



یادداشت

علی حدیری

## نظام جامع رفاه و الگوی اسلامی- ایرانی پیشرفت

پس از هفت سال، متن الگوی پایه اسلامی- ایرانی پیشرفت در افق ۱۴۴۴ منتشر و طی فراخوان انجام‌شده، قرار است ظرف دو سال آینده، این الگو تکمیل و نهایی شده و تصویب و ابلاغ شود. با توجه به اینکه دهه حاضر به‌عنوان «دهه پیشرفت و عدالت» نام‌گذاری شده، این کلیدواژه نیز در متن الگوی پایه آمده است. به نظر می‌رسد باید مقولات رفاه اجتماعی یا رفاه عمومی، نظام جامع رفاه و تامین اجتماعی و به طور کلی سیاست‌های رفاهی معطوف به تحقق عدالت اجتماعی در بخش‌های مختلف این الگو نماد و نمود بارزی داشته باشند. پس از قانون اساسی که در بندهای ۹ و ۱۲ اصل سوم، بندهای ۳ و ۴ اصل ۲۱ و اصل ۲۹ و بندهای ۱ و ۲ اصل ۴۳ به حقوق متقابل مردم و حکومت در حیطه رفاه و تامین اجتماعی پرداخته است و صرف‌نظر از قانون ساختار نظام جامع رفاه و تامین اجتماعی (مصوب ۱۳۸۳)، سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ و سیاست‌های کلی ابلاغی را می‌توان آخرین سند بالادستی دانست که می‌تواند با این الگو از نظر نوع نگاه به حوزه رفاه و تامین اجتماعی مورد مقایسه قرار گیرد. سند چشم‌انداز در زمان دولت هشتم و با مشارکت اولیه دولت مزیور (سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور) تدوین و ابلاغ شد، بنابراین از هفت سال زمان تدوین الگوی اسلامی- ایرانی پیشرفت دو سال مربوط به دولت دهم و پنج‌سال آخر آن مربوط به دولت تدبیر و امید است.

اگرچه فرایند تدوین الگوی اسلامی- ایرانی پیشرفت مجزا از قوا به‌ویژه قوه‌مجریه است، اما به نظر می‌رسد با توجه به فراخوان انجام‌شده باید دولت، شورای عالی رفاه و تامین اجتماعی، سازمان برنامه و بودجه کشور، به‌ویژه وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی تلاش کنند بخش عدالت اجتماعی و سیاست رفاهی، این الگو را تقویت کنند.

در این مجال و مقال فرصت تجزیه و تحلیل عمیق الگوی پایه نیست و صرفا به مقایسه کلی این دو سند از منظر رفاه و تامین اجتماعی بسنده می‌شود. گزاره‌هایی از سند چشم‌انداز که مرتبط با قلمروی «تعاون، اشتغال و تامین اجتماعی و بیمه‌های اجتماعی» است، برای جامعه ایرانی در افق چشم‌انداز چنین ویژگی‌هایی برشمرده است:

- توسعه‌یافته، با تأکید بر مردم‌سالاری دینی، عدالت اجتماعی، حفظ کرامت و حقوق انسان‌ها و بهره‌مند از امنیت اجتماعی  
- برخوردار از سلامت، رفاه، امنیت غذایی، تامین اجتماعی، فرصت‌های برابر، توزیع مناسب درآمد، نهاد مستحکم خانواده، به دور از فقر، فساد و تبعیض  
- فعال، برخوردار از روحیه تعاون و سازگاری اجتماعی

همان‌طور که مشاهده می‌شود در قالب فرازهای اصلی سند چشم‌انداز، به مقولات «عدالت اجتماعی، اشتغال و کارآفرینی»، «رفاه و تامین اجتماعی»، «رفع فقر و تبعیض»، «توازن اجتماعی و عدالت توزیعی»، «تکافل اجتماعی آحاد جامعه به‌ویژه گروه‌ها و اقشار هدف»، «حمایت و تقویت نهاد خانواده» و «توسعه خیر جمعی (تعاون و سازگاری اجتماعی)» پرداخته شده است.

به نظر می‌رسد در متن الگوی پایه که مفصل‌تر از سند چشم‌انداز است کمتر به مقولات رفاه و تامین اجتماعی پرداخته شده. به طور مثال، در بخش تدابیر ۵۶گانه در بیش از شش تدبیر به حوزه سلامت پرداخته شده است (بندهای ۳۴ تا ۳۹) اما به مقوله تامین اجتماعی فقط در یک تدبیر که مربوط به مالیات است، اشاره‌ای گذرا شده است که عملا تامین اجتماعی را در زمره سیاست‌های مالیاتی و بازتوزیعی دیده است.

