

## تحلیل موانع صادرات مبلمان در ایران با بهره‌گیری از مدل‌سازی ساختاری تفسیری<sup>۱</sup>

فرزاد حقیقی‌راد<sup>۱\*</sup>، امیررضا ابطحی<sup>۲</sup> و امیرمهییار ترابی<sup>۳</sup>

\*- نویسنده مسئول، استادیار، گروه مدیریت فناوری اطلاعات و عملیات، دانشگاه خوارزمی، ایران، پست الکترونیک: haghghirad@khu.ac.ir

۲- استادیار، گروه مدیریت فناوری اطلاعات و عملیات، دانشگاه خوارزمی

۳- کارشناسی ارشد رشته مدیریت صنعتی (گرایش تحقیق در عملیات)، دانشگاه خوارزمی

تاریخ دریافت: دی ۱۳۹۷ تاریخ پذیرش: خرداد ۱۳۹۸

### چکیده

در این مقاله موانع صادرات مبلمان از ایران شناسایی شده و با استفاده از رویکرد ساختاری تفسیری رتبه‌بندی شده‌اند. به‌منظور شناسایی موانع صادرات، ابتدا پیشینه پژوهش بررسی و فهرستی از موانع استخراج شد. سپس با تعدادی از خبرگان در حوزه تولید و فروش مبلمان مصاحبه‌های عمیق و نیمه ساخت‌یافته برگزار شد. از ادغام لیست حاصل از مطالعات نظری و بررسی میدانی، مهمترین موانع در عرضه مبلمان به کشورهای خارجی تعیین گردید. در مرحله بعد، رابطه موانع با یکدیگر دوبه‌دو توسط خبرگان مورد بررسی قرار گرفت و ماتریس مقایسات زوجی تکمیل شد. به‌یشتوانه مدل‌سازی ساختاری تفسیری و مدل مفهومی توسعه داده شده سطح هریک از موانع مشخص گردید. نتایج مدل‌سازی نشان‌دهنده آن است که روابط ضعیف سیاسی ایران با سایر کشورها پیشران اصلی در صادرات ضعیف این نوع از محصولات است. در سطح دوم نوسانهای نرخ ارز، دور بودن از مبادی تأمین‌کننده مواد اولیه و روابط ضعیف با سفارت‌خانه‌ها نیز جزو موانع ریشه‌ای هستند.

واژه‌های کلیدی: موانع صادرات، مبلمان، مدل‌سازی ساختاری تفسیری.

### مقدمه

بود. در چنین شرایطی تنوع بخشی به سبد محصولات صادراتی کشور و توسعه بازارها می‌تواند تأثیر معنی‌داری در کاهش مخاطرات ارزی برای کشور داشته باشد. تجربه بسیاری از کشورهای جهان که بدون اتکا به منابع مالی حاصل از صادرات مواد خام توانسته‌اند جزء کشورهای توسعه‌یافته قرار بگیرند و محصولات تولیدی خود را در بازارهای جهانی با ارزش افزوده بالا عرضه کنند نشان‌دهنده آن است که این مهم در ایران به دلیل وجود مواد خام کاملاً شدنی است. از این رو، این موضوع ضرورت بررسی عوامل

ارزآوری در اقتصاد ایران بیشتر به صادرات نفت، فراورده‌های نفتی و مواد معدنی وابسته است که این موضوع از دو منظر برای اقتصاد کشور خطر ایجاد می‌کند. نخست آنکه منابع نفتی و معدنی دارای محدودیت بوده و در طبقه منابع تجدیدناپذیر قرار می‌گیرند؛ مخاطره دوم تغییرات قیمت جهانی مواد نفتی و معدنی است. در صورت کاهش قیمت جهانی این مواد، درآمدهای ارزی کشور کاهش پیدا خواهد کرد که پیامد این مهم نیز کاهش سطح رفاه در جامعه خواهد

تأثیرگذار بر صادرات غیرنفتی را بیش از پیش مشخص می‌کند (Daneshnia *et al.*, 2010).

صنعت مبلمان در بسیاری از کشورها به‌عنوان یک صنعت رشد یابنده، پرشتاب، زودبازده و با ارزش افزوده بالا و اشتغال‌زا تعریف شده است. بر اساس آمار مرکز مطالعات صنعتی ایتالیا، این صنعت در حال حاضر حدود ۲ درصد از مبادلات تجاری جهان را به خود اختصاص داده است و هر ساله میزان آن افزایش می‌یابد. در این میان سهم ایران از تجارت جهانی مبلمان فقط ۰,۰۱ درصد است، به عبارت دیگر به ازای هر ۱۰۰۰۰ مبلمانی که در سطح دنیا صادر می‌شود، فقط ۱ مبلمان ایرانی وجود دارد (Maleki Golandouz *et al.*, 2013). آمارها نشان‌دهنده آن است که در دهه اخیر وضعیت تجاری مبلمان در ایران نامناسب بوده، به‌گونه‌ای که علاوه بر سیر نزولی صادرات، روند صعودی واردات مبلمان نیز در آن وجود داشته است. پژوهش‌های انجام‌شده در زمینه بررسی وضعیت صنعت مبلمان ایران و روند صادرات و واردات آن به سایر کشورها حکایت از آن دارد که این صنعت در ایران با مسائل درون صنعت و همچنین محیطی بسیاری روبرو است که شناسایی و طبقه‌بندی آنها می‌تواند بستر مناسب را برای بهبود و بعد توسعه بازارهای داخل و خارج فراهم نماید (Ghofrani *et al.*, 2016).

آمارها نشان‌دهنده آن است که قابلیت بالایی برای توسعه این صنعت در ایران وجود دارد. بر اساس آمارها حدود ۵۰ هزار واحد صنفی در این حوزه وجود داشته و ۷/۸ درصد از کل اشتغال کشور مربوط به این صنعت است (Ghofrani *et al.*, 2016). علاوه بر نیروی کار فنی، ایران از مزیت‌های نزدیکی به بازارهایی مانند کشورهای حوزه خلیج فارس و آسیای میانه برخوردار است که با برنامه‌ریزی صحیح می‌تواند سهم معنی‌داری از بازارهای فوق را به دست آورد (Tajdini *et al.*, 2011).

در ادامه، این مقاله از چهار بخش اصلی تشکیل شده است. نخست پیشینه پژوهش ارائه شده است. در پایان پیشینه موانع صادرات مبلمان از منظر سایر پژوهش‌گران

ارائه شده است. پس از بررسی پیشینه، متدولوژی تبیین شده است. در این پژوهش از روش ساختاری تفسیری (ISM) برای شناسایی رابطه بین موانع و طبقه‌بندی آنها استفاده شده است. در بخش سوم مدل مفهومی و تفسیر آنکه خروجی روش ISM بوده، ارائه شده است. در نهایت نتیجه‌گیری و تعریف مسائل جدید پژوهشی آمده است.

