

می کند. برای پیشرفت در این رشته باید بیش از هم کلاسی هایش که از ابتدا این رشته را انتخاب کرده بودند و آشنایی داشتند تلاش می کرد. هر روز از ۷ صبح تا ۸ شب در دانشگاه می ماند و آخرین نفر بیرون می آمد. «آن قدر کلاس هایمان فشرده بود که گاهی وقت نمی کردم دست هایم را که از زغال سیاه شده بود بشویم. ضمن اینکه برای رفت و برگشت به دانشگاه خیلی اذیت می شدم زیرا با اتوبوس ۱۸ ساعت راه بود. همیشه دوست داشتم کاری را هر قدر هم سخت باشد انجام بدهم تا نتیجه بهتری بگیرم. به همین دلیل، موضوع پایان نامه ام را طراحی روی کیف و کفش با استفاده از نقوش قدیمی ایرانی انتخاب کردم.»

فرزند سوم خانواده بود و از کودکی برعکس بیشتر بچه ها وابسته پدر و مادر نبود. این ویژگی او تا بزرگسالی نیز ادامه می یابد. خانواده اش می دانستند می تواند گلیمش را از آب بیرون بکشد و به او اعتماد می کردند. بنابراین مخالفتی با تحصیل او در شهر دیگر و بعد مسافت نداشتند. «دانشجویان دیگر از روی کتاب ها پایان نامه شان را می نوشتند، اما من می خواستم طراحی کنم و کار سخت بود. حتی زمانی که در اتوبوس و در راه برگشت به مشهد بودم، وقتی همه خواب بودند، من با لپ تاپ روی طرح کار می کردم. آن طرح را روی یک کفش پیاده کردم و استادم آن قدر پسندید که کفش را برای خودش برداشت.»

✚ کارگاه خانگی تولیدات چرمی

اعتصامی بعد از پایان کلاس های دانشگاه به سراغ دوره های طراحی و دوخت کیف و کفش چرم می رود. به اندازه ای کلاس های متفاوت رفته بود که مربیان به او می گفتند خانه اولش سازمان فنی و حرفه ای و در مرحله بعد خانه خودش است! آن زمان که کلاس ها را می گذراند، نمی دانست بازار کار این هنر خوب است، اما در پایان دوره که نمایشگاهی برگزار کردند، برای کارهایش مشتری پیدا شد و آن ها را فروخت. «با ۲ نفر از هم دوره ای ها تصمیم گرفتیم برای خودمان کار کنیم. اتاقم را در خانه مان به کارگاه تبدیل کردم و آن ها به خانه ما می آمدند. کارمان سخت تر بود زیرا آن موقع به غیر از دستگاه برش، دستگاه دیگری نداشتیم. به همین دلیل، نمی توانستیم مارک بزیم یا امکان نازک سازی چرم را نداشتیم و هر زمان مشتری می خواست، با لیزر برایش مارک می زدیم. هر بار خرید می رفتیم، طاقه های سنگین چرم را زیر بغل می زدیم و حتی با اتوبوس رفت و آمد می کردیم تا هزینه کمتری بپردازیم. بعد از برش چرم ها، هر کدام در خانه هایمان می دوختیم. برای فروش محصولات نیز کار را به فروشندگان عرضه می کردیم یا اگر نمایشگاهی بود شرکت می کردیم.»

همکاران او به مرور می خواستند چرم دوزی را کنار بگذارند و سرمایه ای نیز نداشتند اما اعتصامی کار را رها نکرد و با همراهی خواهر کوچک و برادرش که آن زمان سرباز بود و شغلی نداشت، ادامه می دهد. با اینکه از نظر مالی اوضاع خوبی داشتند، پدرش کار تأسیسات انجام می داد و مادرش خانه دار بود، خودش دوست داشت کار کند و درآمد مستقل داشته باشد. «وقتی می بینم کسی وقتش را به بطالت می گذراند، می گویم باید در زندگی هدف داشته باشد و کار کند. آن زمان، برادرم برای برش کاری و خرید و فروش چرم کمک می کرد. اوایل مشتری ها از طریق نمایشگاه هایی که شرکت می کردیم با ما ارتباط می گرفتند و طبق سفارش آن ها کار می کردیم. هر بار مشتری می آمد، برای مشاهده نمونه کارها باید او را خانه مان می بردیم. به همین دلیل، طبقه پایین خانه را به عنوان کارگاه انتخاب کردیم.»

✚ شروع صادرات بعد از یک اتفاق

سال ۹۰ کار را شروع می کنند و دو سه سالی طول می کشد تا کارشان روی روال بیفتد. بعد از این مدت، اعتصامی در گیر و دار پیگیری برای دریافت وام بیست میلیون تومانی از سوی سازمان میراث فرهنگی و صنایع دستی به بانک می رود و با فردی آشنا می شود که برای امارات به او سفارش کار می دهد. «به یاد دارم برای وام به من گفته بودند به ازای هر نیروی کار، ۵ میلیون تومان می دهند، اما زمانی که متوجه شدند یکی دو نفر از اعضای خانواده ام نیز سر کار هستند، گفتند باید فرد غریبه ای را جایگزین کنم تا مبلغ وام تعلق بگیرد. کلافه از بانک بیرون می آمدم و فردی که صحبت هایم را درباره چرم دوزی شنیده بود، درخواست همکاری و صادرات تولیدات به امارات را داد.»

