

اشاره:

تا دو سال پیش نیمی از درآمدهای ارزی حاصل از صادرات غیرنفتی کشور را فرش دستباف تأمین می‌کرد. با دورنمایی که برای تنوع بخشیدن به درآمدهای ارزی و رهایی از اقتصاد وابسته به نفت متصور بود، این امید وجود داشت که سهم فرش ایران در بازارهای جهانی به نحو چشمگیری افزایش یابد. با اتخاذ سیاست تنظیم بازار به منظور مقابله با نوسان ارزش ریال در برابر ارزهای جهان‌روا، اگرچه این منظور تأمین شد، اما صادرات غیرنفتی با رکود مواجه گردید.

با گذشت دو سال از اتخاذ سیاست‌های جدید ارزی، ضرورت بازنگری در مقررات کنونی با هدف تحول در صادرات غیرنفتی محسوس می‌باشد. صادرکنندگان پیشنهاد‌های مختلفی را برای رونق صادرات غیرنفتی ارائه می‌دهند که بررسی کارشناسانه این پیشنهادها می‌تواند راهکارهای مناسبی را فراروی سیاست‌گزاران و برنامه‌ریزان اقتصاد کشور قرار دهد.

در شرایط کنونی که برنامه اقتصاد بدون نفت و فقرزدایی عمده‌ترین بخش برنامه‌های دولت را تشکیل می‌دهد، ارزیابی نظرات کارشناسان و دست‌اندرکاران صادرات غیرنفتی ضرورت دارد.

خبرنکار نشریه «بررسی‌های بازرگانی» در گفت‌وگو با آقای مرتضی مصطفایی، عضو هیأت‌مدیره اتحادیه صادرکنندگان فرش ایران عمده‌ترین موانع و تنگناهای صادرات فرش را جویا شد. وی که ۳۵ سال سابقه در کار صادرات فرش دارد، نظرات خود را چنین بیان می‌کند:

فاحشی مواجه شده‌اند.

■ با توجه به سابقه طولانی جنابعالی در کار صادرات

فرش، مشکلات مبتلابه این امر را به تفصیل بیان فرمایید.

□ مشکلات صادرات همیشه در نوسان و با شدت و ضعف همراه بوده است. پاره‌ای از مشکلات درون‌مرزی و بخشی دیگر برون‌مرزی است.

قوانین و مقررات حاکم بر صادرات کشور بارها تغییر کرده، بر صادرات اثرات محسوس منفی گذارده و صادرکنندگان را با بحرانی شدید مواجه ساخته است.

در پاره‌ای موارد مقررات به‌حدی پیچیده و نارساست که حتی مجرب‌ترین صادرکنندگان از عهده حل آن برنمی‌آیند، در حالی که آنها باید به‌دقت بر اوضاع بازار فرش مسلط باشند. بارها اتفاق افتاده که مشتری خارجی فرش را سفارش داده یا قیمت آن را خواسته است، اما در فاصله اخذ قیمت تا سفارش و گاهی در فاصله اخذ سفارش تا آماده کردن و ارسال کالا و گاهی نیز پس از ارسال محموله و رسیدن آن به‌دست مشتری مقررات تغییر کرده است. در نتیجه طرفین معامله با ضررهای

مشکلات صادرات فرش با نفت و صنایع همراه آن است

○ مقررات حاکم بر صادرات کشور بارها تغییر کرده و بر صادرات غیرنفتی اثرات محسوس منفی گذارده و صادرکنندگان را با بحران شدیدی مواجه کرده است.

تجار آبرومند بارها به لحاظ بی‌ثباتی قوانین صادرات، عدم فعالیت را بر مداومت کار ترجیح داده‌اند. برای زدودن این نابسامانی باید از مقام‌های ارشد کشور به‌ویژه چندین ارگان یا وزارتخانه از جمله بانک مرکزی خواست که هر قانونی در خصوص صادرات، پس از شور و نظرخواهی از خبرگان وضع شود تا ثبات بیشتری داشته باشد و بازرگانان ایرانی و واردکنندگان خارجی بتوانند با آینده‌نگری به کار خود ادامه دهند.

بنابراین برای رفع معضل، مشورت با خبرگان و ثبات

صحیح انتخاب شود، فرش ایران می‌تواند جای خود را در بازارهای جدید باز کند.