#### مروری بر ادبیات پژوهش

دلایل عمده عدم توفیق در صادرات مبلمان و از دست دادن بازارهای منطقه‌ای به نفع کشورهای از قبیل چین و ترکیه، ریشه در عواملی غیر از کمبود مواد اولیه و ساختارهای تولید داشته و توجه بیشتر به استفاده از مدیران دانش‌محور، ارائه آموزش‌های کاربردی، حمایت جدی دولت از صادرکنندگان و تولیدکنندگان داخلی و ضرورت نوآوری در زمینه‌های مختلف، بسیار ضروری بوده و دارای اهمیت بالایی است (Tajdini *et al.*, 2011). با توجه به سیاست‌گذاری‌ها و تصمیم‌های دولت در حوزه‌های مواد اولیه چوبی، نظام پولی و بانکی و زیرساخت‌های بازاریابی و همراهی کامل دولت با صنعت مبلمان برای حفظ توان تولید و رقابت صنعت مبلمان ایران در گام اول و دستیابی به قابلیت حضور در بازارهای صادراتی در گام دوم، شروط لازم برای حضور این صنعت در بازارهای جهانی محسوب می‌شوند (Alizadeh *et al.*, 2014). بررسی‌های مختلف در زمینه صادرات مبلمان نشان می‌دهد که معیارهای آموزش نیروی کار، حمایت دولت از تولید محصول، راهبردهای بازاریابی، نوآوری در محصول و نیروی کار ارزان، به ترتیب دارای بالاترین اهمیت هستند (Ghofrani *et al.*, 2016). Farshchi و Ghofrani (۲۰۱۵) مهمترین موانع صادرات مبلمان را به ترتیب کیفیت پایین محصولات، قیمت بالا، بازاریابی ضعیف و طراحی نامناسب شناسایی کردند (Farshchi & Ghofrani, 2015). بر اساس نتایج حاصل از پژوهش Mohebbi و همکاران (۲۰۱۶)، شاخص‌های اقتصادی و محیط‌زیستی در سطح اول، بیشترین ارزش وزنی را کسب کرده‌اند. علاوه بر این در سطح دوم نیز،

در سطح جهانی به این نتیجه رسیدند، اگرچه در دو دهه گذشته این صنعت بالاترین میزان رشد را داشته و چین را تبدیل به یک صادرکننده عمده مبلمان نموده است، اما با تشدید رقابت جهانی، شناخت دقیق وضعیت فعلی و رقابت پذیری صنعت مبلمان چین و چالش‌های پیشرو در رقابت با دیگر کشورهای مهم در این زمینه بسیار حیاتی و مهم است (Han et al., 2009). Porto (۲۰۰۴) به بررسی تأثیرات فقر و موانع صادرات غیررسمی مانند هزینه‌های حمل‌ونقل، آداب‌ورسوم دست‌وپا گیر، مقررات و فساد اداری بر صادرات پرداخته است (Porto, 2004). بر اساس پژوهشی که در چین انجام شده است، قوانین ضد دامپینگ در کشورهای آمریکا، انگلستان، استرالیا و ژاپن اثرهای منفی بر روی صادرات تخت‌خواب‌های چوبی از مبدأ چین گذاشته است (Xinijian et al., 2015). نتایج پژوهشی در ترکیه نشان می‌دهد که دلیل اصلی ناتوانی این کشور در صادرات مبلمان اندازه شرکت‌ها است که بیشتر کوچک هستند و معمولاً در این شرکت‌ها افق برنامه‌ریزی معمولاً کوتاه‌مدت است. این در حالی است که صادرات نیازمند افق بلندمدت در برنامه‌ریزی است (Colak et al., 2015). بر اساس پژوهش‌هایی که در ژاپن، سوئد، ایالات متحده و چین انجام شده است، نبود واسطه‌های تجاری سبب توقف صادرات بالقوه شده و صادرات را سرکوب کرده است (Xue et al., 2016). Akerman (۲۰۱۰) طی پژوهشی به این نتیجه رسید که نبود فرایند تطبیقی میان خریداران و تولیدکنندگان مبلمان، سبب کاهش در صادرات این محصولات شده و همچنین تولیدکنندگان را از تولیدات بیشتر بازمی‌دارد (Akerman, 2010).

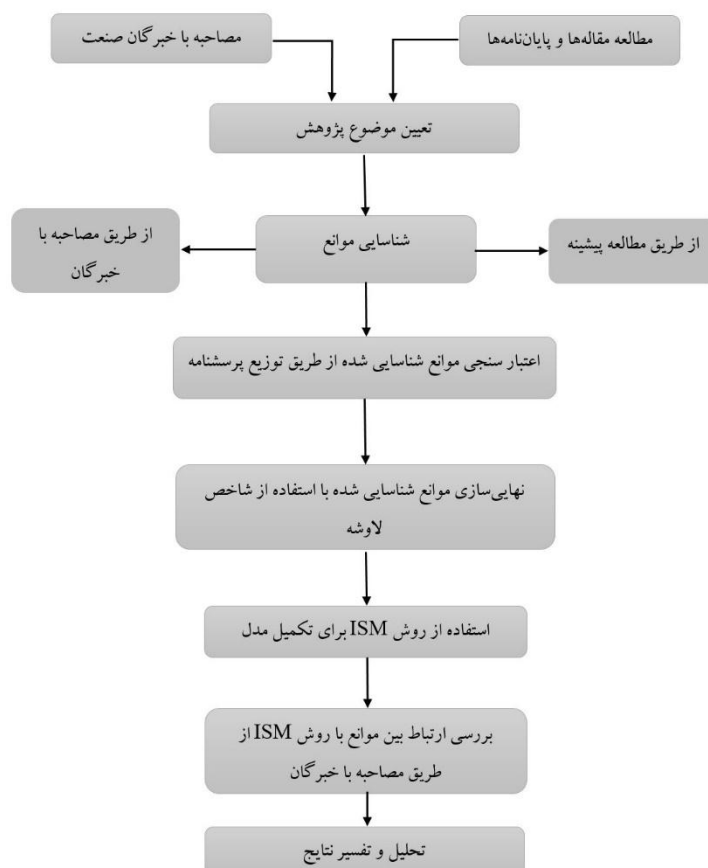
#### روش‌شناسی پژوهش

در این پژوهش به منظور شناسایی موانع صادرات و روابط آنها از روش‌های کمی و کیفی به‌طور توأمان استفاده شده است. در ابتدا با بررسی ادبیات موضوع، موانع صادرات مبلمان خانگی از منظر پژوهشگران شناسایی شد. سپس با مراجعه به خبرگان در صنعت مبلمان ایران و مصاحبه با ۸ خبره در این

