
Palestinian WOMEN'S *Project*
Economic Empowerment
مشروع التمكين الإقتصادي للمرأة الفلسطينية

تسلط هذه القصص
الضوء على التحديات
التي واجهتها المرأة رائدة
في مخيم عين الحلوة
ونهر البارد للاجئين
الفلسطينيين في لبنان.



يهدف مشروع التمكين الاقتصادي
للمرأة الفلسطينية إلى تشجيع
الانتعاش الاقتصادي في مخيمات
اللاجئين في لبنان من خلال دعم
الجهود الدائمة الرامية إلى زيادة
الدخل وتحسين ظروف العمل
اللائق للمرأة رائدة.



يشمل المشروع ما يقارب الـ ٢٠٠
صاحبة عمل ويمتد على ثلاث مراحل:
المرحلة التأسيسية الأولى والتدريب
على تنمية المشاريع والشركات
وتشكيل مجموعة من رواد الأعمال،
إلى جانب تشجيع مجموعات رواد
الأعمال القابلة على الاستمرار على
التعاون وتجميع الموارد.



للمزيد من المعلومات الرجاء
زيارة الموقع الإلكتروني
www.ilo.org/arabstates

زهرة متأهلة ٣٦ سنة باص لنقل الطلاب عين الحلوة

تقدّم زهرة، مثالا واضحاً عن كيفية الوصول إلى حياة أفضل من أضيّق القنوات. إنها امرأة رافقتها الصعوبات منذ طفولتها في ليبيا حيث نشأت وحيث كانت المدارس تفصل بين الجنسين وعاكستها الحياة في الزواج أيضاً حيث تزوّجت برجل مطلوب للعدالة من الدولة اللبنانية بسبب انتماءاته الحزبية

تعيش زهرة مع زوجها وأبنائها الستة في مخيم عين الحلوة للاجئين الفلسطينيين وتعول العائلة على راتب الزوج الشهري الذي لا يتعدّى ٧٠٠ ألف ل.ل.. قضى الزوج عامين في السجن وبعد إخلاء سبيله، بدأ العمل في مكتب اتصالات داخل المخيم مع غياب الخيارات المهنية خارجه خشية التوقيف والاعتقال. رغم قلة الدخل وصعوبة الحياة، قرّرت زهرة أن «تتمرد على واقعها الاجتماعي والمادي» وفق تعبيرها. كان همّها الأول الخروج من حالة التوقّع التي تعيشها داخل المنزل حيث لا تستطيع لا التواصل ولا بناء علاقات اجتماعية مع محيطها. التحقت بمعهد لتعليم «الشريعة الاسلامية» داخل المخيم ومن ثم انتسبت كمتطوعة الى جمعية «مركز البرامج النسائية» لتمكين المرأة الفلسطينية داخل المخيمات، ما ساعدها على تقوية شخصيتها وتجاوز صعوبة التواصل الاجتماعي مع المحيط (خاصة التعامل مع الرجال) وبناء شبكة معارف خارج نطاق الأسرة. وحالياً تتابع دراستها في الجامعة اللبنانية - كلية علم النفس في مدينة صيدا بعد انقطاعها عن الدراسة لسنوات.

حاولت زهرة ان تزيد من مدخول الأسرة من خلال عملها في الخياطة والتطريز من منزلها. لكنها لم تتابع عملها هذا بسبب ضعف نظرها ولأن المردود المالي لم يرقّ الى مستوى الآمال. من هنا بدأت التفكير في مشروع يؤمن لها مدخولاً أفضل، يتماشى مع مؤهلاتها الشخصية وينطلق من حاجات وبيئة المخيم. وبناءً على تجربتها كطالبة وكمطوعة في جمعية، رأت ان العديد من النساء يواجه مشاكل في التنقل داخل المخيم وخارجه لضعف البنية التحتية و لأسباب اجتماعية-ثقافية: من جهة، لا تتمكن باصات المدارس من دخول المخيم، فيضطر الطلاب في معظم الأوقات للسير حتى حاجز الجيش في أول المخيم. ومن جهة أخرى، يرفض معظم أهالي الطالبات ان تستخدم بناتهم المواصلات مع سائقين ذكور كما لا يحبذون ان تذهب ابنتهم مشياً على الأقدام من وإلى مداخل المخيم، فوصل الأمر إلى منعهنّ من الخروج من المنزل للدراسة والعمل. انطلاقاً من ذلك، ونظراً إلى إلمامها في قيادة السيارات، قرّرت زهرة ان تشتري حافلة لنقل الطالبات والأطفال. ف«الحاجة أم الاختراع»، تختم حديثها ضاحكةً.

تعترف زهرة أنها ستواجه تحدياً كبيراً كسائقة حافلة داخل أزقة المخيم الصغيرة والمزدحمة في بيئة محافظة اجتماعياً، لكنها تؤكد على تخطيها العائق النفسي وقدرتها على فرض نفسها. و«في النهاية أهل المخيم يحتاجون إلى سائقة تنقل بناتهم»، حسب ما ترى زهرة. أما عن الصعوبات الفنية، فقد عادت بالفعل إلى القيادة عند قريب لها بعد انقطاع لسنوات طويلة. وسعيّاً إلى تحقيق مشروعها، قدمت طلباً للحصول على قرض يسمح لها بشراء باص بـ٢٥ مقعداً. قالت ان مشكلة معظم مؤسسات التمويل انها تمنح قروضاً بالغة الصغر حيث لا يتخطى القرض ألف دولار أميركي، كما انها تعتمد التسديد السريع. وعلى الرغم من افتقارها لتكاليف المشروع، إلا أنها كونت فكرة جيدة عن حياتها بعد العمل.

من الناحية العائلية، تقول زهرة أن زوجها متفهم لطبيعة هذا العمل، خاصة وأنها مسؤولة عن كل الأمور العائلية في ظل الوضع الاستثنائي للزوج. كما أنها سوف تشرك ابنها في العمل بعد انتهائه من دراسته بعد عامين. حتى أنها درست الأمور المالية والتي رأت أنها «ستؤمن لها استقلالية مادية»، كما خططت لتقاسم المهام المنزلية مع الزوج والأبناء في أوقات ذروة العمل. كذلك، انطلقت زهرة في مخططاتها المستقبلية ووضعت خطة لتطوير العمل: من تنظيم رحلات للطالبات والأطفال في المناطق وصولاً الى نقل مواد غذائية وطبيّة تابعة للجمعية المتطوّعة بها. ورغم حماسها لتحقيق مشروعها الخاص، تعترف زهرة انها لو خيّرت بين مشروعها الخاص ووظيفة براتب جيّد وتأمين صحي، لاختارت الوظيفة بالتأكيد.

