

اشاره:

رشد صادرات غیرنفتی از اهداف عمده راهبردهای تجارت خارجی کشور به حساب می‌آید که متأسفانه در سال‌های اخیر تحت تأثیر شرایط درونی و بیرونی متوقف شده است. با وجود آنکه هنوز بخش عمده‌ای از صادرات غیرنفتی را کالاهای سنتی به ویژه فرش دستباف تشکیل می‌دهد، اما بی‌توجهی نسبت به رفع مشکلات صدور این دستمایه هنر ملی، سبب شده که صادرات فرش نیز با رکود عمیقی روبه‌رو شود. در زمینه سیاست‌های تجارت خارجی به ویژه در

بخش صادرات فرش، خبرنگار نشریه «بررسی‌های بازرگانی» با دکتر کیخسرو سبحه عضو هیأت‌ریسه اتحادیه صادرکنندگان فرش ایران گفت‌وگویی دارد که با هم می‌خوانیم:



## با اتخاذ

## سیاست‌های

## صحیح،

## جایگاه

## فرش

## ایران

## اعتلا

## می‌یابد

■ تأثیر سیاست‌های ارزی و تجاری به ویژه از آغاز دهه ۷۰ تاکنون بر صادرات فرش ایران چه بوده است؟

□ متأسفانه از ابتدای سال ۱۳۷۴ سیاست‌ها انقباضی گردید و روند صعودی که تا سال ۱۳۷۳ ادامه داشت، تبدیل به نزولی شد. یکی از نارسایی‌های عمده سیاست‌های تجاری اخیر، کم‌توجهی به نقش بخش خصوصی در فعالیت‌های بازرگانی می‌باشد. بخش خصوصی را به لحاظی می‌توان به دست راست دولت تشبیه کرد. دولت در حال حاضر از دست راست خود کمتر استفاده می‌کند و دست چپ دولت نیز خیلی کارایی ندارد و به فرمان دولت نیست. دولت خود را از یک نیروی کارآمد و بدون بار مالی محروم کرده است. دولت در حقیقت خود را تحریم کرده است.

■ در هفت سال اخیر چه سیاست‌های مثبت و منفی اتخاذ شده و تا چه حد توانسته است مشکل صادرات فرش را حل کند؟

□ سیاست‌های اتخاذ شده ضد و نقیض بوده است. برای



## ■ در حال حاضر فروش ایران در بازارهای جهانی چه وضعیتی دارد؟ اتخاذ چه سیاست‌هایی را برای نفوذ بیشتر در بازارهای بین‌المللی الزامی می‌دانید؟

□ در آخرین آماری که در دست است، سهم ایران در بازار جهانی فروش در سال ۱۹۹۶ در مجموع ۳۱ درصد بوده است. هند با ۲۰ درصد، چین با ۱۷ درصد، نیپال ۹ درصد، پاکستان ۸ درصد و ترکیه ۷ درصد در رده‌های بعدی قرار دارند. منتهی باید توجه داشت که سهم ایران از ۴۱ درصد بازار در سال ۱۹۷۶ به ۲۱ درصد در سال ۱۹۹۶ رسیده است. حال آنکه سهم هند در همین دوره از ۸/۹ درصد به ۲۰ درصد و سهم چین از ۴/۹ درصد به ۱۷ درصد افزایش پیدا کرده است و این اتفاقی نیست. آنها با برنامه‌ریزی، اندیشه و اتخاذ سیاست‌هایی کارشناسی بدین مهم دست یافته‌اند و ما با سوءمدیریت خود در حقیقت به آنها و قالی‌بافان هند و چین کمک کرده‌ایم.

## ■ تشکل‌های صنفی دست‌اندرکار تولید و تجارت فرش تا چه حد در اتخاذ راهبردهای تجاری و سیاست‌های کلان این رشته مؤثر هستند؟

□ تشکل‌های صنفی که می‌توانند بسیار قوی عمل کنند، به بازی گرفته نمی‌شوند و حرف کارشناسی آنها پذیرش ندارد. تا به حال در رابطه با تنگناها و سیاست‌گذاری‌ها، بیشتر سلیقه‌ای، ادارهای و در پاره‌ای از موارد مثل نرخ‌گذاری فرش‌های صادراتی پس از برقراری پیمان ارزی در اردیبهشت سال ۱۳۷۴ سیاسی عمل شده است.

