

اشاره:

جدا شدن از اتکاء مستمر به ارز حاصل از صادرات نفت، نیازمند برنامه‌ریزی و اولویت‌گذاری برای افزایش ظرفیت تولید محصولات صنعتی، ارتقاء کیفیت، بازاریابی و تبلیغات و خلاصه آشنایی با روندهای تجارت جهانی برای صادرات کالاهای ساخته شده کارخانه‌ای است، زیرا این کالاها ضمن ایجاد ارزش افزوده بالاتر برای اقتصاد ملی به رشد زمینه‌های اشتغال برای جمعیت جوان کشور، کمک می‌کند.

بر اساس برآورد کارشناسان، جمهوری اسلامی ایران در یک دوره بیست‌وپنج ساله باید بتواند ارزش صادرات کالاهای صنعتی را به ۱۰۰ تا ۱۵۰ میلیارد دلار در سال برساند، در حالی که این رقم در حال حاضر حدود ۲ میلیارد دلار است.

کارشناسان، دیدگاه‌های مختلفی در زمینه نحوه افزایش صادرات مصنوعات صنعتی و راهیابی بازارهای جهانی دارند و بر ضرورت تحرک بیشتر در این امر تأکید می‌ورزند.

خبرنگار نشریه «بررسی‌های بازرگانی» در گفت‌وگو با آقای دکتر احمد قاسمی مدیرکل توسعه صادرات وزارت صنایع، موانع پیشبرد صادرات صنعتی، اقدام‌های ضروری و جدی برای رشد صادرات این کالاها و برنامه‌های در دست اجرا و آتی را جویا شده است.



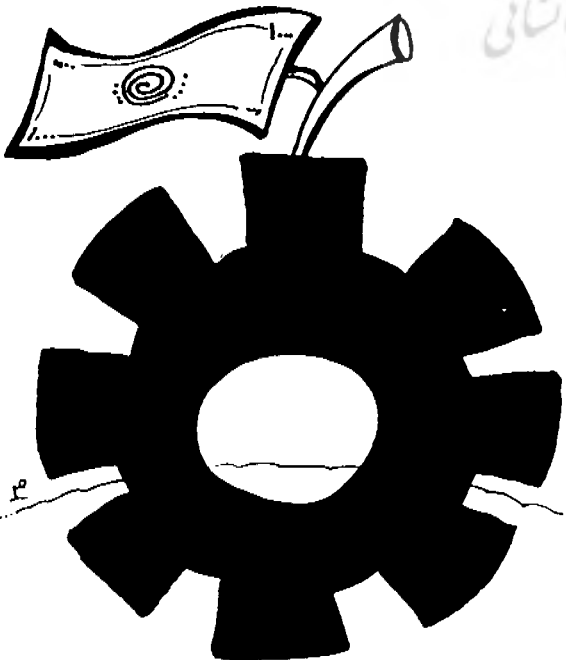
ماحصل این گفت‌وگو را با هم می‌خوانیم.

صنعت بخش مولد امکانات ارزی برای کشور است

■ در دورنمای اقتصاد بدون نفت، کسب بخش عمده‌ای از نیازهای ارزی کشور از صدور محصولات صنعتی پیش‌بینی شده است. چگونه می‌توان سهم صنعت در مجموعه صادرات کشور را افزایش داد. چه اقدامات و سرمایه‌گذاری‌هایی در این زمینه ضروری است؟

□ میزان دقیق سرمایه‌گذاری را نمی‌توان مشخص ساخت، اما میان افزایش تولید و حجم سرمایه‌گذاری رابطه‌ای وجود دارد. این رابطه معمولاً ۱ به ۲/۵، ۱ به ۳ و ۱ به ۳/۵ در دنیا تعریف شده است.

برای تحقق صادرات، رشد تولید و برای افزایش تولید، رشد ظرفیت‌ها و استفاده کارآ از ظرفیت‌های موجود، ضروری است. میزان تولید در مجتمع‌های تولیدی باید به ظرفیت اسمی نزدیک شود و تحول فن‌آوری در واحدهای تولیدی، گسترش یابد.



اقتصادی را طراحی کند.

البته باید توجه داشت که سرمایه‌گذاری خارجی پشت سرمایه‌گذار داخلی وارد اقتصاد کشور می‌شود و لذا ضرورت دارد رونق اقتصادی ایجاد شود تا سرمایه‌گذار داخلی تشویق به سرمایه‌گذاری شود. برای این منظور ثبات قوانین نیز ضروری است. ایران استعداد، توان و موقعیت بسیار مناسبی همانند کشورهای دیگر که جهش توسعه را آغاز کرده‌اند، دارد.

سهم صنعت در صادرات غیرنفتی در سال ۱۴۰۰ باید حدود ۹۰ درصد باشد. در این زمان نفت خام برای صادرات در دسترس نخواهد بود و منابع نفتی باید به مواد پتروشیمی بسیار پیشرفته تبدیل و صادر شود.

به‌طور خلاصه می‌توان گفت، توسعه صنعت به سرمایه‌گذاری نیاز دارد و سرمایه‌گذاری نیازمند بستر ذهنی مناسب است. این بستر ذهنی به تدبیر مستحکم تعریف‌شده اقتصادی با ثبات احتیاج دارد. به‌طور قطع و یقین این مسیر هموار و آسانی نیست و ممکن است نوسان‌هایی داشته باشد.

■ به‌نظر جنابعالی عمده‌ترین موانع رشد صادرات محصولات صنعتی کدام می‌باشند و برای غلبه بر موانع، چه راهکارهایی را پیشنهاد می‌کنید؟

□ برای رشد صادرات باید ضوابط و معیارهای جهانی را شناخت و در تولید، آنها را رعایت نمود تا جواز ورود به بازارهای جهان را دریافت کرد. یکی از این ضوابط، کیفیت عالی و بسته‌بندی مناسب است.

○ سرمایه فقط در اختیار کشورهای استکباری نیست. کشورهای تازه صنعتی شده نیز با انباشت سرمایه مواجه هستند و با عقد قراردادهای و تفاهم‌نامه‌های دوجانبه می‌توان از آنها بهره گرفت.

سیاست‌گذاری منطقی و ثبات در قوانین، پیش‌شرط توسعه صادرات است تا صادرکننده بتواند فعالیت آینده خود را پیش‌بینی کند. برای تجار و صادرکنندگان باید چشم‌انداز روشن و انتظارات مثبتی را ایجاد کرد و این هنر بزرگی است که باید دولت در یک راهبرد روشن آن را طراحی کند تا توجه صادرکنندگان، تولیدکنندگان و کارآفرینان را جلب نماید. این امر یک سرمایه‌گذاری بسیار عظیم است و برای یک اقتصاد قابل رشد، پویا و پایدار، نرم‌افزار تلقی می‌شود.

