

هدشار رئیس کمیته محیط زیست شورای اسلامی شهر تهران باید منتظر روزهای بدتری از نظر آلودگی هوا باشیم

رئیس کمیته محیط زیست و خدمات شهری شورای اسلامی شهر تهران با تأکید بر اینکه اگر طرح جامع کاهش آلودگی هوا اجرا می شود، هوای تهران به این روز نمی افتاد، گفت: «اگر این طرح همچنان مورد بی توجهی قرار گیرد، باید منتظر روزهای بدتری از نظر آلودگی هوا باشیم» به گزارش خبرنگار همشهری محله،

مهندس «محمد حقانی» افزود: «از نظر آلودگی هوا در اوضاع بدی قرار داریم و به جای راهکارهای اصولی و پایدار به یکسری کارهای ابتدایی و ضربتی مانند طرح زوج و فرد و تعطیلی مدارس می پردازیم که حتی در کوتاه مدت هم مؤثر نیستند در صورتی که برنامه ها باید بر اساس اولویت اجرا شوند»

ساعتی در فروشگاه پروتئینی محله شهرک قدس که مشتری های پرو پاقرصی دارد

همه سرمایه ام خوش اخلاقی است

رضا افراسیابی

در میان فروشگاه های مختلفی که در منطقه هست یکی از کاربردی ترین فروشگاه ها برای شهروندان سوپرمارکت ها هستند که مردم بیشتر مایحتاجشان را از آنها تهیه می کنند و این مسئله به نوعی نشان دهنده اهمیت کسب و کار آنهاست. این روزها تعداد سوپرمارکت ها و پروتئینی ها در منطقه ما افزایش یافته است و هر کدام از این فروشگاه ها با تهیه همه کالاهای مورد نیاز اهالی سعی در بالا بردن تعداد مشتری ها و جلب رضایت آنان دارند. «مهدی قاهری» ۴۸ ساله، مدیر یکی از قدیمی ترین و خوشنام ترین فروشگاه های سوپر پروتئینی در شهرک قدس است که علاوه بر داشتن اجناس متنوع و مرغوب، با اخلاق خوش توانسته است در گذر سال ها مشتری های ثابت و پرو پاقرص برای خود جلب کند.

۲۷ سال سابقه کاسبی

قاهری انگار از زمانی که کودک بود آرزویی جز فروشندگی نداشته است، چون آن طور که خودش تعریف می کند قبلاً نزدیک ۸ سال در فروشگاهی در خیابان سهروردی منطقه ۷ به همراه برادرش مشغول کاسبی بوده و بعد به منطقه ما آمده است. او می گوید: «سال ۱۳۷۳ سوپرمارکتی را در خیابان ارغوان افتتاح کردم و تا به امروز در خدمت شهروندان و کسب روزی حلال هستم. جواز کسب ما سوپرمارکت و پروتئینی است و همه جور اجناس مورد نیاز شهروندان به غیر از لوازم آرایشی را داریم. این شغل به نوعی شغل خانوادگی ما محسوب می شود و اکنون که ۲۷ سال سابقه فعالیت در این حرفه را دارم، به دلیل مشکلات اقتصادی از شغلم راضی نیستم اما با پشتکار و صداقت، به راهی که تا به امروز طی کرده ام ادامه خواهیم داد.»

اهمیت برخورد با مشتری

کاسب هم محله ای درباره اینکه یک کاسب باید چه اصولی را مدنظر قرار دهد تا مورد اعتماد مردم باشد حرف های جالبی برای گفتن دارد: «مهم ترین اصل در کاسبی، رعایت اخلاق و برخورد درست با مردم است. اعتماد و اعتبار، بزرگ ترین سرمایه یک کاسب است، زیرا بدون رعایت این دو اصل بسیار مهم، به سود هم نمی توان دست پیدا کرد. وقتی یک مغازه از هر صنفی که باشد مورد اعتماد مردم قرار گیرد مردم با خیال راحت اجناس مورد نیازشان را از آنجا تهیه می کنند. زیرا مغازه خشت و گل است و مردم داری و رعایت اخلاق و انصاف باعث جلب اعتماد مردم و در نهایت رونق کسب و کار می شود. در واقع، همه سرمایه ام خوش اخلاقی است.»

