

ساعتی در خانه عبدالکریم شیخ جامی که یک تصمیم، زندگی اش را عوض کرد

کارآفرینی برای بانوان روستا با احیای پارچه بافی سنتی



عباسعلی سپاهی یونسی | هفته گذشته به روستای پشته تایباد رفته بودم تا میهمان این هفته‌ام را ببینم. او کارآفرینی است که پنج سال پیش برای نخستین بار به دیدارش رفتم. در آن زمان تازه کار احیای فُرت بافی را در زادگاهش شروع کرده بود و کمتر از چند دستگاه فرت بافی داشت اما همان زمان هم احساس می کردم که با عشق و علاقه سراغ این کار آمده است پس موفق خواهد شد. پس از پنج سال حالا عبدالکریم شیخ جامی هموطن اهل سنت من، کاری کرده است که به قول خودش در ماه بیش از ۱۰۰ میلیون تومان حقوق به خانم‌های بافنده پارچه‌های سنتی

تصمیمی که زندگی‌ام را عوض کرد

برای اینکه بیکار نباشم رفتم سر گذر. آن روز مردی من را به عنوان کارگر به ویلای خودش برد. یادم هست آن روز من خیلی کار زیادی نکردم اما آن‌ها خواستند که دوباره جای دیگری برای آن‌ها سر کار بروم. من هم چون خیلی دوست نداشتم کار بکنم بهانه آوردم اما بالاخره با یکی از اقوام از فردا سر کار دیگری مشغول شدیم. به یاد دارم آن روز کسی که من را برده بود دستور داد به ما ۳ هزار تومان بدهند در صورتی که بقیه ۲ هزار و ۵۰۰ تومان داده بودند. یک هفته گذشت و خلاصه من آنجا ماندگار شدم. یک روز همان بزرگوری که من را سر کار برده بود، سوار ماشینم کرد و به میدان انقلاب برد. برایم پیراهن، کفش کراهی و شلوار خرید چون چیزهایی که خودم پوشیده بودم خیلی گشاد بود و به کار تهران نمی آمد. توی پاترول نشستیم و در راه برگشت بودیم که چشمم به روزنامه‌ای افتاد.

روزنامه را باز کردم متوجه شدم کسی که لباس‌ها را برایم خریده و من را سر کار گذاشته سردار سیدمحمد پروین است. خودم را جمع و جور کردم و عذرخواهی کردم اما ایشان گفت اگر رفتار را تغییر بدهی همین جا پیاده‌ات می کنم. من همان آدم قبلی هستم و شما هم همان آدم قبلی. مدتی آنجا بودم اما بعد به بهانه دل‌تنگی به زادگاهم برگشتم. هرچه اصرار کردند که باز هم برای کار برگردم، نرفتم. اما به هر حال من معتقدم گاهی در زندگی مادرهایی باز می شود و باید از باز شدن آن درها استفاده کنیم هرچند قسمت بود آنچنانم و کار دیگری را شروع کنم. خلاصه من تا سال ۹۷ کار نانواپی را پی گرفتم و بعد از آن سراغ کار پارچه بافی رفتم.