در برنامه ایران ۱۴۰۰، رشد تولید ناخالص ملی به میزان متوسط ۸ درصد در سال برنامه‌ریزی شده است. طراحی انجام شده در وزارت صنایع با این رشد اقتصادی، دستیابی به ۱۰۰ تا ۱۵۰ میلیارد دلار صادرات محصولات صنعتی در سال ۱۴۰۰ را نشان می‌دهد. برای این امر حدود ۷۰۰ تا ۸۰۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری لازم است. بخش عظیمی از این سرمایه‌گذاری باید از سوی جامعه انجام شود. بنابراین پس‌انداز کردن به عنوان یک رویه در جامعه باید تلقی شود و سرمایه‌گذاری تشویق گردد.

○ برای دستیابی به ۱۰۰ تا ۱۵۰ میلیارد دلار صادرات محصولات صنعتی در سال ۱۴۰۰، حدود ۷۰۰ تا ۸۰۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری لازم است که باید بخش اعظم آن را جامعه انجام دهد.

روش‌های تولید فردی و خانوادگی باید به روش‌های شرکت سهامی خاص و سپس شرکت سهامی عام تغییر یابد. باید سهام شرکت‌ها به نحو گسترده‌ای توسعه یابد و این گونه شرکت‌ها به رشد محدود قانع نباشند.

با رشد سالانه ۸ درصد در تولید ناخالص ملی، درآمد سرانه از حدود ۲۰۰۰ دلار در حال حاضر به ۱۰ هزار دلار در سال ۱۴۰۰ می‌رسد که معادل درآمد سرانه امروز کره جنوبی است.

در سال ۱۴۰۰ فقط فعالیت بخش تجارت، باز خواهد بود که در واقع دادوستدهای ایران با بازارهای جهانی است.

برای دستیابی به میانگین رشد اقتصادی سالانه ۸ درصد، میانگین رشد صادرات در حدود ۲۰ درصد ضروری است تا از حد کنونی ۱/۴ میلیارد دلار صادرات محصولات صنعتی به ارقام ۱۰۰ تا ۱۵۰ میلیارد دلار برسیم.

برای تحقق این اهداف، استفاده از سرمایه‌های خارجی ضرورت دارد. باید به این نکته توجه داشت که سرمایه فقط در اختیار کشورهای استکباری نیست، بلکه بسیاری از کشورها که تا دیروز در حال توسعه بودند و امروز توسعه‌یافته تلقی می‌شوند، با انباشت مواجه هستند و از طریق قراردادهای تفاهم‌های دوجانبه می‌توان سرمایه‌های آنها را جذب کرد. با توجه به تنوع آب‌وهوا و منابع معدنی ایران، آنها می‌توانند در ایران سرمایه‌گذاری کنند و دولت چارچوب همکاری‌های

از سوی دیگر صندوق ضمانت صادرات هنوز دوران طفولیت را می‌گذراند. با گذشت یک سال از تصویب قانون ضمانت صادرات، انتظار می‌رود با امکانات و درآمد مستمر از عوارض کالاهای وارداتی و مدیریت صحیح و پویا بتواند به توسعه صادرات کمک کند. افزایش موجودی انبار کالاها در بخش صنعت نشان از فعالیت برای ایجاد ظرفیت‌های تولید در دوران سازندگی و وجود ظرفیت‌هایی برای صادرات کالا دارد. این ظرفیت‌سازی‌ها اکنون در صنایع سیمان، لاستیک و پودرهای شوینده بارز می‌باشد. باید از آنها به‌نحو مؤثری استفاده شود.

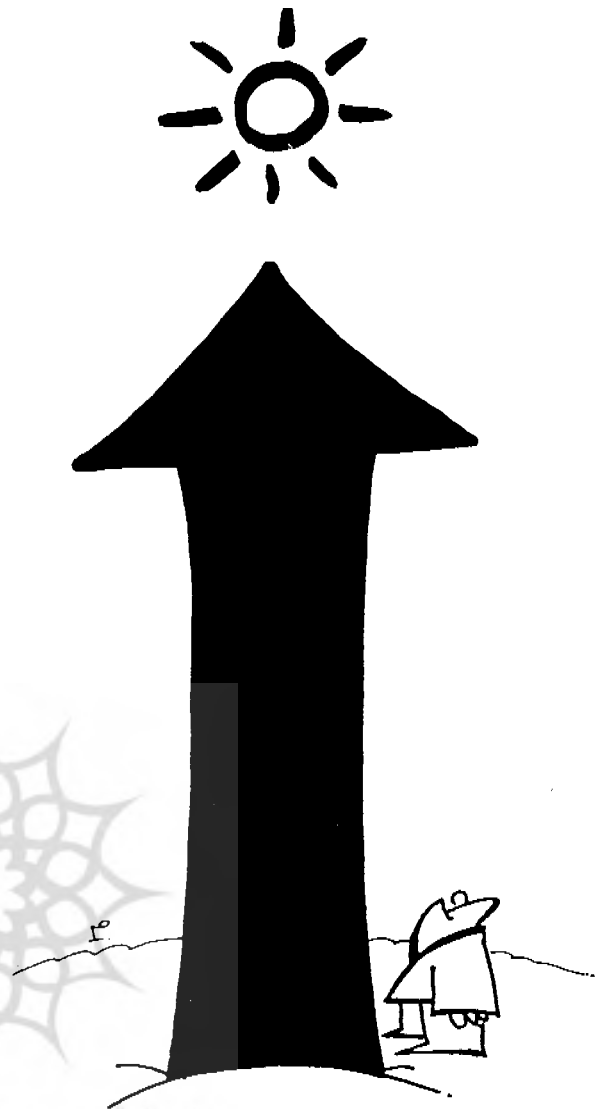
در زمینه موانع صادرات محصولات صنعتی، می‌توان گفت: افزایش مدت بازگشت ارز حاصل از صادرات از پنج ماه در حال حاضر به هشت ماه ضرورت دارد. دشواری‌های نظام بانکی به‌ویژه نرخ سود بالای تسهیلات بانکی در مقایسه با نرخ‌های بهره در جهان نیز از مشکلات می‌باشد. سیاست بانک‌ها به‌طور کلی انقباضی است و برای بخش‌های تولید و صادرات، محدودیت‌هایی را به‌وجود می‌آورد به‌ویژه آنکه برگشت پول در فعالیت‌های صادراتی کندتر از توزیع داخلی است.

از سوی دیگر ناآشنایی عموم مردم با فرهنگ صادرات نیز از موانع توسعه صادرات می‌باشد. در این زمینه رسانه‌ها باید فعال شوند و جامعه را آگاه سازند که صادرات می‌تواند امکانات ارزی برای کشور به‌وجود آورد و این امر به افزایش تولید و اشتغال منجر می‌شود.

بحث توجه کوتاه‌مدت در مقوله صادرات نیز از موانع موجود می‌باشد و رسانه‌ها باید توضیح دهند که کمبود کالا در بازار داخلی به جهت صدور آنها در خصوص اکثر کالاهای صادراتی، واقعیت ندارد.

