

گزارش

مرکز تولیدی دختران سپهر

(ساروق)

تسهیلگران پروژه:

شوکت مداح - ام البنین سفتوکی

نویسنده گزارش:

ام البنین سفتوکی

مقدمه:

مرکز تولیدی سپهر فعالیت خود را از سال ۱۴۰۰ آغاز کرده و در این مدت توانسته است محصولات متنوعی را به فهرست تولیدات خود اضافه کند. این گزارش به بررسی عملکرد مرکز در سال ۱۴۰۴ می‌پردازد. مرکز تولیدی با هدف حمایت از زنان سرپرست خانوار و دختران کم‌توان از روستاهای اطراف قاین تأسیس شده است. در حال حاضر حدود ۱۴۲ نفر از این افراد به صورت دائمی با مرکز همکاری و ماهانه سفارش‌هایی دریافت می‌کنند. تمامی محصولات به صورت دستی و با استفاده از تکنیک‌های گلدوزی سنتی تولید می‌شوند؛ به همین دلیل هر محصول دارای ویژگی‌های منحصر به فرد و کیفیت بالاست. تولیدات مرکز شامل کوسن، رومیزی، مانتو و سایر محصولات ساخته شده از الیاف طبیعی است که همگی در دسته صنایع دستی قرار می‌گیرند. هدف ما ارتقای مهارت‌های هنری و حرفه‌ای این بانوان است تا بتوانند از طریق کار خود به تأمین معاش خانواده‌هایشان کمک کرده و در کنار آن، در حفظ و ترویج هنرهای دستی نقش مؤثری ایفا کنند.

اقدامات مرکز تولیدی سپهر در سال ۱۴۰۴:

- بازسازی و افتتاح ساختمان جدید مرکز تولیدی
- دریافت مهر اصالت از اداره میراث فرهنگی، گردشگری و صنایع دستی
- تهیه نرم افزار حسابداری هلو
- شرکت در نمایشگاه‌ها و جشنواره‌ها

افراد مشغول به کار در مرکز تولیدی:

مرکز تولیدی با افتخار از تیمی پرتلاش و توانمند تشکیل شده است. در سال ۱۴۰۴، تعداد ۲۱۶ نفر از زنان در این مرکز فعالیت می‌کنند که از این تعداد، ۱۴۲ نفر عضو دائم و ۷۴ نفر عضو موقت هستند. در جدول شماره ۱ وضعیت اعضای دائم مرکز تولیدی به تفکیک شرایط آمده است.

جدول شماره ۱: وضعیت اعضای دائم مرکز تولیدی بر اساس شرایط

ردیف	عنوان	تعداد
۱	زنان سرپرست خانوار	۲۰
۲	زنان کم درآمد شهر و روستا	۱۰۹
۳	بیماری خاص	۴
۴	دختران کم توان	۹
	جمع	۱۴۲

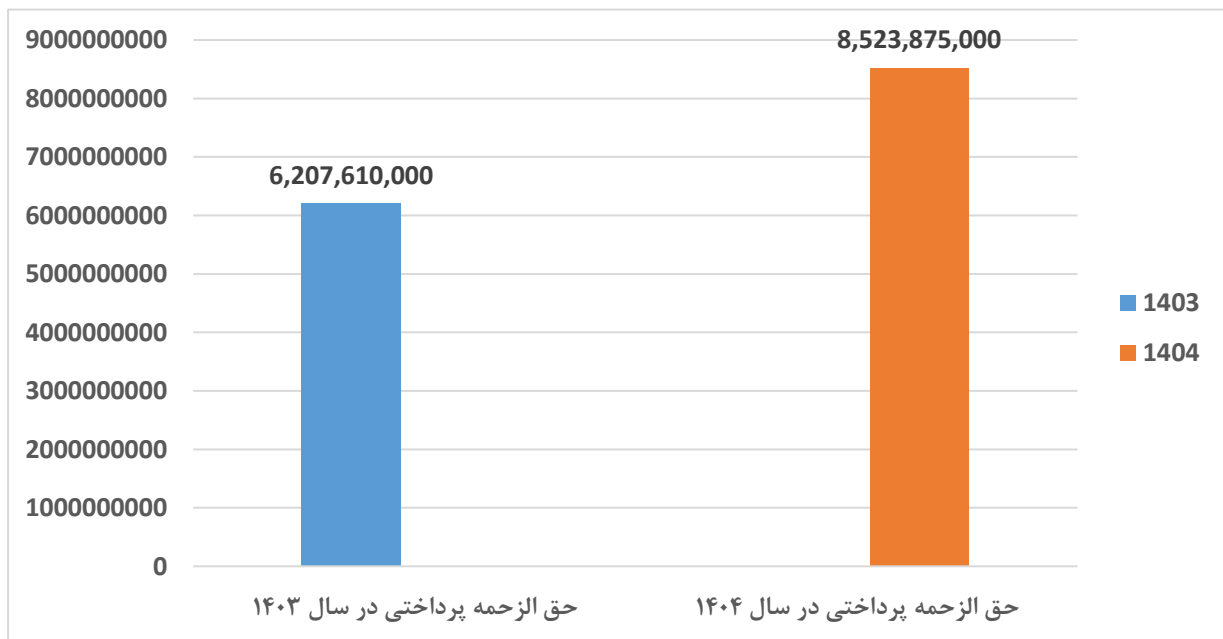
گلدوزان، خیاطان و قلاب بافان بر اساس میزان کارکرد خود، حق الزحمه دریافت می‌کنند. در جدول شماره ۲، جزئیات مبالغ پرداختی به تولیدکنندگان آمده است.

جدول شماره ۲: لیست حق الزحمه تولیدکنندگان

حق الزحمه دریافتی	تعداد افراد	میزان درصد از کل افراد
حق الزحمه بیشتر از ۱۵ میلیون تومان	۱۵	۱۱٪
بین ۱۵ میلیون تا ۱۰ میلیون تومان	۱۱	۸٪
بین ۵ تا ۱۰ میلیون تومان	۲۴	۱۷٪
کمتر از ۵ میلیون تومان	۹۲	۶۴٪
جمع	۱۴۲	۱۰۰٪

در سال ۱۴۰۴، میانگین درآمد سالانه ۱۵ نفر از تولیدکنندگان اصلی مرکز، مبلغ ۲۰۵.۶۳۶.۳۴۶ ریال بوده است، در حالی که میانگین درآمد کلی ۱۴۲ تولیدکننده به ۲۳.۱۵۳.۴۵۵ ریال می‌رسد. در نمودار شماره ۱، میزان حق الزحمه پرداختی در سال ۱۴۰۳ با سال ۱۴۰۴ مقایسه شده است.

نمودار شماره ۱: مقایسه حق الزحمه پرداختی در سال ۱۴۰۳ و ۱۴۰۴





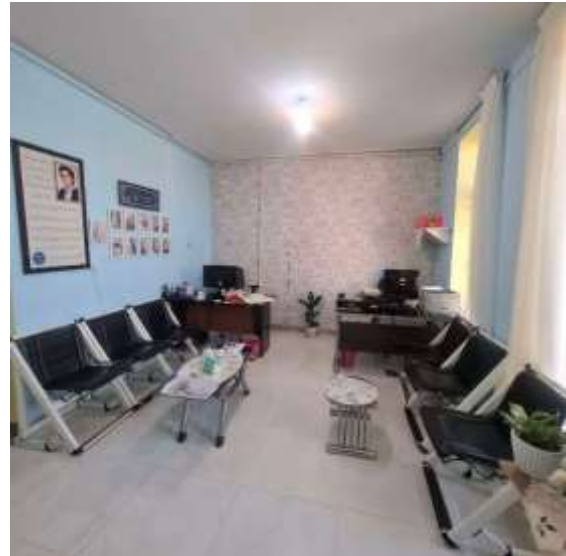
تصویر شماره ۱: اعضای مرکز تولیدی دختران سپهر

درآمد اندک افراد از مرکز تولیدی

بررسی میانگین درآمدهای حاصل از مرکز تولیدی نشان می‌دهد که سهم درآمدی افراد از این فعالیت، قابل توجه نیست. به طور مثال، ۱۵ تولیدکننده اصلی که به طور مستمر با مرکز همکاری دارند، به طور متوسط سالانه ۲۳ میلیون تومان (حدود ۲ میلیون تومان ماهانه) درآمد کسب کرده‌اند. با توجه به شرایط اقتصادی کنونی، این مبلغ به تنهایی برای تأمین معاش کافی نخواهد بود. در راستای سیاست‌های حمایتی مرکز، درآمدهای حاصل از این فعالیت به عنوان بخشی از سبد درآمدی خانوارها محسوب می‌شود. این بدان معناست که عائدی حاصل از مرکز، در کنار سایر منابع درآمدی خرد خانوار، به بهبود وضعیت اقتصادی خانواده کمک می‌کند.

افتتاح ساختمان جدید مرکز تولیدی:

در فروردین ماه ۱۴۰۴، اولین گام مهم، انتقال مرکز تولیدی از بنیاد سپهر به ساختمانی واقع در خیابان مهدیه قاین بود. این انتقال با اهدای سخاوتمندانه یک باب ساختمان از سوی خانواده محترم ترغیبی به مرکز تولیدی میسر گردید. ساختمان اهدایی، متعلق به مرحوم محمد ترغیبی، کارمند بانک کشاورزی قاین است که در سال ۱۳۷۷، در سن ۳۰ سالگی، حین انجام ماموریت کاری بر اثر سانحه تصادف دار فانی را وداع گفتند.



تصاویر شماره ۲: ساختمان جدید مرکز تولیدی سپهر

تأثیرات مثبت تغییر مکان مرکز تولیدی:

- ۱- دسترسی آسان تر برای بانوان روستایی: با انتقال مرکز به مکانی نزدیک تر به ترمینال، مسیر رفت و آمد بانوان روستایی به کارگاه راحت تر شد.
- ۲- افزایش فضای کارگاهی: فضای داخلی کارگاه افزایش پیدا کرده است، که این امر امکان انجام راحت تر فرآیندهای برش و دوخت محصولات را برای بانوان فراهم می آورد.
- ۳- تقویت حس استقلال فرد: این تغییرات، در تقویت حس استقلال و خودباوری در میان نیروی انسانی مرکز مؤثر بوده است.

بازسازی ساختمان مرکز تولیدی:

در فروردین ماه ۱۴۰۴، عملیات بازسازی ساختمان متعلق به زنده یاد محمد ترغیبی به اتمام رسید و مرکز تولیدی سپهر به منظور ادامه فعالیت های خود، به این مکان منتقل شد.



تصاویر شماره ۳: بازسازی ساختمان جدید مرکز تولیدی سپهر

برگزاری دوره‌های:

برگزاری دوره‌های سه‌شنبه با حضور خانم کوثر دشتگرد، فضایی را برای حضور بانوان و دختران کم‌توان فراهم کرد. تبادل نظر در خصوص دغدغه‌ها و مسائل آنان، منجر به بهبود روحیه و افزایش اعتماد به نفس اعضای مرکز تولیدی گردید.



تصاویر شماره ۴: دوره‌های اعضای مرکز تولیدی

طراحی لوگو و لیبل:

واحد تولیدی «ساروق»، به عنوان یک مرکز کارآفرینی اجتماعی، بستری را برای توانمندسازی بانوان سرپرست خانوار، زنان روستایی کم‌درآمد، و دختران با توانایی جسمی محدود اما خلاقیت بالا فراهم آورده است. در این واحد، هنر گلدوزی و خیاطی با دست‌ان توانمند آنها به اوج می‌رسد. در سال ۱۴۰۴، لوگوی جدیدی برای «ساروق» طراحی گردید که گویای فعالیت آنها در مرکز تولیدی سپهر است. ساروق به معنای دستمال گلدوزی شده است که در گذشته نوع‌وسان لباس‌های خود را با آن می‌بستند و به خانه بخت می‌رفتند.



تصاویر شماره ۵: طراحی لوگو و لیبل

طراحی و تولید محصولات جدید:

مرکز تولیدی از سال ۱۴۰۰ تا کنون با تمرکز بر استفاده از الیاف طبیعی، به‌ویژه نخ پنبه، فعالیت خود را آغاز کرده است. محصولات متنوعی از قبیل کوسن، رومیزی و مانتو، که همگی با ظرافت و با استفاده از تکنیک‌های گلدوزی دست‌ساز و سنتی تزئین شده‌اند، حاصل این تلاش هستند.

طرح‌های گلدوزی بر روی محصولات، با الهام از نمادهای زرشک و زعفران شهر قاین، نه تنها زیبایی منحصر به فردی به آن‌ها می‌بخشند، بلکه به فرهنگ و هنر محلی نیز ارج می‌نهند.

