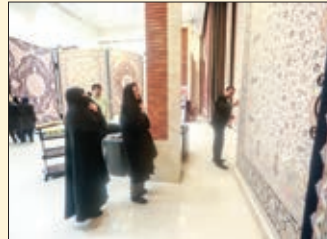


بیامک شهر آرامحله، ۳۰۰۷۲۸۹



دارد. می گویند هر چقدر تعداد شانه و تراکم فرش بالاتر باشد، آن فرش از کیفیت شفافیت و لطافت بیشتری برخوردار است.

فرش های تخفیفی

بیشتر مغازه داران این راسته جشنواره و تخفیفات ویژه ای را با شرایط خاص برای خریداران در نظر گرفته اند و در این شرایط قیمت ها نیز متفاوت است. میانگین قیمت فرش شش متری با ۷۰۰ شانه ۵۹۸ هزار تومان، فرش نه متری ۸۶۳ هزار تومان و دوازده متری یک میلیون و ۱۵۰ هزار تومان است. البته فرش های ۱۰۰۰ شانه با تراکم سه هزار نیز در متراژهای مختلف از ۷۹۰ هزار تومان تا یک میلیون و ۴۹۵ هزار تومان خرید و فروش می شود. همچنین فرش های ۱۲۰۰ شانه با تراکم ۳۶۰۰ نیز در متراژهای مختلف از ۸۷۵ هزار تومان تا یک میلیون و ۶۹۵ هزار تومان به فروش می رسد. همچنین فرش ماشینی ۱۰۰۰ شانه با نقش برجسته در ابعاد مختلف از ۸۹۵ هزار تومان شروع می شود و تا یک میلیون و ۷۹۰ هزار تومان در این بازارها عرضه می شود.

کمی از تاریخ فرش بدانیم

آن گونه که گفته می شود قدیمی ترین فرش دستباف ایرانی در سال ۱۹۴۹ در دومین مرحله از کاوش های باستان شناسی روسی در منطقه ای به نام پازیریک کشف شد و به همین دلیل آن را «فرش پازیریک» نام گذاری کردند. شاید بتوان مهم ترین دوره صنعت فرش در ایران را دوره فرمانروایی سلسله صفویه دانست. در این زمان شاه عباس صفوی کارگاه بزرگی برای فعالیت بافندگان هنرمند ایرانی دایر کرد و آن ها نیز عالی ترین و زیباترین فرش های ایرانی را با استفاده از ابریشم و رشته های طلا و نقره بافتند.

پاسخ می دهد: فرش های کهنه را که خیلی به مرمت و رفو نیاز داشته باشند نمی خریم. برای مردم هم نمی صرفد که دستمزد بالایی رفوی فرش را بپردازند؛ آن هم در مواردی که یک فرش شاید خودش ۱۵۰ هزار تومان هم نیرزد و طرف مجبور شود که هزینه ۱۰۰ هزار تومانی بابت دستمزد رفوگر پرداخت کند.

از او در خصوص میزان سرمایه مورد نیاز برای راه اندازی یک مغازه فرش فروشی می پرسیم، می گوید: اولاً بستگی به عرضه و فروش محصول مورد نظر دارد. اینکه بخواهیم فرش دستباف بفروشیم یا ماشینی. ثانیاً بستگی دارد که بخواهی مغازه ات را در کدام نقطه از شهر دایر کنی. مردم برخی از مناطق شهر قدرت خرید فرش دستباف را دارند و برخی نه و باید این مدنظر قرار بگیرد. برای همین هم نمی توان میزان سرمایه راه اندازی یک فرش فروشی را به طور دقیق اعلام کرد؛ برای مثال مغازه یا نیروی کار بخشی از سرمایه هستند و مقدار سرمایه ای که مثلاً برای فرش ابریشم باید در نظر گرفت حداقل ۷۰۰ تا ۸۰۰ میلیون تومان است. در کل مغازه فرش فروشی بهتر است در مکانی دایر شود که مشتریان بیشتری را به خود جذب کند. او معتقد است: این روزها بازار فرش حسابی رقابتی شده است. برای همین مغازه داران با ارائه تسهیلات ویژه به مشتریان و قراردادن شرایط ویژه سعی در جذب مشتری دارند و به همین دلیل هم بیشتر فرش فروشی های این خیابان یا جشنواره خاص فروش برگزار می کنند یا با شرایط تقسیت فرش هایشان را می فروشند.

