

کارآفرینی

دانشگاه گنبد کاووس
شماره دوم
۹۷ پاییز
قیمت ۱۰۰۰ تومان



کارآفرینی

دانشگاه گنبد کاووس | شماره دوم | پاییز ۹۷



طرف آن طرف اطلاعات کسب و در آخر هر آنچه که به نظرتان مفید باشد اجرا خواهد کرد. خلاصه کلام اهداف کوچک بی انگیزه گی و دل مردگی را سبب خواهند شد و اهداف بسیار بزرگ و دست نیافتانی دلسردی و ناامیدی را به بار می آورند. اهداف باید یک شکل ، طعم و بوی خاص خود را داشته باشند یعنی وقتی یک هدف را تعیین می کنید باید آن را بتوانید در ذهن بینید لمس کنید و ببینید . به طور مثال "من اتومبیل میخواهم ". من اتومبیل میخواهم را تجسم کنید آیا بتوانید؟ صدر ۹۰ صد نمیتوانید چون در دنیای بیرون هزاران مدل اتومبیل با رنگهای مختلف وجود دارند که ذهن شما نمیتواند همه آنها را برای شما به نمایش در آورد . حالا به این هدف توجه کنید : "من یک اتومبیل به رنگ سفید با تدوزی کرم روشن میخواهم " همین حالا که این جمله را برای شما نوشتم خودم به راحتی آب خوردن آن را تجسم کردم . درب آن را باز کردم درون آن نشستم . می بینید هدف داشتن چقدر راحت است فقط باید بسیار دقیق باشد و همان طور که گفتم بودیم بو و یا حتی یک مژه خاص خودش را برای شما داشته باشد تا ذهن بتواند آن را بیند و لمس کند . من به شما قول میدهم اگر بتوانید به این شکل که گفتم به صورت تصویری هدف گذاری کنید حتما به آن خواهید رسید . البته با بکار بردن تکنیک های ذهنی مانند تجسم و گفتن عبارات تاکیدی و همچنین تلاش جسمی به آن خواهید رسید . از اینکه تا اینجا زحمت کشیدی و این متن را خواندید از شما منشکریم . محمد علیمحمدی - نویسنده کتاب "سارقین زمان "

نوشتن اهداف اولویت را مدد نظر داشته باشد . اولویت بندی اهداف به شما کمک میکند که در برنامه ریزی کارها، ابتداء اقداماتی را که شما را زود تر به اهدافتان می رساند را انجام دهید .

اهداف باید قابل اندازه گیری باشند یعنی اینکه ما بدانیم که چقدر به اهداف نزدیک شدیم . هدفی که ما نتوانیم اندازه گیری کنیم در واقع حکم نرسیدن به آن را امضایکرده ایم . مسیر رسیدن به اهداف باید قابل سنجش باشد . به طور مثال وقتی ما هدفمان را بیاد گیری یک زبان دوم قرار میدهیم . به طور معمول روزانه در حال افزودن کلمات جدید به دایره لغات خود هستیم . اگر به فرض اینکه برای یاد گیری معمولی یک زبان نیازمند حفظ کردن هزار کلمه باشیم و بخواهیم تا سال آینده به این هدف برسیم قاعده ای باید ماهیانه در حدود ۹۰ کلمه و روزانه ۳ کلمه جدید یاد بگیریم . می بینید این هدف قابل اندازه گیری است یعنی شما میدانید با حفظ کردن روزانه ۳ کلمه دارید اندک به دهفたن می رسید . هدف باید قابل دستیابی باشد . هدفی که نتوانید به آن برسید در واقع یک رویا و یک آرزوست . اصطلاحا هدف باید در ذهن شما جای بگیرد اشتباه نکنید من به شما نمی گویم و نخواهم گفت که اهدافتان را کوچک در نظر بگیرید اهداف باید بسیار بزرگ باشد ولی قابل دستیابی .

انتخاب اهداف کوچک در واقع از آن طرف پشت بام افتادن است . زیرا اهداف کوچک در پس خود هیچ اثری ندارند که شما را به حرکت در آورند . به طور مثال در آمد روزانه شما یکصد هزار تومان است و یکی از اهداف شما این است که روزی یک هزار تومان به در آمد خودتان بیفزایید . حالا به نظر شما این هدف شما را به حرکت و امیدارد؟ که برای آن نقشه بکشید و اقدامی صورت دهید . ولی اگر بخواهید در آمد یکصد هزار تومانی خود روزانه چهل هزار تومان افزایش دهید و یا تکapo می افتد، فکر می کنید، نقشه، مطالعه و از این

مقام معظم رهبری در دیدار با کارآفرینان: **کارآفرینی** نوعی عبادت و ارزش آفرینی است. ۱۴۸۹ آذر ۳۰

سارقین برگتاب خیان مروی



تحت هیچ شرایطی نمیتوانید در مدیریت زمان و رسانیدن به اهدافتان موفق شوید!!!!

روابط خیلی قوی بین هدف گذاری و برنامه ریزی روزانه وجود دارد که در زندگی خیلی ها را میشناسیم که فقط و فقط دوست دارند یک برگه کاغذ دستشان بگیرند و ادای افراد منظم را در بیاورند. به شما قول میدهم صرف یک برگه کاغذ دستتان بگیرید و شروع کنید به نوشتن. برنامه ریزی کارهای روزانه یک سری تکنیک هایی دارد که شما باید با آن آشنا شوید و مددکاری کنید. برای داشتن یک برنامه منظم و دقیق حتما باید هدف داشته باشید.

به شما
مددکار
میگریم
?

پنج هدف مختلف داشته باشید. سعی کنید که در طول یک سال

قابل حصول باشد یعنی هدفی را تعیین نکنید که ذهنتان آن را پس بزنید. نکته بعدی اینکه زمان رسانید هر هدف را زیر چهل روز در نظر نگیرید. هر هدف باید یک زمان مشخص داشته باشد ذهن انسان به طور خدادادی عاشق ضرب الاجل است. اگر شما یک هدفی را برای خود مشخص کنید ولی زمان رسانیدن به آن را تعیین نکنید در حقیقت ذهن خود را در گیر این هدف نگردد اید و امکان دارد رسانیدن به آن هدف چندین برابر بیشتر از یک زمان واقعی و مناسب طول بکشد. نکته دیگر اینکه: حتما باید در



یارب ز شراب عشق سرمstem کن
وز عشق خودت نیست کن و هستم کن
از هرچه بجز عشق خودت تهی دستم کن
یکباره به بند عشق پابستم کن

الهی! ای کریمی که بخشندۀ عطای و ای حکیمی که پوشندۀ خطای و ای احدهی که در ذات و صفات بی همتایی و ای خالقی که راهنمایی و ای قادری که خدایی را سزاوی، به ذات لایزال خود و به صفات با کمال خود و به عزت جلال خود و به عظمت جمال خود که جان مارا صافی خود ده، دل مارا هواخود ده، چشم مارا ضیاء خود ده و مارا آن ده که آن به.

یارب تو مرا افاقتی روزی کن
شایسته خویش طاعتی روزی کن
زان پیش که فارغ شوم از کار جان
اندر دو جهان فراغتی روزی کن
خداؤند!



سخن سردبیر

موفقیت برای نسل کنونی به ارزشمندترین و مهمترین دستاورده تبدیل شده و هر کسی در حوزه‌ای که برایش مهم است به دنبال موفقیت گشته و گمان می‌کند فقط با «موفق شدن» می‌تواند ارزشمندی خود را ثابت کند؛ خوب دقت کنید؛ اگر پانداشته باشدید، بهترین کفش‌ها از مشهورترین برندهای جهان به چه دردمان می‌خورد؟ اگر دندانی برای جویدن نداشته باشدید و نتوانید غذا بخورید، خوشمزه‌ترین غذاها چه ارزشی می‌توانند برایتان داشته باشد؟

فرصت‌های کوچک، کوتاه و گذرا، فرصت‌های به‌ظاهر بی‌ارزشی که در هر لحظه فقط یک لحظه از آن را در اختیار داریم و با غفلت و بیهودگی آن‌ها را می‌سوزانیم و هدر می‌دهیم، از هر موفقیتی مهم‌تر و ارزشمندتر است و اگر متوجه آن‌ها نباشیم، روزی فرامی‌رسد که برای چند دقیقه وقت اضافی از همین لحظات ساده و گذرا، حاضریم تمام دارایی و موفقیت‌های خود را ببخشیم و قربانی کنیم!!!

اگر می‌خواهید برای موفقیت خود نقشه بزیزید، موظب باشید در نقشه‌ها و طرح‌های هیجان انگیز و به‌ظاهر سرگرم‌کننده و جذاب، ارزش‌های واقعی خود را فدا نکنید و برای رسیدن به چیزهایی که در قیاس با فرصت زنده‌بودن بی‌ارزشند، ایام جوانی و سرحالی و سلامتی خودمان را نسوزانیم!!

حواله‌مان همیشه باشد: «مهم تراز موفقیت» زندگی‌مان می‌باشد!!!!

«حاجت قربانی واقعی»

مصاحبه نیمه باز از مهندس رسولی در راستای کارآفرینی و چگونگی ورود به این حرفه



اسماعیل رسولی متولد ۱۳۴۹/۵/۱ رودبار گیلان که دارای بزرگترین کارخانه تولید بیسکوئیت سازی در گنبد است.

ایشان تحصیلات ابتدایی را در رودبار گیلان شروع و دبیرستان را در قزوین گذرانیده و در دانشگاه زاهدان در رشته الکترونیک فارغ التحصیل شده است. بعد از اتمام تحصیلات دانشگاهی در سال ۱۳۶۵ وارد کار و صنعت شدند. در همان ابتدای ورود به اشتغال در کارخانه سیمان رودبار که در همان سال به بهره برداری رسیده بود و توسط مهندسین آلمانی تقاطع کلیدی آن مدیریت و نظرات می‌شد همراه با داش آموختگانی دیگر طرح قرارداد بستند و وارد کار شدند. اما بعد‌ها به دلیل بمباران هوایی‌های عراقی مهندسین آلمانی از ایران خارج شدند و اداره تعامی سیستم‌های کارخانه حالا بدستان توانای مهندسین ایرانی باید اداره می‌گردید.

از جمله آنالیز و کاربرد وسایلی که مهندسین آلمانی اجازه کار با آنها را به مهندسین ایرانی نمیدادند حالا در دستان ایرانی ها فرار داشت و این وظیفه آنها بود که کارخانه و ایران را سر بلند نگه دارند. کاملاً واضح بود که آلمانی‌ها هیچ امیدی به اداره این کارخانه توسط ایرانیان نداشتند اما حالا این همان کارخانه سیمان خزر با ظرفیت چهار هزار تنی می‌باشد.

در سال ۱۳۷۲ بدلیل تنگ شدن عرصه کاری از کار دولتی مجبور به خروج شدند و شرکت آرمی صنعت فجر در همان سال تاسیس و شروع به کار کردند و در سال ۱۳۸۵ با مشارکت دوستان کار کلان را شروع کرده که شامل برق کامل کارخانه فیروزکوه می‌باشد و شامل ۵۰۰ کیلومتر کابل و پست فشار قوی بود. ولی ایشان همچنان به تلاش‌ها و پشتکارهای خود ادامه دادند و مسیر پیشرفت و پله‌های ترقی را هموار ساختند و نتیجه این تلاش‌ها و پشتکارهای شبانه روز به تولید انبوه خط تولید در سطح کشور و زدن رکورد جهانی در راه اندازی سیستم‌ها در مدت زمان کم و با هزینه کمتر و تولید روغن زیتون در سال ۱۳۸۰ با تمامی دستگاه‌های تولید داخل و صنعت

بومی منجر گردید.

مصاحبه کننده پویا احمدزاده

من به عنوان کارآفرین

یاد نمی‌گیرند. نتیجه این است که فقط یاد می‌گیرند
برای پول کار کنند: اما هیچ‌گاه یاد نمی‌گیرند که چه
کنند تا پول برایشان کار کنند!!

رایست کیوساکی نویسنده کتاب انقلابی (پدر پولدار پسر) بی پول) چهار راه درآمدی را بین مردم متصور است:

۱. کارمند (شما بایت ساعاتی که کار میکنید، پول دریافت میکنید)

۲. خوداشتغالی (شما کار و زمان تان دست خودتان است: رانده تاکسی، آرایشگر، بقال)

۳. کسب و کار (شما ایده و فکر تان را تبدیل به پول کردید: مثل پودر سوخاری (KFC))

۴. سرمایه گذاری (شما کاری کردید که پول شما، برای شما کار کنند: مثل خرید سهام) اگر میخواهید ثروتمند شوید، باید بتوانید از مرحله ۱ یا ۲ به مرحله ۴ برسید.

راه میانبری هم وجود ندارد... باید گام به گام مراحل را طی کنید. شما باید ابتدا از فاز کارمندی یا خوداشتغالی شروع کنید و بعد به فاز کسب و کار برسید و سپس بول تان را سرمایه گذاری کنید: این تنها راهش است.

این الکوئی ثروت است! شاید پرسید «خب اگر اینقدر راحت است چرا همه اینکار را انجام نمیدهند؟ سوال خوبی است... چون کارآفرینی سخت است! شما باید چند سال از زندگیتان را طوری تلاش کنید که دیگران حاضر نیستند تلاش کنند تا قیمه عمرتان را طوری زندگی کنید که دیگران هرگز نتوانند زندگی کنند. یعنی فقط کافیه کارآفرین بشیم و بعد تمام؟



فهرست

۱	مناجات نامه	
۲	سخن سردبیر	
۴	آشنایی با فن بازار ملی ایران	
۶	احد عظیم زاده	
۸	پنل های خورشیدی	
۱۰	زیلخا عادلی	
۱۲	تحلیل سیاست های پولی و مالی بر توسعه کارآفرینی	
۱۵	مریم درانی	
۱۶	با هفت روش انگیزه های خودتان را برای موفقیت در کارآفرینی حفظ کنید	
۱۸	سعید سعادت	
۲۱	مرضیه سنتوئی محصل	
۲۲	معرفی سازمان انرژی پاک	
۲۵	حاج محمد تقی برخوردار	
۲۶	من به عنوان کارآفرین	
۲۷	مصطفی نیمه باز از مهندس رسولی در راستای کارآفرینی و چگونگی ورود به این حرفه	
۲۸	مروری بر کتاب سارقین زمان	

**هیأت تحریریه:
پویا احمدزاده**

استاد مشاور:
دکتر مسعود خیراندیش
دکتر حjt قربانی واقعی
دکتر سکینه علی جانپور

طرح و صفحه آرا:
ریحانه سلیمانگلی

رابرت کیوساکی نویسنده کتاب انقلابی (پدر پولدار «علت عمده‌ای که باعث می‌شود، غالب مردم در تنگناهای مالی به سربربرند این است که آنان سال‌های سال را از عمر خود در مدارس به سر می‌برند: اما درخصوص پول هیچ چیز یاد نمی‌گیرند. نتیجه این است که فقط یاد می‌گیرند برای پول کار کنند!!

رایست کیوساکی نویسنده کتاب انقلابی (پدر پولدار پسر) بی پول) چهار راه درآمدی را بین مردم متصور است: ۱. کارمند (شما بایت ساعاتی که کار میکنید، پول دریافت میکنید)
۲. خوداشتغالی (شما کار و زمان تان دست خودتان است: رانده تاکسی، آرایشگر، بقال)
۳. کسب و کار (شما ایده و فکر تان را تبدیل به پول کردید: مثل پودر سوخاری (KFC))
۴. سرمایه گذاری (شما کاری کردید که پول شما، برای شما کار کنند: مثل خرید سهام) اگر میخواهید ثروتمند شوید، باید بتوانید از مرحله ۱ یا ۲ به مرحله ۴ برسید.

