

- شنبه ۳ خرداد ۱۴۰۴**
- سال هفدهم - شماره ۳۱۲۹**

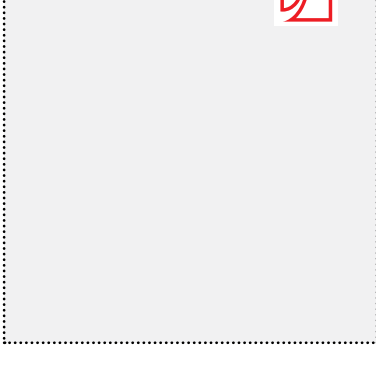
سپهرغرب، گروه کاردانش - طاهره ترابی‌مهوش؛ عضو هیئت‌علمی دانشگاه آزاد اسلامی واحد همدان گفت: در مبحث کارآفرینی، سرمایه و مهارت، لازم و ملزوم یکدیگر هستند، نمی‌توان گفت که سرمایه یا مهارت به‌تنهایی از دیگری مهم‌تر است چراکه این دو، مانند دو بال یک پرنده‌اند که اگر کسی بخواهد در مسیر کارآفرینی به‌خوبی پرواز کند، باید هر دو را داشته باشد.

امروزه ساختار اقتصادی دنیا با گذشته به‌طور اساسی تفاوت دارد. توسعه پایدار امروز بر پایه نوآوری و خلاقیت و استفاده از دانش استوار است.

توسعه کارآفرینی در کشور ضمن فراهم آوردن زمینه رشد و توسعه پایدار، مسائل و مشکلات جاری ازجمله فقر، نابسامانی اجتماعی و فرهنگی، یکبارگی دانش‌آموختگان دانشگاه‌ها و معضل انبوه سایر بیکاران را مرتفع خواهد کرد. در واقع کارآفرینی که به مفهوم کشف و بهره‌برداری از فرصت‌ها به‌منظور ارزش آفرینی در حوزه‌های مختلف اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جامعه است، پایه و اساس توسعه‌همه‌جانبه محسوب می‌شود چراکه مطالعات و تحقیقات نشان می‌دهند که کارآفرینی نقش شایسته و بایسته‌ای در رشد و توسعه اقتصادی، حضور فعال در بازارهای جهانی، رقابت، اشتغال‌زایی پایدار، توسعه عدالت، کاهش فقر، درآمد ملی حل مشکلات جامعه دولت و بخش عمومی دارد، اما در مبحث کارآفرینی همواره تأمین منابع مالی و داشتن سرمایه یکی از مباحثی است که در کنار داشتن مهارت مورد بحث است به گونه‌ای که برخی داشتن مهارت و در مقابل برخی‌ها داشتن سرمایه را بر دیگری ارجح می دانند.

بر این اساس برآن شدیم تا درخصوص جایگاه هر یک از این پیش‌نیازها با دانش‌آموخته دکتری مدیریت بازرگانی، فعال در حوزه کارآفرینی و عضو هیئت علمی دانشگاه آزاد اسلامی واحد همدان گفت‌وگویی ترتیب دهیم که در ادامه می‌خوانید:
سیدصدیقی، با استناد به تجربه چندین‌ساله خود در عرصه کارآفرینی در پاسخ به این پرسش که در راه‌اندازی یک کسب‌وکار، سرمایه اولیه اهمیت بیشتری دارد یا مهارت و ایده دقیق؟ گفت: واقعیت این‌است که سرمایه و مهارت لازم و ملزوم یکدیگرنند، افرادی هستند که دانش

خوبی دارند، اما سرمایه‌ای برای شروع کار ندارند در نبود سرمایه امکان کارآفرینی نیست؛ بنابراین این افراد معمولاً در قالب مشاور در حوزه‌های سرمایه‌گذاری، کارآفرینی یا بخش‌های مختلف سازمان‌ها فعالیت می‌کنند.



