دخل و خرج
شنبه ۱۴ دی ۱۳۹۸ - شماره ۴۷
خراسان شماره ۲۰۲۸۴
کسب و کار
۸

صاحب امتیاز:
موسسه فرهنگی هنری خراسان
مدیرمسئول:
محمد سعید احدیان
سردبیر:
سیدعلی علوی

دفترمرکزی: مشهد، بلوار شهید صادقی
صندوق پستی: ۵۱۱ - ۹۱۷۳۵
تلفن: ۳۷۶۳۴۰۰۰ - ۰۵۱
نمابردبیرخانه: ۰۵۱۳۷۶۲۴۳۹۵
پذیرش آگهی و اشتراک: ۳۷۰۱۰ - ۰۵۱
پیامک: ۲۰۰۰۹۹۹
چاپ مشهد: شهرچاپ خراسان
روابط عمومی: ۳۷۰۰۹۱۱۱ - ۰۵۱
نمابرتحریریه: ۳۷۶۲۶۵۰۱ - ۰۵۱

یک لقمه نون حلال

دستورالعمل های امیر المومنین امام علی(ع) به تجار

حضرت علی (ع) همه روزه در بازار کوفه قدم می زد و گاهی وسط بازار می ایستاد و می فرمود: ای گروه تجار!
«قَدِّموا الاستخاره» از خدا خیر بخواهید.
«تَبرَّکوا بالسهوله» برکت را در سایه آسان گرفتن بر مردم بخواهید.
«و تَزَیَّنوا بالحلم» خود را با حلم و بردباری زینت دهید.
«وتَناهوا عن الیمین» و از سوگند در معامله دوری کنید .
«جانِبوا الکذب» از دروغ در معامله دوری کنید.
«وَ تَخافوا عن الظلم» و از ظلم و بی عدالتی بترسید.
«وَانصفوا المظلومین» و انصاف را درباره مظلومان و ستمدیدگان رعایت کنید.
«وَلا تَقربوا الربا» و به ربا نزدیک نشوید.
« وَلا تَبخسوا الناس اشیاءهم» و اشیاء مردم را کم نگذارید.
« وَلا تعثوا فی الارض مفسدین» و در زمین فساد نکنید.
« و، اوفوا الکیل و المیزان» و در داد و ستدها پیمانه و ترازو را با عدالت تمام دهید.
(بحار الانوار، ج ۷۵، ص ۵۴)

