

# من سوق عكاظ إلى المعارض الدولية

< عبد الصاحب الشاكري

إلقاء الخطب، الشعر، الأمسيات الاجتماعية، مسابقات الخيل والألعاب الترفيهية، كلها كانت تحدث في سوق عكاظ. على الأقل هذا ما دونته لنا كتب التاريخ ودواوين الشعر. وكانت عكاظ سوقاً تجارياً يقصدها الناس في المواسم من مختلف أنحاء الجزيرة العربية وخارجها لتبادل منتوجاتهم ولعقد صفقاتهم التجارية الراححة. ولم تكن عكاظ وليدة قرارات دولية ولكنها نمت وترعرعت ولعبت دوراً في التاريخ السياسي والاجتماعي والاقتصادي والثقافي للجزيرة العربية. والمعارض الدولية اليوم هي النموذج الحديث لسوق عكاظ. وتسجيل الأحداث عبر الأيام يشكل تاريخاً، وتاريخي مع المعارض التي عاصرتها هو ذاكرة، وكفاح، وتطوير، وهواية وإدمان.



الناشر يعرض بعض مطبوعاته.

Mr. Shakiry with some of his publications

والتكنولوجيا. وقد كنت أفرق بين المعارض من حيث طرق العرض، حجم المعرض، الجديد في كل منها، وطرق التنظيم، وإلى غيره من الأمور، ولكن لم تأخذني معروضات هذه المعارض عن مهنة صناعة الأحذية، بل العكس كنت أبحث في كل معرض عن أية فكرة أو تطوير يمكن اقتباسه أو إدخاله في مهنتي لتحسين الإنتاج وتطوير طرق التصنيع لإنتاج أفضل حذاء، وكنت أعود من كل معرض حاملاً الأفكار والخطط والدراسات التي ما أزال أحتفظ بها، أما المعارض التي تختص بمهنتنا فهي عالم واسع فمنها ما يختص بعرض الجلود المدبوغة ومنها ما يختص بموديلات الأحذية، ومنها ما يشمل كماليات صناعة الأحذية، ومنها ما يحتوي على الآلات

في منتصف أعوام الخمسينات. لقد جعلني ولعي بالمعارض هاو معارض أقصدها كما يقصد السياح المواقع الأثرية أو الترفيهية، بل حملتني هذه الهواية إلى حضور معارض دولية لا صلة مباشرة لها بمهنة صناعة الأحذية والجلود، مثل معارض الكتب، والسيارات، ومعارض التغليف، والمعارض الزراعية، وغيرها. بعض هذه المعارض يبلغ من الضخامة حداً لا يمكن استيعابه، مثل معرض دوسلدورف للبلاستيك، الذي أقيم في أوائل السبعينات، وقدرت تكاليفه بما فيه من معروضات بليار مارك ألماني في ذلك الحين، أي قبل التضخم، وهذا مثال على أحجام المعارض ناهيك عن محتوياتها العلمية. ولقد تميز كل معرض بعالمه الخاص به والذي شمل الزوار، المعارضين، الآلات،

و في الحقيقة أنني أدين بجزء كبير من ثقافتي المهنية والعامية ومن معرفتي بشؤون صناعة الأحذية والجلود إلى المعارض العربية والدولية. إن المعارض مناسبة ثمينة للتعرف على آخر التطورات في الصناعة، والمعارض أيضاً مراكز للقاء العاملين في المهنة وتبادل الرأي معهم. وقد كان سروري كبيراً حين التقيت في معرض سيماك في ميلانو بزملائي القديماً من أصحاب المهنة العرب وغيرهم، وسرني كثيراً ما قاله لي زميل أوروبي مخضرم من العاملين في مهنة الأحذية: "مستر شاكري لا أعتبر معرض الأحذية قائماً إن لم أجدك فيه". وفي الحقيقة نادراً ما فاتني حضور معرض عربي أو دولي خاص بمهنتنا منذ أول المعارض التي حضرتها



الندوة الدولية لتطور صناعة الأحذية في العالم والتي عقدت في إيطاليا.

"International Forum for Developing Footwear Industry in the World" in Italy



د. فخرى قدوري أمام معرض البلاستيك والمطاط (اللدائن) الدولي.

Dr. Fakhri Qaduri



الدكتور فخرى قدوري يتوسط مسؤولي شركة فاف في معرض برمسنس ألمانيا.

Dr. Fakhri Qaduri in Pirmasens Germany

لعقد الصفقات التجارية للمنتجات الموسمية كالأحذية والملابس وموادها. والسؤال الذي يتبادر إلينا في هذا العدد هو ما موقع الصناعي العربي من ثورة المعارض وكيف يستفيد من معروضاتها؟ ■

(نشرت هذه المقالة على صفحات العدد الرابع من مجلة الحذاء سنة 1984، والتي جُذونها على موقعنا الإلكتروني: [http://www.islamictourism.com/tcph/index\\_E.php](http://www.islamictourism.com/tcph/index_E.php))



السيد الطيب بن الشيخ وزير الشؤون الاقتصادية في المغرب (إلى اليسار) بهنيء الشاكري وقد وقف بينهما السيد إدريس جطو رئيس اتحاد جمعية محولي الجلود في المغرب في حينه واليوم يتراأس مجلس الوزراء في الدار البيضاء 1984.

Morocco (1984): Taib Ben Al-Sheikh, Economic Minister in Morocco with Mr. Shakiry and between them stands Idriss Jatto, head of the Union of Leather Industry, and now the Prime Minister in Casablanca 1984



الدكتور كونتر فار من شركة Werner & Pfleiderer بألمانيا مع الناشر في معرض دسلدورف للصناعة.

