

# دوره اقتصاد و کار آفرینی روستایی

ویژه دهیاران و کارکنان دهیاریهای استان فارس

تدوین - مجتبی پرهیزکاری ۱۳۹۸/۰۱/۳۰

## اشتغال در اسناد بالا دستی ( منشور حقوق شهروندی )

این منشور با هدف استیفا و ارتقای حقوق شهروندی و بهمنظور تدوین «برنامه و خطمشی دولت»، موضوع اصل ۱۳۴ قانون اساسی، تنظیم شده و شامل مجموعه های از حقوق شهروندی است که یا در منابع نظام حقوقی ایران شناسایی شده اند و یا دولت برای شناسایی، ایجاد، تحقق و اجرای آنها از طریق اصلاح و توسعه نظام حقوقی و تدوین و پیگیری تصویب لوایح قانونی یا هرگونه تدبیر یا اقدام قانونی لازم تلاش جدی و فراگیر خود را معمول خواهد داشت. برای دستیابی به این هدف همکاری سایر قوا و نهادها و مشارکت مردم، تشکلهای اتحادیههای صنفی، سازمانهای مردم نهاد و بخش خصوصی ضروری است. مواد مختلف این منشور باید در هماهنگی و سازگاری با یکدیگر و در چارچوب نظام حقوقی موجود تفسیر و اجرا شود و نباید موجب کاهش حقوق شهروندان ایرانی و حقوق اتباع سایر کشورها که در قوانین و یا تعهدات بین المللی کشور شناسایی شده است، گردد.

حق شهروندان است که آزادانه و بدون تبعیض و با رعایت قانون، شغلی را که به آن تمایل دارند انتخاب نمایند و به آن اشتغال داشته باشند.

هیچکس نمیتواند به دلایل قومیتی، مذهبی، جنسیتی و یا اختلاف نظر در گرایشهای سیاسی و یا اجتماعی این حق را از شهروندان سلب کند.

شهروندان از حق فرصت برابر در دسترسی به مشاغل و انتخاب آزادانه حرفه مورد نظر خود طبق موازین قانونی به گونهای که قادر به تأمین معاش خود به صورت منصفانه و آبرومندانه باشند، برخوردارند.

دولت شرایط مناسب را برای تحقق این حق تضمین و بر آن نظارت مینماید.

حق شهروندان است که از آموزشهای لازم درباره مشاغل بهره‌مند شوند .  
حق شهروندان است که از بهداشت محیطی و کاری سالم و ایمن و تدابیر ضروری برای  
پیشگیری از آسیبهای جسمی و روحی در محیطهای کار بهره‌مند باشند .  
شهروندان از حیث نقض قوانین و مقررات کار، حق دادخواهی در برابر مراجع قانونی را  
دارند .

به کارگیری، ارتقا و اعطای امتیازات به کارکنان باید مبتنی بر تخصص، شایستگی و  
توانمندیهای متناسب با شغل باشد و رویکردهای سلیقه‌ای، جناحی و تبعیض‌آمیز و  
استفاده از روشهای ناقض حریم خصوصی در فرایند گزینش ممنوع است .  
حق زنان است که از فرصتهای شغلی مناسب و حقوق و مزایای برابر با مردان در قبال کار  
برابر، برخوردار شوند .

-اشتغال اجباری کودکان به کار ممنوع است. موارد استثنا که در جهت منافع و مصالح  
آنان باشد صرفاً به حکم قانون مجاز میباشد.

### **اهمیت و ضرورت توسعه اقتصاد روستایی**

جغرافیای اقتصادی بر اساس اتکا به علم جغرافیا و اقتصاد می‌تواند تولید، توزیع و  
مصرف را در محیط جغرافیایی توجیه کند. از این رو اقتصاد روستایی که به روستا و  
مسائل اقتصادی آن متکی است نیز می‌تواند از بخشهای اساسی جغرافیای اقتصادی  
حساب شود.

در واقع اقتصاد روستایی همان فعالیتهای اقتصادی در محیط روستاست که روستاییان از آنها بهره‌مند می‌شوند. از آنجا که بیشتر معیشت روستاییان در استفاده از زمین ختم می‌شود از این رو به دلیل وجود اشتراک بین اقتصاد روستایی و اقتصاد کشاورزی این دو به جای یکدیگر استفاده می‌شوند. با این مطلب با مهرارقام همراه شوید.

اقتصاد کشاورزی شامل تمامی فعالیتهای اقتصادی وابسته به کشاورزی در سطح ملی که بر اساس سرمایه‌گذاریهای بخش خصوصی یا دولتی در محیطهای مستعد انجام می‌شود. اقتصاد روستایی همان فعالیتهای کشاورزی و غیرکشاورزی برای تامین معاش روستاییان بر مبنای اقتصادی خانوار روستائی، اعم از زراعی و صنعتی است.

سیستمهای اقتصادی ماهیتی پویا داشته و تغییر در آن در وضعیت رفاهی، اجتماعی و اقتصادی افراد جامعه تاثیرگذار خواهد بود. البته این تغییرات می‌تواند در فضاهای مختلف جغرافیایی متفاوت باشد. از این رو اقتصاد روستایی عامل مهمی در رشد و توسعه اقتصاد ایران است.

اقتصاد روستا به دلیل فقر منابع ارتباطی و اطلاعاتی با مشکلات زیادی چون پایین بودن راندمان تولید، نوسان شدید تولید محصولات، آشفتگی بازار فروش محصولات، ضعف سرمایه‌گذاری و آفت‌زدگی محصولات مواجه است. در دنیای امروز توسعه کارآفرینی و خوداشتغالی در مناطق روستایی به نیاز جدی و مهم تبدیل شده است و هر نوع تغییر در اقتصاد ملی در اقتصاد روستایی نیز تغییر ایجاد می‌کند. این اقتصاد به منابع محیطی و اقتصادی مردمی وابسته است که این مهم همان پیروی از سیاستهای اقتصاد مقاومتی است.

نباید فراموش کنیم که روستا و روستاییان نقش مهمی در توسعه کشور و حرکت در مسیر اقتصاد ملی دارد. توجه به روستا علاوه بر کمک به اقتصاد روستا بر افزایش صادرات غیرنفتی نیز تاثیر مثبتی خواهد گذاشت. رسیدن به رشد و توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی نیاز به تلاش جدی دارد. هنگامی که همه اقشار جامعه در مسیر پیشرفت متناسب با جایگاه خود قرار نگیرند ممکن است شاخصهای کمی موجب توزیع نامناسب و ناعادلانه امکانات و درآمدها و ایجاد دوگانگی اقتصادی و اجتماعی شود.

از این رو اقتصاد روستایی از عوامل مهم رشد و توسعه اقتصادی یک کشور به حساب می آید. این امر تا حدی اهمیت دارد که باید شرایطی فراهم شود تا مردم از شهرها به روستاها مهاجرت نکنند. برخی از صاحب نظران توسعه، جمعیت روستایی را گروه مولدی می دانند که به دلایلی به شهرها مهاجرت کرده و از عنصر تولید کننده و همگام با توسعه، به عنصر مصرف کننده و در تقابل با توسعه تبدیل می شوند.

البته نباید این اصل را نادیده گرفت که دلیل عمده مهاجرت روستاییان به شهرها ناشی از مشکلات اقتصادی و افزایش بیکاری است. در کنار این موضوع بی توجهی مسئولان و مدیران عالی رتبه کشوری به این حوزه را نیز نباید فراموش کرد.

این نکته مهم است که نفت، صنعت و خدمات سهم بسزایی در اقتصاد ملی دارند اما اقتصاد روستایی و کشاورزی در مقابل منابع طبیعی پایان پذیر جزو اقتصاد پایان ناپذیر محسوب می شود. برای همین است که اقتصاد روستایی نقش اصلی و اساسی و پایداری در اقتصاد مقاومتی دارد. از این رو برای جلوگیری از به وجود آمدن مشکلات اجتماعی و اقتصادی و در کنار آن توسعه اقتصادی کشور و حرکت در مسیر و تحقق اقتصاد مقاومتی باید تدابیر لازم برای توسعه امکانات سخت افزاری و نرم افزاری در این خصوص در روستاها را به کار گرفت.

