

اشاره:

فعالیت در فرش دستباف، میراث پدری است که نسل به نسل منتقل شده است تا امروز که به گفته مهندس سبچه «باید بپذیریم نسل تغییر کرده و قرار نیست نسل جدید دنباله‌رو نسل قبلی باشد. نسل امروز دیگر فرش با اصالت لچک ترنج و امثالهم را نمی‌پسندد. نسل جدید در مقابل خرید فرش‌های سنتی مقاومت می‌ورزد و خواهان طرح‌های جدید و متنوع هستند. جوانی که طبق مد روز دنیا، شلوار جین پاره می‌پوشد طبعاً قالی ساییده بر کف خانه‌اش پهن می‌کند پس به‌عنوان تولیدکننده باید نیاز و خواسته این قشر را نیز مدنظر قرار دهیم.»

وی پیشنهاد راه‌اندازی شهرک صادراتی فرش را مطرح می‌کند و می‌گوید «دولت باید فضایی در قالب شهرک صادراتی فرش راه‌اندازی نماید و انبارها را در اختیار تولیدکنندگان و تجار قرار دهد تا بتوانیم بدون دغدغه و نگرانی، کار کنیم و حضور موثری در بازارهای صادراتی داشته باشیم. آن قدر انبارهای متروکه در گمرکات کشور وجود دارد که مسئولان نمی‌دانند با این حجم چه کنند، بهتر است اداره این انبارها را به بخش خصوصی واگذار کنند تا با هزینه خود، شهرک صادراتی فرش تأسیس شود.»

این هم مکانی است!

گفت‌وگو با مهندس علی سبچه - مدیر عامل شرکت فرش چهل تکه

«بیوگرافی و مراحل تحصیلی و شغلی

متولد ۱۳۳۴ و دانش آموخته کارشناسی ارشد مهندسی مکانیک از دانشگاه ایالتی کالیفرنیا هستم. فعالیت در صنعت فرش، حرفه پدری‌ام است و در حال حاضر همراه برادرانم به فعالیت ادامه می‌دهم، برادر بزرگترم نیز در آمریکا، مدیریت شعبه فرش چهل تکه را برعهده دارد. پس از اتمام تحصیلات دانشگاهی و بازگشت به ایران، حرفه پدری را ادامه دادم و نخستین مجموعه‌ای در ایران محسوب می‌شویم که مجله

فرش را در «اتحادیه صادرکنندگان فرش ایران» پایه‌گذاری کردیم و تمام تلاش خود را به عمل آورده‌ایم تا فرش دستباف را از حالت رکود خارج کنیم، در طی این مسیر آقای مهندس هاشمی طباطبائی همکاری‌های گسترده‌ای با ما داشتند و از حضور محققین خارجی جهت تحقیق و پژوهش در مورد فرش دستباف ایران حمایت به عمل می‌آوردند. متأسفانه فرش دستباف در ایران، بدون حامی است و کسی نیست فعالان این بخش را حمایت یا راهنمایی کند اما به‌نظر می‌رسد تولیدکنندگان فرش ماشینی موفق‌تر هستند زیرا به‌طور اساسی و موثر کار کرده‌اند؛ به همین دلیل در مقایسه با نمایشگاه‌های فرش دستباف، نمایشگاه‌های فرش ماشینی به مراتب پر رونق‌تر است.

«در مورد فعالیت‌های پدری بیشتر توضیح می‌دهید؟ چگونه با توجه به رشته تحصیلی تان به فعالیت در فرش دستباف گرایش پیدا کردید؟

به دلیل علاقه بسیار به کارهای فنی، رشته مهندسی مکانیک را برای تحصیل انتخاب کردم اما فعالیت اصلی و خانوادگی ما فرش دستباف بود کما این که پدرم از دوران جوانی، مغازه تک‌فروشی فرش دستباف داشت و ما نیز از کودکی با فرش دستباف آشنا شدیم. وی ما را بسیار تشویق می‌کرد که



به تازگی قالی تمام ساییده، بازار بسیار پر رونقی پیدا کرده و به همین دلیل پاکستانی‌ها از ایران قالی ساییده شده می‌خرند و پس از رنگرزی به بازار دنیا ارائه می‌کنند. این حرکت را ما نیز شروع کرده‌ایم و طبق میل جوان امروزی به فروش می‌رسانیم. ما تاجریم و باید بدانیم از کدام راه مشروع می‌توان به ارزآوری برای مملکت پرداخت.