برگرفته از کتاب آموزه های پیشرفت و رونق در کسب و تجارت
غلامرضا حسن پور اشکذری

همراه با کارآفرینان

کارآفرینی که با توصیه یک مرجع تقلید کارآفرین شد

سمیه محمدنیا حنایی
روزنامه نگار

چندی پیش پای درد و دل یکی از تولیدکنندگان به نام مشهدی خودمان نشسته بودم. تولید کننده ای که به دلیل شرایط اقتصادی این روزها بارها و بارها تصمیم به تعطیلی واحد تولیدی اش گرفته بود اما عشق او به کارش و آرمانی که برای خود هدف گذاری کرده بود مانع از به بار نشستن تصمیم اش شده بود. زمانی که با او از مشکلات تولید در ایران صحبت می کردیم، در هر چند جمله یک بار واژه مشکلات زیر ساختی به گوش مان می خورد. او می گفت اگر تولید کننده ای بخواهد از صفر تا صد یک محصول را خودش تولید کند به این معناست که باید در صنایع بالادستی مانند پتروشیمی هم به میزانی از دسترسی های لازم دست پیدا کرده باشد. در غیر این صورت داستان تولیدش مانند من و امثال من می شود. تا زمانی که در تامین قطعات هر چند کوچک و ابتدایی وابسته به خارج هستیم نمی توانیم برنامه های تولیدی خود را آن چنان که باید و شاید ادامه دهیم.
امروز پای صحبت های مردی می نشینیم که با تمام توان خط تولید لوازم خانگی در ایران را از صفر تا ۱۰۰ در دست گرفته است. مردی که خیلی زودتر از بقیه به اهمیت صنایع بالا دستی در تولید پی برد. محمدرضا دیانی کارآفرین نمونه در تولید لوازم خانگی امروز مهمان ماست.
محمدرضا در سال ۵۴ در اصفهان به دنیا آمد. خانواده دیانی، یک خانواده اصیل و مذهبی بودند و همین موضوع باعث شد که محمدرضا برای ادامه تحصیل به رویکرد حوزوی روی بیاورد. محمدرضا با جدیت در حوزه علمیه قم به تحصیل پرداخت اما بعد از چندی به توصیه یکی از استادانش، آیت ا... میرزا جواد تبریزی دوباره به اصفهان بازگشت. از نظر این مرجع عالی قدر شیعه محمدرضا با ادامه دادن راه پدر و پدر بزرگش خیلی بیشتر و بهتر می توانست به ایران خدمت کند.
پدر و پدر بزرگ محمد رضا از تولید کنندگان قدیمی و به نام اصفهان بودند که با راه اندازی یک واحد تولیدی اجاق گاز با عنوان گروه صنعتی انتخاب سنگ بنای تولید و اشتغال را در اصفهان گذاشته بودند. محمد رضا نیز با پشتوانه آن ها توانست گام های مهمی را درباره تولید بردارد. اولین گام های محمدرضا به انتقال فناوری و دانش از کشورهای پیشرفته برای تولید با کیفیت بود. انتقال فناوری که باعث شد کم کم تولیدات گروه انتخاب در صدر سبد لوازم خانگی ایرانی در بیاید. اما این پایان کار نبود. مشکلات تولید کنندگان ایرانی گریبان دیانی را هم می گرفت بنابراین او برای تکمیل فرایندهای تولیدی خود به صنایع بالادستی مانند پتروشیمی، فولاد، نفت و گاز روی آورد و اکنون جزو یکی از پنج هلدینگ فعال در این حوزه شناخته می شود.
دیانی در تمام دوره های فعالیتش به دنبال ملی کردن تمام فرایندهای تولید کشور بود، او در ابتدا مانند بسیاری از تولید کنندگان فقط بخشی از این فرایند که در بعضی از مواقع به مونتاژ کاری هم ختم می شد مدیریت می کرد اما کم کم با تولید قطعات توانست بخش بیشتری از این فرایند را بومی سازی کند. گام نهایی دیانی به راه اندازی و تاسیس دانشگاه علمی و کاربردی انتخاب منتهی شد تا بتواند دانش و فناوری این تولیدات را بومی سازی کند. کسب عناوین برتر ملی همچون واحد نمونه صنعتی، واحد برتر استاندارد، مرکز نمونه تحقیق و توسعه، کارآفرین برتر، دریافت عالی ترین نشان رعایت حقوق مصرف کنندگان و دریافت گواهی نامه ها و استانداردهای بین المللی در حوزه های گوناگون فعالیت از جمله جایزه کیفیت اروپا نشانگر استواری گروه در راه رسیدن به آرمان های متعالی و چشم انداز خود است.
کارنامه کاری محمدرضا دیانی را می توان در یک نگاه این چنین توضیح داد : گروه توسعه سرمایه گذاری انتخاب فعالیت خود را از سال ۶۷ با ورود به عرصه صنعت لوازم خانگی آغاز کرد. این گروه هم اکنون متشکل از هلدینگ های: «لوازم خانگی، نفت و گاز و پتروشیمی، صنایع فولاد ، ساختمان و گردشگری و بازرگانی" و همچنین مجتمع پژوهشگاه و دانشگاه های انتخاب و بنیاد خیریه آلا در حوزه مسئولیت های اجتماعی است که به عنوان یکی از بزرگ ترین مجموعه های اقتصادی، اجتماعی بخش خصوصی در کشور ایران فعالیت می کند.

کانال های ارتباطی با هفته نامه دخل و خرج
@dakhlokharjweekly
t.me/dakhlookharj weekly
تلفن: ۰۹۰۱۸۳۷۴۷۱۰
یوزرنیم: khorasan_content

حرف های مردم

وقتی از بانکداری اسلامی حرف می زنیم!