زیرشاخص‌های افزایش ثبات اقتصادی، توسعه خوشه‌های صنعتی مبلمان، کاهش مواد فرار آلی در پروسه تولید، ارتباط مستمر و منسجم دانشگاه و صنعت مبلمان، بازیافت مبلمان، توسعه راهبرد برون‌سپاری داخلی و جذب منافع حاصل از برون‌سپاری خارجی به ترتیب بالاترین اولویت‌ها را به خود اختصاص داده‌اند (Mohebbi et al., 2016). بر اساس پژوهشی که توسط Alizadeh و همکاران (۲۰۱۴) انجام شده است، شاخص‌های مواد و محصول، اقتصاد و بازار در سطح اصلی دارای بالاترین ارزش وزنی هستند. همچنین از بین زیر شاخص‌ها، عرضه پایدار مواد اولیه، توسعه بازاریابی راهبردی و تأمین منابع پولی ارزان قیمت و کم‌بهره به ترتیب بیشترین اهمیت را در صادرات مبلمان دارند (Alizadeh et al., 2014). در میان شاخص‌های سطح اصلی، شاخص‌های اقتصادی، فنی، در دسترس بودن مواد اولیه و نیروی انسانی متخصص به ترتیب دارای بالاترین اهمیت در امر صادرات مبلمان در ایران شناسایی شده‌اند. همچنین زیر شاخص طراحی موفق نسبت به سایر زیرشاخص‌ها دارای بالاترین اولویت بوده و بعدازآن زیر شاخص‌های مواد اولیه، مدیریت پایدار، نیروی انسانی متخصص، توسعه استاندارد، عرضه پایدار و برندسازی به ترتیب بالاترین اولویت‌ها را به خود اختصاص داده‌اند (Goudarzi & Tajdini, 2015). Gokay و همکاران (۲۰۰۷) در یک پژوهش پرسش‌نامه‌ای، هزینه بالای خرید مواد اولیه باکیفیت، موجودی ناکافی مواد اولیه، هزینه‌های بالای تولید محصولات و در نتیجه معضل بازاریابی چنین محصولات گرانی را از جمله مشکلات تولیدکنندگان مبلمان در کشور ترکیه دانستند (Gokay et al., 2007). فاکتورهای آزادسازی اقتصادی، فضای رقابتی، افزایش فعالیت‌های تحقیق و توسعه، تأمین نیروی کار متخصص و افزایش ارزش افزوده محصولات از طریق بازاریابی و طراحی، از جمله عواملی هستند که باعث توسعه و پایداری هر چه بیشتر صنعت مبلمان در آینده خواهند شد (Ratnasingam & Loras, 2005). Han و همکاران (۲۰۰۹) در بررسی خود بر روی صنایع مبلمان چوبی چین

گرفت. مقایسات زوجی از الزامات روش مدل‌سازی ساختاری تفسیری است. در ادامه مراحل پژوهش در قالب یک فلوجارت نشان داده شده است.

صنعت، لیست مربوطه نهایی شد. لیست مربوطه که شامل ۴۷ مانع اصلی شناسایی شده بود، بر اساس ضریب لاوشه (ضریبی که برای شناسایی عوامل با اثرگذاری بیشتر استفاده می‌شود) تعدیل و به ۲۰ مانع تقلیل یافت و مبنای مقایسات زوجی قرار



نمودار ۱- شماتیک مراحل انجام پژوهش

رویکرد ISM مدلی ساختاری تفسیری است که اولین بار در دهه هفتاد میلادی ارائه شد. روش ISM با تجزیه شاخص‌ها در چند سطح به تحلیل روابط بین زیرشاخص‌ها می‌پردازد و روابط بین عواملی را که به صورت تکی یا گروهی به یکدیگر وابسته‌اند، مشخص می‌کند. مدل‌سازی ساختاری تفسیری شامل مراحل زیر است.

۱- تشکیل ماتریس خود تعاملی ساختاری (SSIM): در این گام خبرگان عوامل را به صورت زوجی با یکدیگر مورد مقایسه قرار می‌دهند. در هر مقایسه دو معیار، از حروف  $V, A, X, O$  بر اساس تعاریف زیر استفاده می‌کنند.

$V$ : عامل سطر  $i$  باعث محقق شدن عامل سطر  $j$  می‌شود.

$A$ : عامل سطر  $j$  باعث محقق شدن عامل سطر  $i$  می‌شود.

$X$ : هر دو عامل سطر و سطر باعث محقق شدن یکدیگر می‌شوند (عامل  $i$  و  $j$  رابطه دوطرفه دارند).

$O$ : بین عامل سطر و سطر هیچ ارتباطی وجود ندارد.

۲- به دست آوردن ماتریس دسترسی اولیه: با تبدیل نمادهای ماتریس SSIM به اعداد صفر و یک بر اساس زیر ماتریس دسترسی اولیه به دست می‌آید.

۱- تحلیل و تفسیر نتایج

مواد یکی از موانع تولید و صادرات مبلمان است (Tajdini et al., 2011).

۲ - عدم ارائه یارانه به تولیدکنندگان برای صادرات مبلمان

تولیدکنندگان مبلمان معتقدند که دولت باید مبلغی را به عنوان سوبسید یا یارانه در اختیارشان قرار دهد تا آنها بتوانند میزان تولیدات خود را افزایش دهند و مبلمان تولیدی خود را به کشورهای خارجی صادر کنند (Farshchi & Ghofrani, 2015).

۳ - کاهش تولید داخلی مواد اولیه

در سال‌های اخیر به دلیل برداشت بی‌رویه چوب از سطح جنگل‌ها و قطع درختان جنگل‌های شمالی و غربی ایران، مساحت جنگل‌ها به طور چشم‌گیری کاهش یافته است. به همین علت سازمان حفاظت از محیط‌زیست و نهادهای مرتبط با آن تصمیم گرفته‌اند تا با اعمال قوانین جدید جلوی برداشت بی‌رویه درختان را بگیرند و مانع از جنگل‌زدایی شوند. این عوامل سبب شد تا میزان تولیدات چوب در داخل کشور کاهش پیدا کند و تولیدکنندگان مبلمان برای تولیدات خود به تأمین‌کنندگان خارجی روی بیاورند (Mohebbi et al., 2016).