بخشی از اعضای مرکز، کارهای گلدوزی و خیاطی را در منازل خود انجام می‌دهند. این رویکرد، علاوه بر حفظ استقلال آنها، امکان هماهنگی آسان‌تر با مسئولیت‌های خانوادگی را فراهم می‌آورد. همچنین، تعهد ما نسبت به استفاده از الیاف طبیعی، گامی مؤثر در جهت حفظ محیط زیست و تولید پایدار است؛ تولیداتی که بدون آسیب به طبیعت، زیبایی و اصالت را به ارمغان می‌آورند.

در سال ۱۴۰۴، شاهد افزایش چشمگیر تنوع محصولات و پیشرفت قابل توجه در طرح‌های گلدوزی، به‌ویژه طرح‌های الهام‌گرفته از زرشک و زعفران بودیم که نشان‌دهنده رشد و تکامل مرکز در مقایسه با سال‌های ابتدای فعالیت است.



تصاویر شماره ۶: تفاوت گلدوزی طرح زعفران در سال ۱۴۰۰ و ۱۴۰۴



تصویر شماره ۷: نمونه محصولات مرکز تولیدی

دریافت مهر اصالت:

یکی دیگر از دستاوردهای مرکز تولیدی در سال ۱۴۰۴، دریافت "مهر اصالت" از سوی اداره کل میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری استان تهران برای محصولات صنایع دستی مرکز تولیدی با عنوان "بخارا دوزی اصیل خراسان" است. پس از ارسال تعدادی از طرح‌های پرفروش به اداره کل میراث، چهار اثر از محصولات در مرحله کشوری موفق به کسب این نشان معتبر شدند. چند نمونه رومیزی به انتخاب و سفارش داوران تهیه شد و به آن‌ها مهر اصالت تعلق گرفت. کسب این افتخار، گواهی بر ثمر نشستن تلاش‌های تیم مرکز تولیدی است؛ راهی که با عشق و دقت آغاز شد و اکنون به جایگاهی شایسته در هنر صنایع دستی دست یافته است.

تصاویر شماره ۸: محصولات دارای مهر اصالت



نرم افزار حسابداری هلو:

از ابتدای تأسیس مرکز تولیدی سپهر در سال ۱۴۰۰ تا سال ۱۴۰۴، از نرم‌افزار اکسل به عنوان محیط ثبت و انجام محاسبات حسابداری استفاده می‌کردیم. این فایل‌ها توسط مدیرعامل بنیاد سپهر به گونه‌ای طراحی شده بود که عملکردی مشابه یک نرم‌افزار حسابداری را داشت. با توجه به افزایش حجم خرید، فروش و توسعه فعالیت‌های مرکز در سال ۱۴۰۴، مذاکراتی با روابط عمومی شرکت حسابداری «هلو» انجام شد و نامه‌ای با موضوع «درخواست نرم‌افزار حسابداری تولیدی» برای آن شرکت ارسال گردید. با لطف و همراهی مدیرعامل شرکت هلو، نرم‌افزار حسابداری به صورت کاملاً رایگان در اختیار مرکز تولیدی سپهر قرار گرفت. از سال آینده، ثبت دقیق محاسبات حسابداری، انجام انبارگردانی و تعیین خالص سود و زیان مرکز، از طریق این نرم‌افزار انجام خواهد شد.

تصویر شماره ۹: نرم افزار حسابداری هلو



گزارش عملکرد مرکز تولیدی سپهر:

- فروش

در مرکز تولیدی سپهر، فروش به روش‌های مختلفی انجام می‌شود که به طور کلی شامل فروش برخط، فروش در بازار قاین، فروش خارج از شهرستان و فروش سازمانی است.

جدول شماره ۳: میزان فروش محصولات مرکز تولیدی به تفکیک ماه و نوع فروش در سال ۱۴۰۴

نوع فروش	برخط																	جمع (ریال)			
	ماه	اینستاگرام	تلگرام	سایت دکان سپهر	دیجی کالا	باسلام	دیوار	تلفنی	فروشگاه	حضوری	بازارچه/نمایشگاه (قاین)	بنیاد	گالری ها و فروشگاه ها	نمایشگاه قزوین	نمایشگاه بیرجند	نمایشگاه مشهد	نمایشگاه تهران		فروش سازمانی		
فروردین	۱,۷۵۰,۰۰۰	۰	۰	۰	۲۴,۷۵۰,۰۰۰	۰	۰	۰	۱۳۱,۲۵۰,۰۰۰	۳,۸۵۰,۰۰۰	۰	۰	۴۳,۰۰۰,۰۰۰	۰	۰	۰	۰	۰	۲۰۴,۶۰۰,۰۰۰	۱%	
اردیبهشت	۱۰,۵۰۰,۰۰۰	۰	۰	۰	۸۶,۳۹۰,۰۰۰	۱,۵۷۰,۰۰۰	۰	۰	۲۸,۱۵۰,۰۰۰	۱۸,۵۵۰,۰۰۰	۳,۴۰۰,۰۰۰	۴۷,۱۵۰,۰۰۰	۰	۴۱,۷۳۰,۰۰۰	۰	۰	۰	۲۱۴,۷۰۰,۰۰۰	۴۵۲,۱۴۰,۰۰۰	۲%	
خرداد	۰	۰	۰	۰	۷۴,۴۴۰,۰۰۰	۰	۰	۰	۱۱,۳۵۰,۰۰۰	۹,۰۰۰,۰۰۰	۳,۳۰۰,۰۰۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱۵۰,۰۰۰,۰۰۰	۰	۲۴۸,۰۹۰,۰۰۰	۱%	
تیر	۵,۱۰۰,۰۰۰	۰	۰	۰	۵۰,۱۰۰,۰۰۰	۱,۹۳۰,۰۰۰	۰	۰	۴۴,۳۵۰,۰۰۰	۱۵۰,۷۰۰,۰۰۰	۳۱,۷۰۰,۰۰۰	۸,۰۰۰,۰۰۰	۲۱۳,۳۷۰,۰۰۰	۰	۰	۰	۰	۶۳,۱۰۰,۰۰۰	۶۱۲,۴۵۰,۰۰۰	۲%	
مرداد	۴,۰۵۰,۰۰۰	۰	۰	۰	۳۳,۰۵۷,۰۰۰	۰	۰	۰	۳۱,۹۰۰,۰۰۰	۲۰۳,۰۳۰,۰۰۰	۰	۴۵,۳۰۰,۰۰۰	۰	۰	۰	۰	۰	۲۴۱,۱۰۰,۰۰۰	۵۷۸,۴۳۷,۰۰۰	۲%	
شهریور	۰	۰	۰	۰	۶۸,۷۷۸,۴۰۰	۰	۰	۰	۸۳,۷۵۰,۰۰۰	۱۶۷,۹۰۰,۰۰۰	۰	۲۱,۶۰۰,۰۰۰	۸۵۹,۲۳۸,۰۰۰	۱۲۴,۰۵۰,۰۰۰	۰	۰	۱۹۴,۵۰۰,۰۰۰	۱,۱۱۳,۰۰۰,۰۰۰	۲,۸۰۶,۶۱۶,۴۰۰	۱۱%	
مهر	۳۴,۸۵۰,۰۰۰	۰	۰	۰	۳۱,۹۵۲,۰۰۰	۰	۰	۰	۲۷,۵۵۰,۰۰۰	۸۳,۶۰۰,۰۰۰	۱۴۶,۱۰۰,۰۰۰	۱۵,۲۰۰,۰۰۰	۱۵۳,۶۰۰,۰۰۰	۰	۰	۰	۰	۴,۹۰۰,۰۰۰	۴۹۷,۷۵۲,۰۰۰	۲%	
آبان	۸,۴۰۰,۰۰۰	۰	۰	۰	۹۴,۸۸۴,۰۰۰	۰	۰	۰	۳۵۲,۸۵۰,۰۰۰	۲۱۴,۵۰۰,۰۰۰	۸۲,۵۵۰,۰۰۰	۲۰,۶۰۰,۰۰۰	۳۴۱,۷۵۰,۰۰۰	۰	۲۰۷,۳۰۰,۰۰۰	۰	۰	۴۳۳,۳۰۰,۰۰۰	۱,۷۶۶,۹۳۴,۰۰۰	۷%	
آذر	۹,۶۰۰,۰۰۰	۰	۰	۰	۱۰۱,۵۸۵,۰۰۰	۰	۰	۰	۶۰,۸۰۰,۰۰۰	۱۸۴,۲۵۰,۰۰۰	۲,۳۰۰,۰۰۰	۱۵,۰۵۰,۰۰۰	۲۸۴,۰۸۸,۰۰۰	۰	۰	۰	۰	۷,۲۷۳,۰۰۰,۰۰۰	۷,۹۳۰,۶۷۳,۰۰۰	۳۱%	
دی	۱۹,۲۰۰,۰۰۰	۰	۰	۰	۱۲۹,۰۰۰,۰۰۰	۰	۰	۰	۱۲۸,۰۰۰,۰۰۰	۴۸,۲۲۰,۰۰۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۲,۴۹۷,۶۰۰,۰۰۰	۲,۸۷۴,۰۲۰,۰۰۰	۱۱%	
بهمن	۰	۰	۰	۰	۴۴,۲۰۰,۰۰۰	۰	۰	۰	۸,۹۰۰,۰۰۰	۱۰۸,۹۶۰,۰۰۰	۰	۰	۰	۰	۷۳,۰۵۰,۰۰۰	۰	۰	۸۹۸,۲۰۰,۰۰۰	۱,۱۳۳,۳۱۰,۰۰۰	۴%	
اسفند	۰	۰	۰	۰	۳۹,۵۰۰,۰۰۰	۰	۰	۰	۲۹,۸۵۰,۰۰۰	۲۴۶,۹۰۰,۰۰۰	۰	۵,۰۰۰,۰۰۰	۹۳۲,۷۵۰,۰۰۰	۰	۰	۰	۰	۴,۸۸۷,۲۰۰,۰۰۰	۶,۱۵۱,۷۰۰,۰۰۰	۲۴%	
جمع (ریال)	۹۳,۴۵۰,۰۰۰	۰	۰	۰	۷۷۸,۶۳۶,۴۰۰	۳,۵۰۰,۰۰۰	۰	۰	۸۶۲,۷۰۰,۰۰۰	۱,۴۳۹,۴۶۰,۰۰۰	۲۶۹,۳۵۰,۰۰۰	۱۷۷,۹۰۰,۰۰۰	۲,۸۲۷,۷۹۶,۰۰۰	۱۲۴,۰۵۰,۰۰۰	۲۴۹,۰۳۰,۰۰۰	۷۳,۰۵۰,۰۰۰	۳۴۴,۵۰۰,۰۰۰	۱۷,۶۲۶,۱۰۰,۰۰۰	۲۵,۲۵۶,۷۲۲,۴۰۰	۱۰۰%	
درصد	۰.۳۷%	۰.۰۰%	۰.۰۰%	۰.۰۰%	۳.۰۸%	۰.۰۱%	۰.۰۰%	۰.۰۰%	۱.۵۳%	۳.۴۲%	۵.۷۰%	۱.۰۷%	۰.۷۰%	۱۱.۲۰%	۰.۴۹%	۰.۹۹%	۰.۲۹%	۱.۳۶%	۶۹.۷۹%	۱۰۰.۰۰%	۰%
					۵.۰۰%						۱۰.۸۹%							۱۴.۳۳%	۶۹.۷۹%		

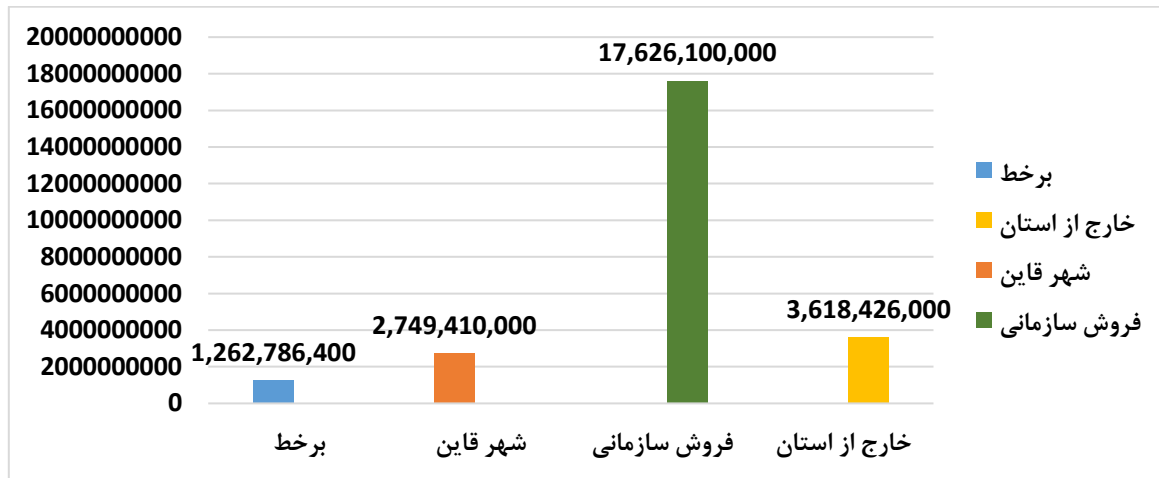
در جدول شماره ۴، میزان فروش محصولات مرکز تولیدی در سال ۱۴۰۴ به تفکیک نوع فروش آمده است.