ادامه در صفحه ۹۱

## همایش «دانشجوی نوآور، مولد اشتغال پایدار» برگزار شد

همایش «دانشجوی نوآور، مولد اشتغال پایدار» در دانشگاه صنعتی امیرکبیر برگزار شد. به گزارش ایسنا، این همایش با سخنرانی مسعود تاج‌بخش «مدیر بخش روابط دانشگاهی فدراسیون جهانی مخترعان (IFIA)» در سالن فجر دانشگاه صنعتی امیرکبیر برگزار شد که مبحث اصلی آن، پرداختن به چگونگی توسعه مهارت‌های فردی و فنی در دنیای نوآوری بود. تاج‌بخش ضمن تأکید بر «مدیریت روابط انسانی» به عنوان محور دنیای نوآوری به معرفی ۲۰ مهارت لازم جهت توسعه مهارت‌های فردی و فنی پرداخت و گفت: «برای اجرایی شدن ایده‌ها، خودشناسی، سلامت جسمی و روحی، تغییر سبک زندگی و باورها، هدف‌گذاری و تصمیم‌گیری صحیح، الزامی است.»

# آزمایش

می‌توانیم از صفر شروع کنیم

گفت‌وگو با امیر خلیلیان، کارآفرین نوجوان

## پله‌ای برای بالا رفتن



امیر از همان زمان که فکر می‌کرده باید خودش به استقلال فرمایشش برود و آیندیش را در گرو امروز نگذار دفتر یادداشتی داشته که همیشه ایده‌هایش را برای کسبوکار در آن می‌نوشت.

قبول می‌کنند یا نه. این تحقیق برای آزمودن دوباره یک تجربه بود که مبتنی بر آن، ایده خدمات ارسال کالا را برای راه‌اندازی یک کسبوکار بررسی می‌کردم. نتیجه‌ام این شد که باید با شرکت‌های هواپیمایی رایزنی کنم و از طریق آن‌ها خدمات ارسال کالا را انجام بدهم.»

### بیرون از دایره عافیت

امیر برای آزمایش و عملیاتی کردن ایده کسبوکارش سرمایه‌ای نداشت. او از پول رفت‌وآمد به مدرسه و آنچه می‌توانسته به‌عنوان یک دانش‌آموز خرج کند چه برای خوراکی یا تفریحاتش یا خرید بسته‌های اینترنتی، همه و همه را برای کاری که فکر می‌کرده می‌تواند راه بیندازد کنار می‌گذاشته. بسته‌ها را از هر طریقی که می‌شد جمع می‌کرد و خودش با مترو به فرودگاه می‌رساند تا بسته‌ها را برای ارسال بسپارد؛ هیچ هزینه‌ای امنی نگرفت، این‌ها همه برای این بود که ببیند این ایده، جواب می‌دهد یا نه، اما او از ساعت‌های درس و مدرسه‌اش می‌گذشت با اینکه دانش‌آموز ممتازی بود: «خیلی زمان سختی بود، چون می‌دیدم دوستانی که با من تا پارسال دقیقاً در یک سطح بودند و یک نمره داشتیم همه به

حال توانسته با کوشش بی‌وقفه و گذر از فعل «نمی‌شود» و «نمی‌توان» محدوده سنی‌اش را کنار بزنند و پایش را آن‌ور «می‌شود» ها و «می‌توان» ها بگذارند. او برای اعتماد جنگیده، برای اینکه بتواند خودش را در دل کار جا بدهد، برای اینکه به او اعتماد کنند و کارشان را به او بپایانند. همه چیز را از خودش شروع کرده: ایده‌اش را بالا و پایین کرده و آزموده. امیر بارها و بارها با مشقت بسته‌ها را از اقوام و دیگر همشهریان‌ش در مشهد جمع می‌کرده و به فرودگاه می‌رسانده تا ببیند آیا اصلا این ایده و کار خدمات ارسال کالا، شدنی هست یا باید راه دیگری پیدا کند. خودش از این واقعیت می‌گوید که کسی به یک نوجوان هجده‌ساله اعتماد نمی‌کند و او حقیقت را با گذر از سنش در قالب باور به کاری که قصد انجامش را داشت نمایان کرده:

