

ایران ناچار است صادرات غیرنفتی و به‌ویژه صنعتی را افزایش دهد

اشاره:

یکی از راه‌حل‌ها برای برطرف ساختن بسیاری از مشکلات و تنگناهای اقتصادی کشور در شرایط کنونی، رشد صادرات غیرنفتی و به‌ویژه کالاهای صنعتی است. به عبارت دیگر تلاش برای از بین بردن موانع رشد صادرات صنعتی می‌تواند به حل بسیاری از معضلات کنونی (کمبود منابع ارزی، اشتغال، تورم و بی‌ثباتی اقتصادی) کمک مؤثری نماید. از آغاز سال جاری دولت تلاش‌های تازه‌ای را برای برطرف‌سازی موانع رشد صادرات غیرنفتی آغاز کرده است. اگرچه هنوز نتایج این تصمیمات در آمار و ارقام صادرات غیرنفتی قابل رؤیت نیست، لیکن می‌توان امید داشت که بازاریابی مناسب و سعی در کاهش قیمت تمام‌شده تولیدات به‌ویژه تولیدات صنعتی به تدریج رشد ارزش صادرات این کالاها قابل مشاهده خواهد بود.

خبیرنگار نشریه «بررسی‌های بازرگانی» در گفت‌وگو با آقای مهندس سید محمدرضا موسوی مدیر صنایع و معادن مرکز توسعه صادرات ایران، راهکارهای اتخاذ شده از سوی دولت برای رشد صادرات غیرنفتی و نتایج حاصله از آن را جویا شد. وی که ۲۷ سال سابقه کارشناسی در صنعت دارد و در بخش‌های مختلف صنایع دولتی تجربیات بسیاری کسب کرده و همواره در ارائه اطلاعات و تجربیاتش به صادرکنندگان کالاهای صنعتی کوشا بوده، به سؤالات خبیرنگار ما چنین پاسخ داده است:

■ عملکرد مرکز توسعه صادرات ایران برای توسعه صادرات صنعتی را اعلام فرمایید.

□ افزایش سطح صادرات غیرنفتی و به‌ویژه توسعه صادرات صنعتی از اهداف ویژه مرکز توسعه صادرات ایران در یک سال اخیر بوده است. نخستین فعالیت انجام شده در این زمینه مشخص شدن قیمت پیمان کالاهای صادراتی از سوی سازمان‌هایی که در قیمت‌گذاری کالاهای صادراتی نقش داشتند، بود.

شایان ذکر است که قبل از ۷۶/۳/۲۳ قیمت‌گذاری کالاها و میزان پیمان‌سپاری هنوز شفاف نبود، اما از آن پس با توافق اعضای کمیته دائمی قیمت‌گذاری

کالاهای صادراتی غیرنفتی و طی صورتجلسه‌ای در ۴ ماده رعایت مواردی به شرح زیر ضروری تشخیص داده شد:

۱- کلیه نرخ‌های صادراتی تعیین شده (عام و خاص) که طی مصوبه‌های مختلف از طرف مرکز توسعه صادرات ایران به دفتر صادرات گمرک ایران اعلام گردیده، تا هنگامی که کمیته قیمت‌گذاری مصوبه جدیدی صادر و به گمرک ایران ابلاغ ننموده است، به قوت خود باقی است.

۲- صادرکنندگانی که کالاهای خود را براساس اعتبار اسنادی غیرقابل برگشت صادر می‌نمایند، نیاز به تعیین قیمت صادراتی نداشته و مبلغ مندرج در L/C و اعتبار اسنادی ملاک پیمان‌سپاری خواهد بود. در این مورد

تأیید مرکز توسعه صادرات ایران به مراجع ذی‌ربط کفایت می‌کند و نیاز به طرح موضوع در کمیته قیمت‌گذاری نمی‌باشد.

۳- قیمت‌های کالاهای صادراتی پس از ابلاغ به گمرک ایران برای کلیه صادرکنندگان همان کالا معتبر خواهد بود.

۴- قیمت‌های تعیین شده در کمیته دائمی قیمت‌گذاری کالاهای صادراتی، قیمت پایه محسوب می‌شود و چنانچه صادرکننده‌ای قیمت بالاتری را به گمرک مربوط اظهار نماید، ملاک پیمان‌سپاری اظهار شده در اظهارنامه‌های خروجی کالا خواهد بود و نیازی به مصوبه کمیته مزبور نخواهد داشت.

شفاف بودن موارد این صورتجلسه به صادرکنندگان کالاهای صنعتی، کمک‌های مؤثری برای انجام معاملات به صورت اعتبار اسنادی (L/C) داشت و اگر قیمت پیمانی را برای یک کالا می‌گرفتند، برای سایر کالاها نیز تعمیم داده می‌شد. این امر کمک بزرگی برای صادرات کالاها گردید.