جدول شماره ۴: میزان فروش محصولات به تفکیک نوع فروش

ردیف	نوع فروش	مبلغ (ریال)	درصد
۱	برخط	۱.۲۶۲.۷۸۶.۴۰۰	۵٪
۲	شهر قاین	۲.۷۴۹.۴۱۰.۰۰۰	۱۱٪
۳	سازمانی	۱۷.۶۲۶.۱۰۰.۰۰۰	۷۰٪
۴	خارج از شهرستان	۳.۶۱۸.۴۲۶.۰۰۰	۱۴٪
۱۰۰٪	جمع کل	۲۵.۲۵۶.۷۲۲.۴۰۰	

در نمودار شماره ۲، میزان فروش محصولات مرکز تولیدی در سال ۱۴۰۴ به تفکیک نوع فروش آمده است.

نمودار شماره ۲: میزان فروش محصولات مرکز تولیدی به تفکیک نوع فروش

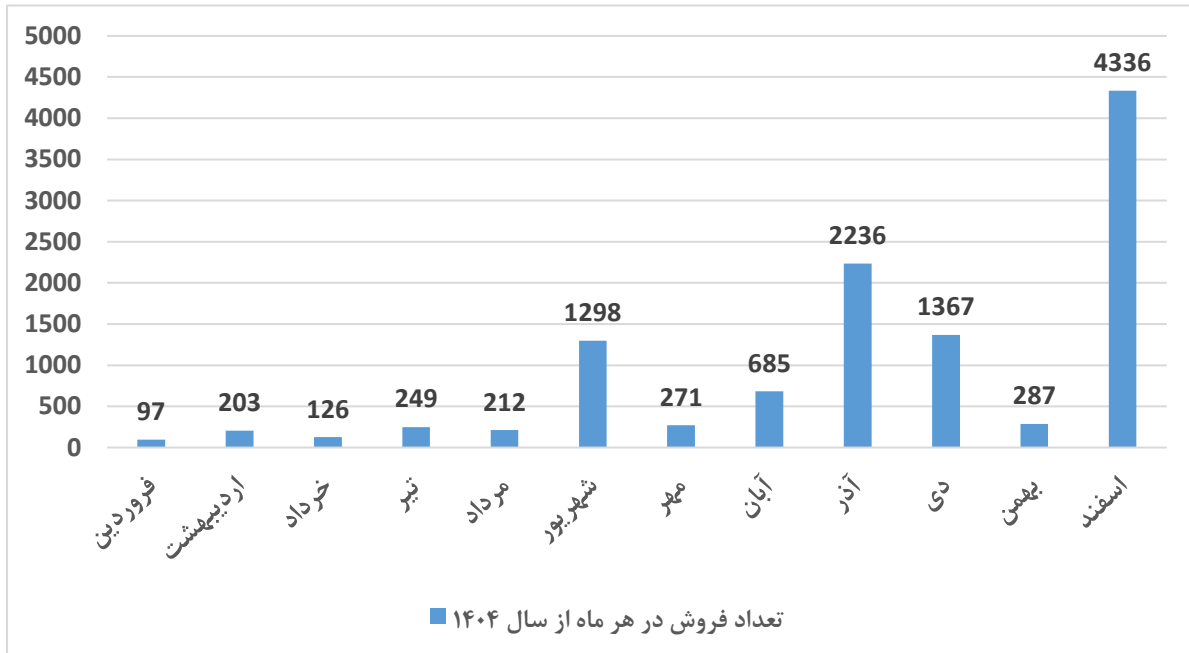


در جدول شماره ۵، تعداد فروش محصولات مرکز تولیدی در سال ۱۴۰۴ به تفکیک ماه آمده است.

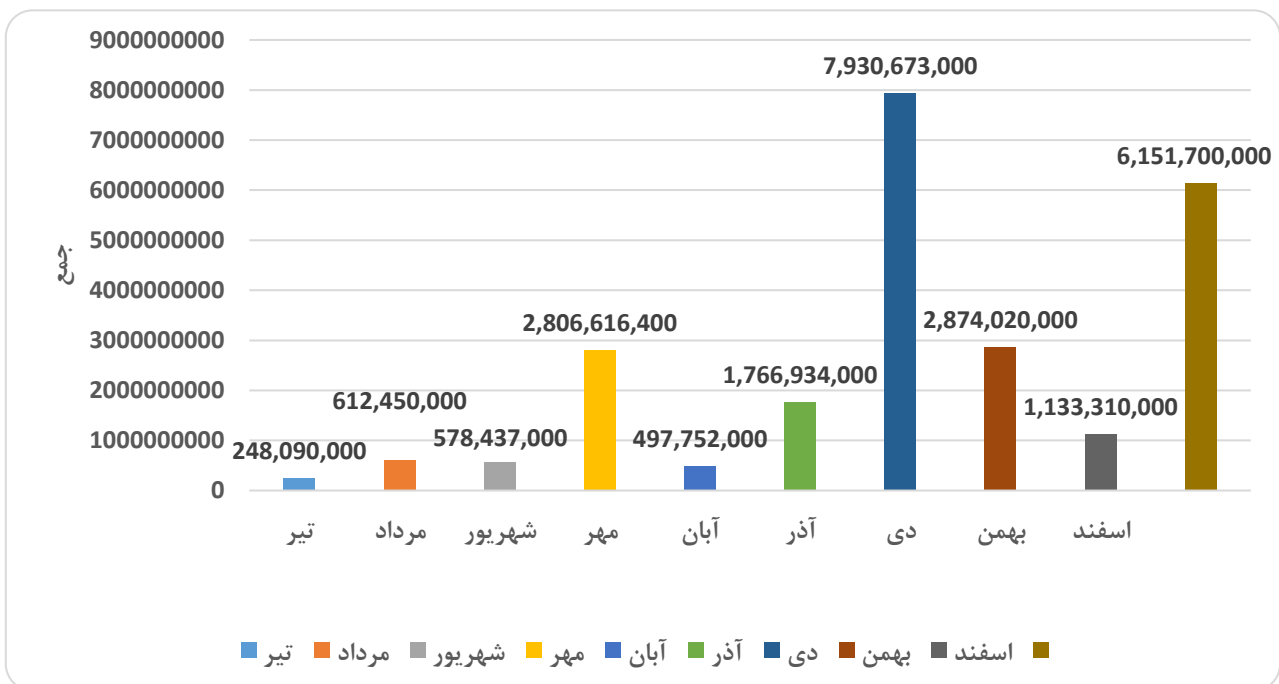
جدول شماره ۵: تعداد فروش محصولات مرکز تولیدی به تفکیک ماه

تعداد فروش	ماه
۹۷	فروردین
۲۰۳	اردیبهشت
۱۲۶	خرداد
۲۴۹	تیر
۲۱۲	مرداد
۱۲۹۸	شهریور
۲۷۱	مهر
۶۸۵	آبان
۲۲۳۶	آذر
۱۳۶۷	دی
۲۸۷	بهمن
۴۳۳۶	اسفند
۱۱۳۶۷	جمع

در نمودار شماره ۳، تعداد فروش محصولات مرکز تولیدی در سال ۱۴۰۴ به تفکیک ماه آمده است.
نمودار شماره ۳: تعداد فروش محصولات مرکز تولیدی به تفکیک ماه



در نمودار شماره ۴، میزان فروش محصولات مرکز تولیدی در سال ۱۴۰۴ به تفکیک ماه آمده است.
نمودار شماره ۴: میزان فروش محصولات مرکز تولیدی به تفکیک ماه



۱- فروش آنلاین (فضای مجازی)

محصولات ما از طریق پلتفرم‌های زیر به فروش می‌رسند:

دیجی کالا: این پلتفرم به عنوان یکی از بهترین بسترها برای معرفی و افزایش دیده شدن محصولات مرکز تولیدی عمل می‌کند. در سال ۱۴۰۴، با حضور فعال در پروموشن‌ها، اجرای تبلیغات هدفمند و افزایش تنوع محصولات، توانستیم فروش خود را در دیجی کالا **دو برابر** کنیم. آمار کل فروش مرکز تولیدی در سال ۱۴۰۴ از طریق دیجی کالا در جدول شماره ۶ آمده است.

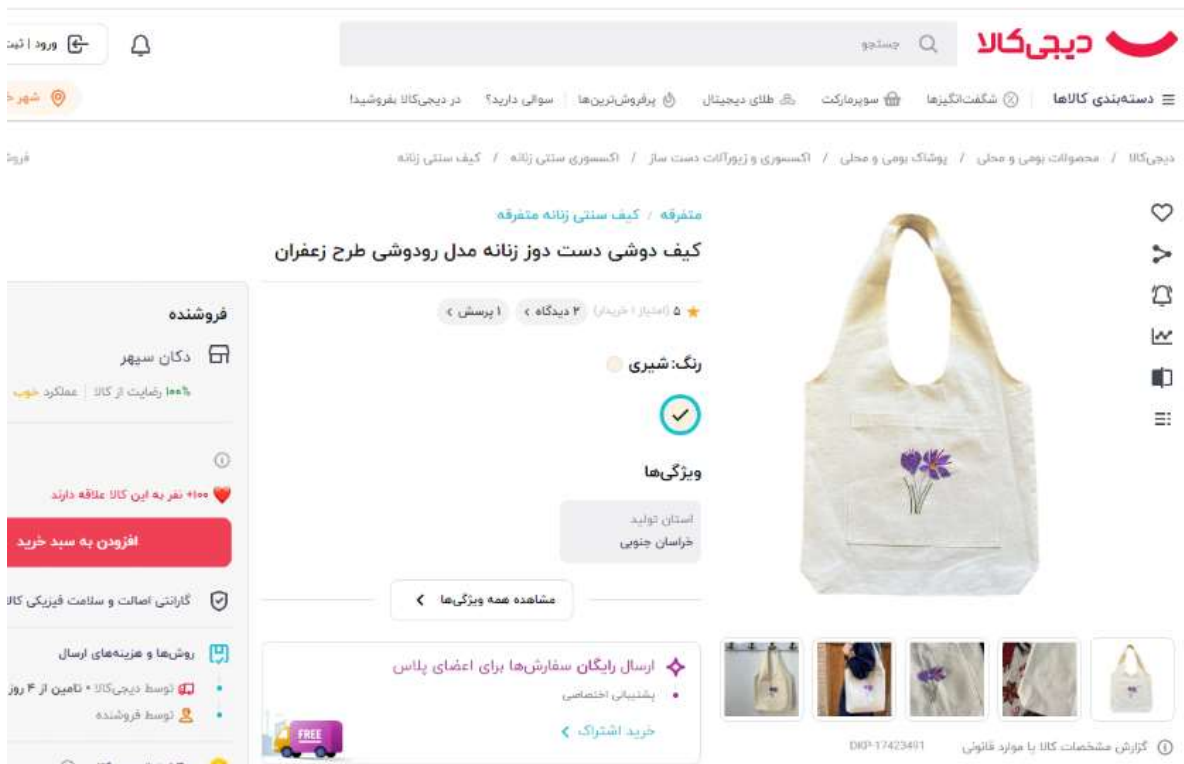
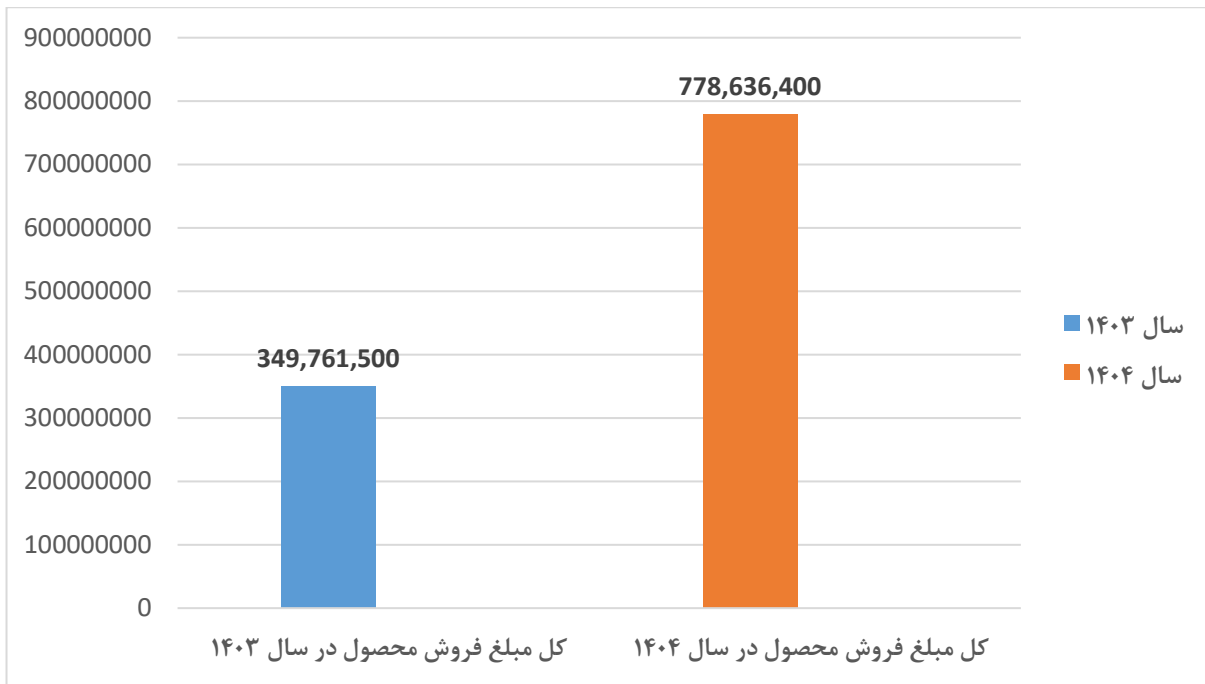
جدول شماره ۶: میزان فروش محصولات مرکز تولیدی در دیجی کالا

