



اشاره:

همیشه از طرح‌های ناب و منحصر به فرد فرش‌های ایرانی شنیده‌ایم و گفته‌ایم؛ ضمن این که ورود رقبایی مانند چین، هند و پاکستان به عرصه بافت فرش و کپی برداری از نقوش ایرانی نیز مطلب تازه‌ای نیست. به گفته محسن فدایی که سال‌های متمادی در هنر - صنعت فرش به فعالیت می‌پردازد؛ «سال‌های ۱۹۹۵ و ۱۹۹۶ اوج صادرات فرش دستباف ایران بود به طوری که در اغلب فروشگاه‌های عرضه قالی، حدود ۸۰ درصد قالی‌ها، ایرانی بودند و فروش بسیار خوبی داشتند و ۲۰ درصد مابقی به قالی‌های نپال، چین، ترکیه، مراکش، پاکستان، بلژیک، بلغارستان و فرانسه اختصاص داشت. اما در حال حاضر ۹۰ درصد قالی‌های موجود در بازار جهانی، غیر ایرانی است و نکته تأسف‌آور این که هند به آسانی فرش تبریز ماهی، گل ابریشم، بیجار و دیگر نقشه‌های ایرانی را با کیفیت مطلوب تولید و روانه بازار مصرف می‌نماید. کشمیر به بافت فرش ابریشم (با نصف قیمت قالی ایرانی) می‌پردازد، پاکستان و افغانستان نیز قالی‌های با کیفیتی تولید می‌کنند ضمن این که سلاقی جهانی را در نظر می‌گیرند.»

زندگی با فرش، میراث گرانبهایی است که به محسن فدایی منتقل شده‌وی در این زمینه اعتقاد داشت: «در خارج از کشور یک فعالیت خانوادگی تا چندین نسل ادامه پیدا می‌کند اما در ایران (شاید) به دلیل وجود تفاوت‌های عمیق فرهنگی کمتر شاهد این روند هستیم و نسل امروز با نسل گذشته تفاوت‌های بسیاری پیدا کرده است.»

📍 بیوگرافی و شروع مسیر تولید...

متولد سال ۱۳۵۲ در تهران و اصالتاً نایینی (از توابع استان اصفهان) هستم. پس از اتمام تحصیلات دبیرستان، علاقه بسیاری به تحصیل در رشته ادبیات فارسی داشتم اما به دلایلی این امکان فراهم نشد و وارد شغل خانوادگی یعنی بافت و تجارت قالی شدم. البته از میان اقوام و بستگان، در حال حاضر من و برادرانم (حبیب و مجتبی فدایی) در زمینه تولید و فروش قالی به فعالیت ادامه می‌دهیم و سایرین

وارد عرصه‌های دیگر کسب و کار شده‌اند. در خارج از کشور یک فعالیت خانوادگی تا چندین نسل ادامه پیدا می‌کند اما در ایران (شاید) به دلیل وجود تفاوت‌های عمیق فرهنگی کمتر شاهد این روند هستیم و نسل امروز با نسل گذشته تفاوت‌های بسیاری پیدا کرده است. در بازار تهران به دفعات مشاهده کرده‌ام که در جریان کسب و کار، اختلافات بسیاری میان بستگان نزدیک مانند پدر، برادر، فرزند و ... به وجود آمده و به تدریج موجب توقف و تعطیلی آن فعالیت اقتصادی شده‌است. در اروپا، حفظ اشتغال خانوادگی بسیار مهم است و به همین دلیل یک برند تا صدها سال در بازار، جایگاه موفق و موثر خود را حفظ می‌کند و آن را به نسل بعدی انتقال می‌دهد. برای مثال یکی از مشتریان ما که دورگه ایرانی - مکزیک است؛ اعتقاد بسیاری به تعامل تجاری و کاری با مجموعه‌های خانوادگی دارد و عنوان می‌کند که فعالیت‌های خانوادگی، اطمینان، اعتبار و کیفیت به مراتب بهتری از سایرین دارند و



به اصطلاح دارای «برکت» بیشتری است.

پس از ابتدا به فعالیت در تولید و تجارت قالی علاقه‌مند بودید...

