

نوآوری از کارآفرینی شکوفامی شود

گزارشی از برگزاری سومین جشنواره ملی کارآفرینان برتر ملی (ویژه کسب و کارهای کمتر از ۵ سال)

اشاره:

سومین جشنواره ملی کارآفرینان برتر ملی با حضور وزیر کار و امور اجتماعی، تعدادی از نمایندگان مجلس، استانداران، مدیران، صاحبانظران، مدیران و کارآفرینان در سالن همایش های بین المللی صدا و سیما برگزار شد.

در این جشنواره که ابتدا قرار بود دکتر احمدی نژاد هم در آن حضور داشته باشد اما به دلیل شرکت در یک جلسه دیگر، دکتر جهرمی قرائت پیام وی را بر عهده گرفت؛ ۱۲ نفر از کارآفرینان برتر کشور در سه بخش کشاورزی، خدمات و صنعت مورد تقدیر قرار گرفتند اگرچه فرصتی به هر یک از آنان داده شد تا به بیان تجربیات، مشکلات و دغدغه های خود بپردازند اما معضل همیشگی همایش ها یعنی کمبود وقت این بار هم گیر کارآفرینان شد و صرفاً با کمی سماجت که از علاقه آنان به ترویج کارآفرینی و انتقال تجارب خود نشأت می گیرد؛ توانستند لحظاتی بیشتر سخنان خود را با وزیر کار و جمع زیادی از نمایندگان مجلس در میان بگذارند.

یکی از برنامه های این جشنواره، بخش نماهنگی در مورد پیشتازی ایران در سال های گذشته بود، دوران بوعلی سینا، خوارزمی، ابوریحان بیرونی و در صدر آنان شیخ بهایی که اصلاً فلسفه برگزاری این جشنواره بزرگداشت مقام وی بود. در این نماهنگ بارها و بارها عنوان شد که پرچمدار نخستین اختراع، نوآوری و پیشرفت در موضوعات صنعتی، کشاورزی، علمی و ادبی ایران و ایرانی بوده است. این نماهنگ که با نقب به گذشته شروع شد و پا به پای تاریخ پیش رفت و به امروز رسید؛ دربرگیرنده شعاری بود که بارها نوشته ایم و خوانده ایم "ایرانی اگر بخواهد میتواند". جشنواره کارآفرینان برتر با سخنرانی دکتر فرشایف آغاز شد. سخنرانی که قسمت ابتدایی آن کارآفرین عاشق عاقل و عاقل عاشق عنوان گرفت و پس از آن با پیام رئیس جمهور که دولت همچنان از کارآفرینی و کارآفرینان حمایت می کند و استقبال جوانان عزیز که سرمایه های اصلی کشور هستند در کارآفرینی کم نظیر بوده است؛ پیوند خورد. دکتر جهرمی نیز سال نوآوری و شکوفایی را به فال نیک گرفت و خلاقیت و نوآوری را همراه با کارآفرینی باعث شکوفایی خلاقیت ها دانست و ادامه داد:

وزارت کار و امور اجتماعی نه به عنوان متولی امر کارآفرینی بلکه به عنوان خدمتگزاری برای همه بخشها (چه بخش خصوصی و چه بخش دولتی) به منظور بستر سازی و روان سازی توسعه کارآفرینی خود را مسئول می داند بر اساس همین نگاه هم پیشنهاد تشکیل دفاتر کارآفرینی در تمام وزارتخانه ها ارائه شد که شرح وظایف مشخص و ۱۹ گانه ای برای فعالیت آنها به تصویب هیأت وزیران رسید.

جشنواره پس از سخنرانی کارآفرینان، گرفتن عکس یادگاری آنان با وزیر کار و مصاحبه های مطبوعاتی مسئولین حاضر در سالن به اتمام رسید. کسی نمی داند منتخبین این دوره، میهمانان دوره بعدی جشنواره کارآفرینان خواهند بود یا خیر، راستی کارآفرینان برگزیده سال های قبل کجا هستند و چه می کنند!!

جریان سازی یک نهضت و فرهنگ سازی

پس از پخش سرود ملی جمهوری اسلامی ایران و تلاوت آیاتی از قرآن و پخش فیلم جشنواره، دکتر جواد فرشایف ماهرین - رئیس شورای سیاستگزاری سومین جشنواره ملی کارآفرینان برتر - به جایگاه سخنرانی دعوت شد. وی اظهار داشت: سومین جشنواره کارآفرینان برتر سوم اردیبهشت مصادف با روز ملی کارآفرینی برگزار شده است این جشنواره با گردهمایی و مسابقه تفاوت دارد. نوع این رقابت در درون آن نهفته

است ولی از جنس مبارزه با یکدیگر نیست، یک نوع مراسم و جشن است؛ جشنی است برای حرکت، حرکتی که پایان و انتها ندارد، حرکتی که به برکت به بار می آید. جشن مبارزه با خود و به چالش کشیدن خود است، مبارزه با ترس، عدم اعتماد، انفعال، ناتوانی، سرزنش و ناداری، جشن تحقق وعده های الهی ارزش آفرینی، رفاه، ثروت حلال، خودباوری، توانستن، بیشتر دانستن و کسب دستاوردهای حقیقی و متعالی است. این جشنواره نباید چهره مبارزه و مسابقه به خود

بگیرد بلکه باید به میادگاه تلاش گران و همدلان پیروز تبدیل شود، پیروزی های خرد و کلان، کوچک و بزرگ، عرصه آشنایی ها دیدارها، کسب تجربه ها، انتقال دیدگاه پیشکسوتان و تازه کاران، انتقال خصایص مثبت به جامعه باشد. پیام جشنواره چیزی جز جریان سازی یک نهضت و فرهنگ سازی نیست یا همانند مسابقه وزنه برداری چند گرم کم و زیاد اهمیت چندانی ندارد مهم این است که هر فردی در هر سنی و در هر موقعیتی چه میزان تلاش داشته و چند نفر موفق

می شوند حداقل های متعارف را پشت سر بگذارند. در این میان شناخت دقیق و شناساندن صحیح مفهوم کارآفرینی و فرهنگ سازی صحیح در این زمینه اهمیت زیادی دارد. ابتدا باید دانست که کارآفرینی یک اصطلاح فنی در حوزه های اقتصادی و اجتماعی است و به کارگیری ساده انگارانه آن می تواند عواقب ناخوشایندی داشته و موجب سوء برداشت و گمراهی شود. کارآفرینی همانند اکثر واژه های علوم انسانی نیاز به تعریف دقیق دارد در صورت



عدم اهتمام به آن واژه ای بی خاصیت می شود که به تدریج در هر مورد و مصداقی متداول شده و از ارزش آن کاسته می شود.

کارآفرینی، آفرینش و ایجاد کار و اشتغال، خود اشتغالی، خرید و اداره کردن یک بنگاه کسب و کار، سرمایه گذاری و کارفرمایی هم نیست، پس کارآفرینی چیست؟ تعاریف متعددی در این مفهوم ارائه شده است و به نظر می رسد یکی از اقدامات مهم که بیشتر بر عهده متفکران است ارائه یک تعریف مورد پذیرش تمام دستگاه های اجرایی باشد که تاکنون رسمیت نیافته و در این مورد کوتاهی شده است. هر کس تعریفی از کارآفرینی دارد، یکی کارآفرینی می گوید و مراد دل اشتغال است، دیگری کارآفرینی می گوید و مرادش کسب و کار است، مفاهیم فوق اگر چه با کارآفرینی ارتباط دارد اما به هیچ وجه نمی توان و نباید از لفظ کارآفرینی برای موارد فوق استفاده کرد.

کارآفرینی یک فرآیند ارزش آفرینی است که منبعث از نوعی نگاه یا نگرش به مسائل و نیز خلقیات فردی و روح نوآوارانه افراد خاصی از جامعه است. مواردی چون ایمان به توانایی شگرف و بی حد انسان به تغییر یا خلق همه چیز از هیچ، اختراع ابزارها، ابتکار در روش ها، ابداع و نوآوری؛ درک شرایط زمانی و مکانی و شناخت فرصت های موجود و نیازهای واقعی جامعه و قبول مخاطرات معقول و سرمایه گذاری و یا مایه گذاشتن مادی و معنوی با تدبیر، درایت و بصیرت در گردآوری نظام‌دهی منابع مالی، انسانی، فیزیکی و دانشی است. داشتن سرعت، دقت، استقامت کافی در عملیاتی کردن ایده ارزش آفرین خود و در نهایت به پایان رساندن فرآیند و نتیجه گرفتن از آن چه بسیار افراد کارآفرین بالقوه که تنها به دلیل نتیجه نگرفتن از اقدامات خود دچار مشکل عدیده شده اند ولی به دلیل دیدگاه خود راضی و خوشنود هستند و اگر فرصت یابند هر شکستی را با بازخورد مثبت جبران می کنند و این مسیر را هزاران بار با رفع خطاها تکرار می کنند و یقین دارند عاقبت قله پیروزی را فتح خواهند کرد.

