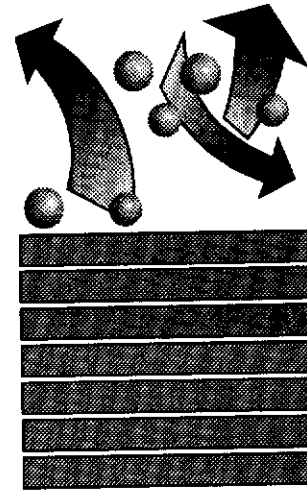


## بازرگانی



## گره ملوس خانگی

## درباره: صادرات خدمات فنی - مهندسی و مسائل و مشکلات آن - راه حلها

گفتاری از: دکتر امیر هوشنگ امینی

پیش از آغاز سخن درباره اصل این گفتار که در واقع صادرات خدمات فنی - مهندسی و به عبارت دیگر درباره رابطه متقابل دولت و پیمانکاران و در نهایت، صادرکنندگان خدمات فنی - مهندسی الزاماً باید یادآور این معنا باشیم که

دیرزمانی است دولت بهر دلیل بر ضرورت وفوریت توسعه صادرات خدمات فنی - مهندسی صحنه گذارده، با گنجاندن تبصره‌ای در قانون دومین برنامه پنجساله کشور به صادرات خدمات فنی - مهندسی رسمیت بخشیده و آن را در برنامه‌های

کاری خود قرار داده است. برای ایجاد و ارائه تسهیلات مورد نیاز و همچنین پیگیری امور مربوط نیز شورائی در عالی ترین سطح، تشکیل شده و در نهایت برای اجرای تبصره مورد اشاره (تبصره ۲۷ قانون برنامه دوم) آئین نامه اجرائی - اگرچه دست و پا گیر - تدوین و به تصویب رسانده است.

به هر حال، بر کلیه دست‌اندرکاران اقتصادی، بویژه بر اقتصاددانان و کارشناسان اقتصاد بین‌الملل، آشکار است که توسعه اقتصادی در هر جامعه‌ای در گرو توسعه بازرگانی خارجی و در نتیجه کسب تراز مثبت پرداختهای خارجی می‌باشد.

به بیان ساده تر، توسعه اقتصادی بدون توسعه بازرگانی امری غیرمقدور است، توسعه اقتصادی و توسعه بازرگانی خارجی دو روی یک سکه و در واقع لازم و ملزوم یکدیگرند.

بنابراین تردید نیست که در فرآیند توسعه صادرات، صادرات خدمات فنی - مهندسی در قیاس با سایر انواع صادرات از جایگاهی ویژه و برتر برخوردار است. از این رو امور مربوط باید در کلیه تصمیم‌گیریهای استراتژیک و دست کم در بخش صادرات از اولویت ویژه برخوردار باشد. همانگونه که در کلیه جامعه‌های پیشرو در امر صادرات چنین است.

نکته درخور توجه اینکه: لازمه نیل به توسعه صادرات خدمات فنی - مهندسی در هر جامعه‌ای اعم از پیشرفته و یا در حال پیشرفت و از جمله ایران، برخوردار بودن از چند عامل و یادست کم رعایت چند نکته اساسی است. نکاتی که اگر نه کلاً اما به تحقیق تا اندازه زیادی، در کشورمان نادیده گرفته شده و می‌شود. مهمتر و غم‌انگیزتر اینکه برخی از دست‌اندرکاران واردات و صادرات سنتی، صادرات خدمات فنی - مهندسی را هم سنگ و حتی هم‌تای صادرات و واردات کالا، بویژه کالاهای سنتی می‌پندارند و بر این نظر گمراه‌کننده‌اند

که توسعه صادرات خدمات فنی - مهندسی نیز تنها با برقراری ارتباط و زد و بندهای رایج، دست یافتنی است. لذا ضوابط مناقصه‌های بین‌المللی و آگاهی و تجربه علمی را عملاً منکر می‌شوند و به مصداق هرچه جهالت بیشتر قدرت جسارت بیشتر، با عنوان گردن یک یادو نمونه از موفقیت‌های جهان سومی خود، آنهم در داخل کشور، می‌برند و می‌دوزند، بی‌آنکه بر شکار یا خیاط باشند. و بی‌آنکه از کوچکترین تجربه علمی - عملی در زمینه مورد بحث برخوردار باشند از مسند شغلی خود به قضاوت می‌نشینند. برخی نیز صادرات خدمات فنی - مهندسی را فعالیتی غیربازرگانی می‌دانند. آنان غافل از آنند که هرگونه فعالیت صادراتی تابع قوانین و مقررات بازرگانی بین‌المللی می‌باشد. بهر حال اصلی‌ترین نکات مورد نظر در خصوص صادرات خدمات فنی - مهندسی بشرحی است که کوتاه و گذرا در زیر مرور خواهد شد.

نکته نخست اینکه: به طور کلی باید پذیرای این واقعیت بود که مادرزمینه صادرات خدمات فنی - مهندسی فاقد تجربه‌ایم. لذا نیاز به تمرین و یادگیری و تجربه آموزشی داریم و تجربه‌های بازرگانی خارجی کشور نیز در این زمینه اگر نه کلاً، اما در حال، فاقد هرگونه ارزش کاربردی است. زیرا امروزه حضور در بازارهای بین‌المللی مستلزم آگاهی از ضوابط، معیارها و روشهای می‌باشد که نمی‌توان آنها را نادیده گرفت. بنابراین برای حضور در بازار باید با استمداد از تجربه کشورهای موفق در زمینه مورد اشاره کار را آغاز کرد. روشن است که در این راستا نخستین گام پذیرش همین واقعیت است که صادر فرمایند توسعه صادرات خدمات فنی - مهندسی فاقد تجربه‌ایم و قصد اختراع چرخ را هم نه درس داریم و نه می‌توانیم آن را درس داشته باشیم. از این رو نباید کار تصمیم‌گیری را به آنها می‌

بسیاریم که وجه تمیزی میان صادرات کالا و خدمات فنی - مهندسی قابل نیستند و گاه بانگاه عاقل‌اندر سفیه توصیه می‌کنند که: **باید رفت و کار را گرفت.** غافل از آنکه حضور در بازار مقوله‌ای است گرفتن کار مقوله‌ای دیگر و مهمتر از آن اجرای کار است. در نهایت اینکه، همگان، بویژه مسئولان و دست‌اندرکاران امور، باید پذیرای این واقعیت باشند که اولاً صادرات خدمات فنی - مهندسی متفاوت از صادرات کالا، آنهم در شکل سنتی آن است، در ثانی شرکتی فنی - مهندسی ماصولاً فاقد تجربه لازم برای حضور مثبت در بازارهای مربوط می‌باشد، لذا نیازمند تمرین و تجربه‌آموزی هستند و چنانچه این هردو، مورد توجه و عنایت قرار نگیرد، نه تنها نیل به هدف مشکل خواهد شد بلکه هرگونه اقدامی در این زمینه نیز بارآور زیانهای جبران‌ناپذیر خواهد بود.

