توسعه اقتصادی و اجتماعی جهان دانست. کارآفرینان موفق، سیاست های خود را متناسب

-تعیین حدود فعالیت‌های مرتبط با طرح اولیه
-تعیین احتمال رخداد وقایع در حوزه مشخص
کننده طرح اولیه

-تحلیل فرصت‌ها، تهدیدها، قوت‌ها و ضعف‌ها
-انتخاب اولویت‌ها در موضوع بحث و همچنین
تعیین اولویت‌هایی که در قالب توصیه، به
سیاست‌گذاران ارائه شده است.

-انتشار نتایج به دست آمده به صورت
گزارش‌های فرآیند طرح اولیه

برای اینکه نتایج فرآیند طرح اولیه قابل اتکا
باشند باید از شیوه مناسبی برای ارزیابی
آنها استفاده کرد. برخی از مواردی که ارزیابی
می‌شوند، به راحتی قابل اندازه‌گیری هستند،
اما تحلیل‌هایی که بر مبنای این اندازه‌گیری
کمی صورت می‌پذیرند بدون چالش نیستند. برای
نمونه می‌توان به میزان مشارکت در نظرسنجی،
میزان تخصص و ارتباط شرکت کنندگان در فرآیند
با موضوع طرح اولیه، میزان همنوایی پاسخ‌ها و
چگونگی انتشار نتایج اشاره کرد. از سوی دیگر،
فضایی که از اجرای فرآیند طرح اولیه به وجود
می‌آید، مهم‌ترین خروجی حین فرآیند محسوب
می‌شود؛ هر چند که ارزیابی فضای پدید آمده
از آنجا که قابلیت چندانی برای کمی شدن
ندارد، بیشتر به صورت یک ارزیابی کیفی باقی
می‌ماند.

انجام عملیات طرح به صرف هزینه نیاز دارد.
اگر بتوان منابع مالی متنوعی را برای تامین
هزینه‌های فرآیند طرح بسیج کرد، می‌توان به
نتایج مهم و اساسی که به طور مستقیم با
اهداف مندرج در طرح رابطه دارند، دست یافت.
این تنوع امکان تاثیرگذاری پیشین از سوی یک
نهاد حامی بزرگ را از آن می‌گیرد و تا حدی از
ایجاد گرایش‌های پیشین جلوگیری می‌کند.
دومین نتیجه تنوع منابع مالی، ایجاد تعهد موثر
در تعداد زیادی از نهادهای درگیر تامین هزینه
طرح است و بخش خصوصی در تامین این
هزینه‌ها سهم عمده ای دارد.

شناسایی و به کار گیری افرادی که به دلایل
مختلف در اجرای موفقیت آمیز فرآیند طرح نقش
کلیدی دارند نیز از اهمیت زیادی برخوردار است.
این نقش می‌تواند به سبب بهره مندی این
افراد از دانش و اطلاعات کدبندی شده باشد و یا
ممکن است متأثر از توانایی‌های ویژه آنها باشد
که ناشی از موفقیت‌های چشمگیر اجتماعی و
یا علمی آنها در سطح جامعه است. به هر

کسب و کار بسیار متنوع‌اند. ابزارهای جستجوی
کتابخانه‌ای در بررسی ادبیات موضوع پیش‌نگری
کسب و کار وسیله معمول و قدرتمندی است
که نتایج آن ایده‌ها و سرخ‌های مهمی را در
اختیار تیم مجری قرار خواهد داد. ابزار مطالعه
کتابخانه‌ای تخصصی، اعزام تیم‌های خبره برای
بازدید از کشورهای مشابه، شناسایی مشاوران
و آگاهان موضوع و استفاده از نظریات آنها و نیز
مصاحبه با متخصصان و کارشناسان مرتبط با
ماهیت این ابزار، همه و همه کمک می‌کنند
تا تا علاوه بر گردآوری اطلاعات مورد نیاز در
مرحله پیش‌نگری، امکان شناسایی متخصصان
و کارشناسان مورد نیاز در مرحله اصلی کشف
ایده نو و همراه کردن آنها در کل فرآیند نیز
فراهم آید.

با توجه به عوامل موثر و حائز اهمیتی نظیر
زمان، هزینه، منابع و رویکرد انتخابی، باید به
انتخاب مناسب‌ترین متغیرهای فرآیند طرح
اولیه پرداخت. پرسش مهمی که در اینجا
مطرح است این است که حوزه موضوعی که
فرآیند طرح اولیه حول آن اجرا می‌شود دقیقاً
چه مسائلی را در برمی‌گیرد؟ به همین ترتیب
دامنه جغرافیایی طرح اولیه نیز باید مشخص
شود. روش‌های به کار رفته در فرآیند طرح اولیه،
سازمان‌های مشارکت کننده، پروسه زمان‌بندی
فرآیند و تعیین نشانه‌های مسیری که فرآیند
باید طی کند، پرسش‌هایی هستند که هنگام
داشتن طرح اولیه باید به آنها پاسخ داد.

مجموعه فعالیت‌هایی که در حین اجرای فرآیند
طرح اولیه انجام می‌پذیرند به دو دسته عمده
«شکلی» و «محتوایی» تقسیم می‌شوند که از
میان فعالیت‌های شکلی می‌توان موارد زیر را
برشمرد:

-ایجاد ارتباط بین اعضا و بقیه افراد درگیر
-کاستن از پراکندگی اظهارنظرها از طریق برگزاری
سمینارها و همسو کردن موضع‌گیری‌های
متخصصان و کارشناسان

-گردآوری نظرات شرکت کنندگان در سمینارها،
جلسات و ...

-پردازش اطلاعات گردآوری شده و ثبت نظرات
شرکت کنندگان

طی فرآیند طرح اولیه، در کنار فعالیت‌های
شکلی فوق، فعالیت‌های محتوایی نیز رخ
می‌دهند که می‌توان تعدادی از آنها را به شکل
زیر بیان کرد:

حال، بسیج این منابع انسانی یکی از مهم‌ترین مراحل فرآیند طرح است.

علاوه بر توجه به اهمیت بسیج منابع مالی، سیاسی، انسانی و ساختاری، باید توجه داشت که میزان شرکت موثر عامه مردم در فرآیند طرح نیز برای ایجاد امکان استفاده و حمایت و بهره‌برداری بهینه از نتایج آن بسیار تاثیرگذار است.

در انتهای مرور اجمالی بر چگونگی امکان اجرای فرآیند طرح اولیه، باید به بازیگران و افراد موثر در اجرای آن نیز اشاره کرد. اولین دسته از این افراد، کارآفرینان و پیشگامان آینده نگر هستند. این کارآفرینان و پیشگامان برای جا انداختن مفهوم طرح اولیه و ضرورت آن و همچنین زمینه‌سازی برای اجرای آن تلاش می‌کنند. یکی از مهم‌ترین چالش‌هایی که کارآفرینان آینده نگر با آن روبرو هستند، جلوگیری از ایجاد توقعات غیر واقع‌بینانه از فرآیند طرح است.

یکی از بحث‌های همیشه مطرح در میان کارآفرینان برای توسعه ایده‌های خود این است که کتب کارآفرینی موجود در بازار عمدتاً به مباحث تئوریک می‌پردازند و کاربرد آنها در راه‌اندازی طرح‌های اولیه کسب و کار مستلزم انتقال و تعبیر این مفاهیم در اتفاقات روزمره است و جای خالی مفاهیم کاربردی و تجربیات دیگران که بلافاصله و بدون پیش‌نیاز قابل اجرا باشند، به شدت احساس می‌شود. به علاوه بسیاری از کارآفرینان در بدو ورود به بازار با خلاء تجربه مواجه‌اند. کتاب «هنر آغاز» به منظور غلبه بر این مشکل، انتخاب و ترجمه شده است. این کتاب شامل مجموعه نکاتی کوتاه و کاملاً کاربردی برای کارآفرینان و دانش‌آموختگانی است که سودای کارآفرینی در سر دارند. نکات مزبور عمدتاً در زمینه‌هایی نظیر ایده‌هایی بزرگ برای شروع به کار، انتخاب مدل کسب و کار، هنر تثبیت موقعیت، هنر صحبت کردن، هنر نوشتن طرح کسب و کار، هنر افزایش سرمایه، هنر شراکت، هنر انتخاب نام تجاری، هنر سودآوری و... به ترتیبی تنظیم شده‌اند که امکان مطالعه هر کدام در مدت زمان بسیار کوتاهی امکان‌پذیر باشد.

در این کتاب از نیازهای ضروری کارآفرینان سخن به میان آمده است؛ نیازهایی که به راحتی نمی‌توان بدون حضور در محل کار در مورد آنها اطلاعات به دست آورد و همچنین مطالب ضروری دیگری که در فضای کسب و کار مورد نیاز خواهند

بود.

یکی از بحث‌های همیشه مطرح در میان کارآفرینان برای توسعه ایده‌های خود این است که کتب کارآفرینی موجود در بازار عمدتاً به مباحث تئوریک می‌پردازند و کاربرد آنها در راه‌اندازی طرح‌های اولیه کسب و کار مستلزم انتقال و تعبیر این مفاهیم در اتفاقات روزمره است و جای خالی مفاهیم کاربردی و تجربیات دیگران که بلافاصله و بدون پیش‌نیاز قابل اجرا باشند، به شدت احساس می‌شود. به علاوه بسیاری از کارآفرینان در بدو ورود به بازار با خلاء تجربه مواجه‌اند. کتاب «هنر آغاز» به منظور غلبه بر این مشکل، انتخاب و ترجمه شده است. این کتاب شامل مجموعه نکاتی کوتاه و کاملاً کاربردی برای کارآفرینان و دانش‌آموختگانی است که سودای کارآفرینی در سر دارند. نکات مزبور عمدتاً در زمینه‌هایی نظیر ایده‌هایی بزرگ برای شروع به کار، انتخاب مدل کسب و کار، هنر تثبیت موقعیت، هنر صحبت کردن، هنر نوشتن طرح کسب و کار، هنر افزایش سرمایه، هنر شراکت، هنر انتخاب نام تجاری، هنر سودآوری و... به ترتیبی تنظیم شده‌اند که امکان مطالعه هر کدام در مدت زمان بسیار کوتاهی امکان‌پذیر باشد.

در این کتاب از نیازهای ضروری کارآفرینان سخن به میان آمده است؛ نیازهایی که به راحتی نمی‌توان بدون حضور در محل کار در مورد آنها اطلاعات به دست آورد و همچنین مطالب ضروری دیگری که در فضای کسب و کار مورد نیاز خواهند

اطلاعات

نویسنده : حجت ا. رضازاده



کارشناس ارشد پژوهشی دانشگاه



صنعتی امیر کبیر

THE ART OF THE START

The Time-Tested, Battle-Hardened Guide
for Anyone Starting Anything

"Guy has done it again—
evangelized something
useful and meaningful.
This time, it's a bottom-
up business approach
profound in its simplic-
ity: Focus on what's real
and forget the fluff.
And, please, read the
last chapter first."

—Pierre Omidyar,
founder of eBay,
co-founder of
Omidyar Network



خرید کتاب

اطلاعات کتاب



در پس ذهن خود صدایی می شنوید که می گوید از این کار دست بکش اما شما نمی توانید زیرا این ایده، رویا و تجارت شماست. آن را از هیچ ساخته اید پس نمی توانید رهايش کنید. اما ممکن است دست کشیدن تنها راه موفقیت و پیشرفت باشد. در این مقاله چهار علامتی که نشان میدهد زمان دست کشیدن از تجارت است و چگونگی مقابله با آن ذکر شده :

۱-راه های مختلف را امتحان کردید اما فایده نداشت.

در تلاش برای راه اندازی، روش ها و استراتژی های متفاوت را امتحان می کنید. تصور می کنید اگر تمام اصطلاحات را انجام دهید نتیجه ای متفاوت خواهید داشت. شاید کار کند اما زمان های زیادی هست که این کار کمکی نخواهد کرد. اگر چندین راه را برای بکارگیری ایده و استراتژی یا پیشبرد تجارت خود انجام دادید اما جواب نگرفتید ، وقت آن رسیده که با خود روراست باشید.

همیشه آنطور که می خواهید نمی شود. اگر

خیلی ساده شروع می شود. می تواند یک ایده، استراتژی جدید و راهی نو برای پیش بردن و ساختن تجارت شما باشد. برای تمامی احتمالات هیجان و برای بکارگیری آنها استرس دارید. می دانید زمان تنها حقیقتی است که راه درست را نشان می دهد اما این مسئله مانع ایده پردازی شما نمی شود. همانطور که با چالش ها روبرو می شوید از موانع عبور می کنید چرا که توقعات همین است.

گاهی اوقات عبور از موانع تنها لازمه پیشرفت است و گاهی اوقات موارد دیگری اتفاق می افتد، با سختی هایی روبرو می شوید که رویارویی با آنها از توان شما خارج است. با موانعی مواجه می شوید که نمی دانستید اصلا وجود دارند. می بینید که آن ایده و رویا در مقابل چشمان تان خراب می شود و باورش سخت است. ضربه می خورید، چرا که این مسئله تجارت و افکار شما را از بسیاری جهت ها تحت تاثیر قرار می دهد. حتی تهدیدی برای کاری است که با سخت کوشی انجام داده اید.

هدر می دهید.

به یک دلیل وارد تجارت می شوید. در کارآفرینی هر روز هیجان نخواهید داشت بلکه آنچه انجام می دهید باید شما را هیجان زده کند. اگر دائماً خلاف آن پیش می آید پس بیدار شوید. اگر احساس می کنید به زور و با ترس کارتان را انجام می دهید، انرژی شما را تحلیل داده و انگیزه تان را از بین می برد. و همه اینها هدر دادن منابع و زمان با ارزش شماست. هر چیز که زمان شما را هدر، انرژی شما را تحلیل و انگیزه شما را کاهش میدهد، کنار بگذارید.

به هیچ چیز در زندگی بیشتر از زمان مفیدش نچسبید. این مسئله می تواند شامل بخشی یا کل تجارت شما باشد. این مسئله می تواند شامل دوستی یا سایر ارتباط های شما باشد. چسبیدن به یک چیز، شما را از دیدن سایر موارد، احتمالات و گزینه های بهتر محروم می کند. ممکن است شما را در مسیر اشتباه قرار دهد و از به انجام رساندن اهداف بزرگ تان دور بمانید. رها کنید. به این معنا نیست که شکست خورده اید بلکه به این معنی است که برای کاری بهتر آماده می شوید.

اطلاعات

نویسنده : کیمانزی کانستبل 

منبع : entrepreneur 

مترجم : شیما گرشاسبی 

میشد، الان در حال خواندن این مقاله نبودید. از تجربیات درس بگیرید و محکم به جلو گام برارید. به اندازه کافی نیرو در جهان وجود ندارد که وقتی چیزی ممکن نیست بتوانید انجامش دهید.

۲-تلاش برای توجیه مسائل منفی دارید.

وقتی همه چیز اشتباه پیش می رود، سعی می کنید مثبت بمانید. زندگی موانع را بسوی ما پرتاب می کند. بنابراین شما سعی در اصلاح و پوشاندن جنبه منفی آن دارید. وقتی سعی در اصلاح دارید نشانگر آنست که مشکلی وجود دارد. تجارب منفی یک علامت هشدار دهنده هستند که مسئله ای هست و نیاز به اصلاح دارد. ببینید چیست و از آن بهره ببرید تا نشان دهد چه زمانی وقت دست کشیدن است. نکات منفی بسیار زیاد می تواند شما را با خود غرق کند.

۳-در حرکت رو به جلو به شما کمک نمی کند.

برای پیشبرد تجارت و کارآفرینی موفق بودن نیاز به رشد و حرکت دارید. مسائلی که هر روز برای آنها وقت می گذارید باید به شما در حرکت به سمت هدف کمک کند. اگر دائماً در حال جنگ باشید نمی توانید پیش بروید. اگر دائماً بهانه می آورید و با جنبه های منفی سر و کار دارید، نمی توانید پیش بروید. اگر آن چه در دست دارید به شما در برداشتن گام به سمت جلو کمک نمی کند، وقت آن رسیده که رهایش کنید.

۴-وقتی زمان، انرژی و انگیزه تان را به



باشد. چند زبانه بودن شما را باهوش تر کرده و بهتر می توانید تصمیم بگیرید و زوال شناختی مرتبط با جنون و آلزایمر را به تاخیر می اندازد. خوب، چطور زبان جدید را انتخاب کنیم و مهمتر از آن چطور برای یادگیری با انگیزه بمانیم؟ اگر هدف شما مرتبط با چیزی باشد که به آن اهمیت می دهید آنگاه خود را برای برد آماده می سازید.

۲- یک گواهینامه جدید بگیرید.

آیا می دانید احساس رضایتی که از انجام یکی از کارهای موجود در لیست تان چگونه حسی است؟ حس مثبت طنین انداز می باشد. وقتی اهداف تان را تکمیل می کنید، اگر نکته جدید در این فرآیند بیاموزید حتی بهتر است. برنامه

هر سال میلیون ها نفر برای خود راهکارهایی می سازند و تلاش می کنند به آن عمل کنند. تغییر دشوار است. وعده هایی که بعنوان اهداف امیدوار کننده سال جدید هستند کم کم دود می شوند و به شکل لیست بلندی از وظایف دشوار درمی آیند. چطور است امسال یک مورد جدید را امتحان کنیم؟ چطور است بر افزودن عناصر خاص به زندگی تان تمرکز کنید که نه تنها مثبت بوده و تداوم دارد بلکه لذت بخش هم هستند.

۱- زبان مرتبط با کاری که دوست دارید را بیاموزید.

نیازی نیست برای بهره بردن از زبان های جدید کاملاً به آن مسلط شوید. حتی چند کلمه کلیدی و اصلی می تواند برای مکالمه کافی

در حال حاضر شروع از هر زمان دیگری ساده تر شده است. یک کتابخانه شخصی از مقالات ایجاد کنید. در کلاس های آنلاین شرکت نمائید. بهنگام رفت و آمد خود به فایل ها و کتاب های صوتی گوش دهید. با این شیوه ساده دیگر نیازی نیست برای نتیجه گرفتن تا ۱۰,۰۰۰ ساعت زمان بگذارید.