■ سهم تبلیغات در نفوذ بیشتر در بازارهای سنتی و جدید تا چه حد است؟

□ قرار بود در حین تشریفات صدور فرش، درصدی از ارزش صادرات آن اخذ و صرف تبلیغات برون‌مرزی شود. این اقدام خوبی است مشروط بر آنکه هزینه تبلیغات به‌دست خبرگان صرف شود. تصور می‌کنم اتحادیه‌های صادرکنندگان فرش در این زمینه بهتر کار کند یا دست‌کم نظرات آن ملحوظ گردد



○ هر قانونی در خصوص صادرات فرش باید پس از شور و نظرخواهی از خبرگان وضع شود تا ثبات بیشتری داشته باشد.

قوانین لازم است.

در زمینه مشکلات برون‌مرزی، عرضه و تقاضا نقش مهمی دارند. با وجود آنکه عقیده دارم کیفیت خوب فرش صادراتی بهتر از کمیت آن است، اگر یک صادرکننده به میزان کمتر اما مطمئن‌تر فرش بفروشد، به‌مراتب سودش بیشتر و در مقابل، خطر ضرر و سوخت سرمایه او کمتر خواهد شد و در مواقعی به صفر می‌رسد.

○ در پاره‌های موارد مقررات به حدی پیچیده و نارساست که حتی مجرب‌ترین صادرکنندگان از عهده حل آن بر نمی‌آیند.

توصیه می‌کنم که ارسال فرش با گشایش اعتبار اسنادی صورت گیرد تا عرضه آن بدون حساب نباشد. از سوی دیگر تبلیغ صحیح می‌تواند به بهبود فروش فرش در خارج کمک کند. البته مقداری از کسادی فعلی فروش فرش در خارج، عمومی است و شاید تنها مربوط به فرش نباشد.

■ فعال‌ترین بازارهای فرش ایران کدامند و ویژگی‌های آنها چیست؟

□ تا سال ۱۹۷۶ بالاترین میزان صادرات فرش به آلمان بوده است. پس از آن، چند کشور دیگر اروپایی مانند انگلیس، سوئیس، ایتالیا، هلند، اتریش و... در دادوستد فرش ایران فعال شدند. در چند سال اخیر شماری از صادرکنندگان به جست‌وجوی بازارهای جدید پرداخته‌اند. آنها در کشورهای آسیایی مانند ژاپن و کره جنوبی و نیز آفریقای جنوبی و کشورهای آمریکای لاتین فعالیت دارند.

■ برای خارج کردن رقبای فرش ایران از بازارهای خارجی چه باید کرد؟

□ نمی‌توان به آسانی نسخه‌ای برای آن نوشت و انتظار داشت که این مشکل در کوتاه‌مدت حل شود، اما با به‌کارگیری افکار صحیح و آزموده بازرگانان فرش می‌توان بر بسیاری از مشکلات فایق آمد. توأم با آن، ثبات در مقررات صادرات می‌تواند روش متعادلی در بازارهای جهانی به‌وجود آورد.

■ برای نفوذ در بازارهای جدید فرش چه سیاست‌هایی باید دنبال شود و در این زمینه ایران تا چه اندازه موفقیت به‌دست آورده است؟

□ برای نفوذ در بازارهای جدید «تبلیغ» لازم است. در ضمن نوع فرش از نظر رنگ، نقشه و اندازه چنانچه با کارشناسی

هزینه‌های سنگین، مغازه‌شان را اداره می‌کنند، ضرر بسیاری دارد و در واقع رقابت به شکل غلط صورت می‌گیرد.

■ نمایشگاه بزرگ فرش تهران و نمایشگاه هانور در زمینه شناسایی فرش ایران تا چه حد مؤثر بوده‌اند؟

رقابت صحیح مفید و سودآور است اما نمایشگاه‌های کنونی از حالت عرضه نمونه، تبلیغ کالا و عقد قراردادهای تجاری برای یک یا چند سال، به بازار مکاره و زودگذری تبدیل شده‌اند تا شرکت‌کنندگان در آن هر چه بتوانند، بفروشند. تعداد نمایشگاه‌ها هم زیاد است و سال به سال ضعیف‌تر می‌شود.

■ به نظر شما نمایشگاه‌های تهران، هانور و کانادا چه ویژگی‌هایی دارند؟

□ از شمار شرکت‌کنندگان خارجی در نمایشگاه فرش تهران که پنج دوره آن طی شده است سال به سال کاسته می‌شود. در چنین شرایطی نمایشگاه چه تبلیغی می‌تواند داشته باشد. نمایشگاه هانور هم مطلوب نبوده و برگزاری نمایشگاه در کانادا بی‌ثمر بوده است.