نکته دیگر اینکه به طور کلی در کشورهای پیشرو در زمینه مورد نظر، دولت‌ها، بویژه مسئولین و کارگزاران حکومتی با توجه به جایگاه خود در توسعه صادرات خدمات فنی - مهندسی، همواره برای خود قائل به سه وظیفه اصلی حمایت سیاسی، ایجاد و ارائه انواع تسهیلات اداری و در نهایت حمایت مالی می‌باشند. یعنی وظائفی که در بررسی عملکرد فعالیتهای مربوط در کشور خودمان نه تنها اثر درخور توجه موثری از آن به چشم نمی‌خورد، بلکه در پاره‌های موارد عکس آن مشاهده شده است و لذا اکنون با ذکر نمونه‌ای که در پی خواهد آمد به اثبات صدق این ادعا خواهیم پرداخت، شاید کارگزاران و دست‌اندرکاران مربوط راه کار آید.

و کاستیهای خود یا آنان را صرفاً به دیگران و در نهایت کارگزاران مربوط نسبت دهیم، ناگزیر به حکم وظیفه باید به مصداق بیله دیگ، بیله چغندر گفت که شرکتی فنی - مهندسی مابا وجود توان فنی - مهندسی و در نهایت اجرایی - تجربی غیر قابل قیاس با شرکتی همتا در سطح منطقه، فاقد توان لازم برای حضور قابل رقابت در بازارهای خارج می‌باشد، و این واقعیتی است ناشی از فقدان یا نقص شناخت آنان از بازارهای تشنه خدمات فنی - مهندسی، بویژه در مورد برآورد هزینه‌های سرمایه‌گذاری و امثالهم از یک سو، انتظار سود مترتب بر اجرای کار، از سوی دیگر. صدق این ادعا و نکات دوگانه پیش از آن رادست کم و به طور نمونه بایبانی کوتاه درباره کم و کیف مشارکت پیمانکاران ایرانی در مناقصه پروژه خط لوله گاز طبیعی دویا زید - ارز روم که در تاریخ ۲۸ فوریه برگزار شد به عنوان شاهی زنده می‌توان ارائه داد. بنابراین مروری هر چند گذرا در جریان برگزاری این مناقصه صدق ادعا را ثابت می‌کند و خالی از فایده نخواهد بود.

جریان مناقصه مورد اشاره از این قرار بود که حدود سه ماه قبل، بعد از امضاء قرارداد انتقال و فروش گاز طبیعی ایران به ترکیه - در سفر نخست وزیر ترکیه به ایران - شرکت نفت و گاز ترکیه "بوتاش BOTAS" بی‌درنگ اجرای بخش اول پروژه رایه طول ۳۰۱ کیلومتر به مناقصه گذارد. در آغاز ۳۶ شرکت پیمانکاری بین‌المللی و از جمله چهار شرکت ایرانی بطور مستقل یا در مشارکت با شرکتی خارجی، هر کدام با پرداخت ۵۰۰۰ دلار یا بخشی از آن مبادرت به خرید اسناد مناقصه کردند. در این میان یک شرکت ایرانی نیز به عنوان پیمانکار دوم با یک شرکت ترک قراردادی به امضاء رساند. در تاریخ مقرر کارشناسان دوشرکت خصوصی از شرکتی مورد اشاره از مسیر منتخب بازدید کردند و گواهی بازدید دریافت کردند. اما یک شرکت دولتی وابسته به

شرکت ملی نفت با پذیرش خطرات احتمالی و در نهایت تحمل آن، با بهره‌گیری از موقعیت و وابستگی خود به شرکت نفت و ارتباط با شرکت نفت و گاز ترکیه و مسئولین و مهندسين مربوط، بعد از تاریخ مقرر و بطور اختصاصی از مسیر بازدید و گواهی بازدید دریافت کرد.

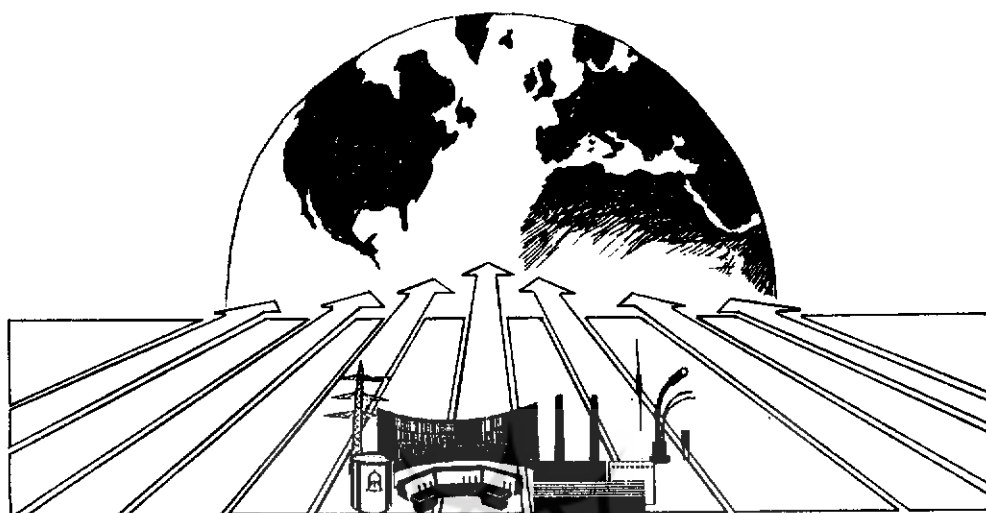
با توجه به فرهنگ حاکم بر نظام اداری - پیمانکاری کشور تا سه روز قبل از پایان فرصت تعیین شده برای ارائه مدارک (مضمّن ضمانتنامه شرکت در مناقصه) شرکتی خریدار اسناد مناقصه، هر کدام به تهنائی سرگرم مطالعه و تکمیل اسناد مناقصه و بدنبال اخذ ضمانتنامه بودند. نکته درخور توجه اینکه همواره در پاسخ این پرسش که به کدامین دلیل شرکتی ایرانی آماده شرکت در مناقصه، آنهم یک مناقصه بین‌المللی خارج از کشور، بجای تقویت توان فنی - اجرایی و مالی خود از طریق تشکیل یک کنسرسیوم، با یکدیگر به رقابت برخاسته و منفرداً در مناقصه شرکت کرده‌اند، پاسخ یکی از شرکتی وابسته به شرکت نفت این بود که: مانعی ندارد، هر کدام از شرکتها برنده شدند، دیگران راهم بکار خواهند گرفت؟! ناگفته نماند که در این گیرودار بنیاد مستضعفان نیز که فرصت خرید اسناد مناقصه را از دست داده بود، برای یافتن شریک و شرکت در مناقصه بایبشت شرکتی ترک تماس برقرار کرده بودند اما موفق به یافتن همکار و شرکت در مناقصه نشد.