جوان ژاپنی همان فرشی را می‌پسندد که جوان آلمانی و جوان ایرانی نیز آن را برای محل زندگی خود تهیه می‌نمایند. شاید دلیل عمده این تفاهم، شبکه‌های مجازی و کانال‌های ماهواره‌ای باشد که سلیقه جوانان دنیا را شبیه یکدیگر کرده است. در مجموع با توجه به نظرات مصرف‌کنندگان به تجارت ادامه می‌دهیم و به این نتیجه رسیده‌ایم که دیگر مانند گذشته، قالی سنتی لچک ترنج و ... مورد

بازار ندارند یا مشغول فعالیت دیگری می‌شوند و یا همچنان با درآمد و سود اندک به کارشان ادامه می‌دهند. تأثیر تحصیلات دانشگاهی و به اصطلاح «دنیا دیدگی» را در روند کار چگونه ارزیابی می‌کنید؟

قطعی تأثیر نیست. باید بپذیریم که نسل تغییر کرده و قرار نیست نسل جدید دنباله‌رو نسل قبلی باشد. نسل امروز دیگر فرش با اصالت لچک ترنج و امثالهم را نمی‌پسندد. قالی کاشان سال‌های طولانی است که براساس نقوش و طرح‌های قدیمی و سنتی بافته می‌شود تا چه زمانی مردم، نسل به نسل باید این قالی را بپسندند و خریداری کنند؟ نسل جدید در مقابل خرید فرش‌های سنتی مقاومت می‌ورزد و خواهان طرح‌های جدید و متنوع هستند. جوانی که طبق مد روز دنیا، شلوار جین پاره می‌پوشد طبعاً قالی ساییده بر کف خانه‌اش پهن می‌کند پس به عنوان تولیدکننده باید نیاز و خواسته این قشر را نیز مدنظر قرار دهیم.

به تازگی قالی تمام ساییده، بازار بسیار پر رونقی پیدا کرده و به همین دلیل پاکستانی‌ها از ایران قالی ساییده شده می‌خرند و پس از رنگرزی به بازار دنیا ارائه می‌کنند. این حرکت را ما نیز شروع کرده‌ایم و طبق میل جوان امروزی به فروش می‌رسانیم. ما تاجریم و باید بدانیم از کدام راه مشروع می‌توان به ارزآوری برای مملکت پرداخت. نکته جالب توجه این که دیدگاه جوانان دنیا به همدیگر متصل است؛ برای مثال یک

وارد فعالیت‌های مربوط به فرش شویم. به یاد دارم که در سن ۱۵-۱۴ سالگی، من و برادرانم را با مبالغ هنگفتی جهت خرید فرش به کرمان فرستاد و اطمینان خاطر داد که حتی در صورت خرید ناموفق، فرش‌ها را بدون سود می‌فروشد. دقت و تمرکز کامل را به عمل آوردیم تا در خرید فرش دچار مشکل و خطایی نشویم، خوشبختانه این کار با موفقیت انجام شد و توانستیم رضایت پدر را کسب کنیم. پدر همیشه مشوق ما بود و تمایل داشت در کنار وی کار کنیم و به صادرات فرش دستیاف ایران نیز بپردازیم. همواره نصایح پدر را با جان و دل می‌پذیرفتیم و در انجام فعالیت‌های اقتصادی و تجاری به کار می‌بستیم.

پس از بازگشت به ایران همراه برادرانم، تصمیم گرفتیم صادرات فرش را در سطح گسترده انجام دهیم و سال ۱۳۷۸ به عنوان صادرکننده نمونه کشور شناخته شدیم. روند صعودی صادرات فرش ادامه پیدا کرد تا به دلیل کاهش حجم بازار و بروز مشکلاتی، فعالیت‌های صادراتی ما کمتر شد لذا به تکه‌دوزی روی آوردیم. به این ترتیب که قالی‌های قدیمی را جمع‌آوری، بخش‌های سالم آن جدا و سپس با تکنیک‌های خاصی قطعات سالم را به همدیگر وصل می‌کنیم. این نوع فرش‌ها در بازارهای جهانی، خریداران خاص خود را دارد و خوشبختانه ارزآوری قابل توجهی دارد.