لمى متأهلة ٣٨ سنة حضانة أطفال عين الحلوة

عند النظر إلى حياة رفيقاتها الفلسطينيات اللواتي يعشن في مخيمات اللجوء قد لا تكون أحوال لمى المعيشية استثنائية. فهي تتقاسم معهن وضعاً عائلياً صعباً وما يرافقه من صعوبات مادية مضنية. لكن ما يميّز قصة لمى هو الحلّ الذي ارتأته لأزمتها.

تبلغ لمى، ٣٨ عاماً من العمر وهي أم لثلاث بنات. منذ ٨ سنوات أصيب زوجها بإعاقة جسدية منعه من العمل على الرغم من رغم محاولات المتكررة التي باءت بالفشل. أما لمى، فإلى جانب عملها كمساعدة اجتماعية في جمعية «السيبل» للأيّتام براتب ١٠٠ ألف ل.ل..، حاولت ان تبني منتوجاتها المطرزة والورد الصناعي. لكنها رأت ان مهنة التطريز لا تستطيع أن تؤمّن حياةً لائقة. ومع ازدياد عدد النساء المنخرطات في اعمال التطريز ومع هيمنة الفقر وقلة السيولة على المخيم، فأصبحت هذه المهنة لا تدرّ الدخل الكافي لسدّ التكاليف.

واشددت الضائقة الاقتصادية على أسرة تعيش براتب شهري لا يتجاوز المئة ألف ل.ل..، فتراكمت ديون العائلة عبر السنوات حتى وصلت الى ذروتها. واضطرت لمى مثلاً إلى قطع دراسة ابنتها الوسطى سنة قبل التخرّج رغم تفوقها العلمي. فبدأت تفكّر بمشاريع من شأنها أن تؤمّن مردوداً مادياً أفضل نظراً إلى عدم وجود وظائف شاغرة. فكرت ان تستغل منزل عمها المتوفي وتفتح محلاً لبيع الأكسسوارات، لكن سرعان ما ايقنت ان هناك خمس محلات متشابهة في الحي نفسه. فتراجعت عن فكرتها..ثم خطر على بالها ان تعطي دروساً خصوصية لطلاب من منزلها، إلا ان مناخ البيت غير مناسب نظراً إلى ظروف الزوج الصحية.

سمعت لمى عن كثير من جاراتها اللواتي اضطررن الى ترك أعمالهن للعناية بأطفالهن. وبالتالي، بدأت التخطيط لفتح حضانة للعناية بأطفال المخيم اللذين لا تتجاوز أعمارهم الثلاث سنوات، مستفيدةً بما وفرته لها خبرة الجمعية. شاورت بعض الصديقات، فأبدت بعض النساء حماساً للتعامل مع لمى نظراً إلى عدم وجود مركز حضانة في المخيم والبعض الآخر عرض المساعدة من خلال تقديم ألعاب قديمة او سجادة، لم يعد بحاجة إليها. كما فكرت لمى في إمكانية استخدام فراشيين إضافيين من منزلها وتغليفيهما بقماش ملوّن.

ولكن تبقى الحضانة بحاجة الى تجهيزات اخرى، كالكراسي والطاولات والمزيد من ألعاب الأطفال الخ. فأثرتان تقوم بتدوير أرباح المشروع لتطوير الحضانة عوضاً عن الحصول على قرض، خوفاً من الفوائد العالية وسرعة السداد المطلوبة عادةً من مؤسسات القروض. وهي لا تريد ان تراكم مزيداً من الديون والأعباء، إلا اذا ضمنت ان تفوق الأرباح القسط الشهري للقرض او الحصول على قرض بشروط أفضل.

بمشروعها هذا، لمى على يقين انها ستحسن ظروفها. كما سيؤمن نجاح المشروع وظيفتين او اكثر لزميلاتها الباحثات عن فرص عمل. وتأمل أخيراً ان يساهم مشروعها في إزالة العقبات التي تمنع معظم نساء المخيم من مزاوله الدراسة والعمل بسبب عبء المسؤوليات الأسرية.

لم تغب عن وجهها الإبتسامة وهي تحدثنا عن قصتها مع عالم التطريز. مادلين كبرت على مشهد امها وهي تُحيك الملابس التراثية الفلسطينية وتتسقى بإبداع ألوان المطرّزات. إكتشفت الطفلة الصغيرة الألوان بانبهار وبدأت مادلين تراقب عمل والدتها بشغف، مؤكدةً انها اكتسبت مهارات التطريز وحدها.

شابة لا يتجاوز عمرها الثمانية عشر عاماً تتابع تعليمها في إدارة الأعمال في معهد في صيدا، بعد ان تعذّر دخول الجامعة لأسباب مادية. منذ أيامها المدرسية، بدأت مادلين بالتطريز على نطاق متواضع كما تقول كمحفظات وحقائب نسائية صغيرة لتبيعهها الى مدرساتها اللواتي مقابل دفع كبير.

وبقي الموضوع في نطاقه المحدود الى ان عبرت لها إحدى جاراتها عن رغبتها في اقتناء فستان عرس فلسطيني مطرّز لترتيديه في حفل زواجها. عندها تراءت لها فكرة مشروع تأجير فساتين أعراس بيضاء، من جهة لإحياء التراث الفلسطيني ومن جهة أخرى لتحقيق رغبة الكثيرات اللواتي لا يستطعن شراء فساتين أفرح، نظراً إلى ضيق الأحوال المعيشية داخل المخيم. على هذا الأساس، شاورت والدتها في إمكانية مساعدتها لتحقيق المشروع والتقديم على قرض يتيح لهما هذه الفرصة.

أما الشراكة العائلية فتقوم على أساس تقسيم الأدوار: الوالدة تقوم بالتصميم، تنسيق الألوان وشراء الخامات والتنسيق مع تجار المخيم ومادلين تكتفي بتنفيذ المطرّزات نظراً لدوامها في المعهد. لكنها تحاول أيضاً ان تبيع منتجاتها داخل المعهد كما كانت تفعل في المدرسة، لأنها تدرك ان سكان المخيم ليس بمقدورهم شرائها. لذلك، تتمنى ايجاد فرصة للمشاركة في معارض في صيدا والجوار.. «وحتى في بيروت»، تلفظها بخجل مدركة ان هناك عقبات للوصول الى العاصمة. «ما بعرف اصلاً أروح لحالي» تضحك وتكمل شارحة ان ليس لديها معارف في بيروت تتيح لها فرصة تسويق مطرّزاتها. ولكنها تؤكد انها ستسعى إلى بناء شراكة مع أحد محلات فساتين الأعراس لعرض مطرّزاتها (ان نجح مشروعها).