روز ۲۵ فوریه یکی از شرکتی پیمانکاری که مستقلاً اسناد مناقصه را خریداری و با تحمل هزینه گزاف آن را مطالعه و تکمیل کرده بود، و در همکاری با یک پیمانکار ساختمانی داخلی برای ارائه اسناد تکمیل شده به شرکت نفت و گاز ترکیه در انتظار صدور ضمانتنامه شرکت در مناقصه از سوی یکی از بانکهای کشور بسر می‌برد نه تنها موفق به دریافت ضمانتنامه نشد، بلکه نامه‌ای ارائه داد که حسب اعلام بانک که بیشتر به یک لطیفه شباهت داشت، بایستی -/۵۰،۰۰۰ دلار

تقد غیر قابل برگشت بابت صدور ضمانت نامه و دو قلم دیگر -/۹۰،۰۰۰،۰۰۰ ریال بابت کار مزد ۱۵ میلیارد ریال سفته که هزینه آن بالغ بر ۶۰ میلیون ریال غیر قابل برگشت است، همراه با مقاداری اسناد و مدارک، به بانک ارائه دهد تا موضوع سریعاً مورد بررسی و اقدام قرار گیرد! موضوعی که انجام آن نه برای بانک مقدور بود و نه برای پیمانکار. بویژه آنکه اعلام شده بود: بانک کار گزار ترک نیز که بایستی ضمانتنامه متقابل را صادر می‌کرد تا آن زمان پاسخی به بانک نداده بود. لذا قرار بود که بانک ضمانتنامه را از طریق یکی از بانکهای سوئیسی اخذ و ارائه دهد.

سرانجام پیمانکارهای مذکور، در تاریخ ۲۶ فوریه به کنسرسیوم "گوریش - آی تی ای" که پیش از آن میان یک شرکت پیمانکاری ترک بنام "گوریش و شرکت ایرانی صدور خدمات فنی - مهندسی ایرانیان تشکیل شده بود پیوستند. و همچنان بدنبال اخذ ضمانتنامه حتی با پذیرش پرداخت -/۹۰،۰۰۰ دلار غیر قابل برگشت و ارائه ۱۲ میلیارد ریال ضمانت، بازم به علل گوناگون و بیشتر سیاسی - بین‌المللی - موفق به اخذ ضمانتنامه نشدند. در حالی که ضمانتنامه‌ای که برای پیمانکاران خارجی و از جمله ترک و همین کنسرسیوم می‌باید صادر می‌شد در کمتر از یک ساعت، با پرداخت فقط ۳۰ هزار دلار از سوی بانکهای ترک صادر شده بود و می‌شود.

بهر تقدیر منظور از درج جریان این مناقصه، آرایه نمونه‌ای عینی از نارسایی‌ها و تاهاها تنگی‌ها و فقدان توان و تجربه لازم برای حضور چشمگیر و موثر در بازارهای جهانی است. هدف نهایی از آرایه این تصویر ایجاد انگیزش برای چاره جویی در راستای رفع نقایص و افزایش توانایی‌های کمی و کیفی موسسات ایرانی در صحنه رقابت‌های بین‌المللی است. لذا با وجود احتمال تصور جزئی نگری، به



ادامه این گزارش می‌پردازیم:

به هرحال، آخرین مهلت اعاده اسناد تکمیل شده مناقصه متضمن پیشنهاد قیمت، مدارک فنی و ضمانتنامه شرکت در مناقصه مورد اشاره، ساعت ۲ بعد از ظهر روز ۲۸ فوریه تعیین و اعلام شده بود. لذا راس ساعت ۲ و ۱۵ دقیقه بعد از ظهر مراسم بررسی اسناد ارائه شده و بازگشایی پاکت‌های قیمت‌های پیشنهادی آغاز شد، لکن نخست نام آن تعداد از شرکت‌هایی که اسناد مناقصه را خریداری اما هر کدام به دلیلی با عذرخواهی انصراف خود را از شرکت در مناقصه اعلام کرده بودند، قرائت شد، سپس پیشنهاد بقیه شرکت‌هایی که در ۱۵ گروه بصورت کنسرسیوم یا مشارکت (جوینت ونچر) با یکدیگر در مراسم حضور یافته بودند از آنجمله یک شرکت دولتی ایرانی وابسته به شرکت نفت و کنسرسیوم مورد اشاره مطرح و مورد کنترل قرار گرفت. نکته درخور توجهی که نمی‌توان بسادگی از آن گذشته رویداد فراموش نشدنی غم‌انگیز و تاسف آور اعلام بی‌اعتبار بودن ورقه‌ای بود که شرکت دولتی مورد اشاره

و وابسته به شرکت نفت، به عنوان ضمانتنامه ارائه داده بود و در نتیجه نام شرکت مذکور از فهرست شرکت کنندگان در مناقصه به لحاظ بی‌اعتبار بودن ضمانتنامه حذف شد. رویداد غم‌انگیزی که آثار آن چنان در چهره سه ایرانی حاضر در مراسم، و بظاهراً رقیب، نقش بست که از نگاه کنج‌اوهیچ یک از حاضرین در جلسه مخفی نماند و برخی با اشاره مراتب تاسف خود را اعلام کردند. بهر تقدیر از میان چهار شرکت ایرانی خریدار اسناد مناقصه هیچ یک از دو شرکت دولتی وابسته به شرکت نفت به علت عدم موفقیت در کسب ضمانتنامه شرکت در مناقصه یا... موفق به شرکت در مناقصه نشدند و تنها شرکت صدور خدمات فنی - مهندس ایرانیان که گفته شد پیش از این بایک شرکت ترک کنسرسیومی را پها به گذاری کرده بود و در آخرین لحظات دوشرکت پیمانکاری نیز به او پیوسته بودند، توانست در مناقصه باقی بماند.