۴ - عدم توجه به کنترل کیفیت مواد اولیه داخلی

برای تولید مبلمان به مواد اولیه مختلفی نیاز است که اگر بخواهیم محصولی باکیفیت داشته باشیم باید مواد اولیه باکیفیتی به کار ببریم. حال برای اینکه مواد اولیه به طور مرغوب تهیه شود باید نکاتی را در نظر گرفت که شامل کنترل کیفیت مواد اولیه می‌شود (Farshchi & Ghofrani, 2015).

۵ - عدم توجه به کنترل کیفیت محصول

عدم توجه به کنترل کیفیت محصول می‌تواند یکی از اصلی‌ترین عوامل عدم رضایت مشتری باشد (Tajdini et al., 2011).

۶ - نوسانهای قیمت ارز

نوسانهای قیمت ارز سبب نوسان در قیمت مواد اولیه وارداتی می‌شود. همین امر باعث می‌شود تا تولیدکنندگان

اگر نماد خانه ij حرف V باشد در آن خانه عدد ۱ و در خانه قرینه عدد صفر گذاشته می‌شود.

اگر نماد خانه ij حرف A باشد در آن خانه عدد صفر و در خانه قرینه عدد ۱ گذاشته می‌شود.

اگر نماد خانه ij حرف X باشد در آن خانه عدد ۱ و در خانه قرینه نیز عدد ۱ گذاشته می‌شود.

اگر نماد خانه ij حرف O باشد در آن خانه عدد صفر و در خانه قرینه نیز عدد صفر گذاشته می‌شود.

۳- سازگار کردن ماتریس دسترسی: در ماتریس دسترسی اولیه باید این قانون بررسی شود که اگر مانع A با مانع B رابطه داشته باشد و مانع B نیز با مانع C رابطه داشته باشد آنگاه مانع A نیز باید با C رابطه داشته باشد.

۴- تعیین سطح متغیرها: در این گام مجموعه موانع ورودی (پیش‌نیاز) و خروجی (دستیابی) برای هر مانع را محاسبه و بعد عوامل مشترک مشخص می‌شوند. در این گام، مانعی دارای بالاترین سطح ISM است که مجموعه خروجی آن (دستیابی) با مجموعه مشترک برابر باشد.

۵- ترسیم شبکه تعاملات: در این گام با توجه به سطوح معیارها مدل اولیه ترسیم می‌شود.

۶ - تحلیل MICMAC: تجزیه و تحلیل MICMAC بر پایه قدرت نفوذ (تأثیرگذاری) و میزان وابستگی (تأثیرپذیری) هر متغیر شکل گرفته و امکان بررسی بیشتر محدوده هر یک از متغیرها را فراهم می‌سازد. در این تحلیل متغیرها به چهار گروه خودمختار، وابسته، پیوندی (رابط) و مستقل تقسیم می‌شوند (Mandal, 1994).

موانع شناسایی شده

مهمترین موانع در صنعت مبلمان بر اساس ادبیات موضوع و همچنین مصاحبه با خبرگان در ادامه تشریح شده است.

۱ - تعرفه بالای مواد اولیه وارداتی

تعرفه بالای مواد اولیه وارداتی شامل تعرفه گمرکی مواد اولیه مثل چوب خام، پارچه رومبلی، چسب، مواد فوم و ... می‌شود که خبرگان صنعت مبلمان معتقدند تعرفه بالای این

یکی از مهمترین عوامل عدم موفقیت در امر تولید و صادرات مبلمان، توجه نکردن به مسئله بهره‌وری است. عدم توجه به بهره‌وری هزینه‌های تولید را به شدت افزایش می‌دهد و سبب کند شدن میزان تولیدات می‌شود که این موضوع نیز نوعی از افزایش هزینه است (Ghofrani et al., 2016).

#### ۱۴- ماشین‌آلات و تجهیزات سنتی

در اغلب کارگاه‌های تولیدی مبلمان موجود در ایران از ابزار و تجهیزات قدیمی و سنتی استفاده می‌شود که این امر سبب کاهش سرعت تولیدات می‌شود. امروزه در بیشتر کشورهای جهان از ماشین‌آلات و ابزارآلات پیشرفته برای تولید مبلمان استفاده می‌شود (Alizadeh et al., 2014).

#### ۱۵- فناوری تولید سنتی

علاوه بر تجهیزات، فناوری تولید مبلمان نیز در بیشتر تولیدی‌ها سنتی است. این موضوع نیز سبب کاهش سرعت تولید و کاهش بهره‌وری می‌شود (Alizadeh et al., 2014).

#### ۱۶- نبود نوآوری در طراحی

تولیدکنندگان مبلمان ایرانی هیچ‌گونه نوآوری از خود نشان نمی‌دهند و مبلمان تولیدی‌شان اغلب به صورت طرح‌های سنتی و کلاسیک بوده و یا از نمونه‌های خارجی کپی‌برداری شده است (Tajdini et al., 2011).

#### ۱۷- نبود ارتباط سازنده میان سفارت‌خانه‌ها

نبود ارتباط سازنده میان سفارت‌خانه‌ها سبب شده تا صادرکنندگان برای صادر کردن کالاهای خود مراحل زیادی را طی کنند و صادرات برایشان مشکل شود. همین امر سبب بی‌انگیزگی صادرکنندگان می‌شود (Alizadeh et al., 2014).

#### ۱۸- روابط سیاسی ضعیف ایران با سایر کشورها برای

#### صادرات مبلمان

روابط سیاسی ضعیف میان ایران و سایر کشورها سبب شده تا ارتباط سیاسی و اقتصادی میان آنها برقرار نباشد و تجارت میان آنها کاهش پیدا کند (Darisavi et al., 2010)، (Tajdini et al., 2011).

#### ۱۹- دور بودن ایران از کشورهای تأمین‌کننده مواد اولیه

ایران اغلب چوب موردنیاز تولید مبلمان خود را از کشورهای روسیه، اتریش و فنلاند تأمین می‌کند و مسئله

نتوانند مواد اولیه موردنیاز خود را به صورت منظم خریداری کنند و به تولید مبلمان بپردازند (Alizadeh et al., 2014).

#### ۷- سیستم بانکی ضعیف

سیستم بانکی یکی از مهمترین عوامل در سیستم صادراتی یک کشور محسوب می‌شود و نقش تعیین‌کننده‌ای دارد اما در ایران سیستم بانکی دچار ضعف‌هایی است که سبب شده تولیدکنندگان مبلمان با مشکلات زیادی روبرو شوند (Alizadeh et al., 2014).

#### ۸- نبود رقابت میان تولیدکنندگان یا ایجاد فضای رقابتی

نبود فضای رقابتی میان تولیدکنندگان مبلمان سبب می‌شود تا آنها انگیزه و اشتیاق تولید را از دست بدهند؛ زیرا آنها می‌دانند که با هر سطح از تولیدات مشتری‌های خود را دارند (Goudarzi & Tajdini, 2015).

