



لحظه آها

مهران امیری

## مجوزها را حداقلی کنیم

افشای فساد و کلاهبرداری‌هایی که در سال‌های اخیر در کشور رخ داده نگرانی‌های فراوانی ایجاد و روح جامعه را زخمی کرده، گرچه پیگیری قانونی برای مجازات متخلفان مرهمی بر این زخم‌هاست، اما در پیش‌گرفتن روش‌های کارآمد برای جلوگیری از وقوع موارد مشابه اهمیت بیشتری دارد.

بروز هر نوع فساد و کلاهبرداری به معنای وارد آمدن ضربه به امنیت عمومی جامعه و دلسردشدن افراد کوشا و فعالی است که در انجام کارهای خود قانون و اخلاق را زیرپا نمی‌گذارند. اما جدا از هر نوع بحث اخلاقی که در این موارد درمی‌گیرد، لازم است همه ما به فکر روش‌هایی باشیم که فضای حرکت و امکان بروز این‌م موارد را محدود کند.

شاید یکی از دلایل الزام به دریافت مجوزهای مختلف برای کسب‌وکارها همین باشد که انجام امور تابع نظم و سازمان مشخص و قابل ردیابی و نظارت باشد. اما به نظر می‌رسد این شیوه نه تنها مانع بروز تخلفات نشده، بلکه گاهی به مفسدان و کلاهبرداران برای گستردن عرصه فعالیت در همه کشور، کمک هم کرده.

این در حالی است که صاحبان کسب‌وکارها همواره از موانعی که لزوم دریافت مجوزهای مختلف برای آن‌ها ایجاد کرده و از هزینه‌های پنهان و آشکار آن گلایه کرده‌اند؛ مجوزهایی که تجربه چند سال اخیر نشان داد دست‌کم مانع بروز تخلف و فساد و کلاهبرداری حتی در گستره همه کشور هم نشده و نمی‌شود.

الزام به تدارک مجوزهای قانونی برای کسب‌وکارها طی سال‌های اخیر مورد اعتراض بسیاری از صاحبان کسب‌وکارها شده. صدای این اعتراض از آنجا گسترده و بلندتر شد که دریافت برخی از مجوزها نیازمند طی کردن مراحل طولانی و تدارک مدارکی است که زمان و هزینه زیادی را صرف می‌کند. از طرفی دریافت برخی از مجوزها نیازمند دریافت گواهی یا مجوز دیگری است و یک چرخه بی‌انتهای را پیش‌روی صاحبان کسب‌وکارها قرار می‌دهد.

اعتراض به اجبار در یافت مجوزهای متعدد برای یک کسب‌وکار در حالی که حتی با اعتراض دولتمردان نیز همراه شده، نه تنها سامان نیافته، بلکه در برخی موارد محل اختلاف مدیران و کارگزاران دستگاه‌های اجرایی شده. این سردرگمی در چند سال اخیر با شروع کسب‌وکارهای فناوریانه و مبتنی بر اینترنت، اوج گرفته. اختلاف‌نظر درباره لزوم دریافت «نماد اعتماد الکترونیک» یا اجبار به دریافت جواز کسب از یک اتحادیه صنفی، نمونه آشنایی از این دست است که در چند سال اخیر همیشه مورد بحث و اعتراض بوده.

در همین حال، مردم با ملاحظه تبلیغات حاکی از داشتن مجوز فلان سازمان و وزارتخانه، به برخی افراد و کسب‌وکارها اعتماد می‌کنند و زمانی از بی‌اعتباری یا بلاترا بودن آن باخبر می‌شوند که اعتماد و اموالشان به تاراج رفته.

