

بستر خدمت نوآوری



گفتگو با شهرتاش رزمجو - فارغ‌التحصیل رشته طراحی پارچه و لباس (گرایش لباس)

اشاره:

امروزه و در شرایط کنونی نیاز است که بسترهای لازم جهت درآمدزایی و اشتغالزایی بیشتر فراهم گردد. نوآوری در عرصه کسب و کار علاوه بر ایجاد فضای مناسب جهت اشتغالزایی در بخش‌های خصوصی می‌تواند درآمدزایی ایجاد نموده و موجب رشد اقتصادی شود. در این راستا دولت نیز همواره می‌تواند نقش مؤثری در گسترش و حمایت از این کسب و کارها داشته باشد. بعنوان مثال شهرداری‌ها می‌توانند فضایی مناسب را در اختیار صاحبان این کسب و کارها قرار دهند و موجب رونق اینگونه فعالیت‌ها شوند. شهرتاش رزمجو، فارغ‌التحصیل رشته طراحی پارچه و لباس است که از سال ۱۳۸۲ با همکاری ۴ تن از دوستانش شروع به نوعی فعالیت هنری در قالب کسب و کار خانگی نمود.

رزمجو در ابتدا کار خود را با نقاشی بر موزائیک آغاز نمود و کم‌کم به نقاشی بر روی پارچه، کیف و کفش روی آورد. او در اکثر نمایشگاه‌ها شرکت نموده است و سعی دارد تا این فعالیت‌ها را گسترش دهد ولی مشکل عمده خود را عدم وجود فضای مناسب جهت فروش محصولات می‌داند در خصوص آشنایی بیشتر با وی گفتگویی داشتیم که از نظراتان می‌گذرد:

فعالیت هنری خود را معرفی نمایید؟

عمده فعالیت ما نقاشی بر روی پارچه، کیف و کفش و لباس در طرح‌های متفاوت و کولاز بر روی چرم با همان طراحی‌ها است که به صورت ست عرضه می‌شود. برخی طرح‌ها را نقاشی، برخی را شابلون و برخی را به شکل مهر در آورده و با ساده‌ترین امکانات بر روی شال‌ها نقش می‌زنیم به عنوان مثال کف دست و پا را رنگ نموده و یا کیسه و کلاف کاموای فشرده در رنگ فروبرده و بر روی شال می‌زنیم که بافت و نقش بسیار زیبایی ایجاد می‌کند همچنین نقاشی روی ابریشم که متنوع‌تر است و عرصه نوآوری بسیار در آن وجود دارد. بعنوان مثال موم را روی پارچه گزارده و رنگ را روی آن می‌زنیم و اتو می‌کنیم پس از اتوکشی پارچه، شکلی زیبا به خود می‌گیرد همچنین برخی طرح‌ها را با سوزن‌دوزی همراه می‌کنیم که بیشتر هم مورد توجه واقع می‌شود. مردم همواره به دنبال طرح‌ها و سبک‌های جدید هستند و ما هم همواره این تنوع را در محصولاتمان ایجاد می‌کنیم. اکنون با وجود خریداران متنوع برخی خریداران ثابت هستند و همواره از ما انتظار دارند تا آنان را در جریان جدیدترین مدها قرار دهیم.

فعالیت هنری خود را چه تعداد پرسنل مشغول به کار هستید و با چه مشکلاتی مواجهید؟

در حال حاضر در یک گروه ۵ نفره که همگی از فارغ‌التحصیلان رشته هنر (طراحی پارچه و لباس و صنایع دستی) دانشگاه علم و فرهنگ و دانشگاه سوره هستند فعالیت می‌کنیم. یک نفر کار دوخت و دیگران اجرای طرح‌ها و گاهی خرید مواد اولیه را بر عهده دارند. با توجه به موارد فوق هزینه تولید بالطبع به مقدار زیادی کاهش می‌یابد ولی مصرف کنندگان باز هم به هنگام خرید انتظار قیمت کمتر را دارند البته منهای عده ای که قدر کار هنری و ارزش آنرا می‌دانند و به آن ارج می‌نهند.