■ بازارهای فرش ایران در خارج از کشور پذیرای فرش کدام خطه از میهن ماست؟

□ بافت و تولید فرش دستباف در ایران به واسطه پهناور بودن کشور خیلی متنوع و از امتیازات آن است. تفوق فرش ایران بر فرش‌های سایر کشورها نیز به همین دلیل است.

■ فرش‌های صادراتی چه ویژگی‌هایی باید داشته باشند تا در بازارهای خارجی بهتر فروش کنند؟

□ تولید فرش باید توأم با آموزش‌های صحیح باشد و از به‌کار بردن پشم، رنگ و مواد نامرغوب جلوگیری شود. در ضمن بافنده را باید از بافت فرش‌های در اندازه‌های کم‌مصرف، نقشه‌های تقلیدی و بی‌رویه برحذر داشت و به‌سوی تولیدات خیره‌پسند ارشاد نمود.

■ آینده فرش ایران را چگونه پیش‌بینی می‌کنید؟

□ با توجه به تولید انبوه فرش‌های ماشینی، موکت‌ها و انواع زیراندازهایی که با ماشین در داخل یا خارج ایران بافته می‌شود، فرش دستباف هنوز طرفداران زیادی دارد. به نظر من فرش دستباف باید مصرف داخلی را حفظ کند و از تشویق و رونق نیز برخوردار گردد. در این صورت تولید فرش در ایران و مصرف آن در داخل یا خارج از کشور تفوق خود را حفظ خواهد کرد.

■ سابقه شما در عرضه فرش به بازارهای جهانی چقدر است و به کدام بازارها فرش صادر می‌کنید؟

■ برای آنکه صادرات فرش رونق گذشته را بیابد، چه باید کرد؟

□ ضرورت دارد صادرکننده بر اوضاع بازارهای مختلف فرش اشراف کامل داشته باشد و در برنامه‌ریزی از طرف دولت حمایت شود.

■ به نظر شما مقررات مترتب بر صادرات فرش چه اشکالاتی دارند؟

□ مقررات خلق‌الساعه ایجاد اشکال می‌کند. برای مثال تحمیل شناسنامه برای فرش زائد و دست‌وپاکیر است.

■ آیا با سپردن پیمان ارزی و زمان واریز پیمان مشکلی ندارید و این زمان کافی است؟

□ با اصل سپردن پیمان مخالف نیستم و با مقررات مملکتی که با کارشناسی وضع شود همگام می‌باشیم. البته مشروط بر آنکه پایدار باشد و به‌طور یکسان برای همه اجرا شود. اما مهلت واریز پیمان (۸ ماه) برای فرش کافی نیست و بهتر است یک سال باشد.

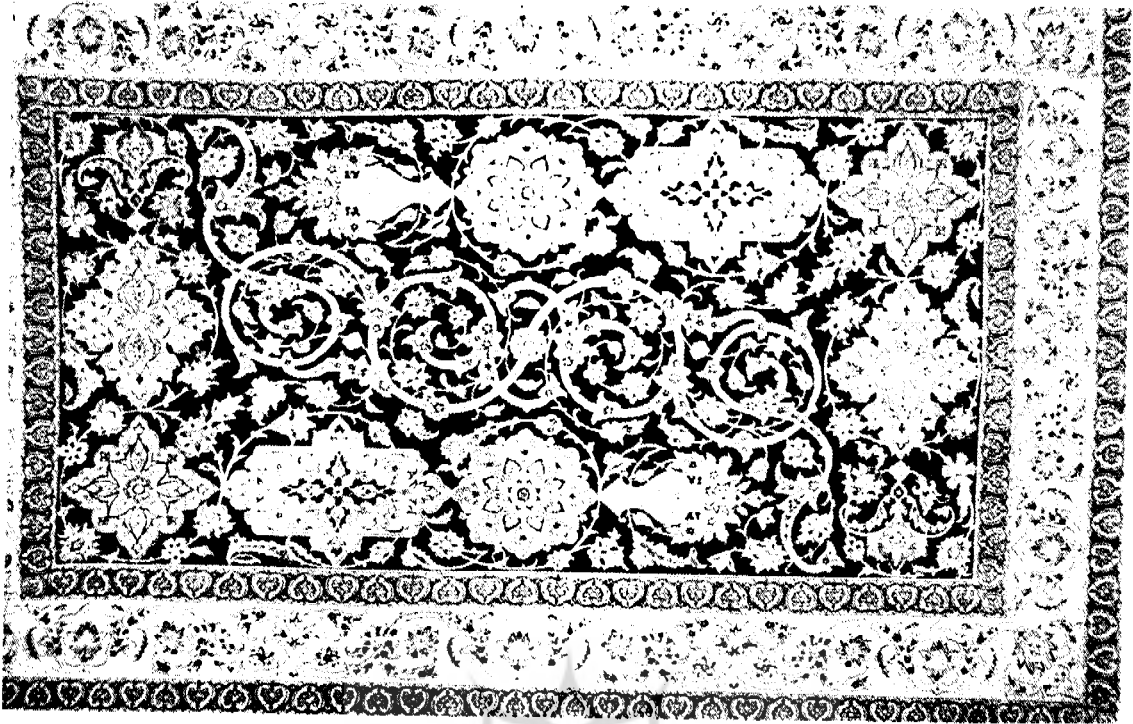
■ آیا فهرست کالاهای قابل ورود در مقابل صادرات فرش کافی است؟ توصیه شما در این زمینه چیست؟

