

اشاره:

# صادركنده فرش وردگنده روشن

تلاش برای رونق صادرات غیرنفتی از ارکان برنامه‌های اقتصادی دولت برای رشد پایدار، ایجاد اشتغال و افزایش ارزش افزوده تولیدات در سال‌های اخیر بوده است. با وجود تکنکناها و موانع اقتصادی ناشی از دسترسی نیافتن به بازارهای بین‌المللی و محاصره اقتصادی، تاکنون این تلاش‌ها به ثمره مطلوب نرسیده است.

در دوران سازندگی سرمایه‌گذاری‌های کلانی از سوی دولت در امور زیربنایی و بخش خصوصی در امور روپنایی اقتصاد صورت گرفت. به ثمر رسیدن این سرمایه‌گذاری‌ها و بهره‌برداری بهینه از توانمندی‌های اقتصادی در چارچوب بازار داخلی میسر نخواهد شد.

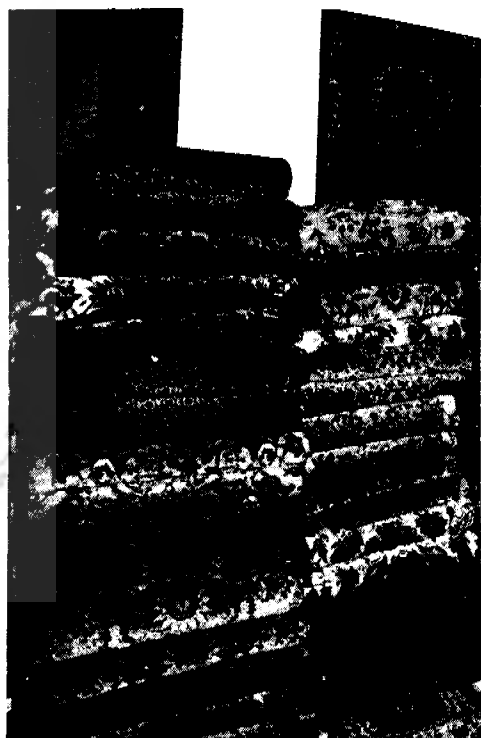
رویکرد اقتصاد به خارج از مرزها برای تداوم بخشیدن به رشد و توسعه پایدار و پیروی از الگوی توسعه صادرات بهترین راه برای شکوفا ساختن استعدادها و بهره‌گیری از توانمندی‌های بالقوه اقتصادی کشور است.

در این زمینه رونق صادرات در عرضه کالاهای سنتی و صنعتی می‌تواند به تنوع و رونق درآمدهای ارزی کمک بسزایی کند. رفع موانع توسعه صادرات از برنامه‌های اصلی در سال‌های آتی خواهد بود. در برخی از کالاهای سنتی از جمله فرش، مزیت‌های نسبی درحد قابل توجهی نهفته است. لیکن با شرایط کنونی رکود دامنه‌داری بر صادرات این‌گونه کالاها سایه افکنده است.

ارزیابی پیشنهادها و نظرات دست‌اندرکاران تجارت کالاهای سنتی و از جمله فرش دستباف که زمانی نیمی از صادرات غیرنفتی کشور را تغذیه

می‌کرد، می‌تواند در رونق بخشیدن به صدور این هنر ارزشمند ایرانی کمک کند. خبرنگار نشریه «بررسی‌های بازارگانی» در گفت‌وگو با آقای عبدالله پیلاسی عضو هیات‌مدیره اتحادیه صادرکنندگان فرش ایران، وضعیت کنونی بازار صادرات فرش ایران و موانع و مشکلات آن را جویا شد.

وی که صادرکننده فرش به آلمان، سوئیس و فرانسه است، در پاسخ به پرسش‌های خبرنگار ما چنین می‌گوید:



دیوانسالاری (بوروکراسی) و کاغذبازی است.

■ قوانین و مقررات صادرات فرش چه مزایا و معایبی دارد؟

لااگر قوانین و مقررات حاکم بر صادرات فرش ثبات داشته باشند، نه تنها عیبی ندارد، بلکه خیلی هم خوب هستند.

