



## زنان؛ آسیب‌دیدگان اصلی کرونا در حوزه‌ی صنایع دستی

گزارش اختصاصی بیدارزنی

بیدارزنی: اوایل اردیبهشت است. بیشتر از دو ماه می‌شود که از اعلام رسمی خبر گسترش ویروس کرونا و همه‌گیری بیماری گذشته است. دو ماهی که چنان کش آمده انگار دو سال است گرفتارش هستیم. دو ماهی که طی آن انسان‌های زیادی یا کار خود را از دست دادند یا خودخواسته متوقفش کردند، اما بی‌تردید تبعات این بیکاری بازی زمانی بسیار بزرگتری از عمر آن‌ها را متأثر خواهد کرد. حرف‌های زیادی گفته شده درباره موج عظیم بیکاری که گریبان کارگران و کارمندان را گرفته و گلویشان را می‌فشارد. بسیاری از پروژه‌های ساختمانی متوقف شدند و کارگران آن‌ها در اول سال نو خانه‌نشین شدند. دستفروش‌ها تمام سال را چشم به راه اسفند و بازار شلوغ شب عید بودند. بسیاری از آن‌ها با قرض و وام اجناسی برای فروش در روزهای پایانی سال خریده بودند اما به‌ناچار بساطشان را برچیدند و بی‌هیچ‌گونه عایدی سال را به پایان بردند. به بسیاری از کارگران و کارمندان شرکت‌ها و کارخانه‌ها و فروشگاه‌ها گفتند خوش آمدید! اگر هم بخت با آن‌ها یار بود ساعات کاری و به‌تبع آن درآمدشان کاهش یافت. در این میان زنان بسیاری هم بودند که در عرصه صنایع دستی مشغول به کار بودند که کار آن‌ها هم با نفرین شوم ویروس و بیماری از هم پاشید.

در سال‌های اخیر به دلیل وضعیت اقتصادی ناپایدار و گسترش بیکاری، بسیاری از مردم به ویژه زنان به تولید صنایع دستی روی آورده‌اند. طبق گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس در ۵ سال گذشته بیش از ۵۱ هزار مجوز برای مشاغل خانگی در حوزه صنایع دستی صادر شده که حدود ۷۷ درصدش جهت فعالیت زنان بوده است. همین گزارش نشان می‌دهد حدود ۳۷۰ هزار نفر از زنان کشور که بیشترشان «سرپرست خانوار» و «طبقه متوسط به پایین» هستند، به‌طور مستقیم در صنایع دستی اشتغال دارند.

از شمال تا جنوب این سرزمین زنان هنرمند بسیاری هستند که ذوق و نیروی بازوی خود را به کار می‌بندند و آثاری می‌آفرینند تا بفروشند و یک‌تنه خرج خانواده‌شان را درآورند یا کمک‌خرج خانواده باشند؛ اما تعطیلی کشور کار آن‌ها را هم متوقف کرده و حذف این درآمد زندگی بسیاری از آن‌ها را تحت تأثیر قرار داده است. طبق گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس، بررسی اقدامات حمایتی دولت بعد از کرونا نشان می‌دهد که بنگاه‌ها هدف حمایت دولت بوده‌اند، نه افراد شاغلی که انفرادی و در خانه‌هایشان به کار مشغول بوده‌اند و روزگار می‌گذرانده‌اند؛ بنابراین می‌توان نتیجه گرفت بسیاری از زنان شاغل در صنایع دستی از اقدامات دولت برای جبران خسارت‌های اقتصادی کرونا بی‌بهره مانده‌اند و آسیب‌دیدگان اصلی کرونا در صنایع دستی هم زنان هستند.

در این گزارش با چند تن از این زنان تولیدکننده صنایع دستی از نقاط مختلف ایران درباره‌ی حمایت‌های دولت از صنایع دستی به‌ویژه در ایام کرونا گفتگو کرده‌ایم.

### مشکلات بازار صنایع دستی در روزگار کرونایی

اولین تأثیر اعمال محدودیت‌ها با لغو رویدادها و نمایشگاه‌ها در اسفندماه و ادامه‌ی آن در فروردین روی داد؛ زمانی که هنرمندانی که به تولید صنایع دستی اشتغال دارند از ارتباط حضوری با مخاطبان‌شان محروم شدند.

بی‌تا مجرد است و با مادرش زندگی می‌کند. ساکن کرمان است و به همراه چند نفر عروسک‌خانه‌ای راه انداخته و عروسک‌های بومی و محلی تولید می‌کنند. کسب‌وکار بی‌تا در ارتباط تنگاتنگی با محیط گردشگری قرار دارد. آن‌ها در یک کاروانسرا در کرمان غرفه‌ای برای فروش دارند که تعطیلی‌های اخیر به شدت بر کار و درآمد آن‌ها تأثیر گذاشته است. بی‌تا می‌گوید کل سال را عروسک می‌سازند به امید اسفند اما از اسفند تعطیل بوده‌اند و هیچ مشتری‌ای نبوده و تا حالا هم همچنان تعطیل هستند<sup>۱</sup>. سال گذشته خیلی قرض کرده‌اند که عروسک تولید کنند و در تعطیلات عید بفروشند و بتوانند بدهی‌های خود را پس بدهند اما برنامه‌ها به هم ریخته و آن‌ها مانده‌اند با قرض‌هایشان. طبعاً صحبت کردن از بیمه و بیمه کاری هم برای این مشاغل شبیه یک شوخی است. بی‌تا با مادرش زندگی می‌کند و او هم در خرج و مخارج زندگی مشارکت می‌کند اما می‌گوید همکار مرد او تنها نان‌آور خانواده است و همسرش شغلی ندارد. حتماً زندگی به او خیلی سخت‌تر می‌گذرد.