وی، ادامه داد: در مقابل، کسانی هم هستند که سرمایه زیادی دارند اما فاقد مهارت، دانش یا توانمندی لازم برای استفاده مؤثر از این سرمایه‌اند که این افراد را نمی‌توان کارآفرین نامید بلکه سرمایه‌دار هستند و معمولاً سرمایه‌شان را صرف خرید طلا یا دلار می‌کنند، چون شنیده‌اند قرار است قیمت‌ها بالا برود.

وی با بیان اینکه این قبیل افراد چون دانش کافی ندارند، اختیار سرمایه‌شان هم دست خودشان نیست و ممکن است ضرر کنند تشریح کرد: این افراد گاهی هم بدون شناخت کافی، به توصیه دیگران وارد خرید سهام یا زمین می‌شوند، با امید اینکه «شاید» ارزش آن افزایش یابد.

عضو هیئت علمی دانشگاه آزاد اسلامی واحد همدان، افزود: در نتیجه، نمی‌توان گفت که سرمایه یا مهارت به‌تنهایی در کارآفرینی از دیگری مهم‌تر است چراکه این دو مانند دو بال یک پرنده هستند که اگر کسی بخواهد در مسیر کارآفرینی به‌خوبی پرواز کند، باید هر دو بال را به‌طور متوازن داشته باشد.

صدیقی در واکنش به این پرسش که آیا آماری وجود دارد که نشان دهد کسب‌وکارهایی که با سرمایه بیشتر آغاز می‌شوند، موفق‌ترند؟ اذعان

کرد: تحقیقات بسیاری انجام شده، اما بسیاری از پژوهش‌های دانشگاهی، به‌دلیل فاصله از شرایط واقعی بازار، چندان کاربردی نیستند. از طرفی بعضی پژوهش‌ها بیشتر برای کسب مدرک صورت می‌گیرند و به مسائل واقعی بازار نمی‌پردازند اما به‌طور کلی، اگر پشت یک سرمایه‌گذاری، مهارت، دانش و افراد توانمند وجود داشته باشد، امید به موفقیت بالا خواهد بود.

وی در تبیین این‌موضوع به یک مثال اشاره کرد و افزود: فرض کنید هزار نفر، هرکدام ۱۰۰ میلیون تومان سرمایه دارند اما فرصت‌های شغلی که می‌توان با این مقدار سرمایه ایجاد کرد، محدودند؛ بنابراین اگر همه این افراد وارد همان تعداد مشاغل محدود شوند، رقابت شدید می‌شود و اصطلاحاً وارد «اقیانوس قرمز» می‌شوند؛ یعنی فضای رقابتی سخت، پرتنش و خطرناک که احتمال شکست در آن بالاست.

مشاور اقتصادی مجمع کارگران استان همدان ادامه داد: حالا تصور کنید همین هزار نفر سرمایه‌شان را جمع‌کرد و یک پروژه بزرگ‌تر با سرمایه‌ای معادل ۱۰۰ میلیارد تومان راه بیندازند، در این صورت می‌توانند وارد حوزه‌هایی شوند که کمتر رقابتی و سودآورترند، چراکه معمولاً تعداد کسانی که با سرمایه‌هایی در حد یک میلیارد تومان وارد تولید و کارآفرینی می‌شوند کم است، اما فرصت‌های بسیاری برای تولید محصولات با رقبای کمتر در اختیار دارند؛ بنابراین این گروه معمولاً موفق‌تر خواهند بود.

صدیقی با ابراز اینکه در این بین استثنایی هم وجود دارد و آن کسب‌وکارهای خانگی است اظهار کرد: مثلاً کسی که در روستا زندگی می‌کند و حیاط بزرگی دارد، می‌تواند با تهیه چند مرغ، خروس یا بوقلمون شروع به کار کند پس اگر فضا، امکانات اولیه و دانش کافی داشته باشد و انگیزه لازم را هم در خود ببیند، می‌تواند حتی با سرمایه اندک موفق شود.