«جالب است به یک آدم هجده‌ساله فقط این دید وجود دارد که باید در دبیرستان و فقط درس بخواند، اما من همه این‌ها را پشت سر گذاشتم. ساعت‌ها می‌رفتم فرودگاه و تحقیق می‌کردم؛ از هشت شب تا شش صبح یا صبح تا شب. لیستی تهیه کرده بودم که در آن جنسیت و خصوصیات پاسخ‌دهنده‌ها و تعدادشان مشخص بود. از آن‌ها پرس و جومی‌کردم. اینکه اگر کسی بیاید پیش آن‌ها و بخواهد کالایی را برایشان تا مقصد ببرد

همان منوال ادامه می‌دهند و نمره‌های خوبی می‌گیرند و من آن‌قدر هدف و تمرکز را روی این کار گذاشته بودم که دیگر وقتی برابرم نمی‌ماند. کلاس درس را رها کرده بودم و مدرسه کمتر می‌توانستم بروم.»

امیر از این می‌گوید که هیچ سرمایه‌ای نداشت و هرچه بوده همان بوده که یک دانش‌آموز می‌توانست داشته باشد: «اول کار، خودم تنها بودم و هیچ سرمایه‌ای نداشتم. نه سرمایه‌ای و نه سفارشی که ارسال کنم. هرچه پول داشتم را می‌گذاشتم برای این کار، مدرسه نمی‌رفتم که پول رفت‌وآمد نداشت به‌اشم. غذای خودم، اینترنت نمی‌خریدم، هرچه دستم می‌آمد از هر کدام از ارسال‌ها، برای ارسال‌های بعدی خرج می‌کردم. آن‌قدر دودیدم و گشتم و کار کردم و از خودم مایه گذاشتم تا به این حدی رسیدم که الان با تعداد زیادی از شرکت‌ها قرارداد دارم و می‌توانم سفارش‌ها را ارسال کنم.»

### امیر، از آن سوی رسیدن

او ایده‌اش را در شتاب‌دهنده «ساینس تک پلاس» پروراند؛ جایی که امیر خودش را مدیون منتورهاش می‌داند: «زمانی که این کار را شروع کردم با ساینس تک پلاس آشنا شدم؛ یک شتاب‌دهنده که خیلی در مسیر موفقیت من تأثیرگذار بود و کمک زیادی کرد تا راهم را ادامه بدهم. با اینکه دنبال سرمایه‌گذار بودم و توانسته بودم نظر سرمایه‌گذار را هم جلب کنم، اما با راهنمایی یکی از منتورها‌های این شتاب‌دهنده که می‌گفت «اول بفروش بعد بساز» از همان سرمایه‌ای که از کار در می‌آمد برای پروژه‌ها، سفارش‌ها و ارسال‌های بعدی مایه می‌گذاشتم و از کسی سرمایه جلب نکردم.» دفتری که او یک

روز در «ساینس تک پلاس» با دیگر استارت‌آپ‌ها شریک بود تا ایده‌اش عملیاتی شود حالا به دو شعبه در مشهد رسیده و قرار است امیر دفتری را هم در تهران راه‌اندازی کند. امیر خلیلیان، نوجوان برتر کارآفرین در شهر مشهد شده و حالا باید دید او با گذاشتن در عرصه جوانی و سختی‌های پیش رویش تا چه اندازه سوق و صیقل داده می‌شود و رشد می‌کند. امیر از همان زمان که فکر می‌کرده باید خودش به استقبال فرمایشش برود و آینده‌اش را در گرو امروز نگذارد، دفتر یادداشتی داشته که همیشه ایده‌هایش را برای کسبوکار در آن می‌نوشت و بال و پر می‌داده. از ایده پردازی برای هتل‌ها و رستوران گرفته تا ایده‌هایی برای کسبوکارهای نو. او دفترش را هم که حالا دانشگاه، علوم رایانه‌ای قبول شده و کسبوکار خودش را دارد با خودش به تهران آورد. برای او، ایده پردازی جالب است و همیشه با اینکه سن و سال زیادی نداشته برای کسبوکاری که می‌خواسته در آینده راه بیندازد ایده پردازی می‌کرده. امیر را پرفراز و نشیبی در پیش دارد، اما کوشش و قوه اراده‌اش که او را از دایره سن و سالش بالا آورده، باز او را از پیچ و خم آن‌ها عبور داده و نمی‌گذارد چشم انتظار فرادهایی بماند که یک روزی شاید بیایند و شاید هم نیایند.