بهار زنی ۳۴ ساله و متأهل است. او در تهران به همراه سه تا از دوستانش کسب‌وکاری راه انداخته که با چاپ طرح‌های سنتی روی پارچه آثار هنری تولید می‌کنند. آن‌ها کارگاهی با ۶، ۷ نفر کارگر دارند و در آنجا به تولید مشغول هستند. بهار و دوستانش محصولاتشان را به واسطه‌ی گالری‌ها به فروش می‌رسانند اما تحت تأثیر همه‌گیری کرونا در کشور گالری‌ها تعطیل شدند و آن‌ها بازار و مشتری‌های خود را از دست دادند. بهار می‌گوید گالری‌هایی که از او امانی کار گرفته بودند فروختند که بخواهند چیزی برگردانند. حتی فردی برای یک گالری در پاریس از آن‌ها خرید کرده بود اما آنجا هم گالری‌ها بسته شدند. خودشان هم به‌تازگی فروشگاه‌ی راه‌اندازی کرده بودند که چون هزینه نگهداری‌اش زیاد بود بعد از علنی شدن ماجرای همه‌گیری تصمیم گرفتند فروشگاه را ببندند. در اسفند بنا بوده در چند نمایشگاه آثار هنری حضور داشته باشند که آن‌ها هم لغو شدند. از طرف دیگر کارگران کارگاه بهار از اول اسفند به تدریج گفتند سر کار نمی‌آیند. آن‌ها با وسایل حمل‌ونقل عمومی به سر کار می‌آمدند که دیگر امن نبود. بعضی از آن‌ها در خانه مریض داشتند یا پدر و مادرشان مسن بودند و نگران بودند که ویروس را به آن‌ها منتقل کنند. بهار و دوستانش که سفارشات و تعهداتی داشتند خودشان به کارگاه رفتند و کارها را آماده کردند و تحویل دادند.

دریا ۲۹ ساله است و یک فرزند دارد. شغل او معلمی است اما در کنار آن تعدادی از زنان فامیل را که سوزن‌دوز هستند دور هم جمع کرده و کسب‌وکاری راه انداخته‌اند. هنرشان تلفیقی است از قلم‌کاری اصفهان و سوزن‌دوزی بلوچستان. دریا برای انجام کار، نخ از گیلان می‌خرد و آن‌ها

<sup>۱</sup> این گفتگو در هفته‌ی آخر فروردین انجام شده است.

را به کاشان می‌فرستد تا رنگ شوند و به دستش برسند، پارچه‌ها نیز در اصفهان مهر می‌خورند و می‌رسند تا در بلوچستان کار سوزن‌دوزی روی پارچه‌ها انجام شود. قرار بود ۱۴ اسفند نمایشگاهی در تهران برپا شود و آن‌ها هم غرفه‌ای داشته باشند تا کارهایشان را عرضه کنند. آن‌ها از اول بهمن سخت مشغول کار و تولید بودند اما با اعلام خبر ویروس و بیماری برگزاری نمایشگاه لغو شد و زنان سوزن‌دوز هم سر خانه و زندگی‌شان برگشتند.

مهوش متأهل است و دو دختر دارد. او و همسرش به کمک هم خرج خانواده را درمی‌آورند. همسرش صیاد است که در نبود مسافر و فروش ماهی در شرایط کرونا، کارش با مشکلات فراوان همراه است. برای همین مجبور است شبانه به صید آزاد برود بلکه بتواند درآمد اندکی به دست آورد. الان بیش از همیشه خانواده به درآمد فروش محصولات صنایع دستی مهوش متکی شده است؛ اما او هم وضعیت مشابهی دارد. می‌گوید لغو نمایشگاه‌های اسفندماه و فروردین تأثیر بسیاری بر فروش آن‌ها داشته است. به غیر از آن اغلب گیلانیان به امید مسافران نوروزی محصولات خود را می‌بافند و حالا محصولات روی دستشان مانده است. او می‌گوید: «بومی اینجا اغلب حصیر می‌بافند و مشتری اصلی آن مسافران هستند. وقتی بنزین گران شد هنوز روی کاهش خرید محصولات حصیر تأثیر نگذاشته بود؛ اما کرونا که آمد چون راه مسافران بسته شد خود به خود تأثیر بسیار بدی در فروش محصولات داشت. پارسال با وجود آنکه عید سیل آمد باز هم سفرهای مسافران تا تابستان ادامه داشت و خرید می‌کردند. بنزین هم که گران شد باز زندگی ادامه داشت هر چند با فشار بیشتر ولی باز مردم حصیر می‌خریدند. الان آن‌هایی که از ما طناب (سریز) های حصیری می‌گرفتند برای آنکه با محصولشان تلفیق کنند مثل ایران‌دوخت، کارشان بسته شد و دیگر خرید نمی‌کنند، یا کسانی که برای میل‌سازی و تزئین میل از ما حصیر می‌خریدند دیگر خرید نمی‌کنند.»