با سلام مطلب هفته پیش شما در صفحه هشتم که درباره بحث ربا در معاملات خیلی جالب بود. از این نظر جالب که همه ما مردم درباره ربا می دانیم و حتی گاهی نیز می فهمیم که داریم ربا می دهیم اما مجبور هستیم. مثلا وقتی که در به در از این بانک به آن بانک می رویم تا برای خرید خانه، خودرو یا حتی راه اندازی یک شغل جدید وام بگیریم، به راحتی از کنار یکی از شروط وام که همان میزان سود یا کارمزد وام است، می گذریم. ما مردم حتی گاهی چند ماه بعد از تمام شدن مبلغ وامی که قرض گرفته ایم به پس دادن قسط هایش بدون این که علتش را جویا شویم ادامه می دهیم. مثلا من ۲۰میلیون وام می گیرم اما مجبورم ۲۷ میلیون پس بدهم. این حقیقت ماجرا است. آن هفت میلیون اگر ربا نیست پس چیست؟ مگر نمی گفتن پول عقیم است؟ یعنی در قرض دادن باید همان میزان قرض را پس داد. اما اتفاقی که در بانک و صندوق های امروز ما می افتد اصلا نه با اسلام جور در می آید و نه با وجدان.
خراسان: پول اضافه ای که بابت وام پرداخت می شود در شرایطی ممکن است حکم ربا نداشته باشد. به عنوان مثال در قراردادهای فروش اقساطی چون خرید به صورت قسطی انجام می شود، مابه التفاوت قیمت نقد و قسطی شرعی است.

خودروی ما و آن ها این کجا و آن کجا؟

پرونده خودرویی که در هفته پیش کار کردید خیلی جالب بود. فقط یک نکته خیلی مهم را جا انداخته بودید. در این پروژه های پر خرج و گاهی بی نتیجه خودروی ملی، جان آدم ها هم به مخاطره می افتد. انسان هایی که ببخشید اما مانند موش آزمایشگاهی در قوطی های فلزی ساخت داخل با جانشان بازی می کنند. به نظر من تا کشوری هنوز نتوانسته است که خودرویی کامل، را تولید کند نباید دست به تولید انبوه آن بزند و ارابه مرگ تحویل مردم بدهد. دستگاه های مسئول از پلیس و کارگزاری های بیمه و حتی خود وزارت صنعت و معدن باید جلوی ورود این خودروها را بگیرند. متاسفانه در ایران پراید دارای این وضعیت است اما هیچ کسی نمی تواند جلوی آن را بگیرد.

مگر قرار نبود رمز پویا مجانی باشد؟

می گویند در روزگار قدیم جوانمرد قوی هیکلی بود که مردم از او حساب می بردند. روزی راهزنان به مردم حمله کردند و جوانمرد برای دور کردن آن ها از خانه و کاشانه مردم زحمت بسیاری کشید. تقابل راهزنان و جوانمرد ادامه دار شد و تقریبا راهزنان در حال کوچ از آن دیار شدند. جوانمرد که دید دزدها رفته اند از مردم برای کمک به آن ها پول خواست و اگر کسی زیر بار نمی رفت به بلایی بدتر از آن چه راهزنان بر سر مردم می آوردند بر سرش می آورد...!
بله این داستان رمز دوم پویای بانک مرکزی است که ازابتدا قرار بود راه نجات جوانمردانه و بدون چشمداشتی باشد ولی حالا هم زوری شده است و هم پولی!!!!

