

## دخلوخرج

شنبه ۱۲ بهمن ۱۳۹۸ - شماره ۵۱

خراسان شماره ۳۰۳۰۷

## کسب و کار



صاحب امتیاز:
موسسه فرهنگی هنری خراسان
مدیرمسئول:
محمد سعید احدیان
سرمدبزر:
سیدعلی علوی
دفترمرکزی: مشهد، بلوارشهیدصادقی
صندوق پستی: ۵۱۱ - ۹۱۷۳۵
تلفن: ۳۷۶۴۴۰۰ - ۵۱۱
نمابرمدیرخانه: ۰۵۱۳۷۶۴۳۹۵
پذیرش آگهی و اشتراک: ۳۷۰۱۰ - ۰۵۱
پیکلک: ۲۰۰۰۹۹۹
چاپ مشهد: شهرچاپ خراسان
روابط عمومی: ۲۷۰۰۹۱۱۱ - ۰۵۱
نمابر تحریریه: ۲۷۶۴۵۰۱ - ۰۵۱

### یک لقمه نون حلال



## امروز و فردا نکنید!

حتما برای هر کدام از شما حداقل یک بار اتفاق افتاده است که سر و کارتان به یکی از مشاغل اجرایی بیفتد. منظورم مشاغلی مانند کابینت ساز، تعمیرکار و سرویس کار است. یکی از بزرگ ترین ددرسره‌ای کار کردن با این دسته از افراد اعتماد به ساعت و روزی است که آن ها برای انجام کار شما به منزل تان می آیند. دومین معضل هم روز و ساعتی که می خواهند کار انجام شده را به شما تحویل دهند، است.البته اگر پای صحبت این عزیزان هم بشینیم آن ها خواهند گفت که

کار اجرایی مانند دیگر مشاغل زمان را معلوم نمی کند. گاهی برای باز کردن یک پیچ ساده که زنگ زده است ممکن است نیم ساعت تمام وقت بگذاریم در حالی که اصلا این زمان را پیش بینی نمی کردیم و هزار و یک دلیل دیگر که گاهی واقعا حق دارند و گاهی کمی به بهانه می گراید! اما واقعیت این است که خانواده ها و افراد روی قول این عزیزان حساب باز می کنند و براساس همان برنامه ریزی می کنند. گاهی همین بدقولی ها باعث ددرسره‌ای جبران ناپذیر و حتی

شرمندگی افراد می شود. این در حالی است که اسلام با علم به واقعیت های این مشاغل آن ها را از بد قولی کردن برحذر می دارد. پیامبر اکرم (ص) در این باره می فرمایند: «ویل لصناع امتی من الیوم و غد» وای بر صنعتگران امت من. آن هایی که امروز و فردا می کنند. ( من لا یحضره الفقیه، ج ۳، ص ۱۶۰)

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

### همراه با کارآفرینان



## بانوی کارآفرینی که از سوسک نترسید!

**سمیه محمدنیا حنایی**  
*روزنامه نگار*

یکی از ویژگی هایی که وولف در مقالات خود برای کارآفرینان برمی شمارد عبارت از توانایی آن ها در تبدیل چالش به فرصت است. شاید برای تان جالب باشد حتی در دنیا نیز بسیاری از اختراعات از تبدیل چالش ها به فرصت ها به وجود آمده است. مانند اختراع ماشین ظرف شویی که حاصل دغدغه یک خانم مهمان دار با انبوه ظرف های کثیف است! داستان جالب این هفته ما نیز در همین حال و هوا رقم خورده است. اگر می خواهید از چگونگی موفق شدن خانم هاشمی باخبر شوید ادامه مطلب را از دست ندهید.