او می‌گوید قبلاً فقط می‌بافت بعد شروع کرد به اینکه ضمن بافتن، کارهای روستاهای اطراف را هم جمع کند و اغلب به‌صورت عمده به شهرهای دیگر بفروشد؛ اما الان دوباره به بافت روی آورده است و دخترش هم به او کمک می‌کند: «انگار از صفر شروع کرده باشم. الان بارهایی که در مغازه دارم روی هم انبار شده و کسی نمی‌خرد. حصیر اینجا هم اگر زیاد در هوای آزاد و مرطوب اینجا بماند زرد می‌شود. کسانی که کلی می‌خریدند در قبال کارها به ما چک می‌دادند که همین‌طور دارد چکشان برگشت می‌خورد چون آن‌ها هم نتوانستند بارها را بفروشند. گفتند سه ماه هم به چک‌ها فرصت دهیم. از طرفی آن‌ها هم حق دارند، چه بکنند؟ می‌گویند می‌خواهید بیایید بارها را ببرید.»

## فروش آنلاین؛ تهدید یا فرصت؟

با محدودیت در فروش محصولات خانگی به‌صورت حضوری، تنها عرصه‌ی عرضه‌ی کالا اینترنت شده است؛ اما آیا این عرصه برای زنان تولیدکننده که بسیاری از آن‌ها در مناطق محروم زندگی می‌کنند و بسیاری از آن‌ها مهارت و ابزار کافی برای رقابت با دیگر کالاها را در فروش اینترنتی ندارند عرصه‌ی عادلانه و برابری است؟

بهار که در تهران کار می‌کند می‌گوید چون با پارچه کار می‌کنند به نظرشان رسید که نمی‌توانند ایمنی مشتری و فروشنده را تأمین کنند. «مشتری‌ها می‌آمدند توی مغازه و به اجناس دست می‌زدند و ما نمی‌توانستیم خیلی سریع پارچه را ضدعفونی کنیم تا تمیز و پاکیزه در اختیار نفر بعدی قرار گیرد و مشکلی پیش نیاید.» آن‌ها تصمیم گرفتند فروش مجازی را جلو ببرند اما او معتقد است جامعه ما در زمینه فروش اینترنتی چندان پیشرفته نیست بنابراین آن عرصه هم با استقبال زیادی مواجه نشده است. الان فقط یک صفحه اینستاگرامی دارند که آنجا هم تنها تعداد محدودی از مشتری‌های ثابت قدیمی، خرید می‌کنند.

مهوش از گیلان صفحه اینستاگرام خود را یک سال است که باز کرده است؛ زمانی که توانست مغازه‌ای در خانه‌اش برای فروش محصولات خود و دیگر زنان روستا باز کند. او می‌گوید قبلاً سفارش اینترنتی می‌گرفت ولی از زمانی که کرونا آمد دیگر سفرهای توانست از صفحه اینستاگرام خودش بگیرد. هر چند تازگی‌ها از او قیمت می‌پرسند. ولی در کل اینترنت در روستای آن‌ها خیلی کند است و هزینه‌ی شارژ اینترنت خیلی زیاد

می‌شود. گوشی‌ها و امکانات پایینی دارد و کار با آن بسیار سخت است. از طرفی چون کار با اینستاگرام را چندان بلد نبود از طریق پست بانک برایش صفحه باز کرده بودند. یک‌بار گوشی‌اش مشکل پیدا کرد و نتوانسته بود دوباره وارد صفحه‌اش شود بنابراین مجبور شده بود صفحه‌ی جدیدی باز کند که تمام مخاطبانش را از دست داد. به گفته او اینترنت مخابرات به‌خصوص از وقتی کرونا آمده کندتر هم شده است. وقتی مشتری دو بار پیام بدهد و دیر جواب ببیند، خب می‌پرد.

عروسک‌خانه بی‌تا در کرمان یک صفحه اینستاگرامی دارد اما می‌گوید از آن دیگ هم آبی گرم نمی‌شود و عمده درآمد آن‌ها از غرفه‌ی فروش بوده و حالا تلاش و کوشش یک سال خود را از بین رفته می‌داند. برای دریا از سیستان و بلوچستان هم فروش در تجربه موفقی در این ایام نبوده و تحت تأثیر شرایط جامعه قرار گرفته است.

به گفته‌ی فائزه در تجربه‌ی دست‌دست از سال ۹۳ تاکنون، در طول یک سال، فروش حضوری همیشه نتیجه بهتری از فروش آنلاین داشته است. به خاطر اینکه در فروش حضوری مشتریان می‌توانند محصول را لمس کنند و از نزدیک ببینند و با اطمینان بیشتری خرید بکنند. از طرف دیگر در فروش آنلاین مشکل پست هست. با این وجود در این مدت به‌طور خاص چون کرونا آمده بود و گرانی بنزین و مسائل اقتصادی فشار آورده بود، مردم در فروش آنلاین همدلی بیشتری نشان دادند. او تأکید می‌کند: «نمی‌دانم این همدلی چقدر دوام خواهد داشت. البته اگر محصولات کاربردی‌تر شوند امکان دارد که دوام بیشتری داشته باشد چون مشتریان ما تا حدودی کسانی هستند که دغدغه‌های اجتماعی و فرهنگی دارند، برایشان مهم است از کجا محصول خود را بخرند؛ بنابراین اگر چیزی که نیاز دارند اینجا موجود باشد ترجیح می‌دهند از همین‌جا بخرند که تولیدات در چرخه‌ی عادلانه‌تری به فروش می‌رسند.»

