

دخلوخرج

شنبه ۲ شهریور ۱۳۹۸ - شماره ۳۰

خراسان شماره ۳۰۱۷۸

کسب و کار



صاحب امتیاز:

موسسه فرهنگی هنری خراسان

مدیرمسئول:

محمد سعید احدیان

سرمدیز:

سیدعلی علوی

دفترمرکزی: مشهد، بولوار شهیدصادقی
صندوق پستی: ۵۱۱ - ۹۱۷۳۵
تلفن: ۳۷۶۴۰۰۰ - ۵۱
تلفن: ۳۷۶۴۴۳۹۵ - ۵۱
نمابر دبیرخانه: ۳۷۱۰ - ۵۱
پدیرش آگهی و اشتراک: ۳۷۱۰ - ۵۱
پیکلک: ۲۰۰۰۹۹۹
چاپ مشهد: شهر چاپ خراسان
روابط عمومی: ۳۷۰۰۹۱۱۱ - ۵۱
نمابر تحریریه: ۳۷۶۲۶۵۰۱ - ۵۱

همراه با کارآفرینان

سمیه محمد نیا حنايي
روزنامه نگار

یکی از باورهای اشتباه و رایج در حوزه کارآفرینی این است که برای تبدیل شدن به یک کارآفرین نمونه، یک شرط الزامی وجود دارد و آن عبارت از داشتن مدرک تحصیلات دانشگاهی است. در واقع بیشتر افراد تصور می کنند برای رسیدن به موفقیت باید زمان و البته گاهی هزینه زیادی را صرف گرفتن مدارک دانشگاهی کنند و همین طرز تفکر باعث می شود آن ها بین خود و موفقیت فاصله ای زیاد ببینند و گاهی از خیر کارآفرین شدن بگذرند! این موضوع در حالی است که در بیشتر مواقع داشتن یک ذهن خلاق و ابتکاری برای نگاه کردن به مسائل و داشتن پشتکار تنها شرایط اصلی کارآفرین شدن است. یکی دیگر از باورهای اشتباه در خصوص کارآفرین شدن تصور وجود حمایت های بی قید و شرط دولتی و حتی خانوادگی است. در صورتی که این شرط مانند شرط قبلی باشد، شاید بتواند یکی از عوامل تسهیل کننده موفقیت باشد نه همه آن. در این نوشتار به سراغ کارآفرینی رفته ایم که گواه ادعای ماست. خامی که بدون مدرک دانشگاهی بالا و همچنین با وجود مخالفت های جدی خانواده توانسته است با همت و پشتکارش به تولید محصولی سودآور دست پیدا کند. خانم مرضیه خواجوی زعفران کار نمونه در استان خوزستان، امروز زیر ذره بین ماست. در ادامه

با ما همراه باشید.

مرضیه خواجوی متولد ۱۳۵۵ در ایذه، زن نمونه سرپرست خانواری است که بدون حمایت اطرافیان و حتی خانواده خود توانسته به کارآفرین نمونه تبدیل شود. مرضیه خواجوی نمونه یک زن ساختار شکن است. زنی که با آغاز فعالیت خود ساختار ذهنی و فرهنگی منطقه ای را که در آن زندگی می کرد، به مبارزه دعوت کرد. ساختار فرهنگی که زن را از انجام تجارت و کارآفرین شدن منع می کرد، ولی این موضوع تمام نوآوری خواجوی نبود. خواجوی با مطالعه و تحقیق می خواست ساختار شکنی دیگری در حوزه کشت و زراعت نیز به راه بیندازد و آن کاشت زعفران در زمین های خوزستان بود! کاری که حتی کارشناسان جهادکشاورزی آن را بیهوده می دانستند. اما همت و پشتکار، عواملی بودند که خواجوی را هر روز به موفقیت نزدیک تر کردند. خود خواجوی در توضیح چگونگی آغاز به کارش این گونه می گوید: «فعالیت خود را از سال ۸۸ با تولید زعفران که در شهر خودم یعنی ایذه بی سابقه بوده! آغاز کردم. قبل از من تنها یک پیرمرد در شهرستان باغملک کار کشت زعفران را در استان خوزستان انجام داده بود. اواز سخت گیری ها و حتی مخالفت های دولتی با کارش با عنوان سنگ انداختن یاد می کند و می گوید همین نوآوری باعث شد برای شروع کار با سنگ اندازی های زیادی روبه رو باشیم. خانم خواجوی می افزاید: وقتی می خواستم کار خود