با یک برنامه‌ریزی صحیح می‌توان از اتحادیه و تشکل‌های صنفی بهره‌های فراوان و رایگان گرفت. منتهی اول باید زمینه فکری و این اعتقاد را در مسؤولین به وجود آورد و تقویت کرد که گردانندگان این اتحادیه‌ها و تشکل‌ها هم اهل همین مملکت هستند و اغلب مدیرانی با کفایت و کم‌توقع می‌باشند و سربازان جبهه اقتصاد این مرزوبوم هستند. باید آنها را در تصمیم‌گیری‌ها و ارایه طریق و بعد در پیاده کردن برنامه‌های مصوب به بازی گرفت و نتایج‌اش را دید.

○ توسعه صادرات فرش می‌تواند در افزایش و استمرار تجارت خارجی ایران نقش مهمی ایفا کند. با اتخاذ سیاست‌های صحیح می‌توان جایگاه در معرض خطر فرش در بازار جهانی را حفظ کرد و اعتلا بخشید.

مثال می‌توان اشاره به برداشتن پیمان ارزی فرش در بهمن‌ماه سال ۱۳۶۹ نمود و برقراری دوباره آن را در اردیبهشت سال ۱۳۷۴ یادآور شد. معافیت صددرصد مالیاتی که در قبل اعمال می‌شد و بعد لغو آن و بعد برقراری مالیات به صورت پنجاه درصد معافیت و نحوه غلط محاسبه آن با ضربی تصاعدی که از ۱۲ درصد شروع شده و با بالا رفتن حجم صادرات تا ۵۴ درصد می‌رسد، از جمله این سیاست‌ها می‌باشد.

○ بخش خصوصی را می‌توان به دست راست دولت تشبیه کرد، اما دولت از این دست کمتر استفاده می‌کند و از این رو خود را از نیروی کارآمد و بدون بار مالی محروم کرده است.

مشکلات در برخی قسمت‌های کوچک حل شده، ولی بی‌سیاستی مشکلات عدیده‌ای را پدید آورده‌ایم که در مجموع باعث افت صادرات شده است. لازم به یادآوری است که کاهش صادرات فرش بلافاصله روی اشتغال تأثیر می‌گذارد.

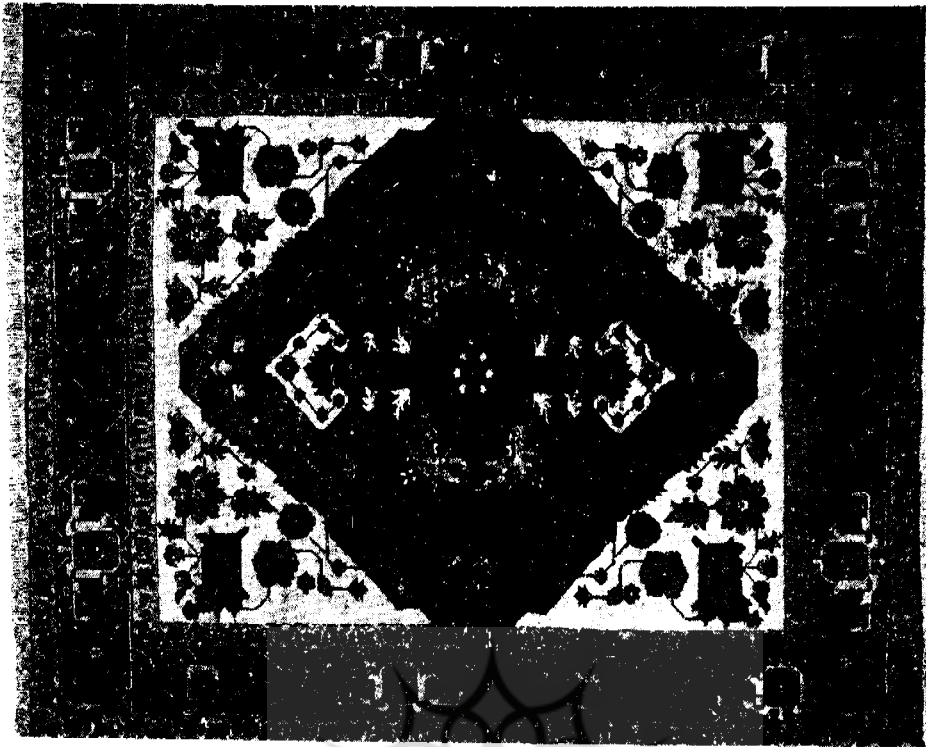
در حال حاضر گروه کثیری از بافندگان که رقم آنان طبق برآوردهای کوناگون حدود ۲ میلیون نفر می‌باشد، بیکار هستند. اگر از درآمد هر بافنده چهار نفر یعنی خودش، همسرش و دو فرزند ارتزاق بنمایند، هشت میلیون نفر از فرش متأثر می‌شوند. سیاست‌های انقباضی و یا به هر حال غیرکارشناسی تأثیر بلافاصله‌ای روی این عده خواهد گذاشت.