برای این کارگاه، تولید یک کیف رودوشی با سایز کوچک تنها یک روز طول می کشد، اما مراحل کار شامل برش، چسب کاری، دوخت و... است که زمان می برد. به همین دلیل، زمانی که سفارش ها زیاد باشد از نیروهای دیگری نیز به صورت موقت کمک می گیرند. «این حرفه طوری است که فرد باید در آن ماهر باشد تا از پس کار بر بیاید. به همین دلیل، نیروی ماهر می خواهیم زیرا وقتی برای آموزش به آن ها نداریم در حالی که برندمان را ثبت کرده ایم

و از طریق فعالیت در شبکه های مجازی، از سراسر کشور سفارش عمده یا تکی داریم. تولیدات ما نیز کیف، کفش، پوشه چرمی، جافلاسی، بند نگه دارنده ماسک و... است.»

باور دارد همه هنرهایی که در سال های قبل یاد می گیرد، به شغلی که امروز دارد کمک می کند زیرا هنرهای مختلف به هم متصل اند. می گوید کار دست برای او جذاب است زیرا پشت صحنه آن هنر و فکری قرار دارد. «هر کاری را که آماده می کنم و با تک تک کوک هایی که می زنم، در دلم به این فکر می کنم که این کیف برای کسی که آن را می خرد خیر و خوبی به همراه داشته باشد.»

✚ ایجاد انگیزه برای اشتغال زایی

اعتصامی علاوه بر اشتغال زایی که برای خود و چند نفر دیگر داشته است، برای یکی دیگر از خواهرانش نیز انگیزه ایجاد می کند تا به این شغل روی بیاورد. «خواهرم و همسرش در کاشمر زندگی می کنند و گاوداری داشتند. شغل خیلی سختی بود. به همین دلیل، به او پیشنهاد دادم دوخت کیف و کفش چرمی را آموزش ببیند و در همان شهرستان شروع به کار کند. او هم با وجود بچه های کوچک برایش سخت بود، اما آموزش دید و در خانه شروع به کار کرد. حالا به جایی رسیده اند که گاوداری را فروخته اند و هر دو در کنار هم این کار را انجام می دهند. ضمن اینکه چند نفر نیز از این طریق سر سفره هایشان نان می برند. هر زمان نیز ما سفارش هایمان زیاد باشد، بخشی از کار را قبول می کنند.»

محصولات این کارگاه تمیز و با ظرافت زیادی کار شده اند. همین موضوع برخی را به اشتباه می اندازد که نکند با دستگاه درست شده اند و به جای کار دست به بازار عرضه می شود. اعتصامی سال ۹۶ گواهی کیفیت کالا را از اداره میراث فرهنگی و صنایع دستی دریافت می کند و عنوان غرفه برتر را در نمایشگاهی که در آن شرکت کرده بود به دست می آورد. «یک سال محصولاتمان را برای انتخاب نشان ملی در میان تولیدات برتر فرستادیم. کسی که برای تأیید آثار آمده بود، می گفت امکان ندارد این تولیدات کار دست باشد. اداره میراث فرهنگی و صنایع دستی نیز نتوانسته بود این فرد را قانع کند! در نهایت کاری برگزیده شد که کوک های خیلی بزرگی روی آن زده بودند زیرا تصور می کردند نمی شود کار دست تمیز و منظم باشد.»

✚ چرم دوزی هنر پرخرجی است

اعتصامی تا کنون تنها از یک وام حمایتی به مبلغ ۲۰ میلیون تومان استفاده کرده است و به گفته خودش، پیشنهاد وام های مختلفی به او می دادند، اما فرایند آن به اندازه ای سخت و طولانی بود که پشیمان می شد. این در حالی است که چرم دوزی هنر پرخرجی محسوب می شود. «اگر سال ۹۰ یک طاقه چرم گاو را با ۲۰ هزار تومان خریداری می کردم، اکنون قیمت آن به ۸۰۰ هزار تومان رسیده است. ضمن اینکه ابزار کار و مواد اولیه آن گران است. در حال حاضر، از چرم تولید کشور خودمان استفاده می کنیم زیرا ایران از بهترین تولیدکنندگان چرم است و حتی با چرم ایتالیا برابری می کند. برنامه مان برای توسعه کار این است که ضمن حفظ کیفیت، با کشورهای بیشتری کار کنیم تا همه بدانند ایران علاوه بر اینکه جزو بهترین تولیدکنندگان چرم است، در حوزه تولید محصولات چرمی نیز حرفی برای گفتن دارد.»

✚ شروع کسب و کار چرم دوزی با ۱۰۰ میلیون تومان

اعتصامی نیز اعتماد به نفس خود را با حمایت خانواده اش تقویت می کرد. «از همان ابتدا، هر بار کاری تولید می کردم، تعریف می کردند و حتی از نظر مالی من را تأمین می کردند زیرا تا مدتی درآمد نداشتیم. اگر بانوان دیگری می خواهند این کار را شروع کنند، باید حمایت خانواده را داشته باشند. ضمن اینکه برای شروع فعالیت در این حرفه، بدون دستگاه ها، دست کم به ۱۰۰ میلیون تومان سرمایه نیاز است.»

✚ کیفیت نامناسب تولیدات چرم در بازار

او به عنوان تولیدکننده ای که سال هاست زیر و بم محصولات چرمی را می شناسد و آن ها را ارزیابی کرده است، کیفیت تولیدات چرم موجود در بازار را نامناسب می داند. «دلیل این موضوع به گرانی چرم برمی گردد. تولیدکنندگان هم برای اینکه کار توجیه اقتصادی داشته باشد، از کیفیت آن کم می کنند. چنین تولیدکنندگانی معتقدند مردم دنبال جنس ارزان می گردند. آن ها نیز این محصولات را عرضه می کنند، اما همان کیف یا کفش در عرض یک یا ۲ ماه خراب می شود. کسانی که دنبال جنس خوب هستند، از محصولات ما استقبال می کنند. همیشه جنس با کیفیت به مشتری تحویل می دهیم تا خود مشتری برند ما را به دیگران معرفی کند.»