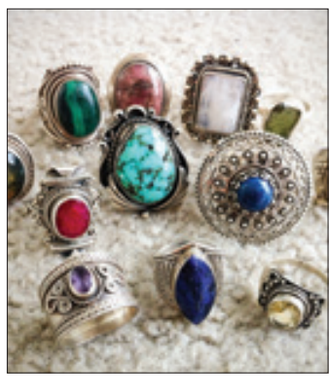
زیورآلات و نقره بانوان

زیورآلات دست ساز نقره بسازید و بفروشید

فنون نقره کاری

میلاد قارونی
روزنامه نگار

زیورآلات چه بدلی و چه اصلی از قدیم همیشه کار پرسودی بوده است. شاید در مدت زمانی کسب‌وکار آن به دلیل شرایط اقتصادی یا هر چیزی دیگر دچار افت شود؛ اما هیچ‌گاه صفر نشده است. مردم به ویژه بانوان بابت خرید زیورآلات طلا و نقره همیشه مبلغی را کنار می‌گذارند. به ویژه این که نسل جوان هم باشند. همین موضوع باعث شده است تا بسیاری از افراد به دنبال یادگیری ساخت انواع زیورآلات بروند. مسلماً سودای سود بالا در همان اول خیلی را به سمت خود جلب می‌کند؛ اما فقط عده کمی در آن موفق می‌شوند. چرا؟ برای این که راه و روش کار کردن آن را نمی‌دانند. برای این که نمی‌دانند از چه طرح‌های به روزی استفاده کنند. همچنین این که جنس‌های خوبی استفاده نمی‌کنند و چندین دلایل دیگر.موفقیت در این کار تصادفی نیست. نیاز به دانش و تلاش دارد. از دور شاید با قرار دادن چند تکه نقره یا طلا بتوان یک زیورآلات دست‌ساز تولید کرد؛ اما واقعاً کار سختی است. البته باید بگوییم که نشد ندارد. ما این بار به سراغ خانم بهارک بهروزی رفتیم. خانم بهروزی ساکن تبریز است و از طریق صفحه اینستاگرام خود به نام bahara jewelry، زیورآلات دست‌ساز خود را به فروش می‌رساند. ایشان در دانشگاه آزاد اسلامی تبریز، کارشناسی ارشد معماری خود را دریافت کرد. خانم بهروزی بعد از شرکت در کارگاهی که با عنوان زیورآلات معمارانه که توسط انجمن معماران آذربایجان شرقی برگزار شده بود و به دلیل علاقه‌ای که به طراحی زیورآلات داشت، از سال ۹۶ شروع به فعالیت در زمینه زیورآلات دست‌ساز نقره کرد. بعد از آن بود که با باهار فعالیت خود را ادامه می‌دهد. در این جا سعی کرده‌ایم تا از تجربه خانم بهروزی در این زمینه استفاده کنیم.



زیورآلات دقیقاً به چه معناست؟

در یک جمله می‌توان به این صورت تعریف کرد:
زیورآلات شامل گوشواره، گردنبند، گل سینه مردانه و زنانه، دکمه سردست و تمامی اکسسوری هایی است که مکمل لباس هستند و به نوعی وسایل تزیینی برای لباس و ظاهر به حساب می‌آیند. در این حوزه وظیفه شما ساخت همین نوع اکسسوری های متنوع است. قطعاتی که بتوان روی انواع لباس نصب یا در مچ دست‌وپا برای زیباتر شدن استفاده کرد. کاری که شما باید در این حوزه انجام دهید، روح دادن به فلز است. کار با انواع زیورآلات را ترکیبی از ظرافت، هنر و سختی فلز می‌توان تعریف کرد. در واقع شما باید با کار روی فلز و استفاده از استعداد هنری خود، طرح‌های مختلفی را به دست بیاورید. طرح‌هایی که در دل خود، تاریخ، معماری، طبیعت، داستان و شعر دارند. همین‌ها هستند که به فلز بی‌جان، جان دوباره می‌بخشند.

چند نوع کار مختلف از این نوع وجود دارد؟

تنوع زیورآلات چه از نظر مواد، چه از لحاظ تکنیک کار و چه از نظر سبک طرح بسیار زیاد است...کاری که خانم بهروزی انجام می‌دهد، جان بخشیدن به نقره و طلا و تلفیق آن‌ها با چوب، سنگ و... است. در واقع ایشان سعی می‌کنند تا با ساخت زیورآلاتی مفهومی و آن هم روی فلزات، مخاطبان و هنردوستان مخصوصی را به سمت خود جلب کنند. این شما هستید که باید نوع کار خود را مشخص کنید. آیا به دنبال کار مفهومی هستید یا درصدد ساخت زیورآلات ساده یا با شکل و شمایل تاریخی. شاید اصلاً کار روی طلاجات را دوست داشته باشید. کدام یک را بیشتر می‌پسندید. به حدی نمونه زیاد است که نمی‌توان در یک جمله همه آن‌ها را بیان کرد.

