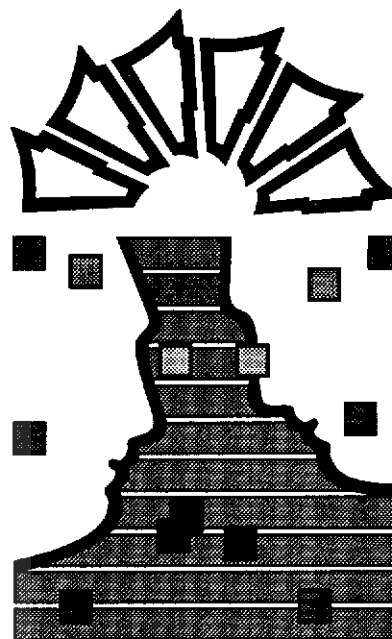


بحث و نظر



نقش خدمات در توسعه اقتصادی آینده

علینقی سید خاموشی

حصاری از تقدس کشیده‌اند و راه را برای دخالت صاحبان افکارنو در مباحث و برنامه‌های خود و اظهار نظر پیرامون عقاید خویش بسته‌اند. خوشبختانه در سالهای اخیر تا حدودی تعاطی افکار دانشگاهی و غیر دانشگاهی گسترش یافته است. در این میان دانشگاه علامه طباطبائی، با قراردادی که با اتاق ایران منعقد نموده، دانشگاه و صنعت را در تحقیقات علمی و صنعتی تا حدودی درگیر و مرتبط ساخته است. تردید نیست که در ابتدای راه قرار داریم. خوشبختانه اینک که مشکل اولیه حل شده امید به توسعه آن بسیار زیاد است. مشروط بر آنکه مدیریت آگاهانه و وسواس گونه برای بهره برداری متقابل و مطلوب از این جریان تا پایان وجود داشته باشد و به دست فراموشی سپرده نشود.

بازرگانی و خلاصه همه فعالیتهای بشری در برخورد با نظرات مخالف و در تلاش برای از میان برداشتن مشکلات، به توسعه و پیشرفت دست می‌یابد. به این ترتیب مقاومت دانشمندانی که دانش خود را دیروز آموخته‌اند و می‌خواهند به نسل فردا تحویل دهند، در برابر نوآوران، نهایتاً به پدیده‌ای سازنده تبدیل می‌شود. اگر باید راهی مثبت برای پیشرفت در پیش گیریم این است که به نوآوران فرصت دهیم زمینه چنین "طوفان مغزی" را فراهم سازند. محافل علمی و دانشگاهی باید پیر و جوان را درگیر مسائلی سازند که سرنوشت آینده جامعه را تعیین می‌کند.

به نظر من یکی از دلائل عمده‌ای که مجامع علمی ما از جامعه مهجور مانده‌اند این است که به دور خویش هاله و

تا چندی پیش منقدان تحصیلات دانشگاهی می‌گفتند: دانشگاه جایی است که علوم کهنهٔ دیروز را به نسل آینده می‌آموزد. بر این فرضیه دانشگاه را محلی می‌دانستند که همواره از دانش روز عقب می‌بود. تردید نیست که این نظر در دنیای کم تحرک گذشته تا حد بسیار زیادی درست بود. فراموش نمی‌کنیم که نخستین قیام کنندگان بر ضد نوآوریهای علمی و فنی در همه جای جهان دانشگاهها و اساتید پرتجربه و سردوگرم چشیده بودند که دربارهٔ امور مربوط به تخصص خود، دارای نظرات منسجم بودند. اما در عین حال از یاد نبریم که پیشرفتهای علمی جهان از میان همین قبیل و قالهای مدرسه ظهور کرده است. روشنتر بگوئیم: وقتی نظر مخالفی وجود ندارد مثل آن است که اصولاً نظری وجود ندارد. دنیای دانش، اقتصاد،

پس از ذکر این مقدمه فکر می‌کنم این سؤال در ذهن اکثر خوانندگان برانگیخته شده باشد که چرا برای این مقاله نقش خدمات در توسعه اقتصادی آینده برگزیده شده است.

پاسخ این سؤال مقدر این است که: «اصولاً بازرگانی خود یک نوع خدمت است. در حقیقت بازرگانی بزرگترین و وسیع‌ترین خدمت در سطح جهانی است. در پرتو بازرگانی کالاهایی که تولیدکنندگان رشته‌های مختلف تولید می‌کنند به دست مصرف‌کننده می‌رسد. بدون این نقل و انتقال، تولید متوقف می‌شود و مصرف‌کننده نیز از تأمین نیازمندیهای بی‌شمار خود محروم می‌ماند و نظام زندگی بشر در هم می‌پاشد.

کار تجاری، که براساس تعریف قانون تجارت، «خرید، به قصد فروش به منظور بردن سود» می‌باشد در حقیقت خدمتی است که به فعالیتهای مادی و اقتصادی جامعه شکل می‌دهد. کلمه قصد که در قانون بیان شده، همان است که امروز به معنای انگیزه شخصی تعریف می‌شود و کاربرد وسیع یافته است.