## ■ آیا توسعه صادرات فرش می‌تواند در مجموع تجارت

### خارجی منمثرتر باشد؟

□ مسلم است که توسعه صادرات فرش می‌تواند در افزایش و استمرار تجارت خارجی ایران نقش مهمی ایجاد کند. اولاً بهترین بازارهای فرش در جهان تا به حال دست ایران بوده است. اگرچه این نقش اکنون در معرض خطری جدی قرار گرفته است، ولی با اتخاذ سیاست‌های صحیح می‌توان این جایگاه را حفظ نموده و اعتلا بخشید.

ثانیاً اگر در بازاری فرش ایران مشتری داشت و به درون خانه‌ها راه پیدا کرد، چنین مصرف‌کننده‌ای تمایل به استفاده از دیگر کالاهای ایرانی نیز از خود نشان خواهد داد. بر طبق یک بررسی که به تازگی از طرف مرکز توسعه صادرات ایران انتشار یافته است، ارزش افزوده فرش ۶۵ درصد است. در مورد کالاهای دیگر نمی‌توان حتی به این رقم نزدیک شد.



### ■ صادرکنندگان فرش نسبت به سیاست‌های تجاری و ارزی حاکم بر صادرات چه نظری دارند؟ آنها چه راهبردهایی را برای رونق تجارت فرش ضروری می‌دانند و چه توصیه‌هایی به سیاست‌گزاران این امر دارند؟

در یک کلام می‌توان گفت که آنها نه بی‌اعتقاد، بلکه دلسرد هستند. اگر صادرکننده‌ای نتواند پیمان ارزی خود را به موقع تسویه کند، این نشان‌دهنده این است که دو مشکل داشته است، ولی از طرف بانک به تعزیرات معرفی می‌شود تا با او مثل یک قاچاقچی ارز برخورد شود. این با شعار حمایت از صادرات غیرنفتی کشور همخوانی ندارد. صادرکنندگان با برقراری پیمان ارزی مخالفتی نکرده‌اند، حتی از نرخ ارز صادراتی که حدود ۱۵ درصد زیر نرخ روز بازار آزاد است، خیلی شکایت ندارند. مشکل آنها بالا بودن نرخ ارزیابی برخی فرش‌ها، نبودن امید به آینده، سیاست‌های غیرکارشناسی و دارای نوسان، مشکلات ارزی، مالیاتی، مشکلات قانون کار و تعرفه بیمه‌های اجتماعی و... می‌باشد.