بهر حال حاصل مشارکت در این مناقصه

که در واقع نخستین باری بود که یک شرکت ایرانی، یا گروهی از شرکت‌های ایرانی، به طور مستقل و با در مشارکت بایک شرکت خارجی در یک مناقصه بین‌المللی یک پروژه عظیم نصب و راه‌اندازی خط لوله گاز طبیعی ۴۰ اینچی به طول ۳۰۱ کیلومتر مشارکت می‌کرد. با این حال با وجود آنچه پیش از این عنوان شد، توانست از نقطه نظر قیمت پیشنهادی که در واقع ضعیف‌ترین بخش پیشنهاد را تشکیل می‌داد صرفاً به سبب انتخاب درست همکار خارجی مسلط بر بازار بین ۱۴ گروه شرکت کننده در مناقصه و از جمله پیمانکاران بین‌المللی بزرگی چون TOMEN - MANNESMAN - ENKA - SAIPEM - SNAMPROJECTI و... به مقام دوم دست یابد و با توجه به مدارک فنی - تجربه کاری و... به احتمال برنده شدن اکنون در انتظار اعلام نتیجه نهایی که بایستی به زودی اعلام شود باقی بماند.

نتایج که در مذاکرات جمع‌بندی کار شرکت در مناقصه و تکمیل و تدوین

پیشنهاد مشترک با همکار ترک و پیمانکاران ایرانی بدست آمد، صرف نظر از آنچه عنوان شد، نگارنده رابیناد داستان یا ضرب‌المثل "گر به ملوس خانگی" انداخت که چون بازار خانه بیرون نهاد ومدتی از خانه بیرون ماند از گرسنگی جان به جان آفرین باز پس داد. آنچه به عنوان تجربه‌ای فراموش نشدنی برای نگارنده در این مشارکت حاصل آمد و آشکارا مورد ملاحظه و تأیید نیز قرار گرفت اینک: با وجود ادعای همگان مبنی بر بالای بودن توان فنی - مهندسی شرکت‌های ایرانی، بویژه توان تجربی آنان، خاصه در پروژه‌های لوله‌گذاری اسادر عمل عدم آمادگی آنها برای حضور در بازارهای خارجی - دست کم در این بازار - و برخوردار نبودن از ابتدائی‌ترین ابزار لازم برای حضور در یک بازار رقابتی روشن‌تراز خورشید محسوس است. به طور نمونه، کافی است قیمت‌های پیشنهادی یا مورد محاسبه و مورد نظر پیمانکاران ایرانی اعم از پیمانکاران شرکت‌کننده در مناقصه و یا آنهاست که فقط اسناد را خریداری کرده

بودند مورد ملاحظه قرار دهیم. در این صورت ملاحظه خواهد شد که پیمانکاران مورد اشاره حتی درباره بازاری که قصد ورود به آن راداشتند فاقد شناخت و آگاهی‌های لازم و مورد نیاز می‌باشند. به طور مثال نه ارزش‌های نیروی انسانی، به ویژه دستمزدها، نه ساعات کار، نه قیمت مسکن و غذا و حمل و نقل و کرایه ماشین آلات آگاه بودند و نه آمادگی پذیرش این واقعیت راداشتند که ساعات کار و دستمزد کارگران در بازار مورد اشاره واقعا غیراز تصور آنان است و به طور کلی هزینه دستمزد و حقوق کارگر و تکنسین و مهندس، یاهزینه غذا و مسکن و ساعات کار - جز در موارد ویژه به مراتب از ایران مناسب تر و پائین تر است. و با آنکه سود مورد محاسبه کار ۳ تا ۴ درصد است نه ۱۵ درصد. هم‌بطور هزینه‌های بالاسری نیز پیمانکاران ایران غیر معقول نیست.

اینها همه بخشی از ابتدائی ترین نکاتی است که باید مورد توجه و ووشوق پیمانکارانی باشد که قصد ورود به بازارهای جدید و خارج از کشور رادارند. بدیهی است در پاره‌های موارد پیمانکاران ایرانی نیز دلالت خود رادارند. دلالی که به طور کلی و اصولی در موارد اساسی درست و بیذرفتنی است. زیرا نمی‌توان تنها با دستی از دور بر آتش داشتن انتظار شناخت درستی از بازار داشت. بویژه آن که لازمه شناخت بازار، حضور در بازار است و حضور در بازار مستلزم صرف زمان و هزینه ایست که تامین آن حدیثی مفصل و شنیدنی است

اکنون چنانچه پذیرای این واقعیت باشیم که چاره‌ای برای نجات شرکتهای فنی - مهندسی کشور جز صادرات خدمات فنی - مهندسی وجود ندارد، برهه‌ریانی مسئول و یاسدات اندر کاری در این زمینه تکلیف است که:

- به دور از تعصب و تکیه بر سلیقه شخصی، در هموار سازی راه برای توسعه صادرات خدمات فنی - مهندسی از هیچ کوششی دریغ نوزیده، یکبار برای همیشه پذیرای

این واقعیت باشد که به جای نسبت دادن کاستیهای خویش به دیگران و یا آنرا ناشی از اعمال دیگران دانستن، بایستی کمر همت به رفع آنها بست.

- دست اندرکاران صادرات خدمات فنی - مهندسی برای حضور در بازارهای خدمات فنی - مهندسی و برخوردار شدن از توان رقابتی لازم، با ایجاد تشکلهای گوناگون از جمله کنسرسیومهای فنی - اجرایی، توان خود را فزونی بخشند و در صورت امکان برای افزایش توان مالی خویش مبادرت به تشکیل شرکتهای سرمایه گذاری خصوصی کنند.

- از حضور متفرق و پراکنده در بازارهای خدمات فنی - مهندسی خودداری کنند و کوشش شود هر گروهی بازاری را ویژه خود سازد، زیرا برای موفقیت راهی جز این وجود ندارد.

- همانگونه که عنوان شد، لازمه صدور خدمات فنی - مهندسی فراهم ساختن زمینه‌های لازم است که بی تردید منبعث از انجام تکالیف سه گانه‌ای است که در کلیه‌ی جامعه‌های انسانی بر عهده دولت‌ها و گذار است.

بنابراین پر مسئولین امور است که وظائف خود را از یاد نبرند و به این واقعیت تن در دهند که بی‌مایه قطبر است لذا بایستی دست از برخی تنگ نظریهای سنتی برداشته، خود را ملزم به رعایت دست کم این اصل انکارناپذیر بدانند که حضور موثر در بازار و برخوردار شدن از توان رقابتی لازم، مستلزم شناسائی بازار است و حضور شرکتهای ذیصلاح و رتبه‌بندی شده با گرایش‌های معین از سوی سازمان برنامه و بودجه در بازار نیاز به برخوردار بودن از تسهیلات ارزی ویژه دارد.

- با توجه به اینکه حضور در بازارهای خدمات فنی - مهندسی مستلزم صرف وقت و تمرین است، لذا شایسته است که دولت به جای تقویت و کمک به شرکتهای وابسته به خود که کمک به آنها در بیشتر موارد جزیه صرف زمان، هزینه و فساد

و تباهی نخواهد انجامید، شرکتهای خصوصی عامل صدور خدمات فنی - مهندسی رادرجاسهای مشترک مشارکت داده و بجای یدک کشیدن بی‌ثمر و زیان بخش بیشتر شرکتهای دولتی - شرکتهای خصوصی را یارومدند باشد.