کارآفرینان واقعی فراوانی وجود دارند که در این مرحله هستند و حتی گاهی موانعی مانند زندان را هم می گذرانند. اما برای آغاز حرکتی دیگر، لحظه شماری می کنند، اینان نه برای تبلیغ و

تشویق به این اقدام مبادرت می ورزند که باور خود و نگرش خود به جهان را دنبال می کنند ولو اینکه احتمال موفقیت در راهشان اندک باشد، آنان از حرکت خود در جهان لذت می برند و موفقیت خود را در نظام آفرینش جایزه می گیرند، آنان عاشقان عاقلند و عاقلان عاشق. از این رو جشنواره کارآفرینان برتر نمی تواند مرجعی برای تشویق کارآفرینان واقعی باشد بلکه صرفاً میعادگاهی برای گردهم آوردن این انسان های ویژه است که تجارب موفق خود را با یکدیگر در میان بگذارند. مشعل و چراغ راهی برای نسل جوان و نوپا باشند که با دیدن آنها و مرور زندگی پرتلاش و موفقیت آنان الگوهای واقعی از جنس خودشان در شهر و روستای خود بیابند. در این صورت این جامعه و مدیران این حوزه هستند که به وجود چنین انسانهایی در کنار خود نیاز دارند. باید تلاش کنند تا این مردان و زنان را در جامعه کشف نمایند غیرغم میل آنان اجازه بگیرند تا این الگوها، رهپویان این وادی باشند. یکی از اهداف این جشنواره شناسایی کارآفرینان و اشاعه تعریف کارآفرینی در اقصی نقاط جامعه است، از این رو با محول کردن این شناسایی حوزه های جغرافیایی یعنی استان ها، این توانایی، شناخت و قدرت تفکیک در مناطق کشور را به طور نسبی به وجود آورد که امید است در ادامه جشنواره وسال های آینده این توانایی دقت علمی بالاتری را کسب نماید. پیشنهاد می شود استان ها نیز به نوبه خود در اشاعه این توانایی در میان شهرستان های تابعه خود تلاش نمایند.

دستاوردهای دیگر این اقدام، شکل گیری ستاد برگزاری و سیستم داوری در استان ها مرکب از دستگاه های اجرایی استان ها مراکز علمی و پژوهشی و دانشگاهی استان، و نیز برخی از کارآفرینان منتخب سال های قبل، انجمن های علمی و صنفی، رسانه های گروهی و استانداران است که باید ضمن تقویت این ستادها هر چه بیشتر از وجود استعدادها استقبال کنند و به تدریج مسئولیت اجرایی آن به بخش غیر دولتی واگذار شود.

در مرحله بعد خود کارآفرینان به این نتیجه دست می یابند که تنها نبوده و نیستند و صدها و هزاران نفر همانند آنها وجود دارند بدین ترتیب می توانند با انتقال تجربیات خود به یکدیگر سرعت دستیابی به موفقیت را صد چندان کنند؛ در مرحله بعد مدیران

و مسولان منطقه ای و کشوری می توانند از مجالست با این انسان ها، گره های کور مشکلات و حلقه های مفقوده را به راحتی یافته و درصدد رفع آن برآیند و در این مسیر از فکر این انسانها بهره های فراوانی گیرند. مدیران اگر طالب موفقیت در کار خود و سعادت دنیا و آخرت هستند باید پای سخنان و حرف های آنان بنشینند. در گام بعدی سایر ذی نفع ها قرار دارند از جمله سرمایه گذاران، بانکها، بیمه ها، صادر کنندگان، تجار، فیلم سازان، هنرمندان، محققان، اقتصاددانان، روان شناسان، مربیان تعلیم و تربیت که می توانند از این شناسایی و شناخت به صورت مستقیم و غیر مستقیم بهره مند شوند. پیشنهاد می شود کارآفرینان از طریق راه اندازی یک کانون یا تشکل صنفی به صورت حقیقی یا حقوقی در شناسایی و معرفی سایر کارآفرینان و تبادل نظر و تجارب و ارائه مشورت به مدیران و همفکری با کارآفرینان نوپا موثرتر عمل نمایند.

این جشنواره غایبان بزرگی هم داشت. صدها و هزاران کارآفرین بالاتر و بالاتر از این کارآفرینان معرفی شده که در این دوره نیز شرکت نکردند، اساتید و صاحبان طرز حوزه های کارآفرینی که در تبیین مفهوم کارآفرینی و انتخاب کارآفرینان می توانستند جشنواره را یاری کنند.

باید رسانه های گروهی و برخی از دستگاه های اجرایی برای اشاعه و کشف مفاهیم کارآفرینی و مهیا ساختن فضای محیط برای فعالیت کارآفرینان تلاش نمایند.

نکته مهم دیگر این که در نظر گرفتن شاخص سنی واحد، گردش مالی، پول یا سرمایه گذاری، رشته های مختلف و تعهد فعالیت های شخص کارآفرین در هر بخش اعم از اقتصادی و غیر اقتصادی امری لازم می باشد.

اما برتری در چیست؟ کارآفرینان همگی با روحیه های کم و بیش مشابه، فعالیتی را دنبال کرده و موفق شده اند. چگونه باید آنها را امتیازدهی کرد و ملاک برتری در چیست؟ آنچه که ما در این کار به آن اهتمام ورزیدیم بر این بود که فهرستی تهیه کنیم و امتیازات کارآفرینان را تنظیم و اعلام نماییم که از حدی به بالا واجد شرایط کارآفرینی هستند. اگر چه نواقص هایی هم در این روش وجود داشت اما برای اینکه بتوانیم رشد و بالندگی را افزایش دهیم باید محیط مناسب برای ثبت نام کارآفرینان مخصوصاً در محیط وب بیش از پیش فراهم شود تا در طول زمانی مناسب از اردیبهشت هر سال تا پایان اردیبهشت سال بعد ادامه یابد و در نهایت سوم اردیبهشت روز ملی کارآفرینی، کار آفرینان برتر هر سال معرفی شوند.

کارآفرینی اخلاقی لازمه امر کارآفرینی است، جشنواره باید اعلام نماید که کارآفرینی به هر قیمتی ارزش ندارد و کارآفرین نباید با زیر پا گذاشتن ملاک های مسلم انسانی و مواردی از قبیل خیانت به شریک، تقلب در محصول، عدم رعایت مالکیت معنوی و... در سیستم کارآفرینی اثرگذار باشد. در کارآفرینی اخلاقی به هیچ وجه منظور دخالت دادن شئون مذهب در کارآفرینی نیست بلکه رعایت اصول کلی و اولیه انسانی در امر کارآفرینی است. به ویژه باید مسئولیت های اجتماعی بنگاه ها از

قبیل رعایت استانداردها و اصول ایمنی و بهداشت کار برای پرسنل، رعایت استانداردها و اصول حفاظت از محیط زیست، رعایت کرامت انسانی پرسنل، رعایت استانداردهای لازم الرعایه و اجباری در تولید محصول مدنظر قرار گیرد. روند برگزاری جشنواره: بالغ بر ۳ هزار نفر شرکت کننده وجود داشت و تقریباً تمام شهرستان ها کارآفرین داشتند با اضافه کردن کرج به عنوان یک منطقه، ۳۱ استان در این جشنواره شرکت داشتند و از هر استان ۹ کارآفرین جمعاً ۲۷۹ کارآفرین معرفی شدند؛ از ۲۷۹ کارآفرین ۲۲۰ نفر کاربرگ ملی را تکمیل کردند؛ ۲۴ نفر به مرحله نهایی راه یافتند و ۱۲ نفر به عنوان کارآفرین برتر شناخته شدند. (۹ نفر در سرمایه گذاری های کوچک و ۳ نفر در سرمایه گذاری متوسط) زنان کارآفرین در شرایط مساوی امتیاز کسب کردند و الزام ۵ ساله بودن کسب و کار در این امر شاکه خاصی داشت. لازم است شاخص ها در آینده نسبت به این مسیر سه ساله گذشته بهبود یابد تا این جریان دائمی بتواند مسیر حرکت کارآفرینی را به نحو مطلوبی شاخص سازی، ارائه و معرفی نماید.

به یاد داشته باشیم و این زمزمه کلام خود کنیم که نوآوری از کارآفرینی شکوفا می شود، یعنی تحقق چشم انداز هزاره ۱۴۰۴ با توسعه اقتصادی عدالت محور بر مبنای منابع عظیم انسانی کارآفرین با همین ادبیات بود که وزارت کار و امور اجتماعی در دولت نهم بیش از دو سال قبل، موضوع این جنبش عظیم استانی و خلاقانه را مطرح کرد، تحرک بخشید و جایگاه داد تا به امید تداوم حرکت، همه کارآفرینان شکوفا شوند.