#### ۹- اطلاعات محدود تولیدکنندگان از دانش صادرات

امروزه در ایران مدیریت و سرپرستی کارگاه‌های تولیدی مبلمان اغلب در دست افرادی است که فاقد تحصیلات دانشگاهی هستند. همین امر سبب شده تا آنها با مبانی صادرات آشنایی نداشته باشند و در حوزه صادرات ناتوان باشند (Tajdini et al., 2011).

#### ۱۰- ارتباطات محدود تولیدکنندگان داخلی با خارجی

تولیدکنندگان داخلی و خارجی برای تبادل دانش و اطلاعات باید با یکدیگر در ارتباط باشند (Tajdini et al., 2011).

#### ۱۱- عدم شناخت از بازارهای جهانی

۶۵ درصد از محصولات کارخانه‌ها و کارگاه‌های مبلمان‌سازی روانه بازارهای داخلی می‌شود و هنوز بازارهای داخلی برای تولیدکنندگان جذابیت بیشتری دارند. این عامل سبب شده تا تولیدکنندگان از بازارهای خارجی غافل بمانند (Ghofrani et al., 2016).

#### ۱۲- نبود برنامه راهبردی برای توسعه صادرات

نبود برنامه راهبردی سبب بی‌نظمی و بی‌برنامگی در امر صادرات می‌شود، زیرا یک صادرکننده باید بداند که هدف از صادرات چیست و درنهایت، صادرات به چه سمت و سویی خواهد رفت (Darisavi et al., 2010).

#### ۱۳- عدم توجه به بهره‌وری

موانع پیشروی صادرات چه در فضای منطقه‌ای و چه خارج از آن مورد تحلیل قرار گرفته‌اند.

#### مدل ساختاری - تفسیری

موانع ارائه‌شده در بخش ۴ با استفاده از روش ISM مورد تحلیل قرار گرفته‌اند. در این مرحله ضروری است در ابتدا ماتریس خودتعاملی بر اساس نظر خبرگان تکمیل شود. ماتریس مذکور بر اساس نظر ۸ خبره به صورت تصمیم‌گیری گروهی تکمیل شده است. نتایج مربوطه در جدول ۲ نشان داده شده است.

فاصله زیاد میان این کشورها با ایران می‌تواند هزینه‌های زیادی را دربرداشته باشد (Tajdini et al., 2011).

#### ۲۰- دور بودن ایران از کشورهای هدف صادراتی

ایران به لحاظ جغرافیایی در موقعیتی قرار دارد که صادرات مبلمان به کشورهای عراق، افغانستان و سایر کشورهای عربی به راحتی امکان‌پذیر است (Tajdini et al., 2011). با توجه به توانمندیهای بالای ایران در حوزه تولید مبلمان، انتظار می‌رود که بتوان در بلندمدت در بازار کشورهای خارج از منطقه نیز ایفای نقش داشته باشد. در ادامه به پشتوانه مدل‌سازی ساختاری تفسیری،

جدول ۱- ماتریس خودتعاملی ساختاری

موانع	۲۰	۱۹	۱۸	۱۷	۱۶	۱۵	۱۴	۱۳	۱۲	۱۱	۱۰	۹	۸	۷	۶	۵	۴	۳	۲	
۱	O	O	A	O	O	O	O	O	A	O	X	A	O	O	O	O	V	V	O	O
۲	O	O	O	O	O	O	O	O	A	O	O	A	O	O	A	O	O	O	V	O
۳	O	O	A	O	O	O	O	O	A	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O
۴	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O
۵	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O
۶	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O
۷	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O
۸	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O
۹	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O
۱۰	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O
۱۱	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O
۱۲	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O
۱۳	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O
۱۴	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O
۱۵	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O
۱۶	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O
۱۷	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O
۱۸	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O
۱۹	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O	O

بر مبنای جدول ۲ ماتریس دسترسی اولیه تشکیل داده شد. ماتریس مربوطه در ادامه آمده است.

جدول ۲- جدول دسترسی اولیه

موانع	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰	۱۱	۱۲	۱۳	۱۴	۱۵	۱۶	۱۷	۱۸	۱۹	۲۰
۱	۱	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰
۲	۰	۱	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰
۳	۰	۰	۱	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰
۴	۰	۰	۰	۱	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰
۵	۰	۰	۰	۰	۱	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱	۰	۰	۰	۰	۰	۰
۶	۰	۱	۰	۰	۰	۱	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱	۰	۰	۰	۰	۰
۷	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰
۸	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰
۹	۱	۱	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰
۱۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰
۱۱	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱
۱۲	۱	۱	۱	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱	۱	۱	۰	۰	۰	۰	۰	۰
۱۳	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰
۱۴	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱	۰	۰	۰	۰	۰	۰
۱۵	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱	۰	۰	۰	۰	۰
۱۶	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱	۰	۰	۰	۰
۱۷	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱	۰	۰	۰
۱۸	۰	۰	۱	۱	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱	۰	۰
۱۹	۰	۱	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱	۰
۲۰	۱	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰

طبقه‌بندی می‌شوند و بعد ارتباط میان آنها نیز به نمایش گذاشته می‌شود.

### نتایج

پس از مشخص شدن سطح هر یک از موانع و طبقه‌بندی آنها، مدل نهایی ترسیم می‌شود. در مدل‌سازی ساختاری تفسیری موانعی که در سطح پایین تر قرار دارند، به مراتب دارای اثرگذاری بیشتر بوده و به‌عنوان زیربنای مدل شناسایی می‌شوند. پس از رسم مدل نهایی، این مدل در اختیار خبرگان صنعت مبلمان قرار گرفت تا اعتبارسنجی نهایی انجام شود. پس از مشاهده مدل توسط خبرگان، آنان بیان کردند که موانع شناسایی شده به‌درستی انتخاب شده‌اند، همچنین نحوه قرارگیری این موانع در مدل نیز مورد تأیید اکثریت آنها قرار گرفت.

پس از آنکه ماتریس دسترسی اولیه به‌دست آمد، در مرحله بعد باید این ماتریس را طبق قوانین گفته‌شده، به ماتریس دسترسی نهایی تبدیل کرد.

در نهایت با توجه به قدرت نفوذ و وابستگی، مجموعه ورودی و خروجی مشخص می‌شود. برای این کار مجموع «۱»های موجود در هر سطر قدرت نفوذ و مجموع «۱»های موجود در هر ستون میزان وابستگی هر عامل را نشان می‌دهد. پس از مشخص کردن قدرت نفوذ و وابستگی باید اشتراک مجموعه ورودی و خروجی هر عامل مشخص شود تا بتوان سطوح مختلف را بخش‌بندی نمود. پس از مشخص شدن قدرت نفوذ و وابستگی هر عامل، به بخش‌بندی سطوح پرداخته می‌شود.