فروش انفجاری محصول

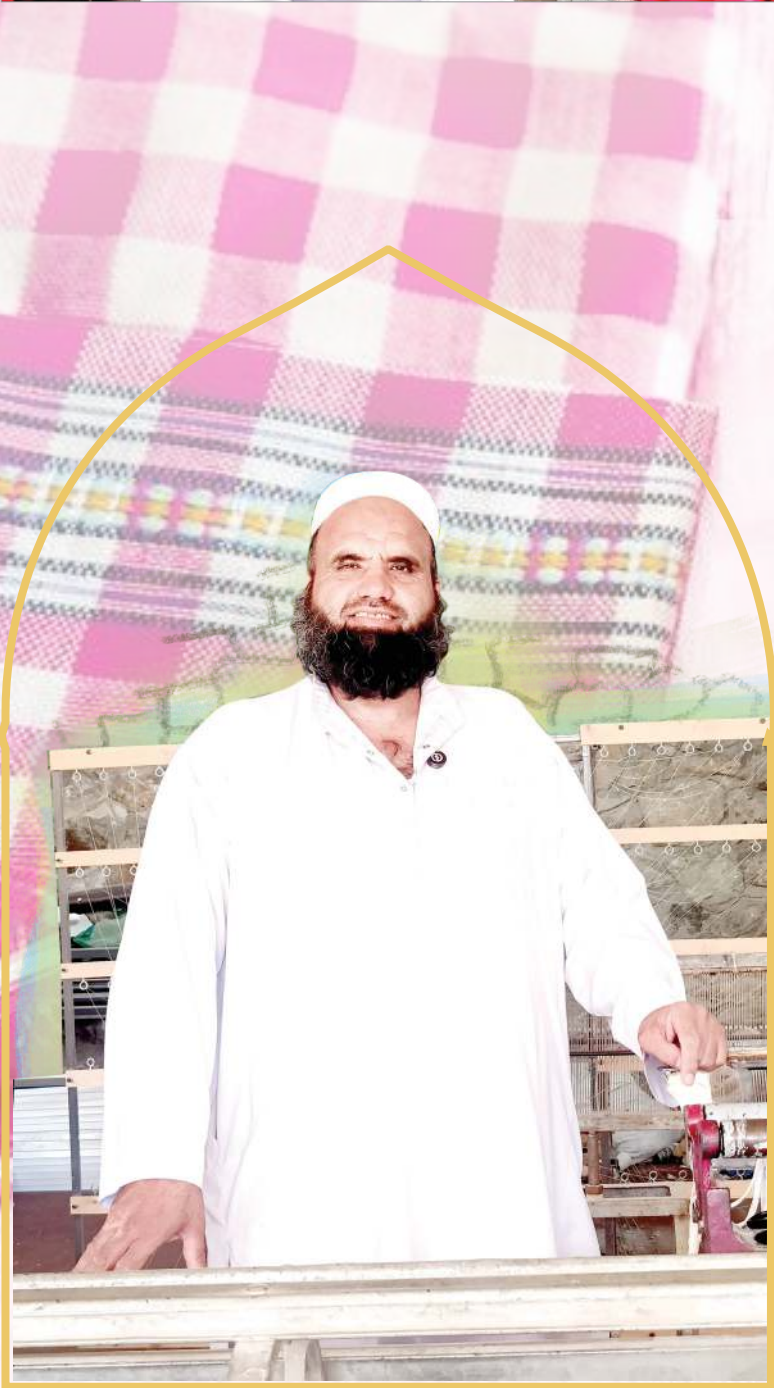
اولین نمایشگاهی که شرکت کردم به دعوت جهاد دانشگاهی بود، اما دوروز مانده به افتتاح نمایشگاه، در راه رفتن به تهران بودم که اعلام کردند نمایشگاه کنسل شده است. من به دوستان گفتم در راه هستم و دارم به تهران می رسم برای همین به هتلی رفتم که معرفی کرده بودند. شب دکتر محمدصادق بیجندی از جهاد دانشگاهی به دیدنم آمد و من هم گفتم اولین بار است که برای نمایشگاه می آیم برای همین از آن‌ها خواستم در صورت امکان در یکی از واحدهای دانشگاهی فضایی به من بدهند تا نمایشگاهم را برگزار کنم. ایشان واحد علمی کاربردی دانشگاه الزهرا(س) را معرفی و هماهنگ کردند. فردا صبح به آنجا رفتم و نمایشگاه برقرار شد. روزی تا ۵۰۰ هزار تومان فروش داشتم که برای آن زمان بد نبود. دوباره دکتر بیجندی لطف کرد و به کمکم آمد این بار ۴۰ میلیون تومان بن برای همکارانش در نظر گرفته بود و یادم هست آن زمان من حدود ۷۰ میلیون تومان محصول فروختم که اتفاق خوبی بود. یکی از برنامه‌هایی که من زمان شروع به کار پارچه بافی دنبال می کردم مسابقه میدون بود و خیلی دوست داشتم یکی از شرکت‌کنندگان در آن برنامه باشم تا کارم دیده شود. به خاطر دارم یک روز در خانه نشسته بودم که تلفنم زنگ زد و آن طرف خط گفت از برنامه میدون تماس می گیرم. نکته جالب اینکه من در همان لحظه بازپخش آن برنامه را می دیدم. وقتی شنیدم از آن برنامه تماس گرفتند، برای چند لحظه همه چیز در نظرم ایستاد. نفسی کشیدم و گفتم در خدمت هستم. خواستند ببینند در برنامه شرکت می کنم یا خیر؟ خلاصه چند روز بعد دوباره تماس گرفتند و برای راستی آزمایی به تهران رفتم. کسی که من را برای برنامه معرفی کرده بود آقای صادقی از دوستان آستان قدس بود که با تهیه‌کننده برنامه محمدحسین هاشمی آشنا بود. بعد از راستی آزمایی دوباره به تهران رفتم و ۹ شب در تهران بودیم. سال ۹۹ بود و بعد از آن برنامه فروش من یک دفعه به صورت انفجاری بالا رفت. از نقاط مختلف کشور سفارش می گرفتم چون جنس آماده نداشتم ماچرا را می گفتم، اما هر کس تماس می گرفت می گفت آخرین نفر برای ما بفرست خلاصه آن سال من در سه روز اول بالای ۲۰۰ میلیون تومان فروش داشتم.