تحقق عدالت با خلاقیت و پیشرفت گره خورده است

دکتر سید محمد چهرمی - وزیر کار و امور اجتماعی - پیش از آغاز سخنرانی خود به قرائت پیام ریاست جمهوری که قرار بود در این جشنواره حضور داشته باشند، پرداخت. متن پیام این بود: با توجه به اصول چهارگانه عدالت خواهی، مهر ورزی، خدمت به بندگان خدا و تعالی و پیشرفت همه جانبه و با عنایت به سند چشم انداز ۲۰ ساله دولت نهم برنامه های خود را بر مبنای توسعه کارآفرینی تدوین نموده است. تمرکز بر ایجاد بنگاه های اقتصادی کوچک و زود بازده در کنار حمایت از بنگاه های متوسط و بزرگ و ایجاد دفاتر کارآفرینی و اشتغال در سال ۱۳۸۴ و در نهایت نام گذاری روز سوم اردیبهشت به نام روز ملی کارآفرینی، زمینه را برای محور قرار گرفتن کارآفرینی در توسعه کشور فراهم نمود.

خوشبختانه نام گذاری سال ۱۳۸۲ به عنوان سال نوآوری و شکوفایی مسئولیت را برای مسئولین و کارآفرینان سنگین تر و جدی تر کرده است و همه باید تلاش کنیم زمینه نوآوری بیش از گذشته در موارد زیر فراهم گردد:

- ۱- فراهم نمودن زیر ساخت های کسب و کار و بهبود محیط کار
- ۲- اتخاذ سیاست ها و برنامه های حمایتی توسط دولت برای تقویت بنگاه ها و شرکت های جدید و در حال رشد
- ۳- رویکرد کارآفرینانه در آموزش و دوره های



مختلف تحصیلی

۴- فراهم نموده زمینه های انتقال نتایج تحقیق و توسعه فناوری و علوم جدید به شرکت های و بنگاه های در حال رشد

۵- تجاری ساختن نتایج تحقیقات دانشگاه ها

۶- حمایت مالی دولت و یا سرمایه گذاران خطرپذیر از تأسیس شرکت های جدید و یا در حال رشد گسترش زمینه های نوآوری کاری فرابخشی است و تمام قوا در این رابطه مسئول هستند و دستگاه های اجرایی باید هر چه سریعتر برنامه های خود را ارائه دهند. دفاتر کارآفرینی و اشتغال می تواند محل ارتباط کارآفرینان با دستگاه های اجرایی باشند ، جامعه اسلامی کارآفرینی به مثابه یک فرصت مهم برای احیا و شکوفایی استعدادها در جهت پیشرفت همه جانبه است. تحقق شعار کلیدی عدالت، بدون پیشرفت ممکن نیست و هیچ پیشرفتی بدون خلاقیت و تلاش پیگیر بدست نمی آید؛ بنابراین تحقق عدالت با خلاقیت و پیشرفت گره خورده است و کارآفرینی مقدمه پیشرفت است.

خوشبختانه تجربه در سال گذشته موفق بوده است و دولت همچنان از کارآفرینی و کارآفرینان حمایت می کند و استقبال جوانان عزیز که سرمایه های اصلی کشور ما هستند در کارآفرینی کم نظیر بوده است. امروزه کارآفرینی یک فرضیه است و باید فرصت ها و زمینه های لازم برای حضور و فعالیت کارآفرینان بیشتر فراهم شود.

وزارتخانه های مرتبط مانند وزارت کار و امور اجتماعی ، صنایع و معادن ، کشاورزی و پیش از آن آموزش و پرورش و علوم ، تحقیقات و فناوری در این زمینه مسئولیت و نقش موثرتری دارند.

مکملی برای نوآوری و حرکتی در راستای شکوفایی

وزیر کار پس از قرائت پیام رئیس جمهور به ارائه سخنرانی خود پرداخت و اظهار داشت: خوشبختانه در این مدت چند سال حمایت های دولت ، دولتمردان ، اعضای هیأت دولت و نمایندگان مجلس در جهت امر کارآفرینی و توسعه آن، توسعه مراکز رشدو پارک های علم و فناوری بسیار خوب بوده اما اگر بخواهیم در سال نوآوری و شکوفایی چشم انداز ۲۰ ساله تحقق یابد ؛ باید راه بسیار طولانی تری را طی کنیم.

جهان خلقت یک هدایت ، نظم تکوینی و غیر ارادی آن هم در اراده الهی و سنت الهی دارد، در همه مجموعه خلقت فقط یک موجود را می بینید که آزاد آفریده شده و اجازه دارد استعداد و هوشمندی خود را تا آنجا پیش ببرد که خلیفه الله باشد. آن هم انسان است. نظم الهی به نحوی است که در مسیر هدایت شده رشد، راه خود را غیر ارادی طی می کند. منظومه شمسی از کیهکشان راه شیری و مجموعه های مختلف نظم وسیعی و مثال زدنی خود را دارند که ما بر اساس آن زمان را تعیین می کنیم به همین دلیل از سال های قبل این تقویم برای قرون آینده هم تنظیم شده است. این موجودات و عناصر چه آب ، چه خاک، هوا ، موجود زنده و غیر زنده در یک مسیر غیر ارادی با یک زمان معین و تحمیلی کار خود را انجام می دهد. تنها یک موجود و آن انسان است که خداوند استعداد ، هوش ، اختیار و تصمیم گیری را به وی

بخشیده است تا هر آنچه توانایی دارد، به کار گیرد و این فیض الهی قطع نمی شود و همیشه وجود دارد. انسان در خدمت زمان نیست بلکه زمان در خدمت اوست. انسان های نوآور و خلاق ، زمان را به خدمت می گیرند نه اینکه زمان آنها را به خدمت بگیرد. کسانی کارآفرین هستند که آینده را می بینند. امروز در مراکز علمی مباحثی به نام آینده پژوهی مطرح است. به خدمت گرفتن علم و استعداد های دیگران و استفاده بهینه از این فرصتها و خلق فرصت ها و نوآوری های چینی، همه این نوآوریها هم عناصر تفکرش با توکل به خداوند در اختیار انسان قرار گرفته است. ادیسون کار بزرگی انجام داد ولی به معنای این نیست که در این جهان الکتریسیته وجود نداشت بلکه وی الکتریسیته را شناخت. کارآفرینی چند دهه ای است گفتمان غالب و روز محافل علم مدیریت و دانشگاهی است و خوشبختانه در مسیر استفاده از این فرهنگ و ارتقای آن ، از دنیای پیشرفته علوم مدیریتی و علوم اقتصاد دور نیستیم و می توانیم در میان بهترین ها قرار بگیریم. یکی از شاخص های معرفی کشورهای پیشرفته شاخص نوآوری است. اینکه مقاله علمی ارائه شده چه تعداد است و افراد چگونه توانسته اند از این نوآوریها استفاده کنند. شاخصی که امروز بیش از اختراع و نوآوری مطرح است ، استفاده بهینه و درست از این ابتکارات و خلاقیت هاست. یک اختراع ثبت می شود ولی چند درصد از این اختراعات به محصول می رسد؟ خلاقیت و نوآوری همراه با کارآفرینی باعث شکوفایی خلاقیت ها می شود. به همین خاطر کارآفرینی مکملی برای نوآوری و حرکتی در راستای شکوفایی است.

خوشحالیم از اینکه امسال سال نوآوری و شکوفایی نام گرفته است. وزارت کار و امور اجتماعی نه به عنوان متولی امر کارآفرینی بلکه به عنوان خدمتگزاری برای همه بخش ها (چه بخش خصوصی و چه بخش دولتی) به منظور بستر سازی و روان سازی توسعه کارآفرینی خود را مسئول می داند بر اساس همین نگاه هم پیشنهاد تشکیل دفاتر کارآفرینی در تمام وزارتخانه ها ارائه شد که شرح وظایف مشخص و ۱۹ گانه ای برای فعالیت آنها به تصویب هیأت وزیران رسید.

اگر بخواهیم به چشم انداز ۲۰ ساله برسیم باید مسیر کارآفرینان را هموارتر نماییم و حمایت از مراکز رشد و مجموعه نوآورانی که در این مراکز حضور دارند افزایش دهیم ؛ بخشی از ریسک سرمایه گذاری خطر پذیر در مجموعه نوآوری ها را بپذیریم و با این سیر، حرکت روبه رشد کارآفرینی را شتاب بخشیم.

ابطال تمبر یادبود و تقدیر از کارآفرینان برتر

پس از سخنرانی وزیر کار، دکتر آلیا ، دکتر بهرامی و آقای فلاح زاده -استاندار یزد- در مراسم رونمایی و ابطال تمبر یادبود جشنواره ملی کارآفرینان برتر حضور یافتند. بخش بعدی این جشنواره اهدا جوایز و لوح های تقدیر به ۱۲ کارآفرین برتر در سه بخش صنعت ، کشاورزی و خدمات بود:

بخش خدمات: بابک بختیاری (از استان تهران)، علیرضا رضایی عارف (از استان همدان)، محمد حسن گلبن حقیقی (از استان فارس) و

خسرو حیدری (از استان تهران)

بخش کشاورزی: افشین اسماعیل پور (از استان گلستان)، محمد تقی برخوردار (از استان قم) و خیال عبدالله زاده (از استان آذربایجان غربی)

بخش صنعت: آفاق سالاری (از استان فارس)، سید نجی الله حجازی (از استان مازندران) ، میر سعید مختاری موسوی (از استان همدان) و امیر حسین شقاقی (از استان تهران)

پس از آن برای دقایقی هر کدام از کارآفرینان به ذکر تجارب و مشکلات خود پرداختند.