در حال حاضر صادرکنندگان موظف به سپردن پیمان ارزی برای کالاهای صادرشده می‌باشند. اگر این روند استمرار یابد، دلیلی برای انجام تشریفات زاید و طولانی برای پیمان‌سپاری وجود ندارد. باید به صادرکننده خوشبین بود و اطمینان داشت که ارز حاصل از صادراتش را به کشور برمی‌گرداند، لذا باید تشریفات پیمان‌سپاری کوتاه‌تر شود.

○ افزایش موجودی انبار کالاها از فعالیت برای ایجاد ظرفیت‌های تولیدی در دوران سازندگی و وجود ظرفیت‌هایی برای صادرات خبر می‌دهد.



تقویت نهادهایی برای توسعه صادرات ضرورت دارد. بانک توسعه صادرات که سال‌های نخست فعالیت خود را با کمبود نقدینگی و امکانات ارزی، سرمایه نازل و شمار ناکافی شعب در سراسر کشور، تجربه می‌کند، با وجودی که قدم‌های مؤثری برداشته است باید تقویت شود. با این حال برای آنکه صادرات ۴ میلیارد دلاری کنونی و ۱۰۰ میلیارد دلاری سال‌های آینده را پوشش دهیم، به بانک‌ها و سرمایه‌های عظیمی برای پشتیبانی صادرات نیاز داریم.

○ دولت در یک راهبرد روشن باید چشم‌انداز و انتظارات مثبتی را برای صادرکنندگان خلق کند. این امر برای اقتصاد قابل رشد، پویا و پایدار، نرم‌افزار تلقی می‌شود.

تبلیغات است. صادرکنندگان ایرانی تقریباً با این مقوله بیگانه هستند. در حالی که باید از تبلیغات حمایت شود و صادرکنندگان با این دانش آشنا شوند به طوری که بتوانند محصول خود را به نحوی که خریدار را جلب کند، تبلیغ و ارایه کنند.

○ صادرکنندگان باید به دانش بازاریابی و تبلیغات مجهز شوند. تبلیغ کالاهای صنعتی به مراتب دشوارتر از کالاهای سنتی است.

ذکر این نکته ضروری است که با توجه به تنوع کالاهای صنعتی، تبلیغ آنها به مراتب دشوارتر از کالاهای سنتی است. البته برخی عرضه‌کنندگان محصولات صنعتی نیز موفق شده‌اند، کالای خود را به خوبی تبلیغ کنند و نتایج مثبتی نیز به دست آورده‌اند. موضوع دیگر، سیاست برگزاری نمایشگاه است. سالانه ده‌ها نمایشگاه تخصصی در داخل و خارج کشور برگزار می‌شود، ولی در این زمینه هنوز در ابتدای راه هستیم. باید نگرشی عمیق در سیاست‌گذاری برگزاری نمایشگاه کسب کنیم. برخی نمایشگاه‌ها باید در هم ادغام و برخی از هم جدا شوند. بسیاری از نمایشگاه‌های تخصصی ایران می‌تواند با همکاری غول‌های نمایشگاهی جهان برگزار و از دانش آنها استفاده شود.

■ تراز تجارت صنعت در سال‌های اخیر منفی بوده است، چگونه می‌توان این تراز را بهبود بخشید و متوازن ساخت؟

برای این کار، سرمایه‌گذاری در کدام بخش‌ها ضرورت دارد؟ □ در حال حاضر تراز تجارت صنعت منفی است، اما در گذشته کسری این تراز بیشتر بوده است و در عمل، کشور دارای صادرات ناچیز و واردات فراوان بوده است.

به برکت تکمیل بسیاری از زنجیره‌های تولید، با کاهش واردات، سهم تولید بخش صنعت در تولید ناخالص داخلی افزایش یافته است. در آینده سیر واردات بخش صنعت باید شکل افقی‌تر پیدا کند، حتی اگر رشد داشته‌بهد، اما در ازای آن باید صادرات به سرعت منحنی واردات را قطع کند.

پیش‌بینی می‌شود که در سال‌های ۸۴-۱۳۸۲ به نقطه‌ای برسیم که ارزش صادرات، افزون بر واردات باشد و این حداقل چیزی است که به طور قطع باید به آن برسیم.

انتظار می‌رود ارزش صادرات کالاهای صنعتی در سال ۱۳۷۸ به حدود ۳ میلیارد دلار و در سال‌های ۸۲-۱۳۸۱

از سوی دیگر تسهیلات مربوط به پیمان‌سپاری برای تمام واحدها اعم از دولتی یا خصوصی یکسان باشد. در حال حاضر تشریفات اداری و نامه‌نگاری در مورد پیمان‌سپاری و بازگشت ارز بسیار زیاد است و باید کاهش یابد.

در همین حال ضرورت دارد ارز مازاد بر پیمان ارزی و ارز منشأ خارجی از تشویق‌های مربوط به ارز حاصل از صادرات برخوردار باشد. این‌گونه تسهیلات اکنون شفاف و روشن نیست.

در زمینه بانک اطلاعات نیز باید گفت که در چند سال گذشته تلاش‌هایی صورت گرفته، اما برای صادرکنندگان معرفی نشده است و در عین حال اطلاعاتشان نیز به روز نمی‌باشد. این‌گونه اطلاعات می‌تواند در درون یک شبکه به یکدیگر متصل شود (اطلاعات موجود در تهران و شهرستان‌ها). نمایندگی‌ها و سفارتخانه‌های جمهوری اسلامی ایران در خارج از کشور نیز اطلاعاتی در اختیار دارند که باید به‌سہولت در اختیار صادرکنندگان در هر گوشه کشور قرار گیرد. این امر به شناخت صادرکنندگان نسبت به بازارها کمک می‌کند.

○ برگشت پول در فعالیت‌های صادراتی کندتر از توزیع داخلی است و سیاست انقباضی بانک‌ها مشکلاتی را برای بخش‌های تولید و صادرات به وجود آورده است.

یکی دیگر از موانع توسعه صادرات محصولات صنعتی، نداشتن دانش بازاریابی است. لازم است نهادهای پشتیبان تجارت مدرن و صادرات کالاهای صنعتی در کشور تأسیس شود. مؤسسات تولیدی به آنها اعتماد کنند تا آنها ضمن ارایه ایده‌های نو به تولیدکنندگان، بازاریابی محصولاتشان را انجام دهند و بازارهای ویژه محصولشان را نشان دهند. در سطح دنیا این‌گونه اطلاعات با قیمت گزافی ارایه می‌شود. این شیوه کار باید به صادرکنندگان ارایه شود تا آنها از طریق شبکه رایانه‌ای، کالاهای موردنیاز بازارهای هدف را بشناسند و در آن بازارها فعال شوند.

در زمینه آموزش بازاریابی، در دیگر کشورها مراکز پژوهشی و دانشگاهی با استفاده از ابزار الکترونیکی و رایانه‌ای، آموزش‌های لازم را ارایه می‌دهند.

مقوله دیگری که مانع توسعه صادرات صنعتی می‌باشد،

سال‌های ۷۲-۱۳۶۸ به ۹۱۷ میلیون دلار در سال‌های ۷۵-۱۳۷۳ افزایش یافته است.