۴- در هنرهای رزمی خود را به چالش بکشید.

اگر به باشگاه می روید ، این موضوع را بعنوان یک شیوه جدید برای تمرین روزانه ملاقات با افراد جدید تصور کنید. لازم نیست حتما بدنبال کمربند مشکی باشید. مثل فراگیری زبان جدید، می توانید اساس هنرهای رزمی را در دوره های کم پیاموزید. با دانستن اینکه می توانید محدودیت ها را بشکنید، جذاب تر و درخشان تر می گردید حتی اگر هیچوقت از آن مهارت استفاده نکنید. بدنبال شیوه های سنتی بروید مانند سیستم، ورزشی رزمی است که انعطاف و هوشیاری را می آموزد. تصور کنید که برای همکار خود تعریف می کنید از زمانی که ورزش رزمی باستانی انجام داده اید پر آرامش و با تمرکز شده اید.

۵- برای پیشرفت یک استعداد، آموزش دهید.

ثابت شده که بهترین راه یادگیری و پرورش توانایی ها، آموزش به دیگران است. وقتی به شخصی می آموزید باید تجارب خود را ترکیب و با مهارت به وضوح بیان کنید، بنابراین این یک فرصت آموزشی است. شخصی را زیر بال خود گرفتن نیز راهی عالی برای پیشرفت و موفقیت در این فرآیند است. شاید بخواهید یک خویشاوند،

دریافت گواهینامه در توانایی که می خواهید آن را توسعه دهید در لیست خود بگنجانید. می توانید مرتبط با حرفه شما باشد مانند مذاکرات تاثیرگذار، مهارت احیای زندگی مانند احیای قلبی ریوی و یا چالشی فیزیکی مانند غواصی.

گواهینامه تعهدی کوچک است که با مدرک مقایسه می شود اما ساختار و نقاط عطف مفیدی را برای شما مهیا می کند. وقتی این کار را انجام دادید ، مدرک فیزیکی از موفقیت خود را دریافت می کنید. اگر گواهینامه خود را قاب کنید یا نکنید، اعتماد به نفس بیشتری خواهید داشت و مهارت های جدید کسب خواهید کرد. شاید بتوانید با استفاده از آنچه یاد گرفته اید توانایی راهبری خود را افزوده و در کار خود پیشرفت کنید.

۳- نیمه متخصص شوید.

اگر نمی توانید زمان خود را برای صدور یک دوره کامل گواهینامه بگذارید، می توانید از میانبر بروید و در یک موضوع خاص نیمه متخصص شوید. اجازه ندهید که کلمه متخصص شما را بترساند. وقتی در یک جمع یک مقدار از بقیه بیشتر بدانید، حدس بزنید چه اتفاقی می افتد؟ در آن لحظه شما متخصص هستید. قدرت داشتن شما را علاقمند کرده، ادراک و اعتماد به نفس تان را بالا می برد. حتی این مسئله می تواند شما را بسوی موقعیت های غیرمنتظره مرتبط با چالش جدیدتان روبرو کند. ممکن است با نحوه صحبت کردن قانع کننده و روند رسانه های اجتماعی به خوبی آشنا شوید.

عملی و شفاف، منفعت بدست آورید. یک حلقه بازخورد مثبت برای خود ایجاد می کنید که هفته به هفته شما را با انگیزه تر خواهد کرد. اگر اینکار را انجام دهید نه تنها برای سال جدید اهداف خود را تنظیم می کنید بلکه منفعی بدست می آورید که همراه همیشگی زندگی شما خواهند بود.

همکار، کودک همسایه یا فارغ التحصیل را انتخاب کنید. اگر نمی توانید آموزش مداوم انجام دهید، برای این منظور چند فرد جوان را یک روز در سال در دفتر خود جمع کنید. به آنهایی فکر کنید که وقتی در ابتدای راه بودید با راهنمایی های خود به شما کمک کردند.

تنها راه حلی که ارزش انجام دادن دارد این است که به آن کار متعهد می شوید. پس بدنبال موارد جالب و مورد علاقه خود بروید. با تمرکز بر اهداف



اطلاعات

نویسنده : هریسون مونارت



منبع : entrepreneur



مترجم : شیما گرشاسبی



فکس بر فراز ابرها



FAX.IR

 **AFR@NET**
Internet & E-Commerce

INTERNET
& E-COMMERCE



CLOUD
DATA CENTER

[بیشتر بدانید](#)



۶ موردی که قبل از شراکت باید در نظر بگیرید.

قادر به تهیه آن نباشم. دوست داشتن و اعتماد موارد شخصی هستند اما من آموخته ام که به نیروی خود اعتماد کنم. اگر احساس کنم که چیزی صحیح نیست آن را ادامه نمی دهم.

یکی از بزرگترین اشتباهاتی که می توانید بکنید زمانیست که در شراکت خود به وضوح نقش، حدود، جبران خسارت و استراتژی خروج را مشخص نکرده و روی کاغذ نیاورده اید. در حالیکه اعتماد به یکدیگر مهم است، این نکته نیز مهم است که قبل از شروع مطمئن شوید هر دو در یک مسیر حرکت می کنید. افراد غالباً درک و تفسیرهای متفاوت دارند.

» **جک کانفیلد**

۲- با شریک خود حداقل یک سال آشنایی داشته باشید.

تجارت های برتر با شراکت های برتر تاسیس می شوند. در عین حال تجارت های برتر می توانند با شراکت های نادرست نابود شوند. کارآفرینان ذیل، تجربه سخت کوشی و هوشمندی خود را در رابطه با احتیاط قبل از شراکت با شما در میان می گذارند.

۱- **به نیروی خود اعتماد کرده و آن را روی کاغذ بیاورید.**

تمام موفقیت من بدلیل داشتن شرکای موفق بود؛ همکاری با مارک ویکتور هانسن در نوشتن کتاب سوپ جوجه برای روح، کتاب اصول موفقیت با همکاری جنت سویتز و مدیریت شرکت هایم با کمک پتی اوپری و رس کامالسکی. دو معیار برتر من برای شراکت شامل: ۱- باید به فرد مورد نظر اعتماد داشته و وی را دوست داشته باشم.

۲- **باید طرحی را ارائه بدهند که خود من**



غیر اینصورت بخش های مختلف تجارت خود را به منابع خارجی می سپارید.

شما باید با کسی شراکت کنید که در موارد خاص از شما بهتر باشد. بیشتر اوقات افرادی را دیده ام که غرورشان مانع از یک شراکت عالی می شود. آنها از مهارت های شریک خود ترسیده اند و نتوانستند به دیدی گسترده تر دست یابند. همانطور که «دیوید اوگیلوی» - پدر تبلیغات- گفته است باید افراد باهوش تر از خود را استخدام نمایید.

در نهایت باید مطمئن باشید که از کار خود لذت می برید. چرا که وارد یک تعهد تجاری طولانی مدت می گردید، چرا که تبدیل به بخش ژرفی از زندگی شما می شود. با فراز و نشیب های فراوانی روبرو خواهید شد. امتحان می شوید. اما اگر برایتان جذاب نباشد چه سودی دارد؟ در برابر گمراه سازی فریب رزومه یا اعتبار شریک خود مقاوم باشید. اگر از کار خود لذت نمی برید، شراکت شما ادامه دار نخواهد بود.

« ربرتو اورسی

۴- از ذهن آن ها عکس برداری کنید.

اولین چیزی که از شریک خود می خواهم اینست تست های شخصیت شناسی را انجام دهد که مانند عکسبرداری از ذهن است. شناخت نوع شخصیت فردی که با او کار می کنید بسیار مهم است. دومین کارم اینست که بدنبال افرادی با مهارت های متفاوت و مکمل خودم می گردم. به نظرم کافی نیست که

از معیارهای برتر من قبل از شراکت شناخت طرف مقابل برای مدت حداقل یک سال است. (برخی از تحقیقات علمی و روانشناسی نشان داده اند که افراد، خود واقعی شان را بعد از یک سال نشان می دهند.)

باید قبل از شراکت با هم آشنا شوید، پس به پروژه های ملاقات کوتاه مدت در تجارت نیاز دارید. در خواندن ذهن افراد توانمند شوید. بزرگترین اشتباهی که در شراکت می توانید انجام دهید، سریع پیش رفتن است. مطمئن شوید که مسئولیت های هر شریک را طرح نموده اید. در غیر اینصورت زیر فشار کار زیاد گیر می کنید. در یک توافق عملی مسئولیت های شریک، حقوق خود و استراتژی خروج را بنویسید. تقریباً ۳۰ ساعت طول می کشد تا الف، ب، پ را بنویسد و برای نوشتن ۵ ساعت طول می کشد. هر چقدر واضح تر باشید، احتمال شکست شما کمتر است.

« تای لوپز

۲- ریاضی را بکار برید اما از سرگرمی غافل نشوید.

شراکت می تواند فوق العاده باشد، در عین حال می تواند به بدترین کابوس شما تبدیل شود. ریاضی را بکار برید تا بتوانید شریک مناسب را انتخاب نمایید. بله ریاضی. اگر یک بعلاوه یک برابر است با دو، شراکت مناسبی برای شما نیست. یک بعلاوه یک باید سه شود! یک شراکت باید بیشتر از مجموع اجزا آن باشد. در

اول، ارزش های اصلی

هم ترازوی خود را چک کرده و به دو طرف اجازه می دهیم تا اعتماد خود را با درک محرک های اصلی یکدیگر بالا ببریم. اینکار بهنگام مشکلات و استرس در ارتباطات کمک می کند.

دوم، توشه تجارت

ما توشه تجاری خود را به میان می آوریم تا مطمئن شویم راه درستی را می رویم. که شامل انتظارات و تعهدات شراکت می شود. همچنین ترس ها و آرزوهای خود را با شریک مان در میان می گذاریم. پس می توان آن را در مرحله برنامه ریزی نوشت تا بعدا باعث کدورت نگردد.

این دو مورد با هم باعث خلق شراکتی سالم و سودآور می گردد که در مقابل تنش های تجارت ایستادگی می کند.

« کریس پلاگ »

۶-از دور شدن نترسید.

یک تست شخصیت را امتحان کنید تا از اولویت های کاری خود آگاه شوید و درک بهتری از عملکرد شریک خود داشته باشید. اما یک دوگانگی وجود دارد، می خواهید با هم تراز شوید اما نباید کار را برای هم سخت کنید.

مطمئن شوید که اهداف نهایی شما هم راستا هستند. بهنوان مثال آیا می خواهید یک شیوه تجاری منفعل داشته باشید یا تجارتی پرفروش بسازید؟ چند ساعت در هفته را وقف تجارت می کنید؟ چه کارمندانی می خواهید استخدام کنید؟ آیا پروژه یا تعهد دیگری دارید که با تجارت



فرد را دوست داشته باشید. اگر برونگرا هستید بدنبال افراد درونگرا باشید. بزرگترین اشتباهی که من در طول شراکت انجام دادم این بود که با سه شریک شروع کردم. می توان از این ضرب المثل یاد کرد که آشپز که دو تا شد آش یا شور می شود یا بی نمک. فکر می کردم یک طیف از شخصیت ها و نظرات خوب خواهد بود. اما موانع، تعصب ها و ناسازگاری های فراوانی را ایجاد و کار را کند کرد. بهترین شکل دو الی سه نفر است اما چهار نفر زیاد است.

« جیمز سوانویک »

۵-صادقانه در همان صفحه بمانید.

من شراکت را بر اساس برد-برد، طولانی مدت و ارتباطات شکل داده ام تا قرارداد ما راهی برای استناد به درک مان باشد. برای رسیدن به این مقصود طی جلسه با یکدیگر ۲ موضوع را روشن می کنیم:



تضاد دارد یا حواس شما را خیلی پرت می کند؟
آیا خانواده شما عضو هیئت مدیره هستند؟
حالی که می توانستم از این فرصت دست رفته
مناسب تر استفاده کنم.

بزرگترین اشتباه من در تجارت ریشه در ترسم
از رویارویی با مسائل داشت. من با مکالمات
سختی مبارزه کردم. وقتی در خاتمه دادن به
شراکت من به مدت طولانی تاخیر داشتم در صورتی
که می دانستم کار درستی نیست، این امر
باعث آشفتگی درونی و هدر دادن انرژی شد در

اطلاعات

منبع : entrepreneur



مترجم : شیما گرشاسبی





بنیانگذار وبسایت استاد سلام-نغمه عقیلی- از چگونگی استارتآپ خودش میگوید

جلو برده و اکنون میان فضای آموزش کشور با وبسایتی برای برقراری پیوندی میان حوزه آی.تی و یاد دادن درس و مهارت به تمام کسانی که جویای کار و آموزش هستند

استاد سلام شهریور ۹۲ بالا آمده، در همین ابتدا نغمه خودش به سایت ایستگاه میرفته و استادهایی را که در این سایت آگهی داده بودند، دانه دانه دراستاد سلام به طور رایگان ثبت نام میکرده است. به بهانه «استاد سلام» از نغمه عقیلی درباره ایده های اولیه اش، چالشهای پیش روی کارش و مزایای استارتآپ های جوان

نغمه عقیلی ورودی سال ۷۸ دانشگاه آزاد تهران در رشته کاردانی کامپیوتر است و پس از آن مدرک کارشناسی نرم افزار گرفته است، این روزها هم به واسطه حوزه کاری رشته ام.بی. ای میخواند. خو گرفتنش با فضای وب از همان سالهای ابتدای ورود به ایده های نو و راهاندازی استارتآپی دانشگاه، کمک او را به سمت خلق «استاد سلام» استارتآپی که در آستانه سه سالگی قرار دارد و در فضای آموزش هدایت میکند.

نغمه عقیلی یک سال و نیم آن را به تنهایی

ایران سوال کردم.

کار و درس در من گره خورده اند

در آغاز حرفهایمان از او خواستم کمی از خودش بگوید و اینکه چطور مسیر زندگی‌اش او را به سمت استارت‌آپ‌ها

کشانده است: من ورودی سال ۷۸ در دانشگاه

آزاد تهران در رشته‌ی کاردانی کامپیوتر هستم. از

همان ترم دوم دانشگاه وارد فضای کار شدم و

اولین کاری که انجام دادم، ساخت مولتی‌مدیای

آموزشی بود. آن روزها تب سایت هنوز فراگیر

نشده بود، اما کار با مولتی‌مدیا من را به سمت

فضای اینترنت و کار در وبسایتها هدایت کرد.

کمکم وارد قرارداد با شرکتهایی شدم که در پی

راهاندازی وبسایت بودند و همکاری با آنها را آغاز

کردم. زمانی را به یاد نمی‌آورم که در کنار درس

خواندن کار نکرده باشم. کار عاقله اصلی‌ام در

زندگی بوده است.» در ادامه حرفهایش از دوران

دانشجویی به‌عنوان زمانی یاد کرد که وبسایت

بسیاری از شرکتهای شمایی از یک کاتالوگ بود

که تنها فعالیتهای آنها را شرح می‌داد، نه چیز

دیگری. «من اما تمام سعی‌ام بر این بود که

سایتها محل رجوع مشتریان به یک شرکت

باشند و بتوانند برای آنها کسب درآمد کنند.

وقتی بعد از مدتی پیشرفت کارکردی وبسایتها

را دیدم، با خودم فکر کردم که چرا وبسایتی

برای خودم نداشته باشم و از طریق آن کار کنم.

اما مسئله اینجا بود که چه وبسایتی راهاندازی

کنم. از آنجا که مادرم ۳۰ سال معلم کلاس اول

بود و من همیشه با خلقو و زندگی این گروه

آشنایی داشتم، تصمیم گرفتم پیوندی میان

بستر آی.تی و فضای کار معلمها ایجاد کنم.

حس می‌کردم کار آنها پتانسیل ورود به وب را

دارد. از طرف دیگر معلمها برای من انسانهای

قابل احترام و معاشرتی بودند و می‌دانستم

به‌عنوان یک زن به‌راحتی می‌توانم با آنها ارتباط

برقرار کنم. همان ابتدای راهاندازی استاد

سلام با خودم شرط کردم زمانی که درآمد

وبسایت به درآمد کارمندی‌ام رسید، دومی را به

نفع اولی کنار می‌گذارم و کاری را که تمامش

متعلق به خودم است، دنبال می‌کنم. یک روز

این اتفاق افتاد و من کارمندی را برای همیشه

کنار گذاشتم و «استاد سلام» شغل اول و آخرم

شد.

روزهای آغاز تولد استاد سلام

نغمه عقیلی در ادامه از ترسهایش در روزهای

نخست تولد این استارت‌آپ در زمینه تدریس

خصوصی گفت. اینکه بیش از همه از بی‌اعتمادی

مردم به فضای وب بیم داشت و گمان می‌کرد

نتواند جایی برای خودش در این عرصه باز کند.

در آغاز کار ترسم از اعتماد کردن یا نکردن مردم

به استاد سلام بود؛ اینکه آیا آنها حاضرند

کسی را که هیچ شناختی از او ندارند، به‌عنوان

معلم بپذیرند یا نه. اما از سوی دیگر می‌دانستم

استفاده از اینترنت بین مردم رایج شده و آنها تا

حدودی با چهارچوبهای این فضا آشنایی دارند و

کمکم اعتبار اینترنت میان آنها بیشتر می‌شود.

آنچه در این مرحله مرا جلو برد، ایده اجاره

کلاس از آموزشگاهها برای معلمان استاد سلام

از کار ما این خرید را انجام داده است. هنوز این استاد در سایت ما کار می‌کند و خاطره کاری که کرد، از یاد من نمی‌رود. اکنون ۱۰ هزار استاد و آموزشگاه در سایتمان داریم. «استاد سلام» در حال نفس کشیدن است و من از این اتفاق

بود. اینکه شاگرد و معلم در مکان سومی به نام کلاس که متعلق به یک آموزشگاه رسمی است، جمع شوند. اینگونه فاکتور بی‌اعتمادی هم رنگ می‌بخت، چون دغدغه حضور در خانه معلم یا شاگرد وجود نداشت. راهکار دیگرمان



واقعا راضی هستیم.