فاطمه در سال ۱۳۳۴ متولد شد. او فرزند ارشد یک خانواده با درآمد بسیار کم بود. همین موضوع باعث شد که او از همان ابتدا نقش مسئولیت پذیری را در قبال خواهر و برادرهای بعد از خودش بازی کند. اما حس مسئولیت پذیری فاطمه باعث شد که در دوران نوجوانی خیلی زودتر از تمام هم سن و سال هایش وارد بازار کار شود و به کسب درآمد مشغول شود. فاطمه با وجود شرایط سخت توانست تحصیلات خود را تا مقطع دیپلم ادامه دهد.

رشته اصلی فاطمه تربیت بدنی بود بنابراین توانست با هر زحمتی که شده است به عنوان معلم تربیت بدنی در آموزش و پرورش منطقه ۸ استخدام شود. علاقه بیش از حد فاطمه به کوهنوردی باعث شد که او مسئول هیئت ورزش های همگانی کوه نوردی شمال شرق، مسئول انجمن ورزشی منطقه ۸ مسئول ورزشی بسیج خواهران ناحیه شمال حوزه ۳ شود، اما تقدیر سرنوشت جالبی را برای فاطمه تدارک دیده بود. فاطمه هاشمی و همسرش به دلیل شرایط مالی خانواده نمی توانستند در یک خانه مناسب زندگی کنند. بنابراین آن ها در یک خانه قدیمی سکن اگزیده بودند. همین موضوع باعث شده بود که آن ها همیشه با لشکری از سوسک ها درگیر باشند. تا جایی که فاطمه هاشمی به دنبال امتحان تمام راهکارهای مقابله با سوسک برآمد. به گفته خودش او حتی از آب جوش هم برای از بین بردن نسل سوسک ها استفاده کرد که باز هم ناکارآمد بود. همین معضل باعث شد خانم هاشمی با جمعی از دوستان خود دست به ساخت انواع مواد شیمیایی برای کشتن سوسک ها بزند. در یکی از همین ابتکارات بالاخره توانستند که به ترکیبی دست یابند که باعث کشته شدن سوسک ها می شد. چند ماهی از ناپدید شدن نسل سوسک

ها در خانه هاشمی می گذشت که یک فکر ابتکاری به ذهن همسر هاشمی رسید. همسر خانم هاشمی به او پیشنهاد داد تا این محصول اختراعی را تولید و به فروش برساند. این پیشنهاد تازه اول راه پر پیچ و خم ثبت اختراع خانم هاشمی بود. این جای داستان که می رسیم، فاطمه هاشمی اصرار دارد تا تمام رنج هایی را که برای ثبت اختراع کشیده است، بیان کند. او ادامه می دهد که برای این کار ابتدا نزد پسر عموم که حقوق دان بود رفتم و با راهنمایی او من به مراکز علمی از جمله دانشگاه تهران، دانشکده علوم، دانشکده بیو شیمی، دانشکده دام پزشکی و دانشگاه تبریز رفتم. اولین برنامه من فرموله کردن محصول خود ساخته ام بود تا بتوانم مانند یک طرح پژوهشی آن را ارائه دهم. مرحله بعد کمی سخت تر بود و برای ثبت اختراع باید به اداره مربوط مراجعه می کردم و اثبات می کردم که چیزی را از حالت بالقوه به حالت بالفعل درآورده ام! این اثبات در اداره ثبت اختراع ، سازمان پژوهش ها حدود یک سال و نیم زمان برد تا این که در نهایت فرمول من را به پژوهشگاه صنعت نفت و مرکز بهره برداری افات و نباتات بردند و آن ها بعد از شش ماه جواب دادند که این خمیر بی نظیر است. جوابیه این پژوهشگاه

به تنهایی کافی نبود و من برای مستند کردن فرمول خود باید از طرح خود در سازمان پژوهش ها دفاع می کردم. سرانجام در مرداد سال ۱۳۷۸ مدرک نوآوری را گرفتم که باعث شد یک سال بعد برای فرمول اختراعی ام گواهی ثبت اختراع صادر شود.

