

بازار کسب و کار

"کسب و کاری به نام سفالگری"

گفت و گو با بهاره صیفوری - هنرمند سفالگر

خود را معرفی نموده و فعالیت‌هایتان در حوزه کسب و کارهای خانگی را شرح دهید.

متولد سال ۱۳۶۸ و دانشجوی رشته هنرهای تجسمی هستم. پس از پایان تحصیلاتم در رشته سفالگری در مقطع دبیرستان، برای ادامه تحصیل در رشته سفالگری در دانشگاه مجبور به عزیمت به شهرستان بودم و چون این امکان وجود نداشت رشته هنرهای تجسمی گرایش نقاشی را در تهران دنبال نمودم و تلاش کردم تا با الهام از این رشته فعالیت خود را در حوزه سفال دنبال کنم. در حال حاضر در دو رشته سفالگری و نقاشی فعالیت دارم و معتقدم در رشته سفالگری خلاقیت و نوآوری، تمرکز و دقت نظر سهم به سزایی دارد و لازمه فعالیت در این رشته علاقه و پشتکار است. عشق و علاقه خاصی به سفال و سفالگری دارم و با فعالیت در این رشته احساس لذت توام با آرامش دارم.

در چه فضایی به فعالیت مشغول هستید؟

امکاناتم در تولید سفال تا اندازه ای محدود است و بیشتر در حوزه ساخت کتیبه‌های سفالی در منزل مشغول هستم. چرخ سفالگری و کوره ندارم و کتیبه یا کوزه‌ها را با ورقه و فتیله کردن گل، شکل می‌دهم و برای پخت آن از کوره مدرسه استفاده می‌کنم.

برای راه اندازی چنین کسب و کاری چه میزان سرمایه صرف شد؟

در ابتدای کار با وجود این که سرمایه نیاز بود اما من بدون در دست داشتن سرمایه کار خود را آغاز نمودم یعنی با خرید گل، در منزل شروع

اشاره:
رشته سفالگری یکی از رشته های هنری است که در کشور ما سابقه ای دیرین دارد و برخی شهرهای ایران چون همدان مهد این هنر به شمار می روند. برخی افراد نیز این رشته را در زمره کسب و کارهای خانگی شمرده و به کسب درآمد از این راه مشغولند. بهاره صیفوری که رشته سفالگری را در دبیرستان گذرانده است با وجود محدودیتها و مشکلات فراوانی که به این رشته دارد از این راه کسب درآمد کند. در نمایشگاه توسعه مشاغل خانگی با او آشنا شدیم و شور و هیجان او برای ایجاد اشتغال و کسب درآمد و تلاش محصولاتش در چنین نمایشگاه‌هایی و معرفی خصوص فعالیتش و مشکلاتی که در این حوزه با آنها رو به روست گفت و گویی داشته باشیم.

به ساخت محصولات نموده و برای پخت آن از کوره مدرسه استفاده می‌کردم. در حال حاضر نیز برای راه اندازی این فعالیت، چرخ سفالگری، کوره، میز و صندلی و دیگر ابزار هزینه‌ای نزدیک به ۵ میلیون تومان در بردارد. به علاوه هزینه اجاره بهای فضایی برای انجام کار مورد نیاز است.

در این حوزه با چه مشکلاتی رو به رو هستید؟

یکی از مشکلاتی که با آن رو به رو هستیم، مشکلات مالی است. ممکن است یک اثر هنری سفالگری ظاهراً ساده به نظر برسد اما به واقع برای ساخت یک کوزه سفالی، زحمات بسیاری صرف می‌شود به علاوه برای پخت این محصولات، دشواری‌های بسیاری را متحمل می‌شویم به عنوان مثال باید تمام فضای کوره پر باشد تا بتوان آن را روشن نمود.

در این حین ممکن است برخی از محصولات آسیب ببینند و کارها به تعویق افتد.

مورد دیگر این که متاسفانه در حال حاضر ابزار و وسایل لازم برای ساخت سفال را در اختیار ندارم خرید کوره و چرخ مستلزم دریافت وام و تسهیلات است که تا کنون چندین بار اقدام نمودیم اما به نتیجه‌ای نرسیدیم.

حتی از صندوق مهر امام رضا درخواست وام کردیم که متاسفانه به دلیل این که سرپرست خانوار نبودم مجاز به اخذ تسهیلات نشدم.

متاسفانه تا به امروز شاهد هیچ گونه حمایتی در توسعه کسب و کار یا مشاغل خانگی نبودیم و علاقه‌مند هستیم بدانیم این وام‌ها و تسهیلات به چه کسانی تعلق می‌گیرد؟!

به اعتقاد من نیاز است تا این رشته بیشتر در میان عموم شناخته شود.

فراهم آوردن بازار کسب و کار برای کارهای فردی بسیار دشوار است و نیاز به

حمایت‌های بسیار دارد البته فراهم آوردن این بازار در شهرها یا مناطقی که این قبیل کسب و کارها، فراوان و قابل رقابت باشد کار چندان دشواری نیست به عنوان مثال در شهر همدان در تولید سفال رقابت بسیار به چشم می‌خورد.