در سال ۱۳۷۵ مقرر گردید در مقابل صادرات فرش مجوز داده شود تا هر صادرکننده‌ای بتواند معادل ۲۰ درصد واردات از اقلام ۲۹ گانه داشته باشد. اشکال در این بود که صادرکننده اجازه نداشت این امتیاز را به طریق قانونی به واردکننده مجاز

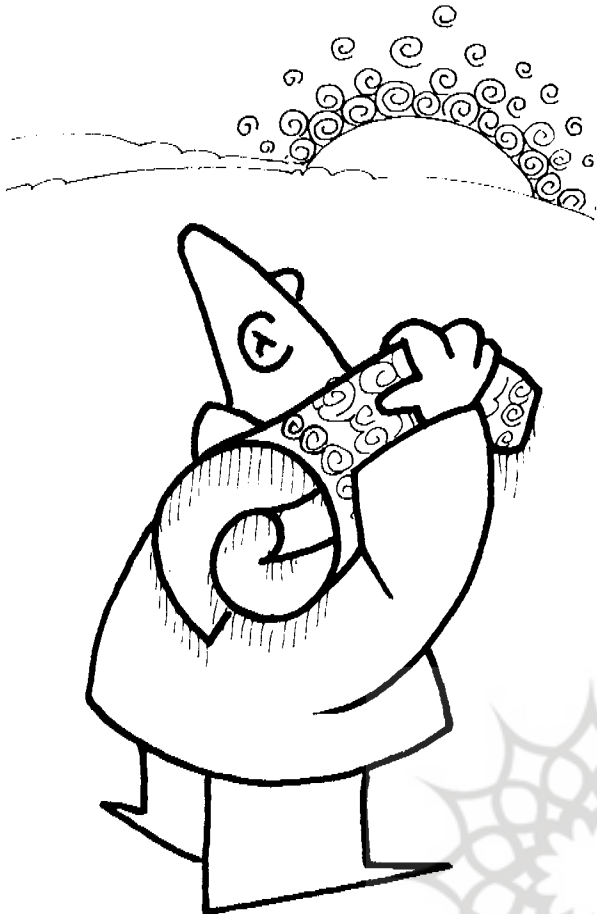
این کالاها واگذار کند. باید خودش برای واردات، مثلاً میله‌کرد، چادر مشکی و یا دیگر اقلام دست به کار می‌شد که قطعاً به واسطه عدم تخصص با ضرر و زیان همراه بود. برخی هم برای واردکنندگان حرفه‌ای و به نام خود جنس وارد کردند که اکثر آنها در حال حاضر با سازمان حمایت از مصرف‌کنندگان و یا تعزیرات مشکل و پرونده دارند، چون واردکننده در فروش و رعایت نرخ و یا توزیع خلاف کرده است، ولی چون محموله به نام صادرکننده وارد شده است، صادرکننده به تعزیرات و یا دیگر محاکم معرفی شده است.

○ اگر صادرکننده‌ای نتواند به موقع پیمان ارزی خود را تسویه کند، از طرف بانک مرکزی به تعزیرات معرفی می‌شود و با او مثل یک قاچاقچی ارز برخورد می‌شود. این با شعار حمایت از صادرات غیرنفتی همخوانی ندارد.

### ■ نقش استاندارد و رعایت ضوابط صحیح در بافت فرش در صادرات آن چیست؟

□ استاندارد داشتن در مورد مواد اولیه و رنگ و یا حتی

آگاهی آنان بسیار ضروری است.



بافت با در نظر گرفتن ویژگی‌ها و سنت‌های بافت هر منطقه امری ضروری و شایسته است. منتهی نباید در این قضیه جانب افراط و تفریط را گرفت. قطعاً اگر فرش مرغوب‌تری تولید و صادر شود، در بازارهای جهانی جایگاه و پایگاه بهتری خواهیم داشت. در هنگام آماده‌سازی نیز زمان و هزینه کمتری را متحمل خواهیم شد و به همین میزان از قدرت رقابت بالاتری در بازارهای خارجی بهره خواهیم گرفت. اما باید در نظر داشت که کنترل را مثلاً در موقع ورود رنگ و یا دقت در تهیه مواد و به‌کارگیری آنها باید اعمال کرد نه آنطور که برخی‌ها اعتقاد دارند در کمرک و مبادی خروج فرش.

○ تخصصی کردن صادرات و مطالبه کارت اتحادیه‌های صادراتی هنگام صدور کالا، می‌تواند گامی در جهت ساماندهی صادرات و کوتاه کردن دست واسطه‌ها و دلالان باشد.