بله به‌خصوص در مورد قالی‌های نفیس و آنتیک... اجازه دهید به این نکته اشاره کنم که برای مثال طی مسافرت به مناطق بختیارنشین کشور، متوجه می‌شوید نوع بافت، نقشه و رنگ آمیزی قالی هر یک از روستاهای این مناطق تفاوت‌های بسیاری با یکدیگر دارند و فقط فردی که با قالی بختیاری «زندگی» کرده و از نزدیک با حال و هوای آن آشناست؛ می‌تواند بگوید کدام قالی بافت فریدن است و کدامیک متعلق به شهرکرد... برای مثال در قالی‌های بافت فریدن (که به نام قالی ارمنی بافت شناخته می‌شود)؛ رنگ‌ها، مات هستند درحالی که در قالی‌های بافت چال‌شتر، رنگ‌ها بسیار شاد و گرم هستند. واقعیت این است که بافت یک قالی صرفاً به بافت و گره و پشم محدود نمی‌شود بلکه بیانگر خلق و خو و روحیات مردم هر منطقه می‌باشد.

در اغلب دستبافته‌های قدیمی مناطق ایلپاتی تا خوزستان و جنوب کشور، تصاویر بسیاری از شیر به چشم می‌خورد. به این دلیل که تا دوران قاجاریه این مناطق محل زندگی شیر بوده و بعدها نسل آن منقرض شده‌است. بافندگان عموماً از تصاویر اطراف خود برای نقش قالی، الهام می‌گرفتند و دکتر پرویز تناولی- مجسمه‌ساز، نقاش، پژوهشگر و کارشناس فرش‌ها و بافته‌های عشایری- با سفر به مناطق مختلف کشور، توانست کلکسیون ارزشمندی از طرح‌های مختلف قالی جمع‌آوری کند. (وی در کتاب قالیچه‌های تصویری (سال ۱۳۶۸) عنوان داشته که وجه تشخیص قالیچه‌های تصویری در مقایسه با سایر قالی‌های ایرانی موضوع آنهاست. این قالیچه‌ها به جای نقش و نگارهای سنتی و معمول، به انسان و گاه حیوان در قیاس‌های غیرمعمول می‌پردازند که این شیوه در سنت فرش‌بافی ایران بی‌سابقه است.)

بی‌بدیل و منحصر به فردی هستند که در حافظه فرش ایران ثبت شده‌اند.

این مشکل در کشور ما وجود دارد که برخی از دانشجویان علاقه چندانی به رشته تحصیلی خود ندارند و صرف تحصیل در دانشگاه، ۴ سال به تحصیل ادامه می‌دهند واقعیت این است که هنر، تجربه و تخصص در هر کاری از پزشکی گرفته تا بافت فرش الزامی است و صرف تحصیل در دانشگاه، به کسب تجربه و هنر منجر نمی‌شود بلکه صرفاً یک بخش از تربیت کارشناس را در برمی‌گیرد... بلکه... یک کارشناس فرش به اصطلاح باید «خاک فرش را بخورد» و این جمله کنایه از کسب تجربه در زمینه طراحی و بافت فرش دارد.

کارشناس قالی باید اطلاعات گسترده‌ای از تاریخ، جغرافی و روان‌شناسی رنگ داشته باشد که بسیاری از این موارد براساس تجربه به دست می‌آیند. بسیاری از طراحان ممکن است توانایی نوشتن نام خود را نداشته باشند اما گنجینه‌ای از نقوش بی‌بدیل و منحصر به فردی هستند که در حافظه فرش ایران ثبت شده‌اند.

در مورد فعالیت‌های فرش آبان توضیحات بیشتری ارائه نمایید.