حتی به نظر می‌رسد بسیاری از افراد به استاد سلام به عنوان فضایی برای شغل دوم نگاه می‌کنند. چون معلم‌های زیادی برای تدریس بعد از ظهر ثبت نام می‌کنند و در کنار کار اصلی خود، منبع درآمد دیگری دارند. بعد از تهران شهرهایی چون شیراز، رشت و اصفهان فعال هستند. وقتی از او درباره مدل درآمدی استاد سلام پرسیدم، پاسخ داد: ثبت نام اولیه معلم‌ها در استاد سلام کاملا رایگان است و ما در ازای تعداد شاگردان هم هیچ پورسانتی دریافت نمی‌کنیم. اما درآمد ما اینگونه است که با توجه به تعداد مخاطبان یک درس یا رشته به معلم‌ها و آموزشگاه‌ها پکیج می‌فروشیم.

مثال اگر یک معلم بخواهد عالوه بر تدریس ریاضی، عناوین دیگری را هم تدریس کند، بسته‌های نقره‌ای، برنزی یا طلایی ما را می‌خرد و حیطه فعالیتش در سایت را گسترده

برای جلوگیری از بی‌اعتمادی راه اندازی کلاس‌های مجازی بود، که از راه ثبت نام در سایت، معلم و دانش آموز می‌توانند از راه دور با هم تعامل داشته باشند. در تمام این راهکارها، دغدغه اصلی من خانم‌ها بودند. معلم‌های زن به سختی می‌توانند به خانه کسی برای تدریس بروند و معمولا از این کار احساس ناامنی می‌کنند. از طرف دیگر، مخاطبان ما هم دنبال معلم‌های زن بودند، چراکه معلم زن برایشان قابل اعتمادتر بود. اگر این روزها صفحه اول استاد سلام را باز کنید، متوجه می‌شوید که مراجعه معلم‌های زن به وبسایت چقدر بالاست و به نظر می‌رسد این فضا برای آنها کارکرد مثبت داشته است.

استاد سلام چگونه پول درمی‌آورد؟

در ادامه حرف‌هایش از یک خاطره خوش در ماه‌های نخست کار گفت. سه ماه بعد از بالا آمدن سایت، یکی از معلم‌ها خرید کوچکی از استاد سلام کرد و به من گفت که به خاطر حمایت

همیشه پای کارمان ایستاده‌ایم و تعهد زیادی به آن داشته‌ایم. هر زمانی که استادی با ما تماس می‌گیرد و انتقادی نسبت به عملکرد ما دارد، تلاش کرده ایم فضا را عوض کنیم و کاربرانمان را راضی نگه داریم. امروز بعد از گذشت دو سال از عمر استاد سلام می‌دانم که معلمها به ما اعتماد دارند و می‌دانند ما لحظه به لحظه در کنارشان هستیم و از آنها حمایت می‌کنیم. حتی مواقعی بوده که ما خودمان با معلمها تماس می‌گیریم و از آنها می‌خواهیم به کار ما بازخورد نشان دهند.» در ادامه حرفهایش از آشنایی با شتابدهنده‌ها و مستقر شدن در دانشگاه تهران گفت.

زمانی که به‌طور کامل بر استاد سلام متمرکز شدم، هر لحظه ظرفیتهای پنهان این فضای کاری بیشتر برایم آشکار می‌شد. معلمها درخواستهای زیادی داشتند و من سعی می‌کردم مدام فضای وبسایت را متناسب با سلیقه آنها ارتقا دهم. تا اینکه با شتابدهنده‌ها آشنا شدم. از آنجا که استاد سلام هم مخاطب بالایی داشت و هم به درآمد رسیده بود، به شدت از کار من استقبال شد. من در دانشگاه تهران مستقر شدم و شتابدهنده را گسترده‌تر از قبل کردیم.

می‌کند.

مشکلاتی بر سر راه یک استارت‌آپ تازه کار

من و آقای پویا یوسف نژاد که مدیر فنی سایت است، منبع اصلی درآمدمان را از استاد سلام تامین می‌کنیم و شغل دیگری نداریم، به همین خاطر هزینه‌های اضافی که بر ما حمل می‌شود، توانفرسا هستند. از یک طرف ما را در اتاق بازرگانی به عنوان یکی از ۳۵ استارت‌آپ برتر دعوت می‌کنند و از طرف دیگر راه جلو رفتن را سد می‌کنند. فکر می‌کنم یکی از مشکلات عمده پیش رفتن استارت‌آپ‌ها در ایران همین پیچیدگی مجوز گرفتنها باشد.

چه‌های استارت‌آپی آدمهای اداره برو و دارای دانش حقوقی زیاد نیستند. ما بچه فنی هستیم و این همه دشواری برای چند مجوز برای ما کار ساده‌ای نیست. معلمها به استاد سلام اعتماد دارند وقتی از او درباره مزیت رقابتی استاد سلام نسبت به هم‌تایانش در فضای وب پرسیدم، گفت: Seo سایت ما تا کنون خیلی قوی عمل کرده است. من و همکارم پویا یوسف‌نژاد همواره به دنبال کلمات پرتکرار در جستجوهای گوگل هستیم و متناسب با سوالها و دغدغه کاربران خودمان را بال آورده‌ایم. در کنار آن فکر می‌کنم ما

کانال تلگرام استاد سلام

- ☆ هم دوره‌های آموزشی جدید را معرفی می‌کنه
- ☆ هم جزوه‌های آموزشی استادها نشون میده
- ☆ هم اخبار آموزشی تا نمره ۲۰ بگیری



سال نو و ظاهر جدیدی برای استاد سلام

- برای دسترسی بهتر به استادها
- دوره های آموزشی
- جزوه و فیلم آموزشی

و این آموزش از نظر او تنها درس نیست، بلکه مهارت است. «خانواده‌های ما دوست دارند برای آموزش فرزندانشان هزینه کنند. همچنین مهارت‌ها در دنیای امروز بسیار متنوع شده‌اند و هر کدام هم استاد و متخصصی خاص خودشان دارند. به همین خاطر ما در استاد سلام خودمان را محدود به درس نکردیم. فعالیت ما شامل تمام حوزه‌های آموزشی است؛ چه درس و چه مهارت. از طرف دیگر ایده ما در سایت مبتنی بر این گزاره است که: استاد نزدیک به خودت را پیدا کن. این نزدیکی هم از لحاظ تخصص است و هم از نظر جغرافیا. درواقع می‌خواهیم با استاد سلام در زمان و هزینه و ترافیک هم صرفه‌جویی کنیم و آدم‌ها را در زندگی شلوغ این روزها در کوتاه‌ترین زمان ممکن به هم برسانیم. مثالی از بانکداری الکترونیک برای شما می‌زنم. می‌بینید که این روزها رفاقت بانکداری و آی.تی چه صرفه‌جویی‌هایی در وقت و هزینه آدم‌ها کرده است. حال فکر کنید که حوزه تراکمی چون

درواقع بنیانگذار اولیه استاد سلام خودم بود و یک سال و نیم به‌تنبهایی سایت را جلو بردم. وقتی سمت شتابدهنده‌ها رفتم، آنها به من پیشنهاد کار تیمی دادند و یکی از شروط همکاری حضور یک تیم حداقل دو نفره بود. آقای یوسف نژاد پیشتر در برنامه نویسی‌های استاد سلام مشارکت داشت و به صورت پروژه ای با من همکاری می‌کرد. بعد از آن خودم به او پیشنهاد همکاری بیشتر دادم و ما در قالب یک تیم دو نفره حیات استاد سلام را امتداد دادیم. البته باید بگویم که قول شتابدهنده برای حمایت از ما، هنوز به مرحله حمایت مالی نرسیده است و استاد سلام بعد از گذشت دو سال روی پای خودش ایستاده و هنوز حمایت‌های مالی شامل حالش نشده است.

به استارت‌آپ های جوان توصیه می‌کنم...

نغمه عقیلی دغدغه اصلی استارت‌آپش را کمک به آموزش و تدریس خصوصی در کشور می‌داند





استارتآپ ایران را با دنیا مقایسه کنیم. مردم ما تازه با فضای اینترنت دوست شده‌اند و تا وقتی بخواهند به استارتآپهای تازهکار این میدان عادت کنند، زمان می‌برد. پس ما هم باید به خودمان زمان بدهیم و به جای این شاخه آن شاخه شدن، پای استارتآپ و ایده‌مان بایستیم تا به نتیجه برسیم.

آموزش با آی.تی دوستی کند. باز هم زمان و هزینه کم می‌شود و اینها همه مزایای ورود به دنیای آنلاین است.» در آخر از او پرسیدم که چه حرفی با استارتآپی‌های تازهکار دارد و او گفت: به بچه‌های استارتآپی می‌گویم دچار توهم نشوید. واقعی فکر کنید و در دنیای واقعی روی استارتآپ خود سرمایه‌گذاری کنید. برای اینکه استارتآپ خود را از قالب ذهنی به یک پروژه عملی درآورید، باید زحمت بکشید، زمان زیادی را صرف کنید و صبور باشید. قرار نیست ایده شما در چند ماه به درآمد و سود برسد، کمی صبر کنید و بگذارید استارتآپ شما نفسی تازه کند و کمکم به راهش ادامه دهد. ما نمی‌توانیم



استاد سلام!
OSTAD SALAM!



بنیان گذار وبسایت عمدکس پریسا حاجی رحیمی از چگونگی استارت آپ خود میگوید

هستی اولین شاگرد من بود و تا آخر کنکور با او بودم و بعد ها از طرف هستی و اطرافیانم شاگردهای دیگری معرفی شد و کم کم تعداد بچه ها زیاد شد و درآمد دانشجویی خوبی برای من بود.

در اون زمان برای خیلی ها عجیب بود چرا در این سن داره اینقدر کار میکنه (شاید نیاز داره ، شاید...) ولی من یک هدف داشتم و فکر و برخورد دیگران برای من مهم نبود.

هدف من در اون سن استقلال بود خیلی مهم بود که بعد از ۱۸ سالگی بتونم روی پای خودم بایستم هرچند پدرم همچنان پول جیبی من

بنیان گذار وبسایت عمدکس پریسا حاجی رحیمی از چگونگی استارت آپ خود میگوید من پریسا حاجی رحیمی ۲۴ ساله فارغ التحصیل رشته فیزیک دانشگاه شهید بهشتی خانم حاجی رحیمی از شروع کار می گوید.

شروع کار من ۱۹ سالگی از تدریس خصوصی ریاضی و فیزیک و هندسه و ... بوده من باید از یک جایی شروع می کردم پس به مدرسه های اطراف سرزدم و روزمه دادم شاید ده تایی شد اما هیچ یک از مدارس با من تماس نگرفتند فقط یکی از معاونین مدرسه تماس گرفت برای تدریس خصوصی شاگرد مدرسه اش (هستی).



مشکل در فروش آنلاین اجناس ایرانی بی کیفیت بودن تصاویر جهت مانور تبلیغاتی و هم اینکه اجناسی که در مغازه ها می دیدم در بازار بزرگ یا نبود و یا اینکه قیمت ها اینقدر بالا بود که نمیشد روی قیمت ها مانور داد اون هم بخاطر این که ما با تولید کننده در ارتباط نبودیم و ارتباط ما با عمده فروش بود، یعنی از ۲ یا ۳ دست بعد از تولید کننده خرید میکردیم و قیمت ها بالا میرفت.

بعد از کلی تحقیق هنوز تولید کننده گان را پیدا نکرده بودیم، و هر جا کی میرفتیم به دلالتان برمیخوردیم!

تو جستجو هامون بعد از چندین ماه به صورت کاملاً اتفاقی بالاخره به تولید کننده رسیدیم و فروش آنلاین انها را استارت زدیم، فروش ما کمکم بالا رفت و اینستاگرام نمی توانست جواب فروش رو بده به فکر یک وب سایت افتادیم.

با شرکتی قرارداد رو بستیم و فروشگاه راه افتاد و بسایت پر بود از باگ و یک سری مشکلات و چون من با گد نویسی و طراحی سایت آشنایی نداشتم.

تو این کار من نیاز به عکس های با کیفیت و حرفه ای داشتم و از کودکی هم به عکاسی خیلی علاقه داشتم، یک دوربین نیمه حرفه ای خریدم و در حدی که لازم داشتم عکاسی و فوتوشاپ رو یاد گرفتم و به صورت موازی طراحی سایت با ورد پرس رو شروع کردم.

کار خوب پیش میرفت و من کمکم به رشد

را می دهم و کاری به درآمد من ندارد) پدرم همیشه میگه که او همون دختر کوچک خودم هستی حتی در سن ۵۰ سالگی (

چطور سر از فروش دنیای مجازی آوردید

وقتی اینستا گرام لانچ شد، در اینستاگرام اکانتی ساختم و از یک وب سایت چینی عکس هایی از محصولاتش رو گرفتم و روی صفحه اینستاگرام گذاشتم و به فالور هام گفتم هر کس این کالا رو را می خواهد زیر عکس کامنت بگذارد، استقبال خیلی عجیبی شد، و سفارش ها را گرفتم و از چین خریداری کردم و محصولات رو به مشتریان تحویل دادم، مدتی به همین روال از عمده فروشی های آنلاین چین جنس میخریدم و آنلاین به فروش میرساندم.

کمی بعد که بازار اینستا را دیدیم تصمیم گرفتیم محصولات با کیفیت تری رو از ترکیه سفارس و تحویل مشتریان بدهیم تقریباً ۲ سالی شد که این کار را انجام دادیم و درآمد خوبی هم داشتیم.

چی شد که از محصولات چین و ترکیه روی به محصولات ایرانی آوردید و چه چالش هایی رو ب روی شما بود

رفته رفته دیدیم که کیفیت اجناس ایرانی خیلی بهتر از اجناس چینی هستند خوب چرا چین باید بتونه با آن اجناس بدون کیفیت صادرات به کشورهای دیگه داشته باشه ولی ما نه! این شد که تصمیم گرفتیم اجناس ایرانی را بصورت آنلاین بفروشیم.

کار رو با چه اجناسی شروع کردید و کار رو چطور دیدید

عمدکس رو با صنعت لوازم آشپزخانه شروع کردیم کار خیلی بالا و پایین دارد و خیلی سخت تر از پیشبینی ما است.

در عمدکس چند نفر هستید

در حال حاضر خانواده ما یک خانواده چهار نفر هست؛ علاوه بر من رامین کاظمی، اسدالله عدلو و مهدی عروجی

و خداروشکر کار ما این روزها خیلی سخت تر از قبل شده، در ابتدا روی ۸ تا ۹ ساهت روی سایت کار میکردیم ولی با گذشت پنج ماه از کار تقریباً شبانه روز درگیر کار هستیم حتی وقت خواب

بیشتر فکر میکردم، مساله این بود که محصولات ایرانی کیفیت خیلی بهتری از اجناس چینی داشتند! چرا نتونیم مثل چین اجناسمونو به دنیا معرفی کنیم؟ و یا مردم خودمان رو به جوری تشویق به خرید کالاهای ایرانی کنیم؟ اینجا بود تصمیم گرفتم عمدکس رو راه اندازی کردم و بالاخره با یک برنامه نویس وب صحبت کردم و کار را شروع کردیم و در هفتمین ماه از سال یک هزار و سیصد و نود پنج نسخه اولیه عمدکس را اندازی شد.

در اوایل مهر ماه وارد دوره آواکمپ در شتابدهنده اواتک شدیم، آنجا ایده هامون پخته تر شد و با افراد تاثیر گذاری آشنا شدیم، انجا روز های خیلی کارامدی رو سپری میکردیم .



آینده کمک کنیم یا حد اقل تاثیر بگذاریم!
و امید داریم که با بهتر شدن وضعیت زیرساخت
و شرایط کلی دیگه عمدکس به روزی بتونه صادر
کننده و معرفی کننده محصولات ایرانی به تمام
کشورهای دیگه باشد.

در آخر از خانم کارآفرینان ایران بابت اینکه در
ابتدای کار وقتی من از پس هزینه های داشتن
دفتر مستقل بر نیامدم چند ماه فضای کاری
رایگان در اختیارم قرار داد تشکر میکنم و امیدوارم
این کمک ها از سمت مراکز که توانایی ارائه
این امکانات رو دارند هر روز بیشتر بشه تا به
کمک هم بتونیم ایرانیو تبدیل به جای بهتری
برای خودمون و نسل هامون بکنیم .

هم خواب نوشتن استراتژی ها و سفارشات و
ارسال کالا رو میبینم.

برای استارت آپی ها بگویند

من کارهای زیادی رو انجام دادم تدریس، فروش
اینستاگرامی ، خرید محصولات از ترکیه، واردات
از چین،... با حتی دو سال قبل فروش آنلاین
میوه، ولی برای موفق شدن نیاز به تمرکز
هست انتخاب یک هدف ، تمرکز و رسیدن به
هدف، نباید هر ایده ای به ذهنمون میرسه هم
زمان با ده تا ایده دیگه اجرا کنیم!

همچنین توی کار نترسید، تا زمین نخوید خورد
حتی با نگاه کردن به راه رفتن دیگران هم
نمیتوانید اونجور که باید یاد بگیرید!

حرف آخر

امید وارم با عمدکس ایرانی بتونیم به ایران ،
تولید کنندگان ایرانی و محصولات ایرانی و نسل



۹ موردی که برای رسیدن به موفقیت باید از آنها دست کشید

شما خوشحال خواهند بود. دلیل این امر می تواند این باشد که قبلا به آنها کمک کرده اید یا آن ها می خواهند موفقیت شما را ببینند. کارآفرینی به اندازه کافی دشوار است نیازی نیست که کار را از این مشکل تر کنید.

