

به نام خدا

کارآفرینی اجتماعی، روشی پایدار برای امور خیریه (تجربه دستادست)

این روزها شاهد تشکیل و فعالیت مؤسسات خیریه ی زیادی هستیم و از آنجا که نیاز به وجود آن ها هم در کشورمان احساس می شود، آن ها مورد استقبال واقع شده و قابل تقدیرند. این خیریه ها در حیطه های مختلف و از طرق گوناگون فعالیت های خود را تعریف کرده اند و هرکدام به نوبه ی خود گوشه ای از ناکامی های اجتماعی مان را پررنگ کرده و از روش های متفاوت و متنوعی به آن می پردازند.

چندی پیش شاهد برگزاری نمایشگاه یکی از این مؤسسات بودیم. به قول خودش، «دستادست، کارآفرینی اجتماعی است. یعنی برای حل یک مشکل اجتماعی از روش های کارآفرینی استفاده می کند. همچنین دستادست، یک بازار برای عرضه محصولات دست ساز و هنرهای دستی افراد است که امکان دسترسی عادلانه به بازار برایشان فراهم نیست. اصلی ترین هدف دستادست، توانمندسازی تولیدکنندگان است.» برخی از فعالیت هایی که برای رسیدن به هدف فوق انجام داده و میدهد عبارتند از:

- برگزاری شش بازارچه فروش در ارومیه و تهران از سال ۹۳ تا ۹۵
- همکاری با بیش از ۷۰ تولید کننده مستقل و گروه توانمندسازی در ۱۵ استان کشور از آغاز کار
- فراهم کردن بازاری بزرگتر برای فروش از طریق فروش آنلاین، برگزاری بازارچه و...
- کمک به طراحی محصولات کاربردی تر و سازگارتر با سلیقه ی بازار
- حذف واسطه ها و تجارت عادلانه
- ...همچنین برخی فعالیت هایی که این خیریه در برنامه دارد عبارتند از:
- ایجاد یک چرخه کامل توانمندسازی برای تولیدکنندگان
- ارائه وام های خرد به تولیدکنندگان برای خرید ابزار یا مواد اولیه
- کمک به جریان کارآفرینی خرد
- ارائه آموزش های مورد نیاز

...چند و چون این موسسه و مؤسسات مشابه را با یکی از خیرین آن به گفتگو نشسته ایم:

ما گروهی هستیم که تقریباً سه سال است داریم کار می کنیم. ایده ی ما این بود که یک کسب و کار اجتماعی داشته باشیم. در واقع از اینجا شروع شد که ما با فعالیت های آقای یونس آشنا شدیم و دیدیم کارهایی که در بنگلادش انجام داده اند بسیار کارهای جالبی

است و توانسته اند به شکل پایداری به افراد کمک کنند طوری که آن‌ها خودشان بتوانند شرایط زندگی خودشان را تغییر دهند. این ایده به نظر ما خیلی جذاب بود چون کمک‌های خیریه‌ای معمولاً خیلی پایدار نیستند. تا وقتی هستند کمک می‌کنند ولی وقتی نیستند دیگر هیچ کمکی وجود ندارد. ما چون به این پایداری خیلی اهمیت می‌دادیم تصمیم گرفتیم یک کسب و کار اجتماعی راه بیندازیم. اطراف و شرایطمان را بررسی کردیم و یک تحقیق کوچک میدانی کردیم و دیدیم که یکی از جاهایی که ما می‌توانیم در آن فعالیت بکنیم همین حیطة محصولات دست ساز است چون معمولاً خانم‌ها این‌ها را تولید می‌کنند و عموماً نمی‌توانند تولیداتشان را به قیمت خوب و عادلانه‌ای بفروشند چون یا به بازار دسترسی ندارند یا مثلاً کسانی که از این‌ها خرید می‌کنند خیلی قیمت درستی پرداخت نمی‌کنند. ما تصمیم گرفتیم کاری کنیم که اینها بتوانند به بازار وصل شوند، به شکل عادلانه‌ای وصل شوند و قیمتی که مردم می‌پردازند برسد به خود این‌ها نه اینکه برسد به دست تعداد زیادی واسطه که این وسط هست. ایده‌ی دست‌ساز از اینجا شکل گرفت.

