

درباره خانم کارآفرینی که نشان داد خواستن، توانستن است

من از صفر شروع کردم



عباسعلی سپاهی یونسی|

من که روستنازاده‌ام می‌دانم راه موفقیت در روستا نسبت به یک شهر برخوردار از امکانات مختلف، ناهموارتر است. حالا فکرش را بکنید این وضعیت در دهه ۷۰ برای دختران روستایی در مقایسه با پسران سخت‌تر هم بود؛ پس باید آفرین گفت به زنان و دختران روستایی که سعی کردند منبع تغییرات مثبتی در زندگی خودشان و حتی در روستایشان باشند. حکیمه رضایی‌منش روستنازاده‌ای است که این سال‌ها را هم کارآفرینی کرده و هم با راه‌اندازی مؤسسه‌ای چند منظوره سعی کرده زندگی زنان، کودکان و نوجوانان هم‌ولایتی‌اش را بهبود ببخشد. او مثالی است برای آن ضرب‌المثل معروف که خواستن، توانستن است. رضایی‌منش برای محصولات زنان روستایش که شامل تولیدات باغی و کشاورزی می‌شوند و از همسایگی رشته کوه‌های میشو، جایی در نزدیکی شهر شبستر می‌آیند نام الین را برگزیده است.

پدرم گفت نه!

دربیاورم، از طرفی پدرم از آن دسته مردهای باغیرت قدیمی بود که نگاهشان این بود دختر نباید از خانه بیرون برود و هر کاری می‌خواهد بکند، باید در خانه باشد؛ اما من کسی نبودم که بتوانم در خانه بمانم و دوست داشتم به هر شکلی شده بیرون از خانه کار کنم، چون کار کردن زن بیرون از خانه را عیب نمی‌دانستم و قاعدتاً نگاه من با نگاه پدرم فرق داشت. پادم هست وقتی پا کلی التماس از پدرم اجازه گرفتم برای کار کردن به کارخانه بروم، پس از یک ماه، پدرم گفت دیگر اجازه نمی‌دهد به کارم ادامه بدهم، خیلی دوست داشتم به کارم ادامه بدهم اما از طرفی دوست نداشتم روی حرف پدرم نه بگویم، بنابراین کارم را رها کردم. پس از آن اتفاق متوجه شدم دیگر نمی‌توانم بیرون از خانه کار کنم، برای همین فکر کردم باید کاری در خانه داشته باشم تا مخالفت پدرم از بین برود.

من متولد ۱۳۵۶ در روستای تیل هستم. تیل از روستاهای استان آذربایجان شرقی است که در شهرستان شبستر واقع شده. تولد من در خانواده‌ای متوسط به پایین بود. پدرم کشاورز بود و ما چهار خواهر و یک برادر بودیم. درس‌م را تا پایان دوره راهنمایی در روستای خودمان خواندم و چون در روستا دبیرستان نداشتیم برای ادامه تحصیل به یکی از روستاهای اطراف رفتم و تا دبلم علوم تجربی آنجا درس خواندم. پس از گرفتن دیپلم، دیگر درس‌م را ادامه ندادم چون هم خیلی علاقه‌ای به درس نداشتم و هم اینکه وضعیت مالی خانواده خیلی خوب نبود.غیر از این دو دلیل که سبب شد دیگر به درس خواندن فکر نکنم، من از همان کودکی بیشتر دنبال این بودم که کار کنم و با کار کردن، کمکی برای خانواده‌ام باشم و خیلی دلم می‌خواست از همان کودکی پول

صندوقی برای زنان روستا

جهاد در روستای ما خانه ترویج داشت و به دنبال راه‌اندازی صندوق اعتبارات خرد زنان روستایی بود. به دنبال این بودند که با کمک این صندوق‌ها به اقتصاد زنان روستایی کمکی شود که کار ارزشمندی بود. برای راه‌اندازی این صندوق‌ها هر نفر باید مبلغی را به صندوق اختصاص می‌داد، چون حرکت نویدی بود ابتدا خانم‌ها کمی با شک و تردید به ماجرا نگاه می‌کردند اما خوشبختانه در ادامه طوری شد که ۴۰ نفر راضی شدند عضو صندوق شوند. هر کدام از ۴۰ نفر مبلغ تعیین شده را سپرده‌گذاری کردند و آن زمان ۴۰۰هزار تومان از این راه جمع شد. ۴۰۰هزار تومان جمع شده را با مبلغی که دولتی بود و به صندوق اختصاص داده شده بود به دو نفر وام دادند. صندوق‌های خرد از این نظر خوب هستند که همان کار بانک را انجام می‌دهند، با این تفاوت که برای گرفتن وام، نیاز به ضامن نیست و وام‌ها بدون سود است. در اولین صندوق، محدودیت عضویت ۴۰ نفر وجود داشت، برای همین وقتی دیدم زنان بیشتری تمایل دارند عضو صندوق شوند، با توجه به سابقه و شناختی که مردم از بنده داشتند صندوق دوم روستا را راه انداختم.