■ **در طرح‌های سرمایه‌گذاری بخش صنعت در آینده، آیا صادرات محصول تولیدی منظور خواهد شد. برنامه‌های آتی در این زمینه (سرمایه‌گذاری برای تولید محصولات صادراتی) چیست؟**

□ از نخستین سال‌های پس از پیروزی انقلاب اسلامی، وزارت صنایع روش کاری مبتنی بر جایگزینی واردات را پیشه کرد. به تدریج این معیارها با مکانیزم‌های بازار آشتی کردند، مقررات‌زدایی صورت گرفت و امروز اجازه تأسیس واحدهای تولیدی با روشی بسیار ساده‌تر از گذشته صادر می‌شود. شاید بتوان گفت که تاکنون صادرات به‌عنوان یک ضابطه تأسیس واحد تولیدی، پررنگ نبوده است. البته اداره کل توسعه صادرات تلاش می‌کند که در مجموع ضابطه صادرات را پررنگ کند.

تصور می‌کنم که صادرات کالاهای صنعتی باید محوری‌ترین بحث تأسیس واحدهای تولیدی باشد. یعنی باید گفت که کالا با اعتبار اینکه در سطح جهانی توجیه اقتصادی دارد، در داخل کشور تولید شود. این موضوع که تولید کالا در بازار داخلی توجیه اقتصادی دارد، اما به بازار خارجی آن توجه نشود، نمی‌تواند دوام یابد. بارها تجربه شده که صنایعی به اعتبار بازار گرم موقت داخلی، ایجاد شده ولی بی‌درنگ با کمترین ناملایماتی که از خارج به‌وجود آید، دچار ضعف و بیماری می‌شود. در حالی که اگر بنیان کار بر مبنای بازارهای خارجی می‌بود به واقع به مزیت‌های موردنظر می‌رسید. یعنی سرمایه‌گذاری بخش صنعت به‌دنبال مزیت‌ها می‌رفت و بررسی روی سرمایه‌گذاری‌ها برای بلندمدت صورت می‌گرفت.

○ تاکنون «صادرات» یک ضابطه برای تأسیس واحد تولیدی نبوده است، اما صادرات محصولات صنعتی، محوری‌ترین بحث تأسیس واحدهای تولیدی باید باشد.

با این روش، سرمایه‌گذاری با توسعه صادرات رابطه مستقیم پیدا می‌کند و برای تولیدکننده نیز کارساز بود. امیدوارم معاونت توسعه صنعتی، با در نظر گرفتن توجیه اقتصادی طرح در سطح منطقه‌ای و جهانی، اجازه تأسیس



مصارف ارزی واحدهای تحت پوشش وزارت صنایع به حد صادراتشان برسد. در حال حاضر ارزش صادرات کالاهای صنعتی زیرمجموعه این وزارتخانه ۱/۲ میلیارد دلار است. از سوی دیگر این موضوع قطعی شده که بخش مولد امکانات ارزی کشور باید صنعت باشد. این اصلی است که باید ظرف ۲۵ سال محقق گردد. در غیر این صورت باید گفت طبیعت و ماهیت سایر بخش‌های اقتصادی به گونه‌ای نیست که بتواند از صنعت پیشی گیرد.

○ کسری تراز تجارت صنعت در سال‌های اخیر کاهش یافته است. با تکمیل زنجیره‌های تولید، کاهش واردات و افزایش سهم صنعت در تولید ناخالص داخلی، صادرات صنعت به سرعت منحنی واردات آن را قطع خواهد کرد.

بخش تولیدات صنعتی در سال‌های ۷۲-۱۳۶۸ به‌طور متوسط سالانه حدود ۴ میلیارد دلار واردات مواد اولیه داشت که این رقم در سال‌های ۷۵-۱۳۷۳ به متوسط سالانه ۳/۱ میلیارد دلار کاهش یافته است. در همین حال ارزش صادرات کالاهای صنعتی از متوسط سالانه ۲۵۲ میلیون دلار در

آن استفاده کنند و وزارت صنایع نیز ۵۰ درصد دیگر را به صورت جایزه به صادرکنندگان (با نرخ ارز صادراتی) تخصیص می‌دهد. به عبارت دیگر صادرکننده ارز خود را در یک تشریفات اداری (بوروکراسی) پریچ و خم به دست می‌آورد. اگر تشویق‌های وزارت صنایع و پیگیری‌های مستمر این وزارتخانه نبود، شاهد چنین رشدی در صادرات محصولات صنعتی نبودیم. با این وجود باید گفت که کاغذبازی آزاردهنده است و نیروی انسانی فعال در بخش صادرات را گرفتار دوندگی‌های اداری بین بانک، گمرک، وزارت صنایع، وزارت بازرگانی و... می‌کند.

با شناور شدن نرخ ارز و نظارت علمی آن برای پیشگیری از نوسان‌های زیاد، می‌توان بستر مناسبی برای صادرات به وجود آورد. البته تصور می‌کنم حتی اگر چنین شود، صادرات تشویق نشده، بلکه مانند سایر بخش‌ها دیده شده است.

البته در مرحله بعدی باید قیمت کالاها متناسب با ارزش اقتصادی آنها شود.

○ **با شناور ساختن نرخ ارز و نظارت علمی بر آن برای پیشگیری از نوسان‌های شدید، می‌توان بستر مناسب برای صادرات به وجود آورد.**

■ **آیا برای رونق صادرات، تغییر مقررات حاکم بر صدور کالا و دیگر مقررات جاری مانند قوانین مالیاتی و کارگری و... ضرورت دارد؟**

□ مقررات کارگری کنونی به نفع تولید و کارگر نیست، زیرا با این مقررات کارگر صدیق، تشویق نمی‌شود و کارگر خاخی تنبیه یا اخراج نمی‌گردد.

از سوی دیگر مدیر واحد تولیدی حق انتخاب ندارد و به همین جهت قراردادهای موقت برای استخدام کارگر می‌بندد که این امر ضمن ایجاد بی‌علاقگی در نیروی انسانی، مشکلاتی در استفاده از نیروی کار در واحدهای تولیدی به وجود می‌آورد. به نظر می‌رسد که کارگران فعال و کارآ از چنین امکاناتی خیلی خوشنود نیستند. زیرا در مجموع مقررات کنونی سطح اشتغال در کشور را کاهش می‌دهد. این روند بر تولید و صادرات کالاهای صنعتی نیز اثر می‌گذارد.

در بخش مقررات مالیاتی، باید گفت که کالاهای صنعتی از

بدهد. سرمایه‌گذاری دولت در بخش پتروشیمی با همین توجیه‌ها صورت گرفته است و در این صنعت مزیت نسبی داریم. در مس و فولاد نیز وضعیت این چنین است. لازم است که برای تولید کالاهای با مزیت نسبی برای ورود به بازارهای جهانی، فکر و بسترسازی شود.

