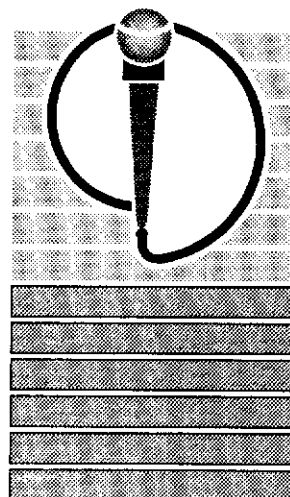


مطالعه

- ثبات مقررات و قوانین شرط ضروری برای موفقیت در بازاریابی صادراتی است.
- ایران بازارهای بالقوه وسیعی برای صادرات دارد.
- اگر همه نکات فنی و تجربی بخوبی بکار گرفته شود تحقق ۲۷ میلیارد دلار صادرات غیرنفتی در طول برنامه دوم دشوار نخواهد بود.
- کشورهای جدیدالاستقلال شوروی سابق، بازارهای طبیعی ایران هستند.
- افریقای جنوبی میتواند سرپل خوبی برای نفوذ ایران در بازارهای قاره وسیع افریقا باشد.
- ما تاکنون واردکننده بوده‌ایم حالا باید اقتصادمان را براساس ساختار صادرات کالاهای غیرنفتی بنا کنیم.
- بنظر من ایران چاره‌ای جز قبول عضویت در گات ندارد.



رئیس اتاق ایران در مصاحبه با روزنامه انگلیسی زبان ایران نیوز:

پیدا کردن بازار صادراتی نیاز به برنامه‌ریزی و تلاش مستمر دارد



ماه گذشته آقای مهندس خاموشی رئیس اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران مصاحبه‌ای با روزنامه انگلیسی زبان ایران نیوز بعمل آوردند. از آنجا که این مصاحبه کلاً "پیرامون مهمترین مسائل اقتصادی کشور، خاصه مسائل صادراتی در برنامه دوم عمرانی کشور و رمیزد، متن مصاحبه مذکور عیناً در این شماره "نامه اتاق بازرگانی" و نیز در نشریه انگلیسی زبان "ایران کامرس" ارگان اتاق ایران، انتشار مییابد:

ایران نیوز: در برنامه دوم برای صادرات کشور ظرف پنج سال آینده، در بخش غیر نفتی ۲۷ میلیارد دلار در نظر گرفته شده است، بنظر جنابعالی پتانسیل صادراتی کشور در بخش غیر نفتی چقدر است و آیا این ۲۷ میلیارد دلار قابل تحقق است؟

مهندس خاموشی: یکی از هدفهای برنامه دوم که به نتیجه مطلوب نرسید، متأسفانه، توسعه صادرات غیر نفتی در حد تعیین شده بود و بخصوص در بخش صنعت از هدف خیلی دور ماندیم. اینهمه نه گرفتاری برنامه بود و نه گرفتاری بخش صنعت. بلکه ناشی از فراموش کردن این نکته بود که برای ایران، در بازارهای صادراتی سهمی در نظر گرفته نشده بود. صادرات برای بدست آوردن سهمی در بازارهای جهانی به کوشش فراوان و مستمر نیاز دارد. چون مادر تمام رشته‌های صادراتی در بازارهای جهانی رقیب داریم، پیدا کردن بازار به برنامه ریزی بلندمدت - و حداقل

