

هر «رج» سکه‌های درون قلک سرمایه است

فرشهای ماشینی به مدد تبلیغات گسترده، رقیب سرسخت فرشهای دستباف شده‌اند.

صدای شانه قالی اگر امروز برای همسایه‌های آپارتمان خسته‌کننده و گوش خراش است زمانی همراه با زمزمه‌های مادرانه لالایی کودکان و ترانه بیدار باش اهالی خانه بود. گره در گره نقشی آفریده میشد و رج به رج تجربهای اندوخته. برای زنان قدیم قالی همه چیز بود سرگرمی شان، فرهنگشان، کسب و کار، شغل و منبع درآمدشان، استقلال و حتی هویتشان چیزهایی که امروز اگر نه هم‌هاش اما اغلبش به فراموشی سپرده شده و حتی وجه کسب و کاری و مالیش هم دیگر از جذابیت برخوردار نیست. زنان قدیم قالی را با تمام سختی گره زدنهایش ارزش آفرین میدانستند پس برای خلق این ارزش زمان می‌گذاشتند و برای ثروت اندوزی تمرین صبوری میکردند و این صنعت را رونق میبخشیدند چیزهایی که امروز در پس تمام نامالیمات رنگ باخته‌اند. در همین زمان اما هنوز کسانی هستند که خاطرات صدای شانه‌های قالی را از یاد نبرده‌اند و برای زنده نگه داشتن این هنر - فرهنگ قدیمی تلاش کرده و میکنند. کبری زمانی یکی از همین افراد است که کودکی را با قالی بزرگ شده است و راه کسب درآمد را هم از قالی یافته تا به امروز که ضمن پاسداشت فرهنگ قالی بافی صنعت خودش را راهاندازی میکند و سه دوره به‌عنوان کارآفرین نمونه کشوری برگزیده میشود. وی در گفتوگو با «ایران» با گذر از چالشها و گروهها از شیوه‌های احیا و تزریق نوآوری در این صنعت میگوید.



کارآفرینی موروثی، از تولد تا همیشه

شروع کار و فعالیت من به زمان طفولیتم برمیگردد، از خواهر بزرگم قالیبافی یاد گرفتیم. در خانواده‌های به دنیا آمدم که فرش بافی در آنها موروثی بود، البته فرش نه به شکل امروزی، در قدیم استادکار دار قالی را میزد و بافنده میبافت. در 15 سالگی ازدواج کردم خانواده همسر هم کاشانی بودند و در منزل دار قالی داشتند در خانه همسر قالیبافیام تکمیل شد و حرفه‌ایتر شدم. چندین سال به صورت تک باف خانگی کار کردم، همزمان با کار به درس هم ادامه دادم و دیپلم گرفتم وقتی درس تمام شد خواستم برای قالیبافی هم مدرک داشته باشم پس به سازمان فنی و حرفه‌ای مراجعه کردم تا گواهینامه‌های بگیرم. آن زمان هنوز فنی و حرفه‌ای کرج رشته قالیبافی نداشت، حتی سؤال هم برای آزمون نداشتند و از تهران درخواست سؤال کردند. خانمی که میخواست از من امتحان بگیرد گفت دار قالی خودت را برای امتحان به اداره

بیاور اما دار من 12متری بود و حمل و نقلش سخت، پس ممتحن به منزل ما آمد و پس از بافندگی ضمن اینکه گواهینامه برایم صادر کردند از من درخواست شد تا قالیبافی را در فنی و حرفهای تدریس کنم. تدریس را قبول کردم و علاوه بر دیپلم اقتصاد، دیپلم فرش هم گرفتم و بافت گلیم و گبه و... را هم آموختم. بعدها کاردانی را در رشته کسب و کار و کارشناسی را در رشته امور فرهنگی به اتمام رساندم. به توصیه فنی و حرفهای کرج آموزشگاهی به ثبت رساندم. بواسطه تبلیغات مختلف و قرار گرفتن رشته فرش در میان رشتههای تحصیلی، تعداد مراجعینندگان برای ثبتنام قالیبافی به یکباره اوج گرفت و وقتی این استقبال زیاد شد نمایشگاههای مختلف گذاشتم و این کار به یافتن بازاری برای فرشهای دستباف خود و شاگردانم کمک کرد. مدارس از من بهعنوان کارشناس برای توضیح رشته فرش دعوت میکردند وقتی این دعوتها زیاد شد تصمیم گرفتم به همراه کسانی که کار را یاد میگیرند و شاید کارشان محدود به یک تابلو میشود، یا مثل اوایل کار خودم سرمایههای ندارند و در بازار کار رها میشوند تشکیل یک شرکت تعاونی فرش دستباف بدهم. این شرکت با 7 عضو شروع شد اما قالیبافان زیادی را به خدمت گرفت. مواد اولیه را من تأمین میکردم و مثل قدیم بافندها در خانه خود کار میکردند. من هم وظیفه فروش و بازاریابی محصولات را داشتم فرشها را به نمایشگاه بینالمللی میبردم و میفروختم. کم کم تولیدات را به صادرات نزدیک کردم و حتی از همان نمایشگاههای کوچک اطراف کرج برای دانمارک و کشورهای حوزه خلیج فارس فرش میفرستادم. البته اینها برای زمانی است که اوضاع اقتصادی هنوز آنقدر وخیم نشده بود. در آن زمان که میتوان گفت اوج کار قالیبافی شرکت ما بود 160 نفر بافنده مشغول تولید بودند اما در حال حاضر این رقم به 60 تا 70 نفر کاهش یافته است گرچه تولیدات هنوز ادامه دارد.