پس از مشخص شدن تمامی سطوح می‌توان مدل نهایی ساختاری تفسیری را ترسیم نمود. برای این کار تمامی موانع شناسایی شده براساس سطح آنها از بالا به پایین ترسیم و

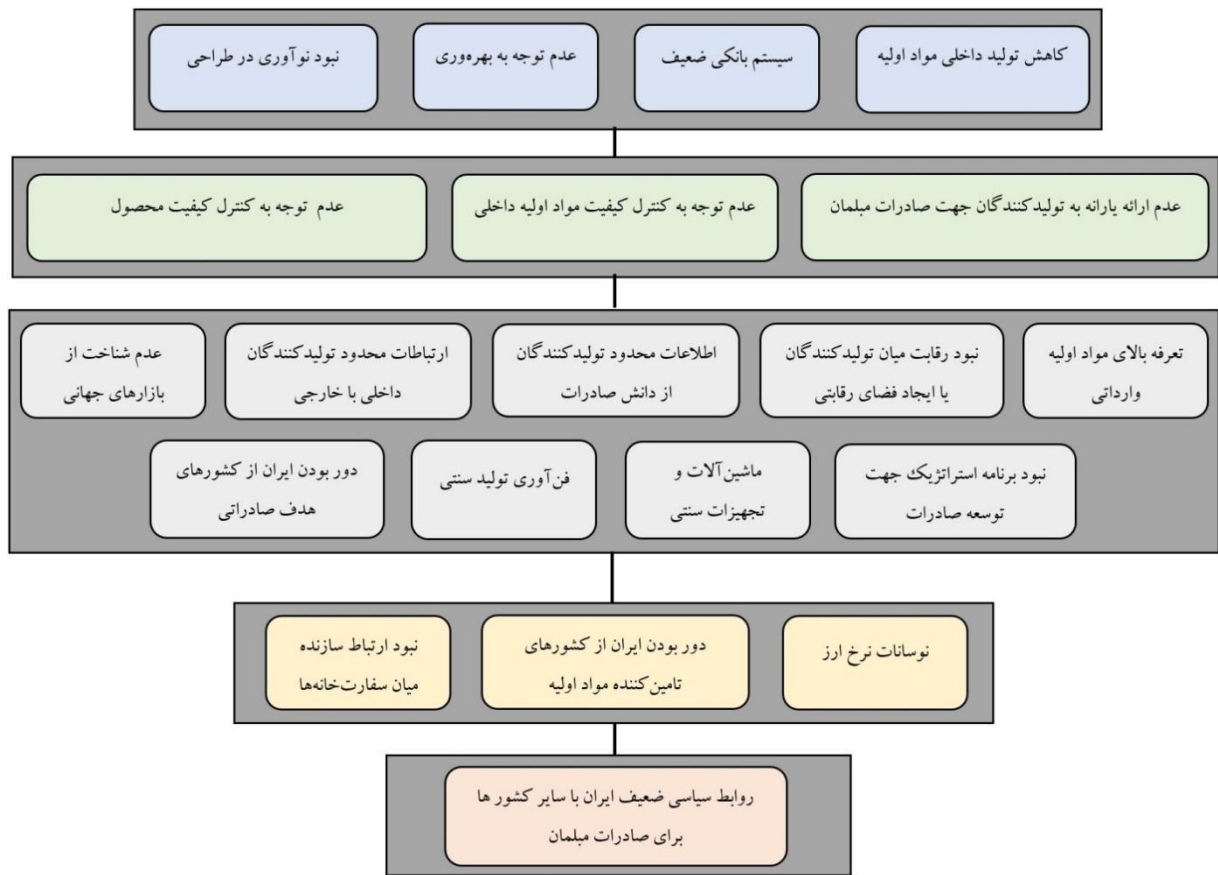


جدول ۳- جدول قدرت نفوذ و وابستگی

ردیف	۲۰	۱۹	۱۸	۱۷	۱۶	۱۵	۱۴	۱۳	۱۲	۱۱	۱۰	۹	۸	۷	۶	۵	۴	۳	۲	۱	میانگین
۱	۱	۰	۰	۰	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۰	۰	۱	۱	۱	۱	۱	۱
۲	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱	۱	۰	۲
۳	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱	۰	۰	۳
۴	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱	۰	۰	۰	۰	۴
۵	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱	۰	۰	۰	۰	۰	۵
۶	۱	۰	۰	۰	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۶
۷	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۷
۸	۱	۰	۰	۰	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۰	۰	۱	۱	۱	۱	۱	۸
۹	۱	۰	۰	۰	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۰	۰	۱	۱	۱	۱	۱	۹
۱۰	۱	۰	۰	۰	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۰	۰	۱	۱	۱	۱	۱	۱۰
۱۱	۱	۰	۰	۰	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۰	۰	۱	۱	۱	۱	۱	۱۱
۱۲	۱	۰	۰	۰	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۰	۰	۱	۱	۱	۱	۱	۱۲
۱۳	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱۳
۱۴	۱	۰	۰	۰	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۰	۰	۱	۱	۱	۱	۱	۱۴
۱۵	۱	۰	۰	۰	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۰	۰	۱	۱	۱	۱	۱	۱۵
۱۶	۰	۰	۰	۰	۱	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۰	۱۶
۱۷	۱	۰	۰	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۰	۱	۱	۱	۱	۱	۱۷
۱۸	۱	۰	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱۸
۱۹	۱	۱	۰	۰	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۰	۰	۱	۱	۱	۱	۱	۱۹
۲۰	۱	۰	۰	۰	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۱	۰	۰	۱	۱	۱	۱	۱	۲۰
	۱۳	۱	۱	۲	۱۴	۱۳	۱۳	۱۶	۱۳	۱۳	۱۳	۱۳	۱۳	۴	۲	۱۴	۱۴	۱۵	۱۴	۱۳	میانگین

سوم مربوط به موانع «پیوندی» است، این دسته از موانع قدرت نفوذ و وابستگی بالایی دارند و در پایان دسته چهارم شامل موانع «پیشران» هستند که دارای قدرت نفوذ بالا هستند اما وابستگی کمی دارند؛ موانع پیشران نقش بسیار تعیین‌کننده‌ای در حل موانع صادراتی دارند، زیرا از بین بردن این دسته از موانع می‌تواند برخی از موانع سطوح بالاتر را نیز از بین ببرد. به‌طورکلی موانعی که دارای قدرت نفوذ بالایی هستند موانع کلیدی نام‌گذاری می‌کنند. برای رسم نمودار MICMAC از نمودار زیر که مربوط به قدرت نفوذ و وابستگی موانع می‌شود، استفاده شده است.