اسم صندوق دوم را گذاشتیم صندوق خودجوش زنان روستایی. تفاوت این صندوق با صندوقی که جهاد راه انداخته بود این بود که آورده دولتی نداشت و همه پول را زن‌ها پرداخته بودند. من حسابدار و مدیرعامل صندوق دوم شدم، این در حالی بود که نه از حساب کتاب سر در می‌آوردم و نه خیلی سز زبان داشتم، اما در آن مقطع یک دفعه وارد گودی شده بودم که کار سختی بود، آن هم در محیط کوچک روستا که حرف و حدیث‌های خودش را دارد.در مسئله مغازه و همچنین در خیاطی، دامادمان به من کمک‌هایی به صورت قرض الحسنه می‌کرد و توانستم کارم را کمی گسترش دهم.

وام به جای سبد غذایی

سال ۹۹ با خودم فکر کردم به جای اینکه به خانواده‌ها بسته معیشتی بدهیم و خانواده پس از مدتی آن را تمام کند و دوباره چشم‌انتظار کمک ما بماند و عزت‌نفس آن خانواده هم زیرسؤال برود به خانواده‌ها وام خوداشتغالی بدهیم. با خودم فکر کردم تأثیر این وام‌ها به مراتب بیشتر از کمک‌های غذایی خواهد بود و کمک‌ها فقط باید برای کسانی باشد که به علت پیری و یا دلایل موجه دیگر نمی‌توانند هیچ کاری انجام دهند. دست به کار شدیم و اولین وام‌ها را پرداخت کردیم، مثلاً به خانمی که می‌دانستیم می‌تواند در حوزه قالی بافی کار کند، وام دادیم تا وسایل مورد نیاز قالی بافی از قبیل نخ را بخرد. به خانم دیگری که می‌دانستیم خیاط خوبی است اما نمی‌تواند برای کارش چرخ خیاطی بخرد، وام خرید چرخ خیاطی دادیم.

یک نفر برای دوخت لحاف و تشک وام گرفت، یک نفر دیگر برای راه‌اندازی آرایشگاه یا راه‌اندازی بوتیک که در روستا راه افتاد. نخستین بوتیک روستا متعلق به خودم بودم اما در حال حاضر هشت بوتیک در روستای ما راه افتاده است. در قالب پرداخت وام‌های خوداشتغالی که با کمک خیران انجام شد، به حدود ۱۰۰ نفر در این سال‌ها وام خوداشتغالی دادیم و شکر خدا نیمی از خانواده‌هایی که توانستند وام بگیرند، در کار خودشان موفق بوده‌اند. زمانی در روستای ما نگاه خانم‌ها این بود که شوهر باید کار کند، اما حالا این نگاه تبدیل به تولید و کوشش بیشتر خانم‌ها شده است. از اردیبهشت تا یک ماه به عید، خانم‌های روستای ما بیکار نیستند. درست است که اشتغال‌زایی برای مؤسسه ما درآمدی ندارد، اما همیشه می‌گویم موفق‌ترین طرحی بوده که مؤسسه پیگیر آن شد و هنوز هم آن را دنبال می‌کند.



قرار شد برای دانش آموزان روستا کلاس آموزش زبان راه بیندازیم و قاعدتاً به مربی احتیاج داشتیم. این مربی را از خانم‌های روستای خودمان انتخاب کردیم.

انتخاب ایشان برای مربی انگار تلنگری بود برای همه خانم‌های دیگر روستا و همین سبب شد خیلی‌ها به این فکر کنند که آن‌ها هم در حوزه‌ای که تخصص و علاقه دارند، کاری کنند. مثلاً تعدادی به فکر فروش محصول در پیچ‌ها بیفتند و کارهایی از این دست. ما از طریق مؤسسه، فعالیت‌های مختلف را انجام می‌دهیم؛ از اهدای کتاب به مدارس تا برگزاری اردو برای خانم‌ها، برگزاری کلاس قرآن برای کودکان و نوجوانان، برگزاری کلاس‌های کمک‌های اولیه، کمک به درمان بیماران نیازمند، اهدای نوشت‌افزار به کودکان و

وقتی انباری، کارگاهم شد

وقتی دیدم پدرم اجازه کار کردن در بیرون از خانه را به من نمی‌دهد فقط توانستم او را راضی کنم برای آموزش خیاطی به کلاسی مراجعه کنم که جهاد کشاورزی در روستایمان برگزار کرده بود. با شرکت در آن کلاس‌ها آموزش خیاطی دیدم تا بتوانم کاری برای خودم در خانه راه بیندازم. کلاس آموزشی که تمام شد، نیاز بود برای خودم چرخ خیاطی، پارچه و دیگر ملزومات خیاطی را بخرم، اما مبلغ مورد نیاز را نداشتم. برای همین طلای کمی را که داشتم، فروختم.