برنامه ریزی چندساله - نیاز دارد. با اینهمه خوشبختانه فعالیتهایی که شروع شده، نشانه‌های موفقیت را فراراه صادرکنندگان قرارداد ماست. بخصوص فروپاشی شوروی سابق و بوجود آمدن جمهوریهای جدید، فرصتهای جدیدی بوجود آورد است. بافت اقتصادی این کشورها در زمان رژیم کمونیستی شوروی سابق به گونه‌ای بود که این جمهوریها به تولیدات مصرفی بازارهای خارج دسترسی نداشتند. اصولاً "سرمایه‌گذاری بر روی فرآورده‌های بازارهای مصرفی با صورت نگرفته بود و با بسیار کم و اندک بود از جهت دیگر، بافت اجتماعی این کشورها بگونه‌ایست که همچنان بعنوان کشورهای مسلمان باقی ماندند و اینک اگر بازاریابی خوبی شود، بازارهای بالقوه بسیار مناسبی برای فرآورده‌های صادراتی ایران هستند. بازارهای افغانستان و عراق نیز آینه‌های امیدوارانویس می‌دهند، زیرا که اینها بازارهای طبیعی ایران هستند. اگر چه در بلندمدت - و بلاخره در بازارهای عربی خلیج فارس امکانات و رفیقیت زیادی برای خرید محصولات صادراتی ایران وجود دارد. و ما باید بتوانیم با تبلیغ صحیح دوباره بازارهای این کشورها را بدست آوریم.

ایران نیوز: ممکن است در مورد عراق بیشتر توضیح دهید؟

مهندس خاموشی: میدانید با توجه به رویدادهای پی‌درپی در عراق این کشور تا میان مدت، از دسترسی به فرآورده‌های صنعتی کشورهای پیشرفته محروم خواهد بود و طبقاً "در تنگنا قرار خواهد

داشت. یکی از بازارهای که میتواند نیازهای خود را از آن تأمین کند، ایران است.

ایران نیوز: در مورد آفریقا نظرتان چیست؟

مهندس خاموشی: یک امکان بالقوه خوب دیگر برای ورود به بازارهای بین‌المللی، نفوذ در کشورهای آفریقایی است. با توجه به اینکه مشکل سیاسی ما با آفریقا، با از بین رفتن رژیم نژادپرستان کشور از بین رفت و روابط سیاسی با این کشور راز سرگرفتیم، میتوانیم از این کشور بعنوان سربل خوبی برای نفوذ در بازارهای قاره آفریقا استفاده کنیم و این امر زمینه مساعدی برای ما فراهم خواهد کرد. بنابراین تحصیل ۲۷ میلیارد دلار از صادرات غیر نفتی، ظرف پنج سال، یعنی سالانه ۵/۴۰ میلیارد دلار با توجه به تولیدات ما، و بخصوص با در نظر گرفتن محصولات صنعتی کمپی در پی وارد بازار میشود دشوار نخواهد بود و اگر سیاستها واقع‌گرایانه تنظیم شود چه بسا بیش از این رقم بتوانیم صادر کنیم. بازار آمدن فرآورده‌های پتروشیمی در حجمی عظیم و نیز انواع فلزات از جمله فولاد ظرفیت صادراتی ما را بالا میبرد. شما میدانید ما برنامه تولید ۱۰ میلیون تن فولاد در سال را در دست اجرا داریم، در حالیکه مصرف داخلی، حدود ۳ میلیون تن در سال است بنابراین ۷ میلیون تن اضافه ظرفیت فولاد برای صادرات خواهیم داشت که رقمی بسیار قابل توجه است. در مورد مس و آلومینیوم و پاره‌های دیگر از

فلزات وضع کم‌وبیش به همین منوال است. این کالاها تا چند سال دیگر کالاهای سنتی را در ردیف دوم قرار خواهند داد.

مهندس خاموشی در اینجا تأکید کرد: اجازه دهید این نکته را با تأکید بسیار بگویم که رونق صادرات کالاهای صنعتی، لحظه‌ای نباید ما را از توجه به توسعه صادرات کالاهای سنتی بازدارد، زیرا این کالاهای عموماً "کارگزید هستند و منشاء روستائی دارند و عامل افزایش درآمد روستائیان و استقرار آنها در روستاها محسوب میشوند. این کالاهای باید توسعه خود را حفظ کنند و صنایع تبدیلی در جوار آنها در روستاها نصب شود تا بتدریج کشاورزی و صنعتی و با ارزش افزوده بیشتر شود. باز هم تأکید میکنم ممکن است هرگونه انحراف از این خط مشی ما را با مشکلات بسیار روبرو کند.