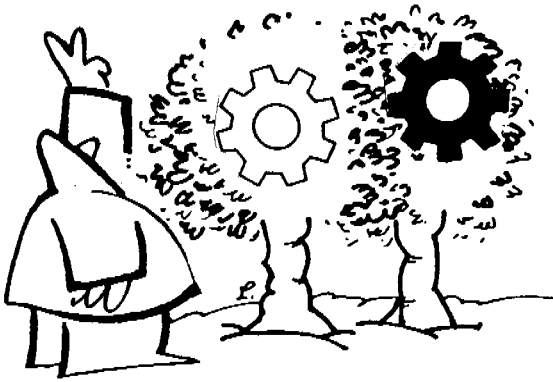
■ **تفاوت نرخ ارز صادراتی با بازار غیرمجاز چه اثراتی بر توسعه صنعت و صادرات آن داشته است. تأثیر نظام چندنرخ ارز به طور کلی بر صنعت کشور چیست و تثبیت نرخ ارز صادراتی در سه سال اخیر چه مزایایی داشته است؟**

□ از بعد صادرات محصولات صنعتی، تثبیت نرخ ارز صادراتی اثر مثبتی نداشته است، اگرچه از دید اقتصاد کلان و کلیات اقتصادی کشور امری ضروری بوده باشد. تحقیقی که در اجلاس مؤسسه پولی و بانکی ارایه شد، نشان می‌دهد که در میان کشورهای درحال توسعه، فقط آن کشورهایی که نرخ ارز شناور داشتند، رشد مناسبی پیدا کرده‌اند.

در حقیقت یک دلار حاصل از صادرات کالاهای صنعتی ارزشی بالاتر از نرخ ارز صادراتی دارد، لذا هنگامی که صادرکننده مجبور می‌شود ارز حاصل از صادرات خود را نه بر اساس منطق بازار، بلکه بر مبنای دستور مسؤولان نظام پولی به نرخ ثابتی بفروشد، این نرخ بالاتر یا پایین‌تر از نرخ بازار، فقط در کوتاهمدت قابل توجیه است. البته این امر بدان معنی نیست که همه چیز رها شود. در هیچ کشوری نرخ برابری ارزها با پول ملی کاملاً آزاد نیست، منتهی دست‌های نامرئی در کار است. در ایران نیز ابزارهای نامرئی برای ایجاد نرخ شناور تعدیل شده یا کنترل شده باید به کار گرفته شود. دولت باید پول را با منطق پول تعدیل کند.

○ **اگرچه از دید اقتصاد کلان کشور، تثبیت نرخ ارز ضروری بود، اما از بعد صادرات محصولات صنعتی، اثر مثبتی نداشت.**

با تثبیت نرخ ارز در اوایل سال ۷۴، ارزش صادرات کالاهای سنتی کاهش یافت. اگر در بخش کالاهای صنعتی این کاهش شدید نبود یا بعد از یک توقف نسبی افزایش یافت، به دلیل تشویق‌های دیگری بود که اعمال شد. دولت ۵۰ درصد ارز حاصل از صادرات را در اختیار صادرکنندگان کالاهای صنعتی گذارد تا بر اساس مقررات واردات در برابر صادرات از



اعتبارات می‌تواند مدت طولانی‌تر داشته باشد.

روش‌های استاندارد شده در دنیا در این زمینه عبارت است از ابتدا اعتبار داده می‌شود و از محل آن ماشین‌آلات و تجهیزات به کار می‌افتد و پس از راه‌اندازی پروژه، از عواید آن برای پرداخت اعتبار استفاده می‌شود.

○ در کوتاه‌مدت باید تمام درآمد حاصل از صادرات از پرداخت مالیات معاف شود و هنگامی که ارزش صادرات کشور به ده‌ها میلیارد دلار رسید از صادرکننده مانند تولیدکننده مالیات دریافت شود.

با وجود قانون و مصوبه در زمینه اعطای اعتبارات متعدد به کشورهای آسیای میانه و قفقاز و آفریقا به صورت اعتبار خرید از سوی ایران، اما موارد خیلی مؤثری در این زمینه وجود ندارد.

پیشنهاد می‌شود در حدود ۲ درصد از ۲۰ میلیارد دلار مخارج ارزی سالانه، در اختیار نظام بانکی قرار گیرد تا به خریداران تولیدات ایرانی اعتبار داده شود.

هنگامی که به یک کشور اعتبار خرید کالاهای صنعتی را می‌دهیم، شاید ناچار باشیم در حدود ۵ تا ۲۰ درصد آن اعتبار را خود صرف واردات تجهیزات کارخانه‌ای کنیم و با سوار کردن تجهیزات خارجی روی تجهیزات کنونی، بتوانیم کالای مرغوب را تولید و صادر کنیم.

به عبارت دیگر، در عمل لازم نیست عین مبلغ اعتبار به خریدار خارجی، برای کشور تعهد ارزی ایجاد کنیم و در واقع

معافیت‌های مالیاتی برخوردارند ولی بر اساس تبصره ۶ ماده ۱۰۵ قانون مالیات‌های مستقیم این معافیت بنابر اظهار میزان مالیاتی شامل شرکت‌های تحت پوشش سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران نمی‌گردد که ضروری است نسبت به اصلاح قانون اقدام گردد. همچنین مجلس شورای اسلامی جهت صدور الکل در بودجه سال ۷۶ مالیات خاصی وضع نموده که این امر موجب کاهش صادرات کالای مذکور گردیده که ضروری است جهت توسعه و تشویق صادرات الکل نسبت به لغو این مالیات‌ها اقدام گردد.

در نتیجه ضرورت دارد که در موضوع مالیات، بخش دولتی، خصوصی و تعاونی، یکسان مورد توجه باشند. اگر قرار است معافیت به صادرکننده محصولات صنعتی داده شود، باید تمامی بخش‌ها از آنها منتفع شوند.

از سوی دیگر، ضرورت دارد که در قانون مالیاتی روشن شود که معافیت‌های مالیاتی برای تمام فعالیت‌ها در کوتاه یا میان‌مدت داده شده است. در همین حال در معامله با کشورهایی که ریسک (خطر) در مورد سوخت پول صادرکننده وجود دارد، صندوق ضمانت صادرات می‌بایستی طرحی به اجرا بگذارد که بر مبنای آن خسارت صادرکننده پرداخت و از وی رفع تعهد پیمان ارزی شود. به‌طور کلی باید موقعیت صادرکنندگان درک شود و صادرات در جامعه یک ارزش تلقی شود.

■ آیا برای رونق بخشیدن به صادرات کالاهای صنعتی،

اعتبار در اختیار کشورهای خریدار قرار می‌گیرد. این‌گونه اعتبارات تحت چه ضوابطی و به چه میزان پرداخت می‌گردد؟

□ یکی از اهرم‌های بسیار قوی برای رشد صادرات کالاهای صنعتی و صدور خدمات فنی و مهندسی، موضوع اعتبار است. در گذشته شاهد بوده‌ایم که بسیاری از بازارهای مهم با حربه اعتبار، از سوی شرکت‌های بزرگ تسخیر شده‌اند. در دوران سازندگی از سیستم‌های هرمس، ساچه و... تجارب مفیدی در زمینه دریافت اعتبار و سرمایه‌گذاری از این طریق به نفع صنعت کسب کرده‌ایم. بازپرداخت این اعتبارات از صدور کالاهای تولیدی این‌گونه طرح‌ها، صورت می‌گیرد.