اما نکته عطف توجه این است که تجارت بیش از هر رشته دیگر دارای «بازخوردهای مثبت» (Positive Feedbacks) می‌باشد. به عبارت دیگر، بازرگانی یک رشته خدمات وابسته را ایجاد کرده است که ایجاد بانکها - مؤسسات بیمه - مؤسسات حمل و نقل، مؤسسات اعتباری غیر بانکی، ایجاد راهها و شاهراهها - تکامل شگفت‌انگیز کشتی‌های تجاری و هواپیماهای باربری و توسعه سیستم ارتباطات راه دور از جمله ارتباطات ماهواره‌ای - ایجاد شبکه جهانی اینترنت که بدون تردید یکی از عظیم‌ترین انقلابات تکنولوژیک بشر محسوب می‌شود، تا حد بسیار زیادی از لزوم رفع نیازهای تجاری بشر سرچشمه می‌گیرد. متقابلاً این خدمات سبب توسعه تجارت و تولید شده که باردیگر - و به نوبه خود - به پیشرفتهای تکنولوژیک کمک نموده است.

در کشور ما در سالهای اولیه بعد از انقلاب، در اثر جو هیجانی که خواه ناخواه هر انقلاب به دنبال دارد، بازرگانان به منزله واسطه‌های مزاحم تلقی می‌شدند و متأسفانه افراد ناوارد، هر سخن ناروانی که به ذهنشان می‌رسید، در حق این گروه کارساز و کار آفرین بر زبان می‌راندند. در آن زمان اصطلاح «تولید مفید و موثر» فقط در مورد کسانی به کار برده می‌شد که کالائی قابل لمس تولید می‌کردند و طبعاً اولویت به کشاورزان، گندمکار و دامداران تولیدکننده شیر و پنیر و ماست و صنایع غذایی یا لوازم خانگی و احياناً وسیله نقلیه داده می‌شد.

خارج از این جریان هیجانی و احساسی، مردم از



نارسانیه‌ها گله می‌کردند. لیکن نقطه درد برایشان ناشناخته بود. کمتر کسی به خود زحمت می‌داد نارسائیها را ریشه‌یابی کند. والا خیلی زود روشن می‌شد که اغلب نارسائیها از نداشتن یک نظام اقتصادی منسجم و نداشتن یک نظام توزیع صحیح سرچشمه می‌گیرد که در آن خدمات وابسته به بازرگانی هسته اصلی را تشکیل می‌دهد.

امروزه روشن شده است هر چه جامعه‌ای از نظر اقتصادی پیشرفته‌تر باشد، سهم خدمات در تولید ناخالص ملی آن بیشتر است. در این زمینه گاه در کشورهای پیشرفته به ارقام ۸۰ درصد و بالاتر می‌رسیم.

در نظام اقتصادی ایران گاه مواجه با طرح مسائلی در سطح وسیع مملکتی می‌شویم که متأسفانه فاقد اصالت است و نشان می‌دهد که احساسات ملی را در مورد مسائلی برانگیخته‌ایم که در اصل مسأله‌ای نبوده یا مسأله حائز اهمیتی نبوده است یا نقطه بحرانی را عوضی گرفته‌ایم.

برای مثال وجود واسطه‌های زائد، ناشی از کمی عرضه است. ما عرضه را فراموش کرده‌ایم و به جنگ واسطه رفته‌ایم. در حالیکه اگر عرضه در حد رفع نیاز جامعه باشد اصولاً کسی در کالائی که نسبت به قیمت آتی آن اطمینان ندارد سرمایه‌گذاری نمی‌کند. بدیهی است احتکار، گرانفروشی، کم فروشی و بدفروشی همیشه در جامعه بوده است و برای مقابله با این عوارض ناخوش آیند تدابیر اساسی اتخاذ شده و در قرآن مجید و در احکام فقهی اسلام برای احتکار - گرانفروشی - کم فروشی و بدفروشی مجازاتهای سخت اخروی و دنیوی در نظر گرفته شده و مسئولیتهای فروشندگان و صاحبان کالاها مشخص شده

است. اما فراموش نکنیم که در دنیای کهن که سفر از نقطه‌ای به نقطه دیگر برای آوردن کالا چند ماه طول می‌کشید، پنهان داشتن کالا و خودداری از فروش بیش از ۴۰ روز در شرائط عادی، و بیش از سه روز در شرائط اضطراری و جنگ، احتکار تلقی می‌شد. امروز که با یک دستور از طریق رایانه و دورنگار سفارشات فرستاده می‌شود و از نزدیک‌ترین محلی که کالا در آن قرار دارد کالا حمل می‌شود، اگر مدیریت سفارشات به درستی انجام شود و رقابت آزاد هم وجود داشته باشد، مسأله احتکار در شکل و قالب جدیدی ظهور می‌کند و طبعاً راهکارهای موثر تازه‌ای را می‌طلبد وضع دنیای امروز چنین است. حال می‌توانید وضع دنیای آینده، را که در آن شاهراههای اطلاعاتی تمام جهان را زیر پوشش خواهند داشت، در نظر مجسم کنید. بسیاری از مسائل دیروز و امروز جامعه یا تکنولوژی ارتباطات جهانی که چیزی جز ارائه خدمات فکری و نرم‌افزاری نیست موضوعاً منتفی می‌شود.

در نیم قرن اخیر، بیش از هر زمان دیگر شاهد کاسته شدن از سهم منابع طبیعی در تولید و افزایش شگفت‌آور سهم تکنولوژی و دانش فنی، یعنی فکر و اندیشه بشری در نظام تولید و بازرگانی جهانی، بوده‌ایم و با قاطعیت باید بگوئیم که ما هنوز در ابتدای راهی قرار داریم که حتی تصور پایان آن، ما را به سرگیجه وادار می‌کند.