بعد خصم تكاليف الخامات وبدل اتعاب الخياطة (نحو ١٥٪) ونسبة التاجر/ة (من ١٠٪ الى ٣٠٪)، يتم توزيع الأرباح حسب حاجة كل فرد، كذلك تسدّد قسماً كبيراً من أقساط المعهد. تعترف ان عملها حالياً يؤمن لها استقلالاً مادياً محدوداً لكنه عزّز مكانتها داخل المنزل كما ساهم في توسيع هامش حريتها. وتأمل مادلين ان تستكمل دراستها الجامعية وأن تعتمد على نفسها بالكامل ان استطاعت تطوير المشروع.

عملت مهى كبايعة هدايا في استديو تصوير منذ العام ١٩٩٤، لكن سرعان ما لاحظ صاحب العمل اهتمامها بالتصوير. فعرض عليها ان يعطيها دروساً في التصوير الفوتوغرافي علماً تساعده لاحقاً في تطوير عمله. وهكذا حصل، لم تمض ثلاثة أشهر حتى اصبحت مهى تقوم بالتصوير داخل الاستديو وخارجه في صالات الأعراس والحفلات. إلا ان الراتب بقي هو: مئة وخمسين ألف ل.ل.

وخلال خمسة سنوات من عملها في الاستديو، التحقت مهى بعدة دورات تدريبية نظمتها جمعية «النجدة الاجتماعية»: دورة تصوير فوتوغرافي وفيديو، بالإضافة الى دورات «مونتاج» و «فوتوشوب». كما ساعدها أخوها الذي كان يعمل كمصور صحفي على التمكن وتطوير مهاراتها في التصوير.

عام ٢٠٠٠، قرّرت ان تفتح متجرها الخاص بشراكة مع اختها لتحسين مدخولهما. وبما أنّ مكان المشروع لعمها، أزيح عن كاهليهما مسؤولية الإيجار. وقد جهزته بتمويل ذاتي بشكل متواضع بحيث لم تشتريا أكثر من كاميرا واحدة ومعدات بسيطة للإضاءة والديكور.

استلمت مهى قسم التصوير وتفرغت شقيقتها للبيع والإدارة المالية وقسمتا الأرباح بنسبة ٥٠% لكل واحدة، بعد خصم التكاليف ونسبة من الأرباح المخصصة للتدوير. فكان يؤمن المشروع مدخولاً يوازي ثلاث مئة ألف ل.ل. للشخص. وقد حاولتا تطوير المشروع من خلال تدوير قسماً من الأرباح. واشتهر المتجر تدريجياً داخل المخيم خاصة في أوساط المحجبات، حتى انها اصبحت تلبي طلبات خاصة للتصوير خارج المخيم في حفلات ومناسبات.

لكن كل شيء توقف بعد ان تزوجت.. لم تعد تتمتع بالوقت الكافي للتفرغ لمشروعها نظراً لضغط مسؤولياتها العائلية والمنزلية كما تقول. بدورها لم تعد شقيقتها قادرة على إدارة المحل وحيدة، فأقفل عام ٢٠٠٥. حاولت ان تعاود نشاطها المهني بعد الزواج لكن حرب تموز ٢٠٠٦ والوضع الأمني والمعيشي أزم الموضوع وزاده تعقيداً.

تنظر الى محلها الذي يتواجد مقابل منزلها الزوجي وتتحمس. « فعلاً كثير اضايقت، بتمنى ارجع للمحل.. حبيتها كثير هيدي المهنة» تحدثنا.. وتزداد تأثراً حين تتذكر سكان الحي الذين ما زالوا يسألونها «امتي ح ترجعي تفتحي المحل يا مهى؟».

حالياً بعد ان دخلت ابنتها المدرسة تفكر وشقيقتها بمزاولة مهنة التصوير مجدداً على ان تداوم قبل الظهر وتستلم أختها بعد الظهر. لكن المشروع ما زال «حلماً» يواجه العديد من الصعوبات المادية والاجتماعية.

دلندة متأهله ٣٢ سنة بيع فحم بالجملة عين الحلوة

بيع فحم بالجملة.. قد يبدو مشروع دلندة للوهلة الأولى مشروعاً نموذجياً يكسّر التوزيع التقليدي للأدوار بين الرجل والمرأة. دلندة، امرأة ثلاثينية، قرّرت ان تفتح مشروعاً تجارياً مع ابن عمّها على أساس ان تقوم (هي) بتأمين رأس المال و(هو) بمتابعة كل تفاصيل العمل الميداني من تجهيز المستودع الى شراء البضاعة من التجار وتوزيعها تبعاً. كانت تتمنى ان تتفرّغ للمشروع لكنها اضطرّت الى توكيله للقيام بالعمل إضافة الى توظيف عامل، لأن مسؤولياتها العائلية لا تسمح بذلك كما تقول.

حدثتنا انه بعد حصول زوجها على تعويضه الحزبي، ادخرت جزءاً من المال لإطلاق مشروعها الخاص. كما باعت مجوهرات الذهب التي اقتنتها في عرسها. ما مكّن الشريكين من شراء كمية من البضاعة واستئجار مستودع في منطقة العاقبية ومحل للعرض في المخيم الأولى جانب شراء شاحنة صغيرة لنقل البضاعة. انطلق المشروع اذاً برأسمال يقارب ٧٥٠٠\$, لأنها تعتقد ان المشروع الذي يبدأ على نطاق ضيق من الصعب ان يتطور وينتج: «تدوير الأرباح يجيب نفس الكمية وما يسمح بتوسيع نطاق العمل» كما تؤكّد.

من هنا، ميزة المشروع تكمن في التخصّص بحلقة من ضمن سلسلة، لبيع الفحم بأسعار تنافسية والتحكّم في النوعية. لذلك تصل البضاعة الى المستودع حيث يتم فرزها وتعريبها ومن ثم تنقل الى عين الحلوة لبيعها مباشرةً او توزيعها على المطاعم والقهواي ومحلات الأراجيل والدكاكين، وذلك على صعيد عين الحلوة وصيدا.