- با توجه به اینکه بیشتر کشورهای موفق در صادرات خدمات فنی - مهندسی و از جمله برخی کشورهای همسایه، سالانه حدود سه تا چهار میلیارد دلار و گاهی بیشتر اعتبار به صدور خدمات فنی - مهندسی تخصیص می‌دهند که نه تنها شکوفائی اقتصادی را سبب می‌شود بلکه در حدود دست کم دوتاسه برابر آن از محل مورد نظر بازگشت داده می‌شود، بی تردید ذکر ارقامی که برای این منظور در بودجه کل کشور پیش بینی شده است - در بهترین وضع - جزآب درهاون کوبیدن و سرافکنندگی حاصلی نخواهد داشت.

بنابراین در این مورد نیز بایستی بر اساس سازمان دهی جدید و درست اقدام کرد. - با توجه به اینکه تشریفات اداری صدور خدمات فنی - مهندسی اعم از تعیین صلاحیت، اختصاص ارز مسافرتی برای سفرهای شناسائی بازار که برخلاف تصور در هر بازاری نیاز به مطالعه و بررسی توسط یک گروه دست کم سه تا چهار نفره، در اختیار گذاشته شود.

در پایان، باید یادآور شد از آنجا که امروزه ضرب فزاینده سرمایه گذاری به جرات جز در مورد توریسم در هیچ زمینه‌ای بیش از سرمایه گذاری در صادرات خدمات فنی - مهندسی نیست، از این روتخصیص اعتباراتی که بتوان از آن‌ها در این زمینه به صورت وام - اعم از ریالی و ارزی - استفاده کرد از بالاترین توجه برخوردار است.



## راهبازاران

ما راه را می‌شناسیم !

شرکت راهبازاران با مسئولیت محدود

حمل و نقل بین‌المللی و نمایندگی مشتریان  
با ربع قرن تجربه در

- \* حمل سراسری کالا با کامیون ، کانتینر و فله
- \* ترانزیت کالا به مناطق آزاد و آسیای میانه
- \* بازرسی کالا در مبدأ و انبارداری در مقصد

تهران ۱۵۸۵۹ کریمخان زند، خردمند شمالی  
شماره ۱۳۵ . طبقه چهارم  
صندوق پستی: ۲۵۸۴-۱۴۱۵۵  
تلفن: ۲۱۱-۸۳۷۶۷۰ ، ۳-۸۸۲۵۹۰  
فاکس: ۸۸۲۰۳۷۶ ، تلکس: ۲۱۳۳۱۹ ، ۲۲۶۳۴۷

## صنعت

### تاریخچه بسته بندی

دراودار گذشته پیشینیان هدایای خود را در دستمال های ابریشمین زیبای می پیچیدند واز دیرباز فروش کالا با تبلیغ همراه بوده است. دوره گرد ها که با وسیله نقلیه (اسب، قاطر،) در کوی و بزرز به حرکت در می آمدند؛ برای فروش کالاهای خود مردم را برای خرید فرامی خواندند، امروزه در سوپرمارکت ها بسته بندی چهره کالا را تغییر داده است و فروشنده ها نیز روبه خاموشی نهاده اند.

آثاری حاکی از بسته بندی ۸۰۰۰ سال پیش توسط کارشناسان با دلائل و شواهد ارائه شده است و ظروف یافته شده از حصیر که امروزه در مناطقی از جنوب دیده می شود، برای نگهداری و حمل خرمایه کاری رود و همچنین ظروف لمبای و گلی در مصر و بین النهرین نیز برای نگهداری مواد غذایی و گوشت های نمک سود مورد استفاده قرار می گرفته است

آگاهی از وضع صنایع غذایی به ویژه بسته بندی از چند نظر حائز اهمیت است، نوع بسته بندی انتخاب شده کشورهای خریدار، محصول کشور ما و ایده آنان برای صنایع بسته بندی و مقایسه بسته بندی اروپائیان با بسته بندی کشورمان برای یافتن اختلاف فرهنگ بسته بندی، آینده صادرات و تولید را در مسیری مشخص رهنمون می دهد. بسته بندی یکی از عوامل مهم از مجموعه عواملی است که در تطبیق فعالیت های توزیع کالا قرار دارند و تنها هنگامی بازده مطلوب به دست می آید که بسته بندی با سایر عوامل بازاریابی مانند نوع، رقم محصول، درجه مرغوبیت سطح قیمت، تبلیغات و کانال های توزیع هماهنگ باشد.

### نقش طراحی در بسته بندی

از آنجایی که در سیستم آمارگیری کشور صادرات غیر نفتی به چهار گروه عمده کالاهای کشاورزی، سنتی -

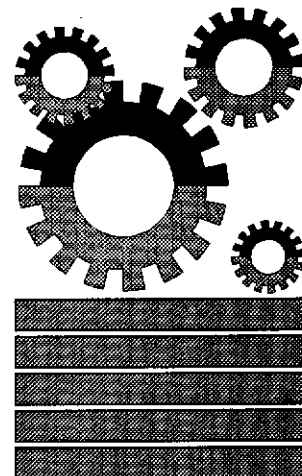
صنعتی و کلوخه های کانی و فلزی تقسیم شده است، در جهت نیل به خودکفایی ارزی و تنگناهای آن در راستای توسعه کالاهای غیر نفتی بسته بندی محصولات کشور، بایستی متناسب برای هر نوع محصول صادراتی و قابل رقابت با انواع مشابه خارجی باشد تا بتوانیم با رقبای خود در بازارهای جهانی مقابله کنیم.

یکی از وظایف مهم بسته بندی انتقال اطلاعات است، بدیهی است در شبکه پیچیده فعلی سیستم عرضه کالا در نقاط مختلف این شبکه اطلاعات متفاوتی مورد نیاز است که باید تامین گردد.

### نقش بسته بندی در صادرات

در فروشگاهها و سوپر مارکت های بزرگ سیستم توریه بر اساس رقابت و خرده فروشی مطرح می شود و بسته بندی مانند چراغ قرمزی برای توقف عابران در مقابل و تیرین ها ارائه می شود یعنی نوع و زیبایی بسته بندی است که خریدار در حین حرکت در فروشگاه محصول را مشاهده و با عنایت به بسته بندی آن جذب و اقدام به خرید می کند. اطمینان یافتن از تدارکات غذای سالم و بهداشتی ارزان در مراکز بزرگ جمعیتی از شیوه های خرید خریداران کشورهای صنعتی است و یک بسته بندی خوب و استاندارد می تواند جوابگوی نیازهای خریدار باشد.