مشاغل خانگی

فرصتی مناسب برای کسب درآمد

اگرچه قالیبافی در زمانهای پیش بیشتر در مناطق روستایی و جنبه خود مصرفی داشته و در صورت داشتن مازاد تولید آن را به فروش میرساندند ولی با توجه به تحولات اقتصادی و اجتماعی امروزه قالیبافی به صورت حرفهای و تجاری انجام میگردد و زنان نقش عمدهای در تولید دارند، بهدلیل اینکه در کنار وظایف خانهداری و همسر داری در منزل مشغول به کار هستند و از اوقات فراغت خود جهت تولید فرش استفاده میکنند و در کنار فرزندانشان به اقتصاد خانواده کمک میکنند. برخی گمان میکنند مشاغل خانگی سود کافی ندارد در حالی که اگر هزینههای ناپیدای مشاغل دیگر مثل هزینه رفت و آمد، خرید پوشاک، مهد کودک و... را در نظر بگیریم میزان دستمزد و مزایای در خانه کار کردن بیشتر به چشم میآید. پس با این پیش فرض متوجه میشویم رشته فرش و قالیبافی در منزل رشتهای است که هیچ چیز از وظایف خانهداری کم نمیکند بلکه باعث ایجاد توازن بین مسئولیت خانوادگی و اشتغال زنان، حذف هزینههای مربوط به خرید، رهن و اجاره کارگاه و رفت و آمد، استفاده از نیروی کار سایر اعضای خانواده و ایجاد زمینهای کار خانوادگی، امکان انتقال تجارب از طریق آموزش غیررسمی

به شیوه استاد - شاگردی بین اعضای خانواده میشود. من همیشه به خانمهایی که برای کار به ما مراجعه میکنند میگویم: هر یک رج سکههای درون قلک است که کم کم سرمایه میآفریند و به هزینههای زندگی کمک میکند.

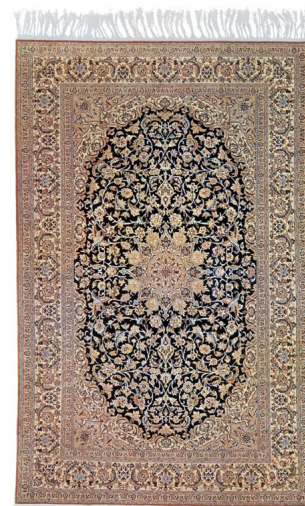
برای مشتری

پیشنادهای خاص داشته باشید

هر صاحب کار یا کارآفرین بسته به کاری که انجام میدهد و شرایط زمانی و مکانی شغل و حرفههاش میتواند پیشنهادهایی برای مشتریان داشته باشد تا هم سود و هم مزیت رقابتی ایجاد کند. یکی از پیشنهادهای رقابتی ما با دیگران این است که در آموزشگاه بسته به شرایط اقتصادی افراد ضمن آموزش برای کارآموزان درآمذزایی هم میکنیم، یعنی فرش اول افرادی که در دوره آموزش توان پرداخت شهریه ندارند میخریم و مبلغی را بهعنوان سود به ایشان باز میگردانیم و از فرش دوم به بعد قالیبافان میتوانند تمام فرش را برای خود داشته باشند البته اگر مواد اولیه را از ما دریافت نکنند.

