



یادداشت

جلال مجایی

جای خالی آموزش‌های تخصصی پرورش گل

گل‌فروشی، کار حساسی است. این حرفه مثل سایر مشاغل، به تخصص‌های زیادی نیاز دارد. تخصص و اطلاعات کافی در این زمینه، حرف اول را می‌زند. شناخت انواع گل‌ها، عوامل ماندگاری، چگونگی تولید گل، آگاهی از فصل رویش گل‌ها و گل‌های کمیاب بازار، آگاهی از خاک مناسب برای هر گل و خیلی نکات ریز دیگر، از امتیازاتی است که می‌تواند علاقه‌مندان این حرفه را برای راه‌اندازی یک حرفه در این حوزه جلو بیندازد. با وجود این‌که علاقه‌مندان این رشته در کشورمان مدام بیشتر می‌شوند، اما شیوه‌ی یادگیری این حرفه به شکل سنتی و استاد-شاگردی است. نهایتاً علاقه‌مندان می‌توانند با مطالعه شخصی خود و دقت در کار، این مهارت را بیشتر کنند. متأسفانه بستر فنی و حرفه‌ای برای آموزش و کسب تخصص و اطلاعات در زمینه پرورش و فروش گل، در کشورمان وجود ندارد. البته جدیداً موسساتی برای آموزش گل‌آرایی به فعالیت می‌پردازند که تعدادشان از انگشتان یک‌دست هم فراتر نمی‌رود و در بخش خصوصی فعالیت می‌کنند. گرچه آنها هم به آن حد از صاحب‌نظری و استادی در این شغل نرسیده‌اند. اتحادیه، در برنامه خود طرحی را برای ایجاد موسساتی تخصصی در این زمینه دنبال می‌کند تا علاقه‌مندان بتوانند از راه مطمئن نکات و تخصص‌های موردنیاز پرورش گل و راه‌اندازی کسب‌وکار مرتبط با گل را یاد بگیرند. اما از طرفی موانع و مشکلاتی که در این زمینه وجود دارند هم باید از طرف مسئولان مورد بررسی قرار گیرند و برطرف شوند؛ مشکلاتی شامل بحث‌های مالیاتی، بیمه، تهیه سوخت برای گلخانه‌ها، روابط کار و مشکلات کارگری و... اگرچه اتحادیه صنفی و اتاق اصناف، مسئول رسیدگی به امور گل‌فروشان هستند. اما در زمینه تولید گل، جهادکشاورزی و سازمان نیرو هم نقشی اساسی برعهده دارند.

رئیس اتحادیه تولیدکنندگان و فروشندگان گل و گیاه

جهان

بازار جهانی گل و گیاه

این روزها بسیاری از مشاغل سنتی، تبدیل به صنعت شده‌اند؛ گل‌فروشی نیز از این امر مستثنی نیست. این شغل، یکی از پررونق‌ترین صنایع در کشورهای پیشرفته و حتی درحال پیشرفت محسوب می‌شود. گلکاری، از اواخر قرن ۱۹ در بریتانیا شروع شد، جایی که گل در تعداد بسیار زیادی از خانه‌ها، کاشت و پرورش داده می‌شدند. حالا این صنعت جهانی، به رشد قابل توجهی رسیده و امروزه بسیار پویا است و به‌سرعت رشد می‌کند؛ در دهه ۵۰ میلادی، میزان خریدوفروش گل، کمتر از ۳میلیارد دلار بود؛ درحالی‌که تا سال ۱۹۹۴ به ۱۰۰میلیارد دلار رسید. اخیراً این صنعت، هر ساله ۶ درصد رشد کرده است. صنعت گل، به‌طور کلی از سه محور اصلی تشکیل می‌شود: پرورش‌دهندگان، عمده‌فروشان و خرده‌فروشان که تجارت هر سه آن‌ها به هم مرتبط است. اخیراً روندها به سمت حذف کردن واسطه‌ها یعنی عمده‌فروشان که بین پرورش‌دهندگان و خرده‌فروشان هستند، پیش می‌رود. همین امر می‌تواند روی کاهش چشمگیر قیمت گل، تأثیر بگذارد. کشور هلند، به‌صورت سنتی، مرکز تهیه و پرورش گل و گیاهان زینتی برای بازار اروپا و همچنین یک تأمین‌کننده عمده برای سایر کشورهای جهان است. بزرگ‌ترین بازار گل دنیا، مربوط به حراجی‌های گل شهر آلمان در شمال هلند است. هلند، کشور کوچکی است که توانسته با استفاده از روش‌هایی نوین، به سطح بالایی از تولید و پرورش گل دست یابد. در این زمینه، نه مزارع گسترده گل با مساحت‌های چندین کیلومتری به‌صورت گل هلند کمک کرده‌و نه وجود نیروهای کار بسیار زیاد؛ بلکه تکنولوژی و استفاده از روش نوین در کشت‌وکار، صنعت گل هلند را به‌عنوان یکی از ارکان اقتصادی‌اش مطرح کرده است.