نکته مهم اینکه دریافت برخی از مجوزها مستلزم پرداخت و جوهی به سازمان صادرکننده است و همین موجب اشتیاق برخی مدیران برای تبدیل سازمان خود به صادرکننده مجوز و افزودن بر مجموعه مجوزهای لازم برای کسب‌وکارها شده. اما در این میان گویا صدور مجوز، مسئولیتی برای نظارت و کنترل فعالیت قانونی کسب‌وکارها بر دوش صادرکنندگان مجوز نمی‌گذارد، چراکه هر از چند گاهی شرکت، موسسه یا افرادی با تکیه بر همین مجوزها بر چهره اعتماد عمومی پنجه کشیده و اقدام به کلاهبرداری و تخلف می‌کنند. در این میان صاحبان کسب‌وکارهایی که علاقه‌مند به شروع و ادامه کار شرافتمندانه و مفید و مطابق با قانون هستند با دشواری‌های بسیاری در دریافت مجوزها و شروع به کار مواجه می‌شوند.

## تغییر، موفقیت می‌آورد

تنها یک تغییر کوچک می‌تواند اسم یک شرکت را سر زبان‌ها بیندازد. کاری که یکی از شرکت‌های تولید لوازم بهداشتی انجام می‌داده در موفقیت این شرکت بسیار موثر بوده. مدیرعامل این شرکت آرایشی – بهداشتی می‌گوید که شعار اصلی ما، استفاده از ماده موثر صدرصد طبیعی است و شرکت ما از دل یک تجربه قدیمی برآمده، اما راه موفقیت را در استفاده از مواد کاملاً طبیعی دیده است. این اقدام ما باعث شد که بتوانیم تحولی در فروش محصولاتمان به‌وجود آوریم.

## ۱۰ آکتیو



رضا واعظی

خبرنگار

احمد زیدآبادی ۴۸ساله، متولد سیرجان در استان کرمان است. یک دفتر مشاور املاک داشت، اما اکنون به تولید روی آورده است: «پس از گرفتن دیپلم در یک شرکت کار می‌کردم، اما پس از مدتی عصرها در یک دفتر مشاوره املاک مشغول به کار شدم. کار معامله ملک را دوست نداشتم، اما در آن مسلط شدم، چون درآمد خوبی داشت.» زیدآبادی در کار املاک موفق بود به‌خصوص در سال‌های اخیر که صنعتی‌شدن سیرجان، این شهر را مهاجرپذیر کرد و تقاضا برای مسکن، قیمت ملک در سیرجان را بالا برد. حالا معاملات مسکن جان گرفته بود و کار در این بازار رونق داشت. درست در همین ایام، او تصمیم خود را می‌گیرد و می‌رود تا تولیدکننده‌ای در بخش کشاورزی باشد. در ادامه گفت‌وگوی ما با فردی که یک تحول درونی، مسیر زندگی او را به کلی تغییر داده می‌خوانید.

دانش‌آموز درس خوانی نبود، اما بالاخره با کلاس‌های شبانه و بزرگسالان توانست دیپلمش را بگیرد. علاقه زیادی به بازار کار داشت و دوست داشت چیزی را تولید کند و بفروشد، اما در نهایت، روزگار او در دفتر مشاور املاک می‌دید. کاری که رونق خوبی گرفته بود: «در سال‌های اخیر سیرجان به سرعت رشد کرد، صنعتی و تجاری‌شدن آن، باعث بازگشت سیرجانی‌ها از نقاط مختلف کشور به شهر خودشان بود، همچنین مهاجران زیادی هم به آنجا آمدند، لذا تقاضا برای خرید ملک زیاد شد. قیمت اجاره‌ها بالا رفت و اراضی مسکونی ارزشمندتر از قبل شدند. نوعی بازار قوی حکم‌فرما شد. همه به این فکر بودند که کدام زمین را بخرند که در آینده به نقشه تقضیلی شهر اضافه شود و پول هنگفتی را به جیب بزنند، همچنین پروژه‌های مشارکت در ساخت هم مورد استقبال قرار گرفته بود. بهار بسازوبفروش‌ها شروع شده بود. پول، حال آدم را خوب می‌کند، اما گاهی تصور اینکه علاقه کاری شما چیز دیگری باشد می‌تواند این حال خوب را از شما بگیرد.» زیدآبادی معتقد بود، دلای در بازار به‌خصوص در زمینه مسکن اگرچه از خدمات موردنیاز جامعه است، اما به اقتصاد کشور و در نهایت به ترقی مالی و معنوی جامعه کمک نمی‌کند. همیشه دوست داشت تولیدکننده باشد.