نام کالا	تعداد	مبلغ (ریال)	درصد از تعداد
توت بگ متوسط	۱	۲.۰۰۰.۰۰۰	۰.۳٪
توت بگ جشنواره کوچک	۲۶	۷۴.۷۰۰.۰۰۰	۷.۱٪
تل سر	۵۷	۹۸.۰۸۵.۰۰۰	۱۵.۵٪
توت بگ کوچک	۴	۶.۴۵۰.۰۰۰	۱.۱٪
جامدادی طراحی	۳	۴.۲۴۷.۰۰۰	۰.۸٪
کیسه دمنوش کوچک	۲	۲.۱۴۰.۰۰۰	۰.۵٪
کیسه دمنوش بزرگ	۱۷۴	۲۶۷.۳۱۷.۴۰۰	۴۷.۳٪
کیسه نان	۴۱	۱۹۰.۶۰۰.۰۰۰	۱۱.۱٪
کیف آرایش برزنتی	۵	۱۳.۳۰۰.۰۰۰	۱.۴٪
زیر لیوانی	۹	۱۵.۵۷۰.۰۰۰	۲.۴٪
کیف دوشی گلدوزی بزرگ	۵	۱۷.۴۰۰.۰۰۰	۱.۴٪
کاور کوسن تک رنگ	۱	۳.۰۰۰.۰۰۰	۰.۳٪
جا ساندویچی گلدوزی	۲۵	۳۷.۴۰۲.۰۰۰	۶.۸٪
توت بگ برزنتی سبز جیب دار	۸	۲۵.۳۷۹.۰۰۰	۲.۲٪
توت بگ زعفران	۴	۷.۳۴۶.۰۰۰	۱.۱٪
تابلو بزرگ	۱	۴.۷۰۰.۰۰۰	۰.۳٪
توت بگ پاکتی	۱	۴.۵۰۰.۰۰۰	۰.۳٪
کاور کوسن دورنگ	۱	۴.۵۰۰.۰۰۰	۰.۳٪
جمع	۳۶۸	۷۷۸.۶۳۶.۴۰۰	۱۰۰.۰٪

پرفروش ترین محصولات در دیجی کالا

- کیسه دمنوش بزرگ
- تل سر

نمودار شماره ۵: مقایسه فروش محصولات دیجی کالا در سال ۱۴۰۳ و ۱۴۰۴



تصویر شماره ۱۰: صفحه فروش دکان سپهر در دیجی کالا

اینستاگرام: از این شبکه اجتماعی برای معرفی و فروش محصولات استفاده می شود. با تولید محتوای جذاب و تعامل مستمر با مخاطبان، موفق شده‌ایم جامعه‌ای از دنبال‌کنندگان وفادار ایجاد کنیم که اشتیاق بالایی برای خرید محصولات ما دارند.

جدول شماره ۷: فعالیت مرکز تولیدی در اینستاگرام به تفکیک نوع و تعداد محتوا

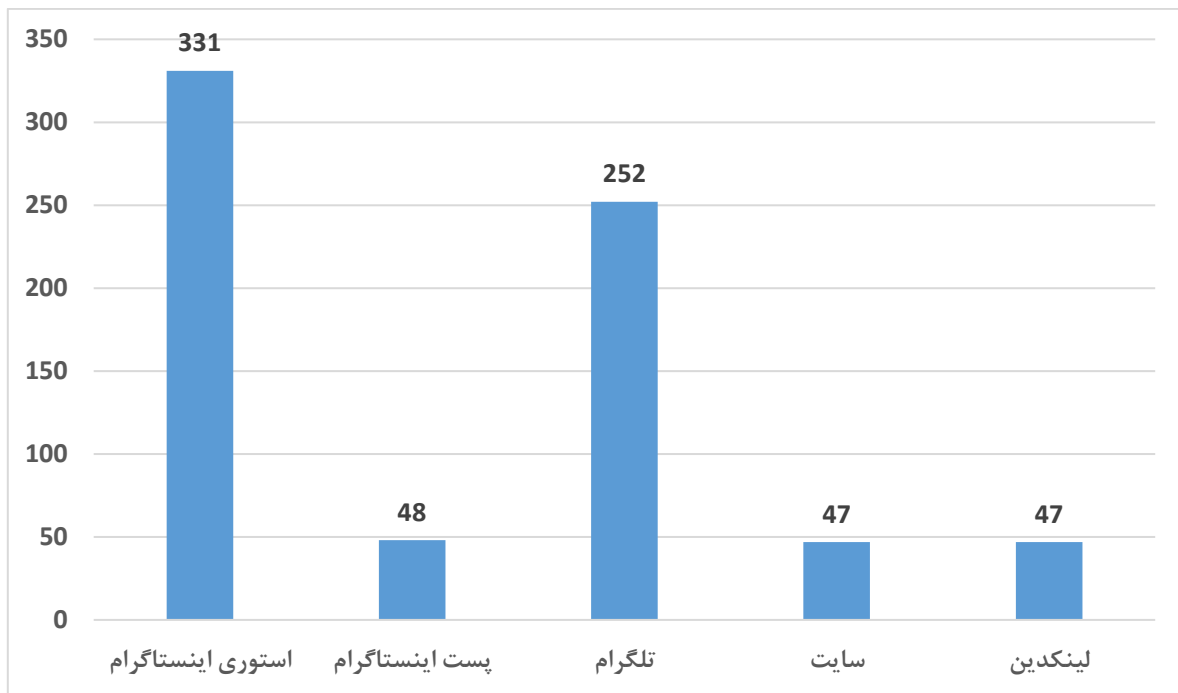
تعداد	نوع
۱۱۲	ویدئو کوتاه
۱۷	ویدئو بلند
۲۰۷	عکس
۶	متن
۷	پوستر

تلگرام: در حال حاضر، از تلگرام به عنوان بستری برای معرفی محصولات استفاده می‌کنیم. این پلتفرم به ما این امکان را می‌دهد تا ضمن برقراری ارتباط مستقیم با مشتریان، مجموعه‌ای از محصولات خود را به شکلی متمرکز و کارآمد به آن‌ها ارائه دهیم.

سایت: هدف از راه اندازی سایت، فراهم کردن تجربه‌ای بهینه و آسان برای خرید آنلاین مشتریان است. از طریق این پلتفرم، مشتریان می‌توانند به سرعت و با دقت محصول مورد نظر خود را انتخاب و فرآیند خرید را بدون اتلاف وقت تکمیل نمایند.

نموار شماره ۶، میزان فعالیت مرکز تولیدی در شبکه‌های اجتماعی مختلف، را به تفکیک نشان می‌دهد.

نموار شماره ۶: تعداد محتوای منتشر شده مرکز تولیدی در شبکه‌های اجتماعی در سال ۱۴۰۴



۲- نمایشگاه‌ها

با شروع فعالیت در مکان جدید، مطابق برنامه‌های سالانه خود، در نمایشگاه‌های متعددی در شهر قاین و سایر شهرهای کشور حضور داشتیم تا محصولات را به مخاطبان معرفی کنیم.

جدول شماره ۸: میزان فروش محصولات مرکز تولیدی در نمایشگاه‌ها

ردیف	مکان نمایشگاه	تعداد	مبلغ (ریال)
۱	مشهد	۱۹	۷۳.۰۵۰.۰۰۰
۲	بیرجند	۷۸	۲۰۷.۳۰۰.۰۰۰
۳	تهران	۶۰	۱۶۰.۰۰۰.۰۰۰
۴	قزوین	۶۱	۱۲۴.۰۵۰.۰۰۰
جمع کل		۲۱۸	۵۶۴.۴۰۰.۰۰۰

- نمایشگاه مشهد (همدلی سپهر و مهرانه):

مرکز تولیدی سپهر در این نمایشگاه با مشارکت «هنرکده مهرانه» (حامی کودکان مبتلا به سرطان) حضور یافت که تجربه‌ای ارزشمند از همکاری در جهت اهداف خیرخواهانه بود.



تصویر شماره ۱۱: پوستر نمایشگاه مرکز تولیدی در مشهد

- نمایشگاه بیرجند:

به منظور معرفی و ترویج هنر گلدوزی و بخارادوزی، تعدادی از محصولات خود را جهت معرفی و فروش در نمایشگاه بیرجند ارسال کردیم.

- نمایشگاه خانه هفت دست تهران:

خانه هفت دست یکی از خریداران سازمانی ما است که طی سال‌ها همکاری، همواره از مرکز تولیدی حمایت کرده است و این نمایشگاه هر ساله برگزار می‌شود.



تصویر شماره ۱۲: محصولات مرکز تولیدی در نمایشگاه خانه هفت دست

- نمایشگاه قزوین:

پس از اتمام نمایشگاه خانه هفت دست، در نمایشگاه صنایع دستی قزوین حضور یافتیم. شرکت در این رویداد، دستاوردهای خوبی به همراه داشت و منجر به جذب مشتریان جدید بسیاری شد.



تصویر شماره ۱۳: محصولات مرکز تولیدی در نمایشگاه قزوین

- نمایشگاه مدرسه ریحانه النبی قاین:

به مناسبت برگزاری مراسم صنایع دستی و آداب و رسومات سنتی شهر قاین در مدرسه ریحانه النبی، مرکز تولیدی نیز با حضور در این نمایشگاه، هنر دیرینه‌ای از خراسان، یعنی «بخارادوزی» را به دانش‌آموزان و والدین معرفی کردیم.



تصویر شماره ۱۴: محصولات مرکز تولیدی در نمایشگاه قاین

۳- جشنواره ها

با الهام از سنت و اصالت خراسان، طرح‌های نفیس گلدوزی برگرفته از زرشک و زعفران را روی پارچه اجرا کردیم. مرکز تولیدی برای معرفی و فروش محصولات در تعدادی از جشنواره‌های شهر قاین و روستاهای اطراف، شرکت کرده است. جدول شماره ۹: میزان فروش محصولات مرکز تولیدی در جشنواره ها

ردیف	مکان جشنواره	تعداد	مبلغ (ریال)
۱	قاین	۱۵	۴۱.۶۵۰.۰۰۰
۲	روستای خشک	۱۶۶	۱۸۱.۲۰۰.۰۰۰
۳	روستای کلاته سعید	۱۶	۳۳.۲۰۰.۰۰۰
	جمع کل	۱۹۷	۲۵۶.۰۵۰.۰۰۰

- جشنواره زعفران:

در این دوره از جشنواره زعفران، غرفه‌هایی از شهر قاین حضور داشتند که محصولات و سنت‌های متنوع منطقه قائنات، از جمله کف‌زنی، زرشک و زعفران، و سفالگری را به نمایش گذاشتند. این رویداد با حضور آقای واحدی، مجری شبکه یک سیما، برگزار شد و به خوبی توانست آیین‌ها و رسوم شهر قاین را به مخاطبان سراسر کشور معرفی کند.



