

به بهانه دومین سالروز ثبت بفروییه میبد یزد به عنوان شهر ملی موتابی؛

سفارتخانه‌ها، بستر معرفی صنایع دستی ایران را به بازارهای جهانی مهیا کنند



موتابی یکی از کهن‌ترین هنر صنایع منطقه بفروییه در شهرستان میبد یزد است که ریشه در سبک زندگی سنتی و به‌ویژه زیست عشایری دارد؛ در این هنر، الیاف طبیعی (موی بز) با مهارت خاصی تابیده و تبدیل به ریسمان‌ها و بافته‌هایی بسیار مقاوم می‌شوند که کاربردهای متنوعی دارند که مهمترین آن در بافت سیاه‌چادرهای عشایر است. اما فراتر از کاربرد، موتابی یک «روایت زنده» از فرهنگ، سخت‌کوشی و سازگاری انسان با طبیعت است؛ این هنر، بخشی از هویت بومی ماست که متأسفانه کمتر از شایستگی خود شناخته شده است. واقعیت این است که بازار جهانی امروز، بیش از هر زمان دیگری به سمت «اصالت» حرکت کرده است. مصرف‌کننده امروزی دیگر صرفاً به دنبال یک محصول نیست؛ بلکه به دنبال داستان، هویت و تجربه است.

موتابی دقیقاً در همین نقطه قوت دارد. این محصول: کاملاً طبیعی و سازگار با محیط زیست است، دست‌ساز و دارای ارزش هنری است، دارای پیشینه فرهنگی و داستانی قابل روایت است؛ در واقع، موتابی می‌تواند در بازار جهانی نه به‌عنوان یک کالای ساده، بلکه به‌عنوان یک «محصول فرهنگی-لوکس» عرضه شود. این یک مزیت بسیار مهم است.

برای ورود حرفه‌ای به بازارهای جهانی، باید تا حدودی از نگاه سنتی فاصله بگیریم و به یک نگاه تجاری-بین‌المللی برسیم. این مسیر چند محور اصلی دارد:

برندسازی:

ما باید «موتابی بفروییه» را به‌عنوان یک نام مشخص و قابل اعتماد در سطح جهانی معرفی کنیم.

طراحی محصول:

محصولات باید متناسب با نیاز و سلیقه بازار جهانی باز طراحی شوند؛ مثلاً ورود به حوزه دکوراسیون، طراحی داخلی، یا حتی اکسسوری‌های مدرن؛ برای این مهم می‌توانیم از تجارب طراحان بین‌المللی استفاده کنیم.

بسته‌بندی و ارائه:

در بازار جهانی، ظاهر محصول اهمیت بسیار زیادی دارد. بسته‌بندی حرفه‌ای می‌تواند ارزش محصول را چند برابر کند. خوشبختانه در سالهای اخیر روی بسته‌بندی بیشتر توجه شده است.

بازاریابی و حضور بین‌المللی:

بدون حضور در نمایشگاه‌ها، فضای دیجیتال، و شبکه‌های فروش، صادرات شکل نمی‌گیرد.

بین‌المللی و ایجاد زیرساخت‌های صادراتی، از جمله اقداماتی است که می‌تواند این مسیر را تسریع کند.

نقش اصلی بر عهده بخش خصوصی است؛ تجربه جهانی نشان داده که صادرات موفق، بدون حضور فعال بخش خصوصی امکان‌پذیر نیست؛ سرمایه‌گذاری در برندسازی، فروش آنلاین، ارتباط با خریداران خارجی و نوآوری در محصول، همگی حوزه‌هایی هستند که بخش خصوصی می‌تواند در آن‌ها پیشرو باشد.

امروز، فضای دیجیتال دیگر یک انتخاب نیست، بلکه یک ضرورت است؛ ما می‌توانیم با تولید محتوای حرفه‌ای، عکس، ویدیو، روایت داستان موتابی را به مخاطبان جهانی معرفی کنیم و

پلتفرم‌هایی مانند اینستاگرام، وبسایت‌های فروش و حتی همکاری با اینفلوئنسرهای، می‌توانند به‌عنوان دروازه ورود به بازار جهانی عمل کنند و در بسیاری از موارد، اولین مشتری خارجی از همین مسیرها به دست می‌آید.