در حال حاضر امکانات زیادی برای صدور خدمات فنی و مهندسی و نیز ارسال کالا به بازارهای جهانی وجود دارد که باید به آنها زمینه‌های اعتباری داد. اعتبارات می‌توانند به صورت یونانس کوتاه‌مدت شش‌ماهه، یک ساله، ۱/۵ ساله یا دو ساله باشند. درخصوص پروژه‌ها و طرح‌های صنعتی،

کالاهای غیرنفتی بود که در عمل از ۱۱ میلیارد و ۷۴۰ میلیون دلار تجاوز نکرد. در این دوره میانگین رشد صادرات غیرنفتی ۲۹/۳ درصد بود و از ۱۰۳۶ میلیون دلار در سال ۶۷ به ۳۷۴۷ میلیون دلار در سال ۷۲ رسید. هدف صادرات غیرنفتی به طور کلی قدری بلندپروازانه بود و فقط ۶۶ درصد آن تحقق یافت.

در برنامه اول تقریباً ۹ میلیارد دلار برای صادرات بخش صنعت منظور شده بود، در حالی که ارزش کل صادرات صنعتی به ۳۰۷۵ میلیون دلار رسید. رشد متوسط صادرات محصولات صنعتی در برنامه اول ۲۵ درصد بود.

ارزش صادرات تولیدات صنعتی تحت تعرفه وزارت صنایع از ۷۶ میلیون دلار در سال ۶۸ به ۴۸۲ میلیون دلار در سال ۷۲ رسید. سال ۷۲ برای صادرات غیرنفتی از جمع محصولات صنعتی، سال پررونقی بود. مجموع ارزش صادرات غیرنفتی در این سال به ۴۸۳۱ میلیون دلار و محصولات صنعتی تحت تعرفه وزارت صنایع به ۸۹۰/۴ میلیون دلار رسید.

افزایش نامعقول نرخ ارز در ماههای پایانی سال ۷۲ و ابتدای سال ۷۴، نابسامانی زیادی در تولید و صادرات غیرنفتی ایجاد کرد و در نهایت دولت مجبور شد سیاستهای محدودکننده اتخاذ کند. از جمله، سیاست تثبیت نرخ ارز، اخذ مجدد پیمان ارزی از صادرکنندگان و فروش ارز حاصل از صادرات به نظام بانکی. اعمال این سیاستها نه تنها روند صعودی صادرات غیرنفتی را متوقف کرد، بلکه صادرات بسیاری از کالاها را کاهش داد. امید می رود با رفع موانع، روند صادرات غیرنفتی در سال جاری به تدریج بهبود یابد.

■ قدرت رقابت تولیدات صنعتی ایران در بازارهای خارجی تا چه حد است و از چه عواملی متأثر می باشد؟

□ حضور در بازارهای جهانی و توان ماندگاری در شرایط پرتحول آن به توان تطابق با تحولات پرشتاب علمی و فن آوری، بستگی دارد. بازارهای جهانی از آن کشورهایی است که می توانند همپا با یافته های علمی و فن آوری نوین به مدیریت بازار بپردازند.

برای حضور در بازارهای جهانی، ظرفیت سازی، توجه به کیفیت کالاهای صادراتی، اتکا نکردن به بازارهای خاص، شناخت مستمر بازارهای جدید، ایجاد واحدهای پژوهش و طراحی در واحدهای تولیدکننده محصولات صادراتی، بازسازی و نوسازی کارخانه ها، تنوع و بسط بازارهای صادراتی ضرورت دارد.

حتی نوسان در ارتباطات سیاسی و تجاری، به از دست

بار ارزی تجهیزات و امکانات مصرفی را ایجاد می کنیم.

در تجارت خارجی باید جوانمرد بود و محصول باکیفیت مرغوب و قیمت عادلانه به خریدار ارائه داد. با این حال توصیه نمی شود که به کشورهای درحال توسعه و نیازمند، اعتبارات بلندمدت برای خرید کالاهای مصرفی ارائه نماییم، زیرا بار بدهی آنها سنگین تر می شود. در مورد این کالاها بر حسب ضرورت باید اعتبارات کوتاه مدت ارائه شود و برای اجرای پروژه های اقتصادی، اعتبارات میان یا بلندمدت اختصاص یابد.

■ روند صادرات کالاهای صنعتی از شروع نخستین برنامه پنج ساله توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی کشور تا کنون چگونه بوده است؟

□ رشد صادرات صنعتی از اهداف برنامه اول و دوم توسعه اقتصادی بوده است. از سال ۶۸ حرکت جدی برای رشد صادرات صنعتی آغاز شد، اگرچه در سال های اخیر به دلیل رعایت برخی از سیاست های کلان اقتصادی، وقفه هایی در روند اجرای کار به وجود آمد.

ارزش صادرات کالاهای تحت تعرفه وزارت صنایع از ۷۶ میلیون دلار در سال ۶۸ با متوسط رشد سالانه ۴۷ درصد به ۷۶۰ میلیون دلار در سال ۷۴ رسید. در سال ۷۵ این رقم به یک میلیارد و ۱۷۰ میلیون دلار بالغ شد.

در اجرای سیاست دولت در قطع وابستگی به درآمد حاصل از صادرات نفت، رشد صادرات اقلام غیرنفتی ضرورت داشت. اداره کل توسعه صادرات برای تنظیم راهبرد توسعه صادرات صنعتی، فعالانه قدم برداشت و با اجرای رهنمودهای وزیر صنایع و تلاش مدیران واحدهای تولیدی توانست رشد مطلوب صادرات صنعتی را محقق سازد.

○ برای اجرای پروژه های اقتصادی در کشورهای روبه رشد، اعطای اعتبارات میان و درازمدت برای خرید کالا از ایران مفید است، اما اعتبارات اعطایی برای خرید کالاهای مصرفی باید کوتاه مدت باشد تا بار بدهی آنها سنگین تر نشود.

■ علل دست یافتن به اهداف صادرات صنعتی در برنامه اول و سال های نخست برنامه دوم چه بوده است؟

□ در نخستین برنامه پنج ساله توسعه اقتصادی کشور، هدف، دستیابی به ۱۷ میلیارد و ۸۲۶ میلیون دلار از صدور

۲۵۰	۱۵۰	۱۶۷	آذربایجان
۱۰۰	۳۳	۳۰	قرقیزستان
۳۵	۲۳/۷	۱۳/۴	لیبی
۱۰	۱/۲	۲/۴	مصر
۱۰۰	۴۱	۲۸	قزاقستان
۱۵۰	۶۷/۵	۲۶	ازبکستان
۱۰۰	۴۱	۲۲	ارمنستان
۸۳	۲۷	۳۳	روسیه
۲۵	۱۱/۱	۷/۷	تاجیکستان
۳۰	۱/۵	-	سوریه

رفتن بازار منجر می‌شود. در جامعه ما تبلیغات نوعی هزینه از دست‌رفته تلقی می‌شود، در حالی که باید شناخت علمی درباره آن به‌وجود آید. برای تبلیغ و بازاریابی مدرن، بسترسازی شود. شناخت مزیت نسبی در صنعت ضرورت دارد تا بر اساس آن بازاریابی صورت بگیرد.