هنوز از آن زمان که بزرگترین شرکت نرم‌افزاری جهان شعار خود را «یک رایانه روی هر میز کار» تعیین کرده بود، نیم قرن نمی‌گذرد. در این فرصت دوبار شعار این مؤسسه - که شعار فراگیر جهانی شده است - تغییر کرده است. ابتدا شعار «اطلاعات در مشت شما» و سپس شعار «اطلاعات در سر انگشتان شما» مطرح گردید. به راستی که نرم افزارهای امروزی گاه فقط با تماس سرانگشت بر صفحه کلید رایانه‌ها معجزه آفرین است. اما همه این خدمات در برابر آنچه در حال شکل گرفتن است، به سرعتی شدیدتر از هر طوفان، درحال درهم نوردیده شدن است.

پدید آورنده سازمان جهانی میکروسافت که برنامه‌های نرم افزاری مورد نیاز IBM و APPLE و صدها مؤسسه بزرگ رایانه‌ای دیگر را تهیه می‌کند، و اینترنت حاصل تفکر گروه مهندسان نرم افزاری اوست، در کتاب «راه آینده» می‌گوید: «در حقیقت اینترنت امروزی، همان اینترنت چند روز پیش هم نیست. آهنگ تکامل این شبکه چنان سریع است که توصیف اینترنت به گونه‌ای که یکسال یا حتی شش ماه پیش وجود داشت، شاید جداً قدیمی باشد. به روز درآمدن و همگام شدن با چنین تکنولوژی پویا بسیار دشوار است.»

ما دیگر در دنیای حال زندگی نمی‌کنیم. در دنیای

۱۴۰۰ هم که اینهمه از آن گفتگو می‌شود و برای آن طرح تهیه می‌شود زندگی نمی‌کنیم. اجازه دهید تعریف خاص خودم را بگویم. در اثر سرعت سرسام آور تکنولوژی حال و آینده چنان به هم گره خورده است که تفکیک یکی از دیگری، بکلی دشوار، و گاه هراس انگیز است. گویی حال و آینده با هم عجین شده است.

امروز شما در دنیای خدمات تجارتي نمی‌توانید حتی با راحتی خیال، یک فهرست بها از طریق دورنگار بخواهید. در لحظه‌ای که تقاضای دریافت قیمت از سوی شما به فروشنده یا واسطه فروش عمده می‌رسد، رایانه‌های بسیار قوی به کار می‌افتد. حتی اگر سفارش خود را بسیار گنگ فرستاده باشید برای آن که کسی ندانند خریدار یا فروشنده‌اید، رایانه‌های مورد بحث تمام اطلاعات مربوط به کشور شما را در چشم بر هم زدنی تجزیه و تحلیل می‌کند و به نتیجه منطقی می‌رسد که شما باید خریدار یا فروشنده باشید. آنگاه رایانه چنین معامله‌ای را انجام شده فرض می‌کند. بر حسب آنکه شما را فروشنده یا خریدار تشخیص داده باشد، به صورت محاسباتی بر عرضه جهانی می‌افزاید یا از آن کسر می‌کند و قیمتی به شما می‌دهد که چیزی جز قیمت جایگزینی در فرض انجام گرفتن معامله‌ای که فقط قیمت کالای آن را خواسته‌اید، نمی‌باشد.

درحالی‌که اینک بازرگان کشور ما باید شش ماه صبر کند تا پروفورما بگیرد و رهنمایت مقامات را برای ورود و گشایش اعتبار و دادن سفارش قطعی جلب کند. امروز تجارت جهانی نه فقط براساس قیمت روز تحویل صورت می‌گیرد، بلکه جدول ریسکهای اقتصادی و سیاسی هم که از طرف بزرگترین سازمانهای تحقیقاتی با توجه به عوامل گوناگون تهیه شده، محاسبه می‌کند که چند درصد خطر برای آنکه در روز مقرر کالای خود را تحویل خواهید گرفت و قیمت آن را به موقع و براساس تعهدات پرداخت خواهید کرد، وجود دارد و هزینه این ریسک هم سربار

قیمتی می‌شود که باید بپردازید.

گفتیم سهم منابع طبیعی در تولیدات پیوسته کم می‌شود و سهم دانش با شتاب هر چه بیشتر افزوده می‌شود. به همین دلیل مزایای نسبی هم با شتاب جابجا می‌شود. بخواهیم یا نخواهیم، مزیت از آن کسی است که از تکنولوژی برتر یعنی کاربرد مغزی برتر و وسیع تر استفاده می‌کند.

اگر چه بحث ما راجع به آینده است اما اجازه دهید لحظه‌ای به ۵۰ سال قبل برگردیم. این زمان مصادف است با توسعه استفاده از اتومبیل و تاکسی در ایران. هیچکس به درشکه‌چی‌ها نکفت بساط خود را جمع کنند و بروند. تکنولوژی پیشرفته، آنها را از میان به در کرد. درشکه را ترک گفتند. یا تاکسی به راه انداختند یا به مشاغل دیگر روی آوردند. در حقیقت کسی هم بیکار نشد. بلکه بر تنوع مشاغل افزوده گشت. اگر فردا را هم با امروز مقایسه کنید، چنین خواهد بود. بسیاری از مشاغل امروز از بین خواهد رفت یا به عبارت بهتر، در همین لحظه در حال از بین رفتن است. کمترین کاری که می‌توانیم بکنیم این است که به بینیم کدامیک از مشاغل در حال از بین رفتن است و چه مشاغلی جای آن را می‌گیرد.