سفر محصولات تا کشورهای دور

پشته ما در سال دست کم ۲۰۰ کیلوگرم گل زعفران دارد اما این ۲۰۰ کیلو به صورت خام فروشی از روستا خارج و سود آن نصیب دیگران می شود. اگر کمی همت باشد می شود زعفران تولیدشده در پشته را بسته بندی کرد و با نام پشته به بازار برود که ارزش افزوده‌ای برای روستاست و علاوه بر آن، برای اهالی روستا هم کارآفرینی می شود. روزنامه قدس اولین رسانه‌ای بود که سراغ من آمد و درباره کاری که انجام دادم در چند سال قبل گزارشی چاپ کرد. بعد از آن بود که صداوسیما سراغ من آمد، درباره من از شرکت در مسابقه میدون، الان کمتر مابه آن شهرها ارسال نشده باشد. استان‌های شمالی کشور مثل گلستان، مازندران، تهران، البرز، استان مرکزی، اصفهان، فارس و... یکی از همشهری‌هایم در اکسپوی دبی غرفه صنایع غذایی داشت. ایشان مقداری از محصولات ما را خرید و با خودش به نمایشگاه برد. وقتی که از نمایشگاه برگشت گفت محصولات شما با بسته بندی خودتان به بیش از ۵۰ کشور رفته است. به جز این، از طریق فضای مجازی سفارش هایی از ایرانیان ساکن در لندن، استرالیا، مسکو و... دریافت کردم و محصولات را برای آن‌ها فرستادیم. فصل‌های تابستان و زمستان اوج کار خانم‌هاست؛ چون نه فصل برداشت زعفران است و نه فصل برداشت محصولات دامی پس با فراغ بال بیشتری می توانند در این کار مشارکت داشته باشند. به خاطر دارم وقتی به مسابقه میدون رفته بودم آنجا هم گفتم که نمی خواهم بگویم من این کار را فقط برای رضای خدا شروع کردم که اگر این را بگویم دروغ گفتم حتماً دنبال منفعت شخصی خودم هم بوده و هستم، اما خوشحالم دنبال کاری رفتم که خانم‌ها می توانند آن را در خانه انجام بدهند و نیاز به بیرون رفتن از خانه هم نیست. خانواده‌ای داریم که بی سرپرست است و همین فرت بافی و پارچه بافی سنتی درآمدی برای آن‌ها شده است. من سعی می کنم منافع دیگران را اگر بر منافع خودم ترجیح ندهم در برآوردن آن‌ها هم کوتاهی نکنم.

از نخ فروشی تا تولید حوله

سال ۱۳۹۷ مدیر وقت اداره میراث فرهنگی تایباد در هفته صنایع دستی و گردشگری به روستای ما آمده بود تا از مادر بنده به عنوان یکی از قدیمی های فرت بافی تجلیل کنند. در آن زمان شاید ۲۰ نفر یا کمتر خانم‌های مسن این کار را انجام می دادند اما جوان‌ها رغبتی به انجام این کار نداشتند. به خاطر دارم آن روز در جریان آن بازدید آقای تاج محمدی که واقعا آدم دلسوزی بود، از سر دلسوزی و محبت به این نکته اشاره کرد که نگذارید فرت بافی هنر آبا و اجدادی شما فراموش شود. مشخص بود که ماندن هنر فرت بافی از دغدغه‌های ایشان است. نمی دانم آن روز من جوگیر شدم یا خواست و اراده خداوند بود که با شنیدن آن صحبت‌ها تصمیمی گرفتم که زندگی ام را تحت تأثیر خودش قرار داد. آن روز گفتم این کار را پیگیری می کنم تا فراموش نشود و قدم اول را برداشتم. خوشبختانه در آن زمان میراث فرهنگی از من حمایت کرد. من طرحی دادم به عنوان پشتیبان مشاغل خانگی در بحث فرت بافی یا تون بافی یا همان پارچه بافی سنتی. وقتی قرار شد کار پارچه بافی سنتی را شروع کنم پرونده‌ای تشکیل شد تا به من تسهیلاتی بدهند که آن زمان حدود ۲۸ میلیون تومان بود. همه کارهای وام را انجام دادم اما روزی که قرار شد وام را به حساب من بریزند اعلام کردم نمی خواهم چون سود دارد و این درست فکر کردم سود داشتن نیست. چند وقت گذشت تا اینکه در جلسه شورای فرمانداری که رئیس اداره کار هم بود بحث من شد و اینکه وام را نگیرم، دوباره به من پیشنهاد گرفتن وام داده شد و خلاصه این بار من وام را گرفتم. با پول وام ۸۰۰ کیلو نخ ویسکوز گرفتم اما ۶ ماه من به نخ‌ها نگاه می کردم و نخ‌ها به من و هیچ کاری انجام نمی دادم. روزی که نخ‌ها را خریدم هرکیلو ۱۶ هزار تومان بود اما بعد از ۶ ماه هر کیلو نخ به ۵۵ هزار تومان رسیده بود برای همین آن‌ها را فروختم، هرچند وقتی خواستم دوباره بخرم کیلویی ۶۵ هزار تومان شده بود. آنجا بود که به خواهرم گفتم باید کار را شروع کنیم و ایشان به عنوان اولین بافنده شروع به کار کرد. همان روزها یکی از هم ولایتی‌هایم از من ۱۰۰ حوله خواست. هر حوله ۴ هزار تومان فروختم و آنجا بود که دیدم هم سود بهتری داریم و هم اینکه کاری انجام می دهیم که کارآفرینی هم هست. شکر خدا هم جهاد دانشگاهی، هم فرمانداری، هم میراث و هم دوستانی از آستان قدس از کارم حمایت کردند هرچند این حمایت شاید بیشتر معنوی بود اما گاهی همان حمایت‌های معنوی به آدم خیلی کمک می کند و من قدردان آن‌ها هستم. با فروش آن ۱۰۰ حوله یک دستگاه فرت بافی ما شد دو دستگاه و کم کم دستگاه‌های ما بیشتر و بیشتر شد تا به عدد هفت یا هشت رسید. یک روز از میراث فرهنگی با بنده تماس گرفتند و گفتند قرار است گروهی از جهاد دانشگاهی مشهد فرمانداری به روستا بیایند. از این مرحله به بعد به طور جدی تری کار پیگیری شد یعنی وقتی از جهاد دانشگاهی به خانه ما آمدند و با دوستان آشنا شدم ما را به قول معروف به صراط مستقیم هل دادند تا مسیر را درست تر برویم.