مشتریان ما دو دسته هستند یک گروه مشتریان آموزشی و گروه دیگر مشتریانی که ما به آنها محصول ارائه میدهیم. یکی از مزایای رقابتی ما این است که در کنار آموزش، اشتغالزایی داریم یعنی همزمان با آموزش هنرجویان صاحب کار میشوند. یکی دیگر از راههای ارتباط مؤثر با مشتریان چه در بخش آموزش و چه بخش فروش استفاده از فضای مجازی در تمام مصادیق اعم از سایت اختصاصی، شبکههای اجتماعی و حسابهای کاربری در بخشهای مختلف است. اینترنت درگاهی خوب برای ارتباط و تعامل با مشتری است که خوشبختانه ما نیز از آن بهره مندیم. بسیاری از مشتریان ما را از طریق فضای مجازی پیدا میکنند و همین یک امتیاز مثبت تلقی میشود. ارتباط با سازمانهای همسو با رشتهای که در آن کار میکنید و کسب درآمد دارید هم مفید است به طور مثال ما با اداره صنعت، معدن و تجارت و اداره کار و رفاه اجتماعی و سازمانها و ارگانهای

وابسته به آنها نیز ارتباط داریم. ارتباطات نه به معنای رانت بلکه ارتباطی که برای تعالی کار به شما کمک خواهد کرد. پس کارآفرینان جوان حداقل در حرفه قالیبافی از رفت و آمد به سازمانها نترسند و خود را با سازمانهایی که به کارشان مربوط است نزدیک کنند. به آنها ایده بدهند چه بسا از همین ایدهها تسهیلاتی دریافت میکنند. من خودم با کمیته امداد تفاهمنامه دارم و با همکاری فنی و حرفهای اتفاقات خوبی را رقم زدیم.



توصیههایی که در تجارت قالی

به دردتان میخورد

هر کس که پس از یک دوره 6 ماهه مدرک فنی و حرفهای قالیبافی دریافت کند قالیباف است اما این کار از تلاش مستمر و گذران عمر پای دار قالی یک قالیباف خوب میدهد. قالیبافان خوب میدانند که نباید خودشان دنبال مشتری باشند بلکه باید مشتری به سراغ فرش و کارشان بیاید. اگر نتوانستید مشتری پیدا کنید تعداد قالیبافان را افزایش دهید و در همان محله خودتان نمایشگاه انفرادی بگذارید و مشتری جذب کنید. کم کم از محله خود شناخته میشوید و گوش به گوش کارتان تبلیغ میشود. حتماً برای فرش و هنرتان اسمی انتخاب کنید تا افراد شما را با یک نام واحد بشناسند.

یک سررسید برای خود بردارید و اهدافتان را در آن یادداشت کنید. اهداف را خرد و کوچک کنید و سعی کنید با زمانبندی و برنامه به اهداف برسید. اگر من امروز صادرکننده فرش هستم زمانی تک باف خانگی بودم، برای استادکار کار کردم و با دستمزد شاگردی پس انداز کردم و برای خودم دار قالی زدم و از نمایشگاه انفرادی به نمایشگاه بینالمللی رسیدم. پس هر کس صبوری داشته باشد و ناامید و مأیوس نشود با اطمینان به نتیجه دلخواه خواهد رسید. یکی از ابزارهای بازاریابی مؤثر در قالیبافی حضور در نمایشگاهها و تبلیغات کلامی است. در شغل ما که بهترین خریدار خانمهای خانه هستند ایجاد روابط عمومی یکی از عناصر موفقیت در هر صنعت است. ارتباط مؤثر با مخاطبین که میتوانند مشتریان بالقوه باشند از طریق تبلیغات و رسانه میتواند به برندسازی و شناخت درست از صنعت شما تأثیرگذار باشد.