ایران نیوز: نظرتان در مورد صادرات فرش که هم جنبه صنعتی و هم جنبه سنتی دارد چیست؟

مهندس خاموشی: آنچه در زمینه فرش همه ما را متأثر کرده است اینست که معلوم نیست متولسی یا ارگان حمایت‌کننده از این صنعت کیست؟ چه کسی یا سازمانی پیشنهاد سیاستگذاری در این امر است. اکنون ارگانهای مختلفی در کار فرش دخالت میکنند. بخش خصوصی بجای خود، از آن که بگذاریم شرکت فرش - که وابسته به وزارت بازرگانی است - یک گوشه‌اش را در دست دارد. تعاونیها گوشه دیگر آنرا گرفته‌اند، کمیته امداد هم در این زمینه کسار

میکنند و ارگانهای دیگری نیز از این جریان برکنار نیستند که قاعده تا " در جریان تولید و بازرگانی، ناخودآگاه تضادهایی دارند که بضر فرش تمام میشود. بنظر من نهایتاً " مجلس باید فکری برای این کار بکند و شاید بجای همه سازمانهای موجود ایجاد یک سازمان جدید و فراگیر ضروری باشد. در نظر داشته باشید که نظر من مطلقاً " عاملیت نیست، بلکه ایجاد یک سازمان برای سیاستگزاری و نظارت است. در حال حاضر شاهد هستیم که گاه بافت پارهای از فرشها بیش از حد طول میکشد و هزینهها بالا میرود، گاه شاهد کاربرد مواد نامرغوب هستیم یا بافت فرشها با نگره های خارج از ردیف و نامتناسب با نقشه و اندازه فرش که اینها هیچکدام در شأن فرش ایران نیست. احتمالاً " با تشکیل یک سازمان واحد سیاستگذاری برای فرش، شاید بتوان این هنر و صنعت بی مانند را به مسیر طبیعی خود سوق داد و ارزش هنری آنرا حفظ کرد.

ایران نیوز: نظر شما نسبت به تبصره های برنامه دوم چیست؟

مهندس خاموشی: بنظر من تبصره ها ناراست یا کفایت برای موضوع مورد بحثتان، یعنی صادرات، نمی کند. اصولاً " تا بحال کشور ما وارد کننده بوده و نه صادر کننده. بدنه اقتصاد کشور نیز در شقوق مختلف برای همان هدف وارد کننده بودن رشد کرده و شکل گرفته است. سیاست وارداتی و سیاست صادراتی باید دیگر فرق بسیار دارد. در سیاست وارداتی

تغییرات تصمیم گیری احتمالاً " صدمه آنچنانی به واردات نمی زند. چون منابع وارداتی مادراکثر فریب به اتفاق کشورها وجود دارند، لیکن در مورد صادرات اولیسن ضرورت داشتن سیاست بلندمدت صادراتی و استمرار فعالیتها در این زمینه است. پیدا کردن بازار صادراتی زمان طولانی می برد. واگر بعد از پیدا کردن بازار، تغییر سری در سیاستها بوجود آید، تمام زحمات با یک آئین نامه یا تصویب نامعارین خواهد رفت. موفقیت در توسعه صادرات غیر نفتی در گرو داشتن سیاست بلندمدت صادراتی است. موضوع دیگر سیاستهای بانکی است بطور اعم و سیاست پولی و ارزی بطور اخص، که الزاماً " باید از ثبات بلندمدت برخوردار باشند. زیرا صادر کننده از روزی که مذاکرات اولیه را شروع میکند تا هنگامی که پولش برسد، حداقل یکسال طول میکشد او باید بدانند ارز را با چه قیمتی میخرد و با چه قیمتی میفروشد، چه تعهداتی باید بسپارد و چگونه باید آنها را اجرا کند. چه ارز و با سود بانکی را باید تحمل کند. اگر این نکات روشن نباشد ممکن است در همان معامله اول با جانان ضرری مواجه شود که دیگر به صادرات روی نیاورد. موضوع دیگر خدمات وابسته به بازرگانی است مثلاً " هزینه حمل و نقل برای واردات ممکن است چندان حساس نباشد. اما در مورد صادرات افزایش این هزینهها گاه غیر قابل تحمل است زیرا که ما با رقابت در بازارهای جهانی روبرو هستیم که در آنجا یک سنت هم ممکن است در سرنوشت معامله تأثیر قاطع داشته باشد. معارت دیگر