او از تغییر رفتار مردم در گذر زمان می گوید و می افزاید: «به دلیل مشکلات اقتصادی در جامعه، برخی از مردم فکر می کنند گرانی ها و نوسانات موجود در بازار از فروشندگانه سرچشمه می گیرد؛ در صورتی که این فکر اشتباه است و ما نیز اجناس را با قیمت های گران و نامشخص تهیه می کنیم. من از سازمان هایی مثل بهداشت، دامپزشکی، تعزیرات، شهرداری و وزارت بازرگانی که با آنها در ارتباط هستیم تشکر می کنم و از آنها تقاضای توجه بیشتری را دارم زیرا نقش بسیار تأثیر گذاری در کار ما دارند.»

این کاسب هم محله ای درباره مشتری های همیشه مغازه اش این گونه توضیح می دهد: «بخش قابل توجهی از مشتری های ما سال هاست که مایحتاجشان را از ما تهیه می کنند حتی برخی از آنان از محله رفته اند به اینجا می آیند، از اینکه توانسته ام اعتماد مردم را جلب کنم خوشحالم.»

بزرگ ترین مشکل: نبود پارکینگ

قاهری ساکن منطقه است و در این سال ها از نزدیک شاهد تغییر و تحولات محله های منطقه بوده است. او گوید: «سال هاست که کنار کاسبی در این مغازه در همین منطقه زندگی می کنم؛ تغییر و تحولاتی که توسط شهرداری منطقه ایجاد شده، خوب و قابل قدرانی است، اما متأسفانه محله ما با کمبود فضای سبز روبه روست و این موضوع برای ما که در یکی از خوش آب و هواترین مناطق پایتخت زندگی می کنیم یک نقطه ضعف به شمار می رود که باید سریع تر راهکاری برای رفع این مشکل اندیشیده شود.» او می افزاید: «البته بزرگ ترین مشکل ما نبود فضا برای پارک خودرو در اطراف مغازه است که با وجود زمین مرغوب و بدون استفاده ای که در نزدیکی این محله هست می توان یک پارکینگ چند طبقه ساخت، زیرا این مشکل باعث شده تا با کاهش چشمگیر مشتری هایمان روبه رو شویم. این فقط مشکل من نیست بلکه سایر کاسبان هم با چنین مشکلی دست به گریبان هستند.»

او از چگونه سپری کردن اوقات فراغت خود و خانواده اش در منطقه می گوید: «به همراه خانواده ام به بوستان های پرواز، گفت و گو و دیگر مراکز دیدنی منطقه که جذابیت های خاص خود را دارد، می رویم.»

مشتری پرو پاقرص چه می گوید؟

برخورد خوب و اجناس با کیفیت

«شیوا میوه نژاد» که در گوشه ای از سوپرمارکت ایستاده تا سفارش های گوشت و مرغش آماده شود یکی از مشتری های قدیمی و پرو پاقرص این مغازه به شمار می رود. او درباره این مغازه می گوید: «سال هاست که مشتری این مغازه هستم و همواره از کیفیت اجناس و برخورد فروشندگان آن رضایت کامل داشته ام. مهم ترین ویژگی این فروشگاه برخورد خوب فروشندگان و کیفیت مناسب اجناس و سرعت عمل قابل توجه کارکنان فروشگاه است که با توجه به تعداد زیاد مشتری ها باز هم در این کار موفق هستند. این سوپرمارکت جزو معدود فروشگاه هایی است که کیفیت مواد پروتئینی اش تغییر نکرده و همین مسئله باعث شده تا از محله های مختلف مشتری داشته باشد؛ به طور مثال، خود من سال ها ساکن خیابان ارغوان بودم؛ چند سالی است به منطقه دیگری نقل مکان کرده ام اما هنوز هم مشتری پرو پاقرص کالاهای این فروشگاه به خصوص گوشت و مرغ هستم.»