جوانانی که قالی بافی را کوچک می‌شمارند

صنایع دستی ایرانی بازار مناسبی برای کارآفرینی و اشتغالزایی است که به تنهایی قدرت رقابت خوبی با نمونههای خارجی دارند. فقط نیازمند کمی خلاقیت و مهارت و صبوری جوانان است. شاید یکی از نقاط غم انگیز حرفه قالیبافی در کنار دیگر مشکلات و معضلات کلان، این باشد که بهترین بافندهای ما افراد مسن هستند و جوانان کمتر به این رشته روی می‌آورند. جوانان فکر میکنند این کار در شأن آنها نیست در حالی که قالیبافی یک حرفه و شغل قدیمی ایرانی است که پولسازی خاص خودش را دارد. متأسفانه حتی دانشجویان رشته فرش، کارآفرینان این حوزه را الگوی مناسبی برای خود نمیدانند گاهی من به دانشجویان مشاوره میدهم و میگویم حداقل شما با نوآوری و خلاقیت در طرح و رنگ و نقش این حرفه را از جمودی که اکنون دچارش شده نجات دهید اما در کمال ناراحتی میبینم فارغالتحصیلان رشته فرش تسهیلات این حرفه را خرج دلالتی، واسطه‌گری و کارهایی غیر از کار فرش میکنند. تازه نه تنها مشکلات مالیشان حل نشده بلکه بدهکار دولت هم میشوند. همه میدانیم اشتغال یکی از معضلات و مسائل مهم جامعه است و بیکاری دغدغه بسیاری از جوانان امروز است که مشکلات زیادی را در پی دارد. متأسفانه جوانان ما از کارآفرینی میترسند و اغلب به دلیل نداشتن سرمایه و به دلیل ترس از شکست کاری را شروع نمیکنند که همین ترس از شکست عاملی است برای شکست و دلیل این ترس آن است که فرهنگ جوانان تغییر کرده و معتقدند که با زحمت نباید به هدف رسید. شروع هر کاری سود ندارد باید صبر داشت تا به نتیجه مطلوب رسید وقتی سالها کار کردید ریشه شما به آب میرسد و همیشه پایدار هستید.

دولت هوای قالی را داشته ما چطور؟

وقتی وارد بازار کار در هر رشته‌ای بشوید و قصد داشته باشید از این راه پیشرفت کنید و درآمد به دست آورید تلاشهای شبانه‌روزیتان کمک میکند راهها و چاههای مسیر را بشناسید و ریزه کاریها را بفهمید. از تسهیلات با خبر شوید و بدانید چطور میشود از راههای مختلف هزینهها را کم کرد. در همین حرفه فرش دولت وام و تسهیلات خوبی ارائه میدهد. گرچه متأسفانه افرادی هستند که از این تسهیلات سوء استفاده کنند اما دولت در زمینه تسهیلات و کمکهای مالی کار خودش را بخوبی انجام میدهد. برای هر بافنده بر حسب شرایط وامهای بدون بهره تا سقف صد میلیون تومان ارائه میشود که برای شروع کار مبلغ قابل توجهی است. بازپرداخت وامها پس از یک تنفس 6 ماهه است و اقساط مبالغ قابل قبولی دارند. یکی دیگر از خدمات دولت برای قالیبافان خانگی، بیمه بود اما به دلیل همان سوءاستفادهایی که گفتم به یکباره حجم زیادی از افراد برای دریافت مدرک فنی و حرفهای و بیمه شدن اقدام کردند، افرادی که هیچ گاه تولیدکننده نبودند و صرفاً برای بهره‌مندی از خدمات بیمه قالیبافان به این مسیر وارد شده بودند. حجم درخواستکنندگان بیمه قالیبافی به قدری صعودی و غیرمتعارف بود که در همین استان البرز تعداد بیمه شدگان قالیبافی از رقم بودجه اختصاص یافته استان بالاتر رفته بود. همچنین خیلی از قالیبافان واقعی از خدمات بیمهای محروم شده بودند. با وجود این شرایط نابرابر تأمین اجتماعی سطح کنترلها را بشدت افزایش داد و از پذیرش افراد جامانده که بعضاً حقشان هم بود خودداری کرد و به این صورت تر و خشک با هم سوختند و بسیاری افراد که این بیمه و تسهیلات حق آنها بود نیز محروم شدند در حالی که همین طرح به انگیزه و رونق فرش دستباف کمک کرد.