از قند و شکر ساخته ام جوجه خروس

صفر تا صد راه اندازی یک قنادی

میلاد قارونی
روزنامه نگار

حرف های مردم

از آن هایی که هستند بگویند

چند هفته ای می شود که درباره جاهای قدیمی شهر مشهد مطلب می نویسید. البته بیشتر ما مشهدی ها تا به حال به صورت گذری از آن جاها عبور کرده ایم اما شاید کمتر کسی از ما بداند که این کوچه پس کوچه ها چقدر قدمت دارند. اما در برخی از مطالب شما حرف از جاهایی می زنید که قبل آن جا وجود داشته است. مثل حمامی که دیگر وجود ندارد... این نوع نوشته ها کمی ناراحت کننده است و از طرفی خب وقتی چیزی نیست، نیست دیگر!

مردم را از نگرانی دربیابردید

بالاخره این چهار تا صفر کی قرار است از محاسبات مالی پاک شود؟ اصلا آیا این کار به نفع ماست؟ من که خیلی اقتصاددان نیستم به این نتیجه رسیدم که دیگر قیمت های زیر هزار تومان نداریم، یعنی تمام اعدادی که رند نیستند به سمت عدد بالاتر گرد می شود. اگر مبلغ کرایه تاکسی ۱۳۰۰ تومان است یک دفمه ای می شود ۲ هزار تومان ما یا ۲ تومان شما! خب پس این که یعنی تورم!

مداد هم وارداتی بود؟

سلام من این هفته تصمیم گرفتم تا زودتر از هر سال دیگر نوشت افزار مدرسه فرزندم را تهیه کنم. چون سه تا بچه دوره اولی دارم برای همین بیشتر برایشان مداد مشکی و قرمز می خرم. وقتی به فروشنده گفتم سه بسته از هر رنگ مداد بدهد، در جوابم گفت مداد قرمز داریم اما چون موجودی مداد سیاه مان کم است فقط یک بسته می دهم. ایشان در جواب تعجب و دهان باز مانده من گفتند که واردات مداد مشکی به کشور متوقف شده است! به نظرم این مسخره است و فقط بهانه ای برای گران فروشی است.

همه چیز گل و بلبل نیست

با سلام. در هفته پیش مقاله ای با عنوان کار بدون دغدغه خسارت ، درباره مزایا و انواع بیمه مسئولیت نوشته بودید و آن قدر مطمئن از مزایای بیمه مسئولیت نوشته بودید که هر کسی که می خواند فکر می کرد شرکت های بیمه مانند پدر بچه ها تمام خطاها و ایرادکاری های بچه شان را پوشش می دهند. نه آن طورها که نوشته اید اصلا نیست و هر شرکت بیمه گذار هزار و یک تبصره و ماده و قانون دارد و پول به این راحتی ها نمی دهد. گواه مدعای من گلریزان های پی در پی است که ما اهالی کادر درمان برای پرداخت دیه و خسارت همکاران مان به راه می اندازیم. بسیاری از مخاطبان شما با خواندن این چهار سطر فکر می کنند که کادر درمان پشتشان به بیمه شان گرم است و دلی برای بیماران نمی سوزانند، برای همین اگر مشکلی هم برای شان یا یکی از نزدیکان شان پیش بیاید با جدیت و کمی بی انصافی پیگیر می شوند این در حالی است که شرایط به این گل و بلبلی که نوشته اید اصلا نیست. کاش از این طرف پیشخوان هم به بیمه های مسئولیت نگاه کنید.

توصیه های ویژه اسلام درباره اموال یتیمان

واقعیت این است که اسلام بیشتر از آن چه که تصور می شود، هوای اقشار ضعیف جامعه را دارد و برای حمایت از آن ها احکام وضع می کند، این طرز تفکر در سیره پیامبر و ائمه (ع) نیز به خوبی دیده می شود. یکی از اقصاری که مورد توجه و حمایت اسلام قرار گرفته است، یتیمان به سن بلوغ نرسیده (صغیر) هستند. خداوند در آیه شریفه ۳۴ سوره اسرا به صراحت به حق مالکیت یتیمان بر اموال خودشان که از فوت پدر یا مادر به آن ها به ارث رسیده است،