مدیریت فردا چیزی مربوط به فردا نیست. مربوط به امروز است. بسیاری از دانشمندان مدیریت، اصولاً علم مدیریت را علم اداره فردای سازمانها و مؤسسات و جوامع می‌دانند. فردا نمی‌توان برای فردا برنامه‌ریزی کرد. حدیث "چو فردا شود فکر فردا کنیم" هزار سال است کهنه شده است. گرچه در همان روز هم، هزار سال از زمان عقب بود. امروز باید برای فردا برنامه‌ریزی کنیم والا مدیر موفق نخواهیم بود. مدیریت از مقوله خدمات است و الزاماً به آینده توجه دارد. هیچکس دیروز را مدیریت نمی‌کند - امروز برنامه‌ریزی می‌کنیم که فردا چه کنیم. به این ترتیب برنامه‌ریزی هم رو به آینده دارد. ما ناگزیر از توجه به آینده هستیم.

خوشبختانه در توجه به آینده، ما مسلمانان و شیعیان، دو پایگاه فکری قوی داریم که ما را همواره رو به آینده و امیدوار به آینده نگاه می‌دارد. (توجه داشته باشید که من در اینجا فقط روی مساله امید به آینده داشتن، به عنوان قویترین نیروی محرکه پیشرفت، اشاره می‌کنم) نخست برای ما شیعیان انتظار فرج و روزی که حضرت قائم آل محمد (عج) ظهور کند و دنیا را پر از عدل و داد نماید، یک نقطه قوی فکری رو به آینده امید بخش است. دیگر، برای همه مسلمانان امید به رستاخیز و روزدوری نهائی براساس عدالت الهی، جنبه محوری دارد. حال اگر در گذشته، تحت تأثیر نفوذ فرهنگهای ویرانگر، در این ارزشها برای مدتی سستی پدید آمد، اینک زمان بازسازی آنها است. زمان آن است که بر پایه باورهای عمیق مذهبی به آینده توجه کنیم و توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی را با توجه به رفاه خلق که رضایت پروردگار در آن است بنا نهیم.

از این دیدگاه، توسعه برای ما چیزی وسیع تر از ایجاد تعدادی کارخانه و سد و جاده و نظائر آن خواهد بود. بلکه همه تأسیسات مفید جدید را می‌خواهیم اما نه به صورت هدف غائی، بلکه به آن جهت که از آنها به عنوان وسیله‌ای استفاده کنیم که ما را به هدف غائی که رستگاری نهائی و جاوید انسان است، برساند. این مهمترین نقطه فضیلت و برتری است که ما را از تحلیل رفتن در تکنولوژیهای به سرعت در حال شتاب و توسعه، برکنار نگه می‌دارد و مانع می‌شود که خود را ببازیم. بلکه ما را از نظر تجهیز روحی در بالای هر تکنولوژی قرار می‌دهد. آنوقت ما بی‌آنکه مرعوب شویم و خود را ببازیم، از تکنولوژیها با آرامش قلبی استفاده می‌کنیم تا به فضیلت نهائی دسترسی پیدا کنیم. طبعاً کسی که خدای واحد را بالاتر از همه چیز و تنها منشاء هستی می‌داند، در برابر پدیده‌هایی هر قدر قوی که آنها را با رقه‌ای از تفکر انسانی می‌داند، که آن خود با رقه‌ای از تجلی ذات احدیت است، دچار خودباختگی نمی‌شود.



مصاحبه

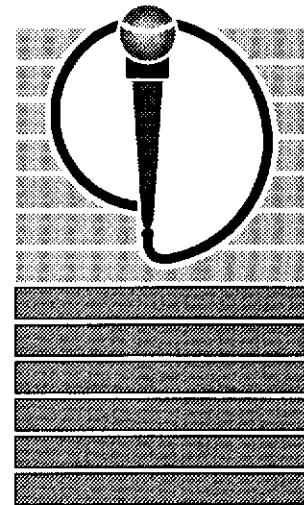
معقولتری در پیش گیرند

کالای ایران در بازارهای جهان نیاز به کیفیت مطلوب - استمرار کیفیت و شمول کیفیت دارد

تغییرات سریع قیمت ریال تا کنون به نفع اقتصاد ایران نبوده است

باید برای اشتغال نیروی انسانی ایرانی در کشورهای منطقه قرارداد‌های دو جانبه منعقد شود

سالانه میتوان ۶۰۰ میلیون دلار از طریق اشتغال ایرانیان در کویت، ارز به کشور وارد کرد



گفتگو با مهندس خاموشی رئیس اتاق ایران

عمان و کویت تمایل شدیدی به توسعه روابط با ایران دارند

باید اعتماد به اجرای قانون جلب و حمایت سرمایه‌های خارجی ایران، در کشورهای منطقه جذب شود

هرگونه مالیات مضاعف در سرمایه‌گذاری مشترک با عمان و کویت و دیگر کشورها باید متوقف شود

صدور روادید سفر یا باید لغو شود یا به سهولت انجام گیرد

باید به مردم عمان و کویت اجازه داده شود در ایران به خرید ملک اقدام کنند

گمرکات کشور در مورد مسافران ورودی و خروجی باید رفتار

داشتن روابط سالم همکاری با کشورهای منطقه بسیار مؤثر بوده است.