حالا با داشتن این گواهی می توانستم برای خود یک شرکت تولیدی دست و پا کنم. بقیه کار با آن که نیازمند سرمایه گذاری بود خیلی سریع تر از دوره قبل انجام شد و بالاخره توانستم شرکت تولیدی خود با عنوان شرکت توره شیمی پارس را با کادری ۲۰ نفره و تمام خانم ها اندازی کنم. محصول خمیر سوسک کش هاشمی به سرعت در بازار شناخته شد و راه او را برای ثبت اختراعات دیگر باز کرد. فاطمه هاشمی به عنوان بنیان گذار شرکت توره شیمی پارس و شرکت صنایع غذایی ریحان و لیمو توانسته است چندین طرح در حوزه صنایع شیمیایی و حوزه صنایع غذایی اختراع کند و برای چندین سال متوالی از ۱۳۸۲ تا ۱۳۸۷ به عنوان کارآفرین نمونه در مقاطع مختلف شناسایی شود.

آشنایی با کسب و کاری قدیمی اما با شکل و شمایل تبلیغات امروزی

# خیاط شو و از اینستاگرام کمک بگیر

واقعاً فکر می کنید که کار خیاطی یعنی برش پارچه و الگوبرداری و دوختن آن است؟ به همین سادگی! این تصویر از دور خیلی قشنگ است؛ اما وقتی وارد آن می شوید، تازه خودش را نشان می دهد. کاری سنگین و سخت؛ کاری که اصول و ریزه کاری های فراوانی دارد. به هر حال همین سختی ها می تواند شیرین باشد؛ اما برای کسی که اول از همه علاقه داشته و دوم این که همیشه سرسخت بوده و همانند کوهی مقاوم است. اگر نیم نگاهی به خیاط های باتجربه داشته باشید، خستگی را در چهره شان خواهید دید. البته خستگی که ناشی از نارضایتی نیست، بلکه برای تحمل سختی ها و ناملایمت هایی بوده که در حین کار با آن ها برخورد داشته اند. آن هایی که زحمت هنر خود را روی پارچه می خورند. در حقیقت باید گفت که خیاط ها و طراحان لباس خود یک هنرمند تمام معنا هستند. البته اصطلاح خیاط و طراح لباس کمی با هم متفاوت است؛ اما نمی توان این اختلاف را دو چیز کاملاً جدا حساب کرد. حالا برای این که بدانیم چگونه خیاط شویم، این بار به سراغ خانم نظری رفتیم. بانویی هنرمند، خیاط و طراح لباس که شش سال است این کار را شروع کرده؛ اما در همین مدت توانسته مدیریت مجموعه های مزون لباس عروس، کت وشلوار داماد، تولیدی پیراهن و شلوار مردانه را بر عهده بگیرد. خانم نظری در این راه سختی های زیادی را تحمل کرده است. شکست خورده اما ننشست و بلند شد و باز دوباره شروع کرد. از دور واقعا خانم موقفی هستند؛ اما کسی از درون و پستی و بلندی کار ایشان اطلاعی ندارد. این همان موارد و سختی های کار خیاط است که در ابتدا گفتیم. البته باید گفت که این مسئله در این چندسال هم پیشتر شده است. چرا؟ شبکه های اجتماعی. این روزها هر کسی یک دوره می گذارد یا خیاط قدیمی از این بستر برای گرفتن کار استفاده می کند؛ این یعنی سخت تر شدن رقابت. هم اینک ایشان برند سامهر را در اینستاگرام مدیریت می کنند.



هر روز عکس ببینید. در اینترنت به دنبال جدیدترین ها باشید تا الگو بگیرید. این نکته برای آن هایی که تازه کار هستند، خیلی مهم است. دیدن عکس های مختلف ذهن شما را برای دادن ایده باز می کند. خود خانم نظری بیان کردند که هر روز متوسط ۴ ساعت برای دیدن عکس و الگوبرداری سپری می کنند. به روز بودن در این کار یعنی داشتن ایده های نو در طراحی و چگونگی دوخت. دستگاه که همان است؛ اما این هنر دست شماست که باید بتواند همه طرح ها را به خوبی پیاده سازی کند.