Mr. Shakiry with Dr. Gunther Fahr from the German Company Werner & Pfleiderer



الناشر مع مجموعة من زوار أحد المعارض الأوربية يطلعون على آخر ما توصل له تكنولوجية عمليات الأحذية.

Mr. Shakiry with a group of European visitors looking at the latest technological development in the shoe sector

وقد يعتقد البعض بأن السرية والحفاظ على أحدث المخترعات والتطورات في مهنتنا هي من سمات الوقت الماضي والحاضر. ولكن هذا لا ينطبق على الواقع. فقد تغيرت الحال ويتباهى المعارضون اليوم ويفخرون بمعارضاتهم ويتقبلون التعليقات والملاحظات بصدور رطب. ويلتقي المعارضون خلال أيام المعرض بألفين إلى ثلاثة آلاف زائر، منهم الزوار العابرون. ومعظمهم من أصحاب الاختصاص. ففي أيام المعرض تقسم الأرزاق. فالمعارض هي نقطة اللقاء والتعاقد بين المنتج والمشتري والموزع والوكيل ولا يهم عدد الزوار ولكن مقدار التجارة المتبادلة بين أرباب المهنة. وهذا ما حرص عليه المعارض حيث لا يسمح بعضها إلا بدخول ذوي الاختصاص ومن يهمهم الأمر. ونتيجة لإيماني على المعارض أصبحت التقى بزملائي في المهنة وأصبح كل جديد في المعرض تطورا مألوفاً يزيد معرفتي بتطور مهنتي وتاريخها وتطور أقطابها في كافة فروع هذه المهنة. وكانت علاقاتي بكل المعارضين علاقة صداقة وود واحترام وأصبحت أشعر كلما نلتقي بأننا شركاء في هذه المهنة تهمنا كل صغيرة وكبيرة فيها.

كنت على مدى السنين أحمل بين طياتي وجوانحي التطورات العلمية التي أحيلها إلى بلدي وأبنتها بين العاملين. ولم تكن مهمة سهلة. وكنت أشعر بالسعادة والفرح حيث أجد الأذان الصاغية والقلوب المتلهفة لمعرفة كل جديد. وكانت الفرحة تعم العاملين والمتعاملين كلما جاءت التطورات الحسنة في انتاجنا.

نعم إن المعارض تعرض خلاصة الفكر الإنساني وإبداعه وقدرته الخلاقة في كل حقل من حقول العلوم. وهي السوق التي يتسوق منها المشترون بعد اطلاعهم على أحدث نوعيات الإنتاج وأنسب الأسعار. لذا فكثير من المعارض النوعية يعقد في السنة مرتين لفسح المجال أمام البائع والمشتري



في أحد معارض إيطاليا مع مدير وفني شركة صانعي ماكينات ضخ الأحذية وأجزائها من مواد اللدائن.

Mr. Shakiry with some industrialists at an Italian exhibition of the shoe technology

وطرق التصنيع. ولو أخذنا على سبيل المثال ألمانيا وحدها لوجدناها تعقد خلال السنة ما لا يقل عن 25 معرضا خاصا بصناعة الأحذية والجلود ومنتجاتها. تقام في ميونيخ وبرلين وأنباخ ودوسلدورف وبرماسن وغيرها. وكل هذه المعارض تنافس في عروضها وتتسابق في عقد الصفقات التجارية. ومع أن هذه المعارض تستمر لفترة لا تتجاوز الثلاثة أيام في كثير من الأحيان. إلا أنه تبذل جهود جبارة على مدار السنة في التحضير والاتصال بالمعارضين ودعوة الزائرين المتخصصين وتجهيز المعارض وغيرها.

ويتم في هذه المعارض تبادل الأفكار والتعليقات البناءة لمختلف أنواع الإنتاج. وكثيرا ما يعرض المنتجون نماذج لمنتجات جديدة ويكون المعرض اختبارا حقيقيا لفرص تسويق السلع واختيار الإمكانات التكنولوجية الخاصة بإنتاج الحذاء وكل جزء من أجزائه. والمعارض نوافذ عرض لآخر الموديلات وتوقعات الموضة القادمة. وآخر التطورات في التكنولوجيا والمواد والمعدات والآلات والطرق التكنولوجية. وغيرها مما يطرأ على المهنة باستمرار.

فلا عجب إذن أن نرى الدول الكبرى كفرنسا وإيطاليا وألمانيا وغيرها تتسابق في جذب المعارضين والزوار لمعارضها. وأصبحت المنافسة شديدة بين الدول وحتى المؤسسات القائمة على تنظيم المعارض في الدولة الواحدة. ما جعل المعارض تقام في عدة دول أو مدن في آن واحد. وقد علق أحد أصحاب النكتة من الزملاء قائلا: "لم تعد المعارض تختلف عن محلات البيع في أساليب منافستها". وتاريخ معارض الأحذية ومشتقاتها أي الصناعات والمنتجات المتعلقة بها غير مدون في الوقت الحالي وقد تكون الدوريات والمجلات الشهرية والأسبوعية هي المصادر الموثوقة لتقصي هذا الغرض حيث كنت أروها منذ الخمسينات وكانت دوما تعلن عن المعارض وما جاء فيها وتتبع أخبارها.



مع محمد اللطيف المدير العام للمركز القومي التونسي للجلود والأحذية وأحد الصناعيين.

Mr. Shakiry with the Tunisian head of the Union of Leather Industries Mohamed Al-Latif