یکی از مشکلاتی که در فروش آنلاین وجود دارد این است که گاهی سفارش جدید از یک کالا با ابعاد متفاوت می‌آید. فائزه می‌گوید تصور تولیدکنندگان از مساحت و میزان کار برای کالایی که تولید نکرده‌اند دقیق نیست. ممکن است نتوانند برای سفارشی که می‌گیرند درست قیمت‌گذاری کنند. پیش آمده قیمتی را بگویند که زمان تهیه متوجه شوند هزینه مواد اولیه یا زحمت آن بیشتر از بهایی است که برای آن گذاشته‌اند. او به تجربه‌ی فروش آنلاین در اسفند و بعد از عید اشاره می‌کند که در آن برخی محصولات مانند حصیر با قیمت مناسب و کارایی خوب، فروش اینترنتی خوبی داشتند ولی صنایع‌دستی با قیمت بالا فروش پایینی داشتند. فائزه علت این امر را نازل شدن یا به صفر رسیدن درآمد بسیاری از مشتریان بالقوه‌ی این محصولات می‌داند. به گفته‌ی او کسی هم نمی‌داند این وضعیت تا کی ادامه دارد، بنابراین پول خرج کردن محتاطانه شده و اغلب به خرید محصولات کاربردی با قیمت مناسب تمایل پیدا کردند.

مشکل پست مشکلی است که نمی‌شود در فروش آنلاین نادیده گرفت. از آنجا که دست‌دست با تولیدکنندگان صنایع‌دستی از شهرهای مختلف کار می‌کند، اگر انبار نباشد فروش آنلاین کار بسیار سختی است. جاهایی مثل دیجی‌کالا، محصولات را در انبار می‌گذارند که مدیریت پست را آسان می‌کند. گروه دست‌دست در نبود این امکان نیاز به هماهنگی بین تولیدکننده‌ها از مکان‌های مختلف و دور از هم دارد. اگر کسی بخواهد از چند گروه خرید کند چون محصولات از شهرها و استان‌های مختلف است مجبور است در یک خرید چند بار هزینه پست بپردازد. در حالی که هزینه‌ی پست و پیک با توجه به بالا رفتن قیمت بنزین بیشتر هم شده است. به این ترتیب ارسال کالا کلاً گران است.

از سویی افراد تا حدودی توانمندتر می‌توانند در فروش اینترنتی وارد شوند. فائزه می‌گوید: «ما با دو سه نفر از هر گروه که نماینده گروه هستند در ارتباطیم؛ کسانی که موبایل هوشمند دارند، اینترنت دارند و جوان یا آشنا به استفاده از اینترنت و موبایل هستند.» اگرچه او این امر را نقطه ضعف دست‌دست می‌داند که نمی‌توانند با گروهی که هیچ‌کدام از اعضایش موبایل نداشته باشند کار کنند؛ اما به نظر می‌رسد در فروش اینترنتی در کل چنین محدودیتی وجود دارد.



### مشکلات تولید در محدودیت رفت و آمد

تولیدکنندگان با مشکلاتی طی تولید مواجه‌اند؛ از تأمین مواد اولیه و سرمایه گرفته تا جمع شدن در کارگاه تولیدی و فشار خانواده‌ها برای تعطیل یا محدود کردن کار.

بیبا در کرمان یکی از مشکلات عروسکخانه را تأمین مواد اولیه برای تولید می‌داند زیرا جاهایی که مایحتاج موردنیاز آن‌ها را تأمین می‌کرده‌اند حالا بسته هستند.

بهار در تهران می‌گوید مواد اولیه‌شان برای تولید در حال اتمام است و قطعاً به‌زودی با مشکل مواجه می‌شوند. البته آن‌ها فعلاً سفارش نمی‌گیرند زیرا کار آن‌ها با پارچه‌فروش‌ها و خیاط‌هاست که تعطیل هستند. او می‌گوید هنوز بعضی از سفارش‌های قبل از عید را نتوانسته‌اند به دست مشتری‌ها برسانند. خیاط‌ها گفته‌اند فعلاً کار نمی‌کنند و بعد هم برای آماده کردن و تحویل هرکدام از کارها سه هفته زمان می‌خواهند. برنامه‌ریزی و زمان‌بندی برای آن‌ها هم دشوار شده است. تازه کار تولید هم که از سر گرفته شود، چون هنوز گالری‌ها اجازه‌ی کار ندارند جایی برای عرضه‌ی محصولات نیست.