نمودار MICMAC ابزاری است که به پشتوانه آن فرایند تفسیر شکل ۱ تسهیل خواهد شد. برای این منظور تمامی موانع شناسایی شده در ۴ دسته طبقه‌بندی می‌شوند. دسته اول شامل موانع «خودمختار» هستند که دارای قدرت نفوذ و وابستگی کم هستند، این دسته از موانع تا حدودی از بقیه موانع مجزا هستند و ارتباط کمی با سایر موانع دارند. دسته دوم شامل موانع «وابسته» می‌شوند که این موانع نیز همانند موانع خودمختار قدرت نفوذ کمی دارند اما وابستگی این موانع نسبت به موانع خودمختار بیشتر بوده و تغییرات برخی موانع دیگر، بر روی موانع وابسته اثرگذار خواهد بود. دسته



شکل ۱- مدل نهایی ساختاری تفسیری

۲۰																				
۱۹		۱۸																		
۱۸																				
۱۷		۶،۱۷																		
۱۶		۱۹				مستقل													پیوندی	
۱۵												۱،۸،۹،۱۰،۱۱، ۱۲،۱۴،۱۵،۲۰								
۱۴																				
۱۳																				
۱۲																				
۱۱																				
۱۰																				
۹																				
۸																				
۷																				
۶																				
۵																				
۴																				
۳																				
۲																			۲،۴،۵	
۱						۷													۱۶	
	۱	۲	۳	۴	۵	۶	۷	۸	۹	۱۰	۱۱	۱۲	۱۳	۱۴	۱۵	۱۶	۱۷	۱۸	۱۹	۲۰

نمودار ۲- نمودار قدرت نفوذ و وابستگی MICMAC

## بحث

یکی از راهکارهای بهبود عملکرد اقتصادی، توسعه صادرات یک کشور است، با توجه به توان بالای کشور در توسعه صنعت مبلمان، ایران می‌تواند به یکی از مهمترین صادرکنندگان مبلمان منطقه تبدیل شود. از این رو در این پژوهش سعی شد تا با استفاده از رویکرد مدل‌سازی ساختاری تفسیری به تحلیل و تفسیر این موضوع پرداخته شود. طبق مدل نهایی به‌دست آمده، موانع و زیرشاخص‌های اصلی در ۵ سطح طبقه‌بندی شدند که در پایین‌ترین سطح، «روابط سیاسی ضعیف ایران با سایر کشورها برای صادرات مبلمان» و در بالاترین سطح، ۴ مانع «کاهش تولید داخلی مواد اولیه»، «سیستم بانکی ضعیف»، «عدم توجه به بهره‌وری» و «نبود نوآوری در طراحی» قرار گرفتند. البته هرچه از سطح پایین به بالا حرکت کنیم از میزان اهمیت موانع کاسته می‌شود، به این معنا که موانع سطوح پایین‌تر نقش تعیین‌کننده‌تری نسبت موانع سطوح بالاتر دارند.

روابط سیاسی ضعیف ایران با سایر کشورها برای صادرات مبلمان

Tajedini و همکاران (۲۰۱۱) در پژوهشی پرسشنامه‌ای بر روی موانع صادرات مبلمان چوبی، دریافته‌اند که عدم توجه به روابط سیاسی در صادرات مبلمان سبب کاهش میزان صادرات ایران در سال‌های اخیر شده است. زیرشاخص روابط سیاسی ضعیف ایران با سایر کشورها برای صادرات مبلمان مهمترین مانع صادراتی شناخته شده در این پژوهش است و به‌عنوان سنگ زیر بنا عمل می‌کند. در این پژوهش، عامل روابط سیاسی ضعیف بر روی تمامی موانع شناسایی شده تأثیر مستقیم دارد و از میان برداشتن این عامل می‌تواند در کمرنگ شدن تأثیر موانع دیگر نقش بسزایی داشته باشد.

نوسانهای قیمت ارز

Alizadeh و همکاران (۲۰۱۴) نوسانهای قیمت ارز را یکی از عوامل عدم موفقیت ایران در صادرات مبلمان می‌دانند. اگر ارتباط سیاسی میان کشورها دچار تنش شود، آنها از ابزارهایی مانند تحریم استفاده خواهند کرد و همین

امر سبب می‌شود تا مبادلات ارزی میان کشورها انجام نشده و قیمت ارز دچار نوسان شود. در این صورت تولیدکنندگان مبلمان تولید میل را به‌صرفه نمی‌بینند و تولیدات خود را کاهش می‌دهند و یا اصلاً به علت عدم واردات مواد اولیه توانایی تولید را نخواهند داشت. از این رو میزان صادرات مبلمان نیز کاهش می‌یابد. البته باید این نکته را نظر گرفت که خود عامل نوسانهای قیمت ارز به‌عنوان یک عامل بانفوذ بالا، می‌تواند بر روی موانع سطوح بالاتر اثرگذار باشد. نوسانهای قیمت ارز می‌تواند باعث ناتوانی در واردات مواد اولیه و ماشین‌آلات پیشرفته تولید مبلمان، از بین رفتن فضای رقابتی میان تولیدکنندگان داخلی، محدود شدن ارتباط میان تولیدکنندگان داخلی و خارجی، عدم ورود به بازارهای خارجی، کاهش تولید مواد اولیه و همچنین تضعیف سیستم بانکی شود.

نبود ارتباط سازنده میان سفارتخانه‌ها

Alizadeh و همکاران (۲۰۱۴) در پژوهشی با عنوان تعیین شاخص‌های مؤثر بر توسعه صادرات مبلمان چوبی، عامل نبود ارتباط سازنده میان سفارتخانه‌ها را یکی دیگر از موانع صادرات مبلمان ایران دانسته‌اند. هنگامی که کشوری سیاست‌هایی را اتخاذ کند که خوشایند سیاستمداران کشورهای دیگر نباشد، آنگاه ارتباطات موجود میان سفارتخانه‌هایشان نیز تضعیف می‌شود. این امر موجب می‌شود که ارتباط میان تولیدکنندگان داخلی و خارجی محدود شود و تولیدکنندگان داخلی دسترسی مناسبی به ماشین‌آلات و تجهیزات مدرن نداشته باشند و نتوانند از ایده‌ها و نوآوری تولیدکنندگان خارجی بهره ببرند.