### ■ آیا انحصاری کردن صادرات فرش به اتحادیه صادرکنندگان فرش ایران می‌تواند در رونق صادرات آن مؤثر باشد؟

□ اتحادیه صادرکنندگان فرش ایران تشکیلاتی غیرانتقاعی می‌باشد که خود صادراتی را انجام نمی‌دهد، بلکه صادرات فرش توسط اعضاء که اشخاص حقیقی و یا حقوقی مجزایی هستند، صورت می‌پذیرد. در حال حاضر هر شخصی می‌تواند در صورت داشتن شرایط عمومی، کارت بازرگانی اخذ نموده، به صادرات بدون داشتن هیچ‌گونه تخصصی بپردازد. تخصصی کردن صادرات و مطالبه کارت اتحادیه‌های صادراتی هنگام صدور کالا می‌تواند گامی در جهت ساماندهی صادرات و کوتاه کردن دست واسطه‌ها و دلالان باشد.

### ■ تبلیغات فرش ایران بر روی شبکه اینترنت برای بازاریابی و رونق صادرات فرش چه تأثیری دارد؟

□ اینترنت یک ابزار است و در صورت برنامه‌ریزی صحیح می‌توان از آن استفاده بهینه کرد. البته باید در نظر داشت فرش دستباف ایران ویژگی‌های خاص خود را دارا می‌باشد و در رابطه با طرح و رنگ و دیگر متغیرها از یکنواختی و استاندارد دیگر کالاها برخوردار نیست. با لحاظ نمودن این عوامل و در صورت داشتن برنامه‌ای حساب‌شده می‌توان اینترنت را نیز به خدمت گرفت. در این راه آموزش صادرکنندگان و افزایش

### ■ وضع صادرات فرش ایران در سال جاری و آینده را با

#### توجه به سیاست‌های جاری چگونه ارزیابی می‌کنید؟

□ متأسفانه لاقط در کوتاه‌مدت من آینده روشنی را پیش روی صادرات فرش نمی‌بینم. با به‌کارگیری یورو از سال ۱۹۹۹ میلادی در اروپا و در پیش بودن انتخابات در آلمان که قدری کمتر از نصف بازار فرش جهان است و ۴۰ درصد واردات فرش خود را از ایران انجام می‌دهد، مردم رغبتی به خرج کردن و خرید کالایی که ضروری نیست، نشان نمی‌دهند. اوضاع اقتصادی و سیاسی بقیه بازارهای جهانی نیز بهتر از آلمان نیست و رکود اقتصادی همراه با تنش‌های سیاسی، میل به خرید را کاهش داده و لاقط به تأخیر می‌اندازد. خود ما هم با بی‌سیاستی و نبود و یا کمبود برنامه‌ای جامع و همه‌جانبه به کاهش تقاضا و عدم حضور و یا حضور کمرنگ‌تر در بازارهای جهانی کمک می‌کنیم.

### ■ در بیان کیفیت و جنبه‌های هنری فرش ایران در

#### بازارهای جهانی چگونه اقدام شده است؟ صادرکنندگان در

#### این زمینه چه فعالیت مؤثری دارند و با توجه به فن‌آوری‌های

#### نوین چه تبلیغاتی در این زمینه مؤثر است؟

خود یک معدن با ارزش است و نباید او را با اقدامات حساب‌نشده دلسرد نمود و از گردونه خارج کرد. اکثر و شاید تمامی این تشریفات زاید و تنگناها قابل رفع می‌باشند. قدری اعتماد و همت از جانب مسؤولین لازم است.

فرش‌های صادرکنندگان خوشنام در حال حاضر در انبارهای اختصاصی خودشان توسط ارزیابان گمرک ارزیابی شده. پلمب می‌گردد و نیازی به حمل این‌گونه فرش‌ها به محوطه گمرک نیست و این از جمله تسهیلات باارزشی است که به صادرکنندگان فرش ارایه می‌شود. این طرز عمل و تفکر را می‌توان تعمیم داد تا دلگرمی به‌بار آورد.

