

گزارشی از نمایشگاه صنایع دستی و گردشگری از تولیدات ملی که در بوستان ملت دایر شده بود

حمایت از خودی ها

بنایزاده - از ضلع غربی، واقع در خیابان امامت وارد بوستان ملت می شوم. روی بنری بزرگ عبارت «نمایشگاه صنایع دستی و گردشگری از تولیدات ملی» نوشته شده است. به سمت غرفه ها می روم. ذوق و هنر ایرانی در غرفه ها خودنمایی می کند و کالاهای ایرانی اثری از محصولات چینی در نمایشگاه به جا نگذاشته است. بعضی از غرفه داران، از استان های دیگر مهمان شهر ماهستند و محصولات شان را عرضه کرده اند. تنوع محصولات و قیمت مناسب باعث می شود غرفه ای را بدون بازدید رد نکنم. علاوه بر همشهریان، حضور مسافران رونقی ویژه به بازار خرید داده است.

مستولان حمایت کنند

مرتضی همتایی، یکی از غرفه داران میهمان در نمایشگاه است. او به همراه دو همکارش از زنجان آمده است و ۱۲ سالی می شود که محصولات شان را که چاقو و مس است در نمایشگاه های مختلف معرفی و عرضه می کنند. انتظارش از مسئولان، تبلیغات برای نمایشگاه است. به قول خودش او به جای آنکه در تلویزیون تبلیغ کند و محصول گران تری به مشتری بدهد، با حضور در شهر های مختلف کالایش را معرفی و با قیمت مناسب در اختیار مصرف کننده می گذارد. او می گوید: مسئولان اگر قرار است حمایت کنند باید تبلیغات هم از برپایی نمایشگاه در سطح شهر داشته باشند تا حضور مردم بیشتر شود.

رونق صنایع دستی در نمایشگاه بیشتر است

سراغ یکی دیگر از غرفه ها می روم. کیف و کفش های سنتی، صندوق های گلیم، چراغ های قدیمی، ظروف سفالی تنها بخشی از کالاهای داخل غرفه بودند. به قول خودشان بیش از سه هزار کالای متنوع از صنایع دستی با قیمت های مختلف دارند. سعید احمدی فوق لیسانس پتروشیمی دارد و یک سال است که به فروشنده گی صنایع دستی اشتغال دارد. نظرش را در مورد نمایشگاه می پرسم و می گوید: برپایی نمایشگاه هایی از این دست هم برای تولید کننده و هم مصرف کننده خوب است. در واقع مصرف کننده با کالاهای تولید کننده آشنا می شود. او در ادامه خاطر نشان می کند: متأسفانه به دلیل کمبود نقدینگی، محصولات صنایع دستی بازارش آن طور که باید رونق ندارد. حداقل برپایی این نمایشگاه ها باعث می شود با قیمت مناسب تر کالاها عرضه شود و فروش بهتری داشته باشد.

توقع ام به اندازه گلدان هایم است

به غرفه ای می رسم که سوغات مشهد را دارد و فروشنده اش خانمی مسن است. می گوید: برپایی چنین نمایشگاهی در پارک ملت قطعاً خوب است؛ چون مسافران زیادی می آیند و در کنار تفریح، سوغات شان را هم با قیمت مناسب تر از مغازه می خرند.

در حال خارج شدن از نمایشگاه هستم که چشمم به غرفه کوچکی می افتد. شاید غرفه او به اندازه غرفه های دیگر رونق نداشته باشد ولی روی میز سبز است و پر از گلدان های کوچک و بزرگی که تمام آنها را خودش پرورش داده است. می گوید: توان مالی برای داشتن مغازه ندارم. امیدم به همین نمایشگاه هاست. معمولاً گل و گیاهم را در نمایشگاه با قیمت پایین می فروشم. من به سود کم قانع هستم، همین که لقمه ای نان حلال برای خانواده ام می برم کافی است. توقعم به اندازه همین گلدان هایم است که سرگردان نباشند و بتوانم آنها را بفروشم.

هدف، معرفی کالای داخلی است

سراغ ناصر خجسته، معاون فرهنگی و اجتماعی شهرداری منطقه ۱۱ می روم. وی در خصوص نمایشگاه توضیحاتی می دهد: این نمایشگاه با هدف معرفی کالای تولید کنندگان داخلی و سوغات شهرمان و اشتغال زایی به مدت دو هفته برپا شده بود.

وی اظهار دارد: در این نمایشگاه به غیر از مشهد، غرفه هایی از دیگر استان ها از جمله زنجان، یزد، اصفهان و... حضور داشتند و کالاهای شان را عرضه کردند. محصولات غرفه ها شامل صنایع دستی، پوشاک، صنایع چوب، فرش، کیف و کفش، عرقیات، کتاب و... بود که از به مدت دو هفته از بیستم تیر ماه تا ششم مرداد ماه ادامه داشت.

