

✚ از پول‌های میلیونی لذت می‌بردم

از بیست و دو سالگی مسیر زندگی هنری خود را مشخص و چرم را برای خلق هنر انتخاب می‌کند. کاری که انواع بدیهی آن کیف، کفش و جاکلیدی است اما آن را به هر چه بتوان با چرم تولید کرد تبدیل کرده‌است. «از یازده سال پیش وارد کار چرم شدم. همین که مدرکم را گرفتم، وارد کار شدم. هر چه با چرم قابل اجرا باشد تولید می‌کنیم، از کیف و کفش بگیرد تا طراحی داخل تریلی و دورفرمان ماشین و روکش صندلی خودرو. حتی خرده‌ریزهایی مانند جاکنترلی هم تولید می‌کنیم. هیچ محدودیتی نداریم. برای شروع، خودم انتخاب کردم کار را به حاشیه شهر ببرم. کارگاهی در بولوار طبرسی اجاره کردم و مشغول شدم. تا آن زمان واقعا شناختی از حاشیه شهر، زنان حاشیه‌نشین و مشکلات آن‌ها نداشتم. الان سبک زندگی ام بعد از سال‌ها زندگی در این مناطق تغییر کرده‌است. از اینکه برای زنان این منطقه کاری ایجاد کرده‌ام واقعا خوشحالم اما از شرایط سختی که دارند رنج می‌برم. اوایلی که کار را راه انداخته بودم، به دنبال کسب درآمد بودم. از اینکه پول‌های میلیونی به حسابم می‌آمد لذت می‌بردم اما کم‌کم نگاهم تغییر کرد. الان ادامه کار و تداوم آن برایم مهم است. اینکه همیشه کاری برای خانم‌هایی که با هم همکاری داریم باشد ارزشمند است.»



✚ ورود آقایان ممنوع

او کارش را در حاشیه شهر شروع می‌کند و زنان را پای کار می‌آورد. همه آنچه را بلد است به شاگردان خود می‌آموزد تا آن‌ها نیز به استاد کارانی ماهر بدل شوند. «کار را که شروع کردم، علاوه بر بزرگ‌ترها به بچه‌ها هم آموزش می‌دادم. دختر خودم هفت سالگی شروع کرد و یک سال بعد برای خودش استاد کار شد. الان فقط به پانزده نفر از بچه‌های هشت تا یازده ساله آموزش داده‌ام و کارهایی که از دستشان بر بیاید انجام می‌دهند. از نظر برخی‌ها، کار این بچه‌ها مورد قبول نیست و می‌گویند از دستشان بر بیاید انجام می‌دهند. از نظر من، بچه‌ها وقتی هنر و حرفه‌ای بیاموزند، آینده بهتری کودک کار حساب می‌شوند ولی از نظر من، بچه‌ها وقتی هنر و حرفه‌ای بیاموزند، آینده بهتری خواهند داشت. حتی می‌فهمند و درک می‌کنند که پول درآوردن چقدر سخت است و به خانواده به‌ویژه پدران خود خرده نمی‌گیرند. این موضوع را در زندگی خودم هم پیاده کرده‌ام. دخترم اگر چیزی فراتر و بیش از نیازهای برنامه‌ریزی شده بخواهد، باید خودش بخشی از هزینه آن را تأمین کند. کار چرم را بلد است و می‌تواند با تولید چند کار، درآمدی داشته باشد. این رویه خانواده‌های ما بوده‌است و از این روش تربیت زیان نکرده‌ایم. بچه‌هایی هم که آموزش دیده‌اند زیان نکرده‌اند. یکی از بچه‌ها سه سال تمام برایم کار کرد و همه فوت و فن کار را یاد گرفت. الان برای ادامه تحصیل به خارج از کشور رفته‌است و چون مجبور است هزینه‌هایش را تأمین کند، با همین اندوخته‌ها کسب و کاری راه انداخته‌است و خیلی راضی است. چهار نفر از خانم‌ها هم مستقل شده و برای خودشان کارگاه زده‌اند. سه نفر از بچه‌ها تهران رفته‌اند و آنجا کار می‌کنند. الان ۳۵ خانم هم به صورتی ثابتی با من همکاری می‌کنند. هر کدام رده‌بندی و سطح‌بندی دارند و کارهای مختلفی انجام می‌دهند. در کنار این افراد، حدود ۲۲ نفر هم غیرثبتی با کارگاه همکاری می‌کنند که چون اتباع هستند ثبت نمی‌شوند. در کارگاه ما فقط ورود آقایان ممنوع است و گرنه برای بچه‌ها و خانم‌ها هیچ محدودیتی نیست. البته در بین افرادی که کار را به منزل می‌برند، هستند خانواده‌هایی مردان آن‌ها هم کار را انجام می‌دهند ولی طرف قرارداد من خانم‌ها هستند. در این سال‌ها متوجه شده‌ام که در مناطق حاشیه شهر نیاز به کار همیشه هست. برای همین، سعی کرده‌ام شرایطی ایجاد کنم که همیشه کار برای خانم‌ها باشد. گستره مناطق کاری ما هم وسیع است. از گلشهر و بولوار طبرسی بگیرد تا بولوار شاهنامه و گلپهار سفارش کار می‌برند.»