**■ به نظر شما آزادسازی تجاری چگونه می‌تواند در جهت رشد صادرات غیرنفتی مؤثر واقع شود. آیا در بخش صادرات فرش این آزادسازی ضروری است؟**

۱) قبل از اظهار نظر درباره آزادسازی یا آزادسازی تجاری باید آن را و حدودش را تعریف کرد. من با آزادسازی یعنی برداشتن تنگناها موافقم. ولی هرج و مرج را به مصلحت نظام اقتصادی کشور نمی‌دانم. کارها را باید تخصصی نمود و اجازه داد که افراد در چارچوب قانونی پیشرفته و در محدوده توان و تخصص خود به کار و انجام صادرات مشروع بپردازند



۲) در بیان کیفیت و جنبه‌های هنری فرش ایران بسیار کم کار شده است. کارهای پراکنده‌ای توسط بازرگانان آن هم در سطح خرد صورت پذیرفته است که به هیچ‌وجه نه کافی است و نه منسجم. یکی از کارهایی که در سطح کلان صورت گرفته است، برگزاری نمایشگاه بین‌المللی فرش در تهران همراه با همایش علمی فرش ایران بوده است. البته در این زمینه هم بیشتر بر روی سخت‌افزار و حضور فیزیکی کار شده است تا برنامه‌ریزی هدفمند و همه‌جانبه.

۳) هر حال تبلیغات دیداری و شنیداری برای رسیدن به گروه‌های هدف و مصرف‌کنندگان، تأثیر گذاشتن روی سلیقه آنها و هدایت آنها به سمت فرش ایران باید با برنامه‌ای سنجیده صورت پذیرد و بخش خصوصی آماده همکاری و تبادل نظر می‌باشد.

**■ آیا با روند کنونی تجارت جهانی، سیاست‌های بازرگانی ایران می‌تواند در افزایش سهم ما در تجارت بین‌المللی مؤثر باشد. اگر چنین نیست به نظر شما اتخاذ چه راهبردهایی ضروری است؟**

۱) ما در حال حاضر انفعالی و به صورت یک دنباله‌رو عمل می‌کنیم. باید نگرش خود را عوض کنیم و ابزارهای نو را به کار گیریم تا بتوانیم پیشرو عمل کنیم. بازی دادن بخش خصوصی و سهیم کردن آن در تصمیم‌گیری‌ها و اجرا، راهبردی می‌باشد که باید به آن توجهی جدی نمود.

○ در کوتاه‌مدت آینده روشنی را پیش روی صادرات فرش نمی‌بینم. به کارگیری یورو از سال ۱۹۹۹ در اروپا و انتخابات آلمان، رکود اقتصادی همراه با تنش‌های سیاسی و... میل به خرید فرش را کاهش داده است.

**■ آیا صادرکنندگان فرش با موانع دست‌وپاگیر تشریفات اداری مواجه هستند. کدام یک از این تشریفات زاید و قابل رفع است؟**

۱) صادرات فرش با موانع دست‌وپاگیر و از آن مهم‌تر با پیشنی ناصحیح نسبت به صادرکننده روبه‌روست. صادرکننده‌ای که با سرمایه شخصی و استعداد و مدیریت خود خطر را به جان می‌خرد و بدون دریافت یارانه و کمکی از طرف دولت به بازارهای جهانی وارد می‌شود و خطر می‌کند.

که ثبت نشده ایرانی نیست. نمی‌توان اگر یک گل شاه‌عباسی ثبت شده را تغییر داده و بافتند، ادعای خسارت کرد. در کدام دادگاه، با کدام وکیل و چقدر هزینه این کار امکان‌پذیر است؟ مدعی چه کسی خواهد بود؟ طرف دعوی کیست؟ کدام بافنده و یا کدام فروشنده را می‌توان به دادگاه‌های بین‌المللی کشاند. هزینه را تا حصول به مقصد بر فرض که به مقصد برسیم، چه کسی تقبل خواهد کرد؟ به جای این کار باید رو کیفیت و دادن آموزش به مصرف‌کنندگان کار کرد.

### ■ اگر در زمینه سیاست‌های تجاری در زمینه فرش یا دیگر کالاهای غیرنفتی نظر خاصی دارید، بفرمایید.

□ کلام آخر من این است که فرش ایران مشتری دارد، مدیریت یعنی هدف، سیاست‌گذاری و برنامه اجرایی صحیح ندارد. با قدری همت می‌توان باز هم رقم حدود یک میلیارد دلار را پشت سر گذارد.