این اعتقاد وجود دارد که انجام فعالیت‌های سنتی مانند فرش دستیاف، صنایع دستی و ... چندان مورد توجه اقشار تحصیلکرده کشور نیست و یکی از مشکلات موجود در بازار، کم بودن فعالان تحصیلکرده و دانشگاهی است. مجموعه شما در مقطعی از زمان متوجه کاهش حجم صادرات شد و به سرعت تغییر فاز داد و به موفقیت رسید؛ افراد مطلع و باتجربه که سال‌ها در نمایشگاه‌های معتبر خارجی شرکت می‌کنند و از نزدیک در جریان مسائل بین‌المللی هستند، درک صحیحی از این تغییر فاز دارند اما سایرین که دید تخصصی و علمی نسبت به





و سازمانی است که بازارهای جدید را شناسایی و به تولیدکنندگان معرفی کند. در ایران ۱۰ میلیون نفر از فرش دستباف ارتزاق می‌کنند و یک هشتم جمعیت کشور علی‌رغم نامساعد بودن بازار، به فرش دستباف وابسته هستند. در شهرستان‌ها با ۱۵۰ هزار تومان، دار قالی برپا می‌شود و یک خانواده در کنار کشاورزی، به قالی‌بافی نیز می‌پردازند. چرا دولت از این بخش حمایتی نمی‌کند؟ متأسفانه در حال حاضر هر بافنده توانمندی، یک اتومبیل خریده و به مسافركشی مشغول است! چرا؟ چون درآمدش به مراتب بیشتر از بافندگی فرش است و می‌تواند از عهده مخارج خود و خانواده‌اش برآید. حتی برخی بافندگان معتقدند اگر سر خیابان، سیگار بفروشند درآمدشان بیشتر است تا زمانی که سرمایه خود را به بافت قالی اختصاص دهند و هیچ خریداری نداشته باشد. دولت باید از بافندگان فرش دستباف حمایت کند و به سخنان فعالان تولید و تجارت فرش توجه کند نه این که نهادی با حضور افراد ناآشنا با فرش راه‌اندازی نمایند! بهتر است از تاجار و اتحادیه‌ها کمک بگیرند و دست به دست هم دهیم تا بازارهای جدید صادراتی پیدا کنیم. تمام کشورهای فقیر (از نظر اقتصادی)، بخش ممتول و مرفه‌نشین دارند که توان مالی خرید فرش دستباف ایران را دارند؛ باید سازمانی وجود داشته باشد که به بازاریابی در این گونه کشورها بپردازد و حلقه واسط میان تولیدکنندگان و تاجار ایرانی و مصرف‌کنندگان بازارهای نوظهور باشد.

۴ با تکیه بر ۲۰ سال فعالیت مطبوعاتی و تعامل با تولیدکنندگان و فعالان اقتصادی، صنعتی و تجاری به این نتیجه رسیده‌ایم که باید بر روی حمایت دولت، خط قرمز کشید زیرا نه با اصول حمایت از تولید آشناست و نه برنامه‌ای برای حمایت از تولیدکننده دارد و به دنبال فعالیت‌های دیگر است. تمام صنایع کشور با مشکلاتی که اشاره کردید دست و پنجه نرم می‌کنند. حمایت دولت شکل نمی‌گیرد چون ۳۵ سال است که شاهد چنین حمایتی نیستیم؛ برخی طرح‌ها و قوانین موثر نیز آن قدر مورد



قیمت، طرح و نقشه و رنگ را مدنظر قرار دهد. اگر بخواهیم طرح کالای لوکس را برای سایر اقشار (با قیمت مناسب‌تر) ارائه کنیم چه بسا با موفقیت روبرو نشویم پس با تقسیم بازار می‌توان محصولات مختلف براساس سلیقه و نیاز اقشار مختلف جامعه روانه بازار کرد. آیا در فرش دستباف می‌توان این تقسیم‌بندی را انجام داد یا خیر؟