در طول مسیر ما چیزهای زیادی هم یاد گرفتیم. مثلاً در میانه‌ی راه متوجه شدیم که فقط مساله فروش نیست باید این آدم‌ها یک سری مهارت‌های مالی یاد بگیرند، یک سری مهارت‌های طراحی‌شان بهبود بیابد، یعنی یک مهارت‌های جانبی هم باید در کنار این، به آن‌ها افزوده بشود. یا بعضی‌هاشان نیاز دارند که ابزار بهتری بخرند، به آن‌ها برای تهیه مواد اولیه کمک شود... به مرور این ایده‌ها به ایده‌ی اصلی ما اضافه شد.

بودجه تان از کجا تامین می‌شود؟ ما از جایی بودجه نگرفتیم، خودمان شروع کردیم و خودمان کار را اداره کردیم. هر جا که توانستیم و هر چقدر که توانستیم سعی کردیم به این ایده‌ها جامه‌ی عمل بپوشانیم البته هنوز خیلی جای کار دارد و راه داریم حالا تا بتوانیم این کارها را به شکلی که مطلوب و هدف خودمان هست انجام بدهیم.

سالی چند روز نمایشگاه یا بازارچه برپا می‌کنید؟

ما سالی دو سه بار نمایشگاه می‌گذاریم. دو سه تا سه روزه

در حرف‌هایتان به آقای یونس اشاره کردید. برای ما توضیح می‌دهید ماجرای کارهای ایشان چه بوده است؟

آقای محمد یونس در بنگلادش اولین کاری که کردند آمدند یک بانک گرامین راه انداختند که به بانک فقرا مشهور شد. ایشان استاد اقتصاد بودند و وقتی رفتند به یکی از روستاهای اطراف دانشگاهی که در آن تدریس می‌کردند، متوجه شدند که در این روستا مثلاً ۴۶ تا خانواده هستند که تمام محصولاتشان پیش فروش شده و بارها بخاطر پول خیلی کمی که مردم مجبور شدند قرض بگیرند، نزول شده. این قضیه بدین دلیل بود که فقرا دسترسی به بانک ندارند. دسترسی به ضامن و خیلی چیزها ندارند که بتوانند از خدمات بانکی استفاده بکنند. او دید که میتواند ۴۶ تا خانواده را با پولی نزدیک به مثلاً ۵۰ دلار نجات دهد. او دید که با چه پول کمی می‌تواند به افراد زیادی کمک کند. ایده‌ی بانک فقرا از اینجا شکل گرفت که بانکی تاسیس بشود که به آدم‌ها بدون اینکه ضامن داشته باشند یا چک و سفته و امثال این چیزها را داشته باشند، وام بدهد. وام‌های حداقل خرد و کوچک بدهد. ضامن این آدم‌ها شد گروه‌های اجتماعی که در آن روستا تشکیل می‌دادند.

یعنی مثلا این روستایی ها بالاخره با همدیگر آشنا هستند، هم محله ای هستند، همدیگر را می شناسند، هر ۵ نفر یا ۷ نفر یک گروه تشکیل می دادند و این گروه ها انگار ضامن همدیگر می شدند. اگر یکی از آن ها وامش را نتواند بدهد، بقیه نمی توانند وام بگیرند. و در نتیجه این ها این ضمانت اجتماعی که همدیگر را می کردند خیلی کارآمد شد. نرخ بازپرداخت وام های بانکی گرامین حدود ۹۸ درصد بود که یک نرخ بازپرداخت خیلی خوبیست برای یک بانک پس درواقع این ضمانت اجتماعی خیلی کارآمد عمل کرد.