دریا از سیستان و بلوچستان می‌گوید از آن زمانی که کرونا آمده از ترس مبتلا شدن به بیماری سفارش نمی‌گیرد چون باید با پست کار کند و خطرناک است. دریا این کار را با هدف بهبود سطح زندگی زنان سوزن‌دوز شروع کرده و حالا هم بزرگترین دغدغه‌اش این است که در اولین فرصت بتواند کار را از سر بگیرد. خود زنان سوزن‌دوز به‌طور مستقل کار نمی‌کنند و دریا باید مواد اولیه موردنیازشان را فراهم کند و به دستشان برساند اما او در حال حاضر سرمایه‌ای برای ادامه‌ی کار ندارد.

فائزه از مجموعه‌ی دستادست می‌گوید تهیه‌ی مواد اولیه برای بعضی از گروه‌ها با مشکل همراه بوده یعنی یا مواد اولیه‌شان را پیدا نمی‌کنند یا گران شده است. او می‌گوید: «ما می‌خواستیم اردیبهشت هم یک نمایشگاه اینترنتی دیگر برگزار کنیم اما نگران دو مسئله هستیم که آیا می‌توانند مواد اولیه را تهیه کنند و آیا می‌توانند محصولات را پست کنند.» به گفته او قبل از کرونا هم مسئله‌ی گرانی مواد اولیه وجود داشت که برخی افراد و گروه‌های تولیدکننده را از گردونه تولید خارج کرد یا کارشان خیلی راكد شد. بعد از کرونا این موضوع تشدید شد. به خاطر اینکه بیرون رفتن مشکل شد. بعضی از گروه‌ها دقیق نمی‌گویند به علت فشار خانوادگی نمی‌توانند بیرون بروند ولی می‌گویند که نمی‌توانیم بیرون برویم یا پست کنیم. برای همین دستادست از همه‌ی گروه‌ها پرسیده که اگر می‌توانند بیرون بروند محصولاتشان را تبلیغ کنند. او به تجربه‌ی یک گروه اشاره می‌کند که خیلی طول کشید محصولات فروخته شده‌اش را پست کند گفت خانواده‌ها خیلی فشار می‌آورند که کار را ول کنید. به نظر او جایگاهی که دختران و زنان با تلاش خودشان در کار درست کرده بودند، در اثر خانه نشستن برای کرونا متزلزل شده و کنترل خانواده بیشتر شده. آن‌ها اگر نتوانند محصولاتشان را بفروشند لطمه‌ی بدی به فرآیندی می‌خورد که تا به حال طی کرده‌اند.

فائزه درباره مشکلات تولید گروه‌هایی که با دستادست کار می‌کنند می‌گوید: «از بین گروه‌هایی که با آن‌ها کار می‌کردیم حدود ۶۰ درصد گروه‌ها گفتند که محصولاتشان را اینترنتی بفروشیم از آن‌ها هم برخی گفتند تا زمانی که محصول و مواد اولیه برای تولید محصول دارند می‌توانند حضور داشته باشند. باقی گفتند فعلاً نمی‌توانند کار کنند. برخی به دلیل اینکه در کارگاه کار می‌کردند و کارگاهشان تعطیل شده است. از جمله کارگاهی در تهران و سمیرم.» او سپس به تأثیر این مسئله بر زنان اشاره می‌کند: «از بین گروه‌های ما گروه‌هایی که با مشکل مواجه شده‌اند اما درآمد خانواده متکی بر کارشان نبوده، قطع کار بیشتر بر وضعیت خود زن در خانه تأثیر گذاشته و قدرت تصمیم‌گیری و توان چانه‌زنی‌شان پایین آمده مثلاً همان که نمی‌تواند به پست مراجعه کند. در بعضی جاها اما درآمد خانواده بر درآمد زن متکی بوده یا زن تنها زندگی می‌کند در آنجا تأثیر بیشتر بوده و آسیب خود را زودتر نشان داده از جمله یکی از گروه‌ها در کرمان.»

## بیمه و تسهیلات دولتی

به دلیل بیکاری گسترده، تبلیغ بسیاری می‌شود که مردم به تولیدات خانگی و تولید صنایع‌دستی روی آورند؛ اما کمتر حمایتی از این صنایع می‌شود. تولیدکنندگان صنایع‌دستی اغلب زن هستند و چنانچه بخواهند وام یا تسهیلاتی بگیرند با روند طولانی و فرسایشی مواجه می‌شوند. ضمن آنکه نیاز به معرفی ضامن و گذاشتن وثیقه‌های چند برابر تسهیلاتی که به آن‌ها تعلق می‌گیرد دارند. در حالی که اغلب تولیدکنندگان صنایع‌دستی در تمام دنیا زنان روستایی یا فرودست هستند که دسترسی کمتری به این منابع دارند و نمی‌توانند ضامن معرفی کنند یا چک بدهند یا وثیقه بگذارند. به همین دلیل تبدیل به کارگران کم‌مزد کارگاه‌ها می‌شوند ولی در ایران همین کارگاه‌ها هم نیست و برای همین تشویق و ترویج زنان به روی آوردن به مشاغل و تولیدات خانگی بسیار زیاد است.

