تجارت چمدانی بازرگانی خرده پاها با 5 میلیارد دلار حجم سالانه

مترجم: مهرآفرین

کوشش روسهای مهاجر به ترکیه، در سالهای بعد از افول کمونیسم،حرفه‏ جدیدی را سبب شده است که به تجارت‏ چمدانی شهرت پیدا کرده است.مغازه و دکه‏ها،همه چیز،از لباسهای چرمی تا دستشوئی آشپزخانه را به نمایش‏ گذارده‏اند.چمدانهای بادوام‏ چرخدار،طنابهای فلزی و دلار یا مارک‏ آلمان-اما هیچگاه پول ترکیه یا یکی از کشورهای بلوک شرق سابق یا تازه به‏ استقلال رسیده و پیش از این زیر سلطه‏ روسها پذیرفته نمی‏شود-همواره مورد استفاده است.براساس اعلام اتاق‏ بازرگانی ترکیه،این تجار یا بازرگانان‏ کوچک که به ترکیه هجوم می‏آورند. سالانه حدود 5 میلیارد دلار کالا خریداری‏ میکنند و در کشورهای خودشان بفروش‏ می‏رسانند.این فعالیت پس از فروپاشی‏ کمونیسم و از هم‏گسیختگی کشورهای‏ کمونیستی بزودی آغاز شد.هنگامی که‏ مردم برای یافتن در اطراف خانه‏هایشان‏ و حتی محل کار و کارگاهایشان به‏ جستجوی جنس برای فروش پرداختند. بدین سان بود که بازارهای روسی در ترکیه‏ ایجاد شد.بازارهائی که در آنها از آلات و ابزار بیمارستانی گرفته تا ودکا،دوربین‏ عکاسی،عنبر،رومیزیهای گلدوزی‏شده و ظرفهای آشپزخانه به فروش می‏رسد. به گفته یک تاجر فرش از"گوورد" ( covered )،در آغاز کار این تجار جدید، درباره پول چیزی نمی‏دانستند و لذا ممکن بود فرش بزرگی در اندازه یک اتاق‏ را به چهل دلار بفروشند.اما آنها اکنون‏ برای همان فرش 600 دلار طلب می‏کنند.

کارخانه ثانیه‏ها:

به تازگی این تجار به لحاظ هوش و ذکاوت بازرگانی خود احترام ویژه‏ای‏ بدست آورده‏اند.آنهم در شهری که در طول تاریخ از اینگونه تجار بسیار به خود دیده است.از جمله در دوران بسیار دور که‏ دریانوردان یونانی در دریای سیاه به‏ دریانوردی سرگرم بودند.

هنگامی که از خیابان بالا می‏رویم منظر بزرگی از فعالیتهای بازرگانی را رودررو داریم.تا چشم کار می‏کند کشتی‏ها برای‏ عبور از بسفر که ترکها در آنجا بیرون یک‏ ساختمان سنگی دو طبقه جنس‏های‏ خود را می‏فروشند،صف بسته‏اند.جائی که

دوران جاده ابریشم به عنوان یکی از مراکز اتحادیه بازرگانی‏"هانزه‏"و مهمانسرای‏ تجار مورد استفاده بود.