یکی از مشکلات اصلی صادرات غیرنفتی، سیاست‌های ارزی است. سیاست‌های کنونی را نمی‌توان در درازمدت برای صادرات غیرنفتی اعمال کرد، بلکه به استقرار سیاست نرخ ارز انعطاف‌پذیر نیاز می‌باشد، هر چند که انعطاف‌پذیری آن به وضعیت اقتصادی کشور بستگی دارد.

البته چون تجارب نخستین برآورد صادرات است، می‌توان تا حد ۷۰ درصد به این ارقام اتکا کرد.

■ دولت تا چه حد به رشد صادرات محصولات صنعتی اهمیت می‌دهد و چه برنامه‌هایی را در این زمینه دنبال خواهد کرد.

□ با توجه به پیام رهبر معظم انقلاب اسلامی مبنی بر لزوم توسعه صادرات غیرنفتی و نجات اقتصاد کشور از وابستگی به نفت، سیاست‌ها و روش‌های مطلوب برای توسعه صادرات غیرنفتی محور اصلی می‌باشد. لذا توسعه صادرات غیرنفتی باید در برنامه‌های دولت از اولویت برخوردار باشد. در برنامه دوم نیز در این زمینه کوشش می‌شود.

از آنجا که برنامه‌ریزی درازمدت «ایران ۱۴۰۰» به‌عنوان یک ضرورت در پیش است، انتظار می‌رود بسیاری از مطالبی که در دومین برنامه پنج‌ساله توسعه اقتصادی کشور مورد توجه قرار نگرفته، در برنامه اقتصاد ۱۴۰۰ مورد توجه باشد.

○ وزارت صنایع سال گذشته برای تأمین مواد اولیه واحدهای تولیدکننده کالاهای صادراتی، ارز تشویقی تخصیص داد، اما امکانات ارز تنخواه صادراتی در حال حاضر وجود ندارد.

در بخشنامه بودجه سال ۱۳۷۷ که از سوی رییس‌جمهوری به دستگاه‌های اجرایی ابلاغ شده است، تأکید بر حضور و کسب سهم بیشتر و عادلانه‌تر از بازارهای جهانی، بالا بردن خوداتکایی با حفظ استقلال ملی، کاهش اتکا به درآمدهای حاصل از صادرات نفت خام و توجه خاص به صادرات

○ ۵۰ کشور به‌عنوان بازارهای هدف برای صدور محصولات صنعتی شناسایی شده‌اند. در حال حاضر عمده‌ترین خریداران مصنوعات صنعتی ایران در آسیای میانه، حاشیه جنوبی خلیج فارس، آفریقا و جنوب شرق آسیا می‌باشند.

■ عمده‌ترین بازارهای کالاهای صادراتی صنعتی ایران کدام کشورها می‌باشند؟

□ بر اساس مطالعات انجام شده، نزدیک به ۵۰ کشور به‌عنوان بازار صادراتی هدف در اداره کل توسعه صنعتی شناسایی شده است. البته مطالعه درباره نوع اقلام مصرفی این بازارها به کارشناسان واگذار شده و تلاش می‌شود که ذخیره اطلاعات تجاری در این زمینه تقویت شود.

در حال حاضر مهم‌ترین طرف‌های تجاری محصولات صنعتی ایران، کشورهای آسیای میانه، حوزه خلیج فارس و آفریقا و نیز کشورهای جنوب شرقی آسیا می‌باشند.

بازار آسیای میانه و قفقاز و روسیه، فرصت مناسبی برای شکوفایی صادرات صنعتی است و در سال گذشته نیز به این مناطق محصولات صنعتی صادر شده است.

جدول ذیل مهم‌ترین بازارهای صادراتی هدف برای کالاهای صنعتی را نشان می‌دهد:

نام کشور	سال ۱۳۷۳	سال ۱۳۷۴	برنامه سال ۱۳۷۷
ترکیه	۱۷۳/۵	۷۱/۸	۴۰۰
ترکمنستان	۵۷	۲۶	۱۰۰

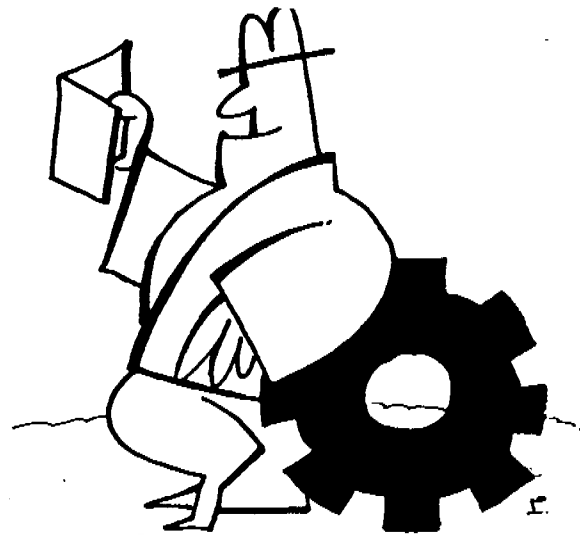
فرآورده‌های نفتی و کالاهای غیرنفتی منظور شده است.

صورت نگرفته است. کسانی که ارز تنخواه دریافت می‌کنند، باید ارز یا معادل ریالی آن را به بانک توسعه صادرات پرداخت کنند. این بانک نیز مبلغ مذکور را به بانک مرکزی پرداخت می‌کند و در برابر آن دلار یا تخصیص ارز می‌گیرد و بار دیگر آن را به صورت ارز تنخواه در اختیار صادرکنندگان می‌گذارد.

○ استانداردهای ایزو به نحو زیرگانه‌ای بازار پیدا کرده‌اند، به طوری که تصور می‌رود برای صدور کالا به اروپا، دریافت گواهی‌نامه ایزو ۹۰۰۰ ضروری است، اما این گواهی به تنهایی شرکت‌ها را قادر نمی‌سازد که به کیفیت تراز جهانی برسند.

■ شماری از واحدهای تولیدی کشور استاندارد ایزو ۹۰۰۰ دارند و تعدادی نیز از استانداردهای ملی استفاده می‌کنند. اصولاً آیا تفاوت زیادی میان این استانداردها وجود دارد؟ خریداران خارجی تا چه حد به این تفاوت‌ها حساسیت دارند؟ آیا صادرات اندک کالاهای صنعتی از موضوع استاندارد آنها نیز تأثیرپذیر است؟

□ خیر. واضح است که این استانداردها نمی‌تواند نقش



■ با دشواری‌هایی که برای دریافت ارز جهت تأمین مواد اولیه کارخانه‌ها وجود دارد، آیا در آینده واحدهای صنعتی می‌توانند از ارز حاصل از صادرات خود برای وارداتشان با تشریفات اداری کمتر بهره‌مند شوند؟

□ وزارت صنایع برای تأمین مواد اولیه واحدهای تولیدکننده محصولات صادراتی در دو سال گذشته نسبت به تخصیص ارز تشویقی اقدام کرده است. در حال حاضر این وزارتخانه به واحدهایی که کالا صادر می‌کنند و از ۵۰ درصد ارز حاصل از صادرات برای واردات استفاده می‌کنند، ۵۰ درصد دیگر نیز ارز تخصیص می‌دهد. به این ترتیب واحدهای تولیدی صادراتی در عمل از ارز حاصل از صادرات خود می‌توانند برای واردات استفاده کنند.