صرف‌نظر از طرح و نقشه فرش دستباف، خود را به بازار اروپا و آمریکا محدود کرده‌ایم و به دنبال یافتن بازارهای جدید نیستیم. شاید بازارهایی در دنیا وجود داشته باشد که از محصولات قدیمی ما استقبال کنند و خریدار آن باشند. یک بار در نمایشگاه تایوان حضور یافتیم؛ وضعیت مالی مردم این کشور بسیار خوب است و به اندازه فروش نفت ایران، به صادرات کفش کثانی می‌پردازند. فردی به غرفه ما مراجعه کرد و یک قطعه قالیچه ابریشمی به قیمت ۵ هزار دلار خریداری نمود. هنگام خروج از غرفه پرسید این قالیچه دستباف است یا ماشینی؟ پس برای وی فرقی نداشت چه نوع فرش خریده است و فقط تصمیم گرفته فرش خریداری کند و برود! قطعاً بازارهای بسیاری در دنیا وجود دارند که خواهان محصولات ما هستند منتها یک تولیدکننده به تنهایی نمی‌تواند در این بخش فعالیت کند و وظیفه یک نهاد

پسند نسل امروز نیست و نباید به مصرف‌کنندگان ایرانی و خارجی را وادار به خرید فرش‌های قدیمی کنیم

۴ در تأثیر ماهواره و شبکه‌های اجتماعی بر شکل‌دهی سلیقه مصرف‌کننده، جای تردید نیست. سرعت تغییر و تحولات آن قدر بالاست که بسیاری از تولیدکنندگان جا می‌مانند!

کاملاً درست است. جوان آمریکایی همان شلوار جین پارهای را می‌پوشد که جوان ترکیه‌ای نیز استفاده می‌کند و بر پای بعضی جوانان ایرانی نیز دیده می‌شود. در فرش نیز همین روند وجود دارد و فعال عرصه تولید و بازار باید به چنین مواردی با دقت توجه کند و به دنبال رفع نیاز مصرف‌کنندگان باشد تا بتواند به تجارت خود ادامه دهد؛ در غیر این صورت تعصب غیرمنطقی بر ارائه محصول و کالاهای سنتی هیچ دستاوردی نخواهد داشت.

۴ شاید بتوان بازار را تقسیم بندی کرد. شاید فرش لچک ترنج همچنان مشتری خود را داشته باشد اما تعداد آن نسبت به گذشته کمتر شده است و امروزه به عنوان یک کالای لوکس شناخته می‌شود. یک تولیدکننده برای رفع خواسته این قشر باید مسائلی مانند

دولت می تواند امکانات لازم در اختیار ما قرار دهد و با تأسیس شهرک صادراتی فرش دیگر دغدغه مأموران شهرداری، مالیات، دارایی و ... را نخواهیم داشت زیرا در یک شهرک صادراتی با حضور صادرکنندگان معتبر و برجسته باید به دنبال بازارهای بین المللی باشیم نه پرداختن به مشکلاتی که این سازمان و آن نهاد دولتی برایمان به وجود می آورد!

دولت پاکستان چنین حمایت هایی از صادرکنندگان فرش کشور خود به عمل می آورد و در نمایشگاه های خود برای مشتریان بلیت هواپیما، ویزا و ... ارسال می کند و تسهیلات بسیاری برای بازدیدکنندگان قائل می شود تا مشتریان سراسر دنیا راهی این کشور شوند و از پاکستان فرش بخرند. چرا دولت ما چنین اقداماتی انجام نمی دهد؟ فرش پس از نفت، درآمدهای بسیاری برای کشور به همراه دارد و ۱۰ میلیون نفر از این طریق امرار معاش می کنند؛ بنابراین منطقی است تا دولت پای صحبت انجمن ها و اتحادیه های فرش بنشیند و به راهکارهای ارائه شده توسط تولیدکنندگان و تجار توجه کند. ما از دولت پول نمی خواهیم فقط امکانات بلااستفاده ای که در اختیار دارد را به بخش خصوصی واگذار کند

نکته دیگر این که صنف مبلمان و هم چنین تلفن همراه بازار گسترده ای در زمینه خرید و فروش برای خود راه اندازی کرده اند اما در زمینه فرش که یکی از اقلام مهم صادراتی به شمار می آید؛ هیچ همت و تلاشی در این راستا صورت نمی گیرد.

کمیسیون های دارایی فریاد بزنیم که صادرکننده نمونه ایم و از رئیس جمهور لوح تقدیر دریافت کرده ایم پس به داد ما برسید اما متأسفانه گوش شنوایی وجود ندارد. به این ترتیب تمام انرژی و زمان ما به جای یافتن بازارهای جدید جهانی، صرف کلنجار رفتن با سازمان های دولتی می شود.