منبع: اقتصاد آنلاین

سه‌م ایران از یک تجارت ۲۵۰میلیارد دلاری

با وجود آنکه صنعت گل و گیاه زینتی، در دنیا سالانه ۲۵۰میلیارد دلار گردش مالی دارد، اما سه‌م ایران از این میزان، تنها ۴۰میلیون دلار است. امروزه تولید، مصرف و صادرات گیاهان زینتی در کشورهای پیشرفته دنیا از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. تا جایی که به گفته بیژن آزادی، رئیس انجمن علمی گل و گیاه کشور، صنعت گل و گیاه زینتی در دنیا سالانه ۲۵۰میلیارد دلار گردش مالی دارد که از این رقم، ۲۰میلیارد دلار آن مربوط به هلند و سه‌م ایران کمتر از یک‌درصد است.

۸۰ | کتینه نو

کجا مهارت کسب کنیم؟

موسسه علمی و تخصصی برای آموزش درمورد پرورش گل‌ها و گیاهان و به‌طور خاص، تزئین گل وجود ندارد و تنها راهی که برای علاقه‌مندان می‌ماند، یادویی کردن یا همان شاگردی در مغازه‌های گل‌فروشی است. البته اخیراً یک یا دو موسسه در زمینه گل‌آرایی راه‌اندازی شده‌اند، اما موسسات آموزشی فنی‌وحرفه‌ای، در این زمینه کلاس‌های دندان‌گیری ندارند. فاضل، با شاگردی و یادویی کردن و مطالعه شخصی درمورد گل‌ها، به گل‌فروشی ماهر تبدیل

شده است. به قول خودش، قبل از اینکه وارد این کار شود، یک شاخه گل هم نخیده. او می‌گوید: «بعد از چهارماه شاگردی کردن در یک مغازه گل‌فروشی، توانستم ماشین عروس گل‌بزنم. در صورتی که برای به‌دست‌آوردن مهارتی درحد ماشین عروس، باید حداقل یک‌سال از کارکردنتان در گل‌فروشی بگذرد. اما یکی از عواملی که باعث موفقیت‌م و سرعت‌یادگیری‌ام شد، دقیق شدن در گل‌ها و البته تمرکز در کار بود.» دقیق و نکته‌سنج بودن، در تزئین انواع گل نکته‌ای

بسیارمهم است. باید بدانید ترکیب چه گل‌هایی که رنگ‌ها و فرم‌های مختلف دارند، با هم خوب می‌شوند. علاوه بر خوب‌شدن ترکیب گل‌ها، باید بدانید ترکیب هر کدامشان چه معنایی دارد و برای چه مراسمی مناسب است. مثلاً بعضی گل‌ها را اصلاً نباید برای تاج‌گل‌های مراسم ختم، به کار برد؛ «چون ممکن است دسته‌گل ترکیبی شاد پیدا کند.» در کنار همه اینها باید از موجودی مغازه و عمر گل‌ها و شرایط نگهداری‌شان هم، به‌خوبی مطلع باشید.



«یک‌بار دسته‌گلی را ۲۳بار، باز و بسته کردم تا به سلیقه مشتری باشد. این اتفاق که دسته‌گل، بارها شکلش عوض شود، یک اتفاق معمول برای گل‌فروش‌ها است.»

نگاهی به کسب‌وکار رمانتیک، خوش‌آب‌ورنگ و البته پردر دسر گل‌فروش‌ها

وز گل عزیز تر، چه‌ستانی به‌سیم گل؟

بیرون کنده شده و دنیایی دیگر است. شاید هر بار که وارد گل‌فروشی می‌شوید، بگوئید خوش‌به‌حال کسانی که اینجا کار می‌کنند؛ همیشه محصور ز یبایی‌اند. اما آیا واقعاً دنیای کسب‌وکار و حرفه گل‌فروشی هم به همین لطافت است؟ به‌ظاهرش نمی‌آید، اما گل‌فروشی از آن کارهای پرزحمت است. گل‌ها و هوای مطبوع و تمیزی مغازه‌های گل‌فروشی را که می‌بینید، همه‌اش حاصل تلاش و زحمت فراوان است. فاضل، حدود ۹سال است که در این زمینه کار می‌کند، او

پریسا فرشیدفام

خبرنگار

از بیرون، همه چیز خوش‌رنگ و تروتازه است. وقتی هم داخلش می‌شوید، خنکی و تازگی گل‌ها حالتان را جامی‌آورد. وارد دنیایی پر از رنگ و لطافت می‌شوید. شاید گیج شوید که کدامشان را انتخاب کنید. انگار اینجاست، از آن دنیای

از هر سه مشتری، یک نفر نمی‌داند چه می‌خواهد!