فعالیت این مجموعه به دو بخش تکه‌دوزی و Reload قالی تقسیم می‌شوند. البته زمینه اصلی فعالیت ما تا مدتی پیش، جمع‌آوری قالی‌های آنتیک شهری و



طی مسافرت به مالزی، اندونزی و آمریکای جنوبی متوجه شدم که برخی از نقوش پارچه‌های این کشورها، شباهت عجیبی به پارچه‌های مناطق بلوچ‌نشین ایران دارد. گاهی اوقات با خود فکر می‌کردم به چه دلیل نقشه قالی‌هایی که در اردبیل بافته می‌شود (شاهسون‌ها) در روستاهای ساوه و مناطق قشقایی هم وجود دارند؟! پس از پرس‌وجو و مطالعه کتاب‌های متعدد به این نتیجه رسیدم که این مردم (بافندگان) فارغ از محل زندگی خود (خواه یک سرخپوست مکزیک یا یک آذربایجانی ایرانی) در طبیعت زندگی می‌کنند و از آن الهام می‌گیرند و چون می‌خواهند نقش شیر، بز و... را مثلاً در قالی‌های ایلپاتی اجرا نمایند؛ در ذهن خود طراحی می‌کنند و از روی همان نقشه ذهنی، قالی می‌بافند. پس دلیل شباهت نقوش مکزیک با نقوش ایلپاتی ایران، زندگی در دامان طبیعت و مشاهده روزمره مظاهر آن (درخت، حیوانات مختلف، رودخانه و...) است. البته در مورد قالی‌های ایران، یکسانی سلايق رنگی و نقشه‌ای وجود دارد به این دلیل که ظاهر ۱ پس از ورود قوم آریا به ایران یکی از ایل‌ها به نام «آچایی» در منطقه آذربایجان فعلی، دور یکدیگر جمع می‌شوند اما به مرور این جمع در سراسر ایران، متفرق می‌شوند پس می‌توان گفت قالی قشقایی که ترک باف نامیده می‌شود (به دلیل استفاده از گره‌های ترکی) علی‌رغم گذشت صدها سال، هم‌خانواده فردی است که در آذربایجان به‌عنوان «شاهسون» شناخته می‌شود و به بافت قالی می‌پردازد. در مجموع باید گفت که قالی، در تمام دنیا بافته می‌شود و رشته‌ای است که می‌تواند به صورت بسیار تخصصی در دانشگاه‌ها تدریس شود. کارشناس قالی باید اطلاعات گسترده‌ای از تاریخ، جغرافی و روان‌شناسی رنگ داشته باشد که بسیاری از این موارد براساس تجربه به دست می‌آیند. بسیاری از طراحان ممکن است توانایی نوشتن نام خود را نداشته باشند اما گنجینه‌ای از نقوش

تکه‌های پازل را به هم وصل می‌کنند و در مرحله بعدی با چرخ هم دوخته می‌شود که البته بیشتر حالت نمادین و فرم‌دهی به محصول نهایی را دارد. تکه‌دوزی‌های ما در برابر شست‌وشو پاره نخواهد شد و مقاومت بسیاری دارند. هم‌چنین توان تکه‌دوزی قالی‌های بزرگ ۳۰ متری و ۴۰ متری را نیز داریم. در نوع دوم تکه دوزی، قالی‌های سفید شده را کنار هم قرار می‌دهیم و سپس مراحل رنگ‌رزی آن انجام می‌شود.

بازار مصرف محصولات شما بیشتر داخلی است یا خارجی؟

با تعدادی از طراحان داخلی در کشور ارتباطاتی برقرار کرده‌ایم اما توان تولید ماهیانه ما پاسخگوی کامل نیاز داخلی نیست. از سوی دیگر حجم عمده محصولات فرش آبان به خارج از کشور صادر می‌شود. در حال حاضر محصولات فرش آبان به مکزیک، اسپانیا، آلمان، ایتالیا، ترکیه، کشورهای عربی و خاور دور صادر می‌شود.

آیا برنامه‌ای برای توسعه فعالیت‌های خود دارید؟

بله و به همین دلیل در نمایشگاه‌هایی مانند دمو تکس (استامبول و هانوفر) حضور فعال داریم، خوشبختانه در دمو تکس استامبول موفق به فروش ۹۰ درصد محصولات خود به بازدیدکنندگانی از مکزیک، آلمان، برزیل و ... شدیم. اما با مشکلاتی در زمینه توسعه کار روبرو هستیم.

ممکن است به برخی از این مشکلات اشاره نمایید.