دولت باید فضایی در قالب شهرک صادراتی فرش راه اندازی نماید و انبارها را در اختیار تولیدکنندگان و تجار قرار دهد تا بتوانیم بدون دغدغه و نگرانی، کار کنیم و حضور موثری در بازارهای صادراتی داشته باشیم. آن قدر انبارهای متروکه در گمرکات کشور وجود دارد که مسئولان نمی دانند با این حجم چه کنند، بهتر است اداره این انبارها را به بخش خصوصی واگذار کنند تا با هزینه خود، شهرک صادراتی فرش تأسیس شود. همان طور که ملاحظه می کنید راه های بسیاری برای حمایت دولت از صادرات وجود دارد فقط اندکی همت کافی است!

پس اگر دولت بتواند یکسری قوانین را تسهیل و تصحیح نماید به عنوان یک اتحادیه می توانید شهرک صادراتی فرش راه اندازی نمایید.

بله؛ دولت می تواند امکانات لازم در اختیار ما قرار دهد و با تأسیس شهرک صادراتی فرش دیگر دغدغه مأموران شهرداری، مالیات، دارایی و ... را نخواهیم داشت زیرا در یک شهرک صادراتی با حضور صادرکنندگان معتبر و برجسته باید به دنبال بازارهای بین المللی باشیم نه پرداختن به مشکلاتی که این سازمان و آن نهاد دولتی برایمان به وجود می آورد!

دلالتی بازی و واسطه گری قرار می گیرد که اصل موضوع لوٹ می شود! پس باید دور حمایت دولت خط کشید. به نظر می رسد تنها راهکار موجود را باید در انجمن ها و اتحادیه های مختلف جست و جو کرد. اعضای تشکلهای باید حرکتی شکل دهند و برای مثال در مورد نحوه گسترش بازار به همفکری با یکدیگر بپردازند...

طی حضور در نمایشگاه فرش ماشینی و کفپوش تهران، برخی اعضای اتحادیه فرش ماشینی به غرقه ما مراجعه کردند و اظهار داشتند تکلیف خود را مشخص کنید که فعال فرش دستباف هستی یا فرش ماشینی؟! این حرف بسیار طنزآمیز است. باید فعالان هر دو صنعت در کنار همدیگر حرکت کنند و این سنگ سنگین را از مسیر توسعه و رشد کشور برداریم. چرا باید مقابل پای هم سنگ اندازی کنیم؟ اگر در نمایشگاه شرکت نکنیم مگر امتیازی به فرش ماشینی افزوده می شود؟ ما فعالیتی انجام می دهیم که برای کشور ارزشور است. آیا این کار ایرادی دارد؟ دولت اگر کمک نمی کند حداقل به اصطلاح چوب لای چرخ ما نگذارد! چرا وزارت دارایی و سازمان امور مالیاتی فعالانی مانند ما را با قوانین دست و پاگیر و ضد تولید آزار می دهد؟ چرا هر روز باید در



تصور می‌کردیم با توافقات هسته‌ای و لغو نسبی تحریم‌ها، بازار فرش به اصطلاح تکانی بخورد اما متأسفانه هیچ رونقی در بازار به وجود نیامد و تأثیر مثبتی نداشت؛ از سوی دیگر شرایط اقتصادی و سیاسی دنیا نیز آشفته است و فرش به عنوان یک کالای لوکس پس از خوراک، پوشاک، مسکن و ... در اولویت‌های زندگی مردم دنیا قرار دارد. در تولید و صادرات فرش امکان مانور بسیاری وجود دارد، فرش کالایی است که می‌تواند مشکل گشای بازار باشد و روزهای اوج خود را تکرار کند. متأسفانه فرش دستباف ایران نفس‌های آخر را می‌کشد و رو به موت است اما می‌توان از آن پرستاری کرد تا دوباره سرپا شود. آنقدر در صنف فرش دستباف با مشکلات مختلفی روبرو هستیم که حس می‌کنیم آخرین روزهای فعالیت‌مان فرا رسیده است و حتی فرزندانمان را به حضور در وادی فرش دستباف تشویق نمی‌کنیم. با ذلت به تولید می‌پردازیم، با ذلت می‌فروشیم، با ذلت پولمان را وصول می‌کنیم و بعد هم مورد آزار سازمان‌های دولتی از قبیل بیمه، مالیات، دارایی، شهرداری و ... قرار می‌گیریم. در اغلب ادارات دولتی به چشم متهم ما را نگاه می‌کنند در حالی که صادرکننده نمونه، صاحب ایده و تفکر هستیم و بخشی از اشتغال جامعه را فراهم کرده‌ایم. اجازه دهید انرژی، انگیزه و توان خود را به روی فعالیت‌های تولیدی و اقتصادی متمرکز کنیم چرا هر روز باید برای رفع یک مشکل به سازمان‌های دولتی رفت و آمد کنیم؟! ما را خسته نکنید تا مانند بسیاری از همکاران، عطای تولید و تجارت را به لقای آن ببخشیم، سرمایه‌های خود را در بانک‌ها بگذاریم و با خیال آسوده و بدون دغدغه روزگار بگذرانیم؛ بدون اینکه به بیکاری هموطنان خود فکر کنیم. چقدر با تحریم‌های داخلی بجنگیم؟! مگر تاب و توان ما چقدر است...