■ به منظور حمایت از تولید فرش و احیای وضعیت زندگی

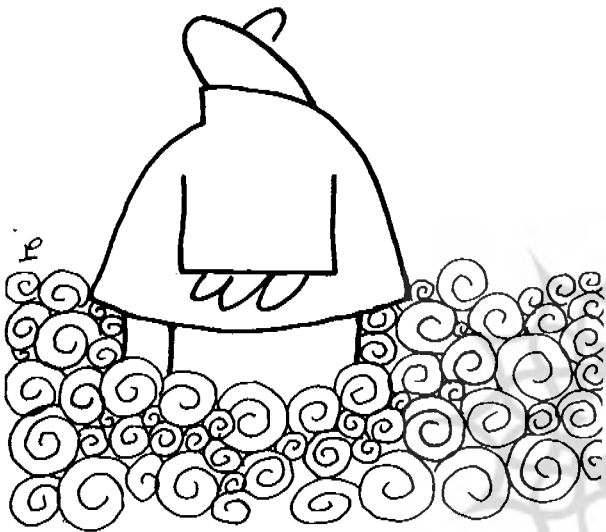
حدود ۱۰ میلیون نفری که از این هنر ارتزاق می‌کنند، چه راه‌هایی را برای گسترش صادرات فرش پیشنهاد می‌کنید؟

۱- بهترین راه گسترش صادرات فرش، ثبات و پایداری قوانین و مقررات حاکم بر تجارت خارجی فرش و از بین بردن

### صادرات فرش ایران داشته است؟ در این زمینه چه پیشنهادی دارید؟

□ خروج فرش همراه مسافر به عزت و مقام هنر فرش ایران لطمه می‌زند. در این زمینه بهتر است تصمیمات جدیدی با بررسی کارشناسانه اتخاذ شود و یا ضوابط خروج فرش همراه مسافر لغو گردد.

کاشانه فرش



○ عمده‌ترین مشکل صادرکنندگان فرش، تغییر روزمره قوانین و بخشنامه‌های مربوط به صادرات فرش است، در حالی که این‌گونه مقررات باید سه تا پنج سال ثابت باشند.

### آینده و جایگاه فرش ایران در بازارهای جهانی با وجود رقبایی مانند چین، هند، پاکستان و... را چگونه ترسیم می‌نمایید؟

□ اگر در کیفیت فرش‌های تولیدی دقت کافی به عمل آید و قوانین و مقررات باثبات گردد و ضوابط دست‌وپاگیر از بین برود، رقبایی چون چین، نپال، پاکستان و هند نمی‌توانند رقیب بزرگی برای فرش ایران باشند. فرش ایران در بازار جهانی حرف اول را می‌زند.

### آیا فرش ماشینی و رواج روزافزون آن به‌عنوان یک

### عمده‌ترین مشکلات صادرکنندگان فرش چیست؟

□ عمده‌ترین مشکل، تغییر روزمره قوانین و بخشنامه‌های مربوط به صادرات فرش است. این‌گونه قوانین باید دست‌کم سه تا پنج سال ثبات داشته باشد. در ضمن بهتر است در تصمیم‌گیری‌ها با خبرگان فرش مشورت شود.

○ از بین بردن دیوانسالاری و ثبات قوانین بهترین شیوه گسترش صادرات فرش است.

### به نظر شما قیمت‌گذاری فرش دستباف برای پیمان‌سپاری مطلوب است یا خیر؟ در این زمینه چه پیشنهادی دارید؟

□ در حال حاضر وضع نرخ‌گذاری برای اخذ پیمان از صادرکنندگان فرش مطلوب است. امیدوارم به‌هیچ وجه پیمان برداشته نشود تا مقام و منزلت هنر ظریف فرش ایران بیش از این خدشه‌دار نگردد.

### آیا نحوه تعیین نرخ ارز صادراتی و تثبیت آن مطلوب است یا خیر؟

□ نرخ ارز صادراتی با درنظر گرفتن مقررات واردات در مقابل صادرات مطلوب است، به‌ویژه اگر ارز حاصل از صادرات را بتوان به واردکنندگان واگذار کرد.

### در زمینه اجرای مقررات واردات در مقابل صادرات چه ایراداتی به چشم می‌خورد؟

□ در زمینه مقررات واردات در مقابل صادرات لازم است بانک مرکزی ارز حاصل از صدور فرش را خریداری و خود به واردکننده واگذار نماید. صادرکننده نباید درگیر مشکلات واردات شود.

### به‌طور کلی مقررات واردات در مقابل صادرات را تا چه حد مؤثر و کارساز می‌دانید؟

□ واردات و صادرات باید جدا شود. لازم است اصل «واردات در مقابل صادرات» ملغی گردد تا واحدهایی که به کار تجارت فرش مشغول نیستند، نتوانند از راه صدور بی‌رویه فرش، نیازهای ارزی خود را تأمین کنند. بدین معنی که صادرکنندگان، ارز حاصل از صادرات خود را به‌طور مستقیم به سیستم بانکی ایران واریز و واردکنندگان نیز ارز مورد نیازشان را از شبکه بانکی کشور خریداری کنند.