بفرمایید قالی کاشی چینی و هندی

کشور چین و هند فرشهایی میزنند با قیمتی نصف قیمت فرش ایرانی و طرح و نقشی که تشخیص و تفکیک آن از فرش ایرانی بسیار سخت است حتی برای خود ما که سالهاست در این حرفه هستیم. جالب است بدانید طرحها عیناً مانند فرش ایرانی است مثلاً فرش نایین چین یا فرش کاشان چین بسیار شبیه هم هستند لذا برای خروج از رکود فرش اصیل ایرانی باید کارشناسان و فارغالتحصیلان رشته فرش رنگ بندیها را به سلیقه روز نزدیک کنند. نکته دیگر توان خرید مردم است که دائم از قیمت فرش دستباف گلایه میکنند، برای این موضوع نیز پیشنهاد میشود فرشهایی متناسب با توان خرید بافته شود. در حال حاضر یک فرش ماشینی خوب یک میلیون تومان قیمت دارد و یک فرش دستباف درشت بافت نیز بیشتر از این رقم قیمت ندارد لذا میتوان بافت فرشها را طبقه بندی کرد و مردم با اطلاعات از این طبقه بندیها دست به انتخاب خرید بزنند. در این صورت موازنهای میان خرید فرشهای خوب ایرانی به وجود میآید. من میگویم فرشهای درشت خوب با نقشهای جدید بیافید و متناسب با قدرت خرید مردم ایران به بازار عرضه کنید تا رونق رفته به فرش دستباف ایرانی بازگردد.

قبلاً فرش ماشینی طرفداری نداشت اما الان به مدد تبلیغات گسترده و البته طرحهای مشتری پسند رقیبی سرسخت برای فرش دستبافت شده است که باید فعالین فرش دستباف و اتحادیهها چارهاندیشی کنند. کما اینکه مزایای رقابتی فرش دستباف یارای رقابت با بازار ماشینی را دارد. یکی از این مشکلات مربوط به نبود تقاضا و مشتری برای تولیدات این صنعت است که باعث شده اقتصاد این صنعت رو به نابودی رود. به عبارتی سفارش خرید کمتر شده و کارآفرین و صنعتگر فرش ترجیح میدهد که خرید و فروش داشته باشد و تولید نکند. این مسأله هم بهدلیل مشکلات کسب و کار داخلی است که اقتصاد این صنعت را تحت تأثیر قرار داده است. تولیدکننده فرش نمیداند چه طرحی باید تولید کند و کجا بفروشد. اینگونه است که بسیاری از تولیدکنندگان بهدلیل نداشتن انگیزه کار و نقدینگی، کار خود را کنار گذاشتهاند.

نکته دیگر درباره تولید فرش است که بهطور معمول آنهایی که باتجربهتر هستند، بهتر میتوانند در آن زمینه تأثیرگذار باشند بویژه در شهرستانها که تعداد نیروی باتجربه کار بیشتر است بنابراین، این صنعت در شهرستانها بهتر از تهران رشد کرده است. به علاوه اینکه دستمزد نیروی کار در شهرستانها کمتر در نظر گرفته میشود. نکته دیگر مربوط به تغییر سلیقه برای فرش در بازار است. در گذشته مردم تقاضای فرشهای بزرگ داشتند اما امروز تمایل بیشتر افراد جامعه فرشهای کوچکتر است چرا که آپارتمانها کوچکتر شدهاند. شاید هم به این دلیل باشد که کارگاههای تولید فرش کوچکتر شدهاند و افراد در خانه خود نیز میتوانند فرشهای کوچک ببافند. این باعث شده که تعداد نیروی شاغل در این حرفه نیز کمتر شود.



نیم نگاه

وقتی وارد بازار کار در هر رشته‌ای بشوید و قصد داشته باشید از این راه پیشرفت کنید و درآمد به دست آورید تلاشهای شبانه روزیتان کمک میکند راهها و چاههای مسیر را بشناسید و ریزهکاریها را بفهمید
برخی گمان میکنند مشاغل خانگی سود کافی ندارد در حالی که اگر هزینههای ناپیدای مشاغل دیگر مثل هزینه رفت و آمد، خرید پوشاک، مهد کودک و... را در نظر بگیریم میزان دستمزد و مزایای در خانه کار کردن بیشتر به چشم می‌آید
کارآفرینان جوان حداقل در حرفه قالیبافی از رفت و آمد به سازمانها نترسند و خود را با سازمانهایی که به کارشان مربوط است نزدیک کنند. به آنها ایده بدهند چه بسا از همین ایدهها تسهیلاتی دریافت میکنند
برای خروج از رکود فرش اصیل ایرانی باید کارشناسان و فارغالتحصیلان رشته فرش رنگ بندیها را به سلیقه روز نزدیک کنند. نکته دیگر توان خرید مردم است که دائم از قیمت فرش دستباف گلایه میکنند، برای این موضوع نیز پیشنهاد میشود
فرشهایی متناسب با توان خرید بافته شود