خیلی‌ها فکر می‌کنند برای راه‌اندازی یک کار باید پول اضافه‌ای داشته باشی و بعد سراغ کارآفرینی بروی، اما نگاه من این نبود، چون به کاری که قرار بود انجام دهم ایمان داشتم. چون خانه ما کوچک بود بخشی از انباری خانه را تبدیل به کارگاهم کردم. چرخ خیاطی خریدم و آرام

آرام کارهای خیاطی و گلدوزی را شروع کردم. پس از مدتی مغازه‌ای در روستا اجاره کردم و اولین دختری بودم که در روستایمان برای خودش مغازه‌ای راه انداخت. چیزهایی که می‌دوختم، از جمله سرویس آشپزخانه را در فروشگاهم به فروش می‌رساندم.

پس از مدتی برادرم گفت تو که مغازه اجاره‌دهی می‌توانی غیر از محصولات خودت، چیزهای دیگر هم بیاوری و بفروشی. با این کار، هم فروشندگی می‌کردم و هم خیاطی.

من از سال ۱۳۸۴ تا ۱۳۹۵ خیاطی کردم، بعد از آن، کار خیاطی‌ام را کم کردم و بیشتر به فروشندگی رو آوردم، چون دیگر خیاطی برایم سخت شده بود، هرچند باز هم بخشی از فعالیت‌م همان خیاطی بود. فقط چادر می‌دوختم، چون دستمزد بیشتری می‌دادند.

یک قدم بزرگ‌تر

تا سال ۱۳۹۷ در روستا با کمک دوستانم کارهای عام‌المنفعه‌ای به نفع اهالی و بچه‌ها انجام می‌دادیم، مثلاً کلاس‌هایی با همکاری هلال احمر یا جهاد کشاورزی برگزار می‌کردیم و فعالیت‌های از این دست داشتیم. برای همین در آن مقطع، از فرمانداری شهرستان شبستر به من تماس گرفتند و گفتند شما که این همه کار انجام می‌دهید، بهتر است در قالب مؤسسه‌ای ثبت شده فعالیت کنید. پیش از پیشنهاد فرمانداری البته کمیته امداد امام خمینی(ره) هم به من پیشنهاد داد خیریه‌ای راه‌اندازی کنم. از این رو با دوستم دنبال راه‌اندازی خیریه هم رفتیم اما در همان ابتدا یکی از کارمندان گفت شما دنبال دردرس هستید؟ کار خودتان را بکنید و همین صحبت، من را متوقف کرد، چون در آن زمان اعتماد به نفس لازم را نداشتم و می‌ترسیدم پس از راه‌اندازی خیریه نتوانم آن را اداره کنم. خلاصه پیشنهاد کمیته امداد را رد کردیم ولی پس از مدتی و با پیشنهاد فرمانداری، یک مؤسسه چندمنظوره در حوزه‌های مختلف فرهنگی، اشتغال، آموزشی، کمک به نیازمندان و... راه انداختم. ابتدا کارمان را در پایگاه بسیج شروع کردیم، اما چون کلاس زبان هم داشتیم و کمبود اتاق بود و به خاطر بعضی از دلایل دیگر، به دنبال گرفتن جای بزرگ‌تر رفتیم. این بار سراغ ساختمانی رقتیم که زمانی خانه ترویج بود و پس از آن بدون استفاده مانده بود. زمانی که آن مکان را اجاره کردیم، برای خودش خرابه‌ای بود، اما آرام آرام با کارهایی که انجام دادیم از آن شکل خارج و چیزی شد که دلمان می‌خواست. در شروع کار راه‌اندازی مؤسسه، چند نفر بودیم اما چون مؤسسه درآمدی نداشت پس از مدتی من تنها شدم و این، کارم را سخت کرد. در این میان دوست نزدیکم که کمکم بود هم به پایگاه بسیج رفت. هرچند پس از مدتی دوباره به مؤسسه برگشت اما در کل روزهای سختی را گذراندم.

