



۱۵

## مریخ‌نورد چینی ۸۰۸متر روی سیاره‌سرخ حرکت کرده است



۱۶

## همچنان هفت‌تپه...



۱۴

## با وحدت‌نظر می‌توانیم شاهد توسعه فناوریانه کشور باشیم

# زندگی

دوشنبه ۱۸ مرداد ۱۴۰۰ شماره ۶۰۰۶



## از کپاش مهجور تا کپاش جهانی

از کرمان ۶۰۰ کیلومتر که به سمت جنوب بروی به دهستان رمشک در بخش چاه دادخواه در شهرستان قلعه گنج می‌رسی؛ منطقه‌ای با ظرفیت‌های زیرزمینی و روزمینی فراوان اما محروم.

در این منطقه کم‌بضاعت ولی، همت و پشتکار اکرم قلندری، بانوی کارآفرین نمونه کرمانی، روستاییانی را که روزگاری با یارانه ناچیز زندگی می‌کردند به تولیدکنندگان صنایع دستی تبدیل کرده که امروز محصولات‌شان را در ایران و جهان می‌فروشند.

قلندری درباره این که چطور در این منطقه محروم کارآفرین شد به اپرنا می‌گوید: از سال ۹۴ همزمان با شروع طرح‌های اقتصاد مقاومتی بنیاد مستضعفان به این شهرستان منتقل‌ودرپست مدیرداخلی‌درهتل کپری پارسیان این شهر مشغول به کار شدم. پس از مدتی متوجه ظرفیت بالای تولید صنایع دستی حصیری در منطقه شدم و همین جرقه‌ای در ذهنم شد برای آغاز کارآفرینی و ایجاد اشتغال.

او می‌گوید: تا سال ۹۵ مردم منطقه فقط زربندان حصیری که به آن کپاش می‌گفتند، تولید می‌کردند اما چون ظرفیت‌های تولید بالا بود در نخستین تلاش برای اشتغالزایی در شهرستان قلعه گنج، اولین کارگاه بازاریابی و احیای حصیر را در روستای سهرانی از توابع رمشک با ۱۵ نفر شروع کردیم و با برپایی یک غرفه در هتل، وسایل بافته شده حصیری را فروختیم.

این تلاش موفقیت آمیز بود چون به گفته قلندری پس از آن آموزش‌های روستا به روستا شروع شد تا این که به تدریج کل حوزه رمشک و زیردانه دهستان مارز و بخشی از بلوچستان نیز تحت پوشش قرار گرفته و اکرم قلندری نیز محصولات تولیدشده را می‌خرد و برای فروش عرضه می‌کرد.

از سال ۹۷ اما مردم محلی خودشان از طریق فضا‌های مجازی به بازار دسترسی پیدا کردند به طوری که اگر این مردم روزگاری نه چندان دور همه ماه را منتظر واریز یارانه می‌ماندند اکنون هر خانوار درآمدی بین ۷۰۰ هزار تا سه میلیون تومان یعنی ۲۰ برابر یارانه ماهانه به دست می‌آورد.

این بانوی کارآفرین صنایع دستی که حالا یک زنجیره ۱۵۰ نفری از نیروهای کار زیر نظرش مشغول تولیدند خبرهای خوبی دارد و می‌گوید: به طور متوسط روزانه چهار محصول تولیدی روستاییان از انواع مختلف از طریق پست به سراسر کشور ارسال می‌شود و بخش قابل توجهی از تولیدات حصیری نیز راهی کشورهای قطر، عمان و جمهوری آذربایجان می‌شود.

قلندری به اتفاقی که در قلعه گنج رخ داده اینگونه نگاه می‌کند: زنجیره شکل گرفته صنایع دستی مردم منطقه بسیار باارزش است و الگویی برای دیگر مناطق کشور شده به طوری که کارگاه‌های پیشرفته‌ای برای توسعه و به روزآوری تولیدات حصیری ایجاد شده است. کشور و استان ما سراسر ذخیره و پتانسیل است که با شناخت و برنامه ریزی صحیح می‌توانیم ضمن ایجاد اشتغال، درآمدزایی مناسبی بویژه در مناطق روستایی و محروم داشته باشیم.