بازارها

خاموشی اضافه می‌کند: در هر دو کشور مورد بازدید، کالاهای ایران اعم از کالاهای مصرفی و کالاهای بادوام و سرمایه‌ای سبک و سنگین از ظرفیت بالایی برخوردار است. ظرفیتی که باید از قوه به فعل درآید. آشکار بود که اگر کالاهای ایرانی به اندازه کافی و بطور مستمر و با استاندارد مشخص وارد این بازارها شود و قیمت آن نیز قابل رقابت باشد، بسیاری از خریداران ترجیح می‌دهند کالاهای ایرانی را خرید کنند.

اشتقاق سرمایه‌گذاران

مهندس خاموشی ادامه داد: نکته جالب توجه دیگری که در هر دو کشور دیده می‌شد و برای ما جالب بود، اشتقاق سرمایه‌گذاران برای همکاری یا ایران در زمینه‌های مورد علاقه دو کشور بود. آنها هم مایل بودند این سرمایه‌گذاری در کشورشان صورت گیرد، هم آمادگی داشتند که محل سرمایه‌گذاری ایران باشد. برای آنها تولید مشترک و حضور مشترک در کشورهای آسیای میانه و ماوراء قفقاز و دیگر کشورهای منطقه

در بازگشت هیأت پارلمانی ایران از سفر به عمان و کویت، فرصتی دست داد تا با آقای مهندس علی‌نقی خاموشی رئیس اتاق ایران که در هیأت مذکور عضویت داشت، مصاحبه‌ای داشته باشیم و نقطه نظرات ایشان را در زمینه مسائل مربوط به روابط اقتصادی ایران با دو کشور مورد بازدید جویا شویم.

آقای مهندس خاموشی عقیده دارد: دیدگاه‌های کشورهای منطقه نسبت به ایران در مقایسه با سالهای قبل به کلی تغییر کرده و جوی حاکی از اطمینان و برادری و آماده‌بودن برای همکاری گسترده با ایران در این کشورها بوجود آمده است.

مهندس خاموشی گفت: ملاقات‌هایی که با سلطان قابوس و رئیس مجلس عمان و وزیرای بازرگانی خارجی و صنایع عمان و مقامات اتاق بازرگانی این کشور داشتیم و نیز در ملاقات‌هایی که با امیر کویت - رئیس مجلس و اعضای پارلمان و وزیر بازرگانی و مقامات بازرگانی این کشور داشتیم، احساس کردیم جو دوستانه‌ای ایجاد شده که طالب گسترش همه‌جانبه روابط فیما بین می‌باشد. بدون تردید اجلاس سران کشورهای اسلامی در تهران و ارشادات مقام رهبری ایران در کنفرانس مذکور، در اطمینان بخشی به حسن نیت ایران و علاقه کشور ما به



بسیار جالب و جذاب می نمود.
* از آقای مهندس خاموشی می پرسیم: با وجود چنین اشتیاقی چه شده است که روابط تجاری ما با این دو کشور و دیگر کشورهای منطقه بسیار اندک است و در همان حجم اندک نیز در حقیقت روابط یک جانبه و به ضرر ما است؟

* جواب می دهد: مسأله این است که ما تاکنون صادرکننده خوبی نبوده ایم. دنبال خریدار نرفته ایم. نشستهایم تا خریدار به سراغ ما بیاید. این خلاف عرف جهانی تجارت است. فروشنده برای فروش کالای خود، حتی برای جا پا باز کردن برای فروش آینده، به اقصی نقاط جهان سفر می کند. چانه می زند، پیشنهادهای جالب ارائه می کند و اخلاقاً و قانوناً و براساس قرارداد و موافقت نامه خود را متعهد می سازد که آنچه به عهده می گیرد انجام دهد و در خریدار این اطمینان و اعتماد را بوجود آورد که می تواند و حقیقتاً مصمم است که آنچه را به عهده می پذیرد، انجام دهد. متأسفانه ما - در مقیاس ملی و صرفنظر از بعضی استثنائات - چنین عمل نکرده ایم. منتظر بوده ایم مشتری به سراغ ما بیاید - تهداتی که به عهده گرفته ایم، حتی اگر در بیان آنها صادق و صاحب قصد انشاء بوده ایم، در عمل به علت تغییرات پی در پی مقررات نتوانسته ایم تعهدات خود را به خوبی و به موقع انجام دهیم، در نتیجه اعتماد خریداران سلب شده است. باید این اطمینان را در مقیاس جهانی به سود خود بازگردانیم. چنین امری نیاز به ثبات قوانین و دقت و سواس گونه در اجرای آن دارد.