## کار آفرینی و اشتغال زایی روستایی

نقش و جایگاه روستاها در فرآیندهای توسعه اقتصادی، اجتماعی و سیاسی در مقیاس محلی، منطقهای، ملی و بین المللی و پیامدهای توسعه نیافتگی مناطق روستایی چون فقر گسترده، نابرابری فزاینده، رشد سریع جمعیت، بیکاری، مهاجرت، حاشیه نشینی شهری، و غیره موجب توجه به توسعه روستایی و حتی تقدم آن بر توسعه شهری گردیده است. به نظر مایکل تودارو «ضرورت تقدم و توجه به توسعه روستایی نسبت به توسعه شهری به این علت نیست که اکثریت جمعیت جهان سوم در مناطق روستایی قرار دارند، بلکه به این علت است که راه حل نهایی مسئله بیکاری شهری و تراکم جمعیت، بهبود محیط روستایی است» بنابراین، یکی از اهداف کلان توسعه در اغلب کشورها و از جمله کشور ما، کاهش بیکاری و توسعه فعالیتهای شغلی است. با نگاهی به روند رشد و توسعه جهانی در میابیم که با افزایش و گسترش فناوریهای پیشرفته، نقش و جایگاه کارآفرینان به طور فزایندهای بیشتر میشود. اکنون در عرصه های جهانی، افراد خلاق، نوآور و مبتکر به عنوان کارآفرینان، منشا تحولات بزرگی در زمینههای صنعتی، تولیدی و خدماتی شدهاند و از آنان نیز به عنوان قهرمانان ملی یاد میشود.

چرخهای توسعه اقتصادی همواره با توسعه کارآفرینی به حرکت در میآید اکثر اقتصاددانان و صاحبان نظران معتقدند: کارآفرینی نیروی اصلی توسعه اقتصادی بحساب میآید، که با استفاده از تغییر و نوآوری، رشد تولید و خدمات را به وجود می آورد. بنابراین از یک سو مسائل و مشکلات موجود در روستاها که دامنگیر شهرها و کل کشور نیز شده و ریشه اکثر آنها، بیکاری موجود در روستاهاست. از سوی دیگر با توجه به ویژگیهای کارآفرینان و اهمیت و نقش کارآفرینی در شناسایی فرصتهای جدید شغلی و ایجاد اشتغال، افزایش ثروت، رشد تولید و خدمات میتواند بعنوان راهبرد جدیدی برای

کاهش بیکاری، افزایش درآمد، کاهش فقر و جلوگیری از مهاجرت‌های روستایی در واقع بعنوان یک راهبرد و استراتژی جدید در توسعه روستایی مطرح شود و میتوان گفت که توسعه روستاها در مقایسه با گذشته، پیوند گسترده تری با مفهوم کارآفرینی یافته است. کارآفرینی باعث کاهش بیکاری، افزایش بهره‌وری و ایجاد فرصت‌های شغلی برای افراد و در نتیجه افزایش درآمد روستائیان میشود. البته قابل ذکر است که کارآفرینی تنها راهکار اشتغالزایی و افزایش درآمد روستائیان نمیباشد، اما میتواند در کنار سایر راهکارهای مناسب، بهترین آنها باشد. وجود حمایت‌های مستمر از کارآفرینان روستایی، توسعه بسترهای مناسب (از نظر زیر ساخت‌های اجتماعی و فرهنگی و اقتصادی) در مناطق روستایی، تشویق کارآفرینان روستایی و ... میتواند از کارآفرینی، راهکار عملی مناسب برای اهداف توسعه روستایی یعنی ایجاد اشتغال مفید، افزایش درآمد و مشارکت و اتکا به نفس روستائیان بسازد .

مطالعات مختلف نشان داده است که یکی از مهمترین اهداف توسعه اقتصادی (چه در شهرها و چه در روستاها) ایجاد اشتغال و مهمترین ساز و کار و ابزار آن، کارآفرینی است. اقتصاد دانان آن را مهمترین پیشران توسعه اقتصادی روستاها سیاستمداران آن را یک استراتژی کلیدی برای جلوگیری از اغتشاشات و ناآرامی در روستاها، کشاورزان و روستائیان آن را ابزاری برای بهبود درآمد خویش و زنان آن را مکانی برای اشتغال در مجاورت محل سکونت خود که میتواند خود مختاری، استقلال و کاستن از نیازهای اجتماعی آن را در پی داشته باشد میدانند .

## فرصت های سرمایه گذاری روستایی

آیا شما جز طبقه خلاق هستید؟ آیا تمایل دارید که در این دسته قرار گرفته و زمینه پیشرفت روستا و منطقه خود را فراهم سازید؟ طبقه خلاق، افرادی هستند که با شناخت و فرآوری آنچه (محیطی، فرهنگی و...) پیرامون آنهاست، آفرینش یک محصول یا خدمت مطلوب و کارا را رقم می زنند. به طور کلی طبقه خلاق روستایی از دو گروه تشکیل شده است. گروه اول شامل مهاجرین خلاق به روستا (برخوردار از دانش جدید و ارتباطات بیرونی) و گروه دوم شامل روستاییان خلاق ساکن (برخوردار از دانش بومی و ارتباطات درونی) در آن روستا می باشند. هم افزایی میان این دو گروه از اولین شروط برای شروع فرایند روستای خلاق است. ایجاد ارتباط موثر، تسهیلگری، تعریف چارچوبهای کاری مشترک و... تخصص "روستایار" است.

رؤآوری به شهر یا روستا محدود نمی شود. بین نوآوری و خلاقیت تفاوتی وجود دارد اما آنچه مهم است، اینکه پیشرانه زنجیره ارزش در نوآوری نهفته است. روستا دارای ظرفیتهای نوآوری بسیار خوبی است که با یک ایده و همت خوب میتوان نوآوریهای روستایی را به مرکز تولید ثروت و ارزش مبدل ساخت.

بواسطه تغییرات شدید دنیای امروز، فرهنگ روستا نیز دچار تغییرات زیادی شده است. آنچه مهم است حفظ اصالت، جان مایه و عناصر منحصر بفرد فرهنگ روستایی است. در واقع فرهنگ روستایی اولین برگ شناسنامه روستا است. آیینهای روستایی، ادبیات روستایی، موسیقی روستایی، صنایع دستی روستایی و... از جمله نمادهای فرهنگی روستا هستند که هر کدام به عنوان یک محور خلاقیت، زمینه ساز کارآفرینی، اشتغالزایی و تولید ثروت اند.



اگرچه در نگاه عموم جامعه، سرمایه صرفاً به منابع مالی و اعتباری تعبیر می‌شود، اما سرمایه، دارای انواع گوناگونی است که برای ایجاد انواع کسب و کار و در زمان معین به آن احتیاج است. سرمایه اجتماعی، سرمایه انسانی، سرمایه مدیریتی و... از جمله آنهاست. معمولاً این تلقی وجود دارد که در روستا به دلیل کمبود منابع مالی و ضعف ساختار اقتصادی، سرمایه رسوب نکرده و امکان استفاده از آن برای انجام طرح‌های کارآفرینی و اشتغالزایی موجود ندارد. به دلیل این نگرش متأسفانه چشم روستا به محرک‌های بیرونی از جمله بخش دولتی یا سرمایه‌گذاران بزرگ خصوصی دوخته شده است. اما به صراحت باید اشاره کرد که راهبردهای بسیار کارایی جهت تامین سرمایه برای راه اندازی کسب و کارهای روستایی وجود دارد. روستایار با مطالعه و بررسی شرایط سرمایه‌گذاری در روستای هدف، راهبردهای امکان پذیر تامین سرمایه را ارائه و پیاده سازی آنها را مدیریت خواهد کرد تا سرمایه لازم برای کارآفرینی توسط جامعه روستایی مهیا گردد.

امروزه تقاضا برای برخورداری از داشته‌های روستایی رو به افزایش است. مصادیق زیادی از جمله محصولات کشاورزی و دامی ارگانیک، گیاهان دارویی و داروهای گیاهی، خانه‌های دوم، گردشگری روستایی، صنایع دستی روستایی و ... هر کدام یک فرصت سرمایه‌گذاری تلقی می‌شود. اما این مصادیق ذکر شده برای تبدیل شدن به یک فرصت سرمایه‌گذاری که کلیه ابعاد آن، چه برای سرمایه‌گذار و چه برای مصرف‌کننده بررسی شده باشد، باید از دلانهای مطالعاتی تخصصی گذر کند. فرصت‌های سرمایه‌گذاری در روستا دارای ویژگی‌های درخشانی است اما باید با توجه به محدودیت شدید منابع آبی در کشور به فرصت‌های سرمایه‌گذاری غیر آب محور توجه شایانی کرد.