مضافاً به دلیل عدم وجود فضای ثابت و مناسب جهت فروش محصولات، گاهی مجبور به عرضه تولیدات خود از طریق فروشندگان و مغازه داران می‌شویم که آنان نیز اکثراً بالغ بر ۲۰ تا ۳۰ درصد فروش را مطالبه می‌کنند و نهایتاً اینکه سود بسیار اندکی سهم گروه خواهد شد.

مواد اولیه مورد نیاز شما چیست؟

پارچه و رنگ، اصلی‌ترین مواد مورد نیاز است که آنرا از بازار داخل تامین می‌کنیم. این رنگ‌ها مخصوص طراحی و نقاشی بر روی پارچه است و به دلیل داشتن مواد خاص بر اثر شستشو هرگز از بین نمی‌رود. در طراحی‌ها از هرگونه نماد از جمله:

درصد کمی از سود حاصل، مکانی را جهت عرضه و فروش محصولات به هنرمندان اختصاص دهند یا در اختیار گذاشتن غرفه و یا فضای همچون فروشگاه‌های شهروند از این کسب و کارها حمایت نمایند بدین ترتیب این کسب و کارها می‌تواند تا میزان زیادی اشتغالزایی ایجاد نمایند.

آیا با توجه به اینکه فعالیت شما جزء کسب و کارهای خانگی و کارهای خانگی و حمایت از سوی ارگان‌ها، نهادها و... را احساس می‌کنید؟

به عقیده من حدود ۸۰ درصد از بانوان می‌توانند از طریق کسب و کارهای خانگی و فعالیت‌های هنری درآمدزایی داشته باشند بعنوان مثال خانه‌دارانی که در منزل خیاطی و یا نقاشی می‌کنند.

نحوه ارائه محصولات که در منزل به تولید و تکمیل آن می‌پردازیم بسیار با اهمیت است و با توجه به هزینه‌های بالای اجاره بها، جهت انجام کار تولیدی و فروش محصولات، نیازمند حمایت برخی نهادها و سازمان‌ها از جمله شهرداری‌ها و یا انجمن طراحان پارچه و لباس هستیم زیرا مردم میان کار هنری دستی و ماشینی یقیناً هنر دست را ترجیح می‌دهند پس نیاز است تا مسئولین بسترهای لازم را فراهم نمایند تا مشکلات تامین هزینه مواد اولیه و فضای مناسب جهت تولید و فروش موجب نشود تا هزینه نهایی محصول بالاتر رود همچنین برای این خیل عظیم جوانان زمینه اشتغالزایی نیز فراهم گردد. ضمناً بانک‌ها می‌توانند با پرداخت وام با شرایط آسان کمک مؤثری در پیشبرد این اهداف داشته باشند.

گل، نقوش ترکمن، طرح‌های هندسی، و... استفاده می‌نماییم. همچنین سعی داریم تا محصولات از تنوع برخوردار باشد و همواره به دنبال رنگهای شاد و متنوع هستیم. مردم نیز از رنگهای شاد استقبال می‌کنند ولی در نهایت برای پوشش خود در خارج از منزل سعی دارند تا از رنگهای تیره‌تر استفاده نمایند.

در خصوص کسب و کارهای خانگی و فعالیت‌های هنری دستی که در خانه انجام می‌شود مردم تمایلی به پرداخت هزینه ندارند و با وجود علاقه باز هم انتظار قیمت‌های پایین را دارند آیا شما با این مشکل هم مواجهید؟

درحال حاضر خریداران در دو گروه متوسط و غنی هستند. افراد غنی هم دو گروه هستند یا به دنبال برندها هستند و یا تنها به علاقه خود بها می‌دهند و حاضرند هر بهایی را بپردازند ولی متأسفانه اکثر مردم چون به چشم فعالیت تولیدی خانگی به این محصولات می‌نگرند ارزشی برای آن قائل نمی‌شوند و همانطور که قبلاً ذکر شد بدون توجه به کیفیت بالای محصول تمایل دارند تا این اجناس را به کمترین بها خریداری نمایند.

چگونه می‌توان این کسب و کارها را توسعه داد؟

رسانه‌های ملی می‌توانند نقش مؤثری در این راستا ایفا نمایند بدین صورت که باید ارزش هنرهای دستی را به مردم یادآور شوند بعلاوه تولیدکنندگان سعی در ارتقاء محصولاتشان داشته باشند. یکی دیگر از راه‌ها این است که شهرداری‌ها با دریافت