

هزارتوی مشکلات مشاغل خانگی

تعدادی از بانوان فعال در حاشیه شهر از مشکلاتشان می‌گویند



نیاز به یک بیمه دائمی

مشکل دیگری که زنان با مشاغل خانگی با آن دست و پنجه نرم می‌کنند نداشتن یک نوع بیمه است که از آن‌ها در شرایط خاص حمایت کند. زهرا نامور که کار دکوپاژ و نقاشی روی سفال و شیشه انجام می‌دهد، هرچند از درآمد خود این روزها که جوان است و می‌تواند کار کند راضی است، نگران آینده است. «چون کارم نقاشی روی شیشه، پارچه، تخم شترمرغ و دیگر موارد است، به ابزار چندانی نیاز ندارم. همه سرمایه‌ای که باید داشته باشم حدود ۵ میلیون تومان است. مشکل اصلی نداشتن پشتوانه‌ای برای آینده است. من و دیگر خانم‌ها تا روزی که بتوانیم کار کنیم درآمد داریم و این مشکلی بزرگ است. این یعنی هیچ نقطه امیددی در آینده نداریم.»

مریم صانعی، یکی دیگر از خانم‌ها، نیز همین مشکل را دارد. او قبل از همه‌گیری کرونا تولید مواد غذایی را شروع می‌کند اما با اوج‌گیری این بیماری، کسب و کار او کساد و با کلی ضرر و زیان، مجبور می‌شود کسب و کار خود را تعطیل کند. «متأسفانه مشاغل خانگی هیچ پشتوانه‌ای ندارند و اگر روزی زمین بخریم، باید دست به زانوی خودمان بگیریم و بلند شویم. ما به یک نوع بیمه خاص مشاغل خانگی زنان نیاز داریم که در کنار بیمه مستمری برای آینده و بازنشستگی، در برابر آسیب‌های پیش‌بینی نشده نیز از ما حمایت کند.»

ضرورت مشاغل خانگی و کارآفرینی در جامعه ما ضرورتی است که مسئولان بسیاری به درک آن رسیده‌اند اما اقدامات جزیره‌ای و کوتاه‌مدت مانع از اوج‌گیری و مدون شدن قوانین حمایتی در این زمینه شده است. این در حالی است که شاید با تشکیل یک بانک اطلاعاتی و تدوین اساسنامه‌های مربوط، بتوان حال مشاغل خانگی را بهتر و چه بسا خوب کرد.

بازاری که همیشگی نیست

مریم سادات قندهاری دیگر بانویی است که مشاغل خانگی را برای کسب درآمد انتخاب کرده است. او در تولیدی کفش همه‌فوت فن تولید کفش را آموخته است. «بیشتر کارهای یک تولیدی کفش را بدم ولی باز هم این‌طور نیست که بتوانم تنها کار کنم. به نیروهای دیگر به‌ویژه فردی که بتواند بازار فروش ایجاد کند نیاز دارم. ما می‌توانیم یک بخش کار را که تولید است انجام دهیم ولی در کنار آن، به بازار فروش نیاز داریم. این بازار یکی از مشکلات اصلی خیلی از خانم‌هاست و محصولات زیادی که روی دستشان مانده است. گاهی در نمایشگاه‌ها و بازارچه‌ها می‌توان این تولیدات را فروخت ولی این‌ها همیشگی نیست و نمی‌توان روی آن‌ها حساب کرد.»

معصومه نصیری هم تجربه شکست در بازار فروش را دارد. او کیک خانگی با کیفیت تولید می‌کرده که به دلیل پیدا نکردن مشتری آن را کنار گذاشته است. «کیک‌های خانگی و کافی‌شاپی‌های با کیفیت و متنوعی درست می‌کردم که چون مشتری چندانی نداشتیم و فروش خوبی نداشت آن را کنار گذاشتیم. انگار مردم ترجیح می‌دهند از مغازه‌ها خرید کنند تا سراغ ما بیایند. آن زمان محصولاتم را در دیوار، واتس‌آپ و اینستا هم تبلیغ می‌کردم ولی فایده‌ای نداشت. البته شنیده‌ام که باید روش‌های تبلیغ را یاد گرفت و باشیوه‌های خاصی این کار را انجام داد که اگر این موارد به ما آموزش داده شود خیلی خوب است. حتی موارد مربوط به بسته‌بندی و مشابه هم خیلی به کار ما می‌آید اما در نهایت تشکیل و اختصاص فضایی برای یک بازار دائم تولیدات خانگی در مناطق مختلف شهر از ضروریات حمایت از مشاغل خانگی زنان است.»



کار و کسب درآمد دغدغه بسیاری از ماست زیرا روند زندگی و تداوم آن به درآمدهای پایدار و ناپایدار بستگی دارد، درآمدهایی که میزان کیفیت زندگی ما را نیز تأمین می‌کنند و برای به دست آوردن آن تلاش می‌کنیم، تلاشی که گاه در گرو زندگی کارمندی است گاه در گرو خوداشتغالی. این در حالی است که خوداشتغالی این روزها با تغییر رویکرد و سبک زندگی، افراد بیشتری را به خود جذب می‌کند.

سرمایه‌ای که ما نداریم

خوداشتغالی از نوع مشاغل خانگی و ایجاد یک شغل کوچک با همه جذابیت‌ها و خلاقیت‌ها به منابع و سرمایه‌هایی نیاز دارد تا بروز و ظهور یابد. سمیه مرتضوی که به تازگی هنر خیاطی را آموخته است و قصد راه‌اندازی کسب و کاری خرد را دارد، نداشتن سرمایه اولیه را بزرگ‌ترین مشکل خود می‌داند. «دوره‌های مختلف خیاطی را من و خیلی از خانم‌های محل گذرانده‌ایم. کار سفارشی و سری‌دوزی هم زیاد است ولی ما وسیله‌ای برای کار کردن نداریم. برای شروع کار، دست کم به سه چرخ خیاطی نیاز داریم و ابزاری مثل میز برش و اتو و ... که دست کم ۱۰۰ میلیون تومان خرج دارد و ما این سرمایه را نداریم. مشکل اصلی سرمایه است. اگر نهادهای پیدا شود و آن را در اختیار بگذارند، با درآمدی که کسب می‌کنیم، کم‌کم آن را پرداخت خواهیم کرد.»

معصومه نصیری هم این نظر را دارد و مشکل او هم سرمایه است. پیشنهاد می‌کند بانک‌ها با وام‌هایی با سود پایین و اقساط کم، به زنان کارآفرینی که اول راه هستند وام بدهند.

لیلا توکلی یکی دیگر از خانم‌هایی است که سال‌ها تجربه کار در کارگاه را دارد و اکنون به فکر راه‌اندازی کاری خویش فرما افتاده است. او هم مانع اصلی کارآفرینی خانگی را سرمایه می‌داند. «شش سال است که در تولیدی کار می‌کنم و فوت فن کار را بدم اما چون دستم بسته است و سرمایه‌ای ندارم، مجبورم برای دیگران کار کنم. سفارش کارهای تولیدی خیلی زیاد است و بارها شده است کارگاه‌های کوچک با خرید وسایل اولیه توانسته‌اند با جذب کار از کارگاه‌های بزرگ‌تر به درآمد بیشتری دست یابند. این موفقیت در گرو همان سرمایه‌ای بوده است که ما آن را نداریم.»