نتایج نشان داد که ۴ عامل اصلی «روابط سیاسی ضعیف ایران با سایر کشورها برای صادرات مبلمان»، «نوسانهای قیمت ارز»، «دور بودن ایران از کشورهای تأمین‌کننده مواد اولیه» و «نبود ارتباط سازنده میان سفارتخانه‌ها» بیشترین اهمیت و تأثیرگذاری را در امر صادرات مبلمان دارند و برای از بین بردن و کاهش موانع صادرات مبلمان باید ابتدا این موانع از میان برداشته شوند تا موانع سطوح بالاتر از بین رفته یا نقششان کمرنگ‌تر شود.

## منابع مورد استفاده

- Agharafiei, A., 2013. Identification and ranking of factors affecting customer satisfaction from domestic wood furniture industry using multi-criteria decision making (case study of home furniture). *Journal of research in wood and paper sciences of Iran*, 691-708.
- Mandal, A., and Deshmukh, S., 1994. Vendor selection using interpretive structural modeling (ISM). *International Journal of Operations & Production Management*. 14(6): 52-59.
- Mohebbi, N., Azizi, M., Ziaei, M. and Hoseinzadeh, A., 2016. Providing a model for sustainable development in Iran's wooden furniture industry. *Journal of Science and Technology of Wood and Forest*, 24(1).
- Porto, G.G., 2004. Informal export barriers and poverty. *Journal of International Economics*, 24.
- Rantasingam, J. and Loras, F., 2005. The Asian furniture industry: thereality behind the Statistics. *European Journal of Wood and Wood Products*, 63(1): 64-67.
- Ravi, V. and Shankar, R., 2005. Analysis of interactions among the barriers of reverse logistics. *Technological Forecasting & Social Change* 72: 1011-1029.
- Sage, A., 1977. *Interpretive Structural Modeling: Methodology for Large-Scale Systems*. McGraw-Hill, New York, NY, 91-164.
- Saxena, J., Sushil, and Vrat, P., 1992. Scenario building: a critical study of energy conservation in the Indian cement industry. *Technological Forecasting and Social Change*, 41 (2): 121-146.
- Sharma, H., Gupta, A. and Sushil., 1995. The objectives of waste management in India: a futures inquiry. *Technological Forecasting and Social Change*, 48: 285-309.
- Singh, M., Shankar, R., Narain, R., and Agarwal, A., 2003. An interpretive structural modeling of knowledge management inengineering industries. *Journal of Advances in Management Research*, 1 (1): 28-40.
- Tajdini, A., Rabi', D., Latibari, A. and Pourmousa, S., 2011. Study of Indicators Effect on the Export of Wooden Furniture Products in the Country. *Journal of Natural Resources Science and Technology*, 6(2).
- Xinjian, L., Changyou, S., Hongfei, J., Ying, Y. and Qian, M., 2015. International trade after intervention: The case of bedroom furniture. *Forest Policy and Economics*. 50: 180-191.
- Xue, B., Kala, K. and Hong Mae, C., 2016. How you export matters: Export mode, learning and productivity in China. *Journal of International Economics*, 104: 122-137.
- Akerman, A., 2010. A theory on the role of wholesalers in international trade based on economies of scope. *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économiqu* . 1.
- Alizadeh, H., Faezipour, M., Azizi, M. and Ziaei, M., 2014. Investigating the Status of Foreign Trade of Furniture, Determining and Prioritizing Indicators Affecting Export Development (Household Case Study). *Journal of Research in Wood and Paper Sciences* 29(2): 299-309.
- Colak, M., Cetin, T. and Engin, B., 2015. Reasons for Inability of organizations furniture industry to get into international markets. *Procedia Economics and Finance*, 26: 818-826.
- Daneshnia, M., Houshmand, M., Abdollahi, Z. and Eskandaripour, Z. 2010. Factors Affecting Non-oil Export to Iran. *Journal of Science and Development*, 7(34): 69-83.
- Darisavi, R., Bafandeh, A. and Azizi, F., 2010. Investigation of barriers of non-oil exports in Khuzestan province using factor analysis. *Commercial Reviews*, 41.
- Farshchi, V. and Ghofrani, M., 2015. Assessing the Factors Affecting the Development of the Steel Furniture Market (Case Study of Qom Province). *Journal of Science and Technology of Wood and Forest*, 23(3).
- Ghofrani, M., Rahimi, F., Nouri, H. and Azizi, M., 2016. A Study of Indicators Effective in the Development of Furniture Industry in Developing Countries. *Forest and Wood Products, Journal of Natural Resources of Iran*, 69(3): 551-560.
- Gokay, N., Hizioglu, S., Serin, H., Akyuz, K., Akyuz, I. and Toksoy, D., 2007. A perspective fromfurniture and cabinet manufacturers inTurkey. *Journal of Building andEnvironment*, 42: 1699-1706.
- Goudarzi, A. and Tajdini, A., 2015. Application of Analytical Hierarchy Process in Ranking Indicators Affecting the Competitiveness of the Furniture Industry in Iran. *Journal of Research in Wood and Paper Sciences of Iran*, 30(4): 578-594.
- Han, X., Wen, Y. and Shashi, K., 2009. The global competitiveness of theChinese wooden furniture industry. *Journalof Forest Policy and Economics*, 11: 561-569.
- Maleki Golandouz, M., Tajdini, A., Pourmousa, S. and

## **Analysis of barriers in Iran furniture exporting using interpretative structural modeling**

**F. Haghighi Rad<sup>1\*</sup>, A.R. Abtahi<sup>2</sup> and A.M. Torabi<sup>3</sup>**

1\*-Corresponding author, Assistant Professor Information Technology Management, Kharazmi University, Karaj, Iran,  
Email: haghighirad@khu.ac.ir

2-Assistant Professor Information Technology Management, Kharazmi University, Karaj, Iran

3-Master, Industrial Management Kharazmi University, Karaj, Iran

Received: Dec, 2018

Accepted: May, 2019

### **Abstract**

In this paper, barriers to the export of furniture from Iran have been identified and ranked using interpretative structural modeling (ISM). In order to identify the barriers to export, first the research background was investigated and a list of barriers was extracted. Then, with a number of experts in the field of furniture production and sales, in-depth interviews and semi-structured interviews took place. The integration of barriers from theoretical studies and field studies was considered as the final list. In the next step, the relationship between the barriers was investigated pairwise, and the matrix of paired comparisons was completed. Based on interpretive structural modeling and final conceptual model, the level of each of the barriers are recognized. Modeling results indicate that Iran's weak political relations with other countries are the main driver of poor export. Secondly, exchange rate fluctuations, lack of supply of raw materials and poor relations with embassies are also among the root causes.

**Keywords:** Export barriers, furniture, interpretive structural modeling.