حالياً، تبحث دلندة وشريكها قرض لتطوير العمل بعد أربعة أشهر على بداية المشروع «لأنه لي ببلش صغير يبقى صغير، حنخنق حالنا اول فترة كرمال نزل اقوياء ع السوق» كما أكّدت دلندة. من هنا، سيتم التعامل مع شريك ثالث في الإمارات العربية المتحدة الذي سيرسل لهما الفحم مباشرةً بدلاً من شرائها من تاجر جملة محلي. إلا ان شراء حاوية فحم تحتوي على نحو ثلاثين طن تحتاج الى دعم مادي من خلال قرض.

دلندة تحاول جاهدةً ان تخصّص حوالي ساعتين يومياً من وقتها للمشروع لإعداد المحاسبة ومتابعة وتنظيم العمل بالإضافة الى اقتراح أفكار لتوسيع وتطوير المشروع مع ابن عمّها. وتعتزف «أكثر من هيك ما بقدر بتعرّفي عندي عيلة.. هلق كُنت بدرس البنّت تركتها لأعمل المقابلة».

أما الأرباح فتقسم على الشكل التالي: الموظف يتقاضى ٥٠٠ ألف ل.ل.، الشريك ٥٠٠ ألف ل.ل. كخد ادني ونسبة على الأرباح ودلندة تتقاضى بين ٢٥٠ و٣٠٠ ألف ل.ل. ما يجعلها تعتمد على زوجها مادياً بشكل كبير.

يبقى ان هناك صعوبات عدة تواجه المشروع متعلقة ببنية المخيم ومناخه السياسي، فالعديد من المعدات والمكّنات لا يُسمح بإدخالها الى المخيم من دون فواتير، ما اضطرهم الى شراءها جديدة بدلاً من مستخدمة (لتوفير الكلفة). وبالرغم من ان إدخال الفحم الى المخيم مسموح به، الا انهم يواجهون بشكل شبه يومي تأخيراً في توزيع البضاعة، نظراً لاجراءات حواجز الجيش اللبناني على مداخل المخيم.

هنية متأهله ٤٥ سنة محل كمبيوتر عين الحلوة

في ممر ضيق في مخيم عين الحلوة، وجدنا محل هنية. غرفة صغيرة متواضعة تملأها بضعة كمبيوترات. يحيط بالمحل عدد كبير من الشبان المنتظرين منذ ساعات عودة التيار الكهربائي من اجل قضاء بعض الوقت في عالمهم الافتراضي.

هنية، امرأة أربعينية، أم لأربعة أبناء. تسربت من المدرسة في عمر صغير وليس لديها مهارات في استعمال الكمبيوتر. لكنها اختارت وأولادها ان يفتحوا محل انترنت قرب المنزل. «الحياة صارت صعبة، لازم الواحد يسعى لتحسين معيشته» هكذا بدأت كلامها عندما طلبنا منها ان تحدثنا عن المشروع الذي بدأت العمل عليه منذ شهرين.

قبل الظهر تتناوب وزوجها في المحل والأولاد يتابعون العمل فترات بعد الظهر، بعد عودتهم من مدارسهم ومعاهدهم. «طبعاً هما مستلمين المحل أكثر مني بيعرفو أكثر بالكمبيوتر وانا ما عندي كثير وقت.. ست بيت عندي مسؤوليات بتعرّفي». لكنها سمعت عن دورة تدريبية لتعليم الكمبيوتر ينظمها «مركز البرامج النسائية» في المخيم وتفكرّ جدياً في المشاركة لتتمكّن من إدارة المشروع بشكل افضل.

المشروع كلف حوالي ٣٠٠٠\$, تم تمويله من قبل إحدى المعارف الشخصية على ان يتم سداد الدين من الأرباح شهرياً حسب الإمكانية. «يوم منطلّع ٢٠ الف ويوم ٣٠ الف، بعد ما في دفتر فواتير، منحاول نحطّ مبلغ على جنب والباقي منصرفه حسب احتياجات الأسرة» تشرح هنية.

لكنها مسؤولة عن الأمور المالية «حتى ما ضيع الطاسة ولأني ممكن اضبط المصروف أكثر من ولادي» كما تقول. ان حالها الحظ وعاد التيار الكهربائي في فترات ما قبل الظهر، تمضي حوالي ساعتين او ثلاثة في المحل. ومن ثم تتابع الأعمال المنزلية منفردةً.

حالياً تبحث هنية مع أولادها في إمكانية الحصول على قرض لشراء طابعة ومولّد كهربائي نظراً ان متوسط عدد ساعات انقطاع التيار الكهربائي في المخيم يتجاوز ١٢ ساعة يومياً والمولّد الكهربائي لا يعمل سوى ليلاً.

أسفل الصفحة القادمة
هنية صاحبة محل كمبيوتر
في مخيم عين الحلوة،
الذي يبدو خالياً من الزبائن
بسبب انقطاع التيار
الكهربائي

رأس الصفحة القادمة
دلندة في محل بيع الفحم
بالجملة في مخيم عين
الحلوة

فتحية متأهله ٥٥ سنة محل الألبسة نهر البارد

قد لا يختلف مصيرها عن باقي سكان المخيم الذين فقدوا بيوتهم وأعمالهم في صراع فرض عليهم، لكن فتحية من النساء اللواتي استطعن توسيع مشاريعهن من حيث الأرباح وعدد الموظفين والقدرة على الانفتاح على أسواق خارج المخيم بتعب وجهه شخصي.

بدأت مشروعها في بيع الملابس في المخيم نهر البارد القديم منذ حوالي عشرين سنة، كان محلاً صغيراً متواضعاً. بدأت تدريجياً توسع علاقاتها مع التجار وتشتري البضاعة من طرابلس وصيدا. وبعدها، بدأت تسافر بنفسها الى تركيا كي تشتري البضائع مباشرةً من مصانع الجملة وتبيعها للمحلات التي كانت تزودها سابقاً في مدينتي طرابلس وصيدا.

«الخسارة تفوق الخيال.. ما بقي شي!» تقولها بحسرة عميقة. البيت دمر بالكامل ومعها مستودع الألبسة (حيث كان هناك بضاعة يفوق سعرها ثلاثين ألف دولار أميركي)، محل الألبسة، ومحل حلويات كان يديره زوجها. فاضطرت بعد الاشتباكات الى تصريف ثلاث موظفات كن يعملن معها. «تعب العمر كله راح.. جاية تفتحيلنا جروحنا انتي!» وتستطرد بحرقة «عندي ثلاثة بنات بالمدرسة وولد بالجامعة.. الهم كبير.. كله راح».