دریا (سیستان و بلوچستان) از آنجا که شرکت ثبت‌شده‌ای نداشته هیچ‌وقت نتوانسته سوزن دوزهایی که با او کار می‌کنند را بیمه کند. او می‌گوید «می‌دانم که دولت قبلاً بیمه‌ی تأمین اجتماعی به زنان هنرمند صنایع‌دستی کار اختصاص می‌داد. آن زمان ۷۰ درصد حق بیمه را دولت می‌داد و ۳۰ درصد را سوزن‌دوزها می‌دادند اما شنیده‌ام که دیگر چنین بیمه‌ای در کار نیست.» او می‌گوید دولت نه تنها آن‌ها را بیمه نکرده بلکه هیچ‌وقت هیچ کمکی به آن‌ها نکرده است. «آن‌ها همیشه می‌گویند کارهایتان را بدهید تا در نمایشگاه‌ها به فروش برسانیم و حرف‌هایی از این قبیل، اما آن‌قدر دردسر دارد و مراحل اداری‌اش زیاد است و آن‌قدر برو و بیا دارد که از پس کارها بر نمی‌آیم و ترجیح می‌دهم دنبالش نروم. من نمی‌توانم به‌تنهایی از این اداره به آن اداره بروم. باید حتماً همسر یا پدر یا برادرم همراهم باشند. ما اینجا به مترو یا حتی تاکسی هم دسترسی نداریم که راحت سوار شویم و به جایی که می‌خواهیم برویم. در نتیجه در عمل می‌توانم بگویم نهادهای دولتی هیچ‌وقت از ما حمایت نکرده‌اند.»

مهوش از راه پر پیچ و خم خود برای گرفتن وام در گیلان و ددرسهای بعد آن می‌گوید: «پارسال برای وام صنایع‌دستی اقدام کردم. میراث فرهنگی اعلام کرده بود وام ۵۰ میلیون به کسانی می‌دهد که پروانه‌ی کسب داشته باشند و بخواهند در خانه‌ی خود کارگاه (تولید و عرضه) بزنند. آنقدر رفتم و آمدم و با من چانه زدند که وام را ۴۰ میلیون بدهند قبول کردم. دوباره رفت‌وآمد و دوباره چانه زدند که ۳۰ میلیون قبول می‌کنید چاره‌ای نداشتیم گفتیم باشد. ۸ ماه رفتم و آمدم تا آخر وام ۶ درصدی ۱۵ میلیون گرفتم. در قبال آن سفته ۲۲ میلیون و چک ۲۵ میلیون دادم و ضامن بازاری معرفی کردم. بعد گفتند این وام را که گرفتی حتماً باید فاکتور خریدهایت را بیاوری، آن را هم بردم. شنیدم به چند نفر ۱۰ یا ۵ میلیون دادند. اگر هم می‌خواستند در خانه کار کنند و کارگاه یا مغازه نزنند، ۲ تا ۵ میلیون وام می‌دادند. برای این وام وقت و بی‌وقت یک عالم آدم از میراث فرهنگی و ... مثل مأمور می‌آمدند برای بازدید که ببینند آیا کاری دارم یا در خانه محصولی هست یا نه. اگر نبود، سود وام را بیشتر می‌کردند. من وقتی رفتم پیش رئیس بانک گفت می‌خواهی ال‌سی‌دی‌ات را عوض کنی؟ خانم‌ها همه همین هستند. همه کسانی که می‌آیند اینجا وام بگیرند می‌خواهند وسایل خانه‌شان را عوض کنند یا به زیبایی خودشان برسند.»

این وام پردردسر اصلاً تنفس نداشت و از ماه اول باید قسط آن را پرداخت می‌کرد. وقتی کرونا آمد و اعلام تنفس کردند اگر در حساب او پولی بود می‌کشیدند چون از ابتدا گفته بود هر بار نمی‌تواند برای پرداخت قسط به بانک مراجعه کند. کما اینکه یک نفر ۵۰ هزار تومان به حساب او ریخته بود اما تا پول را بردارد اس‌ام‌اس آمده بود که از حسابش برداشت کرده‌اند: «هزار تومان هم برایم نگذاشته بودند. مثل اینکه گفتند که کسانی که این اتفاق برایشان افتاده بیاوند شکایت کنند به خاطر این پول‌ها که برداشت کردند می‌دانید چند جا باید بروم؟ برای همین پی‌اش را نگرفتم.»

در ایام کرونا تنها یک بار شنیده است که برای جبران خسارت وام می‌دهند: «اواسط فروردین بود شنیدم که از طرف شهرداری خشکی‌جار قرار است وام بلاعوض یک میلیون تومان بدهند برای جبران ضرر به کسانی که قبلاً در نمایشگاه صنایع‌دستی خشکی‌جار بودند. خیلی‌ها برای وام آمده بودند. خیلی منتظر ماندیم و این اداره آن اداره رفتیم آن‌هم در اوج کرونا. گفتند بروید بانک از شماره حسابی که گردش مالی ندارید پرینت بگیرید. بعد ما را فرستادند شهرداری، کمیته امداد و جهاد. در یکی از اداره‌ها ما را بیرون فرستادند که محل کارشان را ضدعفونی کنند یک ساعت زیر آفتاب معطل ماندیم. بعد آمدند گفتند کی گفته یک میلیون وام، مبلغش ۴۰۰ هزار تومان است! دوباره گفتند تقاضا خیلی شده، ۲۰۰ هزار تومان، بعد شد ۱۰۰ هزار تومان که پول بنزین رفت و آمدهایمان هم نمی‌شد. به من گفتند تا نوبت شود برو شناسنامه‌ات را بیاور و آخر کار به فردای آن روز رسید؛ اما فردای آن روز گفتند تمام شد بروید اردیبهشت قرار است وامی بیاورد ولی می‌دانم که همچنین چیزی نیست. این طوری مردم را اذیت می‌کنند.»