یکی از راه‌های تامین سرمایه اخذ تسهیلات است. بانک‌های دولتی و خصوصی، صندوق‌های اعتباری مختلف (صندوق توسعه منابع ملی، صندوق کارآفرینی امید و ...) به عنوان منابع توزیع‌کننده تسهیلات هستند. اما اخذ تسهیلات و وام برای طرح‌های اشتغالزایی (تولیدی و خدماتی) روستایی با چالش‌هایی مواجه است. تسهیل‌گر روستایی با آگاهی از اصول، آیین‌نامه‌ها، ضوابط، شرایط و

محدودیت‌های رایج، آمادگی ارائه خدمات تشکیل و پیگیری پرونده‌های اخذ تسهیلات خرد و کلان، برای طرح‌های گوناگون روستایی را دارد.

از جمله ملزومات اخذ مجوز سازمانی و دستگاهی و در پی آن راه‌اندازی کسب و کارهای روستایی، چه در فعالیتهای کشاورزی محور و چه در فعالیتهای غیرکشاورزی محور و خدماتی از جمله گردشگری، انجام مطالعات توجیه فنی و اقتصادی است. در واقع انجام این‌گونه مطالعات مبتنی بر شرح خدمات مصوب دستگاه مربوطه، به عنوان چراغ راهنمای توجیه‌پذیری یا عدم توجیه‌پذیری طرح مورد نظر است. ارائه خدمات تخصصی تهیه طرح‌های توجیه فنی و اقتصادی کشاورزی، دامداری، صنعتی، تبدیلی، خدماتی و مدیریتی در حیطه توانمندیهای تسهیل‌گر است.

## برخی فرصت های خاص روستایی در اشتغال

### ۱ « فروشگاه موبایل و لوازم جانبی

این روزها تلفن های همراه در همه جا پیدا می شود و کمتر کسی است که با موبایل و لوازم جانبی آن بیگانه باشد. شما می توانید در روستای خود فروشگاه موبایل و لوازم جانبی تأسیس کنید. با این کار در هزینه رفت و آمد روستاییان نیز تأثیر مثبت بگذارید.

می توانید تعمیرات تخصصی موبایل انجام داده، می توانید با تبلیغات به سایر روستاها خدمات ارائه دهید چه در زمینه خرید و فروش و چه در زمینه تعمیرات موبایل. این گونه به توسعه ارتباطات روستا نیز کمک خواهید کرد. وقتی سرمایه لازم را برای این کسب و کار فراهم گردید به سود بسیار بالایی خواهید رسید.

### ۲ « تولید پوشاک

لباس مناسب یکی از ضروریات اساسی انسان است. بنابراین در هر جایی به عنوان یکی از بهترین تجارت ها با سود بالا در نظر گرفته می شود. انواع لباس از جمله لباس زیر و غیره و همچنین لباس های محلی روستا نیز، برای مسافران و توریست های خارجی بسیار جذاب است. شما می توانید یک تولیدی راه اندازی کنید و به صورت تخصصی لباس محلی عرضه کرده و به فروش برسانید. همکاری بانوان و خیاطان روستایی در این راه می تواند بسیار کمک کننده باشد.

### ۳ « کلاس‌های توسعه مهارت

این کلاس‌ها در شهرهای کوچک و بزرگ وجود دارد. اما در روستاها بسیار اندک هستند. دختران و پسران روستایی و یا حتی مادران و پدران، هم از روی علاقه و هم برای افزایش مهارت و یادگیری حرفه‌ای تازه، به کلاس‌های مهارتی نیاز دارند.

این کلاس‌ها شامل صنایع دستی، شیرینی پزی، ترشیجات، مکانیک، آرایشگری و هزاران ایده‌ی دیگر است. هر روستا نیاز خاص خودش را دارد. باید تحقیق کنید که روستای شما بیشتر در چه زمینه‌ای نیازمند برگزاری کلاس است.

### ۴ « تولید و پخش گیاهان دارویی

این روزها توجه به گیاهان دارویی دو چندان شده است و خواهان بسیاری را دارد. محیط طبیعی بهترین بستر برای تولید، تکثیر و پرورش گیاهان دارویی است.

با کسب اطلاعات لازم در این خصوص شما می‌توانید یکی از تولید کنندگان گیاهان دارویی باشید. علاوه بر این، با شناسایی محیط اطراف اقدام به جمع‌آوری گیاهان دارویی نادر کرده و با فروش آنها ضمن تأمین نیاز بازار به درآمد برسید.

### ۵ « پرورش قارچ

از جمله مشاغل پر سود با هزینه کم پرورش قارچ است. برای پرورش قارچ به یک سالن نیاز است که اندازه آن بسته به میزان تولید قارچ متفاوت است، علاوه بر فضای برای پرورش، نیاز به اقداماتی از جمله عایق کاری سالن برای جلوگیری از اتلاف گرما و سرما، قفسه‌بندی و ... لازم است.

حدود دو ماه برای پرورش قارچ، زمان لازم است که این زمان ممکن است یک هفته کمتر یا بیشتر باشد. با مطالعه و یادگیری فوت و فن این کار می‌توانید قارچ خود پرورش داده و آن را به

شهر و روستاهای دور و نزدیک ارسال کنید و در مراحل پیشرفت کار می‌توانید قارچ خود را به کشورهای دیگر صادر کنید.

## ۶ « اقامتگاه بومگردی

اگر صاحب یک زمین و یا یک کلبه بلااستفاده هستید و یا حتی در خانه‌ی روستایی خود مکانی مناسب را دارید؛ باید بگوییم که بسیار خوش شانس هستید. امروزه زندگی ماشینی مردم را در روزهای تعطیل از شهرها دور می‌کند و آن‌ها به دنبال یافتن جایی برای استراحت هستند.

روستای شما و کلبه‌ی شما و یا خانه‌ی روستایی شما می‌تواند پذیرای میهمانان از سرتاسر کشور باشید. با اجاره دادن مکان مورد نظر خود سود خوبی را به دست خواهید آورد. اگر این کسب و کار را پیگیرانه ادامه دهید به موفقیت‌های بسیار چشم‌گیری دست خواهید یافت. داشتن خلاقیت چاشنی اصلی موفقیت در این کار است.

جسارت شروع کردن را به خودتان بدهید. با هر امکاناتی که در اختیار دارید با کمی اندیشیدن ایده‌های بسیار خاصی به ذهنتان می‌رسید. با کمی کاوش در محیط اطرافتان کمبودهای آن را خواهید دید و بدون شک ایده‌های رهایی از آن کمبود هم به ذهنتان خواهد رسید.

نکات ذکر شده همگی قابلیت اجرا را دارند. شاید صرفاً جهت ایده ذکر شد ولی اگر کسی به دنبال تغییر مسیر زندگی خود باشد هنگامی که شروع کند و یک قدم بردارد، خواهد توانست ایده خالی را به یک تجارت پرسود تبدیل کند.

## تجاری سازی ایده ها

یکی از مسائل مهم که ذهن بسیاری از محققین و کارآفرینان را به خود مشغول می‌سازد، چگونگی تجاری‌سازی یک ایده خاص است. یک ایده چگونه پدید می‌آید؟ آیا ایده‌ای که به ذهن خطور کرده است، از ارزش کافی برخوردار بوده و می‌توان بر اساس آن محصول یا خدمتی واجد شرایط به بازار معرفی نمود؟ مهمترین جنبه‌های تجاری‌سازی ایده که می‌بایست به آن‌ها توجه شود، کدام است؟ آیا تجاری‌سازی ایده با تولید محصول نهایی پایان می‌پذیرد؟ این‌ها نمونه‌ای از سؤالاتی است که می‌تواند پیرامون بحث تجاری‌سازی یک ایده ذهنی مطرح گردد. در مقاله حاضر، سعی خواهد شد تجاری‌سازی و ابعاد گوناگون آن طی یک فرآیند مرحله به مرحله و به زبانی ساده تشریح گردد.