### مقررات خروج فرش همراه مسافر تاکنون چه تأثیری بر

جهانی حائز اهمیت است و گبه دیگر کشورها را از بازار عقب رانده است. با این وجود باید در طرح و کیفیت آن دقت کافی مبذول شود و از تولیدکنندگان و دست‌اندرکاران فرش گبه، مخصوصاً در استان فارس تقدیر به عمل آید تا بیش از پیش در این هنر و صنعت کوشا باشند. انتظار می‌رود مسؤولان اقتصادی کشور به فرش ایران توجه خاصی داشته باشند و برای تولید زیاد از حد، کیفیت، طرح و نقشه فرش، راهکارهای لازم را ارایه دهند. آنها باید از واردات مواد اولیه نامرغوب جلوگیری کنند و به‌طور مرتب با هنرمندان و خبرگان فرش در تماس باشند تا این هنر ارزنده روزبه‌روز رونق پیدا کند.

○ بهتر است بانک مرکزی ارز حاصل از صدور فرش را خریداری و به صلاح خود به واردکنندگان واگذار کند، زیرا صادرکننده، واردکننده موفق نیست.

#### ■ در چه بازارهایی فعال هستید و ویژگی آنها چیست؟

□ در بازارهای آلمان، سوئیس و فرانسه فعال هستیم. این سه بازار، فرش دستباف ایران را خوب می‌شناسند و ما حدود ۳۰ سال به این بازارها فرش صادر کرده و با آنها معامله داریم.

■ برای نفوذ به بازارهای جدید چه روش‌هایی را پیشنهاد می‌کنید؟

□ برگزاری نمایشگاه‌های فرش برای شناساندن ویژگی‌ها و اصالت فرش ایران و تبلیغات صحیح برای نفوذ در بازارهای جدید مؤثر است.

#### ■ آیا وجود نمایشگاه‌های فرش در داخل و خارج کشور به صادرات آن کمک کرده است؟

□ برگزاری نمایشگاه‌ها در داخل و خارج به نفع فرش ایران و صادرات آن است. البته در برگزاری نمایشگاه به ویژه در داخل کشور باید از هر لحاظ دقت کافی بشود و با معیارهای صحیح برپا گردد.

#### ■ نمایشگاه بزرگ فرش دستباف ایران که شهریورماه هر سال در تهران برگزار می‌شود، چه کمکی به صادرات فرش کرده است؟

□ مرکز توسعه صادرات با برگزاری سالانه این نمایشگاه فرصت طلایی برای صادرات فرش ایجاد کرده است. به‌طور کلی نمایشگاه‌های فرش از هویت «فرش ایران» در بازارهای دنیا دفاع می‌کنند. در هیچ‌یک از نمایشگاه‌های فرش در دنیا،



#### زیرانداز، می‌تواند بازار صادرات فرش دستباف را تحت تأثیر قرار دهد؟

□ میزان تولید فرش دستباف از قالی ماشینی بسیار بیشتر است. تصور می‌کنم در بازار داخلی تولید و عرضه روزافزون فرش ماشینی تأثیر بدی بر فرش دستباف داشته، لیکن در صادرات فرش دستباف تأثیر بدی نگذارده است.

#### ■ چه ایراداتی بر نحوه معرفی، تبلیغ و بازاریابی فرش دستباف وارد است و چه راه‌هایی را برای پیشبرد تبلیغات تأثیرگذار، پیشنهاد می‌کنید؟

□ متأسفانه، تاکنون هیچ نوع تبلیغ صحیح و بازاریابی اصولی برای فرش ایران در خارج از کشور صورت نگرفته است. به مسؤولان محترم که با هیأت‌های اقتصادی به خارج از کشور سفر می‌کنند، پیشنهاد می‌نمایم که یک یا دو نفر از خبرگان فرش را همراه داشته باشند تا از وجود آنها برای شناساندن ویژگی‌های فرش دستباف ایران استفاده نمایند.

#### ■ آیا «گبه» هنوز در بازارهای خارجی جایگاه والایی دارد و توانسته است که گبه‌های بافته شده در دیگر کشورها را از بازار براندازد؟

□ گبه ایران به‌عنوان یک فرش صادراتی هنوز در بازارهای

می‌شود، مجلس شورای اسلامی الصاق شناسنامه به فرش صادراتی را اختیاری نماید.

از سوی دیگر، فرش «متولی» می‌خواهد. با توجه به اهمیت و مقام فرش ایران، باید هر چه سریع‌تر، مجمعی نظیر «شورای عالی فرش» زیر نظارت و سرپرستی مرکز توسعه صادرات ایران تشکیل شود و مسئولان آن از خبرگان، کارشناسان، نمایندگان اتحادیه‌های فرش و اقتصاددان‌ها در آن حضور یابند. مسؤلیت این شورا باید تعیین میزان تولید و صادرات فرش باشد.