بسیاری از بانوانی که در کارگاه خانم غریزی کارآموز بوده‌اند اکنون صاحب کارگاه تولید فرش هستند.



## دوست داریم همه کارآفرین شوند

بانوی کارآفرین اردبیلی ۲۵ سال است که بر توانمندسازی زنان خودسرپرست و بدسرپرست و خانواده زندانیان متمرکز شده است



مریم خیار

جامعه

روستای مزرعه خلف مشگین‌شهر را حتما خیلی‌ها نمی‌شناسند و کنجکاو نمی‌شوند که روی نقشه ایران پیدایش کنند. این روستا ولی یک کارآفرین دارد که ثمره تلاش‌هایش به قدری چشمگیر است که ارزش دارد زادگاهش شناخته شود. این کارآفرین مهناز عزیزی است، یک مادر، ۴ ساله اردبیلی که از هفت سالگی کنار مادرش قالی بافته و از ۱۶ سالگی در قامت یک مربی کنار زنانی نشست که قرار بوده قالیباف شوند.

مربیگری برای یک نوجوان ۱۶ ساله بی‌شک زود است ولی مهناز شک را کنار گذاشته و دست به کار شده تا نه تنها قالیبافی را به زنان و دختران یاد بدهد، بلکه به آنها خلاصی از بیکاری و کسب درآمد را بیاموزد، حتی به آنها یاد بدهد که بلندپرواز باشند و پس از تسلط به کار، خودشان صاحب کسب و کار شوند. این بلندنظری از این بانوی اردبیلی یک کارآفرین برجسته ساخته، زنی که نه فقط بازار فرش ایران را می‌شناسد که مشتری‌های خارجی نیز سراغش را می‌گیرند و به او سفارش می‌دهند. او حالا صاحب یک کسب و کار بدون تعطیلی است که آدم‌های رنج‌کشیده روزگار با گره‌هایی که بر تار و پود فرش می‌زنند، از آن بهره‌مند می‌شوند.

جزو نیازهای مردم نیست، صادرات هم که وجود ندارد. ولی با این حال اکنون بهترین زمان برای قالیبافی است؛ به جای این که مردم در خانه‌ها بیکار بنشینند و دست روی دست بگذارند، می‌توانند بافندگی کنند و درآمد داشته باشند. در دوره کرونا که همه کسب و کارها ضربه خورد فریبخافی خدا را شکر هنوز بازار دارد و کار ما نخواست.

به کارآفرینی کردم. من از هفت سالگی قالیباف بودم ولی از ۱۶ سالگی شروع به کارآفرینی کردم.

شما سال‌هاست مشغول کارآفرینی هستید. دقیقا از چه زمانی شروع کردید؟

من از هفت سالگی قالیباف بودم ولی از ۱۶ سالگی شروع به کارآفرینی کردم.

شما متولد یکی از روستاهای اردبیل هستید. آیا در روستای شما، بافنده‌های بزرگتری نبودند که شما دست به کار شدید؟

بافنده‌های دیگری هم بودند ولی همه اعضای خانواده‌ما قالیباف بودند و نوعی اعتمادنسبت به ما وجود داشت. ضمن این که من فقط به افراد آموزش نمی‌دادم بلکه آنها را تشویق می‌کردم که در بافندگی صاحب مهارت شوند و برای خودشان کار کنند نه این که همیشه کارگر باقی بمانند. البته فقط تشویق نمی‌کردم بلکه هر کمکی که از دستم برمی‌آمد انجام می‌دادم تا افراد صاحب کسب و کار شوند و درآمد داشته باشند. آن وقت‌ها در روستایمان زیاد می‌دیدم که افراد بیکار در کوچه‌نشسته‌اند و بیکاری و فقر گله دارند. برای همین به آنها می‌گفتم آموزش و سفارش از من، بافندگی هم از شما. الان خیلی از کسانی که قبلا قالیبافی را از من یاد گرفته بودند خودشان کارگاه دارند و استادکارند. من دوست دارم همه کارآفرین شوند.