۱- من یک ایده بزرگ و انقلابی دارم؛ چگونه می‌توانم آن را دنبال کنم؟  
در پاسخ به این سؤال باید گفت که ارزش یک ایده و دنبال نمودن آن منوط به کاربرد عملی آن است؛ در واقع، اگر ایده شما بتواند به چیزی عملی تبدیل شود، ارزش پیگیری و به سرانجام رساندن را دارا خواهد بود.

ایده‌های بزرگ، معمولاً در نتیجه محدودیت‌های موجود در مسیر پیشرفت‌های مستمر و یا شناخت یک شکاف دانشی در حوزه‌های مختلف تراوش می‌گردد و در نهایت می‌تواند دسترسی به یک راه حلی مفید را فراهم نماید. البته بایستی همواره این نکته را در نظر داشت که به منظور یافتن یک راهکار عملی برای ایده‌ها، انجام آزمایش، اعتبارسنجی و در نهایت توسعه مبتنی بر ایده الزامی است.

یکی از نکات مهم که می‌بایست به آن توجه کافی مبذول شود، نقش زمان و منابع مالی در توسعه ایده و مفهوم ذهنی است؛ برای مثال، آشنایی صاحبان ایده با طیف وسیع حمایت‌های مالی و مدیریتی، که از سوی دولت‌ها و مؤسسات تحقیقاتی مختلف ارائه می‌گردد و همچنین بکارگیری روش‌های منطبق با شرایط خاص توسعه ایده در مراحل اولیه، می‌تواند بسیار راهگشا باشد.

۲- چه راه حل‌های جایگزینی در مقایسه با ایده شما وجود دارد؟ آیا باید آن‌ها را به چشم رقبای کاری و یا همکاران بالقوه آینده نگریم؟

یکی از گام‌های کلیدی در توسعه یک مفهوم ذهنی که از نظر شما عالی و منحصر به فرد به نظر می‌رسد، تهیه یک بانک اطلاعاتی جامع از تمامی طرح‌ها و پروژه‌های تحقیقاتی مرتبط با ایده مذکور است. افراد و سازمان‌های درگیر، منابع و مکانیزم‌های مالی هر یک از آن‌ها و نیز فهرستی از سرمایه‌گذاری‌های صورت گرفته در زمینه‌های نزدیک به ایده، از مهمترین مواردی است که در بانک اطلاعاتی تهیه شده بایستی مد نظر قرار گیرد.

در صورتی که ایده شما مرتبط با یک مسئله «High Tech» و یا مرز دانش است، بررسی مقالات انتشار یافته در حوزه مربوطه و شناسایی نفرات کلیدی و صاحب نظر، می‌تواند نقطه شروع مناسبی برای تهیه بانک اطلاعاتی به شمار رود.

علاوه بر موارد یاد شده، بایستی برخی صاحبان کسب و کارهای کوچک، که می‌توانند در زمره شرکای احتمالی آتی قرار گیرند را شناسایی نمود.

۳- آیا من به یک شریک نیاز دارم؟

پاسخ قطعی به این پرسش کمی دشوار است. با توجه به پیچیدگی بالای فناوری‌های امروزی که امکان توسعه آن‌ها توسط یک سازمان واحد را ناممکن نموده است، شناسایی همکاران احتمالی به منظور تسهیل فرآیند توسعه و تکامل ایده از گام‌های کلیدی در تحقیقات بازار محسوب می‌گردد. در این راستا داشتن آمادگی لازم، به هنگام نزدیک شدن به همکاران بالقوه شناسایی شده، بسیار ضروری است. جمع‌آوری اطلاعات دقیق سازمان‌های شناسایی شده از طرق مختلف، نظیر بررسی جامع وبسایت رسمی آن‌ها، می‌تواند در خصوص چگونگی ایجاد جذابیت در طرف مقابل ایده‌های خوبی را در اختیار شما بگذارد.

پس از شناسایی شرکای احتمالی، بایستی بررسی نمایید که چه پیشنهادهای می‌توانید ارائه دهید و در مقابل، چه چیزی در این مشارکت به دست خواهید آورد. یکی از نکات مهم این است که یک شریک تجاری‌سازی جدی در قبال ارزش افزوده فنی و تجاری که در طی مشارکت به همراه خواهد داشت، خواهان سهم شدن در منافع حاصل از دارایی‌های فکری مرتبط با ایده (مثلاً پتنت‌های به ثبت رسیده) است. بنابراین، وجود نوعی تعادل میان منافع حاصل از مشارکت و امتیازاتی که در قبال آن واگذار می‌نمایید، از اهمیتی قابل توجه برخوردار است.

پس از این که منافع متقابل در مشارکت احتمالی ایجاد شد، امضای توافقنامه، جهت محرمانه بودن تمامی مذاکرات و اسناد و مدارک، ضروری است. مدل‌های گوناگونی از توافقنامه‌های مذکور از طریق دفاتر انتقال فناوری دانشگاه‌های مختلف در دسترس بوده که بیانگر تنوع بسیار زیاد مسائل مرتبط با مشارکت در توسعه ایده و انتقال فناوری است. در مجموع، توافقنامه‌های عدم افشاء، نقشی مهم در کارایی فرآیند توسعه ایده داشته و اجرای زودهنگام آن می‌تواند ریسک شکست طرح را به میزان قابل توجهی کاهش دهد.

#### ۴- آیا باید ایده خود را به عنوان یک پتنت به ثبت برسانیم؟

بله؛ در اکثر موارد هر ایده‌ای که پتانسیل تجاری شدن داشته باشد، نیازمند حداقلی از حفاظت خواهد بود. این امر در مواقعی که ایده ابتکاری در دسترس همگان قرار می‌گیرد، از اهمیتی بیشتر برخوردار بوده و در نتیجه پوشش‌های حفاظتی، از طریق به ثبت رساندن ایده در سیستم‌های پتنت، توصیه می‌گردد.

باید خاطر نشان ساخت، ثبت پتنت هیچ‌گونه محدودیتی در چگونگی بهره‌برداری از ایده و توسعه‌های آتی آن ایجاد نمی‌نماید. در واقع، ثبت اختراع با قابلیت استفاده از ایده یا اختراع از سوی دیگر افراد (مثلاً از طریق مجوز بهره‌برداری از پتنت)، امکان



دسترسی آزاد و عمومی از منافع حاصل از نوآوری را به گونه‌ای منحصر به فرد فراهم می‌آورد. همین ویژگی باعث شده که بسیاری از شرکت‌های استارت آپی از بازاری منحصر به فرد که همراه با قابلیت واگذاری و تبادل پتنت‌های ارزشمند است، بهره‌مند گردند. گفتنی است، از مهمترین سیستم‌های پتنت حال حاضر می‌توان به سیستم پتنت آمریکا «USPTO»، سیستم پتنت اتحادیه اروپا «EPO» و نیز سیستم پتنت چین «CIPO» به دلیل بازار بسیار گسترده این کشور و لزوم حفاظت از دارایی‌های فکری در صورت فعالیت در بازار مذکور اشاره نمود.

در حالی که حفاظت از ایده ابتکاری از طریق ثبت اختراع یک اصل بدیهی است، هزینه‌های به نسبت بالای فرآیند ثبت و انتشار پتنت ممکن است برخی افراد و شرکت‌ها را از حفاظت از ایده خود منصرف نماید. این در حالی است که سودآوری بالای برخی ایده‌ها و عدم حفاظت مناسب از آن‌ها، می‌تواند برای این دسته از افراد و سازمان‌ها خسارات فراوانی به همراه داشته باشد. به همین دلیل است که بسیاری از شرکت‌ها (علی‌الخصوص استارت آپ‌ها) در شروع کار و حتی قبل از بکارگیری مدیران اجرایی، وکلای مجرب را استخدام می‌نمایند.

با توجه به این که امروزه شرکت‌های حقوقی متعدد در زمینه ارائه خدمات ثبت و انتشار پتنت فعال هستند، توصیه می‌گردد در گام نخست از خدمات ابتدایی این گونه شرکت‌ها که اغلب کم هزینه است، استفاده شده و در ادامه در صورت نیاز به خدمات خاص، هزینه‌های بیشتر را تقبل نمایید.