در مورد کیفیت محصولات می پرسم و این طور می گوید: متأسفانه تصور مردم از محصولات نمایشگاه جنس های مانده در انبارها و بنجل است، در حالی که این طور نیست. نمایشگاه محل معرفی کالا و ارتباط مستقیم تولید کننده و مصرف کننده است.

وقتی می پرسم آیا علت قیمت مناسب کالا تاثیر در کیفیتش می گذارد، می گوید: خیر، اینطور نیست. قیمت مناسب کالا به دلیل این است که کالا چند دست نمی چرخد و هزینه ای بابت تبلیغات های آن چنانی پرداخت نمی شود.

معرفی نشدن کالای داخلی باعث جایگزینی کالای خارجی

گاهی معرفی نشدن کالاهای داخلی باعث می شود مصرف کننده برای رفع نیاز خود سراغ کالاهای خارجی با قیمت های بالاتر و کیفیتی پایین تر برود، او در این باره می گوید: متأسفانه معرفی نشدن کالا باعث دیده نشدن و کاهش فروش آن و استفاده از کالای خارجی می شود. مثلاً همین کالایی که ما عرضه می کنیم هنوز در بازار داخلی به درستی معرفی نشده است، به همین خاطر مردم می روند مشابه چینی آن را با کیفیت پایین تر و قیمت بالاتر تهیه می کنند که این برای تولید داخلی یک ضربه و آسیب است.

او ادامه می دهد: من در چند نمایشگاهی که حضور داشته ام، دیده ام که خیلی ها باور نمی کنند این محصول داخلی است. حتی من مشتریانی داشتم که از اصفهان بودند و نمی دانستند این تولید شهر خودشان است و این ضعف تبلیغات و حمایت نشدن از تولید داخلی است.

نمایشگاه ها معمولاً محلی مناسب برای تولید کنندگان و پخش های کوچک است. این را بذرافشان می گوید و ادامه می دهد: ولی همین نمایشگاه ها نیاز به تبلیغات در سطح شهر دارد که متأسفانه این کار انجام نمی شود.

نمایشگاه، شغل ایجاد می کند

وی اشاره به برگزاری نمایشگاه ها و ایجاد اتوماتیک وار اشتغال می کند و می گوید: خودم اولش کارم را با ۱۰ عدد زیرانداز شروع کردم. چون توان خرید نداشتم با برگزاری چند نمایشگاه و معرفی محصول در حال حاضر شرایطم خیلی بهتر از گذشته است و توانسته ام چند نفر دیگر را هم مشغول به کار کنم. مثلاً ارائه این محصول بدون کار و پوشش بود، من به ذهنم رسید اگر این کار با کاور به مشتری ارائه شود بهتر است. همین امر باعث شد از دو خانم سرپرست خانوار بخواهم که در بخش تولید کاور با ما همکاری داشته باشند.

او در پایان روی صحبتش به مسئولان است و می گوید: در کشورهای خارجی در بخش کار آفرینی و برگزاری نمایشگاه مسئولان حضور دارند، ولی متأسفانه اینجا این طور نیست. مسئولان فقط در اتاق های شان هستند و امضا می کنند. تولید ملی با حضور مسئولان باید حمایت شود، نه فقط با صحبت.

قیمت های نمایشگاه مناسب تر است

دختر بچه ظرف مسی را دستش گرفته است و مادرش در حال پرداخت پول است. نظرش را در مورد نمایشگاه می پرسم و می گوید: قیمت های نمایشگاه از بازار مناسب تر است و تقریباً کالاهای مرغوبی ارائه شده است.

وقتی از او می پرسم می دانستید در اینجا نمایشگاه برگزار شده است؟ سری تکان می دهد و می گوید: نه، من دخترم را برای بازی به پارک آورده بودم که متوجه نمایشگاه شدم.



شعار من صداقت است

جمعیت بیشتر از قبل شده است و تقریباً بیشتر غرفه ها سرشان شلوغ است. سراغ یکی از غرفه ها می روم. محصولاتش زیر اندازه ها و ساک ها و کیف های دستی و جاجیم است. فروشنده اش جوانی است در حال توضیح ویژگی های یک زیرانداز تولید اصفهان به مشتری ان.

سرش که خلوت می شود سراغش می روم. خودش را حسن بذرافشان معرفی می کند. لیسانس برق دارد و چهار سال است که در کار پخش و نماینده فروش اصفهان در مشهد است. به قول خودش اولش برای سرگرمی و تامین هزینه دانشگاهش این کار را انجام می داده است ولی بعد از مدتی تصمیم می گیرد در همین کار به صورت جدی فعالیت کند، چون به نظرش می رسد محصولی که معرفی می کند با کیفیت است و مورد نیاز مردم. او شعارش در کار صداقت و کیفیت است.