مسائل مربوط به نیروی کارگر، تأمین اجتماعی، دارایی، جهاد کشاورزی، شورای ده، بخش‌داری و ... از یک‌سو و معضلات تهیه رنگ، نخ، پشم، مواد شیمیایی (مواد اولیه) به دلیل تحریم و نوسان نرخ ارز از سوی دیگر... از دولت هم انتظار دریافت وام و یا حمایت نداریم فقط می‌خواهیم برای تولید، مشکلات بیشتری به وجود نیآورند!

آبان جزو نخستین شرکت‌های ایرانی محسوب می‌شود و همیشه سعی کرده‌ایم با ارائه محصولات باکیفیت، نسبت به سایرین یک گام به جلو باشیم.

اصولاً ایده تولید فرش‌های تکه‌دوزی در جهان چگونه شکل گرفته است؟

حدود ۱۲ سال پیش، تکه دوزی فرش را شرکت ایتالیایی دیزل Diesel انجام داد به این ترتیب که تعدادی از قالی‌های موجود در نمایشگاه‌ها و فروشگاه‌های خود را به صورت تکه‌دوزی درآوردند و تصمیم نداشتند که این کار را در قالب تولید انبوه انجام دهند اما زمانی که با استقبال بازار روبرو شدند؛ سفارش تولید فرش تکه‌دوزی شده را به ترکیه ارائه دادند اما با این اقدام، بازار خود را به اصطلاح «خراب کردند» زیرا ترکیه با حجم بسیار بالا به تولید این محصول پرداخت و بعدها در ایران، افغانستان، پاکستان، هند و ... نیز رواج یافت. دیزل نیز به تدریج فعالیت در حوزه تکه‌دوزی فرش را رها کرد و به تولید محصولات همیشگی و شناخته‌شده خود ادامه داد.

تولیدات فرش آبان براساس سفارش انجام می‌شود؟

خیر، ۵۰ درصد محصولات براساس سفارش مشتریان است و بقیه کار دل است و بازی با رنگ‌های شاد و روشن...

تکه‌دوزی‌ها برچه مبنایی انجام می‌گیرند؟

دو نوع تکه‌دوزی وجود دارد. یک نوع که قالی‌ها را از قبل رنگ کرده‌ایم، برش داده‌ایم و تصمیم داریم قطعات مختلف را پازل‌گونه و به صورت تلفیقی در کنار یکدیگر قرار دهیم. برای مثال رنگ‌های خاکستری، بنفش و آبی را به صورت نامنظم با هم ترکیب می‌کنیم. تفاوت کار ما با دیگران این است که از هیچ نوع چسبی در محصولات خود استفاده نمی‌کنیم بلکه رفوگران با نخ و سوزن،



انجام می‌گیرد. بی‌مناسبت نیست به این نکته هم اشاره کنم که برخی از همکاران پیشکسوت اعتقاد دارند با Reload یا رنگ‌رزی کامل قالی، آبروی قالی ایرانی را برده‌ایم! اما چه اشکالی دارد که قالی ایران سهم بیشتری را از بازار این محصول در جهان به‌دست آورد؟ ضمن این‌که در اشتغال‌زایی کشور هم موثر است...

در حال حاضر خریدارانی از افغانستان و پاکستان فرش‌های مندرس و ساییده شده ایرانی را به کشور خود می‌برند و همین فعالیت‌های مذکور را انجام می‌دهند و محصول نهایی را به آمریکا ارسال می‌نمایند در صورتی که قالی، ایرانی است، مانند زعفران، پسته و ... گفتنی است اولین فردی که در ایران تکه‌دوزی فرش را انجام داد؛ آقای نیشابوری است اما در زمینه Reload یا رنگ‌رزی کامل قالی، فرش

ایلیاتی از سراسر جهان، رفوگری، تعمیر و ترمیم و سپس عرضه به بازار مصرف بود که به تدریج سهم این بازار کاهش یافت و در حال حاضر فقط ۱۰ درصد فعالیت‌های فرش آبان به این بخش اختصاص دارد. مراحل Reload قالی هم به این صورت است که ابتدا پس از خرید قالی‌های مندرس به خاک‌گیری آنها می‌پردازیم، سپس با مواد شوینده، گل، خاک و ... که سال‌ها در تار و پود قالی باقی مانده‌اند، زدوده می‌شوند، در مرحله بعد ناهمواری‌های روی قالی تا حدودی بطرف می‌گردند، در ادامه ۵۰-۶۰ درصد رنگ زمینه قالی‌ها توسط مواد شیمیایی کمرنگ می‌شوند. در مراحل بعدی، قالی‌ها سنگ‌شویی، خاک‌گیری نهایی و تکه‌دوزی شده و در نهایت طبق سلیقه و خواست مشتریان، مراحل رنگ‌آمیزی