نکته مهم دیگری که می‌بایست در زمینه حفاظت از ایده‌های خود به آن توجه داشته باشید، ارزیابی دقیق ایده از منظر شیوه‌های گوناگون حفاظت از آن است؛ برای مثال، ممکن است پس از بررسی‌های صورت گرفته به جای ثبت ایده در سیستم‌های پتنت، آن را به عنوان یک «راز تجاری» حفظ و نگهداری نمایید. باید توجه داشت، هیچ جایگزینی برای یک مشاوره حقوقی خوب و پیروی دقیق و مستمر از آن وجود نخواهد داشت.

۵ - چگونه می‌توانیم از تحقیقات امیدبخش اولیه به سمت توسعه و پیشرفت‌های جدی حرکت نماییم؟

راه‌های بسیار زیادی برای موفقیت وجود دارد. همان گونه که یک ایده الهام بخش اولیه، لزوماً منتج به یک اختراع نمی‌شود، اختراع نیز مترادف با نوآوری نخواهد بود. باید به این نکته کلیدی توجه داشت که رؤیای توسعه فناوری حاصل از ایده اولیه، نیازمند یک چارچوب عملی کارآ است. برای مثال، اگر شما یک محقق دانشگاهی هستید، شروع به کار شما می‌تواند ارتباط با دانشمندان و محققان دیگر و یا توسعه دهندگان مرتبط با ایده شما باشد. در مقابل اگر در صنعت مشغول به فعالیت هستید، برای توسعه ایده خود نیازمند تغییر در استراتژی‌های توسعه‌ای شرکت و طراحی مجدد ساز و کار تخصیص منابع (نظیر اتخاذ سیاست‌های همکاری با متخصصین دانشگاهی و به صورت کلی استفاده از برخی منابع خارج از سازمان) به منظور توسعه ایده مذکور خواهید بود. به عبارت دیگر، مسیرهای متعددی جهت حرکت به سمت توسعه ایده وجود دارد که حتی بکارگیری همزمان برخی از آن‌ها می‌تواند احتمال موفقیت را دو چندان نماید.

در حالی که استفاده از حمایت‌های دولتی و جذب منابع برای پیشبرد فعالیت‌های تحقیق و توسعه برخی فناوری‌های خاص بسیار راهگشا است، در نهایت می‌بایست به سمت ایجاد یک کسب و کار پایدار و قابل اطمینان که محصولات و خدمات آن نهایتاً به بازار عرضه می‌گردد، حرکت نمود. در این مسیر طیف گسترده‌ای از استراتژی‌های جذب منابع، اعم از منابع دولتی و یا خصوصی کوچک و بزرگ را شامل می‌گردد. هر چه بر جذب منابع بخش خصوصی تأکید نماییم، در مقابل باید حد بیشتری از اختیارات مدیریت کسب و کار خود را واگذار نماییم و این می‌تواند تصمیم در مورد انتخاب سرمایه‌گذار خارج از سازمان را به امری بسیار حساس و پیچیده بدل نماید. همان گونه که اکثر کارآفرینان تأکید می‌کنند، فرآیند جذب منابع، پر پیچ و خم و دشوار است و

مذاکرات بسیاری می‌بایست انجام داد تا نهایتاً یک سرمایه‌گذاری مطلوب بر روی ایده پیشنهادی انجام گیرد. این فرآیند مستلزم تلاش مستمر، پایبندی به مسیر دشوار تجاری‌سازی و استفاده بهینه از شبکه‌های موجود است.

۶- از میان طیف وسیعی از خدمات نهادهای حمایتی، به منظور پشتیبانی از فعالیت‌های تحقیق و توسعه‌ای، چگونه خدمات مناسب را انتخاب نماییم و چه ابعادی را در انتخاب خود مورد توجه قرار دهیم؟

همان گونه که در بخش‌های پیشین اشاره گردید، طیف وسیعی از نهادهای دولتی و بخش خصوصی می‌توانند در مسیر توسعه ایده و تبدیل آن به فناوری و یا محصول قابل ارائه به بازار، کمک نمایند. انتخاب سازمان یا برنامه حمایتی مناسب و اقناع نمودن آن‌ها نسبت به جذابیت‌های کافی ایده، مسیر توسعه ایده را تا حد بسیار زیادی تسهیل می‌سازد. با توجه به سهم قابل توجه فضای مجازی در نشر اطلاعات و تعاملات حال حاضر، یکی از منابع اولیه جهت رصد نهادهای پشتیبان فعالیت‌های تحقیق و توسعه و شناسایی خدمات حمایتی هر یک از آن‌ها، اینترنت خواهد بود.

باید توجه داشت بسیاری از فرصت‌های اخذ‌گرفت تحقیقاتی بر جنبه‌های علمی تکیه دارد و به همین دلیل باید یکپارچگی مناسبی بین مراحل توسعه ایده از مبنای علمی اولیه تا کاربردها و نیازهای بالفعل و بالقوه موجود در بازار ایجاد گردد. تعیین اهداف شفاف و منطقی از برنامه تحقیقاتی و ارائه یک تصویر واضح از مسیر حرکت از حالت فعلی تا نقطه پایانی، می‌تواند جذابیت‌های طرح پیشنهادی را برای سرمایه‌گذار بیشتر نماید.

استفاده از تیم مناسب، یکی از نکات حیاتی در تعریف مسیر توسعه تحقیقات است، که می‌تواند شانس موفقیت را تا حد زیادی افزایش دهد. دقت کنید که نقش هر یک از افراد اضافه شده به تیم باید با دقت تعریف گردد. نکته کلیدی این است که هر تخصص برای

کارکرد ثمربخش در پیشبرد مسیر، باید در سطح درستی از مشارکت تیمی قرار گیرد و لزوماً اضافه نمودن برخی کارشناسان بدون داشتن نقش واقعی در پروژه، به رقابتی تر شدن آن کمک چندانی نخواهد نمود. گفتنی است، علاوه بر بکارگیری تخصص‌های لازم در تیم پروژه، استفاده از برخی مکانیسم‌های مشاوره‌ای، علی‌الخصوص در زمینه‌های مالی بدون مشارکت در فعالیتهای توسعه ایده، می‌تواند به شما کمک نماید. بدیهی است، استفاده از منابع متنوع در توسعه ایده و فناوری امکان دسترسی به اهداف تعریف شده را افزایش خواهد داد.

۷- چگونه می‌توان برای اخذ گرنت‌های حمایتی رقابت نمود؟ فرآیند بررسی برنامه‌های تحقیقاتی چه جنبه‌هایی را در بر می‌گیرد؟

با توجه به محدودیت در منابع حمایتی، متقاضیان اخذ گرنت از جنبه‌های گوناگون به بررسی‌های دقیق و مقایسه‌ای برنامه‌های پیشنهادی نیازمند هستند. برای مثال، «NIH»، که با هدف تحریک نوآوری‌های فناورانه در بخش خصوصی و کسب و کارهای کوچک و نیز افزایش تجاری‌سازی نتایج تحقیقاتی تحت پوشش خود، از برخی ایده‌های نوآورانه حمایت‌های مالی می‌نماید، تنها امکان تأمین مالی کمتر از ۲۰ درصد از برنامه‌های پیشنهادی را دارا است. پس می‌توان چنین نتیجه گرفت که شما برای پیروزی

در این رقابت فشرده بر سر جذب منابع مالی حمایتی، می‌بایست یک ایده بدیع و مهم را در زمان مناسب همراه با یک برنامه تحقیقاتی دقیق، شفاف و مستند و با بکارگیری یک تیم متخصص پیشنهاد دهید و در عین حال برخی نگرانی‌های کلیدی ارزیابان و سیاست‌گذاران مراکز تأمین مالی را نیز در طرح خود لحاظ نمایید.

با توجه به حیطه‌های بسیار تخصصی موجود در فناوری‌های «High Tech»، ارزیابی طرح‌های پیشنهادی کاری بسیار دشوار، زمان‌بر و پرهزینه خواهد بود. با توجه به این که هیچ کس بهتر از صاحب ایده یا فناوری، بر حیطه‌های علمی و فناورانه مرتبط با آن تسلط ندارد، پیشنهادات شما به عنوان متقاضی اخذ گرنت تحقیقاتی (اعم از در اختیار

گذاشتن اطلاعات فنی، پیشنهاد متخصصین مناسب جهت ارزیابی ایده و ... می تواند فرآیند بررسی طرح را تسهیل نماید.