امروزه در محافل صنایع غذایی اروپا بسته بندی اصولاً برای پالایش و بازاریابی ضایعات نیست بلکه هدف این سیستم حل مسایل واقعی خریداران و مصرف کنندگان است. بهره گیری از کالاهای مقاوم برای حمل و نقل و نگهداری، شرط اولیه به شمار می رود. مهمترین راه برای ارائه یک کالا بسته بندی مطلوب و بازاریابند عنایت به ملاحظات محیط زیست، بهداشت عمومی، سلیقه مشتری، توجیه اقتصادی و رقابت



## نقش صنایع بسته بندی در صادرات غیر نفتی

نقش صنعت بسته بندی به عنوان تکمیل کننده کلیه بخش های تولیدی اعم از صنعت کشاورزی به ویژه در زمینه کشاورزی و صنایع وابسته به آن که خود تبدیل مواد خام کشاورزی به مواد غذایی می باشد از جایگاه والایی برخوردار است. پدیده تولید به منزله نان آوری برای تولیدکننده است و در اقتصاد هر کشوری نقش به سزایی دارد، تولید هنگامی به گونه ای ارزشمند ارائه می شود که از طریق بسته بندی اصولی به مرکز ارزش گذاری

خود منتقل گردد بنابراین یکی از فاکتورهای افزایش توان رقابت در بازارهای بین المللی صنعت بسته بندی به شمار می آید. نظر به اهمیت موضوع بسته بندی در بالا بردن کیفیت و کمیت تولید یک جامعه به کنگاش پیرامون صنعت فرادست بسته بندی که در توسعه کشاورزی یکی از حلقه های مفقوده ارتباط صنعت و کشاورزی است، می پردازیم:





انجمن حسابداران  
خبره ایران



اتاق بازرگانی و صنایع  
معدن ایران

# اطلاعیه ثبت نام

## دوره‌های مختلف آموزش حسابداری و مدیریت مالی

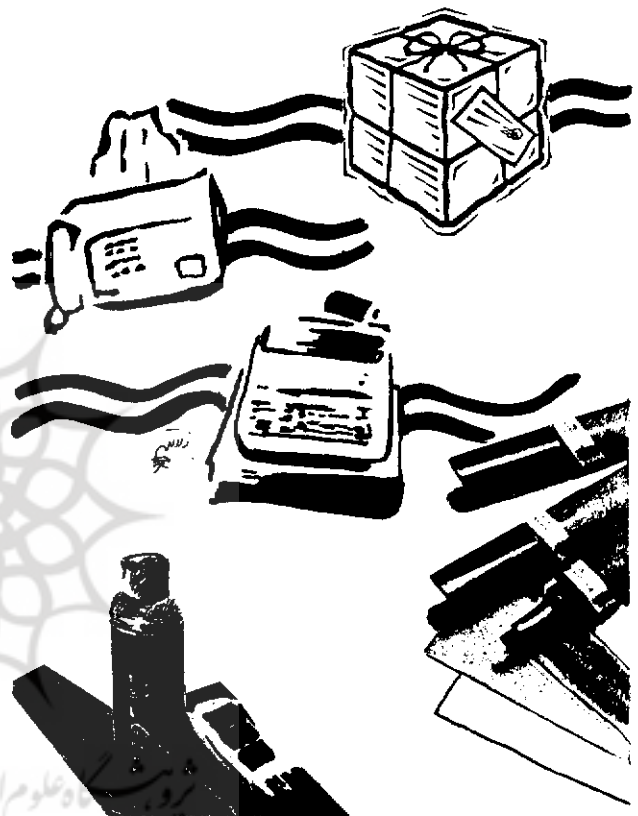
دوره‌های بلندمدت

نام دوره	ساعت	شرایط ثبت نام
دوره عالی حسابداری	۲۶۰	لیسانس حسابداری با ۳ سال سابقه کار
دوره تکمیلی (۱) حسابداری	۲۶۰	دیپلم با ۵ سال سابقه کار
دوره تکمیلی (۲) حسابداری	۲۶۰	فوق دیپلم یا قبولی تکمیلی (۱) و سه سال سابقه کار

دوره‌های کوتاه مدت

نام دوره	ساعت	شرایط ثبت نام
تهیه صورت گردش وجوه نقد	۱۲	رؤسای حسابداری و حسابداران ارشد
مهندسی مالی	۳۶	لیسانس حسابداری یا رشته‌های وابسته
تجزیه و تحلیل و طراحی سیستم‌های حسابداری	۶۰	لیسانس حسابداری یا رشته‌های وابسته
حسابداری مالی (۱)	۶۰	دیپلم (مخصوص مبتدیان)
حسابداری مالی (۲)	۶۰	گواهینامه حسابداری مالی (۱)

● محل ثبت نام و کسب اطلاعات بیشتر:  
آموزشگاه اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران  
- خیابان طالقانی، بعد از خیابان فرصت، شماره  
۲۵۴ تلفن ۸۳۸۳۲۴

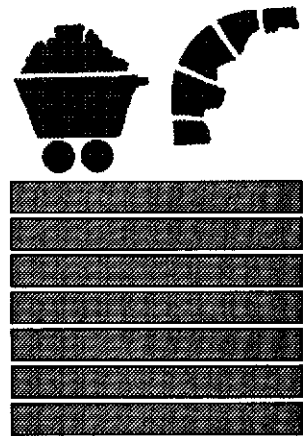


جهانی کشورمان در این دومحصول به ۲ برابر افزایش خواهد داشت. به نظر می‌رسد مهمترین موانع صادرات در مورد گسترش صادرات غیر نفتی، صادرات قله و سوسه استفاده دلان بین المللی با بسته بندی کردن وزن مارک خود بر روی محصول کشور باشد.

ماخذ: راهنمای بسته بندی کالاهای صادراتی مقالات برگزیده سمینار از انتشارات فصلنامه اقتصاد توسعه کشاورزی مجله بزرگ شماره ۳۳۲ و مجله دانشمندان

در عرضه کالا است و کشور ما با تکامل این صنعت و حمایت دولت خواهد توانست وارد بازارهای جهانی مواد غذایی گردد. شایان ذکر است که دستگاه‌های بسته بندی مدرن نقش فزاینده ای در افزایش صادرات غیر نفتی و در نتیجه ارزآوری دارند و موجب تثبیت صنعت کشاورزی می‌شوند. در حال حاضر ایران بزرگترین تولیدکننده و صادرکننده زعفران در جهان است و بیش از ۶۰ درصد تولید جهانی را در اختیار دارد همچنین ۴۰ درصد تولید جهانی زیره سبز نیز متعلق به ایران است که در صورت توجه بیشتر به کشت، داشت، برداشت و بسته بندی بهینه تولید

## معادن



# معادن ایران در آستانه تحول

جواد صالحی

### مقدمه

رهائی از اقتصاد تک محصولی از آرزوهای قلبی هریرانی به شمار می‌رود و در این زمینه بخش معدن می‌تواند نقش اساسی و تعیین کننده در اقتصاد کشور ما داشته باشد. با کشف هر معدن خون تازه‌ای در رگهای اقتصاد کشور به جریان می‌افتد و زمینه مساعد دیگری برای افزایش اشتغال و رونق صادرات فراهم می‌آورد.