بعدش آمدند یک ایده های دیگری را امتحان کردند. گفتند خوب حالا که این کار کرد مثلا یک کارخانه ای تاسیس کردند به اسم گرامین دانون با همکاری شرکت بین المللی دانون که این برای کودکان، ماست غنی شده تولید می کرد- برای مقابله با سوء تغذیه ی کودکان فقیر بنگلادشی. این هم ایده اش دقیقا این شکلی بود که یک کسب و کار اجتماعی باشد. یعنی هزینه های خودش را بتواند از طریق فروش این ماست تامین بکند و سودی هم اگر به دست می آید این سود باید برای گسترش کار صرف شود. کلا ایده این است که در این کسب و کار اجتماعی حق برداشت سود وجود ندارد از کاری که می کنند و باید برای خود کار، توسعه ی کار، بهبود کار و یا یک فعالیت اجتماعی دیگر آن را صرف بکنند.

کارهای مشابه گروه خودتان در ذهنتان است؟

در نقاط مختلف دنیا الان چنین کارهایی مشابهات مختلف زیادی دارد. مثلا سواران سلامت یک گروهی بودند که مسابقات موتور سواری برگزار می کنند و با پول آن، خودروهایی را در آفریقا تجهیز می کردند. این خودروها راننده هایش هم آموزش می دیدند تا بتوانند در شرایط صحرا که ماشین بخاطر شن و امثال آن خیلی زود خراب می شود، به مردمی که در جاهای دور دست هستند، خدمات بهداشتی ارائه بکنند. مثلا مردم را به بیمارستان ببرند و بیاورند یا مامورین بهداشت را از یک نقطه به نقطه ای دیگر ببرند و بیاورند. خلاصه اینجور کارها الان در دنیا نمونه های خیلی زیادی دارد. ولی در ایران این ایده ها هنوز زیاد شناخته شده نیستند و زیاد عملی نمی شوند و متأسفانه قانونی هم برایشان وجود ندارد. قانونی وجود ندارد که بروی بعنوان یک کارآفرین اجتماعی خودت را ثبت کنی. یا بعنوان یک کسب و کار اجتماعی خودت را ثبت کنی و فعالیت کنی.

نوشته بودید کارهای دستی که شما اینجا ارائه می دهید مربوط به زنان روستایی و مهاجر است. منظور از مهاجر چیست؟

منظور خانم های افغانستانی هستند که مهاجرت کرده اند آمده اند اینجا و معمولا مشکلات مالی خیلی زیادی دارند. ما به آنها کمک کردیم که از هنر دستی مانند گلدوزی یا شماره دوزی که دارند استفاده کنند برای خروج از آن چرخه ی فقری که در آن گرفتارند.

البته در اینجا بعضی از کارها هم مال افراد غیر روستایی و غیر مهاجر هست که ما برای اینکه جاذبه ی نمایشگاه را بالا ببریم از آن ها استفاده می کنیم. این ها هم البته آدم های معمولی اند یعنی مثلا کارگاه یا کارخانه ندارند بلکه در خانه شان کار دستی می کنند و نیاز به حمایت خاصی از طرف ما ندارند ولی این ها هم شروع کارشان است و ما کارهای اینها را هم می آوریم که تنوع محصولات بالاتر برود و جاذبه ی نمایشگاه بیشتر بشود. یک درصد کارمزد بیشتری از این افراد گرفته می شود که باز صرف برگزاری نمایشگاه می شود که خیلی هزینه های زیادی دارد. ما باید بتوانیم از این طرق، این هزینه ها را پوشش دهیم.

راضی بوده اید از فروشتان و از نتیجه ی کار؟

خیلی جای کار دارد هنوز. اینطور نیست که من بتوانم بگویم که ما خیلی راضی بوده ایم. متاسفانه قانون حمایتی هم که وجود ندارد تا بتوانیم از آن ها استفاده کنیم. ما همیشه روی پای خودمان ایستاده ایم چه از لحاظ بودجه و چه برای پیدا کردن جا. بعضی وقت ها خوب بوده و گاهی اوقات هم خوب نبوده. اینطور نیست که روند ثابتی داشته باشد. ولی خب بخاطر اینکه احساس مسئولیت اجتماعی می کرده ایم در مقابل این آدم هایی که بالاخره به یک امیدی آمده اند با ما کار کنند، ما کار را همچنان ادامه داده ایم.