کریستین توسی توصیه‌های ساده اما کاربردی برای کار آفرینی دارد

## حال و هوایی تازه در شیرینی مادر بزرگ‌ها

دارند. او در این باره می‌گوید: «ممکن است ما نزدیک به دو سال زمان برای تولید یک محصول صرف کنیم و اگر محصولی همان گرم‌ا، آرامش و احساس در آغوش گرفتن مادر بزرگ را بر ایمان به همراه نداشته باشد، تولید آن را ادامه نمی‌دهیم.» شرکت «Milk Bar» اینک ۱۴ فروشگاه دارد و علاوه بر فروشگاه‌های تاکت، با تعدادی از رستوران‌ها و خرده‌فروشی‌ها نیز همکاری می‌کند. به اعتقاد کریستین، بهترین راهنمای او برای پیشبرد کارش، مادر بزرگ‌ها هستند. کریستین ادامه می‌دهد، یکی از مشکلاتی که از زمان شروع به کار با آن مواجه بوده اینکه فضای کاری او شاهد حضور تعداد اندکی از زنان بوده، اما او راهش را از میان یک جمع مردانه به‌عنوان زن، این گونه پیدا کرده که دوست داشته به اطرافیان کمک کند و مانند خواهر کوچک‌سایرین باشد. به این ترتیب کریستین امروز شرکتی را اداره می‌کند که ۲۵۰ کارمند دارد و انتظار می‌رود تعداد آن‌ها در انتهای سال به ۳۰۰ نفر برسد.

منبع: entrepreneur.com

زمان توجه به ندای خاص خود در غذاها رسید، وقتی که دیگر به دنبال آموختن روش‌های آشپزی نبود، از همه کس و هر کس می‌پرسیدم «دسر مورد علاقه شما چیست؟» حتی در جامعه آشپزهای با ده‌ها سال سابقه و تحصیلات و آشپزخانه‌هایی که کارهای عجیب و غریب انجام می‌دهند هم به من می‌گفتند طعم مورد علاقه ما «بیسکویت‌های با طعم شکلات مادر بزرگ» یا «کلوچه سیب برشته مک دونالد» و این به من کمک کرد که بفهمم مردم واقعا به چه چیزی علاقه دارند. اما من هرگز جسارت رقابت با مثلا کلوچه جودوسر پخت

مادر بزرگم را نداشتیم و متوجه شدم که در جایگاهی قرار ندارم که با این خاطرات رقابت کنم، بلکه می‌توانم آن‌ها را با حال و هوایی تازه احیا کنم.» شرکت کریستین در حال حاضر حدود ۱۰ سال سابقه دارد و تولیداتی را عرضه می‌کند که همه به آن‌ها علاقه

تصمیم گرفته که کارش را توسعه داده و وارد فروشگاه‌های خواروبار شود و حتی تا درب منزل مشتریان نیز برود. او در مصاحبه‌ای در باره شیوه کسبوکارش، مراقبت از کسانی که پیرامون ما هستند و اینکه چرا برای رسیدن به یک دسر عالی چند سال وقت لازم است، صحبت کرده. طعم محصولاتی که شرکت کریستین ارائه می‌کند برای بسیاری از افراد آمریکایی یادآور خاطرات دوران کودکی است، اما در عین حال به شکلی منحصر به فرد

امروزی است. کریستین درباره چگونگی دستیابی به این ویژگی، می‌گوید:

«من ۱۰ سال در آشپزخانه‌های دیگران کار کرده و غذاهایی مطابق دستورات پخت آن‌ها تهیه کردم. این اتفاقی است که در دنیای واقعی و در گام نخست مقابل هر کس قرار دارد. وقتی که



فریبا غوض‌زاده

مترجم

هرگز کسی «کریستین توسی» را یک آشپز پر مدعا نمی‌دانسته، اما بالاخره او فردی است که به‌عنوان بنیان‌گذار «Milk Bar» موفق به ایجاد یک حکمرانی شیرین شده. بی‌تفاوتی او نسبت به نخبگی منبع آرامش او بوده، اما موجب ساخت شیرینی‌هایش و کیک‌هایی شده که در سطح ملی جذاب و مورد توجه بوده. کسبوکار کریستین به ۱۴ فروشگاه توسعه یافته و با شرکت‌های فروشگاه زنجیره‌ای «تارگت» و «جت بلو» همکاری می‌کند. این کسبوکار، کریستین را در زمره چهره‌های مشهور قرار داده تا آنجا که در برنامه «MasterChef» به‌عنوان داور حاضر شده و توانسته دو جلد کتاب نیز منتشر کند. اینک بعد از یک دهه حضور در دنیای کسبوکار و اخیرا در مقام جذب‌کننده سرمایه برای کسبوکارها، او