اکثر مردم رشته سفالگری را کوچک می‌شمارند و از آن با عنوان "گل بازی" یاد می‌کنند ضمن این که متاسفانه تحصیل در این رشته در مقطع دیپلم متوقف شده و افرادی که در این رشته وارد می‌شوند انگیزه‌ای برای رشد و پیشرفت آکادمیک ندارند.

به اعتقاد من ضرورت دارد تا سازمان‌های مرتبط چون وزارت علوم این رشته را به عنوان یک رشته هنری دانشگاهی معرفی کنند.

مورد دیگر این که در هنگام انتخاب رشته کار دانش اگر افراد میانگین نمرات پایین‌تری داشته باشند رشته سفالگری را به آن‌ها پیشنهاد می‌کنند در حالی که فعالیت در این رشته مستلزم داشتن علاقه است اگر فردی بالاجبار در رشته‌ای تحصیل کند شاید پس از اخذ مدرک به دلیل عدم علاقه به رشته مورد نظر، به دنبال یادگیری رشته دیگری باشد و به این ترتیب هزینه و زمان خود را هدر کرده است.

نحوه قیمت‌گذاری و فراهم آوردن بازار فروش محصولات شما چگونه است؟

قیمت‌گذاری محصولات بر اساس هزینه خرید مواد اولیه، زمان صرف شده و دیگر هزینه‌هایی که برای ساخت محصول صرف

شده به عنوان مثال اجاره بهای کوره، محاسبه می‌شود.

تولید محصول بدون در نظر گرفتن بازار فروش ارزش چندانی نخواهد داشت.

انتظار داریم نهادهای مسئول با فراهم آوردن بازار فروش محصول، از ما حمایت به عمل آورند.

هم‌چنین از مراکزی که مسئولیت اعطای وام و تسهیلات به مشاغل و کسب و کارهای خانگی را دارند تقاضا داریم تا ما را در این زمینه یاری رسانند.

از وزارت کار تقاضا داریم تا از این کسب و کارها حمایت نموده، بیمه و سابقه کار را برای این مشاغل در نظر گیرند.

در نمایشگاه مشاغل خانگی با یکی از مسئولین در حوزه شهرداری مذاکراتی مبنی بر در اختیار گرفتن مکانی برای آموزش این هنر در فرهنگسراها داشتیم که متاسفانه هنوز به نتیجه نرسیده است.

باید بدانیم ما از بسیاری کشورهای پیشرفته در سطح جهان چیزی کم نداریم و پس باید با سعی و تلاش خود در راه رفع موانع و مشکلات موجود گام برداریم.

شاید بهتر باشد کارگروه‌های ویژه‌ای برای این رشته‌ها در نظر گرفته شود و این کارگروه‌ها مسئولیت معرفی، تبلیغ و بازار یابی محصولات را برعهده گیرند.

آیا در نمایشگاه‌های مرتبط حضور دارید؟

بله، در چندین نمایشگاه شرکت نمودم و استقبال خوبی را از

متاسفانه در حال حاضر ابزار و وسایل لازم برای ساخت سفال را در اختیار ندارم خرید کوره و چرخ مستلزم دریافت وام و تسهیلات است که تا کنون چندین بار اقدام نمودیم اما به نتیجه‌ای نرسیدیم.

محصولاتم شاهد بودم. معمولاً افراد صرفاً جهت بازدید در نمایشگاه‌ها حاضر می‌شوند و آثار هنری در نمایشگاه‌ها کمتر به فروش می‌رسد به علاوه این آثار باید بهایی مناسب و تا اندازه‌ای پایین داشته باشد تا به فروش برسد.

البته هدف ما از شرکت در نمایشگاه‌هایی چون نمایشگاه مشاغل خانگی، معرفی رشته‌ها و مشاغل خانگی بود.

سخن پایانی؟

ادیسون می‌گوید: یک درصد زندگی انسان‌ها نبوغ و ۹۹ درصد آن تلاش است و از همین سخن می‌توان دریافت که تلاش و پشتکار تا چه اندازه در پیشرفت افراد موثر است. تلاش دارم تا دانشگاه را با موفقیت طی کرده و فعالیت خود را در رشته سفالگری دنبال کنم.

هم‌چنین علاقه‌مند هستم تا در صورت امکان با حمایت مسئولین کارگاهی را در اختیار گرفته و به آموزش این رشته هنری مشغول شوم.

گفت و گو در مجلات و رسانه‌ها تنها هدف نیست بلکه هدف انعکاس این گزارشات به مسئولین است.

اگر رشته‌های کار و دانش روز به روز در حال افزایش است، آیا تدابیری برای بازاریابی این رشته‌ها در نظر گرفته شده است؟!

این‌ها مواردی است که انتظار می‌رود مسئولین امر توجه بیشتری به آن داشته باشند.