سخن می گوید و همه مردم را مخاطب قرار می دهد و می فرماید به مال یتیمان نزدیک نشوید! قرآن درباره حفظ حقوق یتیم و مراعات حال او و رسیدگی و تکفل امور یتیمان سفارش فراوان کرده است. اما چون احتمال لغزش مالی و سوء استفاده از اموال یتیمان بسیار است، برای همین هشدار بیشتری درباره امور مالی یتیمان داده تا جایی که به صراحت اعلام کرده است کسانی که مال یتیمان را تصرف می کنند، مانند کسانی هستند که آتش در دل خود می

را برای شروع کشت زعفران در شهرستان ایذه شروع کنیم دریافتم که باید ابتدا طرز فکر خود را تغییر دهم و اجازه ندهم افکار منفی، حتی از ناحیه خانوادهام، روی من تأثیر بگذارد.

خواجوی در ادامه افزود: هنگام شروع کار، صاحبان زمین برای اجاره زمین شان مرا بسیار اذیت می کردند و حتی اجازه کار به من نمی دادند. تنها شهرستان های باغملک و دهدز به علت این که آب و هوایی شبیه خراسان دارند، امکان کشت زعفران را داشت؛ اما من بر عقیده خودم پافشاری کردم . خواجوی برای این که بتواند از تسهیلات دولتی و جهاد کشاورزی استفاده کند، مجبور بود تا موافقت جهادکشاورزی را به دست آورد. بنابراین وی ادامه می دهد: «ابتدا به جهادکشاورزی رفتم و با وجود مخالفت رئیس جهاد کشاورزی آن زمان، کشت پیاز زعفران را در فضای سبز این سازمان شروع کردم و اواخر مهر ماه زعفران را کاشتم و اواسط آبان به عمل آمد؛ زعفرانی که اکنون جزء جدایی ناپذیر جای هر روزه کارمندان این سازمان شده است.»

در نهایت خواجوی توانست با اراده خود به کشت زعفران دست یابد و یکی از بهترین زمین های زراعی در ایذه را دارد. او اکنون در تکاپو برای احداث یک باغ گیاه شناسی است که بتواند علاوه بر این که منبع خوبی برای درآمد زایی و اشتغال زایی باشد، گام های جدی برای بالا بردن سطح دانش و پژوهش بردارد.



آن ها نیست. معلوم نیست که چگونه تولید شده‌اند و در انتقال آن هم امکان به وجود آمدن هزار اتفاق وجود دارد. الان قنادی موفق است که خودش تمامی شیرینی‌های داخل وبترین‌های خود را تولید کند.

نمی‌توان محدودیت خاصی برای این کسب‌وکار تعیین کرد. شاید بتوان گفت که هزینه بالای خرید مواد اولیه و دستگاه‌ها و لوازم محدودیت‌هایی را در پیشرفت کار به وجود بیابورد؛ اما مسئله‌ای قابل برطرف شدن است. اگر اتحادیه شهر اذیت نکنند، همه چیز طبق برنامه پیش خواهد رفت.

- برای پیشرفت در این کسب‌وکار چه باید کرد؟** برای پیشرفت در این حرفه باید قوی باشید. شما یا نباید وارد این حوزه شوید یا اگر داخل آن شدید، باید با همه سختی‌های آن بسازید. حرفه سختی است. خاک‌خوری زیادی دارد. تا زمانی که جا بیفتید و مردم به سبک شیرینی‌های شما عادت کنند، مجبور می‌شوید که از جیب خرج کنید و بسیاری از شیرینی‌های خود را دور بریزید. نباید تسلیم شوید.
- مسئله دیگر این که باید با سلیقه مردم محله خود جلو بروید. این کسب‌وکار نیازی به تبلیغات اینترنتی و بنرهای امروزی ندارد. مهم‌ترین و بهترین تبلیغ دهان به دهان است. هرچه کیفیت محصولات بهتر و همچنین به‌روزتر باشد، کم‌کم در محل شناخته می‌شوید. بهترین حالت این است که باسلیقه افراد محل خود پیش بروید.