۴. مطلب نهایی

دست به دست هم بدهیم و با یکدیگر همفکری کنیم. دولت به نظرات تشکلی‌ها و تولیدکنندگان توجه کند، امکانات موجود را در اختیار ما قرار دهد تا سرمایه‌ها در ساختمان‌سازی و ... بلوکه نشود و بتوانیم با بضاعت خود فعالیت‌های صادراتی انجام دهیم.



دستباف در دنیا بود، هر روز عقب‌تر می‌رود و بازارهای خود را به سایر کشورها واگذار کرده است. اگرچه هنوز هم دیر نشده و می‌توان دنبال بازارهای جدید رفت.

«البته آن زمان که صادرات فرش پس از نفت در رتبه دوم قرار داشت، سپری شده و امروزه سایر صنایع جای آن را گرفته‌اند. واقعیت این است که ارزش بازار فرش در دنیا نه تنها کم نشده بلکه افزایش چشمگیری یافته و در این میان سهم کشور ما کاهش یافته است.

من از صنف خودمان گلایه دارم، ما عملکرد خوبی نداشتیم. تولیدکنندگان فرش ماشینی و صنعتگران نساجی بسیار موفق‌تر از ما فعالیت کردند و به نتیجه هم رسیده‌اند. متأسفانه صنف فرش دستباف همچنان عملکرد سستی خود را حفظ کرده و با تلاش و پیگیری بسیاری از همکاران، توانستیم سیستم کامپیوتری را در این صنف به جای چرتکه نهادینه کنیم! اولین مجموعه‌ای هستیم که به جای عدل بندی، پالت بستیم و آن زمان، شرکت هواپیمایی لیفتراک مناسب نداشت تا پالت‌های ما را روی زمین قرار دهد به همین دلیل از خطوط هواپیمایی خارجی لیفتراک مخصوص قرض می‌کرد تا بتواند پالت‌های ما را جابجا و بارگیری کند؛ تمام این قبیل مشکلات ظرف ۳۰-۲۰ سال برطرف شد منتها هم بازار داخلی و هم بازارهای ما در آمریکا و اروپا اشباع شده است.



«چرا اتحادیه‌های فرش دستباف چنین اقدامی انجام نمی‌دهند؟

در فرش دستباف جلودار نداریم اما در صنف مبلمان، فرد بسیار متمولی فعال است که این صنف را متحول کرد. اتحادیه فرش دستباف هم باید مشابه چنین فردی پیدا کند تا شاهد تحول تولید، توزیع و صادرات فرش دستباف ایران باشیم.

«در مقاله‌ای حدود ۱۰ سال پیش عنوان شده بود که ارزش بازار فرش دستباف در کل دنیا ۳ میلیارد دلار است که کمتر از یک میلیارد دلار آن متعلق به ایران می‌باشد. این رقم صحیح است؟

آمار دقیقی از این موضوع ندارم قطعاً به دلیل عدم حمایت از فرش دستباف سهم ایران در بازارهای جهانی کاهش یافته است. کشورهای متعددی مانند چین، هند، نپال و ... سرمایه‌گذاری‌های کلانی در فرش دستباف انجام می‌دهند و به سودآوری نیز رسیده‌اند اما ایران که روزگاری بازیگر اصلی فرش