تصویر شماره ۱۵: محصولات مرکز تولیدی در جشنواره زعفران

- جشنواره زرشک روستای خشک:

در روستای خشک، با راهنمایی‌های خانم پاک، محصولات خود را در معرض دید علاقه‌مندان قرار دادیم و با استقبال گرمی مواجه شدیم. این حضور فرصتی برای معرفی محصولات مرکز تولیدی و تعامل با بازدیدکنندگان بود.



تصویر شماره ۱۶: محصولات مرکز تولیدی در جشنواره زرشک روستای خشک

- جشنواره زعفران روستای کلاته سعید:

این جشنواره با همت «بنیاد سپهر» برگزار شد. در این جشنواره علاوه بر عرضه و فروش محصولات مرکز تولیدی، زنان روستایی نیز با مشارکت فعال و ارائه محصولات کشاورزی خود در بازارچه، رونق ویژه‌ای به این جشنواره بخشیدند.



تصویر شماره ۱۷: محصولات مرکز تولیدی در جشنواره زعفران روستای کلاته سعید

مزایای حضور در نمایشگاه‌ها و جشنواره‌ها:

- ارتقای آگاهی از برند: افزایش شناخت عموم نسبت به برند و محصولات تولیدی
- توسعه شبکه ارتباطی: تقویت تعاملات و ایجاد ارتباطات سازنده با مشتریان جدید و سایر تولیدکنندگان
- حمایت اجتماعی: پشتیبانی از بانوان سرپرست خانوار و توانمندسازی دختران کم‌توان اما سخت‌کوش و پرانگیزه مرکز تولیدی.

۴- فروش سازمانی

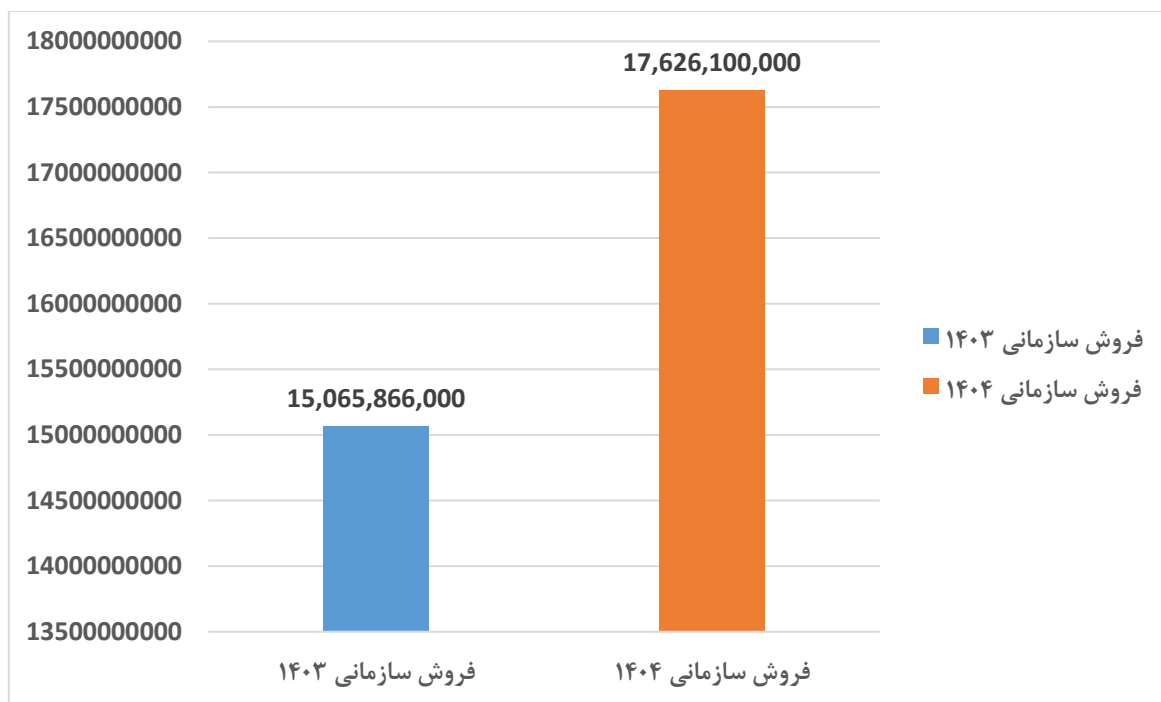
یکی از انواع فروش، فروش سازمانی است. مجموعه تولیدی ما با سازمان‌ها و شرکت‌های متعددی همکاری دارد که در مناسبت‌های مختلف سال، از جمله نوروز و شب یلدا، اقدام به سفارش انبوه محصولات برای کارکنان خود می‌کنند. از ابتدای فعالیت خود، توانسته‌ایم با برخی از این سازمان‌ها روابط پایدار و مبتنی بر اعتماد برقرار کنیم و از حمایت‌های ارزشمندشان بهره‌مند شویم. به عنوان نمونه، شرکت «اکسیر صنعت» در پایان هر سال، بیش از ۱۵۰۰ عدد «توت بگ» با طرح زعفران از مرکز تولیدی تهیه می‌کند.

در جدول شماره ۱۰، لیست مشتریان سازمانی مرکز تولیدی در سال ۱۴۰۴ آورده شده است.

جدول شماره ۱۰: لیست مشتریان سازمانی در سال ۱۴۰۴

نام سازمان
شرکت اکسیر صنعت
گالری روستاتیش
شرکت اطلس تجارت نوین دیبا (اسنپ پی)
بانک ملت شعبه مرکزی قاین
شرکت رازیگر شرق
اداره میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری قاین
انجمن ایرانی اخلاق در علوم فناوری
شرکت بازرگانی عباسپور
پژوهش سرای دانش آموزی امام رضا (ع)
مدرسه خیامی قاین
شرکت پترو اکسیر

نمودار شماره ۷: مقایسه میزان فروش سازمانی محصولات در سال ۱۴۰۳ و ۱۴۰۴



برای آشنایی بیشتر با محصولات ارائه شده در قالب فروش سازمانی، در ادامه تصاویری از برخی سفارشات آمده است.



تصاویر شماره ۱۸: سفارش سازمانی گالری روستاتیش



تصاویر شماره ۱۹: سفارش سازمانی شرکت اکسیر صنعت

۵- فروش امانی

ما با برخی گالری‌ها و فروشگاه‌ها که محصولات را به صورت امانی عرضه می‌کنند همکاری می‌کنیم. این فروشگاه‌ها محصولات مرکز تولیدی را به نمایش می‌گذارند و پس از پایان هر دو ماه، تعداد محصولات فروخته شده را محاسبه کرده و سهم خود را برمی‌دارند و مابقی را تسویه می‌کنند.

فهرست گالری‌ها و فروشگاه‌هایی که محصولات را به صورت امانی عرضه می‌کنند، در جدول شماره ۱۱ آمده است.

جدول شماره ۱۱: لیست گالری‌ها در سال ۱۴۰۴

نام گالری
خانه صنایع دستی هفت دست
کاف کتاب تهران
چولی قزک
صنایع دستی قیاسیه
آفرینش تهرانپارس
کاف کتاب کامیلا

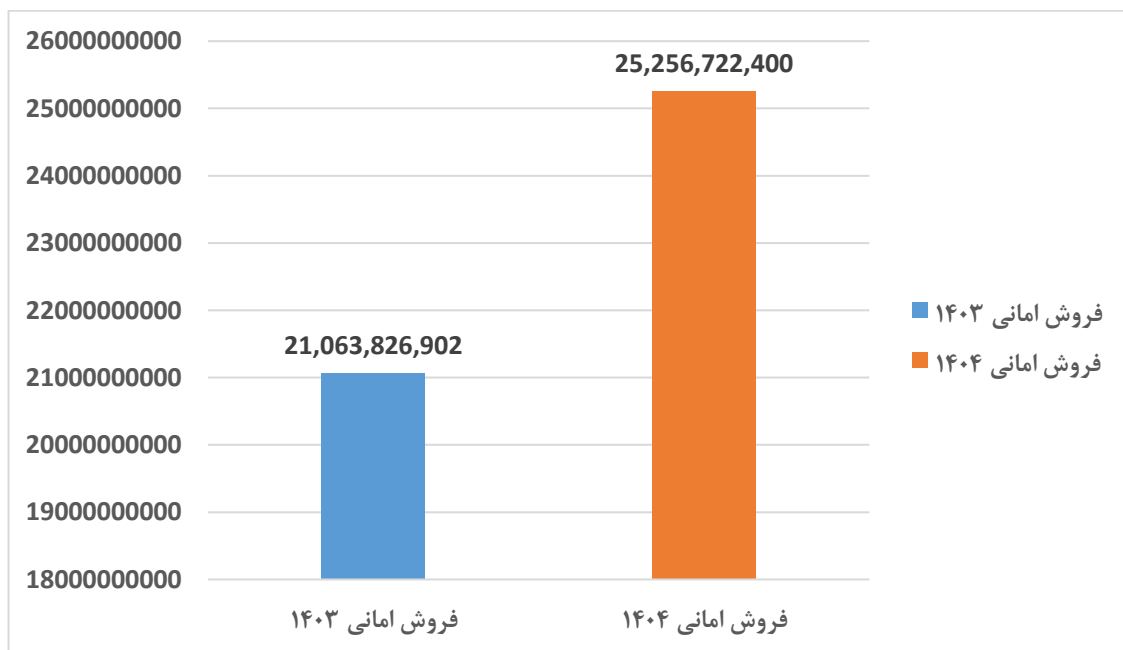
در جدول شماره ۱۲ مقایسه میزان فروش امانی محصولات در سال ۱۴۰۳ و ۱۴۰۴ آمده است.

جدول شماره ۱۲: میزان فروش امانی محصولات در سال ۱۴۰۳ و ۱۴۰۴

سال	کل مبلغ فروش (ریال)
۱۴۰۳	۲۱.۰۶۳.۸۲۶.۹۰۲
۱۴۰۴	۲۵.۲۵۶.۷۲۲.۴۰۰

مقایسه میزان فروش امانی محصولات در سال ۱۴۰۳ و ۱۴۰۴ در نمودار شماره ۸ آورده شده است.

نمودار شماره ۸: مقایسه میزان فروش امانی محصولات در سال ۱۴۰۳ و ۱۴۰۴



در جدول شماره ۱۳، لیست محصولات مرکز تولیدی در سال ۱۴۰۴ آمده است.

جدول شماره ۱۳: لیست محصولات مرکز تولیدی در سال ۱۴۰۴

کد	نام محصول	کد	نام محصول	کد	نام محصول	کد	نام محصول	کد	نام محصول
۱	توت بگ کوچک	۱۹	کیف آرایشی گونی بافت	۳۷	جاساندویچی طراحی	۵۵	کراپ شلوار بچه گانه	۷۳	باکس دمنوش اوستامو
۲	توت بگ متوسط	۲۰	ساک برزنت	۳۸	جاساندویچی گلدوزی	۵۶	شومیز	۷۴	جانماز
۳	توت بگ بزرگ	۲۱	کیسه زعفران	۳۹	جاساندویچی عروسکی	۵۷	جلیقه	۷۵	زیربشقابی
۴	توت بگ پاکتی	۲۲	کیسه دمنوش کوچک	۴۰	جادستمالی گلدوزی	۵۸	کاور کوسن تک رنگ	۷۶	لباس کار
۵	توت بگ جشنواره کوچک	۲۳	کیسه دمنوش بزرگ	۴۱	جادستمالی طراحی	۵۹	کاور کوسن دورنگ	۷۷	کیف آرایش مخمل
۶	توت بگ جشنواره بزرگ	۲۴	کیسه نان	۴۲	جا هندزفری طراحی	۶۰	تل سر	۷۸	پلاس بزرگ
۷	توت بگ نازک	۲۵	رومیزی گرد بزرگ	۴۳	جامدادی طراحی	۶۱	هد بند	۹۳	رانر عرض ۱۳۰
۸	توت بگ برزنتی سبز جیب دار	۲۶	رومیزی گرد متوسط	۴۴	جامدادی ژاکارد	۶۲	بند عینک	۹۵	رانر عرض ۳۰
۹	توت بگ برزنتی بدون جیب	۲۷	رومیزی گرد کوچک	۴۵	جامدادی قهوه ای طراحی	۶۳	کمر بند	۹۷	دامن
۱۰	توت بگ طراحی، گلدوزی	۲۸	رومیزی مربع ۴۰*۴۰	۴۶	مانتو جلوپسته	۶۴	چشم بند	۹۸	جامدادی گلدوزی
۱۱	توت بگ ساده	۲۹	رومیزی مربع ۶۰*۶۰	۴۷	مانتو کم کار	۶۵	تابلو بزرگ	۹۹	شلوار
۱۲	توت بگ زعفران	۳۰	رومیزی مربع ۸۰*۸۰	۴۸	مانتو پرکار	۶۶	تابلو متوسط	۱۰۰	رومیزی مربع ۱۲۰*۱۲۰
۱۳	توت بگ آستر دار	۳۱	رومیزی مربع ۱۰۰*۱۰۰	۴۹	مانتو شلوار زنانه	۶۷	تابلو کوچک	۱۰۳	دستمال سفره
۱۴	توت بگ دو جیب	۳۲	رومیزی بیضی	۵۰	مانتو شلوار بچه گانه	۶۸	زیر لیوانی	۱۰۸	رانر عرض ۱۰۰
۱۵	توت بگ تبلیغاتی	۳۳	رانر سه تکه	۵۱	کراپ	۶۹	کیف موبایل	۱۰۹	رانر عرض ۸۵
۱۶	کیف دوشی طراحی گلدوزی کوچک	۳۴	رانر عرض ۱۴۰	۵۲	تاپ	۷۰	باکس پارچه ای	۱۱۲	توت بگ کوچک ۲۰*۲۵
۱۷	کیف دوشی گلدوزی بزرگ	۳۵	رانر عرض ۴۰	۵۳	تیشرت	۷۱	کاور پتو		
۱۸	کیف آرایش برزنتی	۳۶	رانر عرض ۶۰	۵۴	کراپ شلوار	۷۲	جلد دفتر		

برای معرفی بیشتر مرکز تولیدی، تعدادی از تصاویر محصولات را مشاهده می‌کنید که بیشتر با نوع فعالیت مرکز آشنا شوید.