کارشناسان معتقدند معدنهای کشف شده در کشور ما دارای چنان اهمیتی است که در صورت استفاده کامل و مطلوب از این بخش می‌تواند جایگزین مناسبی برای درآمدهای نفتی تلقی شود که زمینه رشد روزافزون اقتصادی و اجتماعی برای کشور ما فراهم خواهد شد. طبق بررسی‌های به عمل آمده معلوم شده است که در کنار دهها نمونه معدن

مصالح ساختمانی بیش از ۳۱ ماده غیرفلزی و ۲۰ ماده غیرفلزی درگوشه و کنار کشور در دل کانسارهای متعدد وجود دارد.

حجم عظیم و تنوع فراوان مواد معدنی در ایران که بخش اعظم مواد اولیه مورد نیاز صنایع را تشکیل می‌دهند پیوند عمیقی بین بخش معدن و بخش صنعت به وجود آورده است.

به عبارت دیگر هرگونه توجه به معدن کشور در نهایت می‌تواند به عنوان پیش درآمد توجه به صنعت کشور تلقی شود. این امر موجب شده تا دولت در برنامه‌های اول و دوم توسعه طرحهای مهم صنعتی خود را در بستربخش معدن خلاصه کند.

این برنامه‌ها پیوند جدیدی میان معدن و فلز به وجود آورده است که هدف آن افزایش مناسب در تولیدات صنعتی و صادرات مواد معدنی فرآوری شده و قابل صدور با ارزش افزوده بالا است.

در بخش معدن چهار هدف عمده یعنی متحول کردن این بخش، بهره‌برداری بهینه از معدن، صدور فرآورده‌های معدنی و استفاده از تکنولوژی جدید مورد نظر متولیان این بخش بوده است.

در این زمینه گزارشی از وضعیت معدن و طرحهای در دست اقدام وزارت معدن و فلزات تهیه شده که با تحقق آن امید می‌رود روند صادرات غیرنفتی کشور بیش از پیش توسعه یابد.

### قانون معدن

تا قبل از سال ۱۳۶۲ که اولین قانون درباره معدن به تصویب مجلس شورای اسلامی رسید بخش معدن غیرنفتی آن‌طور که باید مورد توجه جدی برنامه‌ریزان کلان کشور قرار نگرفته بود. متولیان این بخش با علم به این که مسائلی برای سروسامان دادن معدن و مشخص کردن تکلیف بخش عظیمی از ثروت ملی کشور وجود دارد بعد از پیروزی

انقلاب اسلامی تلاشهای خود را آغاز کردند که سرانجام این تلاشها با تصویب قانون معدن در مجلس شورای اسلامی در سال ۱۳۶۲ به ثمر رسید.

قانون فوق که روشهای اجرایی لازم را برای مالکیت و تولید در معدن کشور تعیین کرده است مشتمل بر ۴۲ ماده و ۱۷ تبصره است.

در قانون معدن شورای عالی معادن به عنوان بالاترین مقام مسئول جهت طبقه‌بندی معادن، تعیین نرخ تولید، ارزش‌گذاری مواد معدنی تولید شده، اشتغال در معدن، سرمایه‌گذاری و ملاحظات سیاسی، اجتماعی و اقتصادی تعیین شده است.

اگرچه برخی فرآورده‌های معدنی که به صورت سنتی برای رفع نیازهای محلی و داخلی مورد بهره‌برداری قرار می‌گیرند با توجه به این که فاقد رشد ارزش افزوده می‌باشند از شمول این بخش خارج هستند.

### طبقه‌بندی معادن

طبق مفاد اولیه قانون معدن مصوب سال ۱۳۶۲ معادن به چهار گروه زیر تقسیم‌بندی شده‌اند:

**گروه اول:** شامل معادن سنگ آهک، سنگ گچ، شن و ماسه، نمک طعام سنگهای ساختمانی و امثال آنهاست.

**در گروه دوم:** فلزاتی قرار دارند که مهمترین آنها آهن، طلا، نقره، کروم، قلع جیوه، سرب، روی، مس، نیترا تها، فسفاتها، نمک قلیایی، سولفاتها و بوراتها، میکا، گرافیت، مواد نسوز، کائولن، فلدسپات، کوارتز، بوکسیت، خاک صنعت، سنگهای تزئینی و غیره، سنگهای تزئینی قیمتی مانند الماس، یاقوت، زمرد، فیروزه، انواع زغال سنگ و آبهای معدنی که می‌توان از آنها مواد معدنی به دست آورد.

در این طبقه‌بندی نفت، گاز طبیعی، قیر طبیعی، سنگهای آسفالت طبیعی و شیت نفتی در گروه سوم قرار دارند.



ان محقق شد تولید مس آند در سالهای برنامه از رشد متوسط ۲۲ درصد در سال برخوردار بوده است که در حد پیش بینی شده در برنامه می باشد. طی این مدت تولید مس آند از ۵۸ هزار تن در سال ۶۷ به بیش از ۱۲۳ هزار تن در سال ۷۴ بالغ شد که به این ترتیب به طور متوسط سالانه ۲۶/۳ درصد به تولید آلومینیوم (احیاء) افزوده شد که از پیش بینی برنامه (۱۸/۵ درصد) به مراتب بیشتر است.

بر اساس پیش بینی های به عمل آمده مقرر شده بود تولید آلومینیوم از ۲۸ هزار تن در سال ۱۳۳۷ به ۶۵/۳ هزار تن در سال ۱۳۷۲ برسد که این رقم به ۹۰/۱ هزار تن در سال ۱۳۷۲ و به بیش از ۱۱۲ هزار تن در سال ۱۳۷۴ افزایش یافت و در کنار آن اولین کارخانه تولید شمش سرب، شمش طلا، ورق روی کاتدی و فروآلیاژهای کشور از منابع معدنی کشور به بهره برداری رسید. تولید طلا به ۶۵۰ کیلوگرم، ورق روی کاتدی به ۲۴۶۰ تن شمش روی به ۱۵۴۰ تن و فروآلیاژها به ۵۸ هزار تن در سال ۱۳۷۴ رسید و بایر برداری از بزرگترین کارخانه مواد نسوز کشور و همچنین توسعه واحدهای نسوز موجود با احداث کارخانه تأمین مواد اولیه داخلی آنها در کشور، تولید فرآورده های آجر و مواد تیریه نسوز با متوسط رشد سالانه ۶ درصد از ۹۰ هزار تن در سال ۱۳۴۷ به ۱۲۰ هزار تن در سال ۱۳۷۲ و بیش از ۱۳۰ هزار تن در سال ۱۳۷۴ افزایش یافت.