منطقی نیست که همه کارفرما شوند چون باخیره باید کارگری هم باشد که برای کارفرما کار کنند.

بله، درست است. اما حرف من این است که افراد هم می‌توانند بافنده باشند و هم صاحب کار. اگر در گذشته کشورمان هفت میلیون بافنده داشت الان این رقم به حدود یک میلیون نفر رسیده و قالیبافی روبه‌زوال است.

پس باید کاری کنیم که این حرفه دوباره رونق بگیرد.

البته یکی از دلایل این موضوع، از رونق افتادن بازار فرش دستباف است. مگر در چند درصد خانه‌ها فرش دستباف وجود دارد؟ بازار صادراتی هم که از بازار داخلی خراب‌تر.

بله، قطعاً همین‌طور است. فرش دستباف مدت‌هاست روی زمین کار کنیم. من همیشه دوست داشتم یک

کار خانگی داشته باشم تا مجبور نباشیم زیر آفتاب کار کنیم. چون هم سن و سال‌های خودم هم روی زمین کار می‌کردند، دوست داشتم آنها هم از این وضع نجات پیدا کنند و در خانه مشغول باشند. محیط روستا هم طوری بود که کار زن در بیرون خانه را نمی‌پذیرفتند مثلاً بعضی خانم‌ها می‌گفتند شوهرمان اجازه نمی‌دهد یا پیمان را از خانه بیرون بگذاریم یا پدرها در مورد دخترها به همین شکل. برای همین من شروع به آموزش به این افراد کردم تا هم درخانه بوده، هم بیکار نباشند و هم درآمد داشته باشند چون واقعا نیاز داشتند.

چرا علاوه بر نجات خودتان به نجات دیگران هم فکر کردید؟

نه دائم، چرا ولی حسی از درون به من می‌گفت که باید به فکر دیگران هم باشم چون نسبت به آنها مسوولیت دارم.

این یکی از ویژگی‌های افراد کارآفرین است.

من هیچ وقت به قضیه از این زاویه نگاه نکردم ولی چون از کودکی می‌دیدم که مادرم بدون چشمداشت به همه مردم کمک می‌کند، وظیفه خود می‌دانستم که من هم همین‌طور باشم. در واقع ما در خانه‌مان یاد گرفتیم که همه چیز پول نیست و برای رضای خدا هم می‌شود کار کرد. البته من هنوز از خودم راضی نیستم چون فکر می‌کنم باید بیشتر از اینها برای مردم کار کنم. یک آدم مگر قرار است چه قدر بخورد و بیوشد، اما هرچه قدر دست مردم را بگیرد کم است.

شما روی گروه‌های خاصی از مردم تمرکز کرده‌اید مثلاً زنان سرپرست خانوار یا بدسرپرست، اخیراً هم که روی خانواده زندانیان، این علت خاصی دارد؟

گاهی در زندگی اتفاقاتی می‌افتد که باعث می‌شود انسان درد و رنج را خوب حس کند. وقتی دخترم بیمار شد و به خاطر معالجه‌اش همه سرمایه و پس‌اندازمان را از دست دادیم و صفر شدیم، خوب فهمیدم که چیزی نداشتن و تنگدست بودن چه قدر بد است و دائم به افرادی فکر می‌کردم که به اندازه من هم پول نداشتند تا خرج کنند. آن روزها دعا می‌کردم که خدایا اگر کمک کنی و دخترم سلامت شود هر کاری که از دستم برآید برای نیازمندان انجام می‌دهم.