فتحية لديها ثمانية أولاد، أربعة منهم ما زالوا يتابعون علمهم ويعولون مادياً على أسرتهن. تخبرني عن ابنتها المتفوقة في المدرسة «عندي بنت آخر سنة عم تخلص مدرسة، عم تدرس ليل نهار لتأخوذ منحة. بقلها كل يوم هيدي السنة ما في نوم، ما في حل تتابعي علمك غير من خلال المنحة».

بعد الاشتباكات، وصلت الى حالة نفسية صعبة جداً «كنت امشي تائهة بالشارع ما بعرف وين رايحة» حسب قولها، الى ان قرّر زوج ابنتها ان يستأجر لها صغير في المخيم الجديد وتواصل مع التجار التي كانت تتعامل معهم في السابق، فأرسلوا لها بضائع. حدث كل ذلك دون ان تدري، بهدف تشجيعها على مواصلة نشاطها الاقتصادي واستعادة قدرتها على مواصلة الحياة. زوجها ايضاً فقد كل شيء وهو يعمل حالياً كعامل بأجر يومي.

تدفع فتحية مئة وخمسين دولار أميركي كإيجار شهري، لكنها تعترف ان غالباً ما تتأخر او تعجز عن دفع الإيجار. فوضع التجارة في المخيم سيء جداً في ظل الحواجز والتراخيص المفروضة حتى على اللبنانيين، وتؤكد ما قاله غيرها «قبل كان وضع التجارة بالمخيم كثير قوي، يقصده كل سكان الشمال» ثم تسأل مستنكرةً «ليش مطوق المخيم؟ تركولنا مجال نتنفّس وننعش اقتصادنا.. ما بدنا اكثر.. حتى اهل الجوار صاروا عايزين تصريح!». أحبرتي أنه حين دخل بعض زبائنها اللبنانيين بعد مواصلتها عملها في المحل الحالي «في زبونات صاروا يبكوا، هيدا اعطاني دعم كثير كبير».

لكن لهجة التشائم تعود وتطغى على كلامها حين تعترف انها بعد هذا العمر لم تعد تسعى او تفكر في توسيع مشروعها، كل ما تتمناه حالياً هو ان تؤمن مصروف أسرتهن الأساس من أكل وشرب وان لا تذلل أولادها «طموحي صار هلقد محدود!».

الصفحة القادمة

فتحية في محلها لبيع
الألبسة في مخيم نهر
البارد الجديد بعد تدمير
مستودع ومحل الألبسة
في اشتباكات نهر البارد





سهير متاهلة ٣٦ سنة بيع مطحونات ومكسرات نهر البارد

في ظل الصعوبات المادية اليومية التي يواجهها سكان مخيم نهر البارد، لا تكفي وظيفة براتب محدود ومن دون ضمانات تعيش سهير حياةً لائقةً.. لذلك، كان لابد من إيجاد فرصة أفضل للعيش. هذا ما فكرت به سهير، امرأة ثلاثينية، متزوجة وأم لأربعة أولاد وموظفة في جمعية لرعاية الأيتام براتب ٦٠٠ ألف ل.ل. شهرياً. فبعد اشتباكات نهر البارد، قررت سهير بدء مشروعها الجديد في بيع جميع أنواع المكسرات والبهارات.

على هامش دخلها الشهري المتواضع، استطاعت سهير إدخار ٦٠٠ ألف ل.ل. وهو رأس مال «بسيط جداً بل خيالي» وفق تعبيرها، إشترت من خلاله رفوفاً من حديد لعرض البضائع وكمية متواضعة من الخامات كالبهارات والأعشاب. ويوم بعد يوم، ذاع صيت المحل الصغير بين الجيران، فقد كان أول محل مخصص للأعشاب والبهارات في المخيم. وهكذا زارها أحد مندوبي الجمعيات المحلية في إطار عملية الإغاثة بعد الاشتباكات ليقدّم لها دعماً مالياً بقيمة ١٥٠٠ دولار أمريكي، ما مكّنها من توسيع نطاق عملها وتطويره. فأفتتحت محلاً أكبر في أحد الشوارع الرئيسية المقصود أكثر من الزبائن، وسرعان ما بدأت تشتري بضائعها من تجار من بيروت وطرابلس بجودة أعلى وأسعار تنافسية.

وتجارباً مع الطلب الكبير على بضائعها من قبل سكان المخيم، فتحت سهير بشراكة مع شقيقها فرعاً آخر للمحل داخل المخيم. وهكذا تطوّر عملها تدريجياً، بدأت تنفتح على بعض الأسواق المجاورة للمخيم وتتعامل مع عدد من المطاعم في منطقة الضنية. مما شجّع الأخ الثاني على الدخول في شراكة مالية من خلال مشاركتها بزيادة رأس مال المشروع بهدف شراء الخامات بكميات أكبر وأسعار أفضل. وتقع مسؤولية العمل في المحلين على عاتق سهير بالكامل. فالشراكة مع الشقيقين هي شراكة مالية فقط، لتوسيع نطاق المشروع: تخطط البهارات بالاستناد إلى كتب علمية، تبيع وتنسق العمل في الفرعين، كما تتعامل مع التجار وتشتري منهم البضاعة. وهو ما جعلها تقول أن طموحها هو الاستقلال عنهما، حتى ولو عن طريق فتح محل جديد تمتلكه بنفسها. ونظراً للمسؤوليات العديدة التي تتحملها سهير في المشروع إلى جانب وظيفتها في الجمعية، قامت بتوظيف موظفة براتب ١٥٠ دولار أمريكي لمساعدتها في البيع. كما يساعدها زوجها أحياناً، الذي يعمل في طلاء المنازل، في استلام البضاعة من بعض التجار في طرابلس وبيروت، لأنها تحتاج إلى قوة بدنية، حسب رأيها.

تبلغ أرباح المشروع الصافية المليون ل.ل. تقريباً في الشهر الواحد. موزعة بالتساوي على الشركاء الثلاثة. لكنها أشارت إلى اتفاق بينهم يقضي بعدم انفاق الأرباح نهائياً حتى يتمكنوا من تدويرها وبالتالي توسيع نطاق العمل. وتؤكد سهير أن حياتها الأسرية لم تتغيّر كثيراً بعد قيامها بهذا المشروع لأنها من ناحية تدير شؤون المنزل المالية منذ عقد الزواج، ومن ناحية أخرى هي مستقلة مادياً منذ بداية عملها في رعاية الأيتام. لكنها اضطرت إلى توظيف عاملة منزلية براتب ١٥٠ دولار أمريكي لمساعدتها في المهام المنزلية والعائلية، وفق تعبيرها.