🐞 در حال حاضر بازارهای دنیا، تمایل بازارهای جهانی به فرش‌های تکه‌دوزی در چه سطحی قرار دارد؟

به جرأت می‌توان گفت که ۳۵-۴۰ درصد از بازارهای جهانی خواستار فرش تکه‌دوزی هستند و این رقم در حال افزایش است. ضمن این‌که در داخل کشور (به‌خصوص نسل جوان) فرش‌های تکه‌دوزی طرفداران خاص خود را دارد...

🐞 جایگاه فرش دستباف ایران در دنیا چگونه است؟

سال‌های ۱۹۹۵ و ۱۹۹۴ اوج صادرات فرش دستباف ایران بود به‌طوری‌که در اغلب فروشگاه‌های عرضه قالی، حدود ۸۰ درصد قالی‌ها، ایرانی بودند و فروش بسیار خوبی داشتند و ۲۰ درصد مابقی به قالی‌های نپال، چین، ترکیه، مراکش، پاکستان، بلژیک، بلغارستان و فرانسه اختصاص داشت. اما در حال حاضر ۹۰ درصد قالی‌های موجود در بازار جهانی، غیرایرانی است و نکته تأسف‌آور این‌که هند به آسانی فرش تبریز ماهی، گل‌بریشم، بیجار و دیگر نقشه‌های ایرانی را با کیفیت مطلوب تولید و روانه بازار مصرف می‌نماید. کشمیر به بافت فرش ابریشم (با نصف قیمت قالی ایرانی) می‌پردازد، پاکستان و افغانستان نیز قالی‌های باکیفیتی تولید می‌کنند ضمن این‌که سلاقی جهانی را در نظر می‌گیرند و مسائل حمل‌ونقل، گمرک و ... این کشورها تفاوت‌های زیادی با سیستم حمل و نقل و گمرک ایران (که تحت تحریم‌های بین‌المللی است)، دارد. واقعیت این است که تورم بالا موجب افزایش قیمت نهایی محصولات داخلی می‌شود، تولیدگران، توان رقابت را سلب می‌کند و در این شرایط، ادامه تولید مقرون به‌صرفه به‌نظر نمی‌رسد. در نهایت این‌که امروزه سهم قالی سنتی ایرانی از بازار جهانی حدود ۱۵-۱۰ درصد است و اکثر تولیدات، راهی بازار داخل می‌شوند.

🐞 یکی از دلایل افت فروش قالی ایران، تورم است... دلایل دیگر چیست؟

🐞 پس افزایش نرخ دلار برای شما به‌عنوان صادرکننده، تأثیر مثبتی نداشت؟

خیر... با افزایش نرخ دلار، بسیاری اعتقاد داشتند که وضعیت اقتصادی بهبود خواهد یافت اما پس از یک محاسبه ساده متوجه می‌شویم که سرمایه‌ای که قبلاً یک میلیون دلار ارزش داشت، در حال حاضر با احتساب تورم و ... به ۹۰۰ هزار تومان کاهش یافته است! اگرچه نرخ دلار افزایش یافت اما قیمت دستمزد کارگران، رنگ، مواد اولیه و ... را نیز افزایش داد؛ پس بالا رفتن نرخ دلار تأثیر مثبتی نداشت. به‌طور کلی تورم، اثرات افزایش نرخ دلار را بی‌اثر کرد و ما را به شرایط بدتر از قبل بازگرداند؛ فکر نمی‌کنم برای سایر تولیدکنندگان و صادرکنندگان نیز افزایش نرخ ارز اتفاق خوبی بوده باشد!

🐞 و راهکار؟

مهم‌ترین راهکار، حضور افراد کاردان، توانمند، دلسوز، همدوست، به دور از هرگونه باندهازی! و به نوعی خبرگان تولید و صنعت در رأس کار است.