تصاویر شماره ۲۰: نمونه محصولات مرکز تولیدی سپهر

حساب های دریافتنی:

بخشی از فروش های مرکز تولیدی به صورت نقدی و اقساطی تسویه شده و مابقی آن به سال آتی منتقل گردیده است. در جدول شماره ۱۴، وضعیت حساب های دریافتنی به تفکیک مبالغ تسویه شده و تسویه نشده آمده است. جدول شماره ۱۴: وضعیت حساب های دریافتنی تسویه شده و تسویه نشده

کل مبلغ تسویه نشده (ریال)	کل مبلغ تسویه شده (ریال)
۷.۱۵۹.۶۸۹.۹۴۵	۱۹.۲۵۴.۹۵۳.۸۶۲

نکته: بخش عمده ی مبالغ تسویه نشده، مربوط به فروش های امانی می باشد.

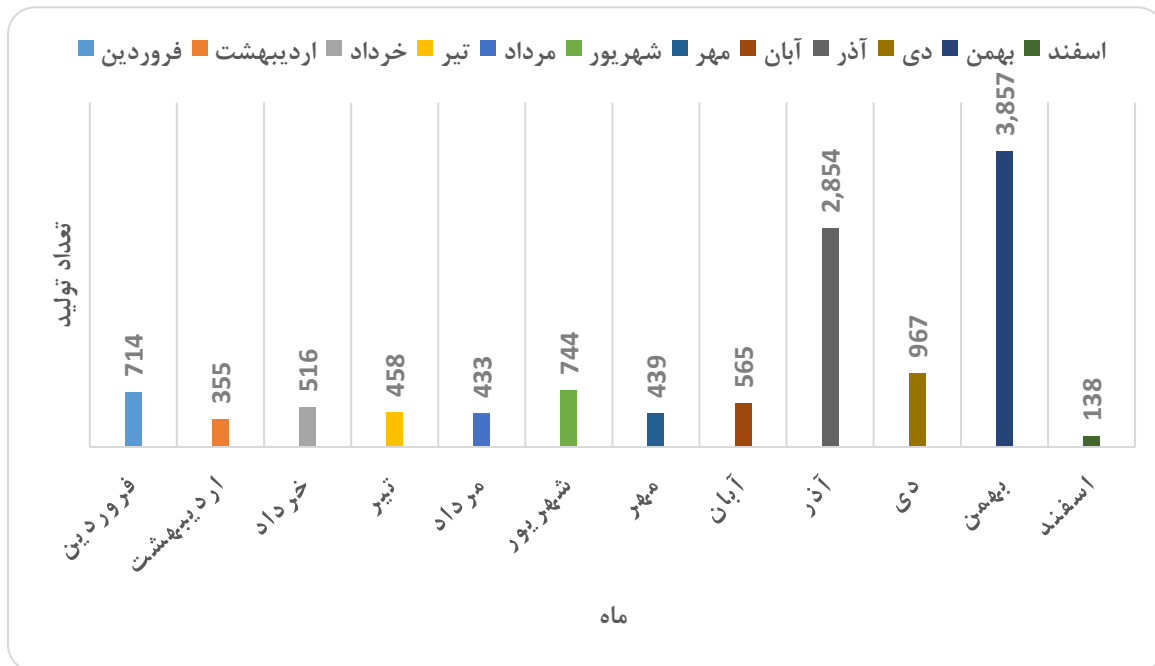
تولید:

محصولات مرکز تولیدی از الیاف طبیعی (نخ پنبه) تولید شده‌اند که سازگار با محیط‌زیست بوده و هیچ‌گونه آسیبی به طبیعت نمی‌رسانند. گلدوزی‌ها با نخ کاموای باکیفیت و با رنگ ثابت انجام می‌شوند. همچنین طراحی‌ها به دو صورت دستی و با استفاده از مهرهای اختصاصی روی پارچه پیاده‌سازی می‌شود.

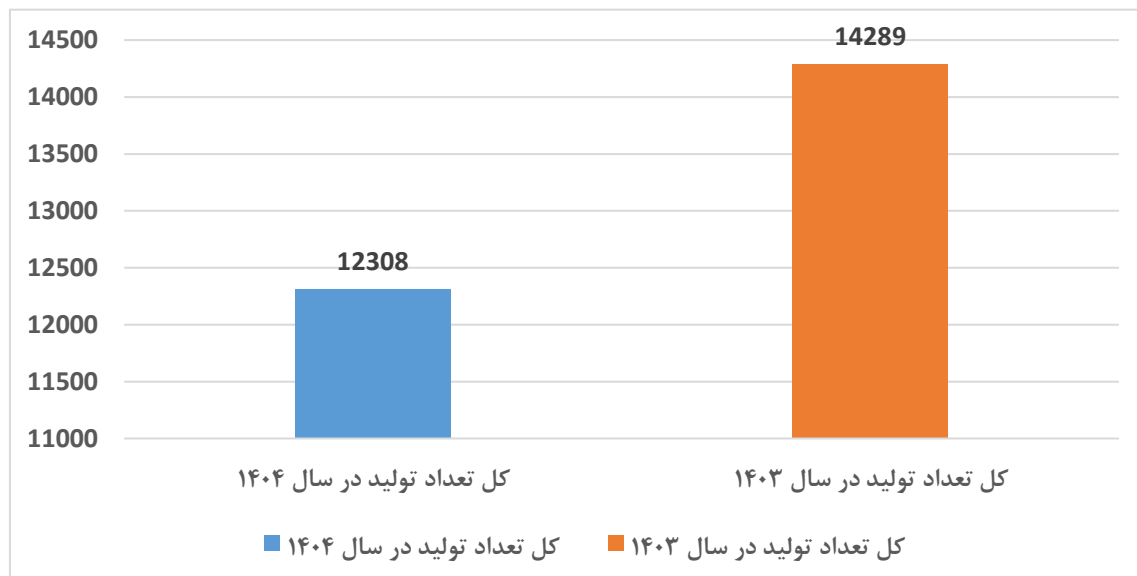
محصولات مرکز تولیدی در دو دسته‌بندی اصلی تولید می‌شوند:

- ۱- محصولات تزئینی: شامل انواع رومیزی، کاور کوسن، تابلوهای هنری و...
 - ۲- محصولات برای استفاده روزانه، از جمله جاساندویچی، انواع توت‌بگ (کیف)، جامدادی، لباس و ...
- تعداد تولید محصولات به تفکیک هر ماه در سال ۱۴۰۴ در نمودار شماره ۹ آمده است.

نمودار شماره ۹: تعداد تولید محصولات به تفکیک ماه در سال ۱۴۰۴



نمودار شماره ۱۰: مقایسه کل تعداد تولید در سال ۱۴۰۳ و ۱۴۰۴



در سیستم حسابداری مرکز تولیدی سپهر، در یکی از بخش‌ها مجموع تعداد تولید و فروش آمده است.

در جدول شماره ۱۵ تعداد و مبلغ تولیدات و فروش ها مشاهده می‌شود. در هر ماه، فروش و تولید به تفکیک آمده است؛ این جدول به ما کمک می‌کند تا در پایان سال به راحتی موجودی محصولات، تعداد محصولاتی که تولید شده و تعداد محصولاتی که به فروش رسیده‌اند را داشته باشیم.

جدول شماره ۱۵: جزئیات تولید و فروش محصولات مرکز تولیدی در سال ۱۴۰۴

ماه	جمع تعداد تولید		جمع تعداد فروش		جمع مبلغ فروش	
	ماهانه	سه ماهه	ماهانه	سه ماهه	ماهانه	سه ماهه
فروردین اردیبهشت خرداد	۶۱۲	۱.۴۴۸	۹۷	۴۲۲	۲۰۴.۶۰۰.۰۰۰	۸۹۷.۵۳۰.۰۰۰
	۳۴۱		۱۹۹		۴۴۴.۸۴۰.۰۰۰	
	۴۹۵		۱۲۶		۲۴۸.۰۹۰.۰۰۰	
تیر مرداد شهریور	۴۱۰	۱.۵۳۲	۲۴۹	۱.۷۰۸	۶۱۲.۴۵۰.۰۰۰	۳.۸۶۳.۱۵۳.۴۰۰
	۳۸۸		۱۶۲		۴۷۸.۱۸۷.۰۰۰	
	۷۳۴		۱,۲۹۷		۲.۷۷۲.۵۱۶.۴۰۰	
مهر آبان آذر	۴۴۲	۳.۸۵۴	۲۷۱	۳.۱۸۷	۴۹۷.۷۵۲.۰۰۰	۱۰.۱۷۹.۳۵۹.۰۰۰
	۵۵۹		۶۸۵		۱.۷۶۶.۹۳۴.۰۰۰	
	۲.۸۵۳		۲,۲۳۱		۷.۹۱۴.۶۷۳.۰۰۰	
دی بهمن اسفند	۱.۰۰۳	۵.۴۶۱	۱,۳۶۰	۵.۹۷۹	۲.۸۶۲.۹۵۰.۰۰۰	۱۰.۱۴۳.۴۰۰.۰۰۰
	۳.۸۲۰		۲۸۳		۱.۱۲۸.۷۵۰.۰۰۰	
	۶۳۸		۴,۳۳۶		۶.۱۵۱.۷۰۰.۰۰۰	
جمع	۱۲.۲۹۵	۱۲.۲۹۵	۱۱.۲۹۶	۱۱.۲۹۶	۲۰.۲۲۸.۴۹۲.۴۰۰	۲۵.۰۸۳.۴۴۲.۴۰۰

محصولاتی که در سال ۱۴۰۴ بیشترین و کمترین تعداد تولید را داشته‌اند، در جدول شماره ۱۶ آمده است.
جدول شماره ۱۶: بیشترین و کمترین تعداد تولید هر محصول در سال ۱۴۰۴

بیشترین محصول	تعداد تولید	کمترین محصول	تعداد تولید
توت بگ زعفران	۲۷۵۴	رومیزی گرد بزرگ	۹
کیسه زرشک	۲۰۰۰	توت بگ برزنتی بدون جیب	۵
رومیزی بیضی	۷۹۰	رانر سه تیکه	۲

دلایل بیشترین فروش از هر محصول:

- توت بگ زعفران: به دلیل طرح سنتی بومی و اندازه مناسب برای هدیه دادن به کارکنان و مشتریان سازمانی، بسیار پر فروش بوده است.
- رومیزی بیضی: با استقبال گالری‌ها و بانک‌ها، یکی از پر فروش ترین محصولات محسوب شد.
- کیسه زرشک: محصولی اختصاصی برای بسته بندی زرشک بود که طبق خواسته مشتری عمده تولید شد.

دلایل کمترین فروش از هر محصول:

- رومیزی گرد بزرگ: به دلیل انجام گلدوزی‌های زیاد و مصرف بیش از حد پارچه، قیمت آن بالا می‌شود و در نتیجه فروش آن کمتر است.
- توت‌بگ برزنتی بدون جیب: چون دیگر پارچه برزنت مورد نظر در دسترس نیست، نمی‌توانیم تولید جدید داشته باشیم، و در نتیجه فروش آن کم است.
- راتر سه تیکه: یکی از محصولات است که به دلیل مصرف زیاد پارچه، مبلغ آن افزایش یافته و در نتیجه فروش آن کمتر شده است.

