

### تولیدکننده را ناامید نکنند

از زراعتی درباره چالش‌های پیش‌روی یک تولیدکننده می‌پرسیم که می‌گوید: اگر حمایت نمی‌کنند، سنگ اندازی هم نکنند. در سال‌های اخیر فرماندار مشهد یکی از کسانی بود که همیشه حمایت‌مان کرد و تقریباً می‌توانیم بگوییم برای هیچ درخواستی مراجعه نکردم که دست‌خالی برگردم. اما نیاز است که این نگاه را همه مسئولان داشته باشند. تولیدکننده را ناامید نکنند. وقتی دلالی در جامعه ماسود بیشتری داشته باشد و تولیدکننده و صنعتگر ناامید شوند و کار را رها کنند جامعه به دست دلالان می‌افتد. مشاغل خانگی در اغلب کشورها به عنوان یک فرصت ارزشمند است در کشور ما هم باید از مشاغل خانگی حمایت شود. فرصتی که یک زن نه تنها به عنوان یک مادر، خواهر یا همسر در خانه حضور دارد، بلکه می‌تواند بایکی از مشاغل خانگی درآمدزایی نیز داشته باشد.

### حمایت‌های دلگرم کننده

این بانوی کارآفرین موفقیتش را از چند منظر توضیح می‌دهد، اما مهم‌ترین دغدغه‌ای که روی آن تأکید می‌کند این است که چون همان ناهید دوازده سال پیش است که به دلیل خانه‌داری و داشتن فرزند... امکان اشتغال بیرون از خانه را نداشت، همیشه تلاش کرده است برای خانم‌هایی مشابه خودش فرصت اشتغال ایجاد کند. عهده‌ی که به آن پایدار بوده و تاکنون بالغ بر ۵۰۰ خانم را توانمندسازی کرده است. در این باره می‌گوید: در سوله‌ای ۶۰۰ متری که در حال حاضر کار می‌کنیم امکان حضور نیروها نیست و اغلب خانم‌ها در منزل خودشان کار را می‌دوزند و تحویل می‌دهند. هیچ دستگاه صنعتی هم لازم ندارند. فقط کافی است استانداردهای دوخت را یاد بگیرند و مهارت‌های لازم را کسب کنند. برش‌ها خورده می‌شود و کار برای دوخت به آن‌ها سپرده می‌شود. به میزان وقتی که می‌گذارند هم مطابق قانون کار دریافتی دارند. به چمدانی اشاره می‌کند که در کنار محصولات دیگر است و می‌گوید: این چمدان ۶ هزار کوک خورده است. تمام دست‌دوز و منحصر به فرد! خانمی که این کار را انجام می‌دهد گاهی در هشت ساعت دوخت کامل را می‌زند.

### خط قرمز روی باورهای اشتباه

زراعتی خطاب به همه خانم‌هایی که یادر مسیریکی از مشاغل خانگی مشغول فعالیت هستند یا تصمیم به شروع کار دارند، به یک مسئله تأکید می‌کند و می‌گوید: باورهای اشتباه را کنار بگذارند که چون زن هستیم نمی‌توانیم. تفکر اینکه زن باید در خانه باشد و کار دیگری را انجام ندهد، فراموش کنند. می‌توانید یک همسر، مادر و دختر نمونه باشید، اما کسب و کار خودتان را نیز راه بیندازید. فقط باید جسارت داشته باشید و بزرگ فکر کنید. من از دل همان نصف اتاق کوچک، آرزوهایم را ساختم. قدم برداشتم و استمرار داشتم و اجازه ندادم هیچ شکست یا تلخی در زندگی نقطه پایانم باشد، بلکه همه آن‌ها یک فرصت هستند. فرصت یک یادآوری: زمان کوتاه است و باید روزهای بهتر را ساخت.

### شکست خوردم بلند شدم!

زراعتی تمام این مسیر را هموار و موفق توصیف نمی‌کند، بلکه در این راه به شکستی هم اشاره می‌کند و می‌گوید: روزی برنند چرم کیهان را به ثبت رساندم و کیف چند منظوره‌ای تولید کردیم که در زمان خودش فروش بسیار بالایی داشت. در یک روز حدود ۱۰۰۰ کیف تولید می‌کردیم. اما قرارداد این پروژه بد بود. از نگاه اطرافیان شاید شکست بدی بود، اما من با قدرت بیشتر ادامه دادم. لازم بود برند جدیدی را ثبت کنم. کارکنان قبلی هم واگذار شده بودند و باید دوباره نیرو استخدام می‌کردیم. مکان جدیدی را اجاره و تجهیز کردم و دوباره کار را شکل دادیم تا چرم‌نیوران متولد شد.

### فرصت‌سازی برای همه زنان شبیه به من

این بانوی کارآفرین موفقیتش را از چند منظر توضیح می‌دهد، اما مهم‌ترین دغدغه‌ای که روی آن تأکید می‌کند این است که چون همان ناهید دوازده سال پیش است که به دلیل خانه‌داری و داشتن فرزند... امکان اشتغال بیرون از خانه را نداشت، همیشه تلاش کرده است برای خانم‌هایی مشابه خودش فرصت اشتغال ایجاد کند. عهده‌ی که به آن پایدار بوده و تاکنون بالغ بر ۵۰۰ خانم را توانمندسازی کرده است. در این باره می‌گوید: در سوله‌ای ۶۰۰ متری که در حال حاضر کار می‌کنیم امکان حضور نیروها نیست و اغلب خانم‌ها در منزل خودشان کار را می‌دوزند و تحویل می‌دهند. هیچ دستگاه صنعتی هم لازم ندارند. فقط کافی است استانداردهای دوخت را یاد بگیرند و مهارت‌های لازم را کسب کنند. برش‌ها خورده می‌شود و کار برای دوخت به آن‌ها سپرده می‌شود. به میزان وقتی که می‌گذارند هم مطابق قانون کار دریافتی دارند. به چمدانی اشاره می‌کند که در کنار محصولات دیگر است و می‌گوید: این چمدان ۶ هزار کوک خورده است. تمام دست‌دوز و منحصر به فرد! خانمی که این کار را انجام می‌دهد گاهی در هشت ساعت دوخت کامل را می‌زند.

### دنباله‌رو نبودیم

زراعتی مهم‌ترین ویژگی محصولاتش را تمایز با کارهای بازار می‌داند و بیان می‌کند: ما دنباله‌رو هیچ برندی نبودیم. آن‌ها صنعتی کار می‌کنند و تمام کارهای ما دست‌دوز هستند. حتی نسبت به بازار حدود ۳۰ تا ۴۰ درصد قیمت‌ها کمتر هستند چون تصمیم داشتیم که تمرکزمان روی منحصر به فرد بودن محصولات در طراحی و دوخت باشد. کارها را با چوب و نقاشی تلفیق کردیم و نتیجه‌اش این شد که نه تنها در مشهد، اهواز، اصفهان، سمنان و شیراز... مشتری‌های خودش را دارد که در عمان دفتر داریم. به ترکیه، ارمنستان، بغداد، امارات صادرات محصول داریم و اخیراً در حال آماده‌سازی سفارش سنگینی برای انگلیس هستیم.