يبقى أن العائق الأكبر أمام تصريف الإنتاج هو «إغلاق» المخيم أمام سكان الجوار. فالحواجر العسكرية على أبواب المخيم وتراخيص الدخول أدت إلى انخفاض المبيعات بنسبة ثلاث أرباع بعدما كان سوق نهر البارد مقصد الكثير من أهل الشمال، لشراء البضائع بأسعار أفضل، «بس يعطو فرصة للناس انه تدخل، بيتغيّر الوضع أكيد».

يتمثل طموح سهير المهني في أن تصبح المسؤولة الوحيدة عن المشروع وبالتالي الإستغناء عن شريكها: «مشروعني انه استقل بالمحل لحالي طبعاً هيدي مش أناينة، بس حلمي يكون عندي محل من دون شركاء» تقولها بصراحة. إلا أنها أكدت أن العمل في محل البهارات فرض عليها التعامل مع الكثير من التجار والموردين، ما عظم شبكة علاقاتها، ومعها حلمها في شراء مكثات لطحن الخامات بدلاً من شرائها.

يسار

في الصورة، سهير تملئ
الجوز لأحد زبائنها في محل
ليبيع المكسرات والبهارات
في مخيم نهر البارد



هنا

متأهله

٤٤ سنة

تصنيع حلويات

شرقية وغربية

نهر البارد

بين ليلة وضحاها، ذهب عمل هنا الذي استمر ستة عشر عاماً أدراج الرياح بعد اشتباكات نهر البارد عام ٢٠٠٧.

منذ عشرون عام، بدأت هنا وزوجها مشروعاً لانتاج وبيع الحلويات. كانا يطهيان المنتوجات سوياً، ويقتسمان التسويق بين محل أهلها الذي كانت تعرض فيه منتوجاتها وعربة صغيرة كان الزوج يبيع عليها في سوق المخيم القديم.

ويوماً بعد يوم، كبر مشروع هنا، وأصبح يؤمن لها دخلاً مقبولاً تتقاسمه مع الزوج في ميزانية مشتركة. حتى أنها استطاعت تطوير المحل وشراء كل الآلات اللازمة لتصنيع كافة أنواع الحلويات الشرقية كالكنافة والقطايف. حتى بدأت الاشتباكات فقضت على المحل بكل ما فيه، ولم تترك لها سوى مهاراتها في تصنيع الحلوى.. والرغبة في متابعة عملها.

وبعد خسارة كل الآلات، لم يكن أمامها سوى معاودة بناء عمل ستة عشر عاماً خسرتَه كله. ومن غرفة في كراج تعيش فيها مع زوجها وثلاثة أبناء، بدأت في تصنيع الحلوى من المنزل. وعاد زوجها، الذي يعاني من التهابات في الظهر، إلى العمل في البناء بأجر بسيط جداً مقابل الأيام النادرة التي يقوى فيها على العمل.

فعدت هنا إلى العمل بالطريقة البدائية التي بدأت بها منذ عدة سنوات، أصبحت تعجن كل المنتوجات يدوياً، مستخدمة الفرن المنزلي الصغير في طهيها، ما أدى إلى انخفاض كمية الانتاج بشكل كبير. لكن على أية حال، في ظل الأوضاع الأمنية السيئة والحصار المفروض على المخيم، انخفض أيضاً طلب الزبائن على المنتوجات.

منذ سنة شاركت هنا في دورة «مركز البرامج النسائية» لمدة خمسة أشهر، والتي أكدت أنها استفادت الكثير منها حيث عملت انتاج الحلويات الغربية إلى جانب ما كانت تنتجه من حلويات شرقية، كما استفادت من منحة بقيمة ١٥٠٠ دولار أميركي، اشترت من خلالها بعض معدات العمل الأساسية لكن ليس كل ما يلزمها. «صار معظم شغلي يدوي، وهيدا يبطلب وقت وتعب كبير». تحمل هنا في الغرفة نفسها التي تنام فيها واسرتها. غرفة فصلتها بستارة كي تصبح ولو بالاسم غرفتين «بس اخلص طبخ، بنضف وبحط الفرش للنام.. شو بدنا نعمل بدنا نستّر حالنا».

وتيرة العمل كما تقول هنا ليست ثابتة تماماً، ففي الأعياد والمناسبات الدينية مثلاً كالأضحى وعيد الفطر، تعمل بشكل مكثف لعشرة أيام بربح صافي لا يتجاوز ٢٠٠ ألف ل. وفي الأيام الأخرى يقتصر العمل على طلبيات الجيران والمعارف الشخصية في أفراسهم ومناسباتهم، والتي لا تحقق مدخولاً يذكر. ومؤخراً حاولت هنا أن تحصل على قرض لبناء محل صغير يتيح لها البيع اليومي لكن شروط القرض من البنوك معقدة.

جوليا

مطلقة

٣٥ سنة

تقطير أعشاب

نهر البارد

على أصداء نقاط المياه المتسربة من الصنبور والمرطمة بزجاجات خل التفاح، حدثتنا جوليا عن مشروعها في تقطير الأعشاب. تتداخل روائح الزعتر والورد والزهر والرنجيبيل لتملأ المكان. استوتحت جوليا هذه المهنة من صديقة لبنانية كانت تقوم بتقطير الزهر والورد للاستخدام المنزلي. بعد الطلاق من زوجها، كان لا بد من أن تجد وظيفة أو مهنة تؤمن لها مدخولاً تعتمد به على نفسها، كما تقول. فأصبحت تراقب صديقتها وتساألها عن كل تفصيل في العملية، إلى أن قررت خوض التجربة لوحدها بعد أن عرضت عليها الجارة أن تعيرها «الكركي» وهي وعاء من النحاس له حنفية مخصصة لعملية التقطير. وأثار شغفها الموضوع وأخبرت ابنة عمها التي ابدت اهتماماً كبيراً في العمل. فصارت ترافقها إلى السوق لشراء الأعشاب وتبادلان «الكركي» خلال الليل والنهار. إلى أن أصبح المشروع يتوسّع تدريجياً، فاشترت كل منهن «كركي». وفي المواسم، كانت كل واحدة تستخدم «كركية» الأخرى لتكثيف عملية الإنتاج «كانت هي تقطر بالنهار وأنا أقطر بالليل سحبة وحدة من غير نوم».