برای تهیه سورسات مورد نیاز آخرین موج‏ تجار،در اینجا مغازه و کارخانه‏های زیادی‏ در اطراف‏"لاله لی‏"و"آکسارای‏"ایجاد شده است.به طوری که یک روز هنگام‏ صرف ناهار با دو تن از فارغ التحصیلان‏ مدرسه مهندسی روسیه که زندگی خود را از راه خرید پارچه‏های ترکی و فروش آن‏ در مسکو تأمین می‏کند،دریافتم‏ منسوجات بزرگترین تجارت آنهاست. شاید هم دومین.درباره موفقیت آنها می‏پرسم:آیا علت موفقیت شما کیفیت‏ بالای پارچه‏هائی است که کارخانه‏های‏ شما تولید و عرضه می‏کنند؟یکی از آنها با خنده می‏گوید:نه.موفقیت ما ناشی از کیفیت پائین پارچه‏هاست.زیرا ما آنها را به روستائیان می‏فروشیم که قدرت خرید پارچه‏های باکیفیت خوب را ندارند.این‏ دو نفر نمایندگان تجار طبقه بالا هستند. تحصیلکرده‏های فنی،فرزندان ماموران‏ سابق حزب و افرادی خوش شانس. افرادی که سفرهای خود را در کمال رفاه و با هواپیما انجام می‏دهند اما بارهایشانرا به صورت بار عادی می‏فرستند.استانبول، قهوه‏خانه-آفتاب و زیبائی طبیعی و فیزیکی آن،برای آنها زنگ تفریح‏ خوبیست.اما برای تجار کوچکتر،تجارت‏ در استانبول کاری بس دشوار است.آنها کارشان با یک اتوبوس سواری شبانه آغاز می‏شود.برای مدت سه روزه از صبح تا شام خرید می‏کنند و بازگشت به وطن در نظر آنان بیشتر به معجزه شباهت دارد.در روز یک اتوبوس به هتل می‏آید و ساعتها طول می‏کشد تا آنکه اتوبوس از صندلی‏ بچه‏ها گرفته تا صندوقهای لباس پر شود.

تنها ورود:

این اتوبوسها برای ترکها و از جمله‏ "مورات وارگا"( Murat Varga )رئیس‏ موسسه تولیدی‏"پنتا تکستیل‏" Penta ( Tekstil (نساجی پنتا)،موسسه‏ای که‏ حوله تولید می‏کند و سالانه حدود 12 میلیون دلار از این حوله‏ها را به روسیه‏ صادر می‏کند،از ارزش ویژه برخوردار است."مورات وارگا"می‏گوید:این‏ خریداران کوچک که به‏"آکسارای‏" می‏آیند،تنها وسیله نفوذ ما به بازارهای روسیه می‏باشند.بازارهائی که فاقد شبکه‏ و امکان توزیع می‏باشند.بنابراین‏ بدین سان ما می‏توانیم کالای بیشتری‏ بفروشیم تا آنکه بطور نمونه این کالاها را با کامیون به‏"سنت پترزبورگ‏"بفرستیم. برای هر شرکتی مانند"پنتا"با در اختیار داشتن کارخانه‏ای اتوماتیک و پیشرفته، به احتمال،امکان یک دوجین فعالیتهای‏ دیگر نیز وجود دارد.بطور مثال اینکه من‏ فروشنده‏ای را می‏شناسم که با پسرش، شلوارهای جین داخل یک کارتون را که‏ زیر پله کانی پنهان کرده‏اند،بفروش‏ می‏رسانند.پسر کوچکتر که اسماعیل نام‏ دارد،به گونه‏ای فصیح روسی صحبت‏ می‏کند و در پیاده‏رو سرگرم جلب مشتری‏ است.در حالیکه پسر بزرگتر در طبقه بالا، داخل کارگاه سرگرم برش توپهای جین‏ است.هدف آنها فروش ده‏هزار قلم کالا در ماه و کسب یک دلار سود در هر مورد است.

ماه و کسب یک دلار سود در هر مورد است.

اکنون تجارت چمدانی،رو به تغییر است. در بازارهای کشورهای شوروی سابق پول‏ بیشتر و اوضاع و احوال پیچیده‏تری وجود دارد.چین،دوبی،سوریه و ایران در این‏ نوع تجارت از رقبای عمده ترکیه‏ می‏باشند.اما به احتمال این رقبا هیچکدام جذابیت استانبول را ندارند. حسین،مغازه‏داری در"لاله‏لی‏"میگوید: روسها به زندگی در ترکیه عادت کرده‏اند. اگر روز،روزی آفتابی باشد،آنها تا ظهر کار می‏کنند و بعد به ساحل می‏روند و این آن‏ چیزی نیست که اتحاد شوروی سابق به‏ آن شهرت داشت.

مأخذ:بیزینس ویک،جولای 95