البته امکانات ارزی دیگری برای صادرکنندگان در سال‌های گذشته پیش‌بینی شده بود. این امکانات شامل تخصیص ارز تنخواه صادراتی بود. اما متأسفانه به دلیل استفاده نابه‌جا و عدم بازگشت تعهدات مدعیان صادرات، در حال حاضر این امکان وجود ندارد.

بر اساس قانون دومین برنامه پنج‌ساله توسعه اقتصادی کشور قرار بوده و هست که پس از وصول بدهی ارزی، دریافت‌کنندگان ارز تنخواه صادراتی بار دیگر بتوانند از این امکان بهره‌مند شوند. البته تاکنون اقدام مؤثری در این زمینه

راهبانیان

ما راه را می‌شناسیم!

شرکت راهبانیان با مسئولیت محدود

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

- * حمل سراسری کالا با کامیون، کانتینر و قله
- * 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: ۴۵۸۴-۱۴۱۵۵

تلفن: ۲۱-۸۳۷۶۲، ۳-۸۸۲۵۹

فاکس: ۸۸۲۰۳۷۶، تلکس: ۲۱۳۳۱۹ و ۲۲۶۳۴۷



مربوط به اتحادیه اقتصادی اروپا می‌باشد و کالاهایی که این نشان استاندارد را دارند، قابل صدور به اروپا می‌باشند.

○ حضور در نمایشگاه‌های بین‌المللی خارجی بر برگزاری نمایشگاه اختصاصی در خارج از کشور ارجح است.

■ چه توصیه‌ای به صادرکنندگان محصولات صنعتی اعم از دولتی یا خصوصی دارید؟

□ مدیران بنگاه‌های تولیدی و صادرکنندگان باید بدانند که درهای اقتصاد کشور همواره به روی کالاهای خارجی بسته نخواهد ماند و در ضمن همیشه نرخ ارز یارانه‌دار در اختیارشان قرار نخواهد گرفت. اصولاً چنین چشم‌اندازی وجود ندارد و امکانات آن نیز فراهم نیست، زیرا درآمدهای نفتی دهه ۱۳۵۰ تکرار نخواهد شد.

بنابراین مدیران بنگاه‌های تولیدی و صادراتی باید خوداتکا شوند و نیازهایشان را از دنیای خارج دریافت کنند و به همان میزان کالا به خارج صادر کنند.

انباشت کالاها در انبارها زنگ‌خطر خوبی برای تولیدکننده است. مدیران واحدهای تولیدی باید این موضوع را دریابند که با اشباع بازار داخلی، چرا نمی‌توانند بازار کشورهای همسایه را تصرف کنند.

صادرات یک امر مستمر است که نیاز به برنامه‌ریزی دارد. در ضمن باید این فرهنگ در میان مردم و دولت‌مردان تقویت شود که اگر امروز ۶۰ درصد نیازها در داخل تولید می‌شود و برای افزایش آن نیز زمینه وجود دارد، نباید از هم‌اکنون صادرات کالا آغاز شود. زیرا هنگامی که تولید ۱/۲ برابر نیازها باشد، برای صادرات دیر است. بنابراین باید جهات‌گشایی کالایی آغاز شود و وارد بازار جهانی شویم. این ضرورت را باید مدیران بنگاه‌های تولیدی احساس کنند و از دولت‌مردان بخواهند که پذیرای خواسته‌های آنها باشند. این امر، همکاری تنگاتنگ دولت و بنگاه‌های صادراتی، اعتماد متقابل به یکدیگر و ثبات قوانین را نیاز دارد تا در کار صادرات موفق شویم.

تعیین‌کننده به‌طور مطلق داشته باشد. زیرا استاندارد ایزو ۹۰۰۰ یک سری استانداردهای بین‌المللی برای سیستم‌های کیفیت است که از سوی سازمان بین‌المللی استاندارد منتشر شده و رعایت آنها اختیاری است. در اروپا نیز پیش‌شرط قانونی برای فروش کالا بزمینای استانداردهای کیفی مورد بحث وجود ندارد. اما استانداردهای ایزو به‌نحو زیرکانه‌ای بازار پیدا کرده‌اند. به‌گونه‌ای که هر کس بخواهد کالایی به بازار اروپا بفروشد، باید گواهی ایفای نیازمندی‌های ایزو ۹۰۰۰ را کسب کرده باشد. اخذ گواهی‌نامه ایزو ۹۰۰۰ یک پروانه بلامنازع برای تجارت با اروپا شده است. اکثر شرکت‌های اروپایی، گواهی ثبت ایزو ۹۰۰۰ گرفته‌اند، اما این گواهی به تنهایی شرکت‌ها را قادر نمی‌سازد که به کیفیت تراز جهانی برسند.

تاکنون ۶۸ قلم کالای صنعتی ایران گواهی‌نامه ایزو گرفته‌اند. البته در یک سال اخیر نیز گواهی‌نامه تعداد ۴۰۰ استاندارد ملی از سوی مؤسسه استاندارد و تحقیقات صنعتی به واحدهای تولیدی تحویل شده است. این امر رکورد جدیدی در رابطه با استاندارد کالاهای صنعتی است.

به یقین، رشد صادرات به کمیت و کیفیت بالای کالاهای صنعتی بستگی دارد و بدون این دو عامل امکان‌پذیر نیست. امروزه در بازار جهانی، مثلاً قطعات خودرویی در بازار جذب می‌شود که در هر یک میلیون قطعه حداکثر ۱۰۰ قطعه معیوب یا ناقص و غیرکارآ عرضه شود. بنابراین تولید باید با کیفیت بالا و بی‌نقص انجام شود.

○ استانداردهای CE نیز در دنیا مطرح شده‌اند که مربوط به اتحادیه اقتصادی اروپا می‌باشد و کالاهایی که این استانداردها را دارند، قابل صدور به اروپا می‌باشند.

اگر ایران بخواهد در بازار جهانی عرض‌اندام کند، باید استانداردها را تحصیل نماید و حتی بالاتر از آنها عمل کند. استانداردها در واقع حداقل‌های قابل قبول می‌باشند. استانداردهای ایران نیز به‌نسبت، استانداردهای بالایی در سطح جهان تلقی می‌شوند.

در هر حال، بحث کیفیت بالا، استانداردهای دیگر مانند استاندارد CE را نیز در دنیا مطرح کرده است. این استاندارد