این محصولات در گذشته از خارج وارد می شد.

عملکرد تولیدات بخش معادن طی سالهای ۷۴-۱۳۶۷

شاخص ارزیابی	واحد	سال	۶۷	۶۸	۶۹	۷۰	۷۱	۷۲	۷۳	۷۴
استخراج سنگ آهن	میلیون تن		۱/۸۷	۲/۰۱	۲/۶۵	۴/۲۹	۷/۲	۸/۶۵	۶/۸۳	۸
سنگ سولفیدی مس	میلیون تن		۵/۲	۵/۲	۶/۹	۹/۲	۹/۲	۱۲/۱	۱۲/۲	۱۲/۵
کنسانتره مس	هزار تن		۱۷۰	۱۷۰	۲۲۱	۲۰۷	۳۵۴	۲۶۲	۳۹۹	۳۷۰
استخراج ذغال سنگ	هزار تن		۱۴۵۲	۱۴۵۲	۱۴۳۵	۱۴۸۰	۱۵۰۸	۱۶۶۵	۱۹۹۷	۲۱۰۰
مقدار استخراج	میلیون تن		۴۴/۷	۴۴/۷	۵۱/۷	۶۰/۱	۶۵/۹	۷۱/۴	۷۳	۷۲/۳

با فعال کردن معادن متروکه و راکد یکی از مهمترین اقدامات به شمار می رود که در سالهای اخیر بخش معادن کشور شاهد به ثمر رسیدن آنها بوده است.

در این باره تعداد معادن فعال کشور از ۱۴۰۰ معدن در سال ۱۳۴۷ به ۲۳۲۸ معدن در سال ۱۳۷۲ و ۲۴۵۰ معدن در سال ۱۳۷۴ افزایش یافته است.

به طور کلی مقدار استخراج مواد معدنی از معادن فعال کشور (بدون احتساب معادن شن، ماسه، خاک رس) با متوسط رشد سالانه ۹/۸ درصد از ۴۴/۷ میلیون تن در سال ۱۳۴۷ به ۷۱/۴ میلیون تن در سال ۱۳۷۲ و حدود ۷۴/۲ میلیون تن در سال ۱۳۷۴ بالغ گشته است.

این رقم در سال ۷۵ به ۹۵ میلیون تن رسید.

یکی از دست اندرکاران بخش معادن کشور با اشاره به تحولات بزرگ این بخش در سالهای اخیر می گوید: به منظور بهره برداری هر چه بیشتر از معادن جهت تأمین مواد اولیه کارخانه های تولید کشور و صادرات مواد معدنی فعالیتهای به عمل آمده در راستای افزایش تولید و در نتیجه کاهش هزینه های جاری و افزایش بهره روری است که این امر نشان دهنده روند روبه رشد در استخراج مواد معدنی طی سالهای برنامه اول توسعه اقتصادی (۶۸-۷۲) بوده است.

### تولید فلزات غیر آهنی

در زمینه تولید فلزات غیر آهنی اهداف برنامه اول توسعه با وجود رشد بسیار بالای

استخراج سنگ آهن از ۱/۸۷ میلیون تن در سال ۱۳۴۷ به ۸ میلیون تن در سال ۱۳۷۴ افزایش یافته است. همچنین باراهاندازی مجتمع عظیم گل گوهر به ظرفیت سالانه ۲/۷۵ میلیون تن کنسانتره سنگ آهن و نیز توسعه و افزایش راندمان واحدهای در حال بهره برداری موجود، مقدار قابل توجهی به ظرفیت تولیدی کشور اضافه شده است.

با تکمیل و راه اندازی معادن سنگ آهنک چناره و حوض ماهی نیاز صنایع فولاد سازی به سنگ آهنک صنعتی تأمین شد. یکی دیگر از فرآورده های معدنی کشور کنسانتره مس است که تولید آن در طول سالهای برنامه پنج ساله اول به طور متوسط سالانه ۲۰/۲ درصد رشد منظور شده بود که عملاً در حد رشد پیش بینی شده در برنامه تحقق یافته است در این زمینه طی دوره (۷۲-۶۷) تولید کنسانتره مس از ۱۷۰ هزار تن به ۳۶۳ هزار تن در سال ۱۳۷۲ و ۳۷۰ هزار تن در سال ۱۳۷۴ افزایش یافته است. همچنین مقدار استخراج ذغال سنگ نیز در سالهای اخیر از افزایش قابل توجهی برخوردار بوده است.

طبق آمارهای اعلام شده استخراج این مقدار ذغال سنگ از ۱۴۵۲ هزار تن در سال ۶۷ به ۱۶۵۵ هزار تن در سال ۱۳۷۲ و حدود ۲/۱ میلیون تن در سال ۱۳۷۴ افزایش یافت.

در کنار فعالیتهای مربوط به استخراج فرآورده های معدنی اکتشاف معادن جدید

گروه چهارم مواد رادیواکتیو در برمی گیرد، تقابل از تصویب اصلاحیه ای در رابطه با قانون معادن در مرداد سال ۱۳۴۴ معادن مشمول گروه های دوم، سوم و چهارم در انحصار موسسات دولتی قرار داشتند و بخش خصوصی اجازه فعالیت در این حوزه ها رانداشت ولی با تصویب اصلاحیه فوق الذکر معادن به دو گروه معادل کوچک و معادن بزرگ تقسیم شدند.

این تقسیم بندی جدید راه را برای ورود بخش خصوصی به حوزه فعالیتهای وسیع تر در بخش معادن فراهم ساخت گرچه هنوز هم وزارت معادن و فلزات به استثنای معادن گروه سوم که وزارت نفت مسئولیت آنها را به عهده دارد بر تمام فعالیتهای معدنی در همه زمینه ها نظارت دارد.

### وضعیت تولید در معادن

برآیند تحول در بخش معادن کشور در سالهای اخیر به گفته کارشناسان افزایش میزان تولید فرآورده های معدنی است

طبق آمارهای رسمی افزایش تولید برخی از فرآورده های معدنی گویای رشد سریع تولید در این بخش به شمار می رود در این زمینه تولید سنگ آهن در حد فاصل سالهای ۷۲-۶۸ (برنامه پنج ساله اول توسعه) به طور متوسط سالانه معادل ۳۶/۱ درصد رشد داشته که از رشد پیش بینی شده در این برنامه (۲۴/۲ درصد) بیشتر است.

بر اساس این آمارها در این مدت