افراد حرفه‌ای شؤونات صنعتی خود را رعایت می‌کنند و به مصالح جز و کل آسیب وارد نمی‌کنند. ولی آنهایی که با کارت‌های بازرگانی یکبار مصرف که فقط برای یک سال اخذ می‌شود و مبادرت به برگشت ارز و تأدیه مالیات و... نمی‌کنند، همه چیز را فدای منافع زودگذر خود می‌کنند. فساد می‌کند که در گمرک مهرآباد پدید آمد از جانب همین افراد بود. البته اشتباهی که همیشه رخ می‌دهد این است که ما همیشه می‌خواهیم معلول را مجازات کنیم، بدون اینکه بخواهیم علت را پیدا نموده و آن را از سر راه برداریم. تا علت هست معلول نیز خواهد بود.

### ■ عضویت ایران در سازمان جهانی تجارت چه منافع و مضاری در کوتاه و بلندمدت دارد. آیا در زمینه فرش نیز مؤثر خواهد بود؟

□ سازمان تجارت جهانی WTO را می‌توان به یک بازی تشبیه کرد. هر چه قانون بازی را بهتر یاد بگیریم، بهتر و موفق‌تر بازی خواهیم کرد. با نفی کردن آن نمی‌توانیم از آن بگریزیم و دیر یا زود در دام آن گرفتار خواهیم شد. بهتر است قبل از تنگ شدن حلقه محاصره تجارت جهانی، خود را برای رویارویی با آن حاضر و امکانات و نیروهای خود را بسیج کنیم. صادرات فرش نیز جزیی از تجارت خارجی ایران است و حضور در بازارهای جهانی نیز طبعاً متأثر از عضویت و یا عدم عضویت و در انزوا قرار گرفتن ما خواهد داشت.

### ■ برای عضویت در سازمان جهانی تجارت چه تغییراتی در سیاست‌های تجاری و چه تعدیل‌های اقتصادی ضروری است؟

□ قبل از اینکه به‌طور سلیقه‌ای و یا سیاسی به قضیه نگاه کنیم، باید آن را کارشناسی کنیم و تجزیه و تحلیل بنماییم. این نیاز به کار مطالعاتی و بررسی اثراتش روی زمینه‌های مختلف تولید و صدور ما دارد. قبل از ایجاد هر گونه تحول در سیاست‌های تجاری و اقتصادی، باید به یک سلسله پژوهش‌ها و مطالعات دست زد تا با تکیه بر نتایج آنها تصمیم گرفت.

### ■ سازمان جهانی تجارت قانون حفظ حقوق آثار فرهنگی را در زمینه اختراعات، ابداعات و علایم تجاری پذیرفته است. آیا می‌توان در زمینه فرش با توجه به اصالت‌های نقشه‌های فرش ایران در صورت عضویت در این سازمان، اقدامی به عمل آورد و با رقبای فرش ایران مقابله کرد؟

□ این کار یعنی ثبت نقشه‌های فرش ایران، اگرچه ظاهری فریبنده و زیبا و موجه دارد، ولی عملی نیست. فرش ایران صدها نقشه دارد، نمی‌توان تمام آنها را ثبت کرد و گفت هر چه

## شرکت ایران هواسازان

نقطه عطفی در صنعت هواکش

با ۲۲ سال تجربه

اولین تولیدکننده هواکش در ایران و نماینده  
انحصاری شرکتهای Gebhardt (آلمان)،  
S&P (اسپانیا)، J.E. Stork (هلند)،  
Air Lux (فرانسه)، و Defensor (سوئیس)  
می‌باشد

دارای کاتالوگ و مشخصات فنی جداگانه

دفتر فروش: تهران - خیابان انقلاب - ابتدای  
دکتر مفتاح - ساختمان جم - طبقه همکف  
تلفن: ۸۸۲۱۸۳۳ - ۸۸۴۴۴۹۹  
دورنگار: ۸۸۲۵۲۲۸