* می پرسیم بنظر شما برای آنکه از ظرفیتهای بالقوه ای که به آنها اشاره کردید از قوه به فعل درآید چگونه باید عمل کرد و چه تغییرات ساختاری در این زمینه می تواند مفید باشد؟

* پاسخ می دهد: متأسفانه موانع حل نشده ای هنوز در راه گسترش روابط ایران با کشورهای همسایه وجود دارد که حل

آنها عمدتاً به عهده خودمان است. دولت ایران باید برای برداشتن این موانع و هموار کرده راه، با کمک دو دولت مورد بحث و دیگر کشورهای منطقه - حسب مورد - موانع را مرتفع و موجبات را برقرار کند. بطور کلی یک رشته اقدامات نظام یافته باید صورت گیرد که مهمترین آنها را می توان به این شرح برشمرد:

۱- حل مشکل سرمایه گذاری

علیرغم حجم عظیم سرمایه گذاری در منطقه و تمایل شدید به استفاده از این ظرفیت، روشها و منشهای داخلی ایران با سرمایه های خارجی، اعتماد عمومی نسبت به قانون جلب و حمایت سرمایه های خارجی را تقریباً از بین برده است. شاید تنها چاره ای که در این مقوله می توان به کار بست عقد موافقتنامه دو جانبه بین ایران و دولت های منطقه برای ضمانت از سرمایه های خارجی که به کشور جذب می شود، باشد. به نحوی که در صورت مواجهه با هر اتفاقی، اصل سرمایه توسط دولت تضمین شود.

۲- لغو مالیات مضاعف

در این مورد احتمالاً وجود روابط قراردادی الزام آور دو جانبه بیشتر از قوانین عمومی کشوری می تواند کارساز باشد. اینکه سرمایه دار به موجب مقررات کشور خود و در کشوری که در آن سرمایه گذاری

اطمینان بین ایران و کشورهای همسایه، اصولاً صدور ویزا برای سفر به کشورهای یکدیگر معنی ندارد. وزارت خارجه باید در درجه اول کوشش خود را برای عقد قرارداد لغو ویزا برای سفر به این کشورها بکار بندد. طبعاً این امور جنبه دو جانبه دارد. ضمناً ما می دانیم کشورهای منطقه از سوی پاره ای قدرتهای خارج از منطقه تحت فشار قرار دارند تا روابط خود را با جمهوری اسلامی ایران گسترش ندهند - اگر بخاطر داشته باشید اصولاً امریکا بارها خواستار قطع روابط کشورهای جهان با ایران بوده است - یا این همه، حتی اگر در شرایط فعلی، به هر دلیل، لغو صدور روادید سفر بین ایران و عمان و ایران و کویت ممکن یا به مصلحت نباشد، باید ترتیبی داده شود که لااقل ظرف ۲۴ ساعت روادید سفر صادر شود. به این ترتیب مردم در کشور تحت شرایط راحت تری به دید و بازدید از کشور یکدیگر می پردازند و این عامل سبب خواهد شد که گسترش روابط تجاری و همکاریهای اقتصادی دو جانبه و احتمالاً چند جانبه را نیز به دنبال داشته باشد.

مقررات جدیدی که باید هرچه زودتر وضع شود، الزاماً باید ناظر به صدور ویزا برای سفرهای مکرر و بلند مدت و بدون تشریفات دست و پاگیر باشد. امروز روشن شده است که علیرغم همه پیشرفتهای ارتباطی الکترونیکی، هیچ چیز جای ارتباطات شخصی و ملاقاتهای انسانی را نمی گیرد.

۳- ایجاد تسهیل در صدور ویزا

* می پرسیم: با وجود علائقی که به آن اشاره می کنید، سفر به عمان و کویت و نیز سفر از آن دو کشور به ایران چندانی آسان نیست. گرانی بلیط هواپیما و ارزش مسافرتی بجای خود، اصولاً صدور ویزا هم به دشواری صورت می گیرد. برای حل این مسأله چه باید کرد؟

* رئیس اتاق ایران پاسخ می دهد: این نکته ایست که قصد داشتم به آن اشاره کنم. به نظر من با به وجود آمدن جو

۴- اجرای قانون خرید املاک
از گذشته قانونی داریم که به مردم کشورهای آن سوی خلیج فارس اجازه می دهد در ایران به خرید ملک اقدام کنند. قانون حقوق آنها را مانند حقوق هر شهروند دیگری در این زمینه پذیرفته است. لیکن مدتی است این قانون، بدون آنکه رسماً لغو شده باشد، بلااجرا مانده است. باید این قانون را دوباره زنده کرد و به این ترتیب مردم کشورهای نظیر

عمان و کویت را به آمدن و اقامت در ایام تعطیل و فصل گرما در ایران تشویق نمود. از طریق ایجاد علاقمندی است که می توان سرمایه گذار خارجی را جلب کرد. طبیعی است کسانیکه در ایران ملک می خرند صاحب تمکن و قدرت مالی هستند به این ترتیب ما توریست برگزیده را تشویق خواهیم کرد که ضمناً ممکن است در میان آنها کارآفرینان و سرمایه گذاران نیز باشند.

۵- رفتار معقول در مبادی ورودی

رئیس اتاق ایران در ادامه مصاحبه خود، به یک نکته حساس اشاره می کند. او می گوید: گمرک هر کشور نخستین محل برخورد رسمی یک کشور یا یک مسافر و آخرین نقطه برخورد رسمی با او است. اگر این دو برخورد، یعنی برخورد با مسافر هنگام ورود و هنگام خروج، خوب و شایسته باشد او با روحیه خوب وارد کشور می شود. اقامت می کند، خرج می کند، و با خاطره خوب از کشور می رود و برای کشور نام نیکو جلب می کند. " که سیاح جلاب نام نکوست. " اما با کمال تأسف باید بگوئیم اینک رفتار زننده و نامطلوبی نسبت به مسافران ایرانی و غیر ایرانی در مبادی ورودی و خروجی صورت می گیرد. خوشبختانه مقامات گمرکی پیوسته از گمرکات مسافری سایر کشورها بازدید می کنند. خوب است همان رفتاری را که با آنها در کشورهای دیگر - خاصه کشورهای پیشرفته - می شود، در اینجا در مورد مسافران بکار بندند. باید تنگ نظریهای اجرائی را کنار گذاشت. مسافری مقدار لوازم و هدیه و سوغات با خود می آورد، مأمور گمرک با یک نظر می تواند دریابد که کار جنبه تجاری دارد یا غیر تجاری و اگر آدم صالحی باشد رفتار خود را براساس اقتضای حق و عدالت تنظیم خواهد کرد. اگر هم ناصالح باشد هرچه مقررات سخت تر باشد فرصت سواستفاده بیشتری به او داده می شود. به این ترتیب دولت از مقررات سخت در مبادی ورودی و خروجی