«گل‌فروش‌ها، هنرمندانی سریع هستند. آنها برای اینکه کارشان را خلق کنند، زمان زیادی ندارند. در عین‌اینکه باید آواسشان به تزئین گل باشد، باید از رضایت مشتری هم مطمئن شوند. این یکی از شیرینی‌های کار هم محسوب می‌شود. شما دائم درحال خلق یک اثر هنری هستید. هر اثری هم با دیگری فرق دارد. تزئین دسته‌گل با به‌شکل گرد است یا یک‌طرفه. اگر یک‌طرفه باشد، شما فقط می‌توانید آن را از یک‌طرف بگیرید. اما دسته‌گل‌های گرد را از هر طرف که بگیرید، قابل دیدن است و محدودیتی

ندارند.» از همین‌رو فاضل، درمورد اینکه یک گل‌فروش چقدر باید صبور باشد، می‌گوید: «در گل‌فروشی، مشتری‌ها احساسی داخل مغازه می‌آیند. برنامه‌مشخصی برای خرید نوع گل و چطور تزئین کردن آن ندارند. اکثر مشتری‌ها زمانی که وارد گل‌فروشی می‌شوند نمی‌دانند چه می‌خواهند، باعث می‌شود که مدل‌های مختلفی به ذهنشان خطور کند. در نتیجه نظرشان دائم تغییر می‌کند. سخت‌تر از آن، زمانی می‌شود که حتی به گل‌فروش هم اجازه ندهند، نظرش را اعمال کند.» او اضافه می‌کند که

گاهی هم پیش می‌آید که مشتری اول می‌گوید به سلیقه خودت درست کن، این یعنی تزئین گل در اختیار فروشنده قرار می‌گیرد اما از اول تا آخر ماجرای تزئین، اظهارنظر می‌کند! وقتی از او می‌پرسم تا حالا شده دسته‌گلی را تا نصفه درست کنی اما مشتری خوشش نیاید و بگوید عوضش کن؟ می‌خندد و می‌گوید: «یک‌بار دسته‌گلی را ۲۳بار، باز و بسته کردم تا به سلیقه مشتری باشد. این اتفاق که دسته‌گل، بارها شکلش عوض شود، یک اتفاق معمول برای گل‌فروش‌ها است.»

بی‌انصاف هستید و گران می‌فروشید. خیلی ناراحت شدم و گفتم هفت‌میلیارد تومان مغازه را نفرخو ختام و به جایش تک‌شاخه تک‌شاخه گل می‌فروشم. شاید هرکس دیگری باشد آن را بفروشد و با جا بدهد.» کار در گل‌فروشی، مثل بازی با یک پچه لجباز است. هرچه

روی خندان گل‌ها را ببینیم

«اروپایی‌ها درمورد ما می‌گویند: ایرانی‌ها، گل را بین برگ‌ها قایم می‌کنند. برای تزئینش، هر چیزی را به آن اضافه می‌کنند؛ در صورتی که خود گل، اصل است. شما اگر در طبیعت هم ببینید، متوجه می‌شوید گل‌ها بالاتر از برگ‌ها هستند.» یکی از مشتریان به ما گفت، شما

مهارت

یاد بگیریم، کار هست



با وجود آنکه صنعت گل و گیاه زینتی، در دنیا سالانه ۲۵۰میلیارد دلار گردش مالی دارد، اما سه‌م ایران از این میزان، تنها ۴۰میلیون دلار است. امروزه تولید، مصرف و صادرات گیاهان زینتی در کشورهای پیشرفته دنیا از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. تا جایی که به گفته بیژن آزادی، رئیس انجمن علمی گل و گیاه کشور، صنعت گل و گیاه زینتی در دنیا سالانه ۲۵۰میلیارد دلار گردش مالی دارد که از این رقم، ۲۰میلیارد دلار آن مربوط به هلند و سه‌م ایران کمتر از یک‌درصد است.