او درباره‌ی بیمه می‌گوید ۱۰ سال پیش بیمه‌ی صنایع‌دستی بود و می‌خواست بیمه شود ولی همسرش اجازه نداد بود تنهایی دنبال کار اداری‌اش برود و خودش هم همراهی‌اش نکرده بود. او می‌گوید: «آن موقع توجه می‌کردم به حرف‌هایش الان که بچه‌هایم بزرگ شده‌اند دیگر توجه نمی‌کنم به حرفش. آن موقع خیلی‌ها رفتند و خودشان را بیمه کردند. ولی الان ۶ سالی است که دیگر این بیمه را برداشته‌اند و کسی را ثبت‌نام جدید نمی‌کنند.» می‌گوید اگر این بیمه بود در شرایطی مثل حالا می‌توانست از آن استفاده کند.

مهوش می‌گوید برای شرکت در نمایشگاه‌هایی که از طرف دولت و شهرداری برگزار می‌شود باید پیش‌پرداخت بدهند. آخرین بار که نمایشگاهی توسط شهرداری در بخش آن‌ها اجرا شده بود برای ۱۳ روز ۳۵۰ هزار تومان پرداخت کرده بود. بسیاری توان مالی ندارند که پیش‌پرداخت بدهند و باز افراد خاصی در این نمایشگاه‌ها می‌توانند شرکت کنند. علاوه بر توان مالی اجازه‌ی همسران هم یکی از مشکلات است. به خصوص که گاهی نمایشگاه‌ها سر جاده برگزار می‌شود: «سر جاده کیشهر می‌توانیم آخر هفته‌ها در ازای پولی محصولاتمان را بفروشیم؛ اما هیچ سرپناهی نداشتیم و باران هم می‌آمد همه اجناس خیس می‌شد. چند نفر از خانم‌ها به آنجا اعتراض داشتند که درست نیست ما بنشینیم سر جاده و جنس‌هایمان را بفروشیم. خیلی‌ها هم خانواده‌شان اجازه نمی‌دهند. پارسال عید منطقه آزاد برای هر غرفه صنایع‌دستی یک میلیون و هفتصد هزار تومان می‌گرفتند

که به خاطر سیل و حضور کمتر مسافران در آن ایام، ۲۰۰ هزار تومان از اجاره کم کردند. البته روزهای آخر هفته می‌توانیم برویم کاسپین و رایگان هم هست ولی خیلی‌ها از جمله خود من، اجازه نداریم برویم به این بهانه که محیط منطقه آزاد خوب نیست و اگر کسی برود مثلاً مردش غیرت ندارد. البته بعضی‌ها این مشکل را ندارند.» اما حالا همین فرصت هم از آن‌ها گرفته شده و هیچ تمهیدی برای جایگزینی فروش نمایشگاهی از طرف نهادهای دولتی نشده است.

## بیم‌ها و امیدها در آینده‌ای نامعلوم

با توجه به این شرایط چه آینده‌ای پیش روی تولیدکنندگان خرد صنایع دستی است؟

مهوش می‌گوید تا کرونا تمام نشود وضعیت به روال قبلی بر نمی‌گردد. به اعتقاد او در وضعیت کنونی مردم بیشتر به خرج کردنشان دقت می‌کنند. بیتا که در کرمان فعالیت دارد می‌گوید اگرچه نه جایی هست که عروسک‌ها عرضه شوند و نه مشتری‌ای که آن‌ها را بخرد اما در تلاش است کار تولید را ادامه دهد. او می‌گوید که در این شرایط هیچ درآمد کمی‌ای ندارد.

دریا از سیستان و بلوچستان هم امیدوار است هرچه سریع‌تر بتواند کار را با زنان سوزن‌دوزش شروع کند. او می‌گوید «این زن‌ها برای من خیلی مهم هستند، وضعیتشان، کیفیت زندگی‌شان، خیلی به فکرشان هستم.» یکی از این سوزن‌دوزها از همسرش جدا شده و با مادرش زندگی می‌کند و این کار تنها راه امرار معاش برای آن‌ها بوده که حالا متوقف شده است. یکی دیگر از زنان هم شوهرش کار ثابتی ندارد و این درآمد برای خانواده‌ی آن‌ها خیلی حیاتی بوده است. درآمد بقیه‌ی زنان، کمک‌خرچی برای خانواده بوده است.