بابک بختیاری - مدیرعامل شرکت آپس یک ایرانیان

در سال ۱۳۵۷ در تهران به دنیا آمد. پدرم شغل آزاد داشت و مادرم خانه دار است. از دوران نوجوانی علاقه زیادی به کسب و کار داشتم به طوری که دور از چشم خانواده روبروی مدرسه محله بساط می کردم و کیک و نوشابه می فروختم. مخالفت خانواده به آنجا رسید که یک روز هنگام کار با دیدن خانواده فرار را بر قرار ترجیح دادم! در سال ۱۳۷۵ دوران دبیرستان را در مدرسه موسی الجعفر(ع) تهران به پایان رساندم ، همان سال در رشته عمران وارد دانشگاه شدم اما بعدها به دلیل مشغله فراوان پس از اتمام ۱۱۰ واحد درسی ترک تحصیل کردم و مدرک فوق دیپلم گرفتم.

داستان کسب و کار من از آنجا شروع شد که در اوایل سال ۱۳۷۶ با کمک خانواده یک دستگاه پیکان به مبلغ ۲۰ میلیون ریال خریدم و یک روز در میان با یکی از دوستانم با آن کار می کردیم. پس از مدتی به دلیل علاقه زیاد به فروش مواد غذایی با فروش پیکان و همکاری شوهر خاله ام و مقداری قرض ، کنج برگر را در پاساژ گلستان راه انداختم اما به دلیل مشکلات مالی فراوان بعد از یک سال با بدهی ۲۰ میلیون ریالی مجبور به کنار گذاشتن این کار شدم لذا به فکر راه اندازی کسب و کاری با هزینه کمتر افتادم.

از آنجا که از دوران دبیرستان علاقه زیادی به خوردن ساندویچ داشتم و می دانستم بچه ها نیز از خوردن ساندویچ لذت می برند پس از مذاکره با مدیران سه مدرسه توانستم بوفه ای را برای مدت یکسال تحصیلی اجاره کنم و با سرمایه بسیار اندک ، سه یخچال دست دوم و کهنه و با مبلغ یک میلیون و ۵۰۰ هزار ریال ، بوفه این سه مدرسه را راه اندازی کردم. این کار درآمد خوبی داشت.

در تابستان به دلیل تعطیلی مدارس به دنبال کار دیگری بودم. یک روز پدرم به دلیل تعویض لوازم اداری محل کار خود از من خواست تا لوازم فرسوده را بفروشم من هم در مدت کوتاهی با قیمت مناسب موفق به فروش آنها شدم ،وقتی دیدم درآمد خوبی را می توان از این راه کسب کرد به خرید و فروش لوازم دست دوم روی آوردم. به طوری که از طریق آگهی های روزنامه وسایل دست دوم را خریداری می کردم و در طبقه دوم خانه رنگ می زدم و پس از آن وارد بازار می کردم. با شروع این کار بوفه مدارس را تعطیل کردم و طرح ساخت میز تحریر را با پدرم در میان گذاشتم و با تکیه بر تجارب پیشین در زمینه فروش میز تحریر پیشرفت زیادی را در کار پشت سر نهادم. تا آنجا که مرکز میزهای کامپیوتر را در خیابان ولیعصر با همکاری یک شریک راه انداختم و در ظرف مدت کوتاهی ۲ شعبه از مرکز میزهای کامپیوتری را ایجاد کردم اما به دلیل بی تجربگی و عجله داشتن برای پیشرفت در اثر سهل انگاری در برخورد با شریکم دچار مشکل شده و ورشکست شدم.

از آنجا بود که تنها راه پرداخت دیون خود را در پرورش یک فکر خلاقانه و کسب و کاری جدید دیدم که ایده "سوپر خونه سرویس" به ذهنم خطور کرد که مواد غذایی را به شهروندان می رساند. اینجا بود که تصمیم گرفتم برای جلب نظر تولیدکنندگان محصولات مختلف برای پخش محصولات آنها به درب منازل در روزنامه آگهی بدهم. به دلیل نداشتن زمان کافی برای پرداخت بدهی ها این کار را رها کردم و به فکر راه انداختن کاری دیگر افتادم. همیشه با خودم می گفتم کاری می توانم موفق شود که ایده ای نو در داشته باشد. از دوران کودکی بستنی ها را با زدن به هم رقیق می کردم و با موز یا اسمارتیس هم می زدم و می خوردم. بسیار از این کار لذت می بردم تصمیم گرفتم این کار را در مقیاس بزرگ عملی کنم. با تکیه بر تجارب کار قبلی که محصولات مختلف برای توزیع به من پیشنهاد می شد به این فکر افتادم که یک بستنی متفاوت برای مردم عرضه کنم. فکر متفاوت بودن از ذهنم بیرون نمی رفت. تصمیم گرفتم بستنی بسازم رقیق تر حاوی میوه که با بسته بندی کردن بتوان آن را از طریق نی نوشید. پس از شکل گیری این ایده در ذهنم نمونه های اولیه آن را آماده کردم و برای امتحان به اعضای



خانواده و بستگان دادم. ایده با استقبال خوبی روبرو شد و تصمیم گرفتم ایده خود را عملی کنم. پس از جستجوی فراوان توانستم دستگاه بسته بندی لیوان و نی مخصوص که بتواند بستنی در آن جریان یابد را یافته و آماده راه اندازی اولین شعبه آیس پک شدم. از همان روز نخست چشم انداز جهانی شدن محصول را در ذهنم مرور می‌کردم به همین دلیل روی تابلوی اولین مغازه نوشتم آیس پک مرکزی و بعد از آن سنجش توان بالقوه بازار در مکان‌های دیگر شعبات دوم، سوم و... را راه اندازی کردم تا آنجا که هم اکنون بالغ بر ۱۲۰ شعبه در ایران و ۱۰ شعبه در کویت، مالزی، دوی و هند در حال فعالیت می‌باشد. در حال حاضر ۱۲۰۰ نفر به طور مستقیم در شعبات آیس پک مشغول فعالیت هستند و حدود ۵ هزار نفر نیز مشغول فعالیت‌های ستادی، تامین مواد اولیه و توزیع آن می‌باشند. وی مدیر دبیرستان موسی الجعفر (ع) تهران - آقای تجردی - را در پیشرفت خود اثر گذار عنوان کرد. تشکیل گروه آموزشی برای آموزش فروشندگان و پرسنل آیس پک از دیگر کارهای مهمی است که در این شرکت صورت می‌گیرد.

بختیاری حفظ حقوق مالکیت معنوی برای نام تجاری و محصول خود را مهمترین مشکل و چالش پیش روی فعالیت‌های شرکت دانست و امیدوار است به واسطه محصول جهانی خود توانایی‌های ایران و ایرانی را به همه جهانیان اثبات نماید.

علیرضا رضایی عارف - مدیر عامل شرکت جوینده و یابنده رهگشا

در سال ۱۳۵۱ در شهر همدان متولد شدم. پدرم کشاورز و مادرم خانه دار است. به دلیل شغل پدری از دوران کودکی کشاورزی کرده و از ۷ سالگی

کاسب بوده ام. در مزرعه پدرم گل آفتابگردان کشت می‌کردم و محصولم را در زمستان و در اوقات بیکاری در روستا می‌فروختم در سالهای ۱۳۶۲ و ۱۳۶۴ دستگاه آتاری اجاره می‌کردم و به روستا می‌آوردم تا از این طریق کسب درآمد کنم. آتاری را ۵۰۰ تومان در روز اجاره می‌کردم و به بچه‌های روستا اجاره می‌دادم و درآمد از آن ۸۰۰ تومان در روز بود تا این که موفق شدم از درآمد آن یک آتاری بخرم و در مغازه روستایی پدر ویدئو کلوب احداث کنم. در سال ۱۳۷۶ به دلیل علاقه ی زیاد، به پرورش ماهی روی آوردم پس از بررسی این کار متوجه شدم مهمترین مشکلی که مردم در خرید ماهی با آن رو به رو هستند ابهام در تازه بودن ماهی است. به همین خاطر برای علاقه مند کردن مردم به خرید ماهی، به فکر فروش ماهی زنده افتادم. محل بار ماشین نیشان خود را به صورت آکواریم درآورده، و با مراجعه به محل‌های مختلف، روزانه حدود ۵۰۰ کیلو ماهی زنده می‌فروختم مردم که از تازگی ماهی اطمینان حاصل می‌کردند، با استقبال کم نظیر، اقدام به خرید می‌نمودند.

با این کار و رضایت مصرف کنندگان از مصرف ماهی، کار خود را گسترش دادم تا جایی که در عرض ۶ سال، تمامی بچه‌های و غذای ماهی استان را تأمین می‌کردم، متأسفانه در سال ۱۳۸۱ به دلیل عدم تعهد طرف‌های قرارداد ورشکست شدم و مجبور شدم خانه و ماشینم را بفروشم و از آن به بعد کارم وصول طلب‌های قبل شد.

در سال ۱۳۸۲ در عصر تاسوعا در یکی از شهرستان‌های جنوب کشور کیف من حاوی ۲۱ میلیون تومان چک شناسنامه، کارت ملی،

گواهینامه و... به سرقت رفت که یک سال تمام بدنبال پیدا کردن آن و اخذ المثنی مدارک بودم که در رفت و آمد برای اخذ المثنی و رجوع به مکان‌های مختلف متوجه شدم افراد بسیاری به دنبال اشیای گمشده خود می‌باشند. سوالی که در ذهن من ایجاد شد این بود که چرا مردم بایستی زمان زیادی را صرف این کار کنند. پس از آن به سراغ تک تک افرادی که اشیای خود را گم کرده بودند رفتم و سوال کردم که شما حاضرید برای پیدا شدن اشیای خود چقدر بپردازید؟ که مردم بر حسب ارزش اشیای گمشده، تا ۱۰۰ هزار تومان و حتی بیشتر را پیشنهاد می‌دادند البته بعضی نیز گمان می‌کردند من اشیای آنها را برداشته‌ام و حال اقدام به اخذ می‌نمایم که بعد از توضیحات، رفع اتهام می‌شد، بعد از این کار به این مسأله فکر کردم که این اشیای گم شده با احتمال زیاد بایستی در جاهایی پیدا شود که مردم اطلاع زیادی از آنها ندارند. پس از گرفتن آمار از سازمان‌های مختلف درباره ی اشیای پیدا شده به این نتیجه رسیدم که یک سازمان بایستی این کار را انجام دهد و اشیای گم شده را به صاحبانش برساند. چون سواد کامپیوتری نداشتم بعد از پرس و جو متوجه شدم باید با کمک یک نرم افزار کامپیوتری این کار را انجام دهم، پس از انعقاد قرار داد با یک شرکت نرم افزاری، نرم افزار جوینده را به نام خودم در شورای عالی انفورماتیک ثبت کردم و پس از آن شرکت جوینده یابنده رهگشا را در سال ۱۳۸۵ تأسیس کردم و با مذاکره با شعبات مختلف پست در تهران موفق به انعقاد قرارداد برای انجام فعالیت شرکت شدم.

در این طرح، مردم با مراجعه به دفتر شرکت یا سایت اینترنتی www.joyande.ir یا شعبات شرکت مستقر در مناطق مرکزی پست فرم‌های مخصوصی را در بر دارنده‌ی اطلاعات هویتی مالک و نوع مدرک یا شیء گمشده است پر کرده، مأموریت پیدا کردن آن را با پرداخت مبلغ ناچیزی به شرکت واگذار می‌کنند، مشخصات آنان وارد نرم افزار (گمشده‌ها) می‌شود.

شرکت با همکاری سازمان‌های پیدا کننده، مانند پست، مترو، تاکسیرانی، اتوبوسرانی، استادبوم‌ها، امکان عمومی و لیست مدارک و اشیای پیدا شده

را وارد نرم افزار (پیدا شده‌ها) می‌کند. پس از جستجوی اتوماتیک این دو بانک اطلاعاتی، حاصل کار، لیست مدارکی است که شرکت با صاحبان آنها تماس گرفته و خبر خوش یافتن آنها را به ایشان می‌رساند. نتیجه این طرح، جلوگیری از مراجعات مکرر و غالباً بیهوده و پر هزینه مردم به سازمان‌های مختلف صادر کننده مدارکی مانند: (شناسنامه، کارت‌های شناسایی، گواهی نامه، کارت ملی، گذرنامه، چک و اوراق بهادار، کارت سوخت، مدارک خودرو و...) می‌باشد و با این کار، در سال، حداقل مبلغ ۵۰ میلیارد ریال فقط در استان تهران، در هزینه‌های مردم صرفه جویی می‌شود. با گسترش طرح در سطح کشور، می‌توان امیدوار بود که درصد بسیاری بالای از مدارک موجود و پیدا شده مردم در اسرع وقت به دست مالکین رسیده، از بار مراجعات مردم به سازمان‌های صادر کننده جهت دریافت مدارک المثنی کاسته می‌شود و در کاهش صرف وقت، هزینه، آلودگی هوا، ترافیک، افزایش روحیه و... تاثیر مثبت به سزایی خواهد داشت. ۴۰ درصد مبلغ دریافتی از مردم بابت قرارداد به اداره پست داده می‌شود. کار این شرکت به گونه‌ای گسترش یافته است که در حال حاضر به طور میانگین بیشتر از ۱۰۰ مدرک در روز تحویل مردم می‌شود. وی، سخت کوش بودن پدر را در انجام کارهای کشاورزی و حفر چاه‌های ۲۵۰ متری را که همراه با مشکلات تنفسی برای وی بود، مهم ترین عامل اثرگذار در زندگی خود دانست و مهم ترین مشکلات وی در این راه نیز عدم باور مردم به انجام این کار در ابتدای امر بوده که حتی با تمسخر اطرافیان نیز روبرو می‌شده است. ایمان و اعتقاد به تحقق این کار مهم ترین انگیزه وی محسوب می‌شود و مصداق دیگری از "خواستن و توانستن" را به وجود آورده است. اجرای طرح از حرم تا حرم برای یافتن اشیای گمشده زوار ایرانی عتبات متبرکه، طرح سراسری بیمه مدارک و برگزاری جشنواره امانت داری در مردم از برنامه‌های آتی وی در این شرکت به حساب می‌آید.



محمد حسن گلبن حقیقی - مدیر گالری آنلاین پردیس

متولد ۱۳۴۳ در شهر شیراز هستم. پس از انقلاب شکوهمند اسلامی در انجمن اسلامی مدرسه فعالیت داشتم و در اتحادیه انجمن های اسلامی دانش آموزان فعالیت خود را ادامه دادم، از سال ۱۳۶۲ در بخش فرهنگی بنیاد شهید مشغول به کار شدم و در این مدت مراحل مختلف خوشنویسی را تا دوره عالی (تا سال ۱۳۶۷ طی کردم.

به دلیل علاقه شدید به کارهای هنری، موزه شهدا را راه اندازی کرده که در کاری متفاوت، آثار هنری شهدای هنرمند را به نمایش در آوردم و مسأله اصلی ما هم توجه به بعد فرهنگی شهادت بود.

در اداره ارشاد اسلامی به این نتیجه رسیدم که آثار هنرمندان تنها نگارخانه ها به نمایش در می آید و تعداد اندکی از آن ها به فروش می رسد و کمک دولت به تنهایی نمی تواند یاری رسان هنرمندان

باشد و تنها راه آنها اقتصاد هنری است و از آنجا که می دیدم مشکلات اقتصادی از توجه کامل هنرمندان به امور هنری می کاهد به این فکر افتادم که باید برای رفع این مشکل، راه حلی اندیشید. در اواخر سال ۱۳۸۲ که نمایشگاه ماه

شیراز در فرانسه برگزار شد. یکی از مهم ترین بخش هایی که به شدت مورد توجه قرار گرفت کارگاه کتاب آرایه بود. پس از بازگشت از فرانسه با خودم گفتم به دلیل استقبال از کتاب آرایه،

کارگاه کتاب آرایه با با گرایش مینیاتور ایجاد می کنم. تا آثار هنرمندان ایرانی را خریداری و در نمایشگاه های مختلف به فروش برسانم. با طرح این سوال که به راستی آثار تولید شده هنرمندان داخلی چه می شود؛ تصمیم گرفتم این آثار را نیز

خریداری و با حضور در نمایشگاه های خارجی و به صورت اینترنتی به فروش برسانم تا هم هنر ایرانی را به جهانیان نشان دهم و هم کمکی اقتصادی

برای هنرمندان باشد. در شش ماهه دوم سال ۱۳۸۶ در سه نمایشگاه در ایتالیا حضور پیدا کرده،

سایت خود را تبلیغ کردیم که با استقبال زیادی روبرو شد به گونه ای که هم اکنون اکثر فروش ما از طریق وبگاه به آدرس www.e.aft.ir انجام

می شود و برای اطمینان از خدمات تجاری وبگاه از خدمات بیمه ای برخوردار است. نکته قابل ذکر در نمایشگاه اینترنتی و حضوری ما، معرفی هنر ایرانی به جهانیان می باشد که با استقبال بسیار

زیادی روبرو شده است.

علاوه بر اینکه محصولات هنرمندان ایرانی از طریق وبگاه و نمایشگاه به فروش می رسد. این شرکت همه ساله، هنرمندان زیادی را برای آشنایی با نمایشگاه های مختلف جهان و امکان عرضه محصولات خود به اروپا می فرستد.

وی، استاد فقیه و استاد مهاجر را از تأثیر گذارترین افراد در زندگی کاری خود دانست و افزود: نکته قابل ذکر در این گالری ارائه ۸۵ درصد کارها توسط خانم های هنرمند می باشد.

در این شرکت در حال حاضر ۱۵ نفر به طور مستقیم و ۳۰ نفر از هنرمندان به طور غیرمستقیم مشغول کار می باشند. توسعه امکانات سایت و امکان خرید اینترنتی به چند زبان، حضور در نمایشگاه های بزرگ بین المللی و ارائه آثار هنرمندان ایرانی از برنامه های آتی این شرکت در آینده نزدیک است.

مهندس افشین اسماعیل پور - مدیر عامل شرکت بهارآوران گرگان

در سال ۱۳۵۱ در تهران متولد شدم. پدرم معلم بود و مادرم نیز بازنشسته آموزش و پرورش می باشد. در زمان سربازی، شرکت بهارآوران را که شرکتی

خدماتی بود و کارهای خدماتی دفع آفات انجام می داد به همراه چند همکلاسی دوران دانشگاه تأسیس کردم. در آن زمان برای دفع آفات ۲

دستگاه سم پاشی با وام بانکی خریداری کردم و با کمک یک کارشناس و کارگر به خانه های می رفتم و گیاهان را سم پاشی می کردم. در ایام خدمت

مقدس سربازی نیز بعد از ظهرها این کار را ادامه دادم در سال ۱۳۷۸ دوستانم به دلیل اشتغال در سازمان های مختلف سهام خود را واگذار کردند و

بنده با خریداری سهام آنها با کمک پدر و مادرم سعی کردم تا این کسب و کار را رونق دهم. ابتدا

بنا به دلایل زیادی از این که نتوانسته بودم در جایی استخدام بشوم ناامید بودم تا این که کم کم به این باور رسیدم که بایستی این کسب و کار را

رونق دهم. به همین دلیل دفتری را در یکی از جاهای ارزان قیمت گرگان اجاره کردم و کارهای خدماتی را ادامه دادم. پدر و مادرم مهم ترین نقش را در شروع کسب و کار داشتند به گونه ای که

مادرم حق بیمه شرکت را می پرداخت تا کمک حال من باشد. روزی در سال ۱۳۸۱ که برای تهیه

سم به سازمان حفظ نباتات رفتم در هنگام برگشت ملاحظه کردم بر روی یک کاغذ یکی از اتاق ها

نوشته شده بود اتاق مبارزه بیولوژیک. وقتی از مسئول اتاق جویا شدم به این نکته پی بردم که بخش مبارزه بیولوژیک در حال واگذاری به بخش

خصوصی است و سازمان با کسانی که بتوانند این خدمات را ارائه دهند؛ قرارداد امضاء می کند. پس

از مطالعه فراوان متوجه شدم محصولات کشاورزی به دلیل ماندگاری بیش از حد سم، کیفیت مورد قبول را ندارند و برای صادرات و محصولی عاری

از سم بایستی از مبارزات بیولوژیک استفاده کرد تا سم موجود در محصول نهایی را به حداقل رساند تا قابل مصرف باشد. بنابراین تصمیم گرفتم با

استفاده از شرکت بهارآوران گرگان این کار را انجام دهم؛ یعنی از خدمات کشاورزان به بخش تولیدات وارد شوم با حمایت پدر و مادرم شروع به کار کردم

در سخت ترین شرایط کار را تعطیل نمی کردیم تا اینکه در سال ۱۳۸۲ از زیر زمین خانه خودمان با وامی به مبلغ ۸۰۰ هزار تومان که عمویم برایم

مهیا کرده بود، کار را شروع کردم و به تولید زنبور تریکو گراما با میزان افستیا (بید آرد) پرداختیم. در ابتدا با تولید ۱ کیلوگرم زنبور به اتفاق برادرم که او

نیز دانشجوی کشاورزی بود، شروع کردم. در سال ۱۳۸۳ شروع به تولید انبوه کرده، ۴ کیلوگرم تخم پارازیت زنبور تریکوگراما و سپس

۱۰ کیلوگرم و سال بعد ۱۷ کیلو تولید کردم. در سال ۱۳۸۶ به عنوان بزرگترین پیمانکار ایران ۳۰ کیلوگرم تولید داشتیم. از سال ۱۳۸۶ نیز تولید کفش

دوزک تولوموس را شروع کردم. زنبور پروس پارتلا را نیز به عنوان اولین تولیدکننده خصوصی کشور تولید کردم. نکته مهم در تولید این زنبورها استفاده

از کابین های غیر کارا برای تولید زنبور بود که توانستم با طراحی کابینی جدید که در حال اخذ ثبت اختراع آن نیز می باشم، بهره وری را ۴ برابر افزایش دهم. در این راه با استفاده از اینترنت و جستجو در آن توسط برادرم صورت می گرفت و

ترجمه متون توسط همسرم توانستم با مشاورین فرانسوی از طریق اینترنت مذاکره داشته باشم، هر چند در برقراری ارتباط و گرفتن اطلاعات با

مشکلات زیادی روبرو شدم اما به دلیل تجربه زیاد، همین ارتباطات نیز کافی بود تا با طراحی کابین جدیدی، تولیدات خود را بهبود دهم.

در سال ۱۳۸۶ نیز توانستم مجوز صادرات این محصول را به کشور فرانسه گرفته، محصولم را به این کشور صادر کنم.

شایان ذکر است که مبارزه بیولوژیک، کاهش آلودگی زیستی، کم کردن سطح سم پاشی، کاهش مصرف سموم شیمیایی، نماندن باقیمانده سم در مواد خوراکی و همچنین کاهش هزینه کشاورزان، دسترسی راحت تر و اشتغال زایی از مهم ترین دلایل استفاده از این نوع خدمات در کشاورزی می باشد.

مهندس اسماعیل پور، حمایت همه جانبه پدر و مادر را از مهم ترین عوامل موفقیت خود دانست و اظهار امیدواری نمود که با فرهنگ سازی مصرف

برای کشاورزان و آشنایی آن ها با این نوع خدمات کشاورزی گامی بلند در جهت کاهش آلودگی زیستی ناشی از ماندن بقایای سم در مواد غذایی، خوراکی برداشته شود.

محمد تقی برخوردار - مدیر عامل مجتمع کشاورزی جواد الائمه

در سال ۱۳۳۲ در قم به دنیا آمدم. از همان زمان تحصیل، علاقه شدیدی به کشاورزی داشتم اما به دلیل نبودن فرصت این کار به کار ساختمان سازی

مشغول شدم و پس از جمع کردن سرمایه موفق شدم برای کشت و کارم، چاه مخروبه کشاورزی را خریداری کنم. کشاورزان منطقه به دلیل فقدان

آب شیرین تقریباً دیگر کار نمی کردند که بنده تصمیم گرفتم با کمک متخصصین کشاورزی و شروع کشاورزی علمی همرا با مشاورین، آب شور

را شیرین تر کرده تا برای کشاورزی مورد استفاده قرار گیرد. بدین منظور با طرح مکانیزه کردن زیر بنایی کشاورزی در قم آشنا شدم.

پس از این که متخصصین امور کشاورزی و دامی متوجه شدند که ماهی خاویار در دریا رو به انقراض است و رئیس بخش کشاورزی که شناخت کافی

از علاقه و پشتکار بنده در امور کشاورزی داشت پرورش ماهی خاویاری را در قم به بنده پیشنهاد کرد، بنده نیز پس از بررسی و مشورت با مشاورین

کشاورزی و شیلات درباره امکان پذیری طرح در قم تصمیم گرفتم تا اولین واحد پرورش ماهی خاویار در ایران را احداث کنم.

پس از راه اندازی این واحد پرورش ماهی، با ابتکار عمل توانستم عمل آب رسانی و اضافه شدن اکسیژن به آب را در چند مرحله که در ایران سابقه

ندارد، انجام دهم تا از این طریق بتوانم فیل ماهی را بدون تلفات تحویل داده تا جایی که در سال ۱۳۸۲ اولین واحدی باشیم که گوشت خاویار را



صادر می کرد.

وی که از خیرین مدرسه ساز نیز می باشد، توکل به خدا و مدد جستن از حضرت جواد الائمه را مهم ترین عامل موفقیت و پیروزی بر چالش های کسب و کار خود عنوان کرد.

خیال عبدالله زاده - مدیر عامل شرکت تولید و توزیع گیاهان دارویی

در سال ۱۳۴۱ در یکی از روستاهای شهرستان مهاباد متولد شدم. از دوران کودکی در مدارس نماینده کلاس بودم. در سال دوم راهنمایی به کمک نوجوانان محل، یک کتابخانه دایر کردم تا بچه ها در اوقات بیکاری در آنجا مطالعه کنند. در این کار، از آموزش و پرورش نیز کمک گرفتم.

بعد از ازدواج، زندگی را در خانواده گسترده شوهرم که به اتفاق خانواده پدری همراه با عموها در یک مکان زندگی می کردند، شروع کردم. هر

کدام از اعضای ۴۰ نفره این خانواده عهده دار انجام مسئولیتی برای پیشبرد امور بودند. عده ای از خانمها مشغول قالی بافی بودند، بعضی به

پختن غذا می پرداختند و... من هم که تازه از شهر به این روستا آمده بودم به شدت به این

کارها علاقه پیدا کردم و شروع به کار کردم. اما ۳ ماه پس از ازدواج، در سال ۱۳۶۳ تصمیم گرفته

شد تا اعضای خانواده به گروه های کوچک تر تقسیم شده، زندگی را مستقلاً ادامه دهند. پس

از آن برخلاف تفکر اعضای خانواده، سعی کردم در تمامی کارهای خانه پیشقدم باشم و به زنان

روستا خیاطی، قلاب دوزی و کارهای دیگر را یاد بدهم و با مشارکت زنان روستا برای نوعروسان

جهیزیه تهیه کنم. نوشتن تئاتر برای بچه ها و اجرای آن در مدرسه از دیگر کارهای مورد علاقه بنده بود. علاوه بر این از دوران نوجوانی تزریقات

و پانسمان را در روستا به طور رایگان برای افراد روستا انجام می دادم.

در سال ۱۳۷۳ به دلیل درد پا و مشکل عصب سیاتیک با مشکلات فراوانی روبرو شدم، تا جایی که عده ای می گفتند پایت بایستی قطع شود. در آن زمان به دلیل علاقه شدیدی که به گل و گیاه داشتم و اینکه همسرم از مددکاران

ترویج کشاورزان شهرستان بود، مجلات مختلف کشاورزی و گیاهان دارویی را مطالعه می کردم.

از اداره ترویج شهرستان خواستم تا یک دوره آموزش گیاهان دارویی برگزار نماید. پس از آن به دلیل علاقه ی بسیار زیاد به گیاهان دارویی،

تصمیم گرفتم گیاهان دارویی منطقه را شناسایی کرده تا بتوانم درد پای خود را درمان کنم. پس

از بررسی و امتحان گیاهان دارویی که به بنده تجویز شد، کم کم مشکل پایم نیز رفع گردید. از آن به بعد نیز با مراجعه به مرکز تحقیقات دانشگاه

علوم پزشکی ارومیه سعی کردم اطلاعات بیشتری را در زمینه گیاهان دارویی به دست آورم و هم

اینک، روز به روز مطالعه خود را افزایش می دهم. در سال ۱۳۸۲ از این مرکز دعوت کردم تا درباره

کارهای بنده نظر دهد که خوشبختانه در اولین مراجعه گروهی از مرکز تحقیقات دانشگاه، کارم

تائید شد که باعث دلگرمی من در این راه شده است.

در همان سال در نمایشگاه گیاهان دارویی استان شرکت کردم که غرفه بنده بیشترین علاقه مندان را به خود جلب کرد.

با توسعه کار خود توانستم بیش از ۶۰ نوع گیاهان دارویی را در منطقه شناسایی و با آموزش افراد

روستا آن ها را برای برداشت و خشک کردن گیاهان دارویی ترغیب کنم تا جایی که هم اکنون

حدود ۱۰۰ نفر از افراد روستا در این کار به بنده کمک می کنند.

وی، علاقه پدر به انواع سنگ های تزئینی و داشتن کلکسیون سنگ را که باعث ترغیب وی

به جمع آوری گل و گیاه می شد، را مهم ترین انگیزه های خود برای این کار عنوان کرد و خانواده

گسترده شوهر و نداشتن نظر مثبت به موفقیت از مهم ترین مشکلات و پشتیبانی شوهر خود را از مهم ترین عوامل موفقیت خویش دانست.

تدریس در دوره های عملی مرکز تحقیقات منابع طبیعی شهرستان مهاباد و دانشگاه جامع علمی و کاربردی از دیگر موفقیت های وی در این راه

قلمداد می شود. عبدالله زاده امیدوار است دانشجویان رشته کشاورزی بتوانند با تکیه بر دانش خود مسیر موفقیت خویش را هموار سازند.

آفاق سالاری نصرآباد - مدیر عامل مجتمع صنایع غذایی آریا

در سال ۱۳۳۸ در شهر همدان متولد شدم. متأهل هستم و همسرم دارای درجه دکتری در رشته ادبیات می باشد. در سال ۱۳۴۷ موفق به اخذ

دیپلم در دانشسرای مقدماتی یزد شدم و در سال ۱۳۵۰ به عنوان اولین نفر در مقطع کاردانی در

رشته ی علوم تجربی، ریاضی از دانشسرای عالی اصفهان فارغ التحصیل شدم.

از سال ۱۳۴۷ به عنوان مدیر - آموزگار در شهرستان نیریز یزد مشغول به کار شدم و تا سال

۱۳۷۳ به عنوان مدیر مدارس در مقاطع مختلف شهرستان یزد مشغول به کار بودم.

از دوران جوانی، علی رغم عدم نیاز مالی، علاقه شدیدی به کار داشتم و به همین دلیل

فعالیت های مختلف، مانند گلسازی، گلدوزی و خیاطی را انجام می دادم.

در سال ۱۳۷۳، هنگامی که بازنشسته شدم به دلیل علاقه به کار و همچنین اتمام تحصیلات

فرزندم در رشته بهداشت صنایع غذایی، تصمیم گرفتم یک کسب و کار خانوادگی در صنایع

غذایی راه اندازی کنم برای این کار، شهرستان بوانات را که در شمال شرق استان فارس قرار دارد

و از لحاظ امکانات رفاهی یکی از محروم ترین مناطق کشور می باشد را جهت توسعه کسب و

کار روستایی و اشتغال زایی و محرومیت زدایی انتخاب کردیم. داشتن زمین های کشاورزی

، توان بالقوه برای دامپروری نیز از دیگر عوامل تأثیرگذار در انتخاب محل کسب و کار بوده است.

به دلیل فاصله زیاد این منطقه با کارخانجات صنایع دامی، فرآورده های دامی از قبیل شیر، قبل از رسیدن به محل فاسد می شد و این امر

باعث شدن بود که مردم منطقه کم کم از این کار نیز دست بردارند.

پس از اخذ موافقت اصولی برای تولید فرآورده های لبنی، کارهای ساخت و ساز کارخانه را انجام دادیم. در این منطقه به دلیل سرمای بیش از حد،

تنها ۶ ماه از سال امکان ساخت و ساز وجود دارد. اما با مشکلات فراوان این کار نیز انجام شد و در

سال ۱۳۸۲ موفق به تولید کیک و شیرینی در این کارخانه شدیم.

از زمان آغاز به کار این کارخانه حدود ۲۰ نفر به طور مستقیم و ۱۰ نفر به طور غیر مستقیم مشغول

به کار شدند مسأله حائز اهمیت در محصولات ما این است که ما با استفاده از کنجدهای تولید

شده توسط کشاورزان منطقه، شکلات صبحانه تهیه کرده، همچنین بدون نیاز مواد افزودنی، با

استفاده از شهد خرما بیسکویت آرد جو را همراه با سیوس تولید می کنیم. از دیگر نکات مهم برای

این منطقه امکان کشت کنجد است. این منطقه شرایط آب و هوایی مناسبی برای کشت گل

محمدی دارد. که با کشت این محصول گلاب لازم برای تهیه شیرینی جات را نیز خودمان تهیه

می کنیم. نکته قابل ذکر این که مردم منطقه تا قبل از این گل محمدی را گل زائدی دانسته،

دور می ریختند اما با آموزش روستائیان امکان خشک کردن و گلاب گیری و حتی کشت آن

برایشان فراهم ساخته ایم.

علاوه بر این به واسطه تحقیقات یکی از فرزندانم که در رشته گیاه شناسی تحصیل می کند،

متوجه شدیم که امکان کشت زعفران نیز در این منطقه وجود دارد و طرحی داریم که با آموزش

کشت زعفران به مردم منطقه، امکان رشد هر چه بیشتر منطقه را موجب شویم.

وی، موفقیت خود را مرهون حمایت ها و تلاش های همسر و فرزندان خود می داند که در

دورترین نقطه استان با پشتکار و امیدواری همواره موجبات موفقیت ایشان را فراهم ساختند.

وی در نظر دارد جهت توسعه کسب و کار خود در آینده ای نزدیک مجتمع خدمات رفاهی را

برای رونق کسب و کار در منطقه احداث کند که حداقل برای ۵۰۰ نفر شغل ایجاد می کند.