او در ادامه می گوید: به غیر از رنگ و اندازه فرش که به سلیقه و نیاز خریدار برمی گردد، تعداد شانه و تراکم نیز در کیفیت فرش اهمیت

است. کاشان، اصفهان، تبریز ۵۰۰ راج چله نخ باشد یا تبریز یا نقشه، قم باشد یا نایین شش لا، تمام این ها در قیمت فرش تأثیرگذار است. این در حالی است که به طور میانگین فرش دستباف از سه و نیم میلیون تومان در بازار معامله می شود تا ۱۰۰ میلیون و در مواردی هم ۲۰۰ میلیون تومان. بستگی به انتخاب خریدار دارد که چه مدل بپسندد.

ماشینی با طرح دستباف

در ادامه گشت و گذارم در بازار فرش این خیابان، به مغازه محمود الیاسی می رسم که بیش از ۱۰ سال است که در این بازار کاسبی می کند و روزهای خوب و بد بازار فرش را خوب به یاد دارد. او می گوید: بازار فرش همیشه دم عید که می شود، رونق می گیرد. مشتریان زیادی به ما سر می زنند و به فکر تعویض فرش های کهنه خود با نو هستند و یا کلاً می خواهند خانه شان را نووار کنند. او ادامه می دهد: بازار فرش ماشینی همیشه مشتری دارد؛ چرا که این کالایی است که زیر پای هر ایرانی می توانی ببینی. این روزها کمتر کسی برای خانه اش فرش دستباف می خرد. بعید می دانم کسی بخواهد برای خرید فرش نه متری حداقل یازده دوازده میلیون تومان هزینه کند. فرش دستباف ایرانی خیلی گران است برای همین مردم ترجیح می دهند همان طرح را اما روی فرش ماشینی و به قیمت خیلی ارزان تر و مناسب تر تهیه کنند. بیشتر خریداران هم دنبال طرح و رنگ هستند؛ نه جنس و کیفیت. این روزها که دیگر نشان و نامی از رفوگرها در شهر نمی بینیم. از او می پرسیم که آیا فرش های دست دوم را نیز از مردم خریداری می کنند و آیا هنوز هم کسی فرش زیرپایش را برای رفو پیش آن ها می آورد یا نه؟ این طور

مشتری احترام بگذاریم، اگر حق و حقوق او را رعایت کنیم، آن وقت است که روزی حلال نصیبمان می شود.»

او از صداقتش در قیمت گذاری اجناس می گوید: قیمت های اجناس این مغازه همیشه عادلانه است. فرش کالایی است که همیشه مشتری خودش را دارد. از همان زمان که انسان خلق شد به فکر سرپناه و زیرانداز بود. فرش ایرانی در تمام دنیا معروف است. به طوری که همیشه بعد از نفت مورد توجه همه جهانیان بوده است. روزگاری فرش بافی یا همان قالی بافی نقش مهمی را در اقتصاد خانواده ها ایفا می کرد، به خصوص برای خانواده های روستایی و کم درآمد که بافندگان زیادی در آن مشغول به کار بودند و ارتزاق می کردند. اما چندین سال است که حال این کارگاه ها و دارهای قالی زیاد خوب و خوش نیست. چرا که دیگر خود بافندگان نیز رغبتی به بافت قالی ندارند. قیمت تمام شده اش خیلی بالاتر از فروشش است و چندان برایشان نمی صرفد. ثانیاً باید به جیب مردم نیز نگاه کرد. امروز برای خیلی ها به صرفه نیست که فرش دستباف بخرند؛ به خصوص که بیشتر آپارتمان نشین شده اند و دائماً باید نقل مکان کنند؛ لذا این فرش ها هم سنگین است و هم هزینه نگهداری آن بسیار بالاست. حیدری در ادامه صحبت هایش آثاری را نیز در خصوص بازار و قیمت فرش دستباف می گوید: فرش دستباف شش متری از سه و نیم میلیون تا ۱۲ میلیون تومان، فرش نه متری از چهار تا ۱۵ میلیون تومان و دوازده متری از هفت و نیم میلیون تا ۳۰ میلیون تومان در بازار قیمت دارد. البته بستگی دارد که این نوع فرش های دستباف تولید کدام شهر باشد؛ بافت و طرح ها برگرفته از ویژگی ها و فرهنگ مردمان همان شهر