همت یا پول؟

خانمی مؤسسه ما را از طریق فضای مجازی پیدا کرده و کمک می‌کند. ایشان دوستی دارد که دنبال کمک به مؤسسات خیریه است و آن خانم، مؤسسه ما را معرفی کرده بود و این را هم گفته بود که مؤسسه ما در حوزه اشتغال‌زایی هم فعالیت می‌کند. شکر خدا آن خانم مبلغ ۵۰میلیون تومان به صورت امانت در اختیار مؤسسه ما قرار داد تا از آن برای اشتغال‌زایی استفاده کنیم. نخستین وامی که دادیم ۲ میلیون بود، بعد مبلغ وام‌ها به ۵میلیون افزایش پیدا کرد و در حال حاضر به افراد دارای شرایط، ۱۰میلیون می‌دهیم. اگر کمک‌های مردمی بیشتر شود این مبلغ را به ۲۰میلیون می‌رسانیم، چون با ۲۰میلیون می‌شود کاری را شروع کرد. خود من کارم را از صفر شروع کردم و معتقدم اگر بخواهیم، می‌توانیم با همین ۲۰میلیون تومان‌ها و حتی کمتر از آن کاری انجام دهیم، چون به نظرم مهم‌تر از آن مبلغ، همتی است که باید داشته باشیم. همین حالا در روستای ما فصل برداشت آوبشن کوهی است و خانم‌ها در کوه‌ها و دره‌ها مشغول جمع‌آوری آوبشن هستند، چون به این نتیجه رسیده‌اند که می‌توانند با همین کارهای کوچک به اقتصاد خانواده کمک کنند.

خوشبختانه روستای مامسافرتهرانی خیلی دارد و وقتی شما یک محصول خوب به یک مسافر بفروشید، آن خریدار، شما را به دیگران هم معرفی می‌کند و کم‌کم مشتری زیادتر شده و خیلی از این آدم‌ها مشتری ثابت محصولات می‌شوند.

الان بعضی از خانم‌های روستا برای فروش محصولات مختلف خودشان مشتری ثابت دارند.



ده‌ها فعالیت دیگری که آن‌ها را از دل و جان انجام می‌دهم. به سهم خودم سعی می‌کنم با انجام این کارها روحیه خانم‌های روستا و کودکان و نوجوانان را بالا ببرم و شکر خدا خوشحالم استقبال از فعالیت‌ها بیشتر شده است. به تصویر کشیدن فعالیت‌هایمان در فضای مجازی سبب شده خیران هم در کنار ما باشند و از همین راه، خوشبختانه کمک کردند برای مؤسسه پرده، تلویزیون، آب‌سردکن و اقلامی از این دست خریداری شود و همین الان که با هم صحبت می‌کنیم آماده می‌شویم برای برگزاری کلاس‌های مختلف تابستانی بچه‌ها. معروف‌ترین محصول روستای ما زرشک سیاه است که قیمت بالایی هم دارد و من نام آن را گذاشته‌ام طلای سیاه. شاید

تولید سالانه زرشک روستای ما چیزی نزدیک به ۱۰تن باشد. این محصول توسط واسطه‌ها خریداری و به کرمانشاه برده می‌شد. به این فکر افتادم به جای اینکه زرشک‌ها را به صورت خام به واسطه‌ها بفروشیم، خودمان آن را تبدیل به محصولات دیگری کنیم.

برای همین از بهمن سال گذشته سراغ راه‌اندازی کارگاهی در خانه خودمان رفتم و شربت زرشک و آب زرشک تهیه کردم. در کنار آن، حلواي اوماج که مخصوص روستای خودمان است را تولید می‌کنم. یادم هست وقتی ایده راه‌اندازی این کارگاه به ذهنم رسید، یکی از دوستان گفت اگر تو اول شروع کنی، دیگران هم تشویق می‌شوند.



کارخانه به جای کارگاه

آرزوی من این است بتوانم کارگاهی را که راه انداخته‌ام تبدیل به کارخانه کنم. آرزو دارم با این کار، خانم‌های بیشتری مشغول به کار شوند. من اگر چیزی می‌خواهم، آن را فقط برای خودم نمی‌خواهم و برای دیگران هم می‌خواهم.



برش

عشق به کار

برای موفقیت باید سخت کار کنیم وعاشق کارمان باشیم. مثلاً من زمانی که هم کار می‌کردم وهم مغازه‌ام را می‌چرخاندم، شب‌ها خیاطی می‌کردم و صبح پس از تمام کردن اتوکاری‌ها به مغازه‌ام می‌رفتم. یادم هست آن زمان مغازه‌ام را باید با چراغ نفتی یا بخاری نفتی گرم می‌کردم که خوب گرم نمی‌شد، برای همین باید لباس بیشتری می‌پوشیدم؛ یعنی کارم ساده نبود اما چون به کارم علاقه داشتم همه آن سختی‌ها را تحمل می‌کردم.