۸ - برای پیشبرد فرآیند تحقیق چه باید کرد؟

فرآیند توسعه ایده به یک برنامه تحقیقاتی دقیق و در ادامه اقناع برخی سازمان های دولتی برای حمایت از آن، صرفاً بخش کوچکی از فرآیند پیچیده و طولانی «ایده تا بازار» خواهد بود. توسعه فناوری در مراحل بعدی نیز با موانعی جدی روبرو است که می بایست ملاحظات مرتبط با آن ها را در نظر گرفت.

دریافت گزنت های تحقیقاتی از سازمان های بزرگ، به معنای بررسی دقیق ایده و طرح تحقیقاتی تدوین شده از سوی متخصصین و ارزیابان و در نهایت تأیید آن است. با توجه به اعتبار فنی حاصل از این فرآیند که کاربردی بودن طرح را تا حد بسیاری تضمین می نماید و نیز جریان مالی تزریق شده به طرح (که بر خلاف سرمایه گذاری های بخش خصوصی دارای هیچ گونه محدودیت در اختیارات و واگذاری بخشی از مالکیت طرح نخواهد بود)، چشم انداز موفقیت شرکت تا حد بسیار زیادی روشن می نماید. همین امر می تواند راه را برای جذب برخی سرمایه گذاران ثانویه باز نموده و به همین دلیل

می بایست دریافت گزنت های تحقیقاتی را با انتشار اخبار مرتبط با آن و ارائه پوستر در محافل صنعتی تبلیغ نمود.

علاوه بر این، برنامه ریزی برای مراحل بعدی توسعه فناوری و اخذ مجوزهای لازم (برای مثال اخذ مجوزهای سازمان غذا و دارو برای توسعه و تولید محصولات دارویی) باید در دستور کار قرار گیرد. با توجه به پیچیدگی های ذاتی حوزه بهداشت و درمان و نیز هزینه به نسبت بالای تحقیق و توسعه در این حوزه، پیشنهاد می شود مجموعه ای از مطالعات ایمنی و کارایی مرتبط با فناوری یا محصول نهایی، قبل از ورود به بازار و نیز پس از ورود به بازار و استفاده توسط کاربران تدوین و به موازات توسعه فناوری انجام گیرد.

## ۹- چگونه می‌توانم محصول جدید خود را تجاری نمایم؟

بسیاری از شرکت‌های بزرگ به منظور رصد فرصت‌های موجود، به طور مرتب و پیوسته ایده‌ها و محصولات جدید مطرح شده در سخنرانی‌ها و کنفرانس‌های مختلف را دنبال می‌نمایند. حضور در جلسات مذکور و معرفی ایده و فناوری حاصل از آن، می‌تواند توجهات نسبت به محصول شما را افزایش داده و طیف وسیعی از فرصت‌های بازار را در اختیار شما قرار دهد. این نقطه، آغاز فرآیند مشارکت‌های واقعی در قالب صدور مجوزهای بهره‌برداری، سرمایه‌گذاری‌های مشترک آتی، و حتی برخی معاملات خرید و ادغام احتمالی خواهد بود.

نکته‌ای که در این مرحله باید به آن دقت کافی داشته باشید، شناسایی فرصت‌های نمایش فناوری‌های جدید مرتبط با بازار هدف شما و تمرکز بر معرفی کاربردهای فناوری و محصول خود در حوزه‌های گوناگون است. فرصت‌های بازاریابی موجود در این فرآیند و مشارکت‌های حاصل از آن با دیگر فناوران و شرکت‌های مرتبط با ایده اولیه، می‌تواند نقش مهمی در مراحل اولیه توسعه کسب و کار شما داشته باشد. با این حال، حفظ تعادل در کسب و کار چالشی بزرگ خواهد بود که در خلال فعالیت‌های بازاریابی و معرفی محصول در شبکه گسترده‌ای از فناوران، متخصصین و سرمایه‌گذاران مرتبط با بازار هدف، می‌تواند کسب و کار تازه تأسیس را با مشکل مواجه نماید.

توجه مستمر به طرح کسب و کار تدوین شده و پایبندی به آن و نیز ارتباط قوی بین تیم فنی و استراتژیست‌های کسب و کار، اقداماتی است که می‌تواند فعالیت‌های آتی تحقیق و توسعه شرکت را در راستای مأموریت و چشم‌انداز تعریف شده پیش برد.

## ۱۰- ایده به موفقیت رسید؛ مرحله بعدی چیست؟

بازاریابی یک محصول موفق، یک نقطه عطف بزرگ در هر شرکت محسوب می‌گردد. با این حال، موفقیت در دراز مدت نیازمند برخی پارامترهای دیگر، نظیر سرعت در ارائه محصول به بازار، تنوع در مسیرهای فروش تعیین شده و در نهایت متنوع ساختن جریان‌های درآمدی خواهد بود. هنگامی که یک شرکت، یک جریان نقدی مثبت داشته

باشد، درها شروع به باز شدن خواهند نمود. در این مرحله یک هدف اولیه و بسیار کلیدی، راه‌اندازی یک مسیر اصلی فروش و توسعه آن در جهات گوناگون است. از این طریق می‌توان با تنوع‌بخشی جریان‌های درآمدی (هر چند در ابتدای امر میزان آن بسیار کوچک باشد)، پایداری کسب و کار را تا حدی تضمین نمود.

یکی از اقدامات دیگر پس از ورود محصول به بازار، آغاز فعالیت‌های تحقیق و توسعه‌ای جدید به منظور بهبودهای احتمالی محصول و نیز شناسایی کاربردهای جدید برای آن است. با ورود محصول به بازار و استفاده مردم از فناوری توسعه یافته، برخی کاربردهای جدید مورد نیاز که می‌تواند بر مبنای فناوری مذکور توسعه یابد، مشخص خواهد شد. فعالیت‌های توسعه‌ای جدید مستلزم تدوین طرح تحقیقاتی جدید، دریافت کمک‌های مالی اولیه و در نهایت سرمایه‌گذاری‌های بخش خصوصی است. در واقع فرآیند «ایده تا بازار»، در دل فناوری قبلی شکل گرفته و این چرخه دوباره آغاز می‌گردد .

باید توجه داشت که شرکت در این مرحله می‌تواند همکاری با رقبا و توسعه مشترک فرصت‌های جدید را نیز در دستور کار قرار دهد. در واقع، مسیرهای توسعه ایده با توجه به راه‌اندازی و تأسیس شرکت و تجارب ناشی از یک بار توسعه ایده اولیه و ارائه آن به بازار، تا حدی متفاوت از قبل خواهد بود. با این حال، فرآیند جدید نیز چرخه‌ای متشکل از چالش‌های نوآورانه است که می‌بایست با هدف حفظ مزیت رقابتی پایدار، در دراز مدت به صورت مستمر تکرار گردد

## نمونه های جدید و موفق کسب و کار های روستایی

### ۱ - کاشت و پرورش آلوئه ورا

آلوئه ورا یکی از گیاهان زیبا و پرترفداری است که پرورش و نگهداری آن در منزل یا آپارتمان ها بسیار ساده است علاوه بر این خواص درمانی بی نظیری برای پوست دارد که با نگهداری این گیاه در منزل می توانید از آن ها استفاده ک رد ضمن اینکه با سرمایه گذاری ۴ میلیون میتوان ۴۰ میلیون در سال بهره وری مالی داشت

### ۲ - پرورش و تکثیر زالوی طبی

زالوتغذیه کرمهایی هستند که در دو سرشان بادکش دارند. آنها میتوانند بین ۵/۰ تا ۱۰ اینچ طول داشته باشند. رنگشان قهوه‌ای سیاه و یا ترکیبی از این دو رنگ است.

بعضی از آنها از مواد گیاهان پوسیده استفاده میکنند و بضعی دیگر نیز زندگی انگلی دارند

از خون و یا بافت بدن حیوانات دیگر تغذیه میکنند

سرمایه گذاری در زمینه پرورش زالو ۵ میلیون می باشد که در هر دوره ۲ برابر سود دهی دارد

### ۳ - پرورش و تکثیر میلورم

پرورش کرم های خوراکی (میل ورم (Mealworm - یکی از ساده ترین، ارزان ترین و کارآمدترین روشها برای تولید پروتئین برای شما یا حیواناتتان هستند.