از کجا باید شروع کرد؟

شروع این کار نیاز به دو چیز دارد: علاقه و دانش. اول از همه شما باید علاقه‌مند به کار کردن روی فلزات باشید. این کار ظریفی است. گاهی برای ساخت فقط یک تراشه باید ساعت‌ها وقت صرف کنید. همچنین باید دقت خیلی بالایی هم داشته باشید. کاری نیست که بتوان در یک ساعت سرهم‌بندی کرد.مورد دوم آموزش صحیح است. این مرحله بسیار مهم است چون کارهایی که با دست به وجود می‌آیند، به ویژه زیورسازی، نیاز به استفاده از ابزار متفاوت دارند. همچنین در کنار این راه از انواع مواد شیمیایی، آتش و... باید استفاده کنید. مسلماً بدون آموزش صحیح نمی‌توانید پیش بروید. در آموزش شما طرز استفاده از ابزارهای برش و مواد شیمیایی مانند چسب، چگونگی برش و طرح زدن، چگونگی در دست گرفتن و... را به طور کامل یاد می‌گیرید. تازه این اول ماجراست. ریزه‌کاری‌هایی وجود دارد که فقط باتجربه به دست می‌آید. برای همین بهتر است که مدت طولانی را نزد یک استاد باتجربه کارآموزی کنید.

هزینه راه‌اندازی این کار چقدر است؟

متأسفانه به دلیل نوسانات بازار نمی‌توان هم اکنون قیمت دقیقی اعلام کرد؛ اما دست کم شما باید ۴۰۰ هزار تومان فقط پول خرید ابزارآلات اولیه را بدهید. این هم برای زمانی است که قصد کار کردن در خانه را داشته و نیازی به خرید نقره و طلا هم نداشته باشید. خانم بهروزی تمام خرید ابزارهای خود را در حدود دو سال پیش انجام داده بود. البته یک مسئله را باید در نظر بگیرید. لازم به خرید همه ابزارها در همان اول نیست. بلکه باید قدم به‌قدم پیش بروید. شاید بر اساس سلیقه هنری شما یک ابزار واقعاً کاربردی نباشد، پس خرید آن اصلاً به صرفه نیست. سوهان، لحیم، نقره، فندک، چکش و... که هرکدام قیمت‌های متفاوتی دارند. باز هم با ۴۰۰ هزار تا نهایت یک میلیون تومان می‌توان این ابزار را خریداری کرد؛ اما کافی نیست.

چه مزیت‌هایی دارد؟

این یک کار هنری است. از این رو از دو جهت می‌شود به مزایای این کار توجه کرد؛ هم مادی وهم معنوی. هرچند کار دست و هنر پدید آمده از ذهن یک هنرمند به واقع قابل قیمت‌گذاری نیست؛ ولی در هر صورت یک زیورساز می‌تواند از این طریق امرار معاش هم کند. ضمن این که ساعاتی را در حال کار و با علاقه و هیجان منتظر تولد یک اثر تازه است.

> تنوع زیورآلات چه از نظر مواد، چه از لحاظ تکنیک کار و چه از نظر سبک طرح بسیار زیاد است...کاری که خانم بهروزی انجام می‌دهد، جان بخشیدن به نقره و طلا و تلفیق آن‌ها با چوب، سنگ و... است

چه مشکلاتی بر سر راه وجود دارد و چگونه می‌توان آن‌ها را برطرف کرد؟

بارزترین مشکل شاید مسئله هزینه راه‌اندازی و آموزش باشد؛ ولی در مقایسه با مشاغل دیگر مشکلات جدی ندارد و فقط نوسان قیمت‌ها به خصوص طلا و نقره می‌تواند در مواردی سبب ایجاد مشکل شود. به هر حال وقتی قیمت طلا یا نقره افزایش یابد، شما نمی‌توانید تهیه کنید و ازطرفی هم مشتریان تان کم خواهد شد. البته مشکل دیگر مربوط به زخم‌هایی است که روی دستتان ایجاد می‌کند. گردن و کمر هم در این کار ممکن است؛ آسیب ببینند. برای همین بهتر است اول از همه دستکش مناسب هنگام کار در دست داشته باشید. دوم این که خم نشوید. سعی کنید تا بدن خود را صاف نگه دارید.

توصیه‌ای برای موفقیت

توصیه‌ای خانم بهروزی داشتند، این بود که بدون تمایل و رغبت درونی به هیچ کار هنری وارد نشوید...هنر چشمه‌ای است که باید در روح هنرمند جوشان شود تا آثار درخور و ماندگار و جاندار بیافرینند. بعد از این قریحه درونی، یادگیری و صبر در راه یادگیری است که به شدت توصیه می‌شود. برای موفقیت و جذب مشتریان بیشتر هم بهتر است که طرح‌های خود را به روز نگه دارید و همیشه به دنبال طرح جدید باشید.