۳- تلاش برای بی نقص بودن

هر شخصی گاهی اوقات شکست می خورد. یک شخص موفق آنست که همیشه از زمین بلند شود تا زمانیکه دیگر زندگی او را به زمین نزند. تلاش برای بی نقص بودن، شما را از اشتباهات دور می سازد و برای رسیدن به موفقیت راهکارها را به شما می آموزد.

۴- مقایسه خود با دیگران

افراد موفق الهام بخش هستند. موفقیت شان ممکن است راهی برای کمک به شما در دوری از موانعی که آنها در پیش رو داشته اند باشد. فکر نکنید که باید به آنان نگاه کرده و خود را تنبیه نمائید. آن ها شروع و با سخت کوشی راه خود را ساخته اند. شما می توانید از آن ها الگو بگیرید نه اینکه خود را در موقعیت آنان ببینید.

۵- خیال پردازی

بخش های خاصی از تجارت شما جذاب نیستند.

بعنوان یک کارآفرین شما بهترین دوست و بدترین دشمن خود هستید. شما بین باور توانایی خود و عرضه آن به جهانیان و بهینه سازی اش و شک به ارزش ها و تخریب خود از طریق تعلل و هزینه های غیر ضروری مردد هستید. باید یکسری عادت های بد خود را ترک کنید.

۱- محق بودن

شما همانند یک دانه برف خاص با ترکیبی منحصر به فرد از مهارت ها و بصیرت ها هستید اما به این معنا نیست که دنیا به شما مدیون باشد بخصوص بعنوان یک کارآفرین. اگر موفقیت می خواهید باید کاری را به سرانجام برسانید. مشتری جدید می خواهید یا شرکت شما در یک نشریه خوب آمده پس باید کار خود را پیش ببرید تا موفق باشید.

۲- تنها کار کردن

گفته اند سعی نکن همه کارها را به تنهایی انجام دهی. خوب است که از دیگران کمک و نصیحت بگیری حتی می توانید شخصی را استخدام کنید که بتواند مسئولیتی را از روی شانه های شما بردارد. شبکه کاملی از دوستان و همکاران کارآفرین دارید که از کمک کردن به



اسباب بازی های جدید بخرید ، سعی کنید بر راه هایی تمرکز کنید که پول تان در راه رسیدن به هدف خرج شود. یک کامپیوتر جدید ممکن است درخشان و جالب باشد اما بازسازی وبسایت تان راه بهتری برای خرج کردن پول شماست. یا می توانید این پول را برای روز مبادا کنار بگذارید که هرزگاهی پیش می آید.

۹- تصور آمادگی نداشتن

در حقیقت هیچ کس برای مسائل بزرگ در زندگی آمادگی ندارد مانند شروع یک تجارت، داشتن فرزند و ... شما همینطور که پیش می روید مسائل را درک می کنید. نمی خواهم بگویم که نباید برنامه یا دانش نداشته باشید اما همانطور که در برنامه نویسی می گویند اگر از اولین نسخه محصول خود خجالت نمی کشید نشان می دهد که خیلی دیر آن را ارائه داده اید. منتظر لحظه عالی نباشید. همین الان کار را انجام دهید.

موانع بسیاری هستند که می توانند مانعی بر سر راه تجارت شما باشند. اجازه ندهید عادت های شما یکی از این موانع باشند. این طرز فکر بد و عادت های بد را از بین ببرید و آماده باشید تا به رویاهای خود تحقق ببخشید.

اطلاعات

نویسنده : **آنا شمیم**



منبع : **entrepreneur**



مترجم : **شیما گرشاسبی**



شاید از تردد ایمیل یا شکل دهی وبسایت متنفر باشید. بیشتر افراد از آماده کردن قرارداد یا صورتحساب لذت نمی برند، تمامی گام ها مهم بوده و لازم است انجام گردد. اجازه ندهید خیال پردازی شما را از رویارویی و رسیدن به اهداف تان دور کند.

۶- آمادگی نداشتن

اگرچه کار شما نتیجه خیال پردازی یا اعتماد به نفس بالا باشد، عدم آمادگی می تواند کار مشتری و شهرت شما را خراب کند. که اگر یکبار این اتفاق بیفتد جبران آن کار سختی است. فرقی ندارد که چقدر با اعتماد به نفس هستید یا چقدر پرسنل خود را می شناسید، برای همه چیز آمادگی داشته باشید. برای خود برنامه دوم و بدترین سناریو را داشته باشید. شاید هیچوقت به آنها احتیاج پیدا نکنید اما از داشتن آن خوشحال خواهید بود.

۷- شکایت مداوم

نه تنها همیشه تیره بخت بودن خسته کننده است بلکه افراد دیگر را نیز که قصد کمک یا همکاری با شما را دارند می راند. اگر تنها کاری که شما می کنید شکایت است، آنقدر مشغول می شوید که فرصت ها را نمی بینید. روی جنبه های منفی متمرکز می شوید که باعث می شود قدردان آنچه دارید نباشید. اگر چیزی درست نیست آن را حل کنید. شکایت نکنید.

۸- خرید لوازمی که نیاز ندارید

درحالیکه ممکن است خیلی هیجان انگیز باشد

۲۲ خصوصیت برای تبدیل شدن به یک مدیر عالی

۱- تمرکز

خودم باشم. گاهی اوقات مشکل پیش می آید اما همیشه نسبت به کار اشتیاق دارم. این امر به من اجازه می دهد آزاد باشم تا کاملا حاضر و ثابت قدم بمانم. « کری پاتز»

گفته شده است که مدیر دستورات مهم اما منفور می گیرد. قطعا این یک حقیقت جزئی است اما فکر می کنم بر اهمیت تمرکز تاکید دارد. برای مدیری عالی بودن ، نمی توانید متخصص امور کوچک باشید، باید کمتر از رقابت خود پریشان باشید. برای انجام کارهای منتقدانه ، باید هوشمندانه مواردی را انتخاب نمائید که کنار بگذارید در غیر اینصورت امور غیر مهم شما را غرق خواهد کرد. « تیم فریز»

۴- درستی

کارمندان ما انعکاس مستقیم ارزش هایی هستند که ما بعنوان یک مدیر داریم. اگر ما از روی کتاب منسوخ شده ضرورت درستی بازی می کنیم بجای اینکه کار درست را انجام دهیم، پتانسیل کامل تجارت مان را محدود کرده و کیفیت هوش را از دست می دهیم. اگر در تمامی فعل و انفعالات خود روی قابل اعتماد بودن تمرکز می کنید تجارت و فرهنگ خود را فرسوده می سازید. «گونار لایس»

۲- اعتماد به نفس

یک مدیر با داشتن دیدی شفاف، نشان دادن همدلی و قدرت مربی گری اعتماد به نفس را القا می کند. بعنوان یک مدیر خانم، برای به رسمیت شناخته شدن احساس می کنم باید با تکبر راه بروم و ابراز وجود کنم اما همیشه سعی می کنم ادب خود را حفظ کنم که بر مهربانی و سخاوت من تاکید دارد. این دو با هم برای داشتن احترام خوب جواب می دهد. «بری رافرتی»

۵- الهام

افراد اغلب می گویند من یک فرد خود ساخته ام. اما چنین چیزی درست نیست. مدیران خود ساخته نیستند آنها از یک منبع قوی الهام می گیرند. زمانیکه به امریکا آمدم پول و متعلقاتی بجز ساک ورزشی نداشتم اما نمی توانم بگویم هیچ چیز نداشتم: دیگران به من الهام می بخشیدند و نصیحت های فوق العاده می دادند و من از درونم، از شور و شوقم و از اعتقاداتم سوخت گیری می کردم. برای همین همیشه

۳- شفافیت

من هیچوقت به مفهوم ماسک زدن تمایل نداشتم. بعنوان مدیر تنها راهی که برای بوجود آمدن اعتماد می شناسم اینست که صد در صد



برای بقا ضروری است. بدعت گذاران، مدیران ما هستند. نمی توان این دو را جدا کرد. نوآوری و بدعت تنها راه حل برای حل چالش هاست. «اوبروی مارکس»

۸- صبر

صبر شجاعتی است که تعهد شما را تست می کند. مسیری که به اهداف عالی ختم می شود، همیشه دشوار است اما بهترین مدیران می دانند که کجا باید متوقف شوند و چه زمان ادامه دهند. اگر دید شما به اندازه کافی بی پروا باشد، صدها دلیل برای اینکه چرا «نمی توان انجام داد» و تردید فراوان وجود خواهد داشت. برای بدست آوردن چیزی بزرگ یک مجموعه باید در کنار هم جمع شود: بازارهای خارجی، رقابت، سرمایه، تقاضای مصرف کننده و همیشه یک مقدار شانس. «دان برین»

مشتاق انگیزه دادن به آشنایان و غریبه ها هستیم. قدرت الهام بخشیدن را می دانم و اگر کسی می تواند برای دستیابی به برترین ها روی شانه من بایستد، من خود مشتاق تر هستم که آنها را بالا ببرم. «آرنولد شوآرزنگر»

۶- احساس

باید کار خود را دوست داشته باشید. برای دستیابی به موفقیت واقعی باید غرق کار شوید. مهم نیست تجارت شما تا چه اندازه ممکن است موفق شود چرا که هیچوقت راضی نمی شوید و دوست دارید کاری بزرگتر، بهتر و عالی تر انجام دهید. بخاطر این مدیریت نمی کنید که حس می کنید کاری است لازم الاجرا بلکه بخاطر اینکه روش زندگی شماست آن را انجام می دهید. «جو پرز»

۷- نوآوری

در هر سیستمی با منابع محدود و کاربران نامحدود، نوآوری نه تنها برای موفقیت بلکه

۹- فلسفه رواقیون





این درست است که تقلید یکی از بزرگترین اشکال چاپلوسی است، اما در مدیریت کاربرد ندارد، تمام مدیران عالی زندگی من از مایک تاملین گرفته تا اسکات راولز از موضع صحت مدیریت کردند. از سایرین بیاموزید، زندگینامه مدیران مورد علاقه خود را بخوانید و در طول این مسیر مهارت کسب کنید... اما هیچوقت عقاید، صحت گفته ها و در نهایت نحوه تصمیم گیری خود را از دست ندهید. «جرمی بلوم»

۱۲-روشن فکری

یکی از بزرگترین افسانه ها اینست که مدیران تجاری، متفکرین بزرگ با عزم راسخی هستند که در هر شرایطی به هدف خود چسبیده اند. این حرف پوچی است. حقیقت اینست که مدیران در عین انعطاف داشتن باید روشنفکر باشند. وقتی شرکت در مرحله آغاز قرار دارد اهداف را کد بوده و از هر چیز مهم تر برنامه ریزی است. تعهد شما باید در زمینه سرمایه، پیشرفت و بدست آوردن روابط عالی باشد. «داوموند جون»

۱۳-قاطعیت

در مدرسه و دانشگاه جهت برداشتن پول اضافی

اجتناب ناپذیر است: ما خود را در میان راه حال های واقعا مزخرف پیدا می کنیم که ممکن است اشتباهات پرهزینه، شکست های غیر منتظره یا دشمنان بی پروا باشند. فلسفه رواقیون پذیرش و پیش بینی اینهاست. بطوری که شما را دیوانه نمی کند و در مقابل مسائل با عصبانیت یا با احساس برخورد نمی کنید. به ذهن خود بیاموزید، بدترین سناریوها را تصور کنید و راه حل های سودمند برای آن تنظیم نمائید ، از این طریق ما مطمئن می شویم که شرایط بد به قطعنامه های کشنده مبدل نمی شود. «ریان هالیدی»

۱۰-درک اعداد

درک اعداد اساسی بهترین کاری است که برای تجارتم انجام دادم. همانطور که سرویس مبتنی بر اشتراک داریم بزرگترین تاثیر روی خط پایین مان کاهش نرخ ریزش بود. عدد را از شش درصد به چهار درصد کاهش دادیم به این معنی که بطور متوسط ۵۰ درصد ارزش طول عمر مشتری هایمان را افزودیم.

۱۱-صحت

حمایت و انتخاب صحیح پروژه امکان پذیر است. به اینصورت می توانید توانایی های افراد را شناخته و از آن استفاده کنید. «شنون پاس»

۱۶- مثبت بودن

برای دستیابی به برتری باید فرهنگ خوشبینی را خلق کنید. فراز و نشیب های فراوانی وجود دارد اما رواج خوشبینی شرکت را حفظ خواهد کرد. اما آگاه باشید: اما نیاز به بی پروایی دارد. باید حقیقتا باور داشته باشید که غیر ممکن ممکن می شود. «جیسون هریس»

۱۷- سخاوت

هدف اصلی من همیشه ارائه بهترین خودم بوده است. همه ما بزرگ می شویم - بطور کلی یعنی - وقتی به دیگران کمک می کنیم که بعنوان یک شخص بزرگ شوند. «کریستوفر پرپلی»

۱۸- دوام

یکبار مدیری موفق به من گفت: دوام، مقاومت را درهم می کوبد. پس از کار کردن در شرکت های موفق و راه اندازی تجارت خودم دو درس اصلی آموختم: تمام چیزهای برتر زمان بر است، فرقی ندار شما باید در هر حال پافشاری کنید. این اصول مدیریت است: اشتیاق برای رفتن به فراسوهایی که دیگران آنجا متوقف شده اند. «نوا کاگان»

۱۹- بصیرت

برای جدا کردن مسائل مهم تر از سایر موارد

برای بازی های تفریحی بسکتبال داوری می کردم. مربی که به من چگونگی داوری را آموخت، نصیحت مهمی کرد که در دنیای حرفه ای می توان آن را تفسیر کرد: سریع سوت بزن، بلند سوت بزن، به عقب نگاه نکن. در شرایط حاشیه ای سوت اشتباه اما قاطعانه در طولانی مدت نتایج بهتری خواهد داشت و تیم قوی تر صاحب حق خواهد شد. «اسکات هافمن»

۱۴- شخصیت

همه ما چیزی منحصر بفرد به این دنیا ارائه می دهیم و وقتی یک نفر حقیقت را نمی گوید می توانیم تشخیص دهیم. هر چه بیشتر بر ارتباطات واقعی با افراد تمرکز کنید و بجای تفکر نسبت به اینکه افراد چه کاری می توانند برای شما انجام دهند، به آنها کمک کنید آنگاه دوست داشتنی و با شخصیت خواهید شد. برای مدیری برتر بودن اینکار لازم نیست اما باعث می شود محترم شوید که در تجارت شما تفاوت ایجاد می کند. «لونیس هونز»

۱۵- توانمندسازی

بسیاری از فلسفه های مدیریت را بعنوان یک ورزشکار آموختم. موفق ترین تیم های من همیشه بیشترین استعداد را نداشتند بلکه هم تیمی با مهارت، قدرت و اعتماد مشترک داشتند. برای ساختن تیمی ممتاز لازم است قدرت و مسئولیت را محول کنید. مسئولیت بخشیدن همیشه آسان نیست. در واقع می تواند سخت تر از این باشد که خودتان کار را تمام کنید اما با

این مسئولیت است. این تنها مسئولیت پذیری نمی خواهد برای تحقق یافتن گام دیگری نیز می خواهد.» ساندر کارئون»

۲۲- خستگی ناپذیری

برای دستیابی به قدرت دورن هر فرد مدیریت واقعی لازم است سپس باید به اطراف نگاه کنید تا جاهای خالی را پر نمائید. اگر باور کنید که تیم شما به تنهایی تمامی پاسخ ها را ندارد عالی است چرا که اگر باور داشته باشید معمولا به این معنا است که تمام سوالات را صحیح نمی پرسید. «نیک ولری»

نیاز به بصیرت دارید. این مانند هوش است که اگر به آن توجه کنید با گذشت زمان پیشرفت می کند اما باید در وجود شما باشد. چرا که امری ذاتی است. وقتی بصیرت شما صحیح باشد مانند نابغه ها می شوید. و وقتی بصیرت اشتباهی داشته باشید مانند نادان ها می شوید.» راج باهاکتا»

۲۰- ارتباط

اگر افراد از انتظارات شما آگاهی ندارند و کوتاهی می کنند ، مقصر شما نیستید چرا که برای آنها شرح نمی دهید. افرادی که با آنها کار می کنند مداوم ارتباط دارند. ارتباط یک عمل متعادل است. شاید شما یک نیاز یا درخواست مخصوص داشته باشید اما بسیار بسیار مهم است که به کار به دید همکاری داشتن بنگرید. ما همیشه بدنال افرادی هستیم که تفکرات و ایده هایشان را عنوان کنند به همین خاطر با افراد باهوش همکاری می کنیم.» کیم کورلانچیک راسن»

۲۱- مسئولیت

سرزنش کردن خیلی راحت تر از مسئولیت پذیر بودن است. اما اگر می خواهید بدانید چطور درست کار کنید از کارشناس مالی لری رابینز بیاموزید. وی نامه ای فروتنانه به سرمایه گذاران در مورد عقاید نادرستش نوشت که باعث لغزش سرمایه آنها شده بود. وی سپس یک سرمایه گذاری جدید بدون مدیریت و عملکرد هزینه کرد که در دنیای سرمایه گذاری های تامینی بی سابقه بود. این یک ویژگی است.