یک روز به‌طور اتفاقی مسیری جلوش گشوده شد. «یک روز در دفتر املاک نشسته بودم. شب شده بود و داشتم آماده می‌شدم دفتر را بسته‌و به منزل بروم. یک مشتری آمد و گفت دنبال زمین مسکونی برای ساخت مجتمع آپارتمانی می‌گردم. چند مورد را به او پیشنهاد کردم



او که همیشه دوست داشت تولیدکننده‌باشد یک‌روز به‌طور اتفاقی مسیری جلوش گشوده‌شد

و پرسیدم اگر عزم شما جدی است فردا برویم و زمین‌ها را ببینیم. پاسخ داد که بیشتر آمده بودم محک بزنم. من مهندس کشاورزی هستم و یک گلخانه پرورش گل دارم

که مدت‌هاست به آن رسیدگی نمی‌کنم. قصد دارم آن را فروخته و با فرزندانم کار ساخت‌وساز ملک را شروع کنیم. من بدون تردید و از سرکنجکاوی گفتم که برای گلخانه شما هم مشتری دارم بی‌آنکه او بداند مشتری احتمالی، خود من هستم.»

در آن لحظه او هیچ چیز در مورد تولید گل، دانش، ملزومات این کار و بازار فروش آن نمی‌دانست. شب تا صبح را در منزل پای اینترنت گذراند و مطالبی راجع به پرورش

زیدآبادی از مشاوران سازمان جهاد کشاورزی کمک گرفت. پسرعمویش را در کار شریک کرد و با سرمایه کوچکی، در کمتر از یک ماه احیای گلخانه و پرورش رز هلندی را آغاز کرد. حالا پنج سالی است که او را گلخانه‌دار می‌دانند. اکنون ۲۳پرسنل ثابت دارد که در گلخانه او کار می‌کنند. دیگر مسیر زندگی او تغییر

نکرده است...

گفت‌وگو با کارآفرینی که رز هلندی تولید و صادر می‌کند

# از دلای تاکشاورزی؛ مسیری دشوار اما شیرین

چیزی در این مورد نگفتم، چراکه از سرزنش کردن آن‌ها می‌ترسیدم. مطمئن بودم کارم را غیرعقلانه می‌دانند.» زیدآبادی از مشاوران سازمان جهاد کشاورزی کمک گرفت. پسرعمویش را در کار شریک کرد و با سرمایه کوچکی، در کمتر از یک ماه احیای گلخانه و پرورش رز هلندی را آغاز کرد. حالا پنج سالی است که او را گلخانه‌دار می‌دانند. اکنون ۲۳پرسنل ثابت دارد که در گلخانه او کار می‌کنند. دیگر مسیر زندگی او تغییر کرده بود، اما این همه تغییرات نبود: «من هیچ علاقه‌ای به درس نداشتم، اما با شروع کار گلخانه تصمیم گرفتم کشاورزی بخوانم و اکنون چند ماهی است که موفق شده‌ام مدرک مهندسی کشاورزی را از دانشگاه علمی – کاربردی بگیرم.» گلخانه او اکنون تولیدکننده موفق رز هلندی در منطقه است. محصولاتش را به نقاط مختلفی از کشور ارسال می‌کند و بیش از دو سال است که صادرات آن محصولات را آغاز کرده و توانسته در کشورهای همسایه، مشتری‌های ثابتی پیدا کند. نسبت به آن روزها که مشاور املاک بود زحمت بسیار بیشتری می‌کشد. مدیریت یک گلخانه کار بسیار سختی است: «اینکه گل را امروز برداشت کنید و بسته کرده و به‌موقع به مقصد برسانید نیازمند یک برنامه‌ریزی دقیق است. عمر گل، کوتاه است و زحمات شما آنجا به نتیجه می‌رسد که بتوانید گل‌ها را تازه و به‌موقع به خریدار برسانید. البته زحمات تولید و مسائل فنی نیز بسیار موثر است، اما به هر حال برای شما جا می‌افتد.»