میل ورم ها کرم نیستند بلکه لارو نوعی سوسک بنام سوسک تاریکی (darkling beetle) هستند (به آن ها کرم آرد هم گفته می شود) که فاقد هر گونه انگل و بیماری می باشند و یکی از بهترین مکمل های غذایی بصورت زنده و خشک شده هستند.

میل ورم ها یکی از مهمترین و با کیفیت ترین حشره برای تغذیه جانوران محسوب می شود. کرم های خوراکی از لحاظ تاریخی در بسیاری از کشورهای آسیایی، به ویژه در آسیای جنوب شرقی برای مصرف خوراکی انسانها پرورش داده شده اند. با هر میزان سرمایه گذاری در ماه دو برابر سود دهی خواهد داشت

#### ۴ - پرورش و ساخت تراریوم

تراریوم یا باغ شیشه ای محیطی است که می توانید در خانه برای ایجاد ریز اقلیمی با اطوبت بالا برای این گیاهان که اکثراً بومی جنگلهای مرطوب جنوب و مرکز آمریکا و جنوب شرقی آسیا و آفریقا هستند، درست کنید. یک پاسیوی مینیاتوری که با آن می توانید مراحل علمی و عملی پرورش گیاه را به فرزندانان آموزش دهید .

تراریوم ، کلکسیون از گیاهان سازگار با هم است که در ظرف سر بسته یا تقریباً در بسته رشد می کنند. مراقبت آسان از این باغ کوچک برای کسانی که سرشان خیلی شلوغ است ایدئال می باشد.

با هر میزان سرمایه گذاری دو تا سه برابر سود دهی خواهد داشت

## ۵ - کاشت و پرورش سبزی و صیفی جات

با هر میزان سرمایه گذاری تقریباً سه برابر بازدهی خواهد داشت

## ۶ - خشک کردن میوه و سبزی جات

با هر میزان سرمایه گذاری تقریباً سه برابر بازدهی خواهد داشت

## ۷ - کاشت و داشت و برداشت انگوزه

در سال حدود ۵ برار سرمایه اولیه بازدهی خواهد داشت

## ۸ - کاشت و داشت و برداشت سیر

هر دوره دو تا سه برابر سود دهی خواهد داشت

## ۹ - پرورش و تکثیر ورمی کمپوست

متشکل از ورمی (کرم خاکی) و کمپوست (کود آلی) به معنای نوعی کود آلی است که از فعالیت کرم خاکی حاصل می‌گردد.

بیش از ۲۷۰۰ نوع کرم خاکی در طبیعت وجود دارد این کرم‌ها با کاوش خاک و تغذیه عناصر موجود در خاک و آمیختن آن با آنزیم‌های موجود در بدن خود، خاک را تازه می‌کنند و قدرت باروری آن را افزایش می‌دهند همچنین به دلیل جابجایی مداوم در خاک، با ایجاد سوراخ‌های زیاد، راه نفوذ اکسیژن به خاک را آسان می‌کنند

هر دوره دو تا سه برابر سود دهی خواهد داشت

با نمونه‌هایی از مشاغل در حوزه روستایی و خانگی با سرمایه گذاری اندک و برگشت مالی مناسب آشنا شوید

---

## الف - صنایع دستی

### الف - ۱ - نساجی سنتی

- ابریشم بافی
- احرامی بافی
- برک بافی
- فرت بافی
- شعر بافی
- ترمه بافی
- شمد بافی
- جاجیم بافی ( ساچیم بافی )
- موج بافی (ماشته بافی )
- چادر شب بافی
- دارایی بافی (ایکات)
- زری بافی
- سجاده بافی
- سیاه چادر بافی
- عبا بافی
- گلیج بافی
- مخمل بافی
- شال بافی

- نوار بافی
- وریس بافی
- حوله بافی
- مرس بافی
- نساجی سنتی
- اجاق قراق

## الف - ۲ - بافته‌های داری و زیر اندازه‌ها

- نمکدان بافی
- گلیم بافی (گلیم بافی دورو- رند بافی- گلیم سوزنی - گلیم گل برجسته- گلیمچه
- شیریکی پیچ
- سفره آردی - سفره کردی
- خورجین بافی
- حوربافی
- جل اسب (هوراسبان)
- پلاس بافی
- نمد مالی TM
- ورنی بافی TM
- زیلو بافی
- چننه بافی
- مفرش بافی

## الف - ۳ - پوشاک سنتی

- البسه محلی

- بافتنی سنتی (میل بافی)
- گیوه بافی (تخت کشی گیوه)
- پایپوش سنتی
- رویه بافی گیوه
- گیوه دوزی
- چوخه بافی
- چوقا بافی - چوخا بافی
- چاروق دوزی
- چموش دوزی
- عروسک بافی
- قلاب بافی
- کلاه نمدی
- جوراب بافی
- مجسمه محلی (مومی)

#### الف - ۴ - چاپ‌های سنتی

- چاپ کلاقه‌ای یا باتیک (نقاشی روی پارچه)
- قلمکار (نقاشی - مهری)

#### الف - ۵ - سفال و سرامیک و کاشی سنتی

- سفال و سرامیک (سفالگری)
- سفال نقش برجسته
- خرمهره سازی
- کاشی زرین فام

- کاشی مشبک
- کاشی معرق
- کاشی معقلی
- کاشی مینایی
- کاشی هفت رنگ
- نقاشی روی لعابی
- نقاشی زیر لعابی
- نقاشی روی سفال

## الف - ۶ - صنایع دستی چرمی

- جلدسازی چرمی
- مصنوعات دستی چرمی
- سراجی سنتی ( ساخت کمر بند و کیف و ... )
- سوخت روی چرم ( طراحی بصورت داغ روی چرم )
- معرق چرم
- نقاشی روی چرم
- حکاکی روی چرم
- نقش اندازی ضربی روی چرم

## الف - ۷ - هنرهای دستی وابسته به معماری

- گچبری سنتی
- مقرنس کاری
- آئینه کار

## الف - ۸ - صنایع دستی فلزی

- زیور آلات سنتی
- علامت سازی
- قفل سازی
- قلمزنی
- طلاکوبی
- گرگور بافی
- مشبک فلز
- مليله سازی
- مرصع کاری
- حکاکی روی فلز
- مینای خانه بندی

## الف - ۹ - صنایع دستی چوبی و حصیری

- احجام چوبی
- حصیر باف ( ارغوان بافی، ترکه بافی، مروار بافی، چم بافی، بور یا بافی، سبدهافی
- بامبو بافی
- خاتم کاری
- خراطی
- چیق بافی
- حکاکی روی چوب
- ساخت سازه‌های سنتی (ساخت سازه‌های بادی - ساخت سازه‌های کوبه‌ای - ساخت سازه‌های زهی)
- سوخت روی چوب ( محرق )
- قواره بری

- کپوبافی
- کنده کاری روی چوب
- گره چینی
- معرق چوب
- منبت چوب
- مصنوعات چوبی
- نقاشی روی چوب

## الف - ۱۰ - صنایع دستی دریایی

- صنایع دستی دریایی
- نقاشی روی صدف ( صدف سازی، تراشی صدف و...)...

## الف - ۱۱ - صنایع دستی سنگی

- تراش سنگ های قیمتی و نیمه قیمتی
- حکاکی روی سنگ
- معرق سنگ (موزائیک)
- فیروزه کوبی

## الف - ۱۲ - صنایع دستی مستظرفه

- پاپیه ماشه
- تذهیب
- تشعیر
- صحافی سنتی
- طراحی سنتی



- قطاعی
- نگارگری ایرانی
- نقاشی گل و مرغ

### الف - ۱۳ - آبگینه

- تراش روی شیشه
- معرق شیشه
- نقاشی روی شیشه
- نقاشی پشت شیشه
- همجوشی شیشه

### الف - ۱۴ - پیشه‌های سنتی وابسته به صنایع دستی

- رنگرزی سنتی (گیاهی، معدنی، حیوانی) به جز قالی و گبه
- گلابتون سازی
- رفوگری (به جز قالی و گبه)

### الف - ۱۵ - رودوزی‌های سنتی

- پوستین دوزی
- آجیده دوزی ( لایه دوزی )
- آینه دوزی
- ابریشم دوزی
- بخارا دوزی
- بلیش دوزی
- پته دوزی