اطلاعات

نویسنده : ادام و جوردن بورن استین



منبع : entrepreneur



مترجم : شیما گرشاسبی



تأثیر کارآفرینی سازمانی بر عملکرد شرکت در کسب و کارهای کوچک و متوسط کشاورزی: نقش میانجی خلق دانش و جهت گیری یادگیری

یکی از موضوعات اصلی تحقیقات کنونی در زمینه های مدیریت و کسب و کار، کارآفرینی سازمانی در شرکت ها و کسب و کارها است. با این وجود، در کسب و کارها و شرکت های کشاورزی به این موضوع چندان توجه نمی شود. به همین دلیل تحقیق حاضر با هدف بررسی رابطه بین کارآفرینی سازمانی و عملکرد شرکت در کسب و کارهای کوچک و متوسط کشاورزی در ایران انجام گرفت. به طور خاص، هدف نویسندگان این است که تحلیل کنند که چگونه خلق دانش و جهت گیری یادگیری به عنوان متغیر میانجی بر رابطه بین کارآفرینی سازمانی و عملکرد شرکت تأثیر می گذارند. در ادامه مدل مفهومی تحقیق طراحی و فرضیات مشخص شد. نمونه ها در این مطالعه صاحبان و / یا مدیران ارشد کسب و

کارهای کوچک و متوسط کشاورزی بودند. اطلاعات لازم با استفاده از پرسشنامه در طول سال ۱۳۹۴ جمع آوری گردید. به منظور آزمون فرضیه های تحقیق، داده ها از کسب و کارهای کوچک و متوسط کشاورزی جمع آوری شد، و به روش مدل معادلات ساختاری و با استفاده از نرم افزار AMOS ۲۰ مورد تجزیه و تحلیل قرار گرفت. نتایج نشان می دهد که کارآفرینی سازمانی به طور قابل توجهی بر عملکرد کسب و کارهای کوچک و متوسط کشاورزی تأثیر گذار است. نتیجه قابل در یافته های تحقیق حاضر این است که، خلق دانش و جهت یاد گیری در رابطه میان کارآفرینی سازمانی و عملکرد شرکت نقش میانجی دارند.

تهیه و تدوین: خانه کارآفرینان ایران

مشاهده مقاله: **PDF** / تعداد صفحات : ۲۳ / دکتر محمود احمدپور داریانی ، آصف کریمی

منابع: مرکز پژوهشهای مجلس شورای اسلامی

دانلود مقاله

شناسایی چالش‌ها و موانع توسعه کسب و کارهای کوچک و متوسط در ایران

سازه‌های پرسشنامه از نظر روایی در سطح مطلوب بوده و همچنین ضرایب پایایی برای آن‌ها بسیار بالاتر از حداقل‌های قابل قبول بوده‌اند. تحلیل مدل تحقیق با استفاده از رویکرد مدل‌یابی معادلات ساختاری با تکنیک پی‌اچ‌اس انجام یافته است. نتایج تحلیل نشان می‌دهد که پنج گروه عمده از موانع، منجر به ناکامی کسب و کارها در فرآیند رشد و توسعه می‌گردند که عبارتند از: موانع سیاسی-قانونی، موانع اقتصادی، موانع اجتماعی-فرهنگی، موانع فناورانه و در نهایت موانع درونی کسب و کارها. در بین این موانع، موانع اقتصادی دارای بالاترین اولویت و موانع اجتماعی-فرهنگی دارای کمترین اولویت بوده‌اند.

کسب و کارهای کوچک و متوسط، سهم بالایی در تولید کشورها داشته و سهم بالایی از اشتغال در سطح ملی را به خود اختصاص می‌دهند. با این وجود این کسب و کارها نرخ بالایی از شکست را تجربه می‌نمایند.

از این رو در این مطالعه، پژوهشگر بر آن گردیده است تا موانع رشد و توسعه این سب و کارها را مورد بررسی قرار دهد. داده‌های مورد نیاز برای این مطالعه با استفاده از ابزار پرسشنامه از ۱۳۹ نفر از مدیران کسب و کارهای کوچک و متوسط گردآوری شده است. شیوه نمونه‌گیری طبقه‌ای تصادفی برای معرفت‌تربودن نمونه اتخاذ گردیده و کسب و کارها به نسبت فراوانی آنها در جامعه، در نمونه شرکت داده شده‌اند.

تهیه و تدوین: خانه کارآفرینان ایران

مشاهده مقاله: **PDF** / تعداد صفحات: ۲۳ / دکتر محمود احمدپور داریانی / دانشجو: مهدی علیزاده /

سمینار در کارآفرینی

منابع: مرکز پژوهش‌های مجلس شورای اسلامی

دانلود مقاله

ارزیابی پتانسیل اشتغالزایی در بخش صنعت ایران

عنوان نمونه ممکن است با افزایش مقیاس در يك صنعت اشتغال مستقیم زیادی ایجاد نشود اما به دلیل ارتباطات پیشین و پسین با دیگر صنایع، اشتغال غیرمستقیم زیادی ایجاد کرد. بررسی پتانسیل اشتغالزایی صنایع مختلف نشان می دهد که با توجه به سهم صنایع از کل شاغلان در بهبود مقیاس تولید و عملکرد صادراتی آنها، به ترتیب صنایع تولید مواد غذایی و آشامیدنی، تولید مواد و محصولات شیمیایی و تولید سایر محصولات کانی... .

هدف از این گزارش بررسی پتانسیل اشتغالزایی رشته فعالیت های مختلف صنعتی و نقش ساختار صنایع در تقاضای نیروی کار آنهاست. نتایج نشان می دهد که افزایش مقیاس تولید به عنوان یکی از مؤلفه های ساختاری بر تقاضای نیروی کار در بخش صنعت ایران تأثیرگذار است. به گونه ای که با افزایش در مقیاس تولید در صنایع، تقاضای نیروی کار تحریک و افزایش می یابد. همچنین یافته های گزارش نشان می دهد که ارتقای رقابت پذیری صادراتی صنایع موجب افزایش استخدام نیروی کار توسط آنها میشود. هر چقدر صنعت مورد نظر صادرات گراتر باشد، اشتغالزایی نیز در آن بیشتر خواهد شد. ذکر این نکته الزم است که در این مطالعه موضوع اشتغالزایی در کالان اقتصاد مدنظر است و به

تهیه و تدوین: خانه کارآفرینان ایران

مشاهده مقاله: **PDF** / تعداد صفحات : ۱۹ / دکتر محمود احمدپور داریانی

منابع: مرکز پژوهشهای مجلس شورای اسلامی

دانلود مقاله

نماینده‌ی خانه کارآفرینان ایران

شرایط تاسیس نماینده‌ی خانه کارآفرینان ایران

- خانه کارآفرینان ایران به منظور رشد و توسعه کارآفرینی در کشور و ترویج فرهنگ کارآفرینی و کسب و کار در خانواده‌ها و با توجه به استقبال گسترده ه موطنان گرامی برای دریافت خدمات خانه در اقصی نقاط ایران اسلامی در صورت حصول شرایط ذیل نسبت به اعطاء نمایندگی به متقاضیان دریافت نمایندگی، اقدام مینماید:
- تعریف نمایندگی:
- نماینده به عنوان یک واسطه بین موسسه خانه کارآفرینان ایران و مراجعه کنندگان میباشد که وظیفه تبلیغ-اطلاع رسانی-برگزاری دوره های آموزشی و ... را دارد.
- حوزه فعالیت نمایندگی:
- آموزش و مشاوره کارآفرینی و کسب و کار
 - تهیه طرح توجیهی
 - مشاوره در زمینه شغلی
 - برگزاری کلاسهای آموزشی- سمینار و کارگاههای آموزشی در زمینه کارآفرینی ، خلاقیت ، مدیریت و نوآوری.
 - جذب مدرسان و مربیان کارآفرینی
 - شناسایی و معرفی کارآفرینان برتر منطقه ي مورد فعالیت
- ارائه جزوات-کتب-بروشور-فیلم و cd های آموزشی
 - تهیه مقالات کارآفرینی
 - انجام پروژه های تحقیقاتی در زمینه کارآفرینی-کسب و کار-مدیریت صنایع و تولید و برنامه ریزی استراتژیک
 - طراحی وب سایت و نرم افزارهای مدیریتی و آموزشی در زمینه های متفاوت
 - ارائه و جذب خدمات تبلیغاتی در سایت karafarini.ir
- برای اخذ نمایندگی شرایط زیر لازم است:
- شایستگی و عدم سوء پیشینه کیفری
 - اعتقاد به اسلام یا یکی از ادیان رسمی کشور
 - تابعیت جمهوری اسلامی ایران
 - عدم اعتیاد به مواد مخدر
 - در اختیار داشتن مکانی مناسب مجهز به تلفن و فکس برای انجام فعالیت ها
 - در اختیار داشتن رایانه وقابلیت اتصال به اینترنت
 - توانایی استفاده از رایانه و اینترنت
 - داشتن حداقل مدرک کارشناسی و سابقه

۱. دریافت تاییدیه از خانه کارآفرینان ایران
 ۲. ارسال مدارک مورد نیاز شامل کپی از تمام صفحات شناسنامه-کارت ملی-آخرین مدرک تحصیلی-۲قطعه عکس*۳-۴-کروکی محل فعالیت-رزومه
 ۳. ارائه ضمانات مکفی طبق مفاد مندرج در قرارداد به خانه به منظور تضمین تعهدات و رعایت مفاد قرارداد
 ۴. عقد قرارداد به مدت یک سال آزمایشی بوده و در صورت رضایت طرفین، قرارداد تمدید میشود
 ۵. مسئولیت احراز صلاحیت نمایندگی بر عهده کارشناسان خانه میباشد
 ۶. در صورت اعطای امتیاز نمایندگی، متقاضی باید استاندارد های خانه را در نمایندگی خود اجرا نموده و کلیه هزینه های آن را تقبل نماید. شرایط لغو نمایندگی:
 ۱. دریافت مبلغ خارج از تعرفه های تعیین شده از مراجعه کنندگان
 ۲. عدم ارائه خدمات مناسب به مراجعه کنندگان
 ۳. عدم رعایت و تعهد به مفاد قرارداد
 ۴. انجام ندادن موارد خواسته شده از طرف خانه
 ۵. سوء رفتار با مراجعه کنندگان
 ۶. سوء استفاده از اعتبار و عدم رعایت حقوق مادی و معنوی خانه کارآفرینان ایران
- تعهدات نمایندگی:
۱. رعایت دقیق ضوابط و بندهای قرارداد

- مشاوره ، آموزش و فعالیت های مرتبط در حوزه های مدیریت بر کسب و کار و کارآفرینی
۹. متقاضیانی که با مفاهیم کارآفرینی آشنا نیستند باید یک دوره آموزش کارآفرینی را بگذرانند و پس از تایید دوره توسط خانه به درخواست آنان رسیدگی میشود
 ۱۰. توانایی جذب نیروی انسانی با مهارت کافی جهت کمک به انجام فعالیت های مذکور
 ۱۱. برای هر شهر با توجه به تعداد متقاضیان واجد شرایط نمایندگی اعطا می شود. لازم به ذکر است که يك نماینده در راس و مابقی نمایندگانه شهر مذکور به ایشان مراجعه میکنند.
 ۱۲. متقاضیان بایستی دارای مجوز فعالیت مرتبط در حوزه های آموزش و مشاوره از سازمانها و دستگاه های ذیربط باشند و دارا بودن نمایندگی خانه کارآفرینان ایران به منزله ی پروانه ی فعالیت تلقی نخواهد شد و حق سوء استفاده با عناوینی از این دست برای نماینده وجود ندارد و در صورت عدم رعایت توسط نماینده ای ، مورد پیگیری قانونی قرار میگیرد.
 ۳. متقاضی نمایندگی بایستی فضای آموزشی متناسب با شأن برگزاری کلاس و فضای مشاوره ای مناسب در حد مکفی در اختیار داشته باشد.
- بند ۱: برای اخذ نمایندگی اولویت با مراکز آموزشی-موسسات-شرکتها -فارغ التحصیلان رشته کارآفرینی میباشد.
- مراحل اخذ نمایندگی:

۲. شرکت در سمینارها-نمایشگاه‌ها و ... مرتبط با کارآفرینی
۳. برگزاری کلاس‌های آموزشی جهت آشنایی با مفاهیم کارآفرینی
۴. درج اسم موسسه خانه کارآفرینان ایران به صورت خوانا و درشت در نامه‌های تبلیغاتی- بروشورها و ...
۵. ارائه گزارش فعالیت‌های انجام شده بصورت دوره‌ای با توجه به مفاد مندرج در قرارداد
۶. ارائه نتایج فعالیت‌ها و میزان بازدهی آنها به صورت دوره‌ای
- مزایا و تسهیلات دریافت نمایندگی از طرف موسسه:
۱. معرفی نماینده از طرف موسسه به سازمانهای مرتبط
۲. درآمد زایی و برخوردار شدن از یک کسب و کار مناسب
۳. درج نام و آدرس نماینده در وب سایت موسسه
۴. بهره‌مندی از امتیاز معرفی شدن نماینده توسط موسسه در تبلیغات گسترده.
- رزومه خود و فرم درخواست نمایندگی در پیوست صفحه موجود می‌باشد را به آدرس ایمیل: nmg.karafarini@gmail.com ارسال نمایید
- متقاضیان میتوانند جهت اعلام درخواست فرم را پر نمایند. و در صورت لزوم با شماره تلفن‌های زیر تماس حاصل فرمایند:

۰۲۱-۲۲۰۳۵۳۷۷

تهران بلوار آفریقا کوچه سعیدی نبش مهرداد
پلاک ۳ طبقه سوم واحد ۱۲

درخواست تاسیس نمایندگی



موسسه شتابدهنگان کارآفرینان

آصف کریمی

لوار افریفا خیابان شهید سعیدی ، نبش مهرداد ،

پلاک ۲ طبقه سوم واحد ۱۲

۰۲۱۲۲۰۲۵۲۷۷

شرکت خدمات آموزشی پایا (تعاونی خدمات

آموزشی همیاران اندیشه ساز پایا)

خانم فریبا جوان

نشانی: اصفهان، پل فلزی ، پل فلزی ، ابتدای

خیابان حکیم ، کوچه ساحل ، ساختمان کارآفرین

تلفن: ۳۶۷۰۳۰۳۶

paya.it.ti@gmail.com

شرکت آرتیمان جام فردا

آقای بهروز زارع

نشانی: خوزستان، امانیه، نبش سقراط غربی،

مجتمع اقبال، طبقه دوم، واحد ۱۱

تلفن: ۰۹۱۲۰۲۱۴۷۹۸-۰۶۱۳۳۳۶۳۹۳۱

behrooz.zare63@yahoo.com

شرکت کارآفرینان پیشتاز جهان بین

آقای فرزاد محمودی ده چشمه

دفتر شهرکرد چهار راه بوعلی روبروی هسته

گزینش جنب داروخانه آسمان ساختمان آرمین

تلفن: ۳۲۲۶۲۰۵۲-۳

دفتر فارسان چهار راه فرمانداری پاساژ پاسارگاد طبقه

دوم

تلفن: ۰۳۸۳۳۳۳۰۲۵۲ و ۰۳۸۳۳۳۳۰۴۴۳

farzadmahmodi۱۳۶۳@yahoo.com

شرکت آموزشی کاسپین

آقای حجت قاسمی

نشانی: مشهد ، بلوار معلم ، بین معلم ۳۴ و ۳۶

پلاک ۹۱۶ ، تلفن: ۰۵۱۳۸۹۲۸۵۴۵

hghasemio۰@yahoo.com

شرکت اعتماد گستر صنعت هرمزگان

آقای محمدرضا کریمی

نشانی: بندر عباس، بلوار مصطفی خمینی، جنب

پیتزا هیوا طبقه فوقانی مهر پلاک نگار ، واحد ۳

تلفن: ۰۷۶۱۶۶۷۱۳۷۱

egshor@yahoo.com

شرکت تبلشگران نواندیش آتیه سازشمال

آقای عباس رویان

نشانی: ساری، میدان امام، خیابان جلم جم

زویزویصدا و سیما

تلفن: ۰۱۱۳۳۳۵۸۰۶۱

abbas.royan۳۲۹۵@yahoo.com

نمایندهای فعال خانه کارآفرینان ایران

- موسسه شتابدهنگان کارآفرینان : آصف کریمی تهران
- شرکت آرتیمان جام فردا : آقای بهروز زارع خوزستان
- شرکت تبلیسگران نواندیش آتیه سازشمال : آقای عباس رویان ساری
- شرکت کارآفرینی : آقای علی کوششی زنجان

درخواست تاسیس نمایندگی

حوزه پژوهش سما اهواز برگزار می کند:

سینار کارآفرینی با موضوع:

کسب و کارهای کوچک
با سود بالا
با رویکرد دانشجویی

مدرس بهروز زارع
نماینده خانه کارآفرینان در خوزستان

زمان: دوشنبه ۲۴ آبان ۹۵ ساعت ۱۴
مکان: شهرک دانشگاه، انتهای خیابان دانشکده ۲





تأمین منابع مالی جمعی (crowd funding)



نکته قابل توجه این است که این شیوه انطباق بیشتری با رسالت تأمین مالی اسلامی (Islamic finance) دارد چرا که سرمایه گذاران و سرمایه پذیران (کارآفرینان) در سود و ریسک سرمایه گذاری مشارکت دارند و در انواع روشهای تأمین منابع مالی جمعی می توانند از عقود اسلامی بهره گیرند.

در حال حاضر چهار نوع تأمین منابع مالی جمعی وجود دارد که به شرح ذیل قابل طبقه بندی می باشند. نوع اول تأمین منابع مبتنی بر اهدا می باشد (Donation Base)، در این روش بیشتر در برآورده ساختن اهداف تأمین منابع مالی برای امور بشر دوستانه، خیریه، کمک هزینه های تحصیل و کمک به پرورش ایده های خلاقانه مورد استفاده قرار می گیرد که همان دستور صریح اسلام بر امر انفاق می باشد.

تأمین منابع مالی همواره یکی از چالش های اصلی کارآفرینان و توسعه دهندگان کسب و کار بوده است.

یکی از روشهایی که اخیراً مورد توجه واقع شده تأمین منابع مالی از طریق شبکه های اجتماعی مبتنی بر فناوری اطلاعات می باشد که تأمین منابع مالی جمعی (crowd funding) نامیده می شود. در این روش متقاضیان منابع مالی با معرفی طرح هایشان در پلتفرم سرمایه پذیری از سرمایه گذاران نسبت به تأمین منابع مالی خودشان اقدام می نمایند. بدین معنی که هر متقاضی چقدر بتواند از قدرت اثربخش تر در ارائه طرح و بهره گیری بهینه تر از شبکه های اجتماعی برخوردار گردد. در نهایت منابع مالی بیشتر را در مدت زمان کمتر بدست می آورد.



اسمی مثلاً ده هزار ریال واگذار می نماید، لذا با تشکیل بنگاه و عرضه محصول / خدمت به بازار در صورت رشد و توسعه پلتفرم ارزش سهام نیز افزایش می یابد که در این صورت سرمایه گذار در سود و زیان احتمالی مشارکت کرده است. در این نوع می توان از عقود اسلامی مضاربه نیز استفاده کرد که سرمایه گذار منابع مالی را تأمین می نماید و سرمایه پذیر در قبال تجارت مشخصی و توافق اعلام شده اقدام به تجارت می نماید و در زمان معین عایدی را با سرمایه گذار تقسیم می نماید. و نوع آخر از تأمین منابع مالی جمعی مبتنی بر بدهی (Debt Base) است که می تواند قرض الحسنه را شامل شود تا عقود اسلامی مرابحه ، مضاربه و... که بر اساس مکانیزم معین می تواند P2P (شخص به شخص) و P2B (شخص به بنگاه) باشد. این نوع از تأمین منابع جمعی با توجه به شرایط کنونی اقتصادی کشور می تواند گزینه مناسبی برای تأمین منابع مالی بانک ها از طریق سرمایه گذاری های خرد و در قالب عقود اسلامی به ویژه مرابحه باشد.

از دیدگاه نگارنده با توجه به شرایط کنونی اقتصادی و نیاز بازار پول به نقدینگی ، می توان پلتفرمی برای تأمین منابع مالی جمعی مبتنی بر بدهی ایجاد نمود که در مرحله اول بانک ها می توانند در این پلتفرم معاملات و عقود مرابحه خود را قرار دهند که مشخصات معامله ، مدت زمان ، سررسید و همچنین سود انتظاری مشخص شده باشد و از طریق جذب سرمایه

امروزه عملکرد مثبت انفاق یا همان فعالیت های بشردوستانه بر بهبود و سلامت نظام های اقتصادی و اجتماعی در سطح جهانی بر کسی پوشیده نیست و به طور عملی اثبات شده است. نوع دیگری از روشهای تأمین منابع مالی جمعی که از اقبال خوبی برخوردار می باشد، تأمین مبتنی بر پاداش (Reward Base) است. به عنوان نمونه کارآفرینی محصولی جدید طراحی کرده است و با معرفی نمونه اولیه آن در پلتفرم تأمین منابع مالی جمعی، به سرمایه گذاران در ازای مبلغ معینی، یک نمونه از محصول خود را در صورت تولید موفق ارائه می دهد و یا اینکه یک هنرمند برای تولید آلبوم جدید خود می تواند از این طریق تأمین منابع مالی نماید.

گاهی ممکن است کارآفرین به سرمایه گذار تعهد نماید در ازای مبلغ معینی جهت تولید یک واحد از محصول خود، عایدی فروش از آن را به عنوان پاداش به سرمایه گذار بدهد.

نوع سوم در تأمین منابع مالی جمعی عرضه سهام (Equity Base) شرکتی یا پروژه ای کارآفرین به سرمایه گذار است که بر اساس طرح کسب و کار (Business plan) ارائه شده بدین کار اقدام می نماید. در این شیوه سرمایه گذار در بنگاهداری به عنوان سهامدار مشارکت می نماید. به عنوان نمونه کارآفرینی اعلام می نماید که می خواهد پلتفرمی برای تأمین منابع مالی جمعی P2B ایجاد نماید که بر اساس طرح کسب و کار ارائه شده نیازمند مبلغ مشخصی می باشد که هر سهم آن را به مبلغ

گذاران خرد بتوانند تامین منابع نمایند. در مراحل بعدی با فرهنگ سازی و همچنین طراحی سازو کار مناسب جهت رتبه بندی اعتباری و تعیین ریسک بنگاه ها و همچنین افراد حقیقی ، می توان پلتفرم را برای تامین منابع مالی برای معاملات پروژه های شرکت ها و همچنین منابع مالی مورد نیاز شخص به شخص را توسعه داد.

نکته پایانی این است که می توان با بهره گیری از فناوری مالی و مفاهیم عقود اسلامی ابزارهای مالی نوینی طراحی نمود که با شفافیت ، سرعت عمل و دسترسی بهتر در

اطلاعات

نویسنده : مهندس علی ملکی





برای فراگیر بودن نهادهای اقتصادی باید امنیت لازم برای اموال خصوصی برقرار باشد. به عبارت بهتر، یک نظام حقوقی بی‌طرف باید به وجود بیاید و ارائه خدمات عمومی نیز برای همه یکسان باشد همچنین فرصت و زمینه مشارکت برای همه افراد در تبادل کالاها و خدمات و انعقاد قراردادهای باید به صورت یکسان صورت بگیرد، علاوه بر این امکان ورود کسب‌وکارهای جدید و انتخاب دوره شغلی و کاری برای مردم باید همه‌جا یکسان باشد. در واقع نهادها می‌توانند با شکل دادن ساختار انگیزشی، فعالیت‌های مولد را در جامعه پیش برده یا مانعی بر سر راه آن باشند. در این مکان هر چه کشور از توسعه یافتگی بیشتری برخوردار باشد می‌تواند از این ساختار انگیزشی بهره بیشتری ببرد. نهادهای رسمی و غیررسمی، تعیین‌کننده انگیزه‌ها و محدودیت‌های اقتصادی بوده و می‌توانند بخشی از علل موفقیت یا ناکامی نسل آینده

نهادهای اقتصادی فراگیر، نهادهایی هستند که امکان و فرصت مشارکت را توسط توده‌های گسترده مردم در فعالیت‌های اقتصادی فراهم می‌کنند و از استعدادها و مهارت‌های آنها بهترین استفاده را برده و به افراد این امکان را می‌دهند تا انتخاب‌هایی را بر اساس تمایلات خود انجام بدهند.

یکی از مشهورترین اقتصاددانان نهادگرا در تشریح نقش کلیدی نهادها در عملکرد اقتصادی می‌گوید: نهادها قوانین بازی در جامعه‌اند، یا به عبارت دیگر قوانین وضع شده از جانب نوع بشر که روابط متقابل انسانی را با یکدیگر شکل می‌دهند و در نتیجه نهادها سبب ساختارمند شدن انگیزه‌های نهفته در مبادلات بشری هستند. این نهادها بسیاری از کارکردهای اقتصادی از جمله التزام به قانون، کاهش هزینه‌های معامله، مبارزه با هرگونه رانت و فساد را انجام می‌دهند.

توسعه در کشورهای مختلف را توضیح دهند. نهادهای اقتصادی فراگیر می‌توانند باعث شکوفا شدن فعالیت اقتصادی، رشد، بهره‌وری و رفاه اقتصادی شود. حقوق اموال خصوصی و برقرار کردن امنیت آن، نقشی مهم در این زمینه خواهد داشت؛ چراکه تنها آنهایی که چنین حقوقی داشته باشند از تمایل و انگیزه برای سرمایه‌گذاری و افزایش بهره‌وری خود برخوردار خواهند بود.

اگر يك بررسی کوچک در کشور خودمان در رابطه با میزان سرمایه‌گذاری افراد در جامعه انجام دهیم، خیلی سریع و روشن متوجه خواهیم شد که بیشتر سرمایه‌گذاری‌ها در سطح جامعه توسط دولت انجام می‌گیرد، در واقع اکثر این سرمایه‌گذاران از موسسات و شرکت‌های دولتی هستند. این موسسات و شرکت‌ها دارای حقوق اموال کاملاً مشخص و تعیین شده از سوی دولت هستند و از آنجا که کلیه پروژه‌های بزرگ توسط بانک‌ها و سازمان‌های سرمایه‌گذاری دولتی واگذار می‌شود، این‌گونه موسسات عملیات اقتصادی را به سمت خود خواهند برد؛ اما چرا باید چنین پروژه‌های بزرگ دولتی به شرکت‌های دولتی واگذار شود، دلیل آن نیز واضح است؛ چون قدرت و توان دریافت پروژه‌های دولتی توسط بخش خصوصی بسیار ناچیز است، بخش خصوصی توان برخورد اقتصادی را با دولت و موسسات، شرکت‌های دولتی را ندارد. نهادهای اقتصادی فراگیر نیازمند حقوق مالکیت امن و فرصت‌های اقتصادی نه تنها برای گروه نخبه و سرآمد جامعه، بلکه برای

نهادهای سیاسی فراگیر تکمیل‌کننده نهادهای اقتصادی فراگیر عوامل نهادی سیاسی نظیر سیاست‌های دولت، نظام‌های حقوقی و... شکل دهنده محیط‌های اقتصادی برای تولید و تجارت هستند. دو عامل مهم در این زمینه پاسخگویی سیاسی و انضباط سیاسی است. پاسخگویی سیاسی می‌تواند منجر به اتخاذ سیاست‌هایی شود که رفاه اقتصادی را گسترش داده و در نهایت شکوفایی اقتصادی را به همراه داشته باشد. از طرفی انضباط سیاسی نیز موجب فراهم شدن حقوق مالکیت می‌شود که باعث علاقه‌مندی بخش خصوصی به سرمایه‌گذاری، کار و تولید و سطوح بالاتر درآمدی می‌شود. لذا نهادهای سیاسی فراگیر، نهادهای اقتصادی فراگیر را تقویت می‌کنند و از آن نیرو می‌گیرند.

در کشورهای در حال توسعه که دنبال پایداری تفکر سیاسی خود هستند از نهادهای اقتصادی فراگیر برای تمرکز قدرت در دست خویش، بهره می‌برند. این چرخه تمرکز، عامل اصلی شکست

رسمی جدید و جالب توجه از کارآفرینی را شرح داده است. ایشان بر اهمیت مکانیسم کارآفرینی برای توسعه از طریق آثار اشتغال، نوآوری و رفاه تاکید کردند. پویایی کارآفرینی با توجه به زمینه نهادی و سطح توسعه می‌توانند به طور وسیعی متفاوت باشند، دکتر احمدپور بر این نظریه استوار هستند که گرایش به سوی کارآفرینی نیز تفاوت‌های قابل توجهی میان کشورها به وجود می‌آورند و ماهیت و ساختار فعالیت‌های کارآفرینی در بین کشورهای مختلف نیز متفاوت است. نهادها تعیین‌کننده‌های اساس رفتار اقتصادی و مبادلات اقتصادی هستند و می‌توانند آثار مستقیم و غیرمستقیم بر عرضه و تقاضای کارآفرینان بگذارند.

اطلاعات

نویسنده : حجت ا. رضازاده



کارشناس ارشد پژوهشی دانشگاه



صنعتی امیر کبیر

همه قشرهای جامعه است. یکی از کانون‌های محوری در ایجاد نهادهای اقتصادی فراگیر دولت است. دولت‌ها نه فقط حقوق مالکان را تهیه و اجرا می‌کنند، بلکه ساختار انگیزشی اصلی اقتصاد را شکل می‌دهند. دولت‌ها در جهان کنونی سهم بیشتر تولید ناخالص داخلی را نزد خود می‌برند و قوانین مختلفی که از سوی دولت وضع می‌شود در عملکرد نهادها تعیین‌کننده هستند. در اجرای اصل ۴۴ به خاطر در نظر نگرفتن محدودیت‌های نهادی به آن توجه کافی نشد و باعث انحراف ۸۳ درصدی در فرآیند اجرایی آن شده و با گذشت نزدیک به ده سال از ابلاغ آن نه تنها تحولاتی در حوزه مالکیت ایجاد نشده، بلکه باعث رشد انحصار بخش خصوصی و شبه دولتی در اقتصاد کشور شده است.

کارآفرینان موتورهای پیشرفت و شکوفایی نهادهای اقتصادی فراگیر می‌توانند بازارهای فراگیر را ایجاد کنند که نه تنها به کارآفرینان آزادی‌هایی برای دنبال کردن خواسته‌هایشان در فرآیند خلق ثروت می‌دهند، بلکه می‌توانند میدان مناسبی را نیز برای حضور کارآفرینان فراهم کنند و آنهایی که ایده‌هایی بهتر دارند، می‌توانند کسب‌وکاری آغاز کنند.

آثار پیشگامان اولیه کارآفرینی، به ویژه جوزف شومپتر، فرانک نابت و کرونر، نمونه گسترده تئوری اقتصادی را نشان دادند و در همان حال بنیادهای ضروری برای اثر تئوری‌های کارآفرینی را نیز فراهم کردند. در ایران دکتر احمدپور داریانی، توسعه علم اقتصاد و شکل‌گیری مدل‌های



چکیده

همراه است و مشخصه آن گذر از جامعه صنعتی به جامعه اطلاعاتی و تغییر اقتصاد ملی به اقتصاد جهانی است، از کارآفرینی به عنوان «موتور توسعه اقتصادی» یاد می‌شود. کارآفرینی موجب افزایش بهره‌وری، ایجاد اشتغال، و رفاه اجتماعی می‌شود و می‌تواند در رشد و توسعه اقتصادی کشورها نقش مهمی ایفا کند. از اجزای کارآفرینی می‌توان از نوآوری، خطرپذیری معتدل، جست‌وجوی فرصت‌ها، از طریق ایجاد کسب و کارهای جدید یا تغییر در سازمان‌های موجود نام برد. در واقع فرایند کارآفرینی توسط افراد محقق می‌شود که تمایل زیادی به کامیابی دارند و سخت‌کوشی، پافشاری، خطرپذیری، و دورنماسازی خارق‌العاده از ویژگی‌ها و ممیزه‌های روحی و روانی آنهاست. در واقع کارآفرین فردی است که با نظر و فکر جدید و از طریق ایجاد یک کسب و کار به معرفی محصول جدیدی در جامعه مبادرت

توسعه کارآفرینی و ایجاد شرکت‌های کوچک و متوسط در رشد و توسعه اقتصادی کشور ایران- که در حال حاضر با مشکلات عدیده‌ای مانند بیکاری به ویژه بیکاری افراد تحصیل کرده، نرخ پایین بازدهی اقتصادی شرکت‌ها، عدم موقعیت مناسب در بازار جهانی، و مانند آن روبه‌روست- اثر مهم و بسزایی دارد. در شرایط کنونی که جهان در حال گذر از جامعه صنعتی به جامعه اطلاعاتی است، اطلاع‌رسانی به کارآفرینان نقش مهمی در رشد و تداوم این فرایند دارد. در این مقاله شیوه‌های اطلاع‌رسانی به کارآفرینان در کشورهای پیشرفته اروپایی بررسی شده است

مقدمه

در اقتصاد رقابتی و مبتنی بر بازار دنیای کنونی که با تحولات و تغییرات سریع و شتابان بین‌المللی



آلمان، فرانسه، ایتالیا، ژاپن، کانادا، فنلاند، دانمارک، و اسرائیل بررسی شد و در سال ۲۰۰۰، یازده کشور دیگر شامل آرژانتین، استرالیا، بلژیک، برزیل، هند، ایرلند، کره، جنوبی، نروژ، سنگاپور، اسپانیا، و سوئیس به آن اضافه شدند. نتایج کلی این مطالعه بدین شرح است

- سطح فعالیت کارآفرینان بین کشورها بسیار متفاوت است؛

- سیاست‌های اتخاذ شده برای تقویت ظرفیت کارآفرینی یک جامعه (از قبیل مهارت‌ها و انگیزه‌ها) بیشترین تأثیر را در سطح فعالیت‌های کارآفرینی خواهد داشت؛

- شرکت زنان در کارآفرینی جهت توسعه اقتصادی درازمدت ضروری است و تأثیر بسزایی در رشد اقتصادی دارد

- برای داشتن آثار درازمدت باید سیاست‌هایی جهت تشویق ورود جوانان زیر ۲۵ سال و افراد بالای ۴۴ سال در فرایند کارآفرینی اتخاذ شود؛ و

- هر دولتی که متعهد به پیشرفت اقتصادی است، باید حمایت‌های لازم را برای کلیه جنبه‌های سیستم اقتصادی که هادی و حمایت‌گر افزایش سطوح فعالیت‌های کارآفرینی است، فراهم کند.

این فرایند شامل کاهش مالیات‌ها، دسترسی به نیروی کار، کاهش هزینه‌های نیروی انسانی غیر حقوق بگیر، کاهش مقررات، و آسان‌سازی انجام کسب و کار توسط دولت است. همچنین سیاست‌ها نیز باید تعیین‌کننده و وسعت سرمایه‌گذاری‌های مخاطره‌آمیز و برانگیزاننده

می‌کند. اصولاً این‌گونه افراد در کلیه جوامع حضور دارند و یک بستر و زمینه مناسب این حضور را پررنگ‌تر می‌سازد کشورهای پیشرفته از دهه‌های قبل و برخی کشورهای در حال توسعه از دهه‌های اخیر، با توجه به نقش مؤثر و مثبت کارآفرینان اقتصادی در توسعه جامعه، بهره‌برداری از این توانایی را جهت مواجهه با مشکلاتی نظیر رکود، تورم، و عدم اشتغال مورد توجه قرار داده‌اند. این توجه در حد تدوین راهبردها، سیاست‌ها، و برنامه‌های عملی جهت بسط روحیه و رفتار کارآفرینانه، آموزش و مشاوره، ایجاد فضای مناسب‌تر برای فعالیت کارآفرینان در عرصه‌های مختلف اقتصادی-اجتماعی، رفع موانع و ایجاد ارتباط و همکاری بین آنها، و تسهیل دستیابی آنها به بازارهای جهانی بوده و نتایج قابل توجهی نیز در پی داشته است از ۱۹۹۷، با همکاری مراکز معتبر دانشگاهی در کشورهای مختلف، مدل «نمایشگر جهانی کارآفرینی»^۳ برای سنجش ارتباط بین کارآفرینی و رشد اقتصادی طراحی شد. این کار براساس سه سؤال محوری زیر انجام گرفت

۱- آیا سطح فعالیت‌های کارآفرینی بر میزان رشد اقتصادی ملی و رفاه جامعه تأثیر می‌گذارد؟

۲- فعالیت‌های شروع کسب و کار بین کشورهای مختلف تا چه سطحی باهم تفاوت دارند؟

۳- چه چیزی می‌تواند یک کشور را کارآفرین معرفی کند و چه عواملی می‌تواند فعالیت‌های شروع یک کسب و کار را محدود کرده یا ارتقا بخشند؟ در ۱۹۹۹ این مدل در کشورهای آمریکا، انگلیس

قبول می‌کند؛

۳- نتیجه فعالیت و زحمات وی حتما باید به محصول و خدمات جدیدی منجر شود.