به موازات این امر، دولت تصمیمات خود را برای توسعه صادرات کالاهای غیرنفتی ادامه داد، به طوری که در روزهای پایانی سال ۱۳۷۶ هیأت وزیران طی بخشنامه‌ای سیاست‌های اجرایی صادرات کالاهای غیرنفتی را اعلام کرد. در این بخشنامه مهلت واریز پیمان‌های صادراتی و پیمان‌های سررسید نشده قبلی به هشت ماه افزایش یافت و صادرکنندگان کالا و خدمات در صورت واریز زودتر به ازای هر ماه تسریع در واریز از ۱٪ (یک درصد) معافیت در مبلغ پیمان برخوردار شدند.

صدور کالا برای عرضه در نمایشگاه‌های خارجی - به میزان متعارف - طبق تشخیص مرکز توسعه صادرات ایران از سپردن پیمان ارزی معاف شد.

صادرکنندگان یا تولیدکنندگانی که از طریق گشایش اعتبار اسنادی معتبر غیرقابل برگشت کالای خود را به فروش می‌رسانند، از سپردن پیمان ارزی معاف خواهند بود. آیین‌نامه اجرایی این بند توسط بانک مرکزی و وزارت بازرگانی تهیه و ابلاغ شد.

به صادرکنندگان کالا اجازه داده شد که با تأیید مرکز توسعه صادرات ایران از

بخشی از ارز واریزنامه‌های صادراتی برای تأمین هزینه‌های بازاریابی (از جمله مسافرت به خارج برای عقد قراردادهای تجاری، شرکت در نمایشگاه‌های خارجی و اهداف مشابه) استفاده نمایند. آیین‌نامه اجرایی این بند با هماهنگی وزارت بازرگانی و بانک مرکزی نیز تهیه و ابلاغ شد.

وزارت بازرگانی با همکاری وزارتخانه‌های ذی‌ربط، فهرست کالاهای غیرمجاز برای صادرات در سال ۱۳۷۷ را اعلام کرد.

وزارت بازرگانی موظف شد از صدور کالا توسط صادرکنندگانی که کالاهای غیراستاندارد و معیوب صادر می‌نمایند، از طریق ابطال کارت بازرگانی اقدام نماید.

به وزارت بازرگانی اجازه داده شد نسبت به اعمال محدودیت در خروج آن دسته از کالاهای همراه مسافر که به

مرکز توسعه صادرات ایران و به‌ویژه وزارت بازرگانی به هیأت دولت تقدیم شد، طی دو تصویب‌نامه انتشار یافت و تقریباً تمامی مشکلات صادرکنندگان را حل کرد.

در این مصوبات دولت تصمیم گرفت کلیه تسهیلاتی که برای صادرات کالاهای غیرنفتی در نظر گرفته شده است را مشمول درآمدهای ناشی از صادرات خدمات فنی و مهندسی نیز بکند، ضمناً تسهیلات بانکی بخش صنعت با اولویت سرمایه‌گذاری در صنایع تبدیلی و تکمیلی و بسته‌بندی محصولات کشاورزی در نظر گرفته شد و در این رهگذر برای توسعه سردخانه‌ها و دستگاه‌های بسته‌بندی محصولات کشاورزی و تسریع در عملیات ترخیص این‌گونه کالاها، مواد اولیه بسته‌بندی و قطعات و لوازم یدکی آنها از پرداخت سود بازرگانی معاف شدند.

همچنین صنایعی که

توانایی صادرات کالا دارند و کیفیت تولیدات آنها در حصدی است که ضمن رقابت با کالاهای خارجی، نیاز داخلی را نیز تأمین می‌کنند، تشویق به صادرات شوند.

مصوبات مورد اشاره یسعی بخشنامه‌های ۳۰۹۱۸ مورخ ۷۷/۵/۱۴

و ۳۵۹۸۵ مورخ ۷۷/۶/۳ ماحصل تمام پیشنهادهای بود که مرکز توسعه صادرات ایران به‌عنوان نظر کارشناسی از مجموعه دست‌اندرکار صادرات دریافت کرد و همراه با نظرات کارشناسی خود به هیأت وزیران ارائه کرد و در نهایت منتج به تصویب این دو تصویب‌نامه شد.

این دو مصوبه که از بندهای مختلف تشکیل شده است، راه را برای صادرات

○ مرکز توسعه صادرات با هماهنگی وزارتخانه‌های ذی‌ربط، مشکلات صادرکنندگان را در کمیته فنی شورای صادرات وزارت صنایع دنبال کرد و مجموعه پیشنهادهای جمع‌آوری شده را به وزارت بازرگانی ارائه داد که سرانجام به هیأت محترم دولت تقدیم شد و طی دو تصویب‌نامه انتشار یافت.

صادرات رسمی کشور لطمه می‌زند، اقدام نماید.

به موازات این اقدامات، مرکز توسعه صادرات ایران به همراه کارشناسان خود و همکاری وزارتخانه‌های ذی‌ربط، هماهنگی‌هایی در ارتباط با برطرف کردن مشکلات صادرکنندگان را در کمیته فنی شورای صادراتی وزارت صنایع دنبال کرد. مجموعه پیشنهادهای که از سوی

کالاهای صنعتی هموار کرده و کمک مؤثری برای صادرات کلیه کالاها است.