راه میانبری هم وجود ندارد... باید گام به گام مراحل را طی کنید. شما باید ابتدا از فاز کارمندی یا خوداشتغالی شروع کنید و بعد به فاز کسب و کار برسید و سپس

بول تان را سرمایه گذاری کنید: این تنها راهش است!

شاید پرسید «خب اگر اینقدر راحت است چرا همه اینکار را انجام نمیدهند؟ سوال خوبی است...

چون کارآفرینی سخت است! شما باید چند سال از زندگیتان را طوری تلاش کنید که دیگران حاضر نیستند تلاش کنند تا قیمه عمرتان را

طوری زندگی کنید که دیگران هرگز نتوانند زندگی کنند. یعنی فقط کافیه کارآفرین بشیم و بعد تمام؟

با بازنیسته شدن در سن ۴۷ سالگی، رابت به آنچه بیش از همه مورد علاقه‌اش

بود، یعنی سرمایه‌گذاری، روی آورد. به دلیل نگرانی فروانی که از خلاه در حال رشد میان داراها و ندارها

داشت، به خلق بازی «بول در گردش» پرداخت، که به آموزش پول اختصاص دارد.

آموزش شناخت پول و کار با آن، بیش از اینکه تنها توسط قشر پولدار جامعه درک شود و مورد بهره‌برداری قرار گیرد، مورد استقبال سایر قشرها نیز قرار گرفت.

رابرت کیوساکی می‌گوید: «علت عمده‌ای که باعث می‌شود، غالب مردم در تنگناهای مالی به سربربرند این است که آنان سال‌های

سال را از عمر خود را در مدارس به سر می‌برند: اما درخصوص پول هیچ چیز

حاج محمد تقی برخوردار

پدر صنایع خانگی ایران

حاج محمد تقی برخوردار (۱۳۹۰-۱۳۰۳) معروف به «حاجی برخوردار» از کارآفرینان موفق پیش از انقلاب بود. او به پدر صنایع خانگی ایران معروف است. عباد میلانی او را جزو ۱۰۰ ایرانی تأثیرگذار معاصر بر شمرده است. او در ابتدا وارد کننده باطری و تلویزیون شاوب لورنس بود ولی پس از آن با تأسیس کارخانجات قوه پارس (ولین تولیدکننده باطری در ایران)، پارس الکترونیک (ولین تولیدکننده تلویزیون در ایران) و کارخانجات متعدد دیگر پا در راه تولید نهاد. تمامی کارخانجات و اموال او پس از انقلاب مصادره و در اختیار بنیاد مستضعفان قرار گرفت. در کارخانجات متعلق به برخوردار بیش از ۲۰۰۰ تن کار می کردند.

دوران کودکی، نوجوانی و جوانی:

حاج محمد تقی برخوردار در خانواده ای تجاری پیشه در یزد به دنیا آمد. بنا به روایتی خانواده او تا قرن نوزدهم میلادی زرتشتی بودند و سپس به اسلام گرویدند. خانواده او، خانواده ای بسیار مذهبی بودند و پدرش از تاجران بزرگ و مندین معروف شهر بود. از دوران جوانی در تجارت خانه پدر در یزد کار می کرد تا ۱۸ سالگی که جهت ادامه تحصیل به تهران آمد. او تمایل چندانی به تحصیل در دانشگاه نداشت و به کارهای دولتی نیز وارد نشد. در تهران حجره ای در سرای امید رو به روی مسجد شاه خرید و به تجارت پرداخت. او در ۳۳ سالگی ازدواج کرد. همسر او قبل ازدواج کرده بود و از ازدواج قبلی خود دارای فرزند بود. این مرد با معیارهای آن روز جامعه همخوانی نداشت، اما برخوردار به این مسائل توجهی نداشت.

شروع تجارت و تولید:

او در ابتدا تنها به صادر کردن پسته اشتغال داشت. در همین زمان شروع به وارد کردن کالاهای مصرفی خانواده ها کرد. چون یکی از اقلام وارداتی او باتری بود، اولین قرارداد تولیدی خود را با شرکت ری او اک آمریکا بست و سپس بلا فاصله شرکت قوه پارس را تأسیس کرد. بعد از آن نهایندگی لوازم خانگی رافائل را کسب کرد. در گام بعدی به ژاپن رفت و نهایندگی پنکه توشیبا را بدست آورد. حاجی برخوردار به عنوان یکی از کسانی که در هیئت امنی هاروارد تهران بود با دانشگاه هاروارد آمریکا قرارداد سنتند و نهادش را تأسیس کردند و یکی دو کلاس هم از آن فارغ التحصیل شدند که در واقع آنها فوق لیسانس مدیریت دانشگاه هاروارد را در تهران دریافت می کردند که حالا البته به دانشگاه امام صادق تبدیل شده است. برخوردارها هم به این مسئله واقف بودند. نکته چالبی که آدم درباره ای حاج برخوردار مشاهده می کند، این است که گسترش صنایع اش هم افقی بود و هم عمودی. مثلاً وقتی کارخانه توشیبا را در ایران راه انداخت بعد از مدتی کارخانه چوب بری هم برایش خرید. یا وقتی شرکت قالیبافی تأسیس کرد در کنارش کارخانه نخ رسی هم راه انداخت و یک بانک هم برایش تأسیس کرد.

توسعه فعالیتهای تجاری:

در حال حاضر فرزاندان و خانواده محمد تقی برخوردار چندین شرکت معتبر و مطرح در زمینه های مختلف لوازم خانگی در ایران دارند.

انقلاب و مصادره اموال:

به ذبال ملی شدن شرکت ها و کارخانجات صنعتی ایران از جمله اموال آقای برخوردار که بعدها در اختیار بنیاد مستضعفان قرار گرفت، او پیش از یک سالگی انقلاب، از ایران خارج شد و این هجرت تا سال ۱۳۷۰ ادامه داشت که به سودای بازپس گیری اموالش به ایران بازگشته بود. حاصل این بازگشت فقط بازپس گیری قطعاتی زمین در رفسنجان و استرداد منزل شخصی اش بود تقریباً همه هم نسلان کارآفرین آقای برخوردار در جریان مصادره اموالشان رخت خود را از ورطه هولناکی که ایران در آن قرار گرفته بود بیرون کشیدند اما حاج محمد تقی پس از ناکامی در بازپس گیری اموالش، در برابر این سؤوال که اگر امروز فعالیت تجاری را شروع می کردی چطور عمل می کردی این بحث را داده بود: یک شرکت تأسیس می کردم و آن را شخصاً اداره می کردم و در جهت گسترش هیچ اقدامی نمی کردم. آقای برخوردار به ایران بازگشت و در خانه خود درگذشت.

سراجام:

بعداز محمد تقی برخوردار در سال ۱۳۸۸ کتاب زندگی و کارنامه حاج محمد تقی برخوردار- موقعیت تجار و صاحبان صنایع در ایران عصر پهلوی از سوی نشر گام نو منتشر شد. این کتاب شرح حال فعالیتهای تجاری و صنعتی ایشان، پدر صنعت خانگی مدرن در ایران است. زندگی و کارنامه وی می تواند برخی مشکلات توسعه اقتصادی ایران را از نگاه فعالان اقتصادی نشان می دهد ضمن آنکه الگویی بومی در مدیریت و کارآفرینی را نیز ارائه می کند.



آشنایی با بازار ملی ایران

تاریخچه فن بازار:

فن بازار به معنای بازار فناوری، یعنی محلی برای مبادلات تکنولوژی است. همان‌طور که بازار مسکن محل مبادله مسکن است و بنگاههای معاملات مسکن واسطه‌های اطلاعاتی و حقوقی معامله مسکن هستند، در بازار فناوری نیز فن بازارها نقش واسطه‌ای برای رساندن اطلاعات تکنولوژی به «عرضه کنندگان»، «متقاضیان»، «کارآفرینان» و «سرمایه‌گذاران» را دارد. در ضمن به ارائه مشاوره در خصوص مراحل انتقال تکنولوژی



فن بازار در ایران:

با گسترش روزافزون اهمیت فن بازارها در دنیا عنوان یک ابزار قدرتمند توسعه و تبادل فناوری، ایده ایجاد فن بازار در ایران در سال ۱۳۸۱ شکل گرفت. با توجه به عدم وجود تجربه مشابه در داخل کشور، فاز مطالعاتی ایجاد فن بازار در همان سال در پارک فناوری پر迪س آغاز شد. مدل مناسب برای پیاده‌سازی در ایران با توجه مطالعات انجام شده و نیز شرایط و زیرساخت‌های موجود در کشور در سال ۱۳۸۲ استخراج گردید و منجر به شکل گیری اولین فن بازار در پارک فناوری پر迪س شد که تحت عنوان فن بازار ملی ایران به کار خود ادامه داد. در همان سال، اصطلاحات و تعاریف فن بازار در قالب یک واژنامه، مورد امضا و تأیید سه وزارت خانه علوم، تحقیقات و فناوری، دفاع و پشتیبانی نیروهای مسلح و صنایع و معادن وقت و پارک فناوری پر迪س واقع گردید. در این واژنامه، به تعریف فن بازار، بخش‌های آن، سایت فن بازار ملی و فن بازارهای تخصصی اشاره شده است. در حال حاضر، فن بازار ملی ایران، بزرگترین و منسجم ترین تشکیلات مرتبط با فن بازار در ایران است. این مرکز که توسط پارک فناوری پر迪س تأسیس شده است تاکنون اقدامات مختلفی مانند راهاندازی با نک اطلاعات مرجع فناوری، برگزاری جشنواره ملی فناوری و را انجام داده و هم‌اکنون راه اندیزی بخش فیزیکی فن بازار ملی را در پارک مذکور در دستور کار خود دارد. از دیگر اقدامات انجام شده در رابطه با فن بازار در ایران، می‌توان به برگزاری نمایشگاه فن بازار در هفته پژوهش انسالهای ۱۳۹۶ تا ۱۳۹۷ توسط زورت علوم، تحقیقات و فناوری اشاره نمود.

سایر مراکزی که هم اکنون در ایران در حیطه فن بازار فعالیت می‌کنند عبارتند از:

- * فن بازار دائم (شرکت دانشگاهی توسعه فناوری)
- * فن بازار استان قم (مرکز رشد دانشگاه قم)
- * فن بازار پارک علم و فناوری بزد
- * فن بازار منطقه‌ای خراسان (پارک علم و فناوری خراسان)
- * مرکز فن بازارهای صنعتی اصفهان
- * سامانه مبادلات فناوری (سمغا)
- * فن بازار منطقه‌ای شمالغرب
- * فن بازار ایران (شرکت سیلوان)

نمونه‌ای از مهم‌ترین فن بازارهای در حال حاضر عبارت اند از:

- * فن بازار آسیا و اقیانوسیه APCTT : مستقر در دهلی نو
- * فن بازار Yet2 : در آمریکا
- * فن بازار هنگ کنگ.

فن بازار و ماموریت آن:

ظرایف موجود در انتقال تکنولوژی لزوم ایجاد اطلاع رسانی صحیح، مشاوره و استانداردسازی مبادلات را بوجود آورد، که این نقش توسط فن بازارها ایفا می‌شود. در اصل فن بازار در نقش یک واسطه حرفاًی در سطوح مختلف در کنار عرضه‌کنندگان (دانشگاه‌ها، پژوهشگاه‌ها و واحدهای تحقیق و توسعه صنایع) و متقاضیان تکنولوژی (صنایع بزرگ، بنگاه‌های اقتصادی کوچک و متوسط، سرمایه‌گذاران و حتی دانشگاه‌ها) خواهد بود. با این تعریف می‌توان گفت فن بازار در اصل بسیار بسیار تخصصی معاملات تکنولوژی است. در این بازار، فروشندگان تکنولوژی فرصت می‌یابند تا ایده‌ها و تکنولوژی‌های خود را به معرض نمایش گذاشته و برای آن‌ها اقدام به بازاریابی نمایند. از طرفی این امکان نیز وجود دارد که متقاضیان تکنولوژی نیز تقاضاهای خود را مطرح نموده و به این صورت قدرت انتخاب بالاتری در بین گزینه‌ها داشته باشد.

أنواع فن بازار ها:

فن بازارها به سه دسته کلی تقسیم می‌شوند:

۱. فن بازار اطلاعات: در فن بازار اطلاعات، تنها اطلاعات تکنولوژی به مخاطبان عرضه می‌شود. در واقع همان‌طور که وقتی به یک بنگاه معاملات مسکن مراجعه می‌کنید، اطلاعات کاملی در مورد مسکن قابل خرید یا فروش با تمام ویژگی‌هایی می‌بایسد، در فن بازار اطلاعات هم می‌توانید از تکنولوژی‌های قابل خرید و فروش مطلع شوید.
۲. فن بازار مشاوره: این گونه فن بازارها به طفین معامله انتقال تکنولوژی مشاوره‌های فنی، حقوقی و بازار می‌دهند تا به بهترین شکل منافع طرفین تأمین شود.
۳. فن بازار ترکیبی: که هر دو وظیفه بالا را همزمان انجام می‌دهد.

معاونت بهینه سازی مصرف انرژی

یکپارچه‌سازی خدمات از طریق تدوین نظام نامه ممیزی انرژی در صنایع بهینه‌سازی انرژی در ادارات از طریق مدیران انرژی سیچ تداوم و توسعه تولید لوازم برقی راندمان بالا از طریق بند ۱۳۳ و ۱۴۴ قانون برنامه پنجم برنامه ریزی تهیه سرفصل آموزش تکسین ها و تعییر کاران لوازم خانگی گسترش تحقیقات و فعالیت‌ها در زمینه سیستمهای BMS و ممیزی به هنگام مطالعه و برنامه‌ریزی جامع به منظور ساماندهی و آگاه‌سازی درخصوص بحث تهیه مطبوع و سرمایش پی گیری ایجاد دفاتر خدمات انرژی ارائه راهکارهای رعایت استاندارد در صنایع اقدامات لازم جهت استفاده از ظرفیت‌های بخش خصوصی جهت سرمایه گذاری

معاونت بهینه سازی تأمین انرژی

جذب سرمایه گذار جهت افزایش راندمان نیروگاه‌ها از طریق قراردادهای خدمات انرژی توسعه استفاده از برنامه‌های روش‌نایاب راندمان بالا ایجاد زمینه و اجرای حداقل یک پروژه کاهش تلفات از طریق اصلاح و بازآرایی شبکه با حداقل هزینه (بند ز ماده ۱۳۳ برنامه‌ریزی جهت تسهیل پی گیری استفاده از تسهیلات CDM در پروژه‌های بهینه‌سازی بسترسازی استفاده از ظرفیت‌های بخش خصوصی انجام پروژه های زیست محیطی

معاونت سیستم‌های اندازه گیری هوشمند

ارایه روش‌های جذب سرمایه گذار بخش خصوصی تعامل در زمینه امنیت طرح فهام با مسوولین مربوطه فعالیت‌های فرهنگی و آگاه‌سازی مناسب تکمیل پروژه پایلوت جزیره هرمز

دفتر روابط عمومی

پی گیری اخذ شماره ملی بهینه‌سازی مصرف انرژی و گسترش استفاده از خدمات تلفن گویا و پیامک اطلاع رسانی پیشرفتهای فنی و تکنولوژیک حوزه بهینه سازی از طریق ایجاد نمایشگاه مجازی در سایت تولید فیلم و نرم افزار آموزشی طراحی و برنامه‌ریزی جهت حضور خلاق و نوآورانه در انواع نمایشگاه‌ها توسعه اطلاع رسانی از طریق رسانه‌ها به صورت کم‌هزینه ارتباط موثر با سایر واحدهای سازمان جهت درج اخبار در سایت و تهیه مطالب بولتن ماهانه بهسامان انجام طرحهای آگاه‌سازی با ضریب نفوذ بالا

آزمایشگاه ملی صرفه جویی انرژی

توسعه مطالعات و پژوهش‌های کاربردی در حوزه لوازم برقی

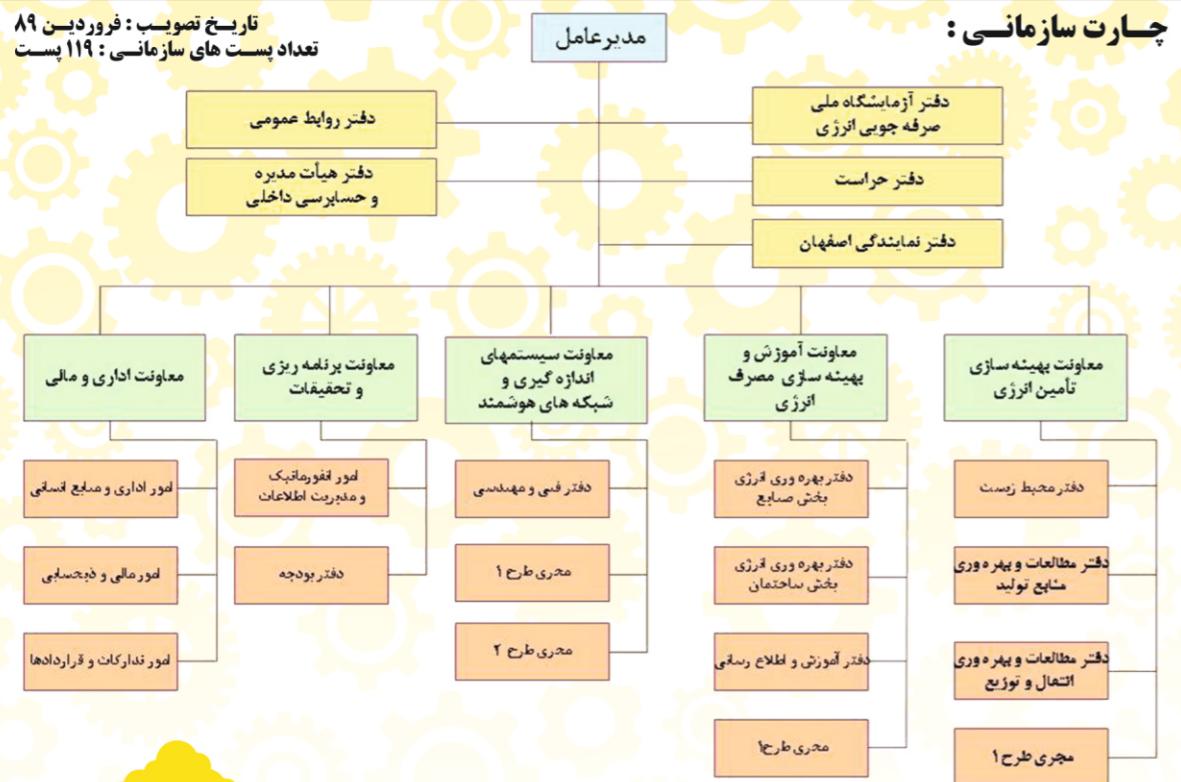
دفتر نمایندگی اصفهان

همکاری با کارفرمایان در قالب عامل چهارم همکاری با واحدهای ستادی در اجرای پروژه‌ها و طرح‌ها پی گیری ادامه و گسترش همایش اقیانوسیه - معماری توسعه فعالیتها از طریق بکارگیری شرکتهای خدمات انرژی



احد عظیم زاده

کارآفرین



اهداف سازمان:

سازمان بهره وری انرژی ایران (سایا) با هدف ارتقاء و بهبود کارآئی انرژی تشکیل گردیده است. این سازمان وظیفه خود میداند تا با تمام توان در راستای تحقق موضوع فعالیت خود که عبارتست از توسعه مدیریت تولید، تacula و مصرف انرژی، جهت استفاده کارآمد و بهینه از منابع انرژی در سراسر کشور، کنترل و کاهش آلودگی محیط زیست، از طریق انجام مطالعات، تحقیق توسعه، آموزش، انتشارات و ارائه خدمات مطلوب علمی، فنی و تخصصی گام برداشته و جهت رسیدن به اهداف مورد نظر و اجرای آن تمامی تلاش خود را بکار بینند.

اقدامات:

- ۱- توسعه مدیریت انرژی به منظور استفاده کارآمد و بهینه از منابع انرژی، از طریق انجام مطالعات، تحقیق و توسعه، آموزش و آگاه سازی، انتشارات، طراحی، مشاوره و اطلاع رسانی، مدیریت ساخت و اجرا، حمایت های فنی و اقتصادی و ظرفیت سازی به ویژه در بخش های غیر دولتی.
- ۲- مدیریت طرح ها و پروژه های مرتبط با هدف و موضوع فعالیت شرکت.
- ۳- همکاری و اشتراک مساعی با شرکت ها و موسسات در جهت تحقق موضوع فعالیت و هدف شرکت.
- ۴- انجام اموری که شرکت مادر تخصصی توانیر انجام آن را به شرکت در حوزه فعالیت آن محول نماید.
- ۵- انجام هر گونه عملیات و معاملات که علاوه بر رعایت صرفه و صلاح، برای مقاصد شرکت ضروری و مرتبط باشد.

فعالیت های سازمان:

معاونت برنامه ریزی و تحقیقات
تدوین برنامه عملیاتی سایا در افق اهداف چشم انداز و برنامه پنجم توسعه
تدوین گزارش توجیهی تمدید طرح های تملک دارایی سرمایه ای یا پیشنهاد طرح و پروژه جدید
ایجاد زیرساخت برگزاری سمینار و دوره های آموزش الکترونیک (وینتار)
برگزاری سمینار های ادواری تخصصی به میزان حداقل یک سمینار در ماه
برنامه ریزی جهت آموزش ضمن خدمت معلمان پایه ششم ابتدایی درخصوص مباحث انرژی
ایجاد بانک اطلاعات تحقیقات و مقالات بهینه سازی انرژی کشور
تسهیل دسترسی به اطلاعات مخصوصات راندمان بالا از طریق ایجاد زیر سایت بهینه سازی انرژی
مدیریت دانش فرایند مدیریت طرح ها و پروژه های بهینه سازی انرژی
تدوین نظامنامه استفاده از ظرفیت های بخش خصوصی در حوزه بهره وری انرژی (سرمایه گذاری)

احد عظیم زاده، مولتی میلیارد ایرانی از زندگی اش می گوید. من احد عظیم زاده هستم. در ۱۰ آذر ۱۳۳۶ در ده اسفنجان در شهرستان اسکو متولد شدم. هفت ساله بودم که پدرم را از دست دادم و یتیم شدم. امکانات مالی مان اجازه نمی داد به مدرسه بروم و فقط پس از رفتن به کلاس اول مجبور شدم پشت دار قالی بنشینم و قایل باشیم. تا ۱۳ سالگی روزها قالی می باقیم و شبها نیو، وسیع مالی ما جز این اجازه نمی داد. در سال ۱۲ بار بیشتر نمی توانستیم برنج بخوریم. یک بار روز ۲۱ ماه رمضان و بار دوم شب چهارشنبه سوری، آزو داشتم یا خلبان شوم یا پولدار و برای رسیدن به این آرزوها بسیار زحمت کشیدم. کارم را با به دوش کشیدن پشتی و قالی های کوچک و بزرگ آن از اسفنجان یا اسکو برای فروش آغاز کردم. در آغاز کار از هر کدام از آنها یک یا دو تومان (نه هزار یا ۲هزار تومان) سود می کردم، پنج سال اینچنان سخت کار کردم، بسیار دشوار بود. اما پشتکار و اعتقاد به هدف با توكل فشارها همچنان ادامه داشت تا این که مجبور به ترک تحصیل شدم. در این فکر بودم که سرمایه ام را افزایش بدhem تا بتوانم کاری بکنم. می خواستم یک کارگاه فرشتابی راه بیندازم. سراغ پسرعموی پدرم رفتم و از او ۲۰ هزار تومان قرض کردم و ۶۰ هزار تومان هم از بانک وام گرفتم. سرمایه ام شد ۱۰۰ هزار تومان یعنی به اندازه یک تراول صد تومانی امروزی. وقتی این پول دستم آمد تازه به فکر افتادم که چه بکنم. چه ایده جدیدی داشته باشم؟ ماهها فکر کردم. آن روزها چون انقلاب بیرون شده بود تا ۲ سال به هیچ ایرانی پاسپورت نمی دادند. در این مدت فکر کردم و فکر کردم تا به این نتیجه رسیدم که با صادرات کارم را شروع کنم. اما هیچ اطلاعاتی نداشتم. شنیده بودم آلمان مرکز تجارت فرش است. ویزا گرفتم و به هامبورگ رفتم و در یک مسافرخانه یا پاسیون مستقر شدم. به سالن ها و اتبارهای فرش آنچا سرزدم و با سلیقه ها آشنا شدم. آنچا به من گفتند ثروتمندان برای خرید فرش به سوئیس می روند.

ویزای ۱۵ روزه سوئیس گرفتم و به ژنو رفتم. زبان هم نمی داشتم. در یک هتل با تاجری آشنا شدم و او ایده اصلی را به من داد: فرش گرد بیاف. در آن دوران در ایران فرش گرد باقیه نمی شد و کیفیت تولید فرش و رنگ بندی ها هم مناسب نبود. چای و قهوه ام را خوردم و همان روز به ایران برگشتم. به ده خودمان آمدم و ساختمانی اجاره کردم. دستگاه خریدم، با ۱۰ درصد نقد و بقیه اقساط. ابیشم هم قسطی خریدم. انسان باید رسید پذیر باشد و من هم رسید کردم. با دست خالی و از هیچ شروع به بافت فرش گرد کردم و چند نمونه که بیرون آمد سر و کله تاجران آلمانی پیدا شد و آنان به اسفنجان آمدند. باور می کنید یانه؟ در اولین معامله ۶.۵ میلیون تومان نقد پرداختند و شش میلیون تومان هم چک دادند! آن شب از شدت هیجانه اجاره ای اینچنین سودی نصیب من کرد. در اولین قدم... کسب و کارم رونق گرفت و صادراتم را به آلمان، ایتالیا، سوئیس، انگلیس، بلژیک و دیگر کشورها آغاز کردم. بسیار سفر کردم و ایده های جدید دادم. از موزه های فرش کشورها بازدید می کردم و از طرح ها اقتباس یا از آنها عکس می گرفتم و با الهام از آنها و تلفیق طرح ها، ایده های نو بیرون می دادم. در این مدت سلیقه مشتریان را شناختم. اصول کار خودم را پیدا کردم. من شریک ندارم. هیچ گاه نداشته ام و نخواهم داشت. اگر شریک خوب بود، خدا برای خودش شریک می گذشت. اصل دیگر من احترام به مشتری است، هر که می خواهد باشد. پیش مشتری مثل سربازی که جلوی تیمسار خبردار می ایستد، با احترام می ایستم. اتکای خودم اول به خدا دوم به ایده و تفکر و پشتکار و رسید پذیری خودم است. بسیار رسید می کنم، بسیار. کمی بعد در بازدید از هتل های معروف جهان تصمیم گرفتم وارد کار ساخت بزرگ ترین پروژه هتل کشور شوم. تاکنون ۱۰۰ میلیارد تومان در این پروژه سرمایه گذاری کرده ام. تمام مصالح این پروژه خارجی و بهترین است. سنگ بزرگ، شیشه بلژیک، دستگیره در انگلیس و تاسیسات آلمانی است. کایین چهار آسانسور نیز از طلای ۱۸ عیار است. این هتل ۴۰۰ واحد مسکونی در ۲۵ طبقه، هفت طبقه سالن ورزشی، ۳۴ طبقه هتل، ۷ رستوران روی دریاچه، ۱۰ هزار متر زمین آمیخته تاثر، ۹۰ هزار مترا زمین گلフ و ۲ باند هلیکوپتر دارد. فقط قرارداد نورپردازی این پروژه با فرانسوی ها ۹ میلیون دلار (۹ میلیارد تومان) است. این پروژه آبروی کشور است و من با افتخار روی آن سرمایه گذاری کرده ام....

دارم، بروید بگردید حتی یک دلار و ریال در خارج کشور ندارم و سرمایه گذاری یا ذخیره نکرده ام... می پرسید چه احساسی نسبت به پول دارم؟ پول دیگر مرا ارضانمی کند. هدف من کارآفرینی است. تنها در پروژه آن هتل ۶۰۰ نفر به طور مستقیم کار می کنند. من ۲ بار برندۀ تندیس الماس بزرگ ترین بیزینس من جهان شدم و بزرگ ترین صادر کننده فرش کشور هستم. اما می دانید بزرگ ترین افتخار من چیست؟ یعنی نوشه های کشور شده اند. افتخار می کنم ۲ سال خیر نمونه کشور شدم. افتخار می کنم جزو ۱۰۰ کارآفرین ترین برتر کشور هستم. دوست دارم اشتغالزایی کنم. دوست دارم سفره مرتضی علی باز کنم، معتقدم خدا من را وسیله قرار داده است. هم اکنون ۱۰۷۰ بچه یتیم را زیر پوشش دارم و با خودم پیمان بستم تا عمر دارم هر سال ۱۰۰ بچه به آنها اضافه کنم. وصیت کرده ام

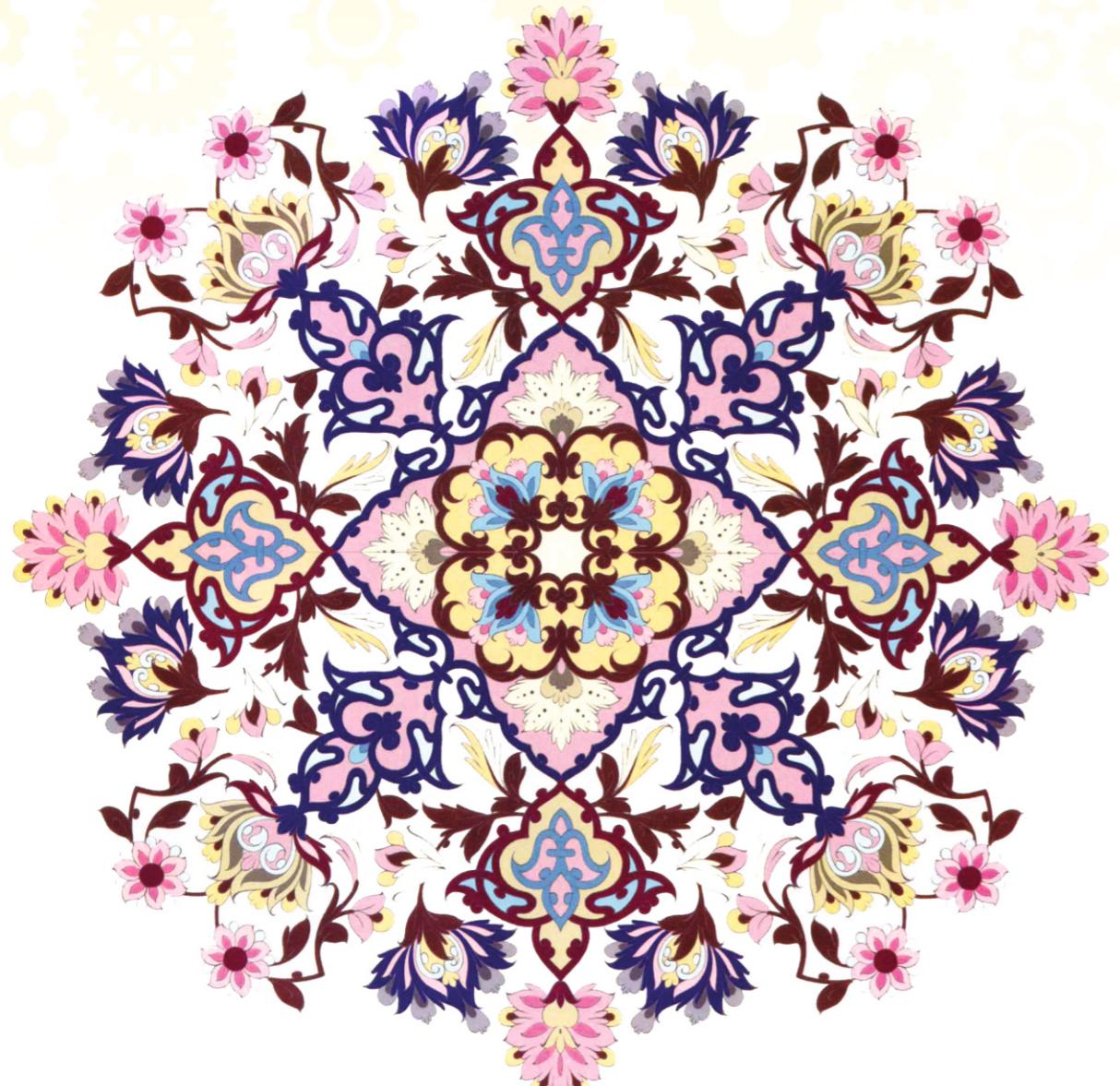
معرفی انرژی سازمان پاک



وقتی مردم تا ۱۰ سال بعد از عمرم هر سال ۱۰۰ بچه یتیم اضافه شود و مخارج همه یتیم‌ها را ز محل ارثم بپردازند. بعد از ۱۰ سال هم اگر بازماندگانم لیاقت داشتند، راه من را ادامه می‌دهند. سفره که می‌اندازیم برای یتیم‌ها و می‌آیند و غذا می‌خورند، کیف می‌کنم. گریه می‌کنم و حال می‌کنم.

در یک مراسمی بچه‌ها دورم جمع شده بودند و هر کس چیزی می‌خواست. در این میان دختر بچه‌ای به من نزدیک شد و به جای آن که چیزی بخواهد، فقط خواست دستم را ببوسد. مهرش بدجور به دلم نشست. خواستم فردا بیایند دفترم. آن دختر الان دخترخوانده من است. روی پاییم نشست و بایایی صدایم کرد. من به هر دفترم ۵۰ میلیون تومان جهاز دادم و مقرر کردم به این یکی ۱۰۰ میلیون تومان جهاز بدهند. این دست خداست که مهر این دختر را به دل من انداخت.

یتیمی سخت است. بیشترین ساعت‌های عمر من زمانی است که در خدمت یتیمان هستم. پول را برای چه می‌خواهیم؟ خدا به ما داده و ما هم باید به بقیه بدهیم. ما وسیله هستیم، باید بخشید و بی‌منت و زیاد بخشید. این توصیه من به همکارانم است. من از زیر صفر شروع کردم. توصیه من به جوانان این است که منطقی فکر کنند. این گونه نبوده که شب بخوابم، صبح پولدار شوم، خاک خوردم و رنج کشیدم و آثار این رنج هنوز در من هست. عزیزانم امیدتان به خدا و درستکار باشید و تلاش و تلاش کنید. اگر به من اعتقاد دارید بالین فرمول از من باد کنید...



بر اساس ماده ۸ قانون اصلاح الگوی مصرف انرژی و در راستای ارتقاء بهره وری و استفاده هر چه بیشتر از منابع تجدیدپذیر، لایحه تاسیس سازمان انرژی های تجدیدپذیر و بهره وری انرژی برق (ساتبا) که از ادغام سازمان انرژی های نوایران (سانا) و سازمان پهله وری انرژی ایران (سایبا) شکل گرفته است، توسط هیئت محترم وزیران تقديم مجلس شورای اسلامي گردید. لایحه مذکور پس از بررسی و تاييد در كميسيون های تخصصي، در جلسه مورخ ۲۴/۹/۱۳۹۵ در صحن علنی مجلس به تصويب رسيد و در تاریخ ۱۳۹۵/۱۰/۱۵ به تائید شورای محترم نگهبان رسید. قانون ۱۳ ماده ای تشکیل ساتبا پس از ابلاغ توسط ریاست مجلس شورای اسلامی، طی شماره ۱۳۴۷۵۸ مورخ ۳۰/۱۰/۱۳۹۵، توسط ریاست محترم جمهور جمهوری ایران و استفاده هرچه شد. در ماده ۱ قانون تشکیل ساتبا آمده است که این سازمان به منظور ارتقاء بهره‌وری انرژی و استفاده هرچه بیشتر از منابع تجدیدپذیر و پاک از طریق فراهم نمودن زیراختهای لازم در کشور و افزایش بهره‌وری برق تجدیدپذیر و پاک، تشکیل می‌شود. و در ماده ۲ به کارگیری بخش خصوصی و حمایت از مشارکت آن، تدوین سياست های تشويقي در جهت حمایت از شركت های دانش بنیان، عملياتي نمودن استفاده از انرژی های تجدیدپذير در سطح صنعتي و انجام وظايف دولت برای تحقيق اهداف سازمان، بعنوان موضوع فعالیت سازمان مورد تاکید قرار گرفته است.

تاریخچه:

محدویت منابع فسیلی، رشد بالای مصرف سالانه انواع انرژی در ایران، خارج شدن کشورمان از جرگه صادر کنندگان نفت از اواخر قرن حاضر و بالطبع قطع در آمد های ناشی از صدور نفت باعث می شود که در صورت عدم برنامه‌ریزی و پیش بینی های لازم روند توسعه کشور بطوفور جدی تحت تاثیر قرار بگیرد. عدم کارآیی فنی و اقتصادی مصرف انرژی و هدر رفتن قریب به یک سوم از کل ایندهای مصرف و مشکلات فزاینده زیست محیطی ناشی از آن، ضرورت مدیریت مصرف انرژی و بالا بردن سازده و بهره وری انرژی را در کشورمان پیش آشکار می سازد، در این راستا می توان از پیشنهاد وزارت نیرو در خصوص درج بند «و تبصره ۱۹ در قانون برنامه دوم توسعه جمهوری اسلامی ایران بعنوان اولین گام اساسی در ضرورت مدیریت مصرف انرژی در کشور نام برد و در پی آن تصویب آیین نامه های اجرایی مربوط به آن و وجود قوانینی در برنامه های سوم و چهارم و پنجم



توسعه اجتماعی و اقتصادی جمهوری اسلامی ایران موید این نکته است. معاونت امور انرژی وزارت نیرو نیز بر اساس همین قانون و با هدف منطقی کردن مصرف انرژی در همه بخش های انرژی بر کشور برنامه ریزی گستردگی را از سال ۱۳۷۵ آغاز کرد. دفتر بهینه سازی مصرف انرژی در معاونت امور انرژی توانست در کلیه زمینه های پیش بینی شده در قانون، برنامه ریزی های لازم را به انجام رسانده و فعالیت ها را آغاز نماید. احراری بخشی از این فعالیت ها از فروردین ۱۳۷۵، با تأسیس سازمان بهره‌وری انرژی (سایبا) به این سازمان واگذار شد و این سازمان اقدامات خود را در محور های اصلی: آموزش و آگاهسازی، مدیریت انرژی و بار و بازیافت انرژی در صنایع و کشور آغاز نمود. در اسناد سایبا مواردی بعنوان محصور فعالیت های این سازمان در راستای مدیریت مصرف انرژی در کشور بشرح ذیل پیش بینی شده است: توسعه مدیریت انرژی به منظور استفاده کارآمد و بهینه از منابع انرژی از طریق انجام مطالعات، تحقیق و توسعه، آموزش و آگاهسازی، انتشارات، طراحی، مشاوره و اطلاع رسانی، مدیریت ساخت و اجرا، حمایت های فنی و اقتصادی و ظرفیت سازی به ویژه در بخش های غیر دولتی



مرضیه سنوئی محصل

کارآفرین

کشاورزان محسوب می شدند اسانس گیری کنیم محصول بدست آمده، همه فاکتورهای استاندارد را شامل نمی شد، این مسئله انگیزه ای شد که با تلاش شبانه روزی و انجام آزمایشات بسیار زیاد بتوانم راهه کاری را بیابم که ضمن استعمال اسانس از ضایعات گیاهان به نحوی ترکیبات اضافی آن را جدا سازی نمایم که بتوانیم براساس نیاز مشتری و براساس فاکتورهای استاندارد مجدداً قسمت باقیمانده این ترکیبات مخلوط سازی نمایم و به اسانس در رنج استاندارد های بین المللی دست یابم که تائیدیه علمی این روش از پژوهشکده علوم و صنایع غذایی را دریافت نموده ام حاصل این تلاش تولید اسانس قابل صادرات با ارزش افزوده بالا و حل مشکل کشاورزان مبنی بر سوت گیاهان می باشد.

از طرفی طرح پژوهشی تولید اولوژی بن زعفران و سایر ادویه جات در دستور کار قرار گرفت که این طرح در پژوهشکده علوم و صنایع غذایی خراسان رضوی در سال ۶۳ به نتیجه رسید.

تولید این محصولات با توجه به اینکه کشور عزیzman مهد گیاهان داروئی بخصوص زعفران است می تواند ارز اوری زیادی داشته باشد که جهت ساخت دستگاههای تولید با آخرین تکنولوژی نیاز به حمایت دارم که بتوانم طرحهای فوق را تجارتی سازی نمایم.



نام و نام خانوادگی: مرضیه سنوئی محصل
سال و محل تولد: ۲۲۱۱/۲۱/۱۲ - گناباد
تخصیلات و سال و محل اخذ مدرک: لیسانس شیمی - دانشگاه فردوسی - ۳۱۳۱/۱۳
ویژگی های خانواده و محیط زندگی در کودکی: عشق و علاقه ام به طبیعت و مواد طبیعی ریشه در دوران کودکیم دارد. متولد یکی از شهرستانهای جنوب خراسان می باشم در خانه ای که آب زلال قنات در آن روان، درخت کاری و سبزی کاری فراوان داشت رشد کرده ام، پدرم پزشکی بود که سعی می کرد همه مداواها را با گیاهان داروئی انجام دهد. از کودکی به طبیعت، مواد طبیعی و گرفته ام و به دلیل همین علاقه در نهایت به دامان طبیعت در توپید و فراوری گیاهان داروئی پناه آورده ام در ابتداد کارم را با ۳ نفر پرسنل که دونفر از آنها دخترانم بودند شروع کردم و به مرور توансتم اشتغال زایی بیشتری داشته و اکنون با ۷۳ نفر نیرو مشغول به کارهستم.

برای تولید اسانس ها که دارای همه فاکتورهای استاندارد باشد حتماً می بایست از گیاهان درجه یک استفاده می کردیم که در این صورت از لحاظ اقتصادی مقرر می شرفة نبود، اگر می خواستیم از زیر سورتی گیاهان که مقادیر نسبتاً زیادی بودند و مفعولی برای

پنل های خورشیدی

قسمت یک تانک ذخیره سازی وجود دارد که به منظور نگه داری آب گرم استفاده می شود. به علاوه برای به حداقل رساندن اشعه های خورشید، این آرایه دارای موتوری می باشد که اشعه های خورشید را هدایت می کند.

شرکت سازنده این پنل می گوید: این پنل بر روی سیستم انرژی خورشیدی جهانی تمرکز دارد (CUESS) و این قابلیت را ایجاد کرده است که انرژی خورشید را با هزینه ای کمتر و کارایی بیشتر نسبت به پنهانهای فعلی به دست آورد. هر ۳,۵ متر مکعب از این آرایه، به اندازه ۲,۱ کیلووات انرژی تولید می کند. این در حالی است که پنهانهای استاندارد PV با متراژی در حدودی ۱۲ الی ۱۴ متر مکعب همین مقدار انرژی را تولید می کنند. تکنیک خورشیدی می گوید پنهانهای خورشیدی می توانند با یک چهارم هزینه های پنهانهای عمومی انرژی و گرمای یکسانی تولید کنند.

این مدل پنل باید ده نمونه آزاد برای تست و آزمایش داشته باشد و به عنوان یک نمونه متفاوت در سراسر دنیا شناخته شود.

***تفاوت سلول خورشیدی با صفحه خورشیدی چیست؟**
از نظر عملکرد تفاوتی ندارند. از کنار هم قرار دادن تعدادی سلول خورشیدی (PV Cell) یک مازاول خورشیدی (PV Module) ساخته می شود. از قرار دادن چند مازاول خورشیدی (PV Module) در کنار هم یک صفحه خورشیدی (PV Panel) ساخته می شود که عموماً در مصارف بزرگ ردیف های زیبادی از صفحه خورشیدی (PV Panel) در کنار هم قرار می گیرند و یک سری خورشیدی (PV Array) تشکیل می دهند.

***مزایای صفحات فتوولتائیک نواری (Thin Film) چیست؟**
صفحات فتوولتائیک نواری (Thin Film) بسیار سبک و باریک بوده و به همین علت از انعطاف پذیری بالایی در کاربردهای متفاوت برخوردار هستند. از نظر تکنولوژیکی جدیدترین نوع صفحات بوده و البته به دلیل نوع نیمه هادی های مصرفی در آن ها از بازده (راندمان) کمتری نسبت به صفحات کریستالی برخوردار هستند.

صفحه خورشیدی از مونتاژ سلول های خورشیدی بوجود می آید. از آنجا که یک صفحه خورشیدی مقدار محدودی انرژی تولید می کند، به همین دلیل تأسیسات سامل چند صفحه خورشیدی هستند. صفحه های خورشیدی انرژی نورانی خورشیدی را به انرژی الکتریکی تبدیل می کنند.

صفحات خورشیدی، از ترکیبات نیمه هادی ساخته شده اند که وظیفه آن ها تبدیل انرژی نورانی خورشید به انرژی الکتریکی می باشد. این صفحات با نام فتوولتائیک (PhotoVoltaic) یا سولار (Solar) (PhotoVoltaic) از نظر تکنولوژی به ۳ دسته تقسیم بندی می شوند.

* صفحات فتوولتائیک پلی کریستال (Polycrystalline Panels)

* صفحات فتوولتائیک مونوکریستال (Monocrystalline Panels)

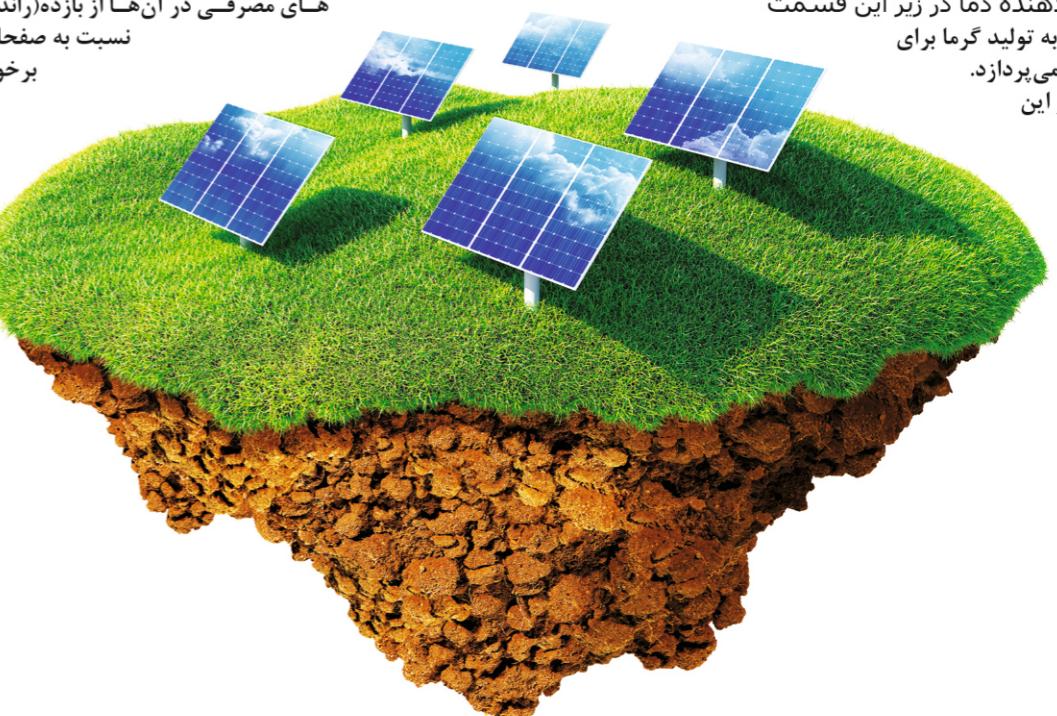
* صفحات فتوولتائیک نواری (Thin Film).

همه چیز از رشد کریستالهای فتوولتائیک، استفاده از پوشش های خاص یا استفاده از نانوتوب های کربنی ما را تعییک می کند تا با انرژی خورشیدی ارزانتر و کارامدتر استفاده کنیم. اخبار اخیر حاکی از آن است که دانشمندان در حال استفاده از تکنولوژی با یک ساختار آرایه ای متفاوت هستند که چهار برابر تأثیر گذارتر و سه برابر ارزان تر از سلولهای خورشیدی فعلی می باشد.

این تکنولوژی در مرکز تکنولوژی رویال ملبورن (RMIT) توسعه یافته و توسط یک شرکت با نام تکنیک خورشیدی به تولید تجاری رسید. هر واحد خورشیدی از نه فروزنگی تشکیل شده است که اشعه های خورشیدی از لزهای اکریلیک و دیواری بازتابنده که اشعه های خورشیدی را در سلولهای فتوولتائیک مت مرکز می کند، تهیه شده است.

این کار تعداد سلولهای PV را به تعداد ۷۵ درصد کاهش می دهد. سلولهای PV در تولید الکتریسیته استفاده می شود.

یک تغییر دهنده دما در زیر این قسمت قرار دارد و به تولید گرما برای گردش آب می بردازد. همچنین در این





انواع سیستم‌های خورشیدی (Solar Panel) قابل اجرا کدام هستند؟

سیستم‌های خورشیدی (Photovoltaic) بر اساس نحوه استفاده به دو دسته متصل به شبکه (On Grid) و مستقل از شبکه (Off Grid) تقسیم‌بندی می‌شوند.

۱. کاربرد دسته اول (On Grid) بیشتر در مناطق شهری و نزدیک به شبکه برق استفاده می‌شود. از مزایای آن کاهش مصرف برق بوده و می‌تواند نیاز به انرژی را تا حد قابل قبولی در ساعات روز برآورده کند.

۲. دسته دوم (Off Grid) بیشتر در مناطق دور از شهر یا دور از شبکه برق کاربرد داشته و به طور کاملاً مستقل در طول شبانه روز وظیفه تأمین برق را بر عهده دارد.

مزایا و معایب

- عدم نیاز به شبکه سراسری.

- عدم نیاز به سوت.

- سازگاری با محیط زیست، محیط زیست را آلوده نمی‌کند.

- آلودگی صوتی ندارد.

- برای تولید برق نیاز به آب ندارد.

معایب

- هزینه سرمایه‌گذاری اولیه بالا است.

- وابستگی به تغییرات تابش خورشید در طی روز و ماههای مختلف.

انواع کاربرد صفحات خورشیدی

- سیستم‌های مستقل از شبکه سراسری برق

- سیستم‌های متصل به شبکه سراسری برق

- سیستم‌های هیبرید

- سیستم‌های مستقل: به سیستم‌هایی گفته می‌شود که انرژی مورد نیاز به طور کامل از طریق پنل‌های خورشیدی تأمین می‌گردد و نیازی به شبکه سراسری برق یا منبع تغذیه دیگری نمی‌باشد.

- سیستم‌های متصل به شبکه سراسری: به سیستم‌هایی گفته می‌شود که جمله منابع تأمین کننده انرژی دیگری که در این مجموعه استفاده می‌گردد شبكه سراسری برق، (دیزل ژنراتور)، (توربینهای بادی) و ... می‌باشد.

(در این مدل، بر اساس موقعیت و نیاز بار استفاده از هر یک از منابع تغذیه مذکور، اولویت بندی و کنترل می‌گردد).

مقایسه سیستمهای مستقل، متصل و هیبرید با یکدیگر

در سیستمهای مستقل تنها منبع تأمین کننده انرژی سیستم فتوولتائیک است.

در سیستمهای متصل ضمن بهره جویی از مزایای

شبکه سراسری برق از سیستمهای P.V نیز جهت کمک به شبکه سراسری و جلوگیری از افت ولتاژ استفاده می‌گردد

در سیستمهای هیبرید منابع تأمین کننده انرژی چندگانه و در صورت قطع هر کدام از منبع دیگر استفاده می‌گردد. در این مدل احتمال قطع برق به حداقل می‌رسد.

امروزه صفحات خورشیدی نقش بسزایی در زندگی ما دارند. که تنها در تولید برق بلکه در حفاظت از منابع آبی هم باری رسان هستند:

نصب پنلهای خورشیدی روی کاتالهای آب در هند.

تولید ۱ مگاوات برق و جلوگیری از تبخیر آب.



خانوادگی من نگذارد و از همسر خودم به خاطر صبر و تحمل مشکلات و نارسایی‌های احتمالی که ممکن است به واسطه کار به وجود آمده باشد ممنون هستم، ولی یادآوری می‌کنم که سعی من همواره این بوده که مسائل کاری تاثیری بر روابط خانوادگی ام نداشته باشد.

چه عواملی باعث ثبات دوستی و شراکت شما در این مدت زمان طولانی شد؟

من و همکارم پیش از شروع و توسعه فعالیت‌های کاری و آموزشی با هم دوست بودیم و با وجود اینکه در دو رشته مختلف تحصیل می‌کردیم، هم فکری و عقاید و روحیات مشترک، هم در شکل گیری ارتباط و هم در دوام آن موثر بود. این دوستی و ارتباط به دلیل کار و مسائل مرتبط با آن به وجود نیامده بود اما نقش مهمی در به وجود نیامده بود اما نقش مهمی در پاسخ‌گویی به نیازهای کاری و آموزشی و توسعه آن به عهده داشت.

چه عواملی باعث توسعه و رونق فعالیت شما در زمینه آموزش کامپیوتر در کشور شد؟

نو بودن موضوع و توجه ما به روش‌های استاندارد آموزش در این زمینه و در نظر گرفتن نیاز مقاضیان آموزش در این زمینه باعث شد که در برنامه ریزی‌ها و جهت گیری‌هایمان توجه بیشتری به مشتریان و نیاز آنها بکنیم. از طرف دیگر برقراری ارتباط موثر با نهادهای آموزشی مطرح کشور و حسن شهرت در پاسخ‌گویی به نیازهای آموزشی آنها باعث می‌شود که به عنوان یکی از پیش روی‌های آموزش در این زمینه مطرح باشیم. توجه به استاندارد های آموزشی و دوره‌های بین المللی رسمی آموزش کامپیوتر و فناوری اطلاعات و ارتباطات و فعالیت در این زمینه نیز از عوامل موقوفیت در این زمینه بود. ما برای اولین بار در ایران با همکاری کارشناسان و همکاران صاحب نظر در زمینه فناوری اطلاعات و ارتباطات موفق شدیم تا نقشه راه یک فرد در مسیر برنامه ریزی و تحصیل در علوم مختلف کامپیوتر را ترسیم کنیم. سعی ما همواره توسعه کیفی و رعایت استاندارد های بین المللی در آموزش و توسعه فعالیت‌ها در این زمینه بوده است.

چه مشکلات و یا فراز و نشیب هایی در مسیر کاری داشتید؟

با وجود مشکلات و فراز و نشیب در شروع و راه اندازی و توسعه هر کاری، راههای پر فراز و نشیب زیادی نداشتیم، هر چند که در مواجهی به خصوص برای توسعه آموزش ها و مراکزمان نیاز به ریسک برای ما ضروری بود، اما برای رسیدن به موفقیت خلیل تلاش کردیم و در طولانی مدت به آن رسیدیم، چون سرمایه‌گذاری و فعالیت در زمینه مسائل کاری و فرهنگی در دراز مدت به جواب می‌رسد. درک این موضوع باعث می‌شود تا در برنامه ریزی و توسعه کار صبر و شکایتی به خرج دهیم و انتظار معجزه نداشته باشیم. شناخت درست هدف و برنامه ریزی و هدف گذاری صحیح از عوامل است که باعث می‌شود مشکلات و فراز و نشیب های مسیر کار کمتر شده و یا از میان برداشته شود. توجه به به کیفیت آموزش و حفظ آن در مسیر توسعه فعالیت‌های آموزشی باعث شده است که من کیفیت را به عنوان اصل مهم در موقوفیت و حل مشکلات و مسائل مسیر کار سر لوحه کارها قرار دهم. از آغاز فعالیت در زمینه آموزش روزی را سراغ ندارم که در ساعت‌های کاری به جز آموزش و توسعه آن به فکر دیگری باشم و در معمولاً بیشترین وقت من در زمان کار، حتی حالا که کار توسعه پیدا کرده است، صرف توجه به کار و بالابردن کیفیت آن می‌شود.

اکنون چه ایده‌های دیگری را می‌خواهید دنبال کنید؟

با توجه به مشکلاتی که جوانان ما در زمینه اشتغال دارند، ما به آموزش‌های بین المللی رو آورده ایم و معتقدیم که باید جوانان در آموزش‌های گواهینامه بین المللی داشته باشند و شرایط خود شان را با سایر کشورها در سطح بین المللی هماهنگ کنند. جهانی شدن و از بین رفتن مزهای جغرافیایی در زمینه کار و اشتغال زمینه‌ای را فراهم کرده است تا افراد از نقاط مختلف دنیا قادر باشند در جای دیگری به جز کشور خودشان به فعالیت کاری پردازند و همین موضوع باعث می‌شود که آموزش‌های لازم در این زمینه به یکی از دغدغه‌های آموزشی ما تبدیل شود. موفقیت جوانان ما در کار و فعالیت در عرصه ملی عامل مهمی در موفقیت کشور ما است، چرا که اکثر افرادی که به دلایل مختلف به کشورهای دیگر می‌روند معمولاً پس از موفقیت در فعالیت‌های کار به کشور خود باز می‌گردند و حتی اگر این اتفاق نیافتد، تجربه ما ثابت کرده است که ایرانی‌های خارج از کشور تلاش‌های موثری در توسعه کشور و شفاف شدن نگاه دنیا نسبت به ایران انجام داده اند.

چه عواملی باعث موفقیت شما شد؟

توکل برخدا. زمانی که انسان با یاد خدا کارها و فعالیت‌هایش را شروع کند و همواره خود را در پناه او بینند، تمام فعالیت‌ها و تلاش هایش را برای رضایت او انجام می‌دهد و مسیرهای صعب العبور برایش هموار خواهد شد.

چه توصیه‌ای جوانان و خصوصاً افراد کارآفرین دارید؟

به خدا توکل داشته باشند، و در کارهایشان عجلو نباشند. چونکه رضایت مردم باعث رضایت خداوند و خشنودی خداوند علاوه بر اجر معنوی باعث رونق گرفتن کارهای این راه های شود. به گمان من قضاوت صحیح در زمان کار و سعی و تلاش برای انجام درست کار عامل مهمی در موفقیت کاری است. جوانان باید برای رسیدن به هدف هایشان نیز تلاش زیادی بکنند و مطمئن باشند که با سعی و تلاش و توجه به نیاز مردم و همینطور توکل بر خداوند در کارها و طلب توفیق از انجام بسیاری از کارهایی که در نظر دیگران غیر ممکن و یا دشوار جلوه می‌کند، راحت خواهد شد. شروع خلاقانه و بدبندی تامین نیاز و کیفیت کار برای مشتریان بودن باعث خواهد شد که بدون تردید موفق شوند، حتی اگر در این راه چند بار شکست بخورند. مصاحبه از: زهرا بهمن پور

ذلیخ عادلی

کارآفرین

کردم و بخش عمده ای از سرمایه اولیه را خودمان با پول هایی که از تدریس به دست می آوردیم فراهم کردیم. در ابتدای فعالیت و شروع کارمان در موسسه هر دو ما، حدود ۱۰ تا ۱۲ ساعت تدریس می کردیم. اشتراک عقیده و روحیات مشترکی که داشتیم باعث می شد خیلی زودتر به خواسته هایمان برسیم، و تا جایی که به خاطر می آورم هرگز اتفاقی نیافرداه است که باعث کمنگ شدن این ارتباط دوستانه شود. این ارتباط تا امروز نیز ادامه پیدا کرده است. با همراهی یکدیگر زمینه ای فراهم شد تا در مدت زمان کوتاهی به دلیل افزایش تعداد متخصصان و داوطلبان از مدرسین دیگر استفاده کنیم و کار و فعالیت خودمان را توسعه دهیم. با عوض شدن مدل کار و توسعه فعالیت ها ایده های جدید تری به ذهنمان می رسید که استفاده از این ایده های نیز به توسعه کار کمک می کرده. خودمان هم گاهی باورمن نمی شد که به این سرعت موفق شویم، ولی به هر حال توجه به کیفیت آموزش و نیاز داوطلبان وسیع و تلاش بی وقفه باعث می شد که در کار موفق تر باشیم.

باتوجه به اینکه این مرکز (مجتمع فی) را به عنوان یک مرکز آموزشی در زمینه کامپیوتر می‌شناسند، چگونه

فعالیت های خود را در این زمینه شروع کردید؟

کار تکراری و یکنواخت من را خسته می کند، با وجود اینکه در زمینه آموزشی و فرهنگی فعالیت می کردم، اما نمی توانستم همیشه فعالیتی یکنواخت داشته باشم، لذا تصمیم گرفتیم که آموزش در زمینه برق و الکترونیک و تعمیر رادیو و تلویزیون را به آموزش هایمان اضافه کنیم و به همین انگیزه برای اولین بار لبراتوارهایی که مجهز به وسایلی برای آموزش های عملی در این زمینه بود را راه اندازی کردیم، چون به این باور رسیده بودیم که دانش آموزان و داوطلبان باید در محیطی واقعی مهارت های موردنیاز و مربوطه را فرا بگیرند. برای این کار هم در آن زمان هزینه های فراوانی کردیم و حتی برخی اوقات ناچار شدیم از دیگران قرض بگیریم، که البته به دلیل حسن اعتبار و شهرت در کار این کار عملی شد. فراموش نمی کنم که با این کارها و به دلیل جوان بودن و نوآوری در شیوه آموزش هایمان عده ای از رقبا اعتقاد داشتند که "ما جرقه هایی هستیم که به زودی روبه خاموشی خواهیم رفت". که البته این گونه نشد و بسیار هم موفق شدیم و در آن زمان هیچ موسسه ای کار با این شیوه و این کیفیت را نجات داد. خود این مسئله باعث رونق گرفتن بیشتر فعالیت های آموزشی ماست. این موفقیت علاوه بر دلگرمی بیشتر ما در فعالیت های آموزشی، درس های فراوانی به مادر. مادر زمینه مسائل آموزشی و توسعه کارمان سعی می کردیم نیاز جامعه را در نظر بگیریم، هر چند که این کار به راحتی انجام نمی شد، اما چون تنها مسائل مالی برایمان مطرح نبود و در کنار آن مسائل و نیاز جامعه و رسیدن به اهداف آموزشی برایمان در اولویت قرار داشت توجه ما را به این موضوع جلب کرد که آموزش کامپیوتر، که البته در آن زمان به پیجدگی و وسعت امروز نبود، از نیاز های جامعه است و می تواند در آینده نه چندان دور پاسخ گوی نیاز های بسیاری از افراد باشد.

نو بودن این رشتہ و علاقه مابه فعالیت در این زمینه باعث شد که آموزش و فعالیت های آموزشی در این زمینه را توسعه دهیم و برای اولین بار در همین زمینه کتاب ms-dos را به صورت کتاب ترکیبی با انتخاب عنوان کتاب و کردیم. این کتاب حدود ۲ میلیون نسخه فروش داشت، که نشان دهنده نیاز و علاقه جامعه بود. انتخاب عنوان کتاب و ترکیب مطالب آموزشی با کتاب کار هم از نظر موضوع و هم از نظر سبک کار و روش آموزش روش نو و تازه ای بود. و ما که از ابتدای توجه به مشتریان و نیاز آنها را سر لوحه کارمان قرار داده بودیم برنامه ریزی های وسیع تری را در این زمینه انجام دادیم. من که در ابتدای کار را با فعالیت های فردی شروع کرده بودم، با توسعه فعالیت های آموزشی و کاری، تصمیم گیری های لازم را در هیئت مدیره مطرح می کردم و با ایده ها و نظرات جمعی برنامه های آموزشی و فعالیت های مرتبط با آن را توسعه دادیم. به اعتقاد من اگر سازمان را به یک کشتی و مدیر سازمان را به ناخدا تشییب کنیم، این ناخدا کشته است که افراد را در مسیر درست هدایت می کند و اگر حتی فردی از خدمه این کشتی کار را به درستی انجام ندهد باز این ناخدا است که می تواند کشتی را به مقصد درست هدایت کند. به همین علت مانیز توانتیم با انتخاب نیروها و هدف گذاری های درستی که داشتیم، افراد کارشناس و متخصص در زمینه های مختلف و با تخصص های موردنیاز را جذب کنیم، که همگی آنها با عشق و گذشت و فداکاری برای رسید به اهداف آموزشی مجموعه را یاری می کنند.

ملک های شما در انتخاب این نیروها چه بوده است؟

ما همواره سعی کرده ایم نیرو هایی را به همکاری دعوت کنیم که اهداف و انگیزه های کاری مشابهی را دنبال کنند و تنها منافع مادی برای آنها مطرح نباشد، هر چند که مسائل مالی رکن مهمی در فعالیت های فردی و اجتماعی می باشد ولی تا فردی به جز انگیزه های مالی، انگیزه ها و روحیات دیگری برای فعالیت های آموزشی نداشته باشد موفقیت در این زمینه فراهم نخواهد شد. یکی از عوامل مؤثر در موفقیت فعالیت مانند استفاده از نیروها و افرادی است که به جز انگیزه های مالی مسائل بالاتر و مهم تری دغدغه زندگی آنها است و تنها به مادیات فکر نمی کنند. استفاده از نیروهای خلاق و خوش فکر با انگیزه های بالا و دارای بودن روحیه کاری در زمینه های آموزشی از جمله مسائلی بوده است که ما در مسیر توسعه فعالیت های خودمان به آن توجه کرده ایم.

ازدواج و تشکیل خانواده چه نقشی در فعالیت های شما داشت؟

به دلیل اینکه من فعالیت های کاری خود را خیلی قبل از ازدواج شروع کردم، تشکیل خانواده تاثیر خاصی در نوع فعالیت من نداشت. در واقع انگیزه اولیه برای فعالیت در زمینه آموزش و کار در این مورد قبل از ازدواج به وجود آمده بود. البته من همواره سعی کرده و می کنم که فعالیت های کاری من تاثیر نامطلوبی بر روابط اجتماعی و به خصوص مسائل



عامل توسعه خوش فرش دستیاف استان گلستان کیست؟
زلیخ عادلی کارشناس فرش دستیاف، متولد ۱۳۵۲ از شهرستان بندرترکمن است که ۲۰ سال پیش با ورود به حوزه فرش، فعالیت خود را آغاز کرده و به منظور ارتقا و رشد هنر صنعت فرش به طرح خوش های صنعتی وارد شده است.

وی دوره های آموزشی مختلف را نگذرانیده و عامل توسعه خوش فرش دستیاف استان گلستان است.
عادلی، موسس شرکت گل نگار ترکمن است و به عنوان گل نگار ترکمن برتر در کشور انتخاب شده و لوح تقدیر و جوایزی از معافونت حقوقی بانوان ریاست جمهوری دریافت کرده است. در حال حاضر، عامل توسعه خوش فرش دستیاف استان گلستان است.
عادلی، چهره ای شاخص در عرصه فرش به شمار می رود و حتی در سال ۹۴ از طرف ماهنامه طره، به همراه محمدجواد ظریف و محمد رضا نعمتی به عنوان چهره های درخشان حوزه فرش دستیاف انتخاب شد.

وی در مورد پیشبرد این طرح به «فرضت امروز» می گوید: سال اول، پروره را مطالعه کرده و براساس نقاط ضعف و قوت این حوزه استراتژی تولید، فروش و حضور در بازارها را تقویت کرده ایم. دوره های آموزشی طراحی، بازاریابی، فروش... از جمله اقدامات این خوش بوده است. همچنین حضور در نمایشگاه های خارجی برای شناخت بازار، گرفتن سفارش و نمایش کاتالوگ از دیگر اقداماتی بوده که در جهت پیشبرد برنامه های انجام شده است. نوع نمایشگاه رفتن ساهم با این تفاوت انجام می شود که برای شناخت سلیقه مشتری از کشورهای مختلف است، یعنی دیگر به این صورت نیست که فرش را بدون توجه به بازار عرضه کنیم و بعد بدون فروش برگردانیم.

عادلی، معلم بوده و در دیبرستان هم تدریس کرده است. لیسانس کارشناسی فرش دستیاف دارد. می گوید با استفاده از رشته تحصیلی اش، وارد بازار کار شده است. دو فرزند دارد. دختر و پسری که می گوید ایده های بزرگی در سر دارند و قرار است اهداف بزرگی را دنبال کنند. حدوداً از زمان دانشجویی وارد بازار کار شده است. اول تا مقطع کارشناسی مدیریت بازرگانی خوانده است، اما درسته فرش ادامه می دهد و معتقد است که این حوزه را بیشتر دوست داشته و توانسته در این حوزه پیشرفت هایی هم بکند.

سرمایه اولیه و کارآفرینی

عادلی با تسهیلات ۵۰ میلیون تومانی توانسته با ثبت شرکت گل نگار ترکمن، در قالب طرح پشتیبان جهت راه اندازی زنجیره تولید فرش دستیاف ترکمن برای بیش از ۲۰ نفر به صورت متمرکز و ۱۰۰ انفر به صورت غیرمتهم را اشتغال ایجاد کرده است. همچنین در دومین نمایشگاه نقش آفرینی زنان در توسعه پایدار با رویکرد زنان اشتغال زا، به

سید سعادت

مؤسس مجتمع فنی تهران

مقدمه:

عنوان کارآفرین برتر در حوزه فرش انتخاب شده است. عادلی در میان ۷۲۲ عامل توسعه کشور، تنها بانویی است که در این عرصه وارد شده است. وی در مورد تعداد بافندۀ های استانش می‌گوید: آماری که معمولاً اعلام می‌شود حدود ۷۰ هزار نفر است، اما از این تعداد ۴۶ هزار نفر کارت شناسایی دارند و همه این افراد زن هستند. می‌گوید در منطقه ما مردان فرش نمی‌بافند و همه بافندۀ ها زنان هستند و با خنده ادامه می‌دهد: مردان شهر ما در حاشیه فرش می‌نشینند و بیشتر انجام کارهایی جون رنگرزی، رفوگری و قالی شوی را بر عهده دارند.

نمی‌توانیم قراردادهای بزرگ تجاری بندیم

بسته‌های مدیریتی در حوزه فرش دستباف در حال رشد است و قرار است با این بسته‌های مدیریتی، نگاه سنتی از تولید تا فروش و صادرات این دست بافته‌ها تغییر کند. عادلی با بیان این جملات ادامه می‌دهد: شاید زمانی که فرش ایران در بازار بی‌رقیب بود، یکه تازی می‌کرد، اما الان بستگی زیادی به میزان فعالیت‌های کارآفرینان دارد، لذا مصاحبه‌ای با یک کارآفرین it ترتیب داده ایم، به امید آنکه کامی در جهت رشد و توسعه it در جامعه و شفاف شدن نقش کارآفرینان در این زمینه برداشته باشیم، سعید سعادت متولد ۱۳۳۲ شهرستان قم می‌باشد. وی تحصیلات خود را در رشته متالورژی دانشگاه صنعتی شریف در سال ۱۳۵۵ به اتمام رساند. از مهم ترین فعالیت‌های آموزشی it وی تاکنون چاپ بیش از ۶۰۰ عنوان کتاب در ۳۰ شاخه مدیریت، برنامه‌ریزی ارتباطات، آموزش‌های مرتبط با فناوری اطلاعات و ارتباطات در زیر مجموعه‌های سخت افزار و نرم افزار، شبکه، گرافیک رایانه‌ای it کودک و نوجوان و icdl می‌باشد.

کارگردن را از چه سنی شروع کردید؟

در دوران دبیرستان به دلیل علاقه بسیار زیادی که به دروس ریاضی داشتم و بسیار هم موفق بودم، معمولاً به دانش آموخته از درس ریاضی پیش‌بینی کردم که به آنها درس می‌دادم. درین بچه‌هایی که به آنها درس می‌دادم دانش آموزی بود که ۹ تا تجدید از دروس اصلی و از جمله دروس ریاضی آورده بود. با برنامه‌ریزی و کمک‌هایی که به او کردم با نمرات خوبی قبول شد و باعث تعجب خانواده و دوستان خود شد. از همان زمان متوجه توانایی خودم در کار تدریس و آموزش شدم و اینکار را به طور جدی تر دنبال کردم تا جایی که به عنوان مدرس مدرج و توانمندی شهرت پیدا کردم. تقریباً از همان زمان ها به بعد تدریس به عنوان یک فعالیت اقتصادی که به آن علاقه بسیار زیادی هم داشتم، وارد زندگی من شد و قسمت مهمی از وقت من علاوه بر تحصیل صرف مطالعه و تدریس شد.

تدریس را در دوره دانشگاه نیز ادامه دادید؟

بله اما در دوره دانشگاه بیشتر متقاضیان، داوطلبان کنکور و به خصوص در زمینه فعالیت کاری من داوطلبان کنکور برق و

مکانیک بودند، از طرف دیگر علاوه بر تدریس به کار تالیف و ترجمه کتاب هم مشغول شده بودم و در سالهای آخر دانشگاه اولین کتاب حساب دیفرانسیل و انتگرال را برای داوطلبان کنکور تالیف کردم.

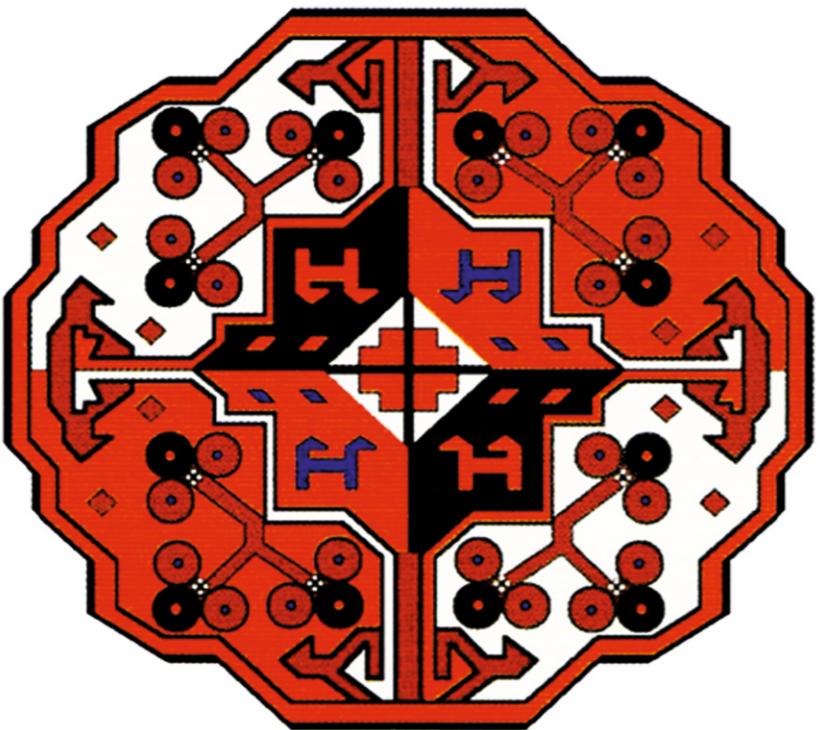
به این ترتیب می‌توان گفت که از آن زمان تا به حال بیش از ۳۰ سال در زمینه آموزش به فعالیت مشغول بوده ام. در طی این سالها آموزش و تحلیل نقاط قوت و ضعف آموزش در ایران یکی از مهم ترین دغدغه‌های من بوده است و تقریباً روزی را سراغ ندارم که بدون تفکر و دل نگرانی در زمینه آموزش گذرانیده باشم.

چه عاملی باعث شد که اقدام به تاسیس آموزشگاه علمی بنمایید؟

همانطور که گفتم عشق به تدریس و آموزش و شناخت توانایی هایم در این زمینه، مرا بیش از پیش به امر آموزش علاقه مند می‌کرد. با افزایش تعداد متقاضیان آموزش و داوطلبان تحصیل در دانشگاه‌ها، نمی‌توانستم جوابگوی بسیاری از متقاضیان و داوطلبان باشم، لذا به این فکر افتادم که موسسه آموزشی داشته باشم که هم بتوانم به فعالیت‌های آموزشی خودم بپردازم و هم نیاز و حجم درخواست‌های داوطلبان را پاسخ‌گو باشم، به این ترتیب کار را راه اندازی آموزشگاه کنکور برای دوره‌های فوق دیپلم به لیسانس، که در آن زمان متقاضیان هم داشت، شروع کردم و نتایج بسیار بهتری از تجارب آموزشی خودم به دست آوردم. کار در حجم وسیع تر تجربیات بهتری در زمینه آموزش نصیب من می‌کرد و شناخت بیشتری از نیازهای متقاضیان و داوطلبان فراهم می‌کرد. با افزایش حجم تدریس و کلاس‌های نیاز های بیشتری احساس می‌شدم که در شناخت نیازها و تحلیل مشکلات مرتبط با آن فعالیت کرده و زمینه‌های توسعه کار را فراهم کنم. هرگز فراموش نمی‌کنم که گاه برای حل یک مسئله بیچیده ریاضی، روزها وقت می‌گذاشتم تا بتوانم آنرا باره حلی که خودم می‌خواستم حل کنم و تا خودم به جواب درست احساس رضایت وصف نشدنی تمام وجود را فرامی‌گرفت و خستگی را از تیم بیرون می‌کرد.

سرمایه اولیه این کار را چه کونه فراهم کردید؟

شرکت برای تاسیس آموزشگاه را با یکی از دوستان دوران دانشگاهی که در رشته برق و الکترونیک درس می‌خواند شروع



تحلیل سیاستهای پولی مالی بر توسعه آفرینی

محسن محمدی خیاره
هیات علمی دانشگاه گنبد کاووس
ابراهیم محمدودی
دانشجو کارشناسی ارشد مدیریت کارآفرینی

مولفه کارآفرینی نوعی شاخص تأثیرگذار بر رشد اقتصادی کشورهاست که مورد توجه سپاری از سیاستگذاران اقتصادی در دهه گذشته قرار گرفته است. علاوه بر این، اشتغال فارغ التحصیلان یکی از مسائلی است که همواره مورد توجه برنامه ریزان دولتی در کشورهای مختلف بوده است. به بیان دیگر راهکار خروج از این چالشها و عبور از این تهدیدها را باید در کارآفرینی جستجو کرد. دولت با سیاستهای مالی زمینه های لازم را برای آموزش های تخصصی و حرفه ای افراد کارآفرین فراهم کرده و روحیه نگاهی بر سیر تاریخی نظریات رشد و توسعه اقتصادی کشورها داشته باشیم، در می یابیم که جدیدترین این نظریات تاکید دارند که توسعه صنعت و پیشرفت در اقتصاد جامعه مبتنی بر تغییر ایده ها و خلق نوآوریها است که افراد کارآفرین با خلاقیت و نوآوری، درآمد و اشتغالزایی با حمایت های مالی دولت زمینه لازم برای رشد اقتصادی کشور را فراهم می کنند.

دولت در یک کشور می تواند فعالیت های کارآفرینانه را تغییر نماید به عنوان مثال آموزش افراد برای تخصص های کارآفرینی می تواند از طریق مخارج دولت تحقق یابد. دولت ها می توانند با افزایش مخارج تحقیق و توسعه یا آموزش های تخصصی افراد و همچنین با تسهیلات و تامین مالی که همان سیاست های پولی می باشد طرح ها و فعالیت های کارآفرینی را تغییر و از این طریق با اجرای این طرح ها و ایده های کارآفرینانه به کاهش بیکاری و ایجاد اشتغال و دستیابی به رشد اقتصادی پایدار کمک کنند.

قابل این واقعیت که فعالیت های کارآفرینانه موجب توسعه و رشد اقتصادی کشورها می شود، موجب طرح این پرسش شده است که



با مشاور خود صحبت کنید.

مردم عاشق این هستند که نصیحت کنند، از این موضوع نهایت استفاده را ببرید. به مشاورانتان به عنوان یک هیئت مدیره‌ی شخصی نگاه کنید که هر زمان احتیاج به حمایت و راهنمایی داشتید در دسترس شما هستند. حتی ممکن است برخی از آنها حمایت های مادی ارائه دهند، مانند سرمایه‌گذاری یا معرفی شما به افراد مهم و تأثیرگذار. مشاوران شما فرصتی هستند برای گسترش دست آوردها و توسعه‌ی افکارتان.

رویکردهای خود را با

مطالعات مدیران بهبود دهید.

اگر در طول این مدت کتابی مطالعه کرده اید، به این دو کتاب هم نگاهی بیندازید:

"آنچه شما را به اینجا رسانده است به آنجا نمی رساند - What Got You Here Won't Get You" و "رهبری لینکلن".

کتاب اول برای تغییر طرز تفکر مدیران و هیران مناسب است که باید دائمًا در گیر نقش و وظایف مدیریتی خود باشند. مارشال گلدرسmit نویسنده‌ی کتاب، معتقد است که پیشرفت شخصی مهمترین اصل داشتن مدیریت بهتر است. مجدداً، تمکز بر تغییر الگوهای رفتاری برای یافتن روش هایی برای غلبه بر زمان های سخت و درنهایت پیشرفت به عنوان یک کارآفرین بسیار مهم است. کتابی که درمورد رهبری لینکلن است بر درس های مهمی از یکی از مهم ترین رهبران تاریخ معاصر تاکید دارد. و درمورد رهبری صحبت می کند که در شرایط دشواری قرار گرفته است.

از کارآفرینانی که آن کار را قبلاً انجام داده اند بشنوید.

هیچ چیز مانند گوش دادن به یک داستان با مضمون من توانستم پس تو هم می توانی به انسان انگیزه نمی دهد. دنیای کارآفرینی پر است از داستان هایی درمورد شکست و پیروزی که کسب و کار های بزرگ را تحت تاثیر قرار داده اند، به این داستان ها اهمیت دهید و از آنها درس بگیرید. راهکارهایی که کارآفرینان موفق در حین تلاش برای غلبه بر موقعیت های نامناسب استفاده کرده اند را امتحان کنید. این کار می تواند مطالعه‌ی بیوگرافی یکی از این مدیران باشد و یا تماشای ویدیویی از سخنرانی های انگیزشی آنها در یوتیوب باشد.

رویکردهای خود را با

مطالعات مدیران بهبود دهید.

اگر در طول این مدت کتابی مطالعه کرده اید، به این دو کتاب هم نگاهی بیندازید:

"آنچه شما را به اینجا رسانده است به آنجا نمی رساند - What Got You Here Won't Get You" و "رهبری لینکلن".

کتاب اول برای تغییر طرز تفکر مدیران و هیران مناسب است که باید دائمًا در گیر نقش و وظایف مدیریتی خود باشند. مارشال گلدرسmit نویسنده‌ی کتاب، معتقد است که پیشرفت شخصی مهمترین اصل داشتن مدیریت بهتر است. مجدداً، تمکز بر تغییر الگوهای رفتاری برای یافتن روش هایی برای غلبه بر زمان های سخت و درنهایت پیشرفت به عنوان یک کارآفرین بسیار مهم است. کتابی که درمورد رهبری لینکلن است بر درس های مهمی از یکی از مهم ترین رهبران تاریخ معاصر تاکید دارد. و درمورد رهبری صحبت می کند که در شرایط دشواری قرار گرفته است.

یادداشت کنید.

برخی از بالاخطه ترین کارآفرینان و رهبران

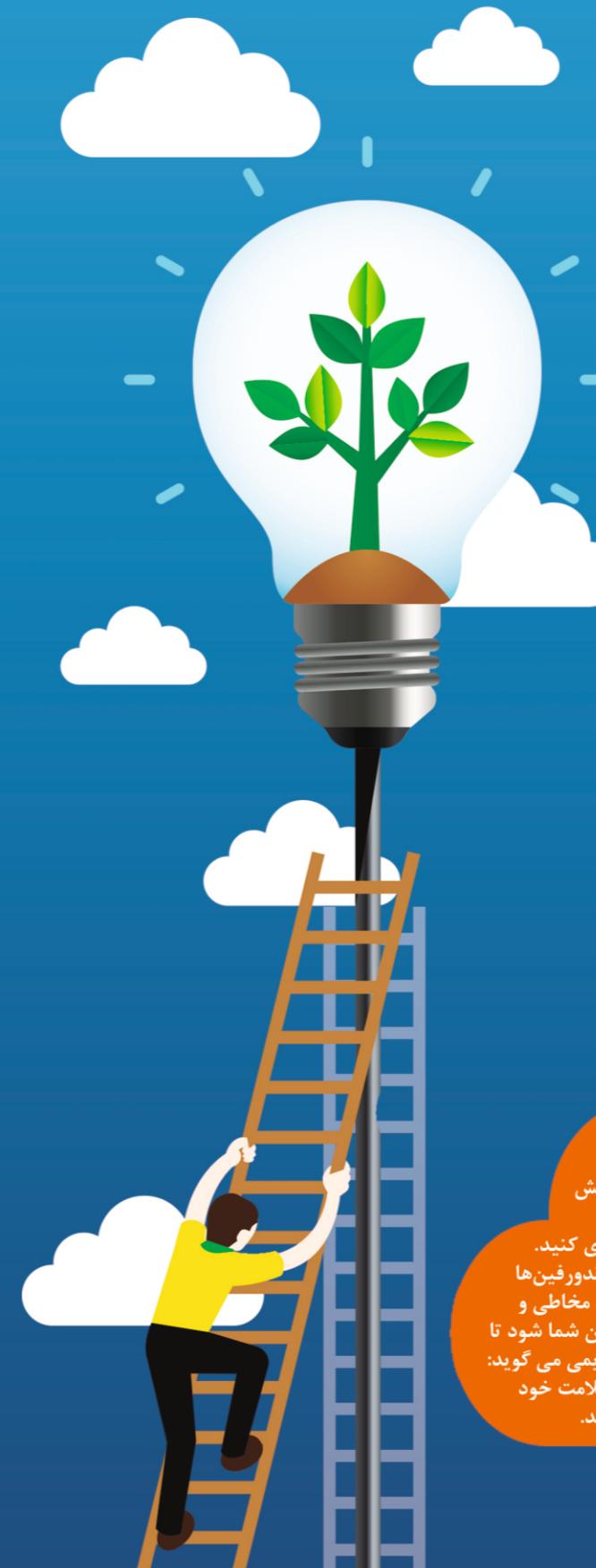
تجربیات خود در مسیر رسیدن

به موفقیت را ثبت می کنند. بسیاری از آنها این موضوعات بی ارزش را به رمان هایی پر فروش تبدیل می کنند، می توان از بیل گیتس یا ریچارد برانسون نام برد. از نوشتن به عنوان روشی برای نزدیک شده به آنچه می خواهید استفاده کنید، یا شاید برای جمع آوری تعدادی از مهosalان خودتان که بتوانند ایده هایشان را با شما به اشتراک بگذارند یا شما را حمایت کنند. اگر چه ممکن است پیدا کردن زمان برای نوشتن دشوار باشد، اما این موضوع را در برنامه‌ی روزانه اتان قرار دهید زیرا در انتهای این کار بسیار با ارزش خواهد بود.

آرامش خود را حفظ کنید و کارقان را انجام دهید.

از این زمان استفاده کنید و اهدافتان را مجدداً مشخص کنید و برای رسیدن به آنها تلاش کنید. مسیر رسیدن به موفقیت در کارآفرینی هیچگاه آسان و هموار نبوده است. این مسیری است پر از تنبدات ها و تنش ها و مواعظ. اما در سرعت بالای یک زندگی کارآفرینی، گاهی نیاز است که صبر کنید و روش های خود برای غلبه بر چالش های کوچک مجدداً بررسی کنید. فراموش نکنید که دلایل خوبی وجود دارند برای جایی که شما قرار دارید. موقیتی که به دنبال آن هستید نهایتاً در وجود خودتان قرار دارد.

با هفت روش انگیزه های خودتان را برای موفقیت در کارآفرینی حفظ کنید.



موفقیتی که در کارآفرینی به دنبال آن هستید نهایتاً درون خودتان قرار دارد. در غیر این صورت در مسیر روباهایتان براحت رفته اید. به انجمان خوش آمدید.

این انجمان شامل تمامی گونه های نژاد انسانی است که تاکنون کاری جدید یا شجاعانه انجام داده اند. درتمامی داستان های موفقیت در کارآفرینی هیشه زمانی وجود داشته است که موافقی در مسیر قرار می گیرند، موفقیت ها از دست رفته است. بدین معنی داشت رفته اند و انگیزه از دست رفته است. بدین فکر کنید که استیو جابز از شرکت خودش اخراج شد و به سیاسکون ولی رفت. خداقل شما در یک شرکت خوب هستید، در چین شرابی موضع مهم این است که بتوانید درست تصمیم گیری کنید و دوباره در مسیر صحیح فرار بگیرید.

دراینجا ۷ روش برای حفظ انگیزه تان پیشنهاد شده اند:

داستان و افسانه بخوانید.

برای یک ساعت از دنیا خود خارج شوید و یک کتاب داستانی خوب مطالعه کنید. هرچه جامعه‌ی ما بیشتر به سمت مضمون های دیجیتال پیش می‌رود، مزیت های مطالعه‌ی داستان برای کارآفرینان بیشتر مشخص می‌شود. بعد از مطالعه‌ی داستان‌ها افراد یاد می‌گیرند که بهتر همدلی کنند. تمرکز بسیار بیشتری داشته باشند و به روش‌های جدیدی از موانع عبور کنند. مطالعه‌به ما کمک می‌کند که برای مدتی از دنیا خود جدا شویم و سپس به روش‌های کارآمد تر و مفیدتری با چالش‌ها مواجه شویم.

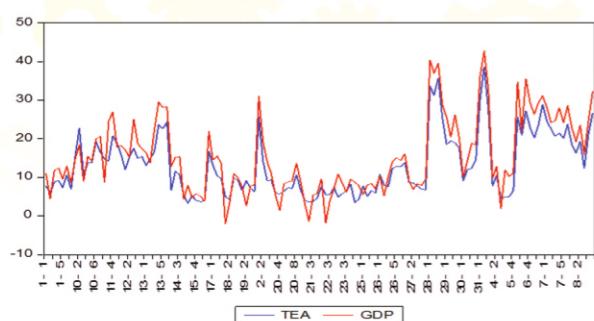
مراقب باشید و به حالت فیزیکی خود اهمیت دهید.

ما معمولاً زمانی که ذهنمان در گیر استرس است از بدنمان غافل می‌شویم. اما داشتن یک برنامه‌ی منظم برای سلامت و عمل کردن به آن برای کارآفرینان سیار مهم است، مخصوصاً زمانی که با چالش‌ها مواجه می‌شوند. به کلاس یوگا بروید، در یک اتاق ساکت بنشینید و تمدد اعصاب کنید. دریک محیط آرامش بخش بیاده روی کنید. موضوع این است که کاری را انجام دهید که باعث ترشح اندورفین‌ها (Endorphins) یا مسکن‌های طبیعی بدن موادی هستند که از عدد مخاطی و هیبت‌الاموس ترشح می‌شوند و اثر اصلی آنها تسکین درد است). در بدن شما شود تا ذهن تان را پاک کند و دوباره انرژی بگیرید. همانطور که این جمله‌ی قدیمی می‌گوید: "کاهی برای افزایش سرعت باید آرام تر حرکت کنید." زمانی را به سلامت خود اختصاص دهید و در طولانی مدت نتیجه‌ی آن را خواهید دید.

دولت از جمله نهادهای است که با تدوین و اجرای خط مشی های مناسب نقش مهمی در توسعه کارآفرینی ایفا می کند امروزه کارآفرینی برای رشد و ایجاد فضای سالم اقتصادی در جامعه لازم است و نقش آن در پایداری و ثبات اقتصادی تایید شده است.

کارآفرینی فرآیند نوآوری، خلق و تأسیس یک کسب که از چهار عامل فرد، محیط، سازمان و فرآیند تاثیر می پذیرد. همچنین شبکه های مختلف همکاری بر توسعه کارآفرینی موثر هستند و از آن پشتیبانی می کنند(کوراک و هادگتس، ۲۰۰۱). در دهه اخیر، توجه دولت ها به مبحث کارآفرینی روند روبه رشدی داشته است و سیاست های حمایتی متنوعی برای رونق فعالیت های کارآفرینانه از کشورهای مختلف به اجراء درآمده است. به عبارتی هدف دولت ها از اجرای سیاست های حمایتی، تحریک اقتصاد از طریق رفع موانع و محدودیت های بیش روی کارآفرینان عنوان شده است.(مینیتی و همکاران، ۲۰۰۶).

نمودار ۲: رابطه رشد اقتصادی با کارآفرینی در کشورهای منتخب سازمان دیده بان جهانی کارآفرینی



باید توجه داشت اتخاذ سیاست های پولی از سوی دولت ها و چگونگی اجرای این سیاست های می تواند آثار مثبت یا منفی شایان توجهی بر عملکرد کارآفرینان و صاحبان کسب و کار کوچک و متوسط بر جای بگذارد؛ به عبارتی باید گفت هرچند آثار کارآفرینی بر رشد اقتصادی کشورهای مختلف در مطالعات متعددی بروزی شده است، اما کارآفرینی نیز از سیاست های کلان اقتصادی به ویژه سیاست های پولی تأثیر می پذیرند بنابراین ضرورت تحقیقی که به شناخت رابطه بین سیاست های پولی، کارآفرینی و چگونگی تاثیر آن بر رشد اقتصادی بپردازد احساس می شود. بنابراین هدف اساسی تحقیق حاضر برسی و اهمیت سیاست های پولی دولت در ترغیب کارآفرینی برای تأثیرگذاری بر رشد اقتصادی در کشورهای مختلف است.