##### دست آخر؛ رفتار

در این کار همیشه حق با مشتری نیست. یک نفر می آید و طرحی می دهد که به هیچ وجه مناسب او نبوده و حتی امکان پیاده سازی آن هم وجود ندارد. بیشتر مردم طرح هایی را در اینترنت مشاهده می کنند و با کمی تغییر آن را به خیاط می دهند. تغییر را نباید مشتری بدهد، بلکه این شما هستید که باید تعیین کنید. سر همین قضیه ممکن است که مشتری با شما بحث کند. چهارتا حرف ناشایست که حداقل آن خیاط نبودنتان است، بزند. نباید ناراحت شوید.

سرسخت باشید. خیاط باید سرسخت باشد تا بتواند در این راه با موفقیت جلو برود.

##### صفر، متوسط و صد

حتماً شنیدید که به شما می گویند اول از همه باید هدف خود را در زندگی مشخص کنید. در واقع مسئله زندگی نیست، بلکه تمامی فعالیت هایی است که شما انجام می دهید. خیاطی هم به همین صورت است. باید اول هدف خود را مشخص کنید. مسلماً پول نباید هدف نیست، برای این که شکست می خورید. باید هم شکست بخورید. اصلا این در کار خیاطی اجتناب ناپذیر است. شما اول از همه باید در دوره های خیاطی شرکت کنید. این دوره ممکن است که دو تا سه سال هم طول بکشد تا حداقل اصول و حرفه اولیه، تأکید می کنیم اولیه را یاد بگیرید. حالا یاد گرفتید، تمام شد؟ خیر. تازه شروع می شود. باید در جایی یا در کنار کسی کار کنید. چرا؟ برای این که کار خیاطی به حدی ریزه کاری دارد که تا وارد آن نشوید، متوجه نخواهید شد. تمرین، تمرین، تمرین. این تمرین بیشتر شامل الگوسازی است. از خانواده، دوست و فامیل شروع کنید. نگران نباشید که خراب کرده اید. کسی شما را مواخذه نخواهد کرد. این روزها نباید با سرعت زیاد وارد این کار شوید. گام به گام پیش بروید. در اینترنت به دنبال الگوها باشید. ایده بگیرید. متوسط این کار زمانی است که شما به تازگی کسبوکار خود را شروع کرده اید. باید خیلی محتاطانه رفتار کنید. تا می توانید اطلاعات خود را به روز کنید. دیگر زمان ژورنال گذشته است. در خود اینترنت هزاران ژورنال وجود دارد که شما می توانید آن ها را دانلود کنید و الگو بگیرید؛ فقط مراقب باشید که کپی نکنید. این که حالا جیبی را از روی لباسی بردارید و یقه ای را از جای دیگر، کار معمول است.

صد نداریم. وقتی می گوئیم صد یعنی انتها، در صورتی که خیاطی به این صورت نیست. این قدر تنوع زیاد شده و الگوهای مختلف و جدیدی می آید که اگر خیاط دانش و دستگاه های خود را به روز نکند، باید بعد از چند سال، مغازه خود را ببندد. پس تا می توانید تجربه کسب و اطلاعات خود را به روز کنید. بدون شرکت در دوره در این روزها نباید کار خود را شروع کنید.

##### سمج باشید

یکی از بهترین مکان ها برای شروع و تبلیغ کسبوکارتان، اینستاگرام است. کارهای خوب خودتان را در اینستا به نمایش بگذارید. اصول کار کردن در این شبکه را یاد بگیرید. خیلی از خانم ها از طریق همین شبکه مزون خود را پیدا می کنند. به غیر از این که باید در کار خود سمج باشید و اصول را به خوبی یاد بگیرید و آن را پیاده سازی کنید، باید در تبلیغ اینستاگرام هم همین سماجت را به خرج دهید. ممکن است که به خیلی از شرکت های تبلیغاتی یا حتی اینفلونسرها پیام بدهید که کار شما تبلیغ کنند. مسلماً از آن جا که شما فالوئر بالایی ندارید، جواب رد می شنوید. البته ممکن است که تعجب کنید؛ اما اتفاق می افتد. با برنامه ریزی در این کار جلو بروید. به هر حال نباید اینستاگرام را در این روزها دست کم بگیرید. البته فقط این شبکه نیست،