وی افزود، بنابراین در روستاها این موفقیت بیشتر امکان‌پذیر است، چون امکانات زیرساختی مثل فضای باز وجود دارد. در مقابل، کسی که در یک آپارتمان ۶۰ متری در شهر زندگی می‌کند، اگرچه ممکن است ارزش ریالی خانه‌اش بیشتر باشد، اما امکان اینکه بخواهد کار تولیدی در آن راه بیندازد وجود ندارد، پس وقتی می‌گوییم

کاردانش - ورزشی

سرمایه و مهارت دو بال کارآفرینی

احتمال موفقیت با سرمایه کم، پایین‌تر است، منظور این است که اگر زیرساخت‌ها و شرایط فراهم نباشد، بهتر است این سرمایه‌ها تجمیع شوند و به‌صورت جمعی مورد استفاده قرار گیرند.

وی با اشاره به نقش آموزش‌های مهارتی مانند فروشگاه مجازی (دیجیتال مارکتینگ) در کسب‌وکارهایی با سرمایه کم خاطرنشان کرد: مهم‌ترین توصیه این است که هر کسی می‌خواهد کسب‌وکاری راه بیندازد، قبل از شروع حتماً بازار را بسنجد؛ یعنی برای شروع هر کسب‌وکاری، باید حتماً تحقیقات بازار و آن را بشناسد و در عین حال دید اقتصادی داشته باشد تا بتواند تشخیص دهد که آیا آن محصول یا خدمت، مشتری دارد یا نه، چراکه اگر بهترین محصول دنیا را هم تولید کنید، اما مشتری نداشته باشید، به چه کار می‌آید؟

این فعال حوزه کارآفرینی با اشاره به اینکه در بازاریابی، فلسفه‌های مختلفی وجود دارد که یکی از آن‌ها «فلسفه تولید» است عنوان کرد: این رویکرد یعنی «ما تولید می‌کنیم، مشتری خودش می‌آید و می‌خرد»، این فلسفه شاید در زمان‌هایی مثل جنگ یا دوره‌های کمبود کالا جواب بدهد اما در دوره‌ای که رقابت وجود دارد و بازارها اشباع هستند، دیگر پاسخگو نیست پس در این شرایط، باید وارد فضای بازار رقابتی شوید و متناسب با آن کار کنید.

صدیقی مطرح کرد: در مقابل برخی دیگر به «فلسفه محصول» اعتقاد دارند؛ یعنی معتقدند «محصول خوب بساز، خودش فروش می‌رود» این طرز فکر هم گاهی باعث خطای بازاریابی می‌شود زیرا گاهی تمرکز صرف روی کیفیت محصول بدون درنظر گرفتن بازار، باعث شکست می‌شود.

وی با بیان اینکه یک نگرش دیگر هم «فلسفه فروش» است؛ یعنی به هر قیمتی که شده محصول را بفروش که این نگرش بیشتر در فروش‌های خیابانی و دست‌فروشی دیده می‌شود؛ اما مشکلی که دارد این است که مشتری فقط یک‌بار خرید می‌کند و دیگر برنمی‌گردد تصریح کرد: در این بین فلسفه‌ای که باید روی آن تمرکز کرد، «فلسفه بازار» است. این نگرش بر رضایت مشتری، کیفیت محصول و ارتباط بلندمدت تأکید دارد، بدان معنا که باید

محصولی تولید شود که کیفیت داشته، نیاز بازار را برطرف و در عین حال رضایت مشتری را جلب کند. این فعال کارآفرینی با اشاره به اینکه کسی که می‌خواهد وارد فضای اقتصادی شود، باید قبل از هر چیز آموزش بازاریابی ببیند و با مفاهیم آن آشنا شود. حتی بهتر است برای مدتی به‌عنوان بازاریاب در یک شرکت مرتبط کارآموزی کند تا از نزدیک ببیند بازار چگونه عمل و مشتری چگونه رفتار می‌کند و چطور می‌توان محصول را ارائه کرد افزود: نباید تصور کرد همه چیز را خودمان بلدیم؛ یادگیری تعامل با مشتری و آشنایی با بازار، قبل از هرگونه سرمایه‌گذاری حتی کوچک، ضروری است.