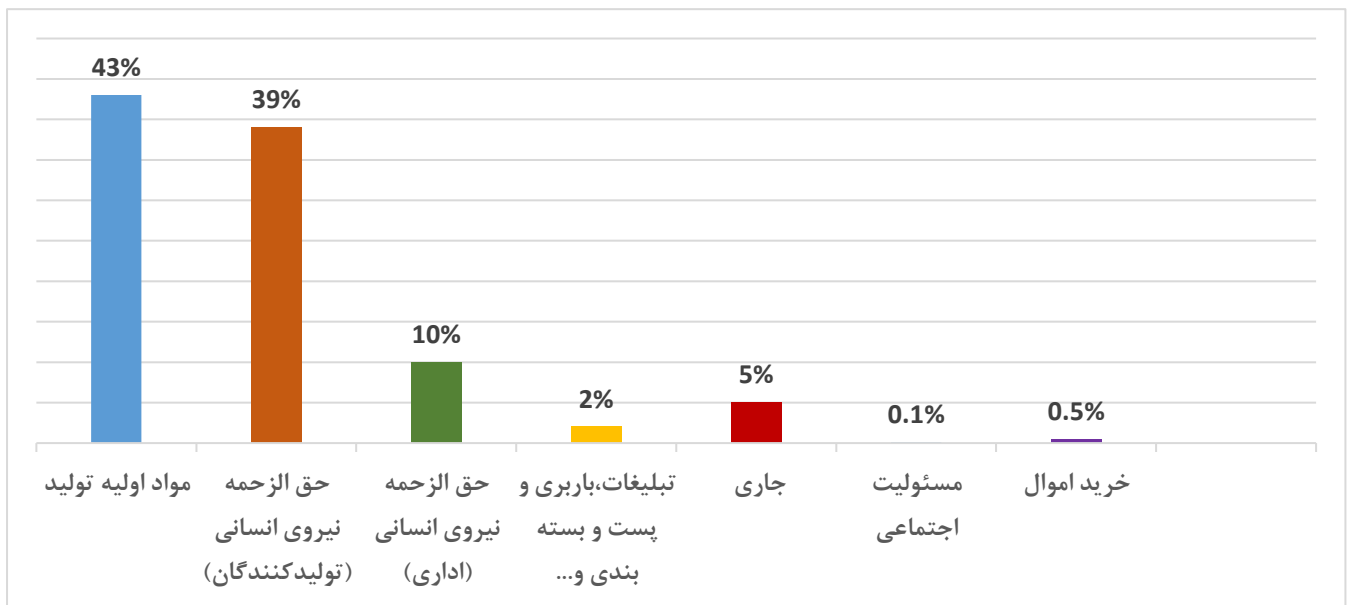
هزینه‌ها:

در مرکز تولیدی، هزینه‌ها به دو دسته تقسیم می‌شوند:

- ۱- هزینه مستقیم: هزینه‌ای که مستقیماً در تولید محصول نقش دارند، مثل خرید پارچه.
- ۲- هزینه غیر مستقیم: هزینه‌هایی که به صورت غیر مستقیم در تولید محصول نقش دارند، مثل قبض آب و برق، اجاره و ...

تفکیک هزینه‌ها به ما کمک می‌کند تا بدانیم کدام هزینه بیشترین سهم و کدام هزینه کمترین سهم را دارد. در سال ۱۴۰۴، بیشترین مبلغی که در مرکز تولیدی سپهر هزینه شده، برای مواد اولیه بوده و کمترین مبلغ، صرف مسئولیت اجتماعی شده است. این تفکیک در نمودار شماره ۱۱ آمده است.

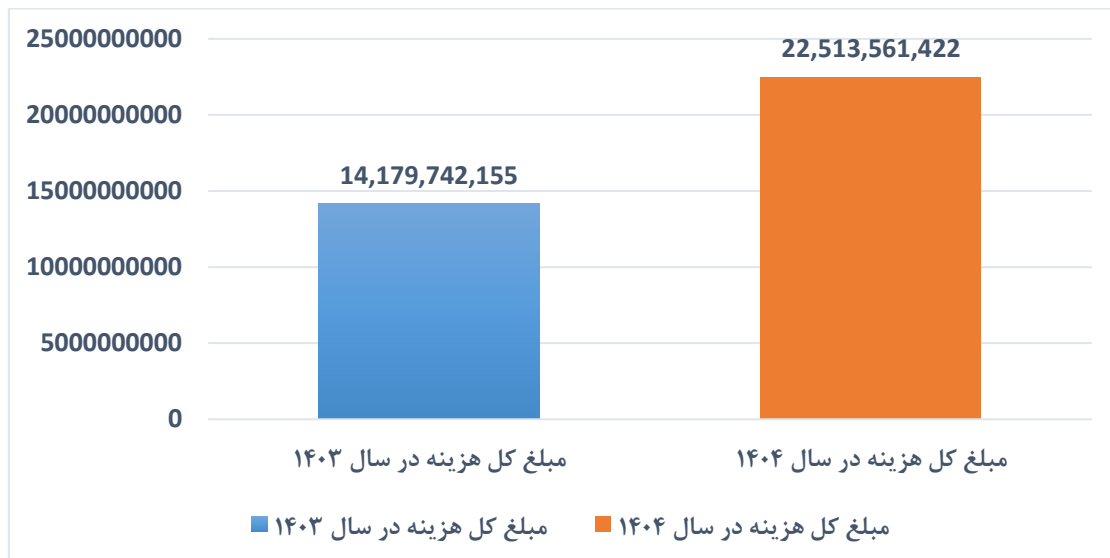
نمودار شماره ۱۱: تفکیک هزینه‌ها بر اساس نوع هزینه در سال ۱۴۰۴



جدول شماره ۱۷: تفکیک هزینه ها بر اساس نوع هزینه در سال ۱۴۰۴

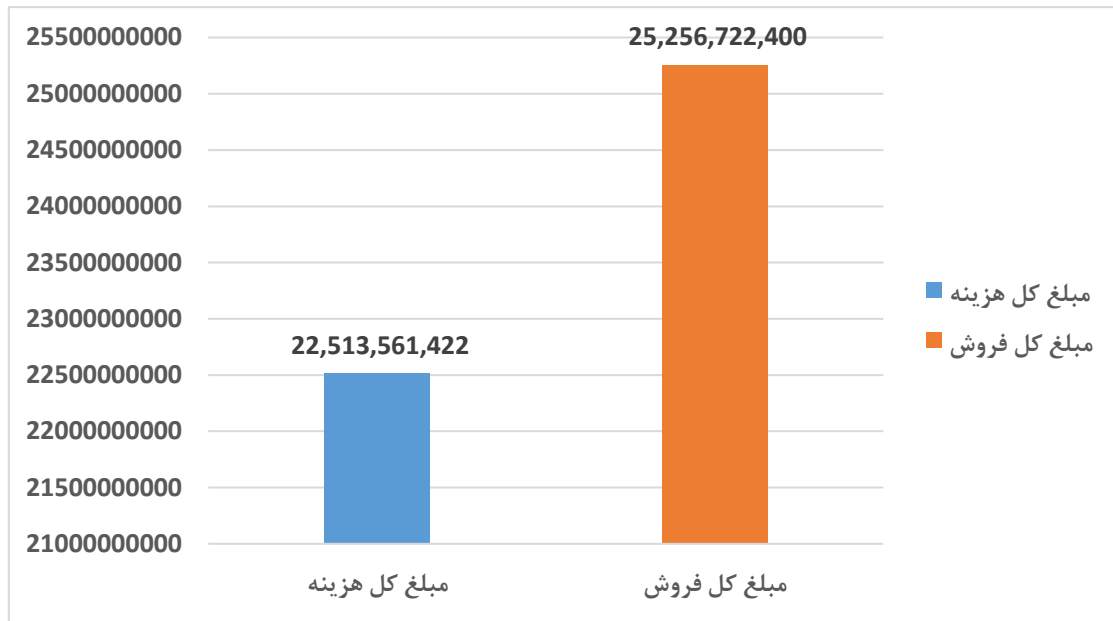
عنوان	مبلغ (ریال)	درصد
مواد اولیه تولید	۹.۶۰۸.۲۸۰.۰۰۰	۴۳٪
حق الزحمه نیروی انسانی (تولیدکنندگان)	۸.۸۳۳.۹۲۵.۰۰۰	۳۹٪
حق الزحمه نیروی انسانی (اداری)	۲.۳۳۲.۶۴۲.۳۴۴	۱۰٪
تبلیغات، باربری و پست و بسته بندی و...	۵۳۸.۵۰۹.۹۲۹	۲٪
جاری	۱.۰۷۵.۲۰۴.۱۴۹	۵٪
مسئولیت اجتماعی	۲۰.۰۰۰.۰۰۰	۰٪
خرید اموال	۱۰۵.۰۰۰.۰۰۰	۰٪
جمع	۲۲.۵۱۳.۵۶۱.۴۲۲	۱۰۰٪

در نمودار شماره ۱۲، مقایسه کل مبلغ هزینه در سال ۱۴۰۳ و ۱۴۰۴ آمده است:
نمودار شماره ۱۲: مقایسه کل مبلغ هزینه در سال ۱۴۰۳ و ۱۴۰۴



برای برآورد سود و زیان مرکز تولیدی، می توان مبلغ کل فروش را با مجموع هزینه های سال ۱۴۰۴ مقایسه کرد. در نمودار شماره ۱۳، مبلغ کل فروش و مجموع هزینه ها آمده است.

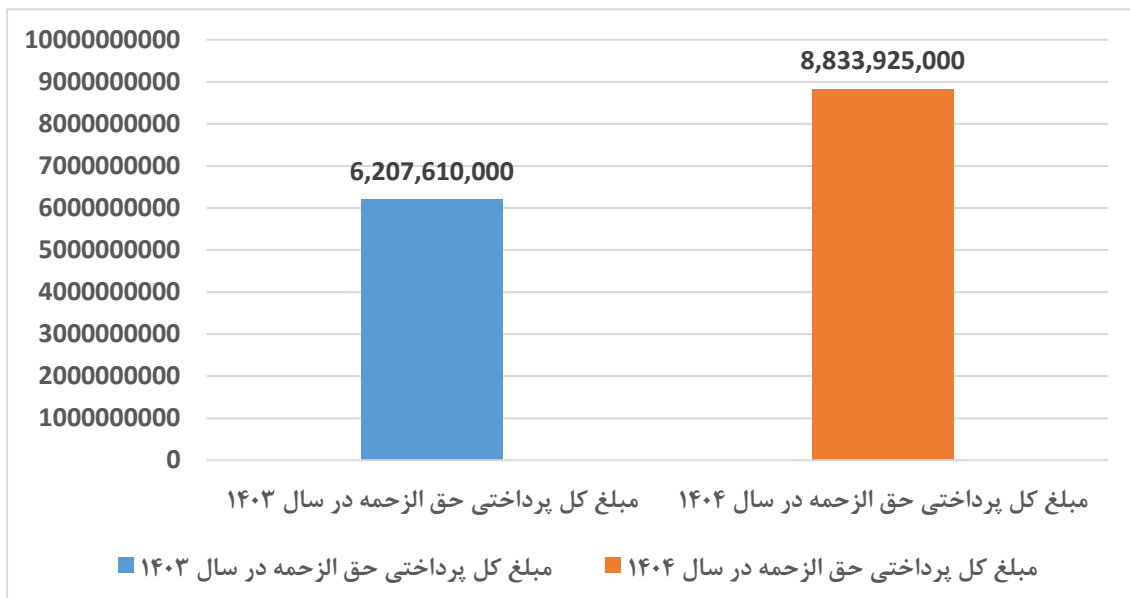
نمودار شماره ۱۳: مقایسه مبلغ کل فروش و مبلغ کل هزینه



حق الزحمه پرداختی:

در مرکز تولیدی هر سال، متناسب با تعداد افرادی که فعالیت می کنند، حق الزحمه پرداخت می شود. این پرداختها ماهانه، اما این مبلغ ثابت نیست، بلکه بر اساس میزان کارکرد هر فرد تعیین و پرداخت می گردد. در نمودار شماره ۱۴، میزان حق الزحمه پرداختی در سال های ۱۴۰۳ و ۱۴۰۴ نشان داده شده است.