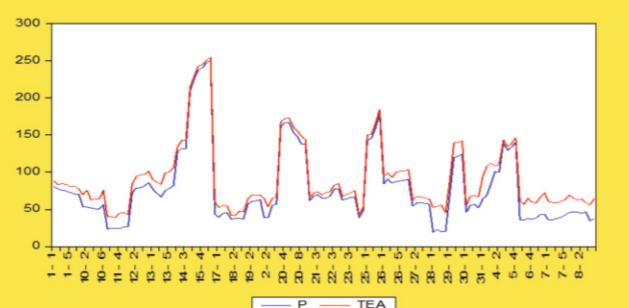
سئوال اساسی این است که سیاستگذاران اقتصادی چگونه می توانند از طریق سیاست های پولی بر کارآفرینی و رشد اقتصادی تأثیر بگذارند.علاوه بر این، دولت با فراهم کردن شرایط بهتر و محیط قانونی باعث رشد کارآفرینی بالقوه می‌شود، استعدادهای کارآفرینان را شکوفا می‌کند و کارآفرینان را به شروع و رشد تشویق می‌کند این اهداف دولت از طریق طراحی و بکارگیری سیاستهای حمایتی دولت، توسعه کارآفرینان می‌باشد.

سیاستهای پولی و مالی دولت چگونه میتوانند بر شکوفاتر شدن کارآفرینی مؤثر باشند. آیا اجرای این سیاست ها در کشورهای مختلف، آثار بانبات مشابهی را در پی دارد یا خیر؟

سیاست های پولی و مالی از مهمترین سیاست های کلان اقتصادی کشورها می باشند که در رشد و توسعه اقتصادی نقش قابل توجهی ایفا می کنند. اتخاذ سیاست های پولی و مالی مناسب می تواند جهت نیل به اهدافی همچون کنترل تورم، اشتغال و کارآفرینی، ایجاد ثبات تولید و بهبود توزیع درآمد را در پی داشته باشد. دولت ها با به کار بردن ابزار سیاست های پولی از جمله فراهم کردن زمینه مناسب برای آموزش و تحریص کارآفرینان، اعطاء اعتبارات و تغییر در نرخ بهره، قانون های مالیاتی، سرمایه گذاری و حمایت های بلندمدت دولت از کارآفرینان باعث رونق در اشتغال و کارآفرینی و راه اندازی کسب و کار می شوند که این امر خود رشد اقتصادی کشور را به دنبال دارد (فرازنده و همکاران، ۱۳۹۲). دولت از طریق ابزارهای پولی و مالی که در اختیار دارد می تواند دستیابی به اهداف فوق را آسان نماید. دولت ها به عنوان یک سیاست مالی از طریق افزایش مخارج خود در فعالیت های تحقیق و توسعه و آموزش و پژوهش های بینیادی و همچنین با تامین مالی و ارائه تسهیلات مالی برای اجرای طرح ها و ایده های کارآفرینانه به عنوان یک سیاست پولی، می توانند به اهداف اقتصاد کلان که رشد و رونق اقتصادی و سطح اشتغال بالاتریمی باشند، دست یابند.

سیاست های پولی دولت در بوجود آوردن محیط مساعد برای کارآفرینان به امر ضروری است دولت با فراهم کردن شرایط بهتر و محیط مساعد باعث رشد کارآفرینی بالقوه می‌شود، استعدادهای کارآفرینان را شکوفا می‌کند و کارآفرینان را به شروع و رشد تشویق می‌کند این اهداف دولت از طریق طراحی و بکارگیری سیاستهای حمایتی دولت از کارآفرینان می‌باشد.

نمودار ۱: رابطه کارآفرینی و سیاست پولی در کشورهای منتخب سازمان دیده بان جهانی کارآفرینی



مریم درانی

مدیر عامل شرکت جلوه سازان کیمیا

خانم مریم درانی در سال ۱۳۵۷ در کرمان متولد شد. وی که اکنون ۲۷ سال دارد، مدیر عامل شرکت جلوه سازان کیمیا است و در کسب و کار خود موفقیت هایی بدست آورده است. وی از شرکت کنندگان در طرح ملی ترویج کارآفرینی بوده که توسط خانه پژوهش نوادریش و با حمایت دفتر امور بانوان وزارت کشور در سال ۱۳۸۲ برگزار شد. سایت [wenet](#) مصحابه ای با ایشان انجام داده که در زیر می آید:

با سلام و شکر ازینکه وقت خود را در اختیار ما قراردادید، لطفاً بفرمایید تحلیلاتتان چیست و از چه زمانی شروع به کار کردید؟ با سلام، من در سن ۱۸ سالگی و پس از اخذ دیپلم، در رشته سخت افزار کامپیوتر مقطع کارشناسی پذیرفته شدم، اما پس از ازدواج در سال ۷۶ و گرفتاری های مربوط به بجهه داری پس از اخذ مدرک کار دانی سخت افزار مجبور به ترک تحصیل شدم.

از چه زمانی مشغول به کار شدید؟ از سال ۷۷ به مدت ۲ سال در شرکت برق صنعتی کرمان کار کردم با اینکه رشته ام سخت افزار بود در آنجا تمام کارهای مربوط به کامپیوتر و نرم افزارهای نقشه کشی به عهده من بود. پس از آن در سال ۷۹ به شرکت گاز کرمان منتقل شدم و در آن جای نیز نقشه کشی انجام می دادم. در اواخر سال ۸۰ شرکت فنی مهندسی نوین بازار را تأسیس نمودم.

چه شد که به فکر تأسیس شرکت نوین باز افتادید؟ برای آغاز کار چقدر وام گرفتید؟ من برای تأسیس این شرکت وامی نگرفتم، این شرکت با هدف تبدیل موتورهای دوو به نیسان اغاز به کار کرد، و فعالیت اصلی آن تغییر و تبدیل سیستم های داخلی لیفتراک بود. چراکه در آن زمان پی برد بودم اکثر برد هایی که روی دستگاه های لیفتراک می گذارند و قیمت بالایی هم دارد از آلمان وارد می شود و وارد کردن آن ها دشوار است. برای شروع کار من به همراه برادر کوچکترم که در آغاز کار رشته مهندسی برق بود یک برد دسته دوم را به قیمت دو میلیون تومان تهیه و علیرغم همه مخالفت هایی که در آغاز کار بود، آن را باز کردیم و پس از یک سال موفق به تهیه برد مشابه شدیم. طرح خود را به شرکت لاستیک باز پیشنهاد کردیم، کارشناسان آن شرکت از تهران آمدند و پس از برسی کار ما به موفقیت آبیز و اقتصادی بودن آن اذعان کردند. چراکه این برد با هزینه های معادل یک چهارم قیمت برد های آلمانی تهیه می شد. اما متأسفانه شرکت لاستیک باز شرکت جدید شما کی و چگونه آغاز به کار کرد و در چه زمانه ای فعالیت می کند؟ در ابتدا و برای تهیه هزینه تأسیس شرکت، خانه خود را فروختیم و مقداری از پول آن را صرف راه اندازی شرکت جلوه سازان کیمیا نمودم، این شرکت که در سال ۸۱ تأسیس شد، شرکت پیمانکاری تأمین نیروی انسانی است که خدماتی از جمله پشتیبانی، اداره و نگهداری فضای سبز و ... را انجام می دهد. هدف من از تأسیس این شرکت اشتغال زایی و تأمین کار برای نیروهای بیکار بوده است، این شرکت در مناصبه حضور پیدا کرده و از کارفرمای پژوهه های اجرایی می گیرد.

تا به حال با چه کارفرمایی پژوهه داشته اید؟ ادارتی چون مرکز مخابرات کرمان، اداره اموال کرمان، بیمارستان شفا، اداره

برق کرمان و ... در مناصبه شرکت برق ما در میان ۲۸ شرکت کننده برنده شدیم ولی از آن جا که مدیر عامل شرکت یعنی من، زن بودم، و فکر می کردند که از عهده کار بزنی آیم، مانع های بسیاری برای ما تراشیدند، به عنوان مثال از ما خواستند کار را ۳ ماهه تحویل دهیم، از آنجا که من به توافقی خودم اعتماد داشتم به آن ها قول دادم که کار را به بهترین نحو انجام دهم و همین هم شد به نحوی که قرارداد ۳ ماهه تبدیل به قرارداد دو ساله شد. پس از آن توانستم با پاپشاری خدمات نگهداری بیمارستان شفا را بر عهده بگیرم، وضعیت آن بیمارستان در ابتدا به گونه ای بود که در ماه ۱۱ بیمار فراری داشتند و روبه شدن کالا نیز گاه اتفاق می افتاد. ما توانستیم این آمار را به ۲ بیمار در ۵ ماه بدون هیچ سرقتی کاهش دهیم و حتی با پیگیری خودم یکی از بیماران فراری را یافته و به بیمارستان برگردانید که سبب تحسین فراوان هم شد.

این اصلاحات در حدی بود که پس از آن کلیه بیمارستان های دولتی، علوم پزشکی و دانشگاه ها پیشنهاداتی جهت همکاری به شرکت ما ارائه دادند.

در حال حاضر چند نفر کارمند دارید؟ تعداد کارکنان ما بسته به فصل، نوع فعالیت و میزان کار متفاوت است، اما در حال حاضر حدود ۹۰۰ نفر با من کار می کنند.

برای توسعه کسب و کار تان چه برنامه هایی دارید؟ تأسیس نمایندگی در دیگر شهرستان های کرمان و گسترش شرکت در مناصبه های خارج از استان از اهداف اصلی برای توسعه کارمان است.

فعالیت های تحقیق و توسعه و آموزش و پژوهش های بنیادی می توانند به اهداف اقتصاد کلان که رشد و رونق اقتصادی و سطح اشتغال بالاتر می باشد، دست یابند. با توجه به مباحث فوق دولت با ابزارهای در دسترس خود می تواند اثر مثبتی بر شروع یک کسب و کار داشته باشد از این رو نقش دولت با اجرای سیاست های مالی در حمایت و توسعه کارآفرینی ضروری است. به همین دلیل در تحقیق حاضر نقش سیاست های مالی دولت و تاثیر آن بر روی کارآفرینی در کشورهای منتخب سازمان دیده بان جهانی کارآفرینی مورد بررسی قرار می گیرد. سؤال اساسی این است که سیاستگذاران اقتصادی چگونه می توانند از طریق سیاست های مالی بر کارآفرینی و اشتغال تاثیر بگذارند.

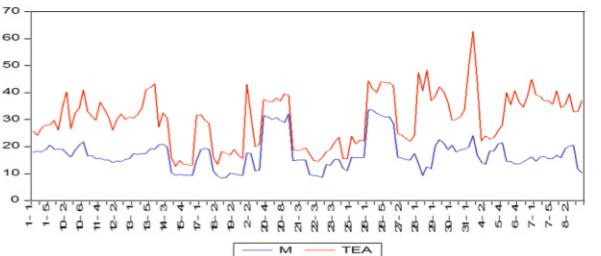
جمع بندی

نتایج تحقیق بیانگر اثر مثبت سیاستهای پولی و مالی دولت بر توسعه کارآفرینی در کشورهای مورد بررسی است.

فیبا توجه به نتایج تحقیق، دولت در یک کشور باید از طریق سیاستهایی مانند آموزش افراد برای تخصص های کارآفرینی کارآفرینی نویا را در کشورهای منتخب سازمان دیده بان جهانی کارآفرینی (GEM) در فاصله سالهای ۲۰۰۸-۲۰۱۵ داشت که با توجه به نمودار می توان اذعان داشت که نوسانات کارآفرینی و سیاست مالی دولت هم جهت و در راستای یکدیگر حرکت می کنند. از این رو می توان انتظار داشت که بین سیاست مالی و کارآفرینی رابطه مثبت و مستقیم وجود دارد.

نمودار ۳: رابطه کارآفرینی و سیاست مالی در کشورهای منتخب سازمان دیده بان جهانی کارآفرینی در نسودار ۳، نوسانات سیاست مالی (هزینه های عمومی که به صورت درصدی از مجموع هزینه های دولتی صرف شده بر تحقیقات افراد جامعه) و شاخص کارآفرینی نویا را در کشورهای منتخب سازمان دیده بان جهانی کارآفرینی (GEM) در فاصله سالهای ۲۰۰۸-۲۰۱۵ داشت که با توجه به نمودار می توان اذعان داشت که نوسانات کارآفرینی و سیاست مالی دولت هم جهت و در راستای یکدیگر حرکت می کنند. از این رو می توان انتظار داشت که بین سیاست مالی و کارآفرینی رابطه مثبت و مستقیم وجود دارد.

نمودار ۳: رابطه کارآفرینی و سیاست مالی در کشورهای منتخب سازمان دیده بان جهانی کارآفرینی



سیاست های دولت از طریق سوبسیدهای تشویقی برای کسب و کارهای جدید و همچنین مشوق های مالیاتی برای افزایش کارآفرینی رونق توسعه کارآفرینی را منجر می شود با رونق و توسعه کارآفرینی بخش اشتغال فعال و در تحریک تقاضا و تولید را در جامعه فراهم آورند و از این طریق، به اهداف مهمی چون رشد تولید و یا کاهش بیکاری، کارآفرینی بیشتر، مهارت تورم و ثبات اقتصادی دست یابند.

منابع

۱. فرازمند، حسن، قربان نژاد، مجتبی، پور جوان، عبدالله (۱۳۹۲). تعیین قواعد سیاست پولی و مالی بهینه در اقتصاد ایران، فصلنامه پژوهش ها و سیاست های اقتصادی، سال بیست و یکم، شماره ۶۷، پاییز ۱۳۹۲، مقالات مهندسی و مالی بررسی، ۶۹-۸۸.

۲. مقدمی، فرهادی (۱۳۸۰-۱۳۵۰)، مطالسه تأثیرگذاری سیاست های پولی و مالی بر کشاورزی، کشاورزی ۱۳۵۰، موسسه پژوهشی و برنامه ریزی اقتصاد کشاورزی.

3. Audretsch, D.B. & Thurik, R (2001). What's New about the New Economy? Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies. Industrial and Corporate Change, 315-267, (1)10.

4. Bhat, Shabir A., and Riyaz A. Khan. "Government Policy Ecosystem for Entrepreneurship Development in MSEs Sector." (2014).

5. Lundstrom,A., Stevenson,L.(2001). Entrepreneurship policy for the future, Vol1of the Entrepreneurship for the Future Series. Swedish Foundation for Small Business Research, 156-133.

6. Minniti, M. (2005). "Entrepreneurship and Network Externalities". Journal of Economic Behavior and Organization, 27-1,(1)57.

برخی از مهمترین خط مشی ها و سیاست های مالی دولت برای توسعه کارآفرینی عبارتند از: تدوین قوانین و مقررات مرتبط، خط مشی های مالیاتی، ساده سازی مراحل اداری، حمایت های مالی و اعطای وام، ارتقاء کارآفرینی و ایجاد زیرساخت های رسانی و مشاوره به کارآفرینان و ایجاد اقتصاد راندستروم (لاندستروم، ۲۰۰۱)، دولت از طریق ابزارهای مالی که در اختیار دارد می تواند دست یابد از اهداف فوق را آسان نماید. همچنین از طریق افزایش مخارج خود در