□ تاکنون از صادرکننده نپرسیده‌اند چه نوع کالایی را در مقابل صادرات، وارد می‌کنند و یا واردکننده چه کالایی را وارد می‌کند. این امر نقص کار و اهرم بازدارنده است. صادرکننده و واردکننده هر یک در کار خود تخصص دارند، اما این قانون صادرکننده را سردرگم کرده و صادرات را معوق نگه داشته است.

○ تبلیغ صحیح می‌تواند به بهبود صدور فرش به خارج کمک کند. البته بخشی از کسادی بازار عمومی است و فقط مربوط به فرش نمی‌باشد.

■ خروج فرش همراه مسافر چه لطماتی به صادرات فرش زده است؟

□ از ابتدا مقررات خروج فرش در مقابل تعهد ارزی و خروج فرش همراه مسافر را صلاح نمی‌دانستیم. گذشته از آن، مسافر نمی‌داند برای تحصیل ارز چگونه فرش بفروشد. با توجه به شمار مسافران عازم خارج از کشور مقدار زیادی ارز از کشور (به‌صورت فرش) خارج می‌شود. فرش همراه مسافر برای فروشندگان و مغازه‌داران در خارج از کشور که با تحمل



○ صادرکنندگان قدیمی تلاش دارند فرش‌های کهنه و نیمه‌کهنه از دهات و شهرهای کوچک برای صادرات تهیه کنند، اما تکافوی نیازشان را نمی‌کند و از ارگان‌های دولتی نیز فرش خریداری می‌کنند.

■ برای رونق بخشیدن به صادرات فرش چه توصیه‌ای به دولت دارید؟

□ از مسئولان محترم دولت که به نحوی قصد حمایت از صادرات فرش دارند و به حق هم زحمت می‌کشند، تقاضا دارم سفارش حضرت علی (ع) را که در نامه ۵۲ نهج‌البلاغه آمده است، در دستور کار خود قرار دهند. ابزار کار بازرگانان را فراهم کنند و اجازه دهند آنها با آرامش خاطر به تجارتی که تخصص دارند، بپردازند. در ضمن در تصمیم‌گیری‌ها با بازرگانان خبره، خوش‌نام و خوش‌سابقه مشورت نمایند.

تا بیش از ۳۵ سال در امر صادرات فرش فعالیت دارم. عمده فعالیت من از کشورهای اروپایی به خصوص آلمان شروع شد و در حال حاضر در کار صادرات فرش به آلمان، انگلیس، هلند و گاهی در سایر کشورها فعال هستم.

○ با به‌کارگیری افکار صحیح و آزموده بازرگانان فرش می‌توان بر بسیاری از مشکلات فائق آمد، برای نفوذ در بازارهای جدید تبلیغ صحیح، ارزیه فرش باکیفیت و اندازه مناسب ضروری است.

■ آیا در زمینه صادرات فرش با نهادهای دولتی مشارکت دارید و یا از آنها فرش خریداری می‌کنید؟

□ نهادهای دولتی در تولید فرش مدتی است که فعال هستند. صادرکنندگان قدیمی تلاش دارند از دهات و شهرهای کوچک که فرش‌های کهنه و نیمه‌کهنه در آنها یافت می‌شود، فرش موردنظرشان را تهیه کنند. اما در عین حال ارگان‌های دولتی نیز مشتریان خود را دارند، حتی تعدادی از صادرکنندگان از آنها فرش خریداری می‌کنند زیرا فرش کهنه یا کارکرده جوابگوی نیازهای کمی صادرکننده نیست.