مع بداية حرب نهر البارد عام ٢٠٠٧، اضطرت للنزوح عند أقاربها في منطقة المنية - شمال لبنان. حينها كان موسم الزهر قد بدأ، فترعت لها زوجة عمها بـ«كركي» وقينية غاز «الله يوجه لها الخير كرمال ما اروح الموسم». بعد العودة إلى المخيم، كانت المنظمات الدولية والمحلية تدعم مادياً أصحاب المحال التجارية. لكن جوليا لم تستفد لأنها تعمل من منزلها. فقصدت «اتحاد المرأة الفلسطينية» واصرّت على تعبئة استمارة للحصول على منحة. وبعد فترة، جاءت الموافقة على منحة ٢٧٥٠ \$ تمكنت من خلالها من بناء غرفة صغيرة متفرعة من المنزل للتقطير حيث كانت تضطر سابقاً إلى النوم في غرفة العمل مما سبب لها ولائبتها مشاكل في التنفس. كما اشترت رفوفاً من حديد لعرض المنتجات، وخمس «كركيات» وخمس فئاني غاز لتكثيف الإنتاج وزجاجات قزاز بالإضافة إلى كتب طب أعشاب وملصقات. إلا أن كمية الزجاجات قد نفذت، وهي تضطر حالياً إلى غسل وتعقيم زجاجات العصير المستخدمة - تجمعها من الأقارب والجيران - لتعبئتها لاحقاً. كما تعترف جوليا بوجود صعوبة في تدوير الأرباح لأنها تنفق المال على نفسها وعلى ابنتها. وهي تعاني أحياناً من صعوبة تصريف الإنتاج، ما يسبب في بعض الأحيان بإتلافه. في الواقع، لا تحصل جوليا على أكثر من مليون وخمسة مئة ل. سنوياً وفق جرداتها السنوية.

أمّا البيع في الجملة فهو غير مربح ولكن ليس لديها فرص لبيع منتجاتها مباشرة إلى المستهلك. فالزجاجة التي تكلفها ٧٥٠٠ ل. مثلاً وتبيعهها بـ١٥ ألف ل.ل. بالمفروق تضطر إلى بيعها بـ١٠ آلاف ل.ل. للتاجر. ما يعني أن التاجر يحصل على ضعف أرباح المنتج. وقد شاركت مرة واحدة في معرض في منطقة العبدية في الشمال «كان مربحاً فعلاً، بعث باليوم حوالي ٥٠ ألف ل.ل.» حسب قولها. لكن للأسف الفرصة لم تتكرر. ومعظم زبائن جوليا من معارف شخصية وأسرية، تبيع أحياناً خارج المخيم بعض الأقارب في مخيم البداوي. ومن خلال معارف ترسل منتجاتها إلى سوريا، كما إلى بعض الفلسطينيين المقيمين في ابو ظبي وألمانيا وسويد... لكن ليس بشكل منتظم طبعاً. تصف جوليا عملها بالمضني، ففي بعض المواسم تضطر إلى العمل خمسين ساعة متواصلة لأنها لا تستطيع أن تترك الغاز شاعلاً خلال النوم لخطورة الموضوع. كما ينتج عن الغاز دخان اسود يلتصق بجدران الغرفة بعد كل عملية تقطير، فتضطر إلى غسل الجدران بعد كل عملية. وتتمنى جوليا المشاركة في دورة تدريب في التقطير والتعليب لتطوير وتوسيع عملها فهي تقول: «يمكن طريقي انا بدائية ما بعرف» وتبتسم بتواضع.

في حين كان والد الطفلة، البالغة من العمر ١٠ سنوات، يساهم بمبلغ ١٠٠ ألف ل.ل. شهرياً، قرّر بعد انتهاء فترة الحضانة التي طالت تسع سنوات، التوقف عن المساهمة المالية كوسيلة للضغط باتجاه «استرجاع الطفلة» كما تعتقد جوليا. لكنها تؤكد أنها قادرة على تأمين مستلزمات ابنتها رغم الصعوبات المادية وعدم استقلاليتها بشكل كامل عن أسرتها. وتقول بحزم قبل اختتام الحديث: «انا بشتغل وقادرة اني أصرف عليها مش بسبب الضغط المادي ح استغني عنها...».

الصفحة القادمة

تظهر جوليا خلف خالتها

في غرفة تقطير الأعشاب

وعرض المنتجات في

منزلها في مخيم نهر البارد



قالت «هنا بيتنا» وأشارت بإصبعها الى ركام من بقايا مبنى في أزقة مخيم نهر البارد. اصبح البيئُ شبه أُنقاض بعد أن بنته صونيا مع أخواتها قبل حرب نهر البارد بأربع سنوات. ولكن دُمِر البيت بالكامل ومعهُ تعبُ العمر في التطريز والخياطة. «كل شي راح.. كل شي»، تستحضر صونيا الاشتباكات متلعثمةً بكلماتها.

تحاول صونيا بعجز اخفاء دموعها لكنها سرعان ما تنفجر قائلةً: «الأخ والأب غادروا الحياة في الساعات الأولى من الحرب». ما زال المشهد حاضراً في ذاكرتها وكأنها تعيش اللحظات وهي تتكلم. رحل الأب وزوجته تعاني من عدة أمراض، أما الأخ فترك لها ثلاثة أولاد لا تتجاوز أعمارهم الثلاث سنوات بعد ان توفيت الأم قبل الاشتباكات بأشهر. هي الآن مسؤولة عنهم بشكل كامل. لكن «النكبة» (كما وصفت حرب نهر البارد) لم تنتهي هنا، فالأخ الآخر مطلوب للعدالة إن حاول الخروج من مخيم البداوي. فتقوم بزيارته من حين لآخر وتعطيه مصروفه لأنه غير قادر على التنقل والعمل.

صونيا لها خبرة عشرين سنة في الخياطة والتطريز بعد أن اكتسبت مهارات المهنة بجهدها الخاص. تعمل في وحدة إنتاج تابعة لجمعية «النجدة الإجتماعية» حيث يُدفع لها على القطعة. كما شاركت منذ سنة في دورة تدريبية مع «مركز البرامج النسائية» لمدة ستة اشهر مكنتها من توسيع عملها ليشمل خياطة «القعدات» العربية والستائر. كما استفادت من منحة خمس مئة دولار أميركي وأضافت إليها مئة دولار أميركي لشراء مكينة خياطة خاصة لحياسة «القعدات» العربية.