دکتر سید نجی الله حجازی کجاجوری - مدیر عامل شرکت پاکان صنعت

متولد سال ۱۳۲۶ در شهرستان نوشهر می باشم. دیپلم خود را در سال ۱۳۴۶ در رشته علوم طبیعی

اخذ کرده، سپس دوره لیسانس خود را در رشته بهداشت در دانشگاه بوعلی سینا همدان به اتمام رساندم. پس از آن دوره های کارشناسی ارشد را

در رشته عمران محیط زیست در دانشگاه اصفهان گذراندم و در سال ۲۰۰۷ موفق به اخذ مدرک دکترا در رشته ی علوم بیولوژیک از دانشگاه

توهوکو ژاپن شدم. از دوران کودکی به دلیل زندگی در فضای



سرسبز شمال، علاقه زیادی به طبیعت داشتیم و به همین دلیل، تحصیل در رشته بهداشت با دیدن و افزایش روزافزون پسماندها در طبیعت، هر روز در اندیشه‌ی راه حلی برای حل معضل فاضلاب و پسماندهای سمی بودم که چهره شهر را بسیار زشت کرده بود. به دلیل مجاورت نوشهر، با دریای خزر شاهد روانه‌شدن پسماندها از طریق رودخانه‌ها به دریا بودم که خوشایند نبود زیرا روند رو به افزایش تولید پسماند و زباله‌ها، فاضلاب در شهر و حتی خانه‌ها جمع شده و به سبب بالا بودن آب سطحی شهر، منطقه را بدبو و نامطبوع می‌نمود و به دلیل وجود ۵۲ ویروس و میکروب در فاضلاب، سلامت جامعه را به خطر می‌انداخت. به دلیل مسائل ذکر شده به فکر طراحی دستگاهی برای تصفیه فاضلاب افتادم و توانستم پس از ۴ سال تحقیقات، اولین دستگاه تصفیه فاضلاب بی‌هوازی را در ایران طراحی کرده و بسازم. این دستگاه که دارای گواهی ثبت اختراع می‌باشد به مانند تصفیه‌خانه ای لجن‌ها را به آب و اوره تبدیل می‌کند که برای مصارف کشاورزی ایده‌آل می‌باشد.

در اولین تجربه تجاری، از آنجا که به دلیل مسائل ذکر شده، فاضلاب، مسجد جامع شهر نوشهر را دچار مشکل کرد که پس از مذاکرات طولانی با مسئولین تضمین کردم که بتوانم با دستگاهی که ساخته بودم مشکلات آنرا حل نمایم و خوشبختانه در نخستین اقدام، توانستم در یک مکان مقدس کاری انجام دهم. پس از آن، پروژه‌های بیمارستان بقیه الله، بنادر کشتیرانی دریای خزر، مجتمع دانش آموزی اشک رز یزد و... از دیگر پروژه‌های اجرایی این شرکت بوده است. محصولات این شرکت تا جایی پیشرفت کرده که سازمان ملل متحد برای بهینه سازی دریای خزر برای تصفیه فاضلاب و پسماندهای روستاهای اطراف روخانه‌ی سپیدرود با این شرکت قرار داد بسته تا این مشکل را حل نماید.

همچنین این شرکت توانست در سال ۱۳۸۲ جایزه‌ی ملی محیط زیست را اخذ نماید و تقدیرنامه‌های زیادی از ارگان‌های مختلف به پاس زحمات این شرکت به دکتر حجازی تقدیم شده است. وی، علاقه به محیط زیست و طبیعت

را مهم‌ترین انگیزه خود در این راه دانست. از نکات قابل ذکر درباره این شرکت صادرات محصولات این شرکت به کشور ژاپن برای تصفیه فاضلاب‌ها می‌باشد. دکتر حجازی اظهار امیدواری کرد در آینده‌ای نزدیک با تصفیه تمام فاضلاب‌های مسکونی و تجاری و صنعتی، محیطی به دور از فاضلاب و پسماند و طبیعی زیبا را شاهد باشیم.

مهندس میر سعید مختاری موسوی - مدیر عامل شرکت همدان ماشین

در سال ۱۳۵۵ در شهر همدان متولد شدم. پدرم مهندس مکانیک و مادرم معلم است. در سال ۱۳۷۳ موفق به اخذ مدرک دیپلم هنرستان در رشته ی مدل سازی در همدان شده، سپس تحصیلات خود را در مقطع کارشناسی در رشته مدیریت صنعتی در دانشگاه تبریز ادامه داده، در سال ۱۳۷۸ موفق به اخذ مدرک لیسانس شدم. در دوران نوجوانی، زمانی که به هنرستان می‌رفتم، کارگاه کوچکی راه اندازی کردم که در آن فیلترهای هواکش ماشین را تولید می‌کردم و می‌فروختم در آمد نیز در حدی بود که امورات یک نوجوان ۱۶ - ۱۵ ساله با آن می‌گذشت.

در دوران دانشجویی نیز به دلیل علاقه شدید به کار، به عنوان ناظر در شرکت نوین موتور تبریز مشغول به کار شدم. با کار در شرکت شکوه شاهد که پروژه تأسیسات آسفالت و سنگ شکن را انجام می‌داد و علاوه بر آن سابقه کار پدرم در طراحی ماشین آلات ثابت معدنی، متوجه این نکته شدم که نیاز جاده ای کشور به اتوبان سازی هر روز بیشتر احساس می‌شود.

با تجربه ای که از کار در شرکت‌های تأسیسات راه و ساختمان به دست آورده بودم، متوجه شدم پیمانکاران پس از پایان هر پروژه به سبب از بین رفتن ماشین آلات ثابت، متحمل هزینه‌های ثابتی را که بابت ماشین آلات انجام داده، چشم پوشی کند. در نتیجه به فکر ساخت دستگاه سنگ‌شکن افتادم که قابل جا به جایی باشد.

متأسفانه عدم وجود نقدینگی، شرایط دشواری را برایم ایجاد کرد تا این که مجبور شدم برای ساخت و راه اندازی این ماشین آلات متحرک، مقداری از سهام شرکت خود را به بستگان درجه یک خود بفروشم. از آنجا که مبلغ حاصله برای تأمین هزینه‌های اولیه این کار، مجبور شدم مقداری از مبلغ مورد نیاز را وام بگیرم.

با مشکلات فراوان و پس از پیگیری‌های مداوم علیرغم تصور منفی بسیاری از همکاران، موفق شدم این دستگاه را بسازم؛ اما این پایان مشکلات من نبود. شناسایی پیمانکاران بزرگ و متقاعد کردن آنها برای استفاده از دستگاه سنگ شکن متحرک مشکل بعدی من بود که با تلاش و صرف وقت بسیار توانستم به این امر نائل آیم. یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های این دستگاه، قابلیت جا به جایی آن و استهلاک بسیار کم این دستگاه به سبب استفاده از آلیاژهای مختلف در طراحی و ساخت آن می‌باشد.

تولید ۴۰۰ تن سنگ در ساعت نیز از دیگر ویژگی‌های این دستگاه است. پس از شناسایی پیمانکاران ایرانی کارم را محدود به ایران نکرده، با شناسایی کشورهایی که جاده سازی و اتوبان‌سازی در اولویت برنامه هایشان قرار دارد سعی کردم از طریق اینترنت، پیمانکاران آن کشورها را پیدا کرده تا بتوانم برای فروش دستگاه‌ها با آن‌ها مذاکره کنم. با استفاده از اینترنت این پیمانکاران را شناسایی کرده، با آن‌ها مکاتبه می‌کنم که البته کار دشواری است چون به ازای هر ۱۰۰ مکاتبه معمولاً ۱۰ پیمانکار پاسخ می‌دهد و تنها می‌شود با یکی از آنها برای

فروش مذاکره کرد. به دلیل هزینه بالای برگشت دستگاه‌های معیوب به ایران برای تعمیر معمولاً به ازای هر دستگاهی که صادر می‌کنم ۲ الی ۵ نیرو کار ایرانی را آموزش داده، آن‌ها را با نحوه ی کار و تعمیر احتمالی دستگاه آشنا می‌کنم به طوری که هم اکنون به ازای هر دستگاه سنگ شکن، ۲ الی ۵ نیروی کار ایرانی نیز آموزش داده می‌شوند و به کشور مقصد راهی می‌شوند که این کار به نوعی ارزآوری را به همراه دارد.

هم اکنون دستگاه‌های این جانب به کشورهای مختلف عمدتاً، کشورهای آفریقایی نظیر اتیوپی، سودان و امارات متحده عربی، صادرات می‌شود. به دلیل سخت کوشی پدرم و سعی و تلاش‌های بسیار، همواره سعی کردم با الگوبرداری از ایشان در کارهایم متمرکز شده، با تلاش و پشتکار به اهداف خود برسم. در شرکت همدان ماشین، هم اکنون ۳۳ نفر به طور مستقیم مشغول به کار هستند. از دیگر برنامه‌های مهندس مختاری، ساخت کارخانه آسفالت موبایل و سنگ شکن سیمان می‌باشد، با ساخت این کارخانه، پیمانکاران مختلف، دیگر مجبور نیستند آسفالت را از نقاط دور افتاده به مکان مورد نظر حمل کنند زیرا این امر باعث سرد شدن آسفالت و کاهش کارایی آن می‌شود.

وی، عدم اعتقاد پیمانکاران را به دستگاه‌های ساخت ایران از مهم‌ترین دغدغه‌های خود برای طرح توسعه کسب و کار خویش عنوان کرد.