مادر خارج باقیمت های اقتصادی روبرو هستیم در حالیکه در داخل با قیمت های حسابداری سروکار داریم. هم اینک برای صادرات کامیون پیدا نمیشود، زیرا چون از واردات کاسته شده و کامیونها باید از بنادر خالی برگردند حاضر به رفتن نیستند و دوسره گزاینه دادن نیز برای صادرات مفرون بصره نیست. راه آهن و هواپیمائی ماهوز در خدمت صادرات نیست. حاضرند خالی بروند، اما حاضر نیستند ترخهارا بشکنند تا صادرات را توسعه دهند، در حالیکه در تمام دنیا از این فرصت ها استفاده می کنند. حتی گوئیم معانی ببرند، فقط هزینه ها را بگیرند تا صادرات راه خود را در بازارهای جهانی پیدا کند. یک مورد دیگر هم تشریفات و اسناد قانونی است و مدت های کوتاه و نامعقولی که برای آن قائل میشوند. مثلاً " اوراق قرنطینه را اداره مربوطه فقط با اعتبار یک ماهه صادر میکنند، حال اگر یک کامیون برای ۱۵ روز در بن راه مجبوره انجام تمبرات شود اعتبار قرنطینه محمولات آن برای بقیه راه تمام شده تلقی میشود و اجازه ورود نمی یابد. اینها هر کدام موانعی است که در سر راه صادرات قرار دارد و باید مرتفع شود.

ایران نیوز: نظرتان نسبت به عملکرد مناطق آزاد و نقش آنها در توسعه صادرات چیست؟

مهندس خاموشی: مناطق آزاد در صورتی خوب است که خارجیا در آنجا رفت و آمد داشته باشند و سایند خرید کنند و بروند یا کالاها از آنجا به کشورهای خارج صادر شود. و به صورت ارز بیاورند. و گزاینکه

این مناطق برای سفر ایرانیان اختصاص داده شود اما جنس خارجی بدون گمرک وارد آن شود، اینس یکنوع تشویق واردات و کاملاً " نقض غرض است که متأسفانه تاکنون چنین بوده است.

ایران نیوز: نظرتان نسبت به سرمایه گذاری خارجی چیست؟

مهندس خاموشی: من عقیده دارم در دنیای امروز سرمایه مسوز نمی شناسد. بازارهای سرمایه متعلق به همه نقاط جهان است. در کشور خودمان باید زمینه های جذب سرمایه ایجاد شود تا سرمایه بطرف آن برود. من مخالفم که جذب سرمایه خارجی ملازمه قطعی با جذب فرهنگ خارجی دارد. عقیده من اینست که هر چه قوام جمهوری اسلامی بیشتر باشد نفوذ فرهنگ خارجی بیشتر قابل کنترل است. در حال حاضر من قدرت حکومت و نظام رادرحدی می بینم که میتواند به راحتی از نفوذ فرهنگ غربی جلوگیری کند و سرمایه هم جریان خود را داشته باشد. البته در جذب سرمایه خارجی مشکلات فراوان است. اول باید با کشور های مورد نظر قرارداد سرمایه گذاری مشترک ببندیم. بعد باید مشکل مالیات مضاعف را حل کنیم. بطور کلی مجلس اجازه جلب سرمایه های خارجی را داده است و حالا دولت باید تعیین کند سرمایه چه ملیتهائی را میخواهد جذب کند. بعد قرارداد سرمایه گذاری مشترک و قرارداد حذف مالیات مضاعف را ببندد.