سودی نمی برد بلکه مطلقاً زیان می بیند. بهتر است رفتار خود را و مقررات خود را اصلاح کنیم. برای مثال، فرض کنید یک مسافر خارجی یا چند هزار دلار وارد ایران می شود. اونمی تواند با دلارهای خود یک فرش بخرد و با خود ببرد، زیرا باید قبلاً ارز خود را به ثبت رسانده باشد. او می رود و دلارهایش را هم با خود می برد. در دیگر کشورها برای چنین معامله ای جایزه می دهند. یعنی در گمرک خروجی مالیات بر ارزش افزوده را به او باز می گردانند. " به بین تفاوت ره از کجاست تا به کجا؟

۶- ثبات قوانین

* می پرسیم مسأله این است که مأمور گمرک هم، با فرض صالح بودن، در چارچوب قوانین دست و پا گیر و در تغییر مداوم قوانین درگیر است. چه باید کرد؟
* رئیس اتاق ایران جواب می دهد: یکی از دشواریهای ما نداشتن نظام منسجمی است که در راه هدفهای عالی کشور به صورت هماهنگ عمل کند. از این رهگذر صدمات بسیار تحمل کرده ایم. ما فقط گمرک مسافری را می بینیم و ازدحام و تاراجی مسافران را. گمرکات تجاری وضعی به مراتب آشفته تر دارد. تغییر مقررات ارزی و پولی و گمرکی مانعی بزرگ در راه جلب همکاریهای بین المللی و منطقه ای ایجاد کرده است. اگر به اصل توسعه این همکاریهای علاقمند هستیم، ناچار باید قوانین و مقرراتی وضع و اجرا کنیم که به این هدف کمک کند. استمرار قوانین و مقررات برای مدت زمان معقول و اطلاع دادن به مردم از تغییرات آتی در قوانین، یک ضرورت است. ما باید به این ضرورتها گردن بنهیم.

۷- کیفیت کالاهای ایرانی

* می پرسیم: در مورد کیفیت کالاهای ایرانی، کشورهای مورد بازدید چه برخوردی داشتند؟ اصولاً خود شما نسبت به کیفیت کالاهای صادراتی ایران چه

نظری دارید؟

* پاسخ می دهد: بطور کلی کیفیت برخی محصولات ایران برای آنها جالب است. خاصه مواد خوراکی ایران که به ذائقه آنها خوش آیند است. اما در مورد محصولات صنعتی و لوازم برقی خانگی، می توان گفت بازار در دست کشورهای صنعتی پیشرفته و کشورهای جدیداً صنعتی شده است. برای صدور مجدد این محصولات به دیگر کشورهای منطقه، از جمله ایران، در شرائط فعلی که پاره ای کشورها با مضیقه ارزی همراه هستند، از محصولات ارزاتر کشورهایمانند مالزی و تایلند استفاده می شود، در حالیکه در گذشته برای ایران بهترین کالاها و معروفترین مارکها حمل می شد. به هر صورت برای نفوذ کالاهای جدید ایران به بازارهای این کشورها، کیفیت عالی و شناساندن اینکه کالاهای ایرانی از کیفیت بالایی برخوردار است، اهمیت درجه اول دارد. به عبارت دیگر علاوه بر کیفیت خوب، باید برای فرآورده های خود تبلیغ صحیح و مداوم داشته باشیم و به دنیا نشان دهیم که کالاهای ایرانی از کیفیت بالایی برخوردار است. علاوه بر این، استمرار در کیفیت بسیار اهمیت دارد. مهم نیست که چند محموله مرغوب بفرستیم و احیاناً تبلیغات مقطعی هم با آن همراه کنیم و بعد کالاهای نامرغوب ارسال شود. امروز هیچ نکته پنهان در صنعت و تولید وجود ندارد. به مجردی که کیفیت یک کالا - هر قدر هم ظاهراً اندک و بی اهمیت باشد - تنزل کند، خریدار فوراً متوجه می شود. از این رو استمرار در کیفیت ضروری است و شهرت مداوم یک کالا را تضمین می کند. در عین حال خریدار با اطمینان و باصلاح چشم بسته به مصرف چنین کالائی تن در می دهد. مورد سوم شمول - کیفیت است. امروز این مسأله به قدری اهمیت پیدا کرده است که در فرآورده هایی که برای فروشگاهها عرضه می شود باید روی هر محموله قید شود که تحت شرائط واحد و

یکسانی تولید و فرآوری شده است. به خصوص این مسأله برای مواد غذایی، اعم از آماده برای مصرف یا آماده برای پخت، از اهمیت بسیار برخوردار است. محصول یکدست همراه با عرضه مرتب، سبب می شود که عادت به مصرف ایجاد شود و این عاملی قوی برای حفظ بازارها است.