صدیقی ادامه داد: پاسخ به این پرسش که در زیست‌بوم کارآفرینی ایران، ساختار حمایتی برای تقویت مهارت و مدل کسب‌وکار بیشتر تقویت شده یا تأمین سرمایه؟ اظهار کرد: در مورد ساختار اکوسیستم کارآفرینی در ایران، به‌نظر می‌رسد که بخش آموزش و مهارت‌افزایی نسبت به تأمین سرمایه رشد بیشتری داشته است.

وی ادامه داد: بدان معنا که در حال حاضر مراکز مختلفی ازجمله دانشگاه‌ها و مراکز فنی‌وحرفه‌ای وجود دارند که به آموزش مهارت‌های کسب‌وکار مشغول‌اند؛ بنابراین خوشبختانه، این حوزه تا حدی در کشور رونق گرفته و هر کسی که واقعاً بخواهد یاد بگیرد، می‌تواند به سادگی مهارت‌ها را بیاموزد؛ مزیتی که در بسیاری از کشورها وجود ندارد.

این عضو هیئت علمی دانشگاه آزاد اسلامی اذعان کرد: اما درباره جذب سرمایه، به آن بلوغ لازم نرسیده‌ایم و فرهنگ تجمیع سرمایه، حتی در سطح خانواده، هنوز در جامعه ما نهادینه نشده است.

صدیقی با بیان اینکه در کشورهای توسعه‌یافته، اگر کسی سرمایه‌ای داشته باشد، آن را صرف خرید سهام شرکت‌ها می‌کند و به این ترتیب سرمایه وارد چرخه تولید می‌شود اما در کشور ما معمولاً سرمایه‌های خرد به سمت بازارهایی مثل طلا، سکه، دلار، خودرو و زمین می‌روند که یعنی سفته‌بازی گفت: این در حالی است که بازار سهام در کشور ما که می‌تواند یکی از ابزارهای رشد اقتصاد باشد، هنوز رونق چندانی نگرفته البته اخیراً ایده‌هایی



مطرح شد و گروه‌هایی به‌صورت خانوادگی اقدام به سرمایه‌گذاری‌های کوچک کردند، اما این فرهنگ هنوز به‌درستی جا نیفتاده و باید نهادینه شود.

وی افزود: حالا اگر بخواهیم به کسب‌وکارهایی بپردازیم که با سرمایه کم راه‌اندازی می‌شوند، باید گفت که آن‌ها با چالش‌های بسیاری روبه‌رو هستند. در این میان، «مایکل پوتر» اقتصاددان اهل ایالات متحده آمریکا می‌گوید برای موفقیت در تجارت و اقتصاد، دو عامل مهم است: نقش دولت‌ها و شانس، گاهی افراد با خوش‌شانسی به موفقیت می‌رسند، اما این موضوع علمی نیست.

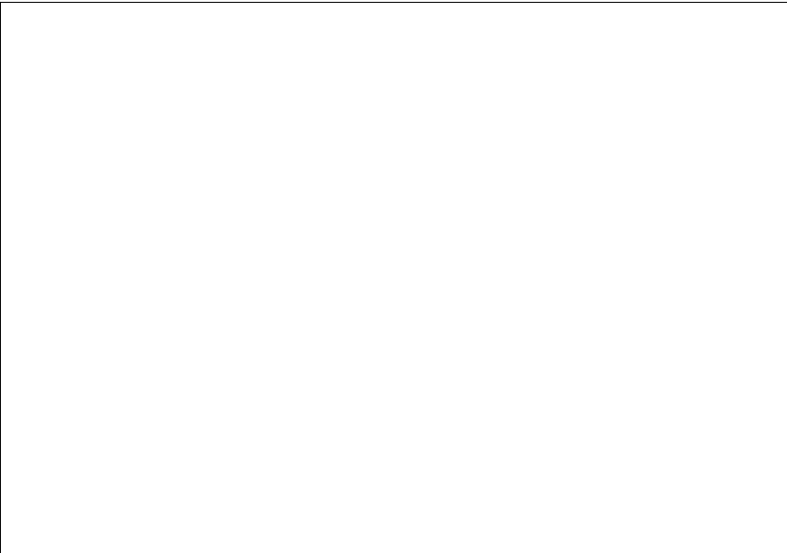
مشاور اقتصادی مجمع کارگران استان همدان، ادامه داد: البته کسانی که سرمایه محدودی دارند، معمولاً بی‌گدار به آب نمی‌زنند زیرا این افراد به مسئله واقف هستند که اگر هم بدون دانش وارد کار شوند، احتمال موفقیت‌شان کم است و حتی اگر موفق هم بشوند، بهره‌وری پایینی خواهند داشت، چون نرخ بازدهی سرمایه آن‌ها پایین است.

صدیقی ادامه داد: درواقع می‌خواهم بگویم که اگر اختلاف بازده بین ۱۲ تا ۲۰ درصد باشد، این تفاوت، بستگی مستقیم به سطح دانش و مهارت دارد؛ بنابراین ما نیازمند ارتقای دانش و مهارت در این حوزه هستیم.

مع‌الوصف با توجه به آنچه گفته شد؛ کارآفرینی بنا به شرایط حاکم بر جامعه به لحاظ اقتصاد و اشتغال، یکی از مهم‌ترین اقداماتی است که می‌توانیم برای بهبود جامعه فعلی‌مان از آن بهره ببریم؛ اما همان‌طور که عنوان شد؛ کارآفرینی علاوه بر مهارت، نیازمند پیش‌نیازهای دیگری همچون تأمین مالی است، اما در کشور ما این بُعد از کارآفرینی آنگونه که باید تبیین نشده و کارآفرینان اغلب بی‌محابا وارد گود شده و پس از مدتی در پی فراهم نبودن منابع مالی، اقتصاد و اشتغال، یکی از مهم‌ترین اقداماتی است که می‌توانیم برای بهبود جامعه فعلی‌مان از آن بهره ببریم؛ اما همان‌طور که عنوان شد؛ کارآفرینی علاوه بر مهارت، نیازمند پیش‌نیازهای دیگری همچون تأمین مالی است، اما در کشور ما این بُعد از کارآفرینی آنگونه که باید تبیین نشده و کارآفرینان اغلب بی‌محابا وارد گود شده و پس از مدتی در پی فراهم نبودن منابع مالی، اقتصاد و اشتغال، یکی از مهم‌ترین اقداماتی است که می‌توانیم برای بهبود جامعه فعلی‌مان از آن بهره ببریم؛ اما همان‌طور که عنوان شد؛ کارآفرینی نه‌تنها بر روی مهارت‌های کارآفرینی به لحاظ توانمندی‌های فردی و گروهی، نوآوری و غیره تأکید کنند، بلکه فرصت‌های جذب سرمایه را نیز برای قشر جوان کارآفرین تبیین کرده و در عین حال دسترهای قانونی را برای فراهم کردن سرمایه مهیا کنند.

هاکی ایران، قربانی بی‌مهری مسئولان

هشدار، قهرمانان جهان در پارک‌ها تمرین می‌کنند



سخت‌ترین زمان برای من در اردوی تیم ملی اتفاق افتاد. متأسفانه در تمرینات مینیسکپ ناویم پاره شد و مجبور شدم عمل جراحی انجام دهم. لحظات سختی را سپری کردم. نبود حمایت از سمت ارگان‌های مربوطه این اوضاع را غیرقابل تحمل‌تر می‌کرد. دوران نقاهتم ۶ ماه طول کشید. اما در این مدت هیچ‌یک از مسئولان جوبای حال من نشد.

- کدام یکی از عنوان‌هایی که کسب کرده‌اید برایتان ارزشمندتر است؟**

مطمئناً عنوان سوم جام جهانی. خوب خاطرم هست که در روز ۲۲ بهمن، در آمریکا بازی داشتیم. بازی قبلی را به آرژانتین باخت‌ه بودیم و بخاطر فشار تمرین‌ها اوضاع‌مان تعریفی نبود. سفیر ایران در آفریقای جنوبی تیم‌مان را به سفرآژخانه دعوت کرد. در آنجا صحبت‌های دوستانه‌ای شد و کاپیتان تیم ما قول داد هرطور که شده برنده بازی پیش رو باشیم و همین‌طور هم شد و توانستیم عنوان سوم جهان را کسب کنیم.