### ■ توصیه شما به نهادهای دولتی که در امر صادرات فرش تأثیرگذار هستند، چیست؟

□ تغییر مداوم و اعمال سیاست‌های ناگهانی در مورد صادرات فرش از عوامل رکود بازار فرش ایران است. تصمیم‌ها و بخشنامه‌های دولتی باید برای پنج سال دوام داشته باشد و در اتخاذ تصمیم‌ها از مشورت خبرگان فرش استفاده شود.

### ○ در هیچ یک از نمایشگاه‌های فرش در دنیا مانند نمایشگاه تهران چنین مجموعه متنوعی از فرش‌های اصیل و باکیفیت، یکجا گردآوری و عرضه نمی‌شود.

یادآوری می‌شود بارها به مسئولان بانک مرکزی گفته شده که تخصیص ۳۰ درصد یا ۱۰۰ درصد ارز حاصل از صادرات فرش به واردات کالا و یا اعطای هر امتیاز دیگر می‌بایست به شیوه دیگری اعمال گردد. بانک مرکزی ارز صادرکننده را خریداری و با هر شرایطی که صلاح می‌داند، در اختیار واردکنندگان بگذارد.

صادرکننده، واردکننده موفق نیست. صادرکننده نمی‌داند چه کالایی با چه قیمتی و از کدام مبدأ وارد کند و چگونه آن را بفروشد. حتی اگر صادرکننده به‌طور مشارکتی با واردکننده فعالیت کند، در آینده با مسایلی گوناگون از قبیل قیمت‌گذاری، مالیات و حتی تعزیرات حکومتی روبه‌رو خواهد شد.

ثبات نرخ ارز به نفع فرش ایران می‌باشد، در حالی که بی‌ثباتی بخشنامه‌ها بزرگ‌ترین ضربه برای فرش است. صادرکنندگان فرش ایران خواستار تثبیت تصمیم‌ها و سیاست‌های اعلام شده در مورد صادرات فرش برای درازمدت هستند.

چنین مجموعه متنوع از فرش‌های اصیل و باکیفیت که در نمایشگاه تهران عرضه می‌شود، یکجا گردآوری نمی‌شود.

### ○ عرضه روزافزون فرش ماشینی بر بازار داخلی فرش دستباف تأثیر گذارده اما بر صادرات آن اثر بدی نداشته است.

فرش ایران عمده‌ترین کالای صادرات غیرنفتی و پس از نفت بهترین منبع کسب درآمد ارزی است. برای حفظ بازارهای آن باید تلاش کرد، به‌ویژه آنکه جمعیت زیادی از مردم به‌طور مستقیم و غیرمستقیم از این هنر ظریف ارتزاق می‌کنند.

تسهیلات صدور روادید برای مشتریان خارجی گام مؤثری در رواج تجارت فرش ایران است. مشتریان خارجی علاقه‌مند هستند که با استفاده از تسهیلات بیشتر در طول سال وارد ایران شوند و فرش‌های مطلوب خود را از میان یک مجموعه بزرگ انتخاب کنند.

### ■ تولید فرش نامرغوب چه مشکلاتی را در صادرات آن پدیدار می‌سازد؟

لا در ایران طراح و بافنده خوب به تعداد کافی وجود دارد، فقط لازم است مواد اولیه نامرغوب مانند نخ نایلونی و پشم‌های فاقد کیفیت در بافت فرش به کار نرود.

اتحادیه‌های فرش با برگزاری نشست‌هایی با مسئولان کشور، باید این موضوع مهم را یادآوری کنند، تا کسی شهامت استفاده از نایلون و الیاف مصنوعی در بافت فرش را پیدا نکند. اعتبار و شهرت، فرش ایران را صاحب مقام و منزلتی کرده است که هنوز در بازارهای جهانی حرف اول را می‌زند. دست‌اندرکاران باید به این «اعتبار» توجه خاص داشته باشند. نظارت بیشتر برای ارتقاء کیفیت این کالای هنری و پرارزش همگام با اعمال سیاست‌های درازمدت قیمت، موقعیت این کالای اشتغال‌زا و ارزآور هنری را تثبیت می‌کند.

به رقبای فرش ایران که نپال، هند و چین می‌باشند، نباید میدان داد و با تولید مرغوب‌تر باید بتوانیم مقام نخست خود را در دنیا همچنان حفظ کنیم.

### ■ در زمینه ضرورت الصاق شناسنامه به فرش صادراتی چه نظری دارید؟

لا از هنگامی که اخذ شناسنامه و الصاق آن به فرش اعلام شد، هیچ کمکی به فرش ایران نکرده است. شناسنامه فقط باعث اتلاف وقت می‌شود و کاری غیراقتصادی است، لذا توصیه