کانال های ارتباطی با هفته نامه دخل و خرج

@dakhlookharjweekly

t.me/dakhlookharj weekly

تلفن: ۰۹۰۱۸۳۷۴۷۱۰

یوزرنیم: khorasan\_content

### حرف های مردم

#### تا بوی پول به دماغ شان نخورده دست بجنبند

بیشتر خانواده ها تا قبل از این که ماه اسفند بیاید، دست به کار خرید های سال جدید می شوند. البته این خانواده ها خیلی خوب فکر می کنند. چون دیگر از گرانی و شلوغی بازارهای شب عید خبری نیست. اما این مسئله زمانی برای ما حقوق بگیران نیز عملی می شود که دولت محترم عیدی ها را بریزد. بنابراین تا بازارها شلوغ و گران نشده است لطفاً عیدی ما را هم بدهید تا سرمان جلوی خانواده مان پایین نیاشد.

##### رایانه ۷۲ هزار تومانی از رویا تا واقعیت!

این هفته در بعضی از خبرگزاری ها اعلام شد که قرار است در سال جدید مبلغ رایانه بالاخره تغییر کند و به ۷۲ هزار تومان برسد. بماند که عده ای هم در این بین به نیو توانایی دولت در پرداخت این همه رایانه پرداخته اند. اما اگر این مسئله عملیاتی شود به نظر می رسد که باید دوباره شاهد افزایش نرخ تورم به دلیل افزایش نقدینگی در جامعه باشیم. آیا زمان آن نرسیده است که دولت به جایگزین های بهتری برای رایانه نقدی فکر کند؟ پرداخت رایانه نقدی در این شرایط به معنی کاهش بیشتر از پیش قدرت خرید خانواده هاست.

##### کلاهبرداری در روز روشن

من دیروز از یکی از فروشگاه های زنجیره ای که همیشه اجناس تخفیف دار دارد خرید کردم. آن ها بعضی از کالاهای شان را با تخفیف ۴۰ درصد و حتی بالاتر عرضه می کردند و در هنگام تحویل رسید خرید، شما می توانستید قیمت اولیه محصول و قیمت تخفیف خورده آن را ببینید. من با کمال تعجب دیدم که قیمت اولیه یک بطری روغن وزن ۱۹ هزار تومان است که بعد از تخفیف ۵۰ درصد، ۸۵۰۰ شده بود. این موضوع در حالی بود که بقالی سرکوجه مان که هیچ وقت هم از این قرتی بازی های جشنواره تخفیف در نمی آورد همین روغن را با قیمت هشت هزار تومان می فروشد.

##### اگر سرمان کلاه برود

خرید طلا تقریباً از آن دسته خریدهاست که قیمت نهایی که می پردازی با قیمت گرم طلایی که می خرید اصلاً تناسب ندارد. تازه این مسئله در بازار جواهر بفرنج تر هم می شود. آیا مرجعی هست که اگر فروشنده جنس را گران تر از بقیه به ما فروخت، بتوانیم به آن جا برویم و از واقعیت قضیه با خبر شویم و احیاناً احقاق حق کنیم؟

##### پرونده بیمه تان کامل بود

با سلام موضوع بیمه ای که هفته پیش منتشر کرده بودید خیلی کامل بود. و تقریباً هر کسی که می خواست زیر پوشش بیمه ای قرار بگیرد به خوبی می توانست تصمیم بگیرد. من هفته پیش دنبال یک کارگزاری بیمه می گشتم و با این پرونده که کار کردید توانستم که تصمیم خودم را بگیرم. از این بابت تشکر می کنم.