قنادی، شیرینی فروشی، شیرینی سرا از اسم‌هایی است که همه آن‌ها یک معنا می‌دهند و به یک مکان اشاره می‌کنند؛ اما چیزی که در اصل وجود دارد و کاسبان برای معرفی کسب‌وکار خود از آن استفاده می‌کنند، قنادی است. راه‌اندازی قنادی به عنوان یک کسب‌وکار خیلی مثل بقیه طرفدار خاصی ندارد؛ برای این که واقعاً مدیریت چنین فروشگاه‌ی هم بسیار سخت است و از طرفی دیگر نیاز به سرمایه بالایی دارد. به هر حال، خیلی از مردم هستند که دستی در این کار دارند و به دنبال این هستند تا با اجاره مغازه‌ای، قنادی هرچند کوچک برای خود راه‌اندازی کنند. مانند هر کسب‌وکاری، راه‌اندازی قنادی هم اصول خاص خود را دارد. به هر حال، همین طوری نمی‌توان با چهار نوع شیرینی و کیک و قرار دادن چند عدد شکلات گفت که شما یک شیرینی سرا افتتاح کرده‌اید. این‌ها روی کار است. مواردی وجود دارد که شما قبل از شروع باید آن‌ها را بدانید و رعایت کنید.

تومان هزینه کنید. آخرین مورد هم وسایل کیک سازی است که حداقل ۳۰ میلیون تومان می‌شود. البته شاید بتوان بعضی از این ابزارها را با قیمت پایین‌تری تهیه کرد؛ اما آن چنان اختلافی ندارد.

● دانش یا تجربه؟

این کار به ۸۰ درصد تجربه و ۲۰ درصد دانش نیاز دارد. شرکت در کلاس‌های شیرینی پزی یا مطالعه کتاب‌های مربوط به شما روش‌های اولیه و چگونگی شروع کار را نشان می‌دهند؛ اما تا شما خودتان ترکیب اندازه‌ها و طراحی های مختلف را تجربه نکنید، فایده‌ای نخواهد داشت.

برای راه‌اندازی این کسب‌وکار نیازی به داشتن مدرک فنی و حرفه‌ای هم نیست. خیلی راحت به اتحادیه می‌روید و درخواست تقاضای راه‌اندازی قنادی می‌کنید. بعد از چند وقت مسئولی از طرف اتحادیه برای بررسی به مکان شما مراجعه می‌کند. اگر همه چیز مناسب بود و مکان و کارگاه شما گنجایش تولید انواع شیرینی را داشت، جواز شروع فعالیت به شما داده می‌شود.

این دیگر تجربه و دانش اولیه شماست که موفق آمیز بودن کسب‌وکارتان را تعیین می‌کند. اگر تجربه‌ای اصلاً در این حوزه ندارید، حتماً باید حداقل چند سال را در یک کارگاه شیرینی پزی کار کنید. مواد و روش ترکیب انواع شیرینی در واقعیت با آن چیزی که شما در کتاب‌ها مطالعه می‌کنید، خیلی متفاوت خواهد بود.

● آینده شیرینی پزی چگونه است؟

از موقعی که یادمان است، شیرینی پزی در کشور وجود داشته است؛ فقط شکل ساختاری آن تغییر کرده است. به هر حال، همه چیز به همان صورت قبل است. شما برای این که در این کار موفق و آینده بهتری نسبت به رقبای خود داشته باشید، باید خودتان شیرینی تولید کنید، نه این که فقط فروشنده باشید. متأسفانه به دلیل افزایش قیمت‌ها، شاهد ورود کمتر افراد به این حوزه هستیم. خیلی از افراد ترجیح می‌دهند از طریق اینستاگرام، شیرینی‌های تولیدی خود را به فروش برسانند. به هر حال، خرید لوازم و دستگاه‌های مرتبط هم هزینه بالایی دارد. هزینه خرید مواد اولیه رو به افزایش است و قنادی‌ها هم نمی‌توانند از قیمت مصوب گران‌تر بفروشند. با این اوضاع و برای وارد شدن به این کار باید هزینه بالایی در اول سرمایه‌گذاری کنید.

حداقل ۳۰۰ میلیون تومان هزینه فقط برای خرید و اجاره و دکوراسیون داخلی است؛ اگر این رقم تمام سرمایه زندگی شما باشد که بیشتر از همه باید برای موفقیت تلاش کنید، در غیر این صورت شکست خواهید خورد.

● مزیت و محدودیت‌های این کسب‌وکار چیست؟

این کار مزیت خود را زمانی نشان می‌دهد که شما خودتان تولیدکننده باشید؛ یعنی کارگاهی داشته و در آن انواع شیرینی‌های مخصوص را تولید کنید. این کار باعث افزایش اعتماد مشتریان به شما می‌شود. به هر حال، شیرینی‌هایی که در کارگاه بیرون تولید می‌شود، نظارت آن چنانی روی