۸- تغییرات سریع قیمت ریال

* پرسیدیم: در مورد تغییرات سریع قیمت ریال - که متأسفانه همواره در سالهای اخیر در جهت تضعیف ریال انجام شده چه نظری دارید؟

* جواب شدیم: تضعیف پول داخلی، براساس فرضیه های کلاسیک، باید اصولاً منتهی به توسعه صادرات شود و در گذشته بسیاری از کشورها از این اهرم استفاده کرده و گاه موفق هم شده اند. اما عملکرد این روش بسته به آن است که قیمت عرضه و تقاضای ارز خارجی در کشوری که پول خود را تضعیف می کند، آزاد باشد تا صادرکننده به امید دریافت ارز و فروش آن به قیمت بالاتر در داخل و تحصیل سود بیشتر، فعالیتهای صادراتی خود را توسعه دهد. اما وقتی سقف قیمت ارز تحت کنترل باشد در حقیقت مثل آن است که ترمز عملکرد مکانیسم عرضه و تقاضای ارز کشیده شده و از ایجاد انگیزه جلوگیری شده است. با این همه، حتی در صورت آزادی کامل نرخ مبادلات ارزی، برای یک کشور وضع مطلوب آن است که از ثبات پولی و اقتصادی برخوردار باشد و همه امور اقتصادی و مالی شفاف و قابل محاسبه و قابل اتکا باشد. نوسانات شدید قیمت ریال در سالهای گذشته به هیچ رو به نفع ما نبوده است.

۹- عرضه نیروی کار

* از رئیس اتاق ایران پرسیدیم: در شرائط کنونی که درصد بیکاران نیروی فعال کشور بین ۱۱ تا ۱۲ درصد رقم داده می شود و در عین حال حذف بسیاری از



نیروی ایرانی برای همیشه در آن کشورها باقی خواهد ماند. به این ترتیب مبنای کلیه استخدامها در آن کشورها، اعم از موقت، میان مدت و بلند مدت، تحت قرارداد رسمی درخواهد آمد و با انقضای مهلت قرارداد، دلیلی برای توقف نیروی کار ایرانی در آن کشورها وجود نخواهد داشت.

۱۰- ارزش حاصل از خدمات

* می پرسیم: تکلیف ارزش حاصل از خدمات نیروی انسانی ایرانی که در خارج از کشور مشغول به کار است یا مشغول به کار خواهد شد چه می شود؟ زیرا امروزه بسیاری از کشورها از طریق اعزام نیروی کار ارزش قابل توجهی به دست می آورند.

* مهندس خاموشی پاسخ می دهد: باید سیستم بانکی ایران برای جذب این ارزشهای خدماتی مقررات خاصی وضع کند و اجازه دهد افراد ارزش حاصل از کار و دستمزد خود را با هر ارزی که خواستند وارد کشور کنند. در حساب ارزی خود نگهدارند و با هر قیمت مورد تقاضا بتوانند آنها را به فروشند یا در صورت تمایل، مجدداً به خارج از کشور برگردانند. این آزادی عمل سبب می شود که بتدریج ارزش حاصل از خدمات به کشور باز گردد. براساس یک آمار سرانگشتی ما می توانیم سالانه ۶۰۰ میلیون دلار از طریق خدمات ایرانیان در کشور کویت تحصیل ارزش کنیم، مشروط بر اینکه مقررات دست و پا گیر را کنار بگذاریم و با این مساله با بلند نظری برخورد کنیم.

طرحهای عمرانی دولت یا ایجاد وقفه در آنها، سبب خواهد شد عده بیشتری بیکار شوند، نسبت به اشتغال نیروی انسانی در دو کشور مورد بازدید چه نظر دارید؟

* مهندس خاموشی پاسخ می دهد. کویت یک بازار سنتی نیروی کار ایرانی است و اصولاً مقامات کویت از طرز کار ایرانیان و از وضع رفتار آنها رضایت بسیار دارند. مسقط جامعه‌ای است بسته که سالیان دراز در بروی بیگانگان بسته بود. و اخیراً اندکی دروازه‌ها را بازتر کرده است. نه فقط نیروی کار معمولی و غیر ماهر، بلکه شرکت‌های مشاوره‌ای، خاصه شرکت‌های ساختمانی، می توانند با متخصصان و سرمایه‌های انبوه خود در این دو کشور، و احتمالاً دیگر کشورهای منطقه، به فعالیت وسیعی دست بزنند و نیروی کار غیر ماهر را نیز، تا آنجا که مقررات کشورهای منطقه اجازه می دهد، با خود ببرند. موفقیت در این امر موقوف به آن است که وزارت امور خارجه رسماً در این زمینه فعالیت وسیعی را آغاز نماید. بخصوص اینکه مقرر شده است وزارت امور خارجه در امور تجارت خارجی و همکاریهای اقتصادی فعالتر از گذشته عمل کند، باید در زمینه اشتغال نیروی انسانی در کشورهای مذکور با طرحهای خارجی وارد مذاکره شود. باید از طریق انعقاد موافقتنامه‌های دو جانبه با این کشورها ترتیبی دهد که اگر به نیروی کار ایرانی احتیاج نداشته‌اند، ایران آنها را تحویل بگیرد تا به این ترتیب اعتماد آنها جلب شود و این فکر به وجود نیاید که