اگر مسیر به‌درستی طی شود، در یک بازه ۵ تا ۱۰ ساله، موتابی می‌تواند به یک برند شناخته‌شده در بازارهای بین‌المللی تبدیل شود؛ هدف ما این است که موتابی از یک محصول محلی، به یک کالای صادراتی ارزشمند تبدیل شود که هم موجب رونق اقتصادی منطقه شود و هم فرهنگ ایرانی را به جهان معرفی کند.

کشورهای حوزه خلیج فارس و همسایگان به دلیل نزدیکی فرهنگی و شناخت نسبی از این نوع محصولات، بازار بسیار مناسبی هستند؛ در مرحله بعد، بازار اروپا به‌ویژه در حوزه دکوراسیون طبیعی و محصولات پایدار می‌تواند مقصد بسیار مهمی باشد؛ همچنین بازارهای خاص مانند فروشگاه‌های هنری و گالری‌ها در کشورهای مختلف، فرصت‌های بسیار خوبی ایجاد می‌کنند.

چالش‌های پیش رو طبیعی است و اگر آن‌ها را نبینیم، موفق نمی‌شویم. مهم‌ترین چالش‌ها عبارتند از:

- نبود شناخت کافی از بازارهای هدف

- ضعف در بازاریابی بین‌المللی

- محدود بودن شبکه‌های توزیع

- عدم آشنایی برخی تولیدکنندگان با استانداردهای جهانی

و گاهی نبود انسجام در تولید و عرضه

اما نکته مهم این است که این چالش‌ها قابل حل هستند، به شرطی که برنامه‌ریزی و هماهنگی وجود داشته باشد.

نقش وزارت امور خارجه کلید است و می‌تواند از طریق سفارتخانه‌ها، مسیر معرفی و ارتباط با بازارهای هدف را تسهیل کند؛ سازمان میراث فرهنگی می‌تواند در حوزه آموزش و حمایت از تولیدکنندگان نقش‌آفرینی کند؛ همچنین حمایت از حضور در نمایشگاه‌های

مدیرکل ثبت اسناد و املاک یزد:

۱۰ هزار سند مالکیت در یزد همزمان با هفته قوه قضائیه واگذار می‌شود

را تشریح کرد و گفت: از مجموع این ۱۰ هزار سند، ۵ هزار فقره مربوط به طرح نهضت ملی مسکن، ۲ هزار سند مربوط به اراضی روستایی، ۲ هزار سند مرتبط با موقوفات و یک‌هزار سند نیز در سایر بخش‌ها صادر شده است که در موعد مقرر به مالکان تحویل داده می‌شود.

اقبال با تأکید بر ضرورت توجه شهروندان به اهمیت دریافت سند رسمی، خاطرنشان کرد: از تمامی مردم استان یزد درخواست داریم با توجه به راهاندازی «سامانه ساغر» و فرایند ثبت ادعا، هرچه سریع‌تر برای تعیین تکلیف و دریافت اسناد مالکیت اراضی و املاک خود اقدام کنند تا در آینده با چالش‌های حقوقی و ثبتی مواجه نشوند. وی با اشاره به تقارن هفته قوه قضائیه با دهه نخست ماه محرم، گفت: برنامه‌های متنوعی برای خدمت‌رسانی حداکثری به مردم شریف استان یزد در این ایام تدارک دیده شده است تا شاهد تسهیل در امور ثبتی و افزایش رضایتمندی عمومی باشیم.

مدیرکل ثبت اسناد و املاک یزد از برنامه‌ریزی برای رونمایی و تحویل ۱۰ هزار سند مالکیت اراضی و املاک این استان در هفته قوه قضائیه خبر داد.

به گزارش مهر، مهدی اقبال ضمن تبیین اقدامات این اداره کل در راستای اجرای تکالیف قانونی اظهار کرد: در مسیر اجرای قوانین تحول‌آفرین همچون «قانون الزام به ثبت رسمی معاملات اموال غیرمنقول» و تحقق سند تحول و تعالی دستگاه قضا، فرایند حل مشکلات ثبتی و صدور اسناد مالکیت در استان یزد با شتاب بیشتری در حال انجام است.

وی با اشاره به مصوبات کمیته استانی نظارت بر اجرای قانون الزام به ثبت رسمی معاملات اموال غیرمنقول، افزود: با تأکیدات رئیس کل دادگستری استان یزد، طرح بزرگ رونمایی و تحویل ۱۰ هزار سند مالکیت در هفته قوه قضائیه ۱۴۰۵ اجرایی خواهد شد.

مدیرکل ثبت اسناد و املاک استان یزد جزئیات اسناد در حال صدور