✚ کار از خانه به بازار

او کارش را گسترش می‌دهد و علاوه بر بازارهای داخلی، وارد بازارهای خارجی نیز می‌شود. در خلال این ورود، کارگاه تولیدی خود را به خانه منتقل می‌کند، خانه‌ای در حوالی خیابان مفتاح که محل زندگی‌اش هم هست. «بعد از چند سال که از اجاره کارگاه گذشت، تصمیم گرفتم کار را به خانه بیاورم. به عبارتی، کار از خانه به خانه، خانم‌ها همین‌جا می‌آیند و کارها را سفارش می‌گیرند. اگر آموزشی نیاز باشد می‌بینند و سفارش‌ها را در خانه خودشان انجام می‌دهند. همه از این رویه راضی هستند و باعث گسترش و راحتی کار برای خانم‌ها شده است که می‌توانند در کنار خانواده و در خانه، هم به امور خانه‌داری برسند هم کار کنند و درآمد داشته باشند. همراهی آن‌ها برای من خیلی مهم است. تا دست‌های آن‌ها نباشد کار من معنی پیدا نمی‌کند. الان هر هفته فقط هزار کیف جیبی تولید می‌کنیم که یکی از تولیدات ماست. ابتدا با برند صوفی وارد بازار شدم اما بعد از مدتی در عرصه بین‌المللی، مجبور شدم برنم را تغییر دهم و نامی انگلیسی

✚ شهربانو

آشنبه
۱۸ مهر ۱۴۰۴
۱۳ ربيع الاول ۱۴۴۴ شماره ۳۷۷۳

✚ همه نمایشگاه‌ها را شرکت می‌کنم

این کارآفرین سی و سه ساله با شعار اینکه همه باید یک استاد کار بشوند، پیش می‌رود و کار را تا مرحله استاد کاری به همه هنرآموزان خود می‌آموزد. او یک نکته را هم همیشه مدنظر دارد، اینکه در سراسر ایام سال کار برای تیم همراهش باشد. «وقتی کار چرم را شروع کردم، همه مجوزهای مورد نیاز را گرفتم. همه گواهی‌های مهارت را هم کسب کردم اما همیشه یک مشکل داشتم. آن هم این بود که در استان ما به صنایع دستی توجه نمی‌شد و جایگاه خوبی نداشت. خیلی‌ها ارزش یک کار دستی و هنری را نمی‌دانستند و سر قیمت‌ها چانه می‌زدند. این موضوع من را خیلی اذیت می‌کند چون اعتقاد دارم هر کاری ارزشی دارد. برای همین، کارم را با شرکت در نمایشگاه‌ها گسترش دادم و با سلیقه مخاطبان مختلف آشنا شدم. همه نمایشگاه‌ها می‌رفتم زیرا با حضور در نمایشگاه‌ها می‌توانستم برای همه ایام سال خانم‌ها کار و سفارش هماهنگ کنم. در قراردادهایی که با هم می‌بندیدم، من تعهد می‌دادم که تا مثلاً سه سال به صورت دائم برای آن‌ها کار تأمین کنم. آن‌ها هم تعهد می‌دهند تا این مدت با من همکاری کنند. البته قراردادهای دختران را علاوه بر خودشان پدرها و زنان را همسران آن‌ها نیز باید امضا کنند که همکاری داشته باشند. هدف اصلی من این است که بچه‌ها و خانم‌ها آن قدر آموزش ببینند که خودشان یک استاد کار شوند و مستقل کار کنند. حتی اگر مستقل شوند به آن‌ها سفارش کار می‌دهم و از این موضوع راضی هستم. علاوه بر این، با مجوزی که دارم، می‌توانم به بچه‌ها مدرک بدهم و آن‌ها را برای آزمون به سازمان فنی و حرفه‌ای معرفی کنم تا مدارک لازم را کسب کنند و خودشان کارگاه راه بیندازند.»



تنها دو نمونه از آن‌ها تولید شود ولی خاص اند و قیمت ویژه دارند. به سفارش مشتری هستند و چرم را با هر چه بخواهند ترکیب می‌کنیم تا کاری ویژه تولید کنیم.»

✚ یک سبک زندگی خاص

او برای ایده‌ها هزینه می‌دهد و یک گروه ایده‌پرداز از خانم‌هایی که همکاری هستند دارد. برای ایده‌ها سرمایه‌گذاری می‌کند و وقتی به بار نشستند، ایده‌پرداز را در سود سهیم می‌کند. خانم صوفی برای کار زنان حاشیه شهر و نیازهای آنان ارزش قائل است و با زندگی در این مناطق با اینکه می‌تواند این کار را نکند، همراهی خود را اثبات کرده‌است. کار او نه تنها تولید بلکه یک سبک زندگی همراه با ایمان و خلاقیت است.

بگذارم. برای همین از سرواژه‌های نام خانوادگی‌ام استفاده کردم. الان عمده صادراتی که داریم به عمان است اما از کشورهای دیگری مانند کانادا و آلمان هم سفارش داشته‌ایم. برای حذف واسطه‌ها در ارسال کالاها به دنبال گرفتن مجوز از اتاق بازرگانی هم هستیم. متأسفانه هزینه زیادی برای صادرات باید به واسطه‌ها بپردازیم که سود کار را کم می‌کند. برای صادرات هم به خیلی از موارد از جمله ذائقه مخاطب توجه کرده‌ایم. کاری که به کانادا می‌رود با کاری که به عمان می‌رود از نظر سبک و متریکال متفاوت است. این موضوع درباره کارهای داخلی هم صدق می‌کند. سلیقه مردم تهران با مشهد و مردم مشهد با اصفهان خیلی متفاوت است. ما همیشه به این تفاوت‌ها توجه می‌کنیم. گاهی هم به خلق ایده‌های نو دست می‌زنیم و ثبت صنفی و کارهای شناسنامه‌دار داریم. تا کنون پانزده کار چرم و سه کار سوزن دوزی را در کشور ثبت اثر و شناسنامه‌دار کرده و حق و حقوق اثر را برای خود حفظ کرده‌ایم. این ثبت‌ها به این دلیل است یک وقت‌هایی از کارهای روتین و تکراری می‌گذریم و در تعداد محدود کارهای خاص می‌زنیم که شاید