نمودار شماره ۱۴: مقایسه مبلغ کل پرداختی حق الزحمه در سال ۱۴۰۳ و ۱۴۰۴



حق الزحمه پرداختی در کارگاه مرکز تولیدی برای گروه های مختلف به شرح زیر است:

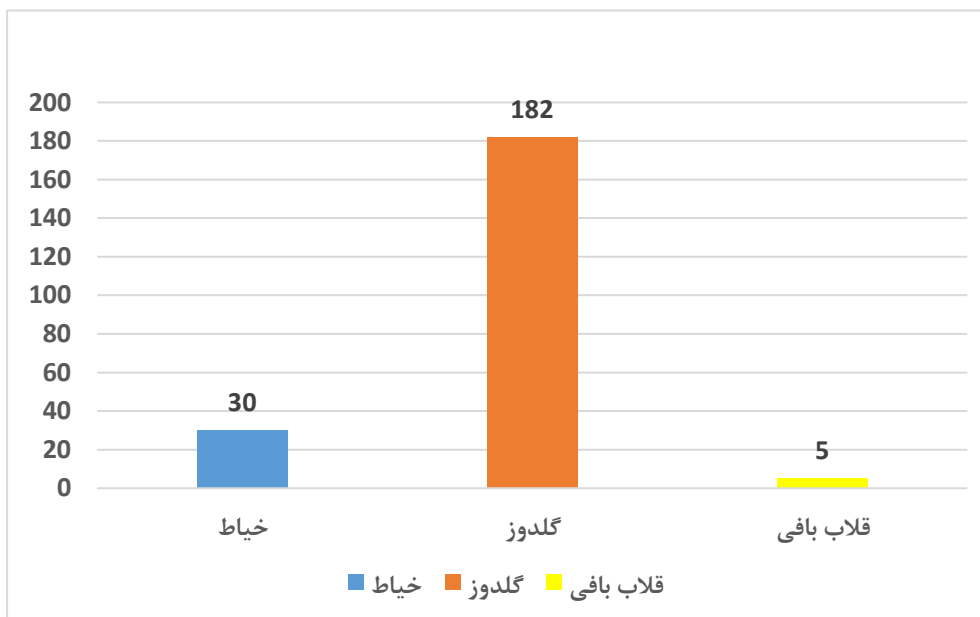
- **گلدوز:** بیشترین تعداد فعالان در بخش گلدوزی، زنان روستایی هستند که از گذشته در زمینه گلدوزی و بخارادوزی تجربه دارند. در سال ۱۴۰۴، تعداد ۱۸۲ نفر در این بخش فعالیت می‌کنند.
- **خیاط:** زنان سرپرست خانوار و زنان کم‌برخوردار شهر و روستا در این بخش مشغول به کار هستند. در سال ۱۴۰۴، تعداد ۳۰ نفر به‌عنوان خیاط فعالیت دارند.
- **قلاب بافی:** در این بخش ۵ نفر مشغول هستند که از این میان، یک نفر مبتلا به بیماری خاص، یک نفر کم‌توان، یک نفر سرپرست خانوار و دو نفر از افراد کم‌برخوردار هستند که از سال‌های گذشته با ما همکاری دارند. در جدول شماره ۱۸، مبلغ پرداختی به هر یک از این گروه‌ها به تفکیک آمده است.

جدول شماره ۱۸: مبلغ پرداختی حق الزحمه به تفکیک نوع فعالیت

عنوان	حق الزحمه (ریال)	درصد
خیاطی	۲.۶۳۶.۲۷۵.۰۰۰	۳۰٪
گلدوزی	۵.۳۸۰.۶۳۰.۰۰۰	۶۱٪
پلاس بافی	۲۴.۰۱۰.۰۰۰	۰٪
قلاب بافی	۲۲۵.۶۰۰.۰۰۰	۳٪
طراحی	۵۲.۶۵۰.۰۰۰	۱٪
متفرقه	۵۱۴.۷۶۰.۰۰۰	۶٪
جمع	۸.۸۳۳.۹۲۵.۰۰۰	۱۰۰٪

در نمودار شماره ۱۵ تعداد افرادی که در کارگاه تولیدی ما مشغول هستند به تفکیک گلدوز، خیاط و قلاب باف را نشان می‌دهد.

نمودار شماره ۱۵: تعداد افراد مشغول به کار در مرکز تولیدی به تفکیک نوع فعالیت



دیجی کالا مهر:

در سال ۱۴۰۴، مرکز تولیدی سپهر با دریافت حمایت ارزشمند «دیجی کالا مهر»، تجهیزاتی از جمله تلفن ثابت، دستگاه لیبلزن، اجاق گاز و ... دریافت کرد. این کالاهای اهدایی در زمان جابجایی کارگاه، به بهبود شرایط کاری مرکز تولیدی کمک شایانی نمود.



تصاویر شماره ۲۱: تعدادی از کالاهای اهدایی دیجی کالا مهر

«ساختمان جدید باعث خیر شد»

شوکت مداح

در اواخر سال ۱۴۰۳، فعالیت‌های بنیاد سپهر در کارگاهی ۳۰ متری در خانه‌ی قدیمی صمدی انجام می‌شد. فضای کوچک کارگاه، اعضا را مجبور می‌کرد که تنها سفارش‌ها را تحویل گرفته و به منزل ببرند، و نبود فضای کافی برای برش، هر روز مشکلات جدیدی را برایمان ایجاد می‌کرد.

با افزایش تعداد مراجعه‌کنندگان و حجم کارها، در فروردین ۱۴۰۴، کار خود را رسماً در خانه‌ی زنده‌یاد مرحوم محمد ترغیبی که به بنیاد سپهر واگذار شده بود، آغاز کردیم. در ابتدا، محیط جدید و دوری از دوستان سپهری، ما را تحت تأثیر قرار داد. اما به تدریج، با مشاهده‌ی حال خوب اعضا که اکنون می‌توانستند مدت زمان بیشتری را در کنار ما سپری کنند، روحیه‌ی تازه‌ای گرفتیم و کار را در محیط جدید از سر گرفتیم. خوشبختانه، فضای صمیمی ایجاد شد.

اکنون، تعدادی از اعضا تقریباً هر روز با حضور در کارگاه به ما کمک می‌کنند. ما نیز ساعاتی را به بهانه‌ی صرف صبحانه‌ای ساده، گرد هم جمع می‌شویم، درباره‌ی مسائل و مشکلات مختلف صحبت می‌کنیم و تا جایی که در توانمان باشد، آن‌ها را برطرف می‌سازیم.

«تاتوانی رفع غم از چهره غمناک کن در جهان گریاندن آسان است اشکی پاک کن»

« روایتی از دختری شاداب و سرزنده »

شوکت مداح

اواخر سال ۱۴۰۳ بود که با من تماس گرفت. می‌گفت دنبال کار می‌گردد و ما را به او معرفی کرده‌اند. قرار شد به کارگاه بیاید تا از نزدیک با هم صحبت کنیم. من از قبل او را می‌شناختم؛ دختری شاداب و سرزنده بود، اما آن روز وقتی دیدمش، بسیار افسرده و نگران به نظر می‌رسید. با بغض از مشکلاتش گفت؛ از اتفاقی که برای همسرش افتاده بود و آن‌ها را ناچار کرده بود از مشهد به قاین نقل مکان کنند. می‌گفت در حال حاضر همسرش قادر به کار کردن نیست و آن‌ها از پس مخارج زندگی برنمی‌آیند.

قرار شد خیاطی را یاد بگیرد و کارش را شروع کند. او با پشتکاری مثال‌زدنی و با کمک و همراهی دو نفر از خیاط‌های کارگاه، آموزش دید و به سرعت کار را آغاز کرد. ابتدا فقط در خود کارگاه فعالیت می‌کرد، اما از اوایل سال ۱۴۰۴، یکی از چرخ‌های قدیمی کارگاه را به خانه برد و در منزل به خیاطی مشغول شد. یک روز با نگرانی گفت که آن چرخ فرسوده است و مدام اذیت می‌کند و آرزو داشت بتواند یک چرخ باکیفیت بخرد. به او گفتم: «اگر بتوانی بخشی از مبلغ را تأمین کنی، ما هم مابقی را به صورت وام به تو می‌دهیم تا بتوانیم چرخ خوبی برایت تهیه کنیم.» با شنیدن این حرف، بغلم کرد و با اشک شوق، از این پیشنهاد تشکر کرد. همان روز برای خرید اقدام کردیم و چرخ مورد نظرش را تهیه کردیم.

او اکنون با کار در کارگاه و منزل، هزینه‌های تحصیل دو فرزندش، اجاره‌بها، اقساط وام و بخش مهمی از مخارج زندگی‌اش را تأمین می‌کند. همیشه می‌گوید: «اگر کمک شما نبود، هیچ‌وقت نمی‌توانستم چرخ بخرم و مشغول به کار شوم.» اما من معتقدم، اصلی‌ترین عامل رسیدن او به این جایگاه، پشتکار و همت خودش بوده است.

« اولین بار دستم رفت زیر سوزن چرخ خیاطی »

شوکت مداح

او از ابتدای شروع کارگاه، همراه ما بود. خیاطی را آموخت، سپس پارچه‌ها را به روستا می‌برد، آن‌ها را می‌دوخت و دوباره برای تحویل نزد ما بازمی‌گرداند. تا اینکه یکی از نیروهای ما به دلایلی نتوانست به کار ادامه دهد و ما از او خواستیم تا هر روز به کارگاه بیاید و به ما کمک کند.

روزی، هنگام مرور خاطرات گذشته و صحبت از تلخی‌ها و شیرینی‌های آن دوران، او خاطره‌ای را تعریف کرد: «آن روز، برای اولین بار پای چرخ راسته دوز نشستم تا آن را نخ کنم. تا آن روز با این نوع چرخ‌ها کار نکرده بودم. همزمان که پدال را فشار دادم، چرخ شروع به کار کرد و سوزن ناگهان وارد انگشتم شد و شکست. بدون اینکه حرفی بزنم، با پنس تکه شکسته سوزن را بیرون کشیدم، با دستمال جلوی خونریزی را گرفتم و در گوشه‌ای نشستم. به کسی چیزی نگفتم، اما مصمم شدم کار با این چرخ‌ها را یاد بگیرم.»

او همچنین یکی از شیرین‌ترین خاطراتش را اینگونه تعریف کرد: «یک روز در حین کار، احساس کردم دو دست دور گردنم حلقه شده و کسی مرا می‌بوسد. برگشتم و دیدم یکی از دخترانی که به او خیاطی یاد داده بودم، از ته دل مرا در آغوش گرفته و می‌گوید: تا به حال هیچ‌کس اینطور به من چیزی یاد نداده بود. ممنونم که وقت گذاشتی و دوخت کیف را به من یاد دادی. تا آن روز، هیچ‌کس به این شکل از من برای کاری که انجام داده بودم، تشکر نکرده بود.»

در اواخر سال ۱۴۰۳، او با وامی که دریافت کرد و با همت خودش، توانست یک چرخ راسته دوز، یک چرخ سردوز و یک اتو خریداری کند. اکنون او یکی از بهترین خیاط‌های کارگاه است. او با حق‌الزحمه‌ای که دریافت می‌کند، به بچه‌هایش کمک می‌کند، اقساط وام خود را می‌پردازد و بخش عمده‌ای از مخارج زندگی‌اش را تأمین می‌کند.

« از خودگذشتگی به خاطر فرزندان »

🏠 شوکت مداح

اواخر امسال یک روز گوشی‌ام زنگ خورد. صدای ضعیفی پشت خط گفت: «اونجا مرکز تولیدی سپهره؟» گفتم: «بله، در خدمتم.» از لحن و لرزش صدایش می‌شد فهمید خیلی نگران و افسرده است. پرسید: «می‌تونم پیام اونجا کار کنم؟» گفتم: «اگر شرایط ما رو داشته باشین و خیاطی یا گلدوزی بلد باشین، بله.» گفتم: «خیاطی و گلدوزی بلد نیستم.» گفتم: «بیاین تا با هم صحبت کنیم.»

قرار شد به کارگاه بیاد. یک روز آمد؛ همراه یک پسر بچه حدودا پنج‌ساله. ابتدا فکر می‌کردم بالای چهل سال سن دارد، اما گفت ۳۲ ساله است. سه فرزند دارد: یک پسر چهارده‌ساله، یک پسر پنج‌ساله و یک دختر هشت‌ماهه. از همسرش جدا شده و حالا مجبور است برای تأمین مخارج زندگی کار کند.

با هم مفصل صحبت کردیم. گفت تا حالا با پخت نان یک درآمدی داشته اما چون آرد خیلی گران شده، سفارش‌ها کم شده و او هم با داشتن بچه کوچک نمی‌تواند بیرون از خانه کار کند. برای همین تصمیم گرفته گلدوزی یاد بگیرد تا بتواند در خانه کار کند.

من هم قبول کردم و به او گلدوزی آموزش دادم. حالا کار برمی‌دارد و در خانه انجام می‌دهد و یکی از اعضای کارگاه ماست. وقتی دید همسرش صلاحیت نگهداری بچه‌ها را ندارد، با وجود همه‌ی سختی‌ها ترجیح داد فرزندانش کنار خودش بمانند و زندگی‌شان را خودش اداره کند.