پرداخت ۱۰۰ میلیون حقوق

پس از اینکه مدتی کار کردم دوست داشتم عرض کارهای تولیدی از ۵۰ یا ۶۰ سانتیمتر بیشتر شود، چون وقتی قبلاً عرض کارها ۵۰ یا ۶۰ سانتیمتر بود اگر می خواستیم حوله حمام تولید کنیم باید دو تکه تولید می شد و از وسط دوخت می خورد. الان حوله‌هایی که تولید می کنیم دیگر دوخت ندارد و یک تکه می شود با این عرض، مشتری هم بهتر جنس را می خرد.

حالا عرض پارچه‌ها را تا یک متر و ۶۰ سانتیمتر هم رساندیم.

مدتی دستگاه‌های فرت بافی در کارگاه رویه روی خانه خودم بودند و دو دختر بنده هم در همان کارگاه و در کنار دیگران مشغول به کار بودند، اما وقتی آن‌ها را عروس کردم تصمیم این شد که خانم‌ها دستگاه‌های خودشان را به خانه ببرند و آنجا کار کنند. اینکه خانم‌ها در خانه کار کنند مزایای زیادی دارد هرچند برای من کار سخت تر شده، چون باید به خانه‌ها سرکشی کنم؛ قبلاً به کارگاه می رفتم و ۱۰ دستگاه را می دیدم اما حالا باید ۱۰ تا خانه را بروم تا آن ۱۰ دستگاه را ببینم. همان طور که گفتم در گذشته‌ها هم فرت بافی در روستای ما مثل بعضی دیگر از روستاهای خراسان جایگاهی داشت، اما بافتن پارچه به روش سنتی از لحاظ مالی نمی توانست کمک خوبی به اقتصاد خانواده باشد. اما در شرایط اقتصادی حال حاضر وقتی یک نفر کار را شروع کرد و دیگران دیدند با این کار به اقتصاد خانواده اش کمک شد کم کم راغب شدند کار کنند چون می دیدند یک نفر از هیچ به درآمد رسیده است. قبلاً فرت بافی به عنوان منبع درآمدی که بشود روی آن حساب باز کرد، نبود، اما حالا ماجرا فرق کرده است. در حال حاضر من ماهانه بیش از ۱۰۰ میلیون تومان دستمزد پرداخت می کنم و این گردش مالی برای یک روستا و کار پارچه بافی سنتی به نظرم مبلغ خوبی است. می توانم بگویم به طور میانگین در هر سال ۱۰ نمایشگاه شرکت کردم. بزرگ ترین سفارشی که من تا امروز گرفتم تولید ۶ هزار متر پارچه بوده است. همین حالا هم سفارش تولید هزار و ۵۰۰ متر پارچه پنبه‌ای گرفته‌ام. خدا را شکر که بیشتر نسل جوان به کار فرت بافی وارد شده‌اند. آرزوی من این است که روستای ما ثبت جهانی شود و این هنری که از نیاکان برای ما به جا مانده است بیش از پیش معرفی شود، پیشرفت کند و پارچه‌هایی که با هنر دست زنان روستای پشته بافته می شود در جای جای این کره خاکی پیدا شود.