أعجبها التخصص في خياطة «القعدات» العربية لأنها مهنة نادرة في المخيم ومطلوبة في الوقت نفسه. فتعاقدت مع تاجر قماش واسفنج. وصار يؤمن لها التاجر القماش والاسفنج وتضيف هي اليهما الحبال المزرکشة (المعروفة باسم «بريم») والسحابات لحياسة «القعدات» العربية. صحيح أنّ الربح قليل جداً لكن ليس لديها فرص كثيرة لفرض شروطها. يلزم كل قعدة عربية ما يقارب ٢ كيلو «بريم» بـ١٥ ألف ل.ل. وسحابات بـ١٥ ألف ل.ل. وتُباع بـ٧٠ ألف ل.ل. إذ يبلغ صافي الأرباح حوالي ٤٠ ألف ل.ل. لعمل استغرق اكثر من ٥٠ ساعة. وتضطرصونيا أحياناً للعمل حوالي ١٨ ساعة يومياً في فترات الأعياد والمناسبات، لتبيع التاجر بضاعة بقيمة ٨٠٠ أو ٩٠٠ ألف ل.ل.

ولكنّ المشكلة هي ان عملها موسمي وغير مستقر. فبينما استطاعت ان تنتج سبعة قعدت عربية في شهر رمضان، لم يعطيها التاجر سوى طلبية واحدة من حينها، بربح صافي لم يتجاوز ٤٨ ألف ل.ل.. والإيجار وحده يكلفها ٥٠\$ (لأن منظمة الأونروا تغطي ١٥٠\$ من كلفة الإيجار). وتأمل صونيا ان تستطيع استئجار محل خاص للقعدت العربية لتؤمن عملاً يومياً وربحاً صافياً أكبر بغياب الوسيط. لكن الاسفنج يحتاج الى معدات خاصة لقصه ومكان واسع، وهذا مكلف جداً في حالتها. لذلك تعمل من المنزل في بيت بسيط حيث لم تتمكن حتى الآن من اقتناء قعدة عربية لنفسها بعد سنوات من العمل فالأعباء كثيرة ولا تتحمل أي «رفاهية» من هذا النوع، خاصةً بعد ان اصبحت مسؤولة عن إعالة امها المريضة وأولاد أخيها المتوفي. وفكرت ان تحصل على قرض لبناء محل على أرض بيتها القديم لتوسّع مشروعها «بس الدولة ما قبلت» كما تؤكد، حيث لم يُسمح لها بإعادة الإعمار. وفي ظل هذه الأوضاع، تكتفي صونيا بمعارفها ضمن الحي والعائلة والجمعية التي تطوعت بها وتقول: «في زبونات أحياناً من قبل الجمعية بيدفعوا أكثر كمان، بس ما في استمرارية».

«زبائن خارج المخيم؟» تسأل باستغراب مجيبةً على سؤال «لا كثير صعب بعد الحرب وبطل هيدي الحواجز الأمنية.. بنشّف قلبنا كل ما بدنا نفوت قماش واسفنج». تسترجع صونيا ذكرياتها بأسف وتعود إلى حين كان اللبنانيون المقيمون في محيط المخيم يقصدون سوق المخيم بشكل شبه يومي. لكنها تعترف أسفةً أنّ أحداً لم يقصدها من أبناء الشمال منذ الاشتباكات.

«طلعت مثل هيدي البنت من فلسطين» تبدأ حديثها مشيرةً بإصبعها الى حفيدتها. هدى امرأة سبعينية لديها ثمانية أولاد مستقلين مادياً. تعيش مع زوجها في بيت مستأجر (تدفع الإيجار منظمة الأونروا) في مخيم نهر البارد «الجديد» بعد تدمير منزلها خلال حرب نهر البارد عام ٢٠٠٧.

تضي هدى نهارها في جمعية «دار الشيخوخة» مع حوالي خمسة وثلاثين امرأة كبيرة في السن. يتسامرن الأحاديث، يطبخن سوياً ويمضين بقية العمر بهدوء. تقدم الجمعية المكان، كالأرض لزراعة كافة أنواع الخضار وبقية المواد لإنجاز الطعام اليومي لفقراء المخيم وهن يقطفن الخضار ويطبخن.

وحين فاضت ثمار الأرض عن حاجة مستفيدي «دار الشيخوخة»، قامت بعض النساء بتفريز ما زاد عن الحاجة بهدف التموين المنزلي: فلفل، كافة أنواع المكابيس، بامية وملوخية مجففة الخ. «استخدمنا بعضها في الجمعية والباقي قمنا في بيعه لصالح المركز وطلّعنا أكثر من مليون ليرة» تؤكد مسؤولة دار الشيخوخة. وتضيف انه طلب منهم المشاركة في بعض المعارض، لكنهم لم يكونوا جاهزين لذلك.. عندها سألوا أنفسهم «لماذا لا ندعم أولئك النساء لإنشاء تعاونية زراعية؟».

هدى سمعت عن استثمارات يتم تعبئتها في المخيم لتشجيع النساء على القيام بمشاريعهن الخاصة. شاورت أربع نساء مهتمات بالتموين المنزلي واتفقن على طلب قرض لإنشاء تعاونية نسائية وتأمين مردود مادي للخروج من حلقة الفقر التي تعشن فيها. يعلو صوت من خلفها «وفينا نجيب خضرا من التجار اذا ما كفتنا أرض «الدار» لنقوي مصلحتنا» تقول زميلتها بحماس. ثم تتأهب هدى لتُحضر لي من بيتها بعض كبيس البندورة الخضراء من منتجاتها كي أتذوقها وأعطيتها رأيي.

هدى، كالكثير من نساء المخيم اللواتي تخطين سن التقاعد، لا تستفيد من تعويض نهاية الخدمة. فهي لم تعمل في إطار منظم في شبابها، لكنها «عملت» لا بل كانت مسؤولة عن جميع المهام الأسرية والمنزلية. إلا انه عمل ما زال من دون أجر وغير منظور. أمّا الزوج فبالكاد يستطيع التنقل بعد أن تخطى سن التسعين وترك عمله ما دفع هدى الى التفكير في إنشاء مشروع تموين منزلي مع نساء أخريات، لتعملن حتى آخر نفس من العمر.

الصفحة القادمة

هدى مع حفيدتها في جمعية «دار الشيخوخة» حيث تعمل مع مجموعة من النساء في التموين المنزلي