- پریوار دوزی
- پولک دوزی
- پیله دوزی
- تسمه دوزی
- تفرشی دوزی
- توردوزی
- چهل تکه دوزی
- خامه دوزی
- خوس دوزی
- ده یک دوزی ( برجسته دوزی )
- زرک دوزی
- زغره دوزی
- ستاره دوزی
- سرافی دوزی
- سرمه دوزی
- سکمه دوزی ( چشمه دوزی - شبکه دوزی )
- سکه دوزی ( اشرفی دوزی )
- سوزن دوزی سنتی ( بلوچی - اصفهان - ترکمن )
- شرابه دوزی
- شمسه دوزی
- صدف دوزی
- قلابدوزی
- قیطان دوزی (فتیله دوزی، مغزی دوزی، یراق دوزی )

- کتیبه دوزی
- کردی دوزی
- کم دوزی (کمان دوزی، کمه دوزی)
- گلابتون دوزی
- گلدوزی (دستی)
- مخمل دوزی
- مرصع دوزی (سنگ دوزی)
- مروارید دوزی
- ملیله دوزی
- ممقان دوزی
- منجوق دوزی
- نقده دوزی
- نقش دوزی
- نواردوزی
- یراق دوزی

---

## ب – فرش دستباف و رشته های مرتبط به صنایع

- قالیبافی
- گبه بافی
- نخ ریزی سنتی ( فرش )
- رنگرزی گیاهی ( خامه )

- طراحی سنتی قالی
- رنگ آمیزی نقشه فرش
- رفوگری (فرش و گبه)
- طراحی نقشه فرش با رایانه
- تولید صابون محلی (فقط استان یزد)
- تولید سفید آب (فقط استان یزد)

## ج – امور تولیدات دامی، شیلات، صنایع تبدیلی و تکمیلی کشاورزی، عشایری، امور تولیدات گیاهی

### ج-۱ – فعالیتهای امور تولیدات دامی

- پرورش دهنده اردک گوشتی
- پرورش دهنده بوقلمون گوشتی
- پرورش دهنده کرم ابریشم (نوغان داری)
- پرورش دهنده غاز بومی
- پرورش دهنده کبک
- پرورش دهنده گاو شیری
- پرورش دهنده گوسفند، بز
- پرورش دهنده مرغ بومی
- پرورش دهنده گاو میش
- پرواربندی گوساله
- پرواربندی بره

- پرورش دهنده زنبور عسل
- پرورش دهنده بلدرچین
- پرورش اسب

## ج-۲ - فعالیتهای شیلات

- تکثیر و پرورش ماهیان زینتی
- پرورش ماهی در استخرهای دو منظوره

## ج-۳ - صنایع تبدیلی و تکمیلی بخش کشاورزی

- فرآوری و بسته‌بندی سبزیجات ( پاک کردن، خشک کردن )
- بلغورسازی
- فرآوری محصول زعفران ( جمع آوری، پاک کردن، خشک کردن، درجه بندی و بسته بندی )
- بسته بندی زرشک
- فرآوری و بسته بندی انواع میوه های خشک، برگه ها، غلات، حبوبات و خشکبار
- برشته‌سازی بسته بندی آجیل سویا
- بسته بندی انواع محصولات باغبانی ( انگور - توت فرنگی و ... )
- خشک کردن و بسته بندی میوه جات
- فرآوری و بسته بندی انواع جوانه های گندم، ماش، عدس
- پاک کردن، فرآوری و بسته بندی انواع دانه های روغنی، مغز تخمه‌ها و ذرت بو داده
- آماده سازی، بسته بندی فرآورده های کنجد نظیر ارده، حلوا ارده و سایر محصولات سنتی
- کشمش پاک کنی و بسته بندی
- تولید و بسته بندی انواع ترشیجات و شور و زیتون شور
- بسته بندی عسل ( فقط زنبورداران )
- تولید گلاب و عرقیات گیاهی ( فقط استان فارس، شهرستان‌های کاشان و بردسیر کرمان )

- پخت انواع نان
- نبات پزی
- شیرینی پزی سنتی و خانگی
- تولید رشته آشی
- نخود پزی ( نخود چی )
- تولید شیره انگور ( فقط استان ها 5 تولیدکننده انگور )
- خرد کردن و بسته‌بندی قند
- برشته کردن گندم
- تولید و بسته‌بندی انواع مربا
- بسته‌بندی شکر سفید
- تولید و بسته‌بندی محصولات نظیر لیمو عمانی، موسیر و سیر
- پوست کنی، لپه کردن حبوبات و بسته‌بندی آن
- بسته‌بندی ادویه جات آسیاب نشده
- تولید و بسته‌بندی سمنو و انواع حلوای سنتی
- تولید و بسته‌بندی قره قوروت
- تولید و بسته‌بندی نقل و آب نبات
- تهیه و بسته‌بندی نشاسته
- تولید و بسته‌بندی شکلات
- تهیه و بسته‌بندی سقز ( فقط استان کردستان )
- بسته بندی و درجه بندی محصولات زراعی
- تولید و بسته بندی کودهای ارگانیک
- تولید و بسته بندی ورمی کمپوست
- تهیه انواع کودهای فسیلی

- تهیه، بوجاری و بسته‌بندی بذر، پیاز و غده محصولات زراعی و زینتی
- خدمات جمع آوری شیر
- ابریشم کشی خانگی
- بسته بندی تخم‌مرغ بومی
- استحصال و بسته‌بندی روغن شترمرغ

### ج-۴- فعالیتهای امور تولیدات گیاهی

- پرورش، جمع آوری، بسته بندی و عرضه قارچ خوراکی \* (فقط جهت بسته بندی و عرضه قارچ خوراکی استعلام از وزارت بهداشت و درمان لازم است)
- تولید کننده گیاهان دارویی
- تولیدکننده محصولات زراعی، گیاهان زینتی، قارچ، نهال و... در گلخانه های کوچک خانگی
- تولیدکننده سیر در منزل
- پرورش دهنده گل محمدی
- تولیدکننده بذر پیاز
- تولیدکننده زعفران

### د- فعالیت های تولیدی(صنعت و خدمات)

#### د-۱- صنایع نساجی، پوشاک و سراجی ( مشروط به عدم استفاده از چرخ صنعتی)

- دوخت لباس (خیاطی لباس عروس -شلواز دوز - راسته دوز -نازک دوز مردانه -ضخیم دوز مردانه -نازک دوز زنانه -بچه گانه دوز -پیراهن دوزمردانه و شومیزه زنانه)
- سری دوز سرویس خواب
- ملحفه دوزی

○ پرده دوزی

— ۵ —

○ مونتاژ اسباب بازی و لوازم پرورش فکری کودکان

○ مکرومه بافی

○ کوبلن دوزی

○ عروسک سازی

○ ساخت جعبه‌های فانتزی

○ طناب بافی

○ گلسازی

○ ساخت میوه‌های خمیر چینی

○ مهر سازی

○ قاب سازی

○ توپ دوزی پارچه ای

○ توپ دوزی چرمی

○ تعمیرکار تلفن همراه

○ تایپیست

○ حسابداری

○ طراح سازه‌های صنعتی

○ طراح سازه‌های ساختمانی

---



## و - رشته های مربوط به تجارت الکترونیک

- خرده فروشی گل و گیاه
- خدمات مشاوره‌ای مربوط به سخت افزار کامپیوتر
- انتشار، مشاوره و عرضه نرم افزار، برنامه نویسی کامپیوتر و خدمات پشتیبانی
- خدمات بازاریابی اینترنتی و غیر اینترنتی
- انیماتور
- فروشگاه کتاب
- خدمات ترجمه
- ویراستاری
- نمایه‌سازی
- چکیده نویسی
- صحافی
- مشاغل خانگی زودبازده نساجی سنتی
- بافته‌های داری و غیر داری
- پوشاک سنتی
- چاپهای سنتی
- سفال، سرامیک و کاشی سنتی
- صنایع دستی چرمی
- هنرهای وابسته به معماری
- صنایع دستی فلزی
- صنایع دستی چوبی و حصیری
- صنایع دستی دریایی

- صنایع دستی سنگی
- صنایع دستی مستظرفه
- رودزیهای سنتی
- آبگینه

امید است در سال رونق تولید و با حمایت مسولین طرح اشتغال با سرمایه کم در روستا  
های استان فارس راه اندازی گردد

اول اردیبهشت ماه ۹۸- شیراز

دکتر مجتبی پرهیزگاری