جعفری تیمونز «کارآفرین» را «ایجادکننده یک چیز ارزشمند از هیچ می‌داند»

واژه Entrepreneur در ادبیات فارسی ابتدا به معنای کارفرما و سپس کارآفرین ترجمه شده که ترجمه خوبی نیست. به نظر می‌رسد بهتر بود این واژه «ارزش آفرین» ترجمه می‌شد، اگرچه در ادبیات اقتصادی غرب، «ارزش» معنایی متفاوت با آنچه که در ادبیات دینی و اخلاقی ایرانیان آمده است، دارد.

انسانی که دارای قدرت درک و پیدا کردن خلأ و فرصت‌هاست و از طریق پرورش ایده و تبدیل فکر خود به یک محصول و خدمت جدید، در جامعه اقدام به ارزش آفرینی از هیچ می‌کند، «کارآفرین» نامیده می‌شود. مقایسه وضعیت اقتصادی کشورهای منتخب

توسعه فرایند کارآفرینی منجر به تشکیل و توسعه شرکت‌های کوچک و متوسط شده و سبب افزایش رفاه اجتماعی و ایجاد اشتغال می‌شود. لذا در این قسمت به‌طور اجمال ابتدا برخی شاخص‌های اقتصادی مرتبط با کارآفرینی را در کشورهای پیشرفته اروپایی مانند اتریش، هلند، آلمان، ایتالیا، فنلاند، و سوئد بررسی می‌کنیم. سرانجام تولید ناخالص داخلی کشورهای مورد بررسی در جدول ۱ مقایسه شده است. همان‌طور که مشاهده می‌شود، میزان سرانه

تمایل افراد برای سرمایه‌گذاری بهینه در مراحل ابتدایی هر کسب و کار باشد در حال حاضر تولید ناخالص داخلی در ایران، علی‌رغم داشتن جمعیتی هوشمند و مستعد و منابع طبیعی فراوان، در سطح نازلی قرار دارد و نسبت قابل توجهی از نیروهای جوان و حتی تحصیل کرده از نعمت اشتغال محروم‌اند؛ اگرچه بر اولویت ایجاد کار در فعالیت‌های دولتی در سطوح مختلف تأکید شده است، اما بسیاری از شرکت‌ها به علت نرخ بهره‌وری اندک، و فقدان تقاضا در آستانه تعطیلی قرار گرفته و یا تعطیل شده‌اند و موقعیت رقابتی کشور در بازارهای جهانی نیز بسیار ضعیف است. در این مقاله ابتدا به‌طور اجمال کارآفرینی و نقش آن در وضعیت اقتصادی کشورهای پیشرفته اروپایی را بررسی می‌کنیم سپس به روش‌های جدید اطلاع‌رسانی به کارآفرینان در این کشورها می‌پردازیم.

تعریف کارآفرینی کارآفرین فردی است که دارای ایده نو و جدید است و از طریق فرایند تأسیس و ایجاد یک کسب و کار (شرکت) و قبول مخاطره، محصول یا خدمات جدیدی را به جامع معرفی می‌کند. در این تعریف چند نکته وجود دارد

۱- کارآفرین دارای فکر جدید است؛

۲- کارآفرین در فرایند ایجاد یک کسب و کار یعنی از مرحله مطالعه بازار، تهیه طرح کسب و کار، توجیه اقتصادی، بسیج منابع، احداث کارخانه، و بهره‌برداری از آن شخصا درگیر بوده و اقدامات عملی را بر عهده می‌گیرد و همه مخاطرات را



می‌گردند و در نهایت در رشد و توسعه اقتصادی هر کشور تأثیر می‌گذارند. در مطالعه فوق تأثیر کارآفرینی در وضعیت اقتصادی کشورهای پیشرفته اروپایی با شاخص‌های سرانه تولید ناخالص داخلی، سرانه تولید ناخالص داخلی به ازای هر نفر شاغل و درصد ایجاد اشتغال توسط فرایند کارآفرینی و شرکت‌های کوچک و متوسط بررسی شد و نشان داده شده که حدود ۶۰ درصد اشتغال در این کشورها که در وضعیت بسیار خوب اقتصادی به سر می‌برند، توسط کارآفرینان ایجاد می‌شود که در نهایت با ایجاد ارزش افزوده بالا، تولید ناخالص داخلی کشورشان را افزایش داد و سبب ایجاد رفاه اجتماعی بیشتر می‌شوند. شیوه‌های اطلاع‌رسانی به کارآفرینان و شرکت‌های کوچک و متوسط در کشورهای منتخب با توجه به اینکه در حال حاضر اقتصاد کشورها در حال گذر از جامعه صنعتی به جامعه اطلاعاتی‌اند، اطلاع‌رسانی یکی از عوامل مهم بسیار اثرگذار در توسعه کارآفرینی خواهد بود؛ زیرا با اطلاع‌رسانی به موقع، کارآفرینان از فرصت‌ها بهره‌برداری می‌کنند و کسب و کار خود را توسعه می‌دهند، ۸در قسمت قبلی به‌طور اجمال بعضی از شاخص‌های اقتصادی مرتبط با کارآفرینی را در ۶ کشور پیشرفته اروپایی بررسی کردیم. لذا در این قسمت به بررسی شیوه‌های جدید اطلاع‌رسانی به کارآفرینان به تفکیک هر کشور می‌پردازیم.

اتریش برنامه «شبهه» شرکت‌های جوان» برای ارتقای کسب و کار از اتاق بازرگانی و صنعت

تولید ناخالص این کشورها تفاوت اندکی با هم داشته و در کل در سطح بالایی قرار دارد، ۲شایان ذکر است هرچه میزان سرانه تولید ناخالص بالاتر باشد نشان‌دهنده قدرت اقتصادی بالای آن کشور است به دلیل تأثیر کارآفرینی در اشتغال، شاخص سرانه تولید ناخالص داخلی به ازای هر نفر شاغل کشورهای منتخب بررسی شد که جدول ۲ نتایج را نشان می‌دهد. مشاهده می‌شود که تفاوت کشورهای بررسی شده در این شاخص محسوس‌تر بوده و در کل هر فرد شاغل در این کشورها، تولید ناخالص بالایی را در سال ایجاد می‌کند به دلیل اینکه کارآفرینی و شرکت‌های کوچک و متوسط سبب اشتغال‌زدایی می‌شود، درصد ایجاد اشتغال آنها در کشورهای منتخب بررسی شده و نتایج در جدول ۳ نشان داده شده است. ملاحظه می‌شود که به جز کشور ایتالیا (با میزان اشتغال ۴۷ درصد)، در سایر کشورها بیش از ۶۰ درصد اشتغال توسط پدیده کارآفرینی و شرکت‌های کوچک و متوسط انجام می‌پذیرد

(۴). Small and Medium Enterprise (SME)

همان‌طور که اشاره شد کارآفرینی فرایندی است که منجر به ایجاد کسب و کار جهت معرفی محصول جدیدی در جامعه می‌شود. در مرحله بعد افراد دیگر جامعه نیز به ایجاد این کسب و کار و تولید محصول جدید ترغیب می‌شوند. لذا شرکت‌های کوچک و متوسط به سرعت رشد می‌کنند و با ایجاد ارزش افزوده، تولید ناخالص داخلی را افزایش داده، سبب اشتغال نیز

زمینه مشاوره و اطلاع رسانی اتخاذ کرد. برای مثال اتاق‌های بازرگانی از طرف قانون این اختیار را کسب کردند که اطلاعات کلی را فراهم کنند. اکنون توصیه‌های شفاهی و قانونی از طرف مقامات این اتاق‌های بازرگانی برای کارآفرینان جدید ارائه می‌شود. یک سازمان جدید نیز نقش مشورتی فعال را به عنوان بخشی از تلاش‌ها برای افزایش آگاهی از نوآوری بر عهده داشته است. علاوه بر این تغییرات سازمانی، واسطه‌ها نیز برای بهبود قابلیت دسترسی خود تلاش می‌کنند. این امر شامل تبلیغ خدمات و محصولات موجود (با استفاده از روش‌های جدید نظیر شبکه جهانی اینترنت) و تمرکز بر خدمات مشاوره‌ای برای اطمینان از تطبیق خدمات و محصولات با تقاضاهاست.

هدف از «قانون ایجاد کسب و کار» تشویق کیفیت کارآفرینی است. این کار باعث کاهش چشمگیر زمان و هزینه‌های رسمی برای شروع یک کسب و کار جدید در بخش‌های مربوط خواهد شد. به‌طور کلی نیازهای رسمی برای شروع یک کسب و کار جدید برحسب نوع شرکت و ماهیت قانونی آن و برحسب بخش متفاوت است. با وجود این یک شرکت خدمات شبکه‌ای اینترنت می‌تواند طی سه روز ایجاد شود و زمان متوسط برای تأسیس یک شرکت با مسئولیت محدود ۳-۴ هفته است، ۱۳

آلمان شبکه‌ای از ساختارهای خدماتی و مشورتی صلاحیت‌دار برای جست‌وجوی پروانه ثبت اختراعات (پتنت‌ها) و درخواست پروانه ثبت اختراع

وین برای ارائه خدمات مجازی به ایجادکنندگان شرکت‌ها و کارآفرینان جوان ایجاد شد. این شبکه در حال حاضر با اطلاعات زیادی بر روی اینترنت موجود است و اطلاعاتی را در زمینه اقدامات حمایتی، مراکز مشاوره، انتشارات، و مانند آن ارائه می‌دهد. شبکه از پاییز ۱۹۹۷ بر روی اینترنت بوده است و اطلاعاتی را در زمینه مدیریت کسب و کار و موضوعات قانونی و اداری ارائه می‌دهد و اسم و نشانی، و همچنین پست الکترونیکی افراد مسؤل را نشان می‌دهد. دسترسی آزاد به آن در اتاق‌های بازرگانی و در نقاط عمومی شهر وین امکان‌پذیر است، ۱۱ «برنامه EU-Info-Broker» یک برنامه کمکی آزاد از سوی اتحادیه اروپاست که به صورت پایگاه داده‌ها در دسامبر ۱۹۹۷ ایجاد شده است و توسط مرکز اطلاعات اتحادیه صنعتی اتریش) با حمایت مالی قابل ملاحظه از طرف وزارت امور اقتصادی توسعه یافته است. این برنامه به سؤالاتی از قبیل انرژی، تحقیق، جوانان، شرکت‌های کوچک و متوسط، و انواع حمایت‌ها (برای مثال سهامداران، اهدا، یا وام‌ها) پاسخ می‌دهد. در ۳۰ آوریل ۲۰۰۰، تعداد کاربرانی که نام آنها در بانک اطلاعات ثبت شده بود به بیش از ۴۲۰۰ مورد رسید و بیش از ۱۰۰ نفر هر روز به آن دسترسی دارند. در اوایل ۱۹۹۸ تماس‌های مستقیم بین تهیه‌کنندگان و محققان ایجاد شد، تا دسامبر ۱۹۹۹ کلاً ۸۰۰,۶۸ تماس ثبت شده است وپا هلند در سال ۱۹۹۶ دولت اقداماتی ریشه‌ای برای بهبود دسترسی به سازمان‌های واسطه‌ای در

حمایتی برای کسب و کار خود هستند قادر می‌سازد تا اطلاعات مورد نیاز را به دست آورند. این بانک اطلاعاتی طرح‌های حمایتی اتحادیه اروپا و دولت فدرال را فهرست می‌کند، همچنین حاوی اطلاعاتی در مورد روش درخواست و برقراری تماس با افراد است، ۵

فنلاند هدف دولت توسعه ادارات ناحیه‌ای/محلی و شفاف‌سازی وظایف آنها با حذف تداخلات و کاهش تعداد سازمان‌های هم‌سطح است. رفورم ادارات ناحیه‌ای منجر به تأسیس «مراکز توسعه اقتصادی و استخدامی» شد. فعالیت‌های مراکز توسعه اقتصادی و استخدامی با [همکاری] مسئولان محلی که در توسعه کارآفرینی محلی تجربه طولانی دارند، تکمیل می‌شود. خدمات اصلی ارائه شده به کارآفرینان عبارتند از: مشاوره در مراحل راه‌اندازی کسب و کارها، توسعه شرکت‌های موجود، اطلاعات در مورد امکانات ارائه شده در سطح ملی و ساخت تسهیلات صنعتی و اجاره آنها به شرکت‌ها. شیوه‌های تأمین مالی که توسط مسئولان محلی ارائه می‌شود عبارتند از: وام‌ها، تضمین‌های اعتبارات، و سرمایه اولیه. شهرداری‌ها نیز در چنین فعالیتی مشاوره می‌دهند. شهرداری‌ها بالغ بر ۳۰۰ کسب و کار را از زمان شروع پروژه «رایزنی کسب و کار» ۱۰ در ۱۹۹۷، مشاوره کرده‌اند. مشاوران اغلب مدیران اجرایی بازنشسته هستند و تجربیات حرفه‌ای خود و دانش فنی مزایای شرکت‌های کوچک محلی را ارائه می‌دهند. همکاری‌های مشترک بین مشاوران و شرکت‌ها کاملاً محرمانه و بدون

برای کارآفرینان و شرکت‌های کوچک و متوسط تحت پوشش پروژه ترکیب شده «انسیتو یک» وزارت فدرال آموزش و تحقیق ایجاد شد. این شبکه از ۳۰ بخش تشکیل شده است و مجموعاً ۸ میلیون دلار به صورت کمک دریافت می‌کند. در سرمایه‌گذاری با این شبکه با عنوان «پروژه پتنت شرکت‌های کوچک و متوسط»، به کارآفرینان و شرکت‌های کوچک و متوسط که برای اولین بار پتنت درخواست کرده‌اند، کمک‌هایی اعطا می‌شود. علاوه بر این «دفتر پتنت آلمان» ۷ شبکه‌ای جهانی مرکب از ۲۵ دفتر و مرکز اطلاع‌رسانی پتنت‌ها، ۸ شرکت‌های کوچک و متوسط را در زمینه اطلاع‌رسانی علمی و فنی

(۶) Intermediary organizations .(

German Patent Office .(۷)

(۸) Patent information centers and offices .(

درباره مشخصات اختراعات یاری می‌کند. مراکز مذکور همچنین مشورت‌های اولیه رایگان در مورد موارد قانونی بهره‌برداری اختراعات را ارائه می‌دهند. این مراکز که در سطح کشور سرمایه‌گذاری شده‌اند، در سال ۱۹۹۹ خدمات مشاوره‌ای را به ارزش بیش از ۵ میلیون دلار برای کارآفرینان و شرکت‌های کوچک و متوسط ارائه داده‌اند، ۸ «بانک اطلاعاتی برنامه‌های حمایتی» ۹، توسط وزارت امور اقتصادی و فناوری اداره می‌شود و پایگاه آن بر روی اینترنت موجود است. این بانک اطلاعاتی افرادی را که قصد دارند کسب و کاری ایجاد کنند و به دنبال برنامه‌های

- Organisation ۷۰۰-۲۵۰ شهرداری‌ها سالانه حدود ۷۰۰-۲۵۰ دلار به مشاوران حق الزحمه پرداخت می‌کنند، ۱۲ سازمان ارتقای تجارت کسب و کارهای فنلاندی (فین‌پرو) ۱۱ سازمانی مشاوره‌ای و خدماتی است که هدف آن سرعت دادن به فرایند بین المللی کردن شرکت‌های فنلاندی به ویژه به کارآفرینان و شرکت‌های کوچک و متوسط است تا با حد اقل خطرات درگیر باشند. «گروه‌های شریک صادراتی فین‌پرو» ۱۲ وقتی که شرکت‌ها بخواهند صادرات را شروع کنند، با ارائه تجربیات و هزینه‌های سایر شرکت‌هایی که در همان موقعیت هستند با کارآفرینان کمک می‌کنند
- تقریباً ۳۰ «شرکت پیمانکاری برای کارآفرینان و کسب و کارهای جدید در فنلاند وجود دارد که زیر نظر حمایتی انجمن اجتماعی و مشاغل ۱۴ هستند. هدف آنها ارائه مشاوره به کارآفرینان در زمینه‌های کارآفرینی است، مانند ارزیابی ایده‌های کسب و کار آنها، محاسبه قابلیت سودآوری آنها، تخمین هزینه‌ها. علاوه بر انجمن اجتماعی و مشاغل و شبکه شرکت‌های پیمانکاری، «شرکت پیمانکاری زنان» ۱۵ نیز کار خود را در سال ۱۹۹۶ شروع کرد. شرکت پیمانکاری زنان، کارآفرینی و خود اشتغالی را در میان زنان در شهرها و مناطق روستایی با ایجاد فعالیت‌های کسب و کارهای جدید، ترویج و تشویق می‌کند
- (۹) Data Bank on Support Programmes .
- Business Mentor Project . (۱۰)
- Finpro) Finnish Business Trade Promotion) . (۱۱)
- از ۱۹۹۶ اتحادیه ملی اتاق‌های بازرگانی،
- ایتالیا از دهه ۱۹۹۰ اتاق‌های بازرگانی عمده‌ترین ارائه‌دهندگان خدمات برای شرکت‌ها بودند، زیرا موقعیت اتاق‌های بازرگانی در این کشور به گونه‌ای است که آنها را قادر می‌سازد نیازهای شرکت‌ها را در نواحی مختلف شناسایی کنند. از طریق ۱۳۱ شرکت که خدمات را برای کارآفرینان و شرکت‌های کوچک و متوسط انجام می‌دهند، کارهای راهبردی مانند تحقیق اقتصادی، آموزش کارکنان، ارتباطات از راه دور، توسعه شبکه‌های اطلاع‌رسانی، و بین المللی کردن روابط پوشش داده می‌شود، ۷ «اتحادیه ملی اتاق‌های بازرگانی» ۱۶، کتابچه خود راهنمای گردآوری شده‌ای ۱۷ را ایجاد کرده است که خدمت‌رسانان به شرکت‌ها و سازمان‌ها، کنسرسیوم‌ها، و صادرکنندگان را فهرست می‌کند. این راهنما برای کسانی که درخواست خدمات از ارائه‌دهندگان خدمات را دارند، به عنوان یک کانون عمل می‌کند و به کارآفرینان و شرکت‌های کوچک و متوسط کمک می‌کند تا به بازار متصل شوند؛ همچنین جنبه‌های مشاوره‌ای و انگیزشی را بین ارائه‌دهندگان خدمات افزایش می‌دهد. تقریباً ۷۰۰ شرکت مشاوره‌ای و کارشناسی ثبت شده وجود دارد و بیش از ۱۰۰۰ درخواست به صورت ماهانه از طریق اینترنت دریافت می‌شود.