ایران نیوز: نظرتان نسبت به عضویت ایران در گات چیست؟

مهندس خاموشی: بنظر من ایران



انتشارات اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران

ضمائم نشریه «نامه اتاق بازرگانی»

آنچه تاکنون منتشر شده است:

- راهنمای صادرات کالا - چگونه میتوان کالا صادر کرد؟
- راهنمای صادرات میوه و تره بار
- راهنمای جدول تعرفه گمرکی
- قانون تشکیل اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران
- شرایط (اصطلاحات) بازرگانی بین‌المللی
- راهنمای واردات کالا
- راهنمای درج شرط داورى در قراردادهای بین‌المللی
- جریان داورى در دیوان داورى اتاق بازرگانی بین‌المللی
- وازه نامه اصطلاحات بین‌المللی گمرکی
- راهنمای صادرات کالا - چگونه میتوان کالا صادر کرد؟ جاب دوم
- اجرای احکام داورى
- بارنامه و نقش آن در تجارت بین‌المللی
- بیمه و کاربرد آن در جهان امروز
- آشنائی با بیمه حمل دریائی کالا - شرایط و کاربرد
- قانون و آئین‌نامه مربوط به جلب و حمایت سرمایه‌های خارجی
- به زبان فارسی و انگلیسی
- گزارش درباره وضعیت اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی کشورهای عضو سازمان کنفرانس اسلامی
- ایران در یک نگاه (جزوه آماری به زبان فارسی و انگلیسی)
- کتابها
- آنچه تاکنون منتشر شده است:
- ویژه‌نامه سمینار بررسی مسائل صنایع کشور
- ویژه‌نامه سمینار بررسی مسائل صنایع نساجی کشور
- ویژه‌نامه اجلاس هیات اتاقهای بازرگانی و صنایع و معادن جمهوری اسلامی ایران، جلد اول
- اقتصاد اسلامی، جلد اول - مالکیت فردی در اسلام
- اقتصاد اسلامی، جلد دوم - مالکیت و تحدید مالکیت در اسلام
- راهنمای اعضای اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران، دوره اول
- سالهای ۶۵ - ۱۳۶۱ به زبان انگلیسی
- راهنمای صنعت و تجارت نساجی ایران، به زبان انگلیسی
- کتاب راهنمای اعضای اتاق بازرگانی و صنایع، معادن ایران، به زبان فارسی و انگلیسی، سال ۱۳۷۳ (۱۹۹۴)
- دیگر نشریات
- آنچه تاکنون منتشر شده است:
- پوستر سوره‌الحمد

بازاربابی برای فرآورده‌های کشور - ندارد، درصحنه اقتصاد بین‌المللی وقتی گات با سازمان جدید تجارت جهانی "شروع بکار کند، قاعدتا" کشورهای که عضو نیستند خیلی "ایزوله" (تنها و منفرد) میشوند و ما که روشمان این نیست که "ایزوله شویم، باید به عضویت گات دربیایم. مهم ایجاد شرائط مناسب برای عضویت درگات است. ما باید جایی برای حرف زدن داشته باشیم. برای عضویت باید خیلی از شرائط، آئین‌نامه‌ها و مقررات عوض شود. مقررات صادرات و نرخ تعرفه‌های گمرکی گات و حمایت از صنایع داخلی و خارجی در مقررات گات، مجموعه‌هایی هستند که ما خیلی از آنها پرت نیستیم حتی در بسیاری از موارد شرائطشان بهتر از شرائط ما است و نهایتاً "بتفیع تولید ما تمام خواهد شد.



ایران نیوز: بعنوان سؤال آخر ممکن است در باره نقش اتاق بازرگانی اندکی توضیح دهید؟

مهندس خاموشی: اتاق بازرگانی است کم‌وبیش همانند سایر اتاقهای بازرگانی و صنایع و معادن در دنیا. در حقیقت فدراسیون و محل تجمع عاملین اقتصادی کشور است. اعم از بخش خصوصی و بخش دولتی - (با اینکه همه ساختار آن متعلق به بخش خصوصی است) اعضای اتاق نیز فعالین اقتصادی هستند. اتاق در بین اعضا وظیفه ارشادی دارد و برای دولت نیز نقش بازوی مشورتی دارد. وظایفی که طبق قانون دارد، ایجاد روابط بازرگانی و صنعتی و اقتصادی با کشورهای خارج -