- چطور قبل از مسابقات اضطراب خودتان را کنترل می‌کنید؟**

در اردوهای تیم ملی روان‌شناس داریم که مدام با ما در ارتباط است. یکی از کارهای بسیار مؤثر و مفیدی که به ما توصیه شده انجام دهم، تصویرسازی ذهنی قبل خواب است که به کنترل اضطراب کمک می‌کند. با وجود برنامه‌ریزی‌های مناسبی که در اردوها انجام می‌شود می‌توان گفت که یک برنامه روزانه منظم و سالمی داریم.

- وضعیت هاکی ایران در سطح جهانی چطور**

سپهرغرب، گروه ورزشی - ملیکا قانع؛ هاکی در ایران با وجود ظرفیت بالا، به‌دلیل مشکلات مالی، نبود حمایت و زیرساخت‌های مناسب، به‌نوعی، قربانی بی‌مهری مسئولان شده است، قهرمانان این رشته ورزشی در استان همدان، به‌دلیل نبود سالن اختصاصی، به‌ناچار در پارک‌ها به تمرین می‌پردازند.

هاکی، ورزشی تیمی و پرهیجان، با ترکیبی از سرعت، مهارت، راهبرد و قدرت بدنی، قلب میلیون‌ها نفر را در سراسر جهان تسخیر کرده است. این ورزش، بسته به زمین بازی، به دو نوع اصلی تقسیم می‌شود: هاکی روی یخ و هاکی چمنی. هر دو نوع، با وجود تفاوت‌های ظاهری، ریشه در تاریخچه‌ای غنی و مشترک دارند و نیازمندی‌های خاص خود را برای اجرا و توسعه می‌طلبند.

ریشه‌های هاکی را می‌توان در بازی‌های باستانی یافت که در مناطق سردسیر و یخبندان انجام می‌شدند. نقاشی‌های موجود در غارهای باستانی نشان می‌دهند که انسان‌های اولیه با استفاده از چوب و استخوان حیوانات، به نوعی به هاکی روی یخ مشغول بوده‌اند. اما شکل مدرن هاکی، در قرن نوزدهم در کانادا شکل گرفت.

دانشجویان دانشگاه مک‌گیل در مونترال، قوانین اولیه‌ای را برای این ورزش تدوین کردند و نخستین بازی رسمی هاکی روی یخ در سال ۱۸۷۵ در این شهر برگزار شد.

هاکی چمنی نیز تاریخچه‌ای طولانی دارد. بازی‌های مشابه هاکی، در دوران باستان در یونان، ایران و مصر انجام می‌شدند اما شکل مدرن هاکی چمنی، در قرن نوزدهم در انگلستان شکل گرفت. نخستین باشگاه هاکی چمنی در سال ۱۸۴۹ در بلک‌هیث انگلستان و فدراسیون بین‌المللی هاکی چمنی در سال ۱۹۲۴ تأسیس شدند.

ورود هاکی به ایران، به اواخر دهه ۱۳۴۰ شمسی بازمی‌گردد. در آن زمان، گروهی از دانشجویان ایرانی که در خارج از کشور تحصیل می‌کردند، با این ورزش آشنا شدند و پس از بازگشت به ایران، تلاش‌هایی را برای معرفی و توسعه آن آغاز کردند. نخستین تیم‌های هاکی در ایران، در دانشگاه‌ها و مراکز آموزشی شکل گرفتند و به‌تدریج، این ورزش در بین جوانان ایرانی محبوبیت پیدا کرد.

فدراسیون هاکی ایران در سال ۱۳۵۱ تأسیس شد و به عضویت فدراسیون بین‌المللی هاکی درآمد. تیم ملی هاکی ایران، در مسابقات آسیایی و بین‌المللی مختلف شرکت کرده و توانسته افتخاراتی را برای کشور به ارمغان بیاورد. با وجود نیم قرن سابقه اما هاکی در ایران هنوز یک ورزش نوپا محسوب می‌شود و برای رسیدن به سطح