نفر در ابتدای سال ۲۰۰۰ آموزش داده شده‌اند. هزینه برآورد شه برای این پروژه ۲۵ میلیون دلار است،^۷

(۱۳). Business Enterprise Agencies for

Entrepreneurs and New

Jobs and Society Association. (۱۴)

Women's Enterprise Agency. (۱۵)

Unioncamere. (۱۶)

Self-compiled Directory. (۱۷)

(Banking Services Association)(BSA. (۱۸)

سوئد «رهنمودهای دولت برای استفاده از ICT

سیستم ملی ارتباط از راه دور «ثبت شرکت‌ها» را از طریق سیستم اطلاعاتی Infocamere راه‌اندازی کرده است. هدف از این اقدام، ساده‌سازی روش‌های اداری از طریق معرفی اسناد الکترونیک و سیستم‌های امضای الکترونیکی است. در نتیجه این پروژه، بین این اتحادیه و انجمن خدمات بانکی (بی. اس. ای.) ۱۸ مشارکت ایجاد شده است و محصولات و استانداردهای رایج از طریق یک کارت هوشمند ۱۹ به شرکت‌ها ارسال می‌شود. برای راه‌اندازی این پروژه ۲/۱ میلیون کارت هوشمند از آوریل ۲۰۰۰ تا فوریه ۲۰۰۱ بین شرکت‌های ثبت شده توزیع شده است و ۳۳۰۰

تحت قوانین خاصی (مجوزها، ثبت‌ها، ابلاغ‌ها، و نظایر آن) به دست آورند و برای کسب و کارشان استفاده کن نتیجه‌گیری

همان طور که مشاهده شد شش کشور پیشرفته صنعتی اروپایی که از درآمد و رفاه اجتماعی برخوردارند و بیش از ۶۰ درصد اشتغال در جامعه آنان از طریق کارآفرینی و شرکت‌های کوچک و متوسط ایجاد می‌شود، جهت اطلاع‌رسانی به کارآفرینان به ویژه از طریق شبکه اینترنت اقدامات خوبی را انجام داده‌اند. این اقدامات در توسعه و تداوم این فرایند در کشورهایشان اثر بسزایی داشته است. اتخاذ این شیوه‌ها در ایران نیز که در حال حاضر با مشکلات عدیده‌ای روبه‌روست، و پیوستن به سازمان تجارت جهانی نیز این مشکلات را تشدید می‌کند، می‌تواند مثمر ثمر باشد. با مطالعه تجربیات کشورهای پیشرفته در زمینه اطلاع‌رسانی به کارآفرینان و شرکت‌های کوچک و متوسط پیشنهاد می‌شود در ایران نیز اقدامات مشابهی برای توسعه کارآفرینی انجام پذیرد. این اقدامات عبارتند از:

۱، ایجاد سیستم «ثبت الکترونیکی شرکت‌ها» جهت ساده‌سازی روش‌های اداری و کاهش زمان ثبت شرکت‌ها؛

۲، ایجاد شبکه اطلاعاتی «آگاهی از اختراعات و نوآوری‌ها»ی دانشگاهی و مؤسسات پژوهشی برای کارآفرینان و شرکت‌های کوچک و متوسط؛

« در ارتباطات بین دولت مرکزی و شهروندان و کسب و کارها ترسیم شده است. بسیاری از شرکت‌های دولتی وبسایت‌هایی با اطلاعات و خدمات مناسب برای کسب و کار دارند. دولت اخیراً برنامه‌ای را برای تقویت حمایت از اطلاعات و خدمات بهبود یافته برای شرکت‌ها با بودجه سالانه ۱/۵ میلیون دلار در یک دوره زمانی ۳ ساله آغاز کرده است. برای اینکه کارآفرینان به‌طور ساده‌تری به اطلاعات و خدمات مورد نیاز خود دسترسی پیدا کنند، دولت مؤسسه‌ای را مأمور کرده است تا از طریق یک وبسایت بازارچه کسب و کار الکترونیکی ایجاد کند، ۱۴۲۲ «شرکت توسعه ناحیه‌ای» نیز که در نواحی مختلف قرار دارند، توصیه‌های راهبردی به کسب و کارها، آموزش و تأمین منابع مالی را ارائه می‌نمایند و تقریباً هر ساله حدود ۱۰۰،۰۰۰ کارآفرین و شرکت‌های کوچک و متوسط از این خدمات استفاده می‌کنند. اطلاعات از روش‌های مختلف مانند نشریه، جلسات، کنفرانس‌ها، و یک سایت اینترنتی فراهم می‌شود. همچنین، ۱۶ مرکز صادرات ناحیه‌ای وجود دارد که توسط هیئت تجارت سوئد ۲۰ و اتاق‌های بازرگانی تأمین اعتبار مالی می‌شوند و اطلاعات و خدمات مشاوره‌ای راجع به صادرات و همکاران بین‌المللی را به کارآفرینان و شرکت‌های کوچک و متوسط می‌دهند.

«DirekSvar»، یک سیستم اطلاعاتی اینترنتی است که کارآفرینان می‌توانند اطلاعات مورد نیاز خود را از مراکز دولتی در هر ساعت از شبانه‌روز



منابع

(۱). احمد پور داریانی، محمود. کارآفرینی: تعاریف، نظریات، الگوها. تهران: انتشارات شرکت پردیس، ۱۳۷۹


(۲). احمد پور داریانی، محمود؛ شیخان، ناهید؛ رضازاده، حجت اله. بررسی تجارب کارآفرینی در کشورها. تهران: امیرکبیر، ۱۳۸۳

(۳). شیخان، ناهید. محاسبه شاخصهای کلان تحقیقاتی (RD) در مورد ایران و مقایسه آنها با سایر کشورها. تهران: شورای عالی انقلاب فرهنگی، ۱۳۷۹ [طرح تحقیقاتی].

(۴). "Cochran, T." Entrepreneurship

اطلاعات

نویسنده: حجت ا. رضازاده 

کارشناس ارشد پژوهشی دانشگاه صنعتی امیرکبیر 

۳- ایجاد بانکهای اطلاعاتی مورد نیاز کارآفرینان و شرکت‌های کوچک و متوسط توسط اتاق بازرگانی در زمینه آگاهی از خدمات و تولیدات شرکت‌های داخلی، شرایط بازارهای بین المللی، نحوه دریافت وام از مؤسسات مختلف، تمهیدات دولت در صادرات کالاها، و مانند آن؛

۴- ایجاد مراکزی که به صورت رایگان یا با هزینه کم به کارآفرینان و شرکت‌های کوچک و متوسط در زمینه‌های آموزشی و مشاوره‌ای یاری رسانند؛

۵- برگزاری جلسات و مجامعی که در آنها کارآفرینان بالقوه با کارآفرینان قدیمی و موفق آشنا شده و تبادل اطلاعات و تجربیات کنند

۶- ایجاد انجمن‌های مختلف کارآفرینی از جمله انجمن «زنان کارآفرین» که زنان را در زمینه کارآفرینی و ایجاد شرکت‌های کوچک و متوسط از جنبه‌های مختلف آموزشی، مالی، و مشاوره‌ای یاری دهند.





مجموعه مقالات کارآفرینی

تالیف: دکتر محمود احمدپورداریانی، عضو هیئت علمی دانشگاه تهران

مجموعه مقالات کارآفرینی

مشمول بر بیست و هفت مقاله در حوزه کارآفرینی

تالیف:

دکتر محمود احمدپورداریانی

عضو هیئت علمی دانشگاه تهران

۲۸/۱

خرید کتاب

اطلاعات کتاب

مدرسان کارآفرینی

ویژگی ها، مهارت ها و شیوه های آموزشی



دکتر داود فیضی (عضو هیات علمی دانشگاه سمنان)

دکتر محمود احمدپور داریانی

مهدی دهقانی سلطانی

خرید کتاب

اطلاعات کتاب



آزاد دانشگاه تهران
۳۶۴۴

کار آفرینی سازمانی

از نظریه تا عمل



تألیف

دکتر آصف کریمی

عضو هیأت علمی دانشگاه تهران

دکتر محمود احمدپور داریانی

عضو هیأت علمی دانشگاه تهران

خرید کتاب

اطلاعات کتاب

مجموعه کتابهای دکتر محمود احمدوپور داریانی

ردیف	نام کتاب	ناشر	نوع کتاب	اولین سال انتشار	همکاران
۱	این کتاب رئیس شماست	معاونت اقتصادی و برنامه ریزی بنیاد مستضعفان	ترجمه	اولین ۱۳۷۴	
۲	کارآفرینی (تعاریف، نظریات، الگوها)	شرکت پردیس ۵۷ (انتشارات جاجرمی)	تألیف	سال ۹۱ چاپ دوم	
۳	۱۰۱ تکنیک حل خلاق مسئله	مؤسسه انتشارات امیر کبیر	ترجمه	سال ۸۸ چاپ هشتم ۸۰/۱۶/۱۹	
۴	تجارب کارآفرینی کشورهای منتخب	مؤسسه انتشارات امیر کبیر	تألیف و گردآوری	سال ۸۶ چاپ دوم- تاریخ قرارداد ۸۲/۱۱/۲۹	رضازاده خانم شیخیان
۵	کارآفرینی آموزش و پرورش	مؤسسه فرهنگی، انتشارات محراب قلم	تألیف و گردآوری	۸۷/۶/۲۰	آقای عزیزی
۶	کارآفرینی یک دقیقه ای	مؤسسه فرهنگی، انتشارات محراب قلم	تألیف و گردآوری	سال ۸۸	صبا ابراهیمی
۷	کارآفرینی در کسب و کار اینترنتی	مؤسسه فرهنگی، انتشارات محراب قلم	تألیف و گردآوری	۸۶/۸/۲۱	اشکان حیاتی
۸	مبانی کارآفرینی	انتشارات سیرا	تألیف	چاپ اول ۱۳۸۵	دکتر مفیدی
۹	کارآفرینی در قالب یک مکتب (جنگل استراژی)	شرکت پردیس ۵۷	تألیف	۱۳۸۸، چاپ دوم	
۱۰	۱۰۱ راه خلاق آینده‌پای (چه می‌شود اگر)	مؤسسه فرهنگی، انتشارات محراب قلم	تألیف و ترجمه	۸۶/۲/۱	
۱۱	کسب و کار خانگی	مؤسسه فرهنگی، انتشارات محراب قلم	ترجمه	۸۵/۷/۲۵	
۱۲	مدرسان کارآفرینی	انتشارات دانشگاه سمنان	تألیف	پاییز ۱۳۹۵	دکتر فیضی، مهدی دهقانی سلطانی
۱۳	طراحی و تدوین طرح کسب و کار Business Plan	انتشارات راه دان	تألیف و گردآوری	چاپ اول بهار ۱۳۸۹	سید روح ا. احمدی
۱۴	کارآفرینان اجتماعی در ساماندهی کسب و کارهای غیر انتفاعی	انتشارات راه دان	ترجمه	چاپ اول بهار ۱۳۸۹	خانم وطن دوست
۱۵	ایوار استراتژیک برای کارآفرینان اجتماعی، ارتقاء عملکرد کسب و کارهای غیرانتفاعی		ترجمه	۱۳۸۹	آرش بازوکی، حجت الهه رضازاده
۱۶	کتاب جامع کارآفرینی	کتابخانه فرهنگ	تألیف و گردآوری	چاپ اول ۱۳۸۹	جمالی احسان قاسمی
۱۷	کسب و کار جوانان	پویندگان پاریس	تألیف		سید روح ا. احمدی
۱۸	کسب و کار خانوادگی	پویندگان پاریس	تألیف		سعید زاده
۱۹	نظریه های کارآفرینی (نظام های اقتصادی و کارآفرینی)	انتشارات اخلاص	تألیف	۱۳۹۰	نصیری
۲۰	کارآفرینی پیشرفته	انتشارات راه دان	تألیف	چاپ اول- تابستان ۱۳۹۰	ملکی
۲۱	مدیریت کارآفرینی	مکتب ماهان	تألیف	۹۲/۹	کریمی، خانم عبدالی
۲۲	فرنچایزینگ	فرنی	تألیف		خانم احمدیان راه
۲۳	دانشگاه کارآفرین	در دست چاپ	تألیف		ایراهم زاده
۲۴	کارآفرینی سازمانی از نظریه تا عمل	دانشگاه تهران	تألیف	۹۶/۴	دکتر کریمی
۲۵	سیاست گذاری کسب و کار و کارآفرینی	در دست چاپ	تألیف		ناوری
۲۶	کارآفرینی اجتماعی	راه دان	تألیف	۱۳۹۳	خانم بهروزآفر
۲۷	مجموعه مقالات کارآفرینی	فرنی	تألیف و گردآوری		حاشری



good idea

RAAHBAR INFORMATIC SERVICES CO.

Our mission is to become the pioneer ICT Holding in Iran and to enhance our ability to compete globally.



Vehicle Information Management System

سامانه ثبت و صدور کد رهگیری معاملات خودروی کشور

0011100101010010101000101010100
10010101001010100010101010001001010



Electronic Procurement System for Oil Industry

سیستم تدارکات الکترونیکی مواد صنعت نفت

0011100101010010101000101010100

00111001010100101010001010101000101010



Real Estate Information Management System

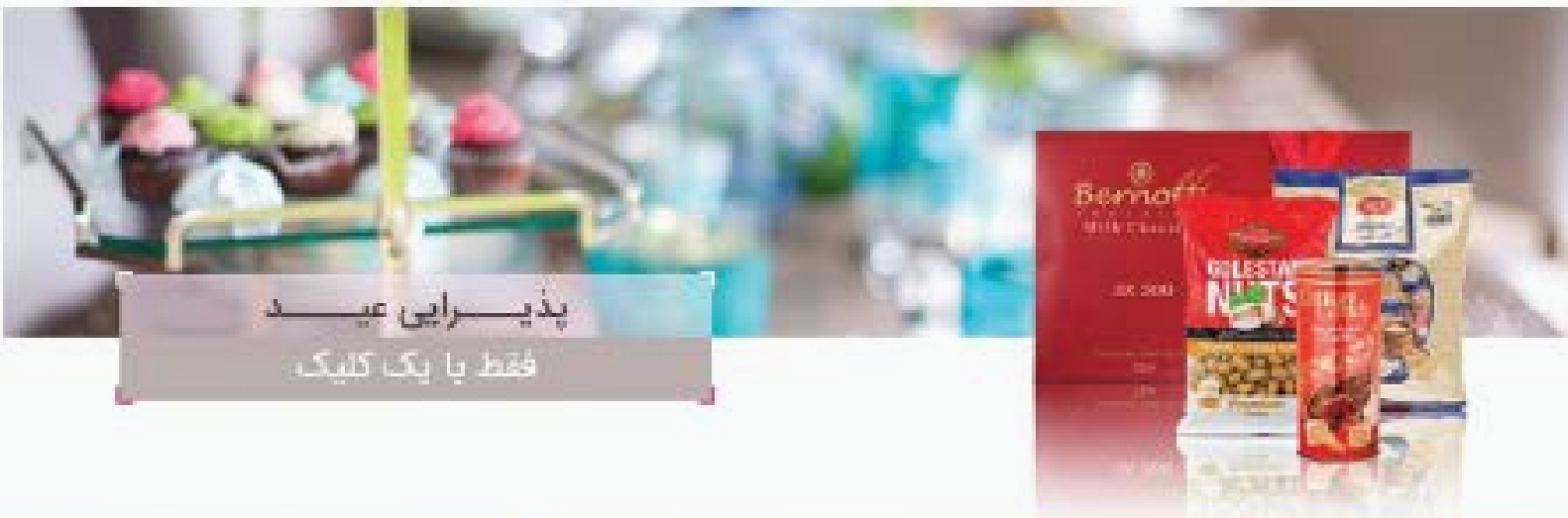
سامانه ثبت معاملات املاک و مستغلات کشور

فروشنگاه مجازی شهرvand



فقط با یک کلیک
هر آنچه برای خانه تگانی نیاز دارید.

تا 40%
تخفیف



پذیرایی عید
فقط با یک کلیک.



Place Your Ads!
محل تبلیغات تنما!

Place Your Ads!

محل تبلیغات تنما!

نشانی: تهران- بلوار آفریفا خیابان شهید سعیدی
، نبش مهرداد ، پلاک ۳ طبقه سوم واحد ۱۲ خانه
کارآفرینان ایران

شماره تلفن: ۲۲۰۳۵۳۷۷

پست الکترونیکی : Info@karafarini.ir

وب سایت : www.karafarini.ir

فایل صوتی خانه کارآفرینان ایران