این روزها بازار فرش حسابی رقابتی شده است. برای همین مغازه داران با ارائه تسهیلات ویژه سعی در جذب مشتری دارند



علاقه مند باشی تا به سمت آن ها سوق داده شوی. من از کار کردن و زندگی شخصی ام فوق العاده راضی ام و شکر خدا فرزندم همه سرو سامان گرفته اند.

هر کاری که از دستم بر بیاید، برای رضایت مردم انجام می دهم تا اگر روزی نبودم و زیر سایه یکی از درخت هایم نشستند و از میوه اش خوردند، خدا بیامری برابم داشته باشند؛ چون در دنیا فقط خوبی و بدی می ماند و بوس.

کارهای بسیاری در باغچه ها وجود دارد که نه تنها زمستان را شادتر خواهد کرد، بلکه بهاری زیباتر را نیز بهار مغان خواهد آورد. این فصل بهترین زمانی است که می توانیم حتی در باغچه کوچک خانه خود گیاهانی را پرورش دهیم که بهاری سرسبز بر ایمان بیاورد.

هر چند پاییز نیز زیبایی خاص خود را دارد. روزهای پربرف زمستان و سرما که زیاد باشد و رفت و آمد مشکل داشته باشد، نمی توانم بیایم. بیشتر روزهای عمرم را، جوانی ام را در کار باغبانی گذرانده ام. از دیدن باغچه آباد شده چنان به وجد می آیم که هیچ وقت از کار باغبانی خسته نمی شوم. طراوت و تازگی چمنزارها و درختان به من امید می دهد و زندگی، زمانی که بر برگ های تازه سبز شده گل هاب می پاشم، احساس دوباره زنده شدن و امید در من موج می زند، زمانی که گلبرگی را ببینم که خشک و پژمرده شده، دلم می گیرد و سعی می کنم تا جایی که راه داشته باشد او را دوباره احیا کنم.»

او در حالی که خم می شود و علف های کنار درختچه های جوی خیابان ها را و چین می کند، می گوید: باید به گل و گیاه و طبیعت

چهره آفتاب سوخته و دستان خسته و زمختش یادآور کارهای سختی است، نشانگر آن است که او بیشتر از هر چیز با خاک و خار و خاشاک سروکار دارد، اما وقتی آرامش روحیه و مهریانی او را می بینم متوجه می شوم که لطافت گل بیش از هر چیزی در او اثر کرده است.

می گوید در هر کجا کاری باشد انجام می دهم اما در اصل کار من باغبانی است. نظافت و باغبانی با من عجین شده است و از کار در باغ لذت می برم. تازوی که بتوانم کار باغبانی را رها نمی کنم؛ مگر دیگر نتوانم در خیابان های این شهر رکاب بزنم. عموحیدر همه فصل های سال را دوست دارد. او معتقد است همه فصل ها زیبا هستند؛ «همه فصل ها را دیده ام اما بهارش چیز دیگری است.