بهار در تهران بعد از تعطیلات عید به کارکنانش گفته تا آخر فروردین کار راه می‌افتد و کمی بعد گفته تا آخر اردیبهشت کار تعطیل است. او و دوستانش در پایان پنج‌ساله اول کار خود هستند و حالا فرصتی یافته‌اند تا در ساختار و برنامه‌ریزی خود بازنگری کنند. بهار تصور می‌کند که جامعه به این زودی‌ها به وضع عادی باز نمی‌گردد اما او باید به فکر راهکارهایی باشد که ریسک‌ها را پایین آورد و اطمینان مشتری‌هایش را جلب کند. می‌گوید چون تعداد کارگران کارگاهش زیاد نیستند می‌توانند فاصله ایمنی را در هنگام کار رعایت کنند. از سوی دیگر آن‌ها معمولاً به خاطر سر و کار داشتن با رنگ و مواد شیمیایی از ماسک استفاده می‌کنند و حالا باید این کار را با جدیت بیشتری ادامه دهند. بهار فکر می‌کند شیوع بیماری جلوی کسب‌وکار آن‌ها را نخواهد گرفت مگر اینکه حمل و نقل عمومی برای عبور و مرور کارگران مسئله ایجاد کند. او می‌گوید اگر اتوبوس‌ها و متروها همچنان همین‌طور پرازدحام و غیر ایمن باشند ناچار هستند تولید را متوقف نگه دارند و در آن صورت حتماً ضرر خواهند کرد.

فائزه از مجموعه‌ی دستادست معتقد است اگر از بحران کرونا بیرون هم بیاییم باز هم وضعیت فروش صنایع‌دستی درست نخواهد شد چون با تحریم و مشکلات مالی شدید مواجهیم که همه این‌ها برای فروش محصولات دست‌ساز آسیب‌زاست. او به یکی از داده‌های آماری اشاره می‌کند که بر اساس آن میانگین خرید محصولات تزئینی در سال ۹۷ به حدود منفی ۳۶ هزار تومان رسیده بود یعنی افرادی وسایل تزئینی خود را فروخته بودند. این نشان می‌دهد که بعد از کرونا باز هم اوضاع خوب نخواهد بود.

او می‌گوید از سال ۹۷ که تحریم‌ها برگشت این موضوع را به همکاران خود گفته‌اند: «ما یک گروه اینستاگرام با همکاران داریم که در آنجا می‌نویسم این مشکلات را. آن موقع شروع کردیم به نوشتن درباره‌ی اینکه باید یک روندی را طی بکنیم برای محصولات اگر که می‌خواهیم همچنان در بازار بمانیم. محصولات باید کاربردی باشند و قیمت مناسب داشته باشند تا در بازار دوام بیاورند. تازه آن موقع کرونا در پیش‌بینی‌های ما نبود. اتفاقی که افتاد این بود که گروه‌های کمی می‌توانند شکل محصولشان را تغییر بدهند. برای این چالش راه‌حلی نتوانستیم پیدا کنیم. یکی از علت‌های آن این است که رو در رو با آن‌ها در تماس نیستیم و آن‌ها ممکن است نگران باشند که نتوانند محصول تغییر یافته‌شان را که هنوز امتحان نکرده‌اند بفروشند. شاید اگر ما بودجه داشتیم که سفارش بدهیم یعنی نگوئیم تو این تغییر را در محصولت بده



بلکه به او سفارش محصول تغییر یافته را بدهیم، روند تغییرات بهتر پیش می‌رفت. ولی ما همیشه بی‌پول بودیم.» او می‌گوید با شرایط فعلی تغییر کند است و فقط برخی گروه‌ها تغییر می‌کنند که خودشان آمادگی تغییر دادن محصولاتشان را دارند یا فروششان آنقدر کم شده که مجبور به تغییر هستند. آن‌ها به این فکر کرده‌اند که شاید بتوانند از طریق کمپین‌هایی و سایل کار برای تولیدکنندگان تهیه کنند تا فرآیند تولید را برایشان آسان‌تر کند؛ مانند دستگاه بهتر برای بافت دستی پارچه.

کار زنان در عرصه‌ی صنایع دستی متوقف شده و دولت که همواره کمک‌های حمایتی و بیمه‌ای را از آنان دریغ کرده احتمالاً حالا هم آن‌ها را به حال خود رها می‌کند تا این کسب‌وکارهای نوپا به محاق رفته و به تدریج از بین بروند. پیش از این خبری منتشر شد مبنی بر این که دولت تصمیم دارد بودجه‌ای به مبلغ ۱۰۰ هزار میلیارد تومان را به حل مشکلات اقتصادی به‌وجودآمده در پی گسترش ویروس کرونا در کشور اختصاص دهد. گفته‌ها حاکی از آن است که مقرر شده ۷۵ هزار میلیارد تومان از این مبلغ به‌صورت تسهیلات با نرخ ۱۲ درصد به بنگاه‌های اختصاصی تعلق گیرد. روشن نیست که این بنگاه‌ها کدام‌ها هستند و باید واجد چه شرایطی باشند که از این تسهیلات بهره‌مند شوند. باید تا دیر نشده از مسئولین بخواهیم مختصات دقیق بنگاه‌های اقتصادی نیازمند کمک مالی و معیارهای انتخاب این بنگاه‌ها را به‌طور شفاف اعلام کنند. همچنین ضروری است که کسب‌وکار زنان به‌ویژه آن‌هایی که از مرکز به‌دور هستند و کمتر در معرض توجه و کمک دولت قرار گرفته‌اند بتوانند از دولت بسته‌ی حمایتی دریافت کنند. تنها در صورت کمک دولت است که این زنان می‌توانند روی پا بایستند و کار تولید صنایع دستی را از سر بگیرند و به ارتقای وضعیت زنان بومی کمک کنند.