من اصلاً با افراد مرفه کار نمی‌کنم، حتی با این که بعضی‌هایشان حاضرند در قبال یادگیری قالیبافی به من به عنوان معلم خصوصی دستمزد خوبی بدهند ولی ترجیح می‌دهم و قتم را برای آموزش افراد نیازمند صرف کنم. ذهن من خیلی درگیر زنان خودسرپرست و بدسرپرست است، مخصوصاً درگیر بدسرپرست‌ها چون این زنان به ظاهر شوهر دارند ولی همه گرفتاری‌هایشان از جانب همین سرپرست است و چون شوهر دارند هیچ نهاد حمایتی به آنها کمک نمی‌کند. خانواده زندانیان هم همین‌طورند. چون شوهر یا پدر آنها زندانی است به محض این که درخواست کار یا کمک کنند، طرد می‌شوند

چون مردم فکر می‌کنند اینها هم خلافکارند و مشکل دارند. پس این افراد نیاز به کمک و حمایت دارند و چه بهتر از این که به آنها هنری آموخته شود که با آن بتوانند امرار معاش کنند. حقیقت این است که من با افراد رنج‌دیده خوش می‌گذرانم.

در همه سال‌هایی که مشغول کار هستید چند نفر را آموزش داده‌اید؟

کارگاه‌های آموزشی من در شهرهای مختلف است و افراد زیادی تا به حال در آنها آموزش دیده‌اند. اما خودم به طور مستقیم تا به حال بیشتر از هزار نفر را آموزش داده‌ام.

چند نفر را توانسته‌اید صاحب کار کنید؟

حدود ۷۰۰ نفر الان برای خودشان کار می‌کنند.

هیچ وقت فکر نکردید که آموزش این همه آدم باعث زیاد شدن دست در بازار و ایجاد رقیب برای شما می‌شود؟

هرگز. برای من همین که افراد بگویند کار را از عزیزی یاد گرفته‌ایم کافی است.

به نظر شما در کشور ما عمده سختی‌های کارآفرینی چه چیزهایی است؟

اولین سختی، سنگ اندازی‌های اطرافیان است، همان‌طور که به من می‌گفتند تو دیوانه‌ای یا مطمئن باش موفق نمی‌شوی. پس برای کارآفرین شدن باید بجنگی و به امواج منفی بی‌توجه باشی. آفت دیگری که ممکن است به جان کارآفرینی بیفتد، رو آوردن به زندگی تجملاتی است. من هرگز دنبال تجملات نمی‌روم و به جای این که سرمایه‌ام را خرج خودرو و خانه آچنانی کنم آن را برای ایجاد شغل‌های جدید یا پرداخت سریع دستمزدها هزینه می‌کنم. من حتی برای خودم طلا نمی‌خرم چون به جای آن می‌توانم چند دار قالی سوار کنم تا عده‌ای مشغول شوند.

چند توصیه می‌کنید که اگر کسی خواست وارد بازار کار شود به کمک آنها موانع را از جلوی پایش بردارد؟

اولین توصیه من این است که در کسب و کار طمع نداشته باشند. مثلاً اگر برای تولید یک فرش پنج میلیون تومان مواد اولیه گذاشته اند روی کسب پنج میلیون تومان سود اصرار نداشته باشند چون این باعث می‌شود محصول مدت‌ها در انبار بماند و ضرر کنند؛ در عوض به سود کم قانع باشند و تولید را افزایش دهند. ما باید موقعیت‌های فروش را شکار کنیم و درموقع درست انعطاف داشته باشیم. همچنین سعی کنند مواد اولیه ارزان تهیه کنند و بخشی از سود خود را از این ناحیه به دست بیاورند.

روش بازاریابی شما چیست که جنس هیچ وقت روی دست شما نمی‌ماند؟

باید هر روز توی بازار بگرد و از ذائقه بازار و مشتری اطلاع داشت. طرح‌ها هم همیشه باید به روز باشد. تبلیغات را هم نباید فراموش کرد. من چه در عزا باشم و چه در عروسی، چه در اتوبوس یا در قطار و هواپیما همیشه در مورد کارم تبلیغ می‌کنم و سفارش می‌گیرم. من با کارم زندگی می‌کنم.