یکشنبه ۲۱ آبان ۱۳۹۶ ● شماره صد و بیست و هشت

A T I V E H N O

مصائب گل‌فروشی

«مقدار بالای زمان کار و رطوبت زیاد اینجا، باعث آسیب‌رسیدن به خیلی از نقاط بدنمان می‌شود. ما از ۸صبح تا ۱۱شب یک‌سره کار می‌کنیم. واقعاً باید مجرد باشید تا بتوانید از پس این کار بر بیایید. روزی حداقل ۶-۷بار باید اینجا را تی بکشیم؛ آب گل‌ها را عوض کنیم. و در کنارش به سفارشات مشتری هم رسیدگی کنیم.» این‌ها را فاضل می‌گوید که اعتقاد دارد تمیز نگه‌داشتن جایی مثل گل‌فروشی که آب‌گلدان‌های‌ریزد، خرده‌های برگ و گل‌پخش‌ویلا می‌شوند، کار سختی است. «چون هر لحظه هم ممکن است مشتری وارد شود و تمیز بودن مغازه، خیلی مهم است.» بدقولی مشتری‌ها از دیگر دغدغه‌های گل‌فروش‌هاست؛ اینکه برخی مواقع ممکن است سفارش‌ها به موقع تحویل گرفته نشوند. «یک تاج‌گل دوطبقه که برای مراسم ختم قرار بود برده شود، حدود ۱۰ساعت در مغازه مانده بود و کسی برای بردنش نیامده بود. این در حالی بود که هنوز قیمت کار، حساب نشده بود و پیگیری‌ها درحد تلفن بود. این دسته‌گل قیمتی، حدود ۷۰۰هزار تومان قیمت داشت.» چه ویژگی‌هایی برای این کار باید داشت؟ از انواع قیچی و کاتر و انبردست بگیرد تا فوم و روبان و سیم. اینها بخشی از وسایل موردنیاز گل‌فروشی است. فوم، روبان، دما و رطوبت‌سنج هم از دیگر ابزارهای مهم این کار هستند. از آنجایی که این کار، خیلی پرزحمت است، اول از همه باید توان بدنی بالایی داشته باشید و زود خسته نشوید. تصورش را کنید که یک‌روز در میان، آن هم حدود ساعت ۵صبح برای خرید جنس تازه باید تا بازار گل بروید. اگر دیر بچنید، گل تازه را از دست داده‌اید. به قول فاضل: «استقامت، استقامت، استقامت!»

هر مناسبت شاد یعنی فروش بیشتر!

فاضل، که ش‌و‌خ طبع هم هست، می‌گوید: «پنج‌جای‌مان از پنجه‌های برسولی قوی‌تر شده. روز مادر، آن‌قدر فشار کار بالاست که مجبوریم با خنده و شوخی و فکر نکردن به درد مع و خستگی‌مان، کارها را سریع انجام دهیم. روز مادر، روز پدر، اعیاد و به‌طور کلی در مناسبت‌های شاد، آن‌قدر خسته می‌شویم که مع‌های‌مان، بی‌حس می‌شود.» وقتی به سود ماهیانه و میانگین تعداد مشتری‌ها در طول روز می‌رسیم، فاضل جمله جالبی می‌گوید: «گل‌فروشی، عین آرامش قبل از طوفان است. هیچ آمار و میانگین مشخصی از تعداد مشتریان گل‌فروشی نمی‌توان ارائه داد. چون به خیلی از عوامل بستگی دارد. نوع محله، جای مغازه، رفتار کاسب، کیفیت گل‌ها و حتی ظاهر مغازه، از عواملی هستند که در تعداد مشتری، نقش تعیین‌کننده‌ای دارند.» او ادامه می‌دهد که نشانستن میانگین سود، خاصیت کارهای صنف تزه‌بار است: «شما اگر پیش میوه‌فروش هم بروید، همین را می‌گوید. ممکن است یک‌ماه ۲۰میلیون سود داشته باشید، اما خیلی هم‌پیش می‌آید که از جیب بگذارید.» اگر مغازه‌ای دارید و تصمیم به راه‌انداختن گل‌فروشی گرفته‌اید، باید بین ۲۰ تا ۳۰میلیون برای خرید ابزار و گل‌ها کنار بگذارید. این مقدار پول، برای پر کردن یک مغازه ۱۰۰متری می‌تواند کافی باشد. تقریباً هرروز و بعضی‌وقتها یک‌روز در میان هم، باید برای خرید گل جدید به بازار بروید. بازارهای تهران، درجه یک، دو و سه دارند. بازارچه درجه یک، در جاده خاوران است، به اسم بازار امام‌رضاع)، بازار درجه دو، در اتوبان اهنگ و بازار درجه سه، در اتوبان ستاری قرار دارد.