■ چرا صادرات کالاهای صنعتی کاهش یافته است؟

□ در سال جاری به دو علت دستیابی به اهداف پیش‌بینی شده در زمینه صدور کالاهای صنعتی محقق نشد که عبارت بودند از: کاهش قیمت نفت و کاهش قدرت خرید کشورهای خریدار کالاهای صنعتی ایران. کاهش قیمت نفت باعث شد قیمت صادراتی کالاهای پتروشیمی که جزو کالاهای صنعتی صادراتی محسوب می‌شوند، کاهش یابد.

اصولاً به‌جز کالاهای پتروشیمی، اکنون صنایع دستی و خدمات فنی - مهندسی نیز جزو کالاهای صادراتی صنعتی به‌شمار می‌آیند.

میزان پیش‌بینی شده صادرات صنعتی در سال جاری ۳/۶ میلیارد دلار می‌باشد که به دلایل اعلام شده، نیمی از آن در شش ماهه اول سال جاری محقق نشده است.

شایان توجه است کسانی که به‌صورت خدمات فنی مهندسی اشتغال دارند، شاید جزو مظلوم‌ترین صادرکنندگان کشور هستند. با فعال شدن این بخش طی سه سال اخیر ۹۳۰ میلیون دلار قرارداد منعقد شده است. در حال حاضر مجموعه تسهیلاتی که برای بخش خدمات فنی - مهندسی در نظر گرفته شده است، نوید آن را می‌دهد که در سال آینده فعالیت چشمگیری در صادرات این رشته داشته باشیم. زیرا صادرکنندگان خدمات فنی - مهندسی در گذشته چنانچه پروژه‌هایی را در خارج از کشور اجرا می‌کردند، مالیات‌های کلانی پرداخت می‌کردند. در صورتی که با اجرای مصوباتی که به آنها اشاره شد، از پرداخت این مالیات‌ها معاف شدند. آنها می‌توانند ارز حاصل از عملکرد

خود را به ایران بیاورند و آن را در بازار بورس معامله کنند یا معادل آن کالا، تجهیزات و ماشین‌آلات وارد کشور کنند.

کاهش بهای نفت و تنزل قدرت خرید کشورهای خریدار کالاهای صنعتی ایران سبب شده قیمت پیمان کالاهای صادراتی ایران کاهش داده شود. به همان میزان که پیمان کاهش داده می‌شد، ارزش کل صادرات صنعتی نیز تنزل می‌یافت.

برای بخش فلزات، قیمت صادراتی از ۳۵۰ دلار به ۲۵۰ تا ۲۷۰ دلار کاهش داده شد و در زمینه فلزات رنگی نیز این امر به‌وقوع پیوست، در نتیجه اهداف از پیش‌تعیین شده در زمینه صادرات کالاهای صنعتی محقق نشد. البته بحران کشورهای خاورودور در کاهش قیمت کالاهای صادراتی ایران تأثیر زیادی داشت، زیرا که این کشورها با کاهش دادن قیمت کالاهای صادراتی خود، فعالیت صادرکنندگان کالاهای صنعتی ایران در بازارهای جهانی را تحت‌الشعاع قرار دادند.

البته کیفیت کالاهای صنعتی صادراتی ایران و ضوابط صادرات ایران به نحوی است که کالای مطمئنی را به دست خریدار می‌دهد، خریداران طی یک سال گذشته از خرید کالاهای خود بسیار راضی هستند.

ورود چین به بازار کنسائتره جهان باعث شد صنعت کنسائتره ایران برای رقابت با این کشورها ضمن حفظ کیفیت تولیدات خود، قیمت‌های صادراتی را کاهش دهد.

■ با توجه به اینکه یکی از عوامل افزایش صادرات تولیدات صنعتی، وجود کیفیت مطلوب می‌باشد، وضعیت واحدهای تولید کالاهای صنعتی را در ایران چگونه ارزیابی می‌کنید؟

□ تعداد بیش از ۲۰۰ شرکت که به امر تولید کالاهای صنعتی اشتغال دارند تا

امروز گواهی‌نامه‌های ایزو دریافت کرده‌اند. این گواهی‌نامه‌ها مراحل تولید را از نظر سازمان‌های بررسی‌کننده بهبود کیفیت تأیید می‌کند.

گواهی‌نامه‌های ایزو باعث شده است خریداران خارجی به تولیدات این‌گونه کارخانه‌ها اعتماد پیدا کنند.

■ تعدادی از شرکت‌های صنعتی که در افزایش صادرات کالاهای صنعتی نقش داشتند، به‌عنوان صادرکننده نمونه انتخاب شده‌اند. ضوابط این انتخاب چیست؟

□ برای تشویق صادرکنندگان، روز ۲۹ مهر ماه «روز ملی صادرات» اعلام شده است. در دومین همایش «روز ملی صادرات» که تحت عنوان «هزم ملی برای صادرات» نام گرفته است، صادرکنندگان کالاهای صنعتی که با مشکلات فراوانی توانسته‌اند کالاهای خود را صادر کنند، مورد تشویق قرار گرفتند. ضوابط برای انتخاب این عده توسط کمیته‌ای متشکل از نمایندگان وزارتخانه‌های کشاورزی، صