مریم محمدی

شعبان زاده:

هنا صناعة الأحذية الإيرانية

إشارة: تم تصميم معرض لهذا العام بأسلوب جديد وهو على وشك الانعقاد. جواد شعبان زاده، رئيس مجلس إدارة جمعية الأحذية الميكانيكية في قم، بصفته مدير المعرض، يشير إلى هذا الحدث باعتباره معرض الأحذية الإيراني. وهو يقدم هذا المعرض على أنه استثمار وطني لصناعة الأحذية ويعتقد أن جميع الناشطين في هذه الصناعة يجب أن يساهموا فيه. في مقابلة مع مجلة صناعة الأحذية، استعرض وجهات نظره الشاملة حول صناعة الأحذية ومكانة المعارض في تحسين هذه الصناعة. فيما يلي نص المقابلة التي نقدمها لقرّاء مجلة صناعة الأحذية

صناعة الأحذية: دعونا نبدأ الحوار بطرح سؤال حول وجهة نظركم العامة بشأن إقامة المعرض؟.

شعبان زاده: بشكل عام، صناعة المعارض أداة فعالة للتسويق وتطوير العلاقات وتعزيز العلامات التجارية. في النهاية، يمكن لهذا التطوير أن يسهل التنمية الاقتصادية. إذا نظرنا نظرة تخصصية إلى معارض الأحذية، فهي مساحة للابتكار وإقامة العلاقات التجارية التخصصية. معرض الأحذية الإيراني، مع تاريخه في هذه الصناعة، أصبح في الواقع نقطة محورية في الجدول التجاري للبلاد. كما أن نظرة فريقنا لهذا الحدث ليست لتحقيق منافع شخصية أو تجارية مباشرة، بل هدفنا هو تطوير تجارة صناعة الأحذية وتوسيع هذه الصناعة الإيرانية. لتطوير صناعة الأحذية، نحن بحاجة إلى رؤية جديدة وإدارة ذكية، ونحن نسعى إلى إظهار هذه العناصر في معرض إيران.

صناعة الأحذية: أشرتم إلى رؤية مختلفة في إقامة المعرض، وسبق أن لاحظت في مقابلات وكتابات عديدة لكم أنكم أشرتم مرارًا إلى هذا الموضوع. أود الآن أن أستغل هذه الفرصة وأطلب منكم شرحًا أوسع حول هذا الأمر؟.

شعبان زاده: معرض الأحذية الإيراني يتجاوز كونه حدثًا تجاريًا. وجهة نظري هي أن المعرض يجب أن يكون تجربة، تجربة تبعث البهجة في نفوس الزوار والمشاركين وتُنشئ علاقات عميقة. باستخدام التكنولوجيا الحديثة، وتصميم مساحات تفاعلية، وبرامج جانبية مبتكرة، سعينا لتحويل هذا المعرض إلى تجربة لاتُنسى. بالإضافة إلى ذلك، لأننا لا نهدف إلى تحقيق أرباح مالية منه، فإن جميع الموارد المكتسبة من بيع الأجنحة تُستخدم لهذا الغرض.

صناعة الأحذية: هذا العام، من المقرر إقامة المعرض في مدينة الشمس لأول مرة. بعيدًا عن التغيير الجغرافي، يبدو أنكم تسعون إلى تحقيق أهداف أكثر أهمية. ما هي توقعاتكم من هذا التغيير؟

شعبان زاده: نعم، هذا ليس مجرد تغيير جغرافي. هدفنا الرئيسي هو جعل هذا المعرض دوليًا، وفي الواقع، نرغب في تحويل هذا الحدث من معرض محلي إلى منصة عالمية. مدينة الشمس، بمرافقها الحديثة وسهولة الوصول إليها، وفرت إمكانية استقبال التجار والمستثمرين الأجانب وتثبيت مكانة صناعة الأحذية الإيرانية في الأسواق العالمية. لذلك، بعد دراسة أهدافنا، قررنا اختيار موقع يتناسب مع متطلباتنا، وكانت مدينة الشمس الأنسب.

صناعة الأحذية: دائمًا ما كانت لديكم هواجس تجاه صناعة الأحذية، وسعيتم في مسار تطويرها. ما هي رؤيتكم المستقبلية لصناعة الحقائب والأحذية في إيران؟

شعبان زاده: رؤيتي المستقبلية لصناعة الحقائب والأحذية الإيرانية هي أن تصبح منتجاتنا رمزًا للجودة والإبداع في الأسواق العالمية. لدينا قدرات كامنة يمكننا تحويلها إلى واقع من خلال الاستثمار في التكنولوجيا والتصميم وتعليم القوى العاملة. الهدف النهائي هو إنشاء سلسلة قيمة تعمل بشكل متكامل من الإنتاج إلى التصدير. لدينا القدرة على الحصول على حصة في الأسواق العالمية، سواء في المنطقة أو في الدول الأخرى، ولكن علينا أولاً تقوية هذه السلسلة. الإنتاج الورشوي لا يمكن أن يؤدي إلى تطوير مكانتنا عالميًا، وعلينا أن نساعد الورشات لدينا لتعمل بشكل صناعي، وفي هذا المسار، يُعتبر المعرض جزءًا من هذه السلسلة القيمة التي توفر فرصة لعرض المنتجات للعالم.

صناعة الأحذية: كشخص لديه خبرة طويلة في هذه الصناعة، يبدو أن لديكم إيمانًا حقيقيًا بأن صناعة الأحذية الإيرانية تتمتع بقدرات كبيرة؟.

شعبان زاده: نعم، هذا صحيح. صناعتنا تمتلك قدرات كبيرة ويجب أن نظهر ذلك للعالم. من وجهة نظري، هذا ليس خيارًا، بل ضرورة. هذه الفكرة ليست مبنية فقط على أسس اقتصادية، بل أعتقد أنها تحمل أهمية ثقافية واجتماعية أيضًا. صناعة الأحذية لديها قدرة كبيرة على خلق فرص العمل، وإذا تمكنا من تمكين المنتجين وتعريف منتجاتهم للعالم، عندها يمكننا أن نأمل في المساهمة في حل مشكلة البطالة. ولهذا السبب، أدعو جميع زملائي والنشطاء الاقتصاديين والاجتماعيين للتعاون.