از او می‌پرسم اگر همچنان خدمات معامله ملک را انجام می‌دادید پولدارتر نمی‌شدید: «ببینید آدم‌ها نمی‌توانند کارهای نکرده را پیش‌بینی کنند شاید در معامله املاک وضعیت بسیار بهتری داشتم، شاید هم در معامله‌ای شکست می‌خوردم و وضعیت بدتری پیدا می‌کردم. حس خوب تولیدگر بودن آرامشی به زندگی آدم می‌دهد که با هیچ چیز قابل‌مقایسه نیست و البته دردهایی نصیب آدم می‌کند که انسان را متوجه اشتباهات مدیریتی در نظام جاری مملکت می‌کند. همه فشارها بر دوش تولیدکننده است. زمانی که املاک داشتم با دستگاه‌های دولتی و نظارتی کار خاصی نداشتم، اکنون ارتباط با بیمه و دارایی و دیگر دستگاه‌های مربوطه وقت و انرژی آدم را می‌گیرد. همچنین نوسانات قیمت، برنامه‌ریزی تولید را به‌هم می‌زند. در حالی که همین نوسانات در بازارهای دلای، نوید روزهای خوش است.» او دوست نداشت از مشکلاتش بیشتر بگوید. اما در لحظه خداحافظی با همان لهجه دوست‌داشتنی‌اش گفت: «حرف آخرم این است در کشور ما بیچاره‌تر از تولیدکننده نیست، اگر می‌توانی حتما این را بنویس!»

تجربه یک دختر هندی در کسب‌وکار ویدئوسازی

## کسب در آمد با تولید محتوای کاربردی در شبکه‌های اجتماعی

توصیه کرد که روی کانال یوتیوب خودم کار کنم و این برایم الهام‌بخش بود.

آیا درست است شبکه‌های اجتماعی یک بستر تجاری سودآور هستند؟

این موضوع به‌طور کامل بستگی به نوع نگاه تولیدکنندگان محتوا دارد. فکر می‌کنم یوتیوب می‌تواند کسب‌وکاری بسیار سودآور باشد. در یوتیوب موضوع این است که آیا می‌توانی ویدئو را مانند یک محصول ببینی و آن را به سطح بالاتری ارتقا دهی؟ همچنین برای من، بازدیدکنندگان اهمیت بسیاری دارند. من زمانی با یک نشان تجاری کار می‌کنم که با محتوایی که تولید و عرضه می‌کنم سازگاری داشته باشد و می‌دانم رعایت این نکته باعث می‌شود بازدیدکنندگان از دیدن کانال من در یوتیوب لذت ببرند. تلاش می‌کنم محتوای خوبی تولید کنم که بازدیدکنندگان دوست دارند و اگر محتوایی که عرضه می‌کنم آن‌ها را جذب کند، افراد بیشتری عضو کانال من خواهند شد.

منبع: yourstory.com

چگونه موفق به جذب هشتصد هزار دنبال کننده شدی؟

فکر می‌کنم سه دلیل برای این موفقیت وجود دارد؛ نخستین نکته مربوط به محتوای باکیفیت است. من تلاش کرده‌ام به نحوی کار کنم که مطمئن شوم هر ویدئو بهتر از نمونه قبلی باشد. دومین نکته اینکه برای انجام کار ثابت‌قدم بودم. تلاش کرده‌ام در هر هفته دو مطلب منتشر کنم. همچنین رویه مشخصی در ویدئوها دارم، چارچوب مشخصی که در کارها استفاده کرده‌ام ویدئوهایم را قابل تشخیص کرد. نکته سوم اینکه من با بازدیدکنندگان توسط شبکه‌های اجتماعی یا بخش ارتباطی که در یوتیوب تعبیه شده، در تماس هستم. از آن‌ها درباره پیشنهادهای‌شان و نکاتی که فکر می‌کنند به بهبود کارهایم کمک می‌کند پرس‌وجومی‌کنم که این روش به من کمک زیادی می‌کند.

نخستین ویدئو را چگونه ضبط کردی؟

قرار بود برای یک برنامه تبادل دانشجو به ترکیه بروم، اما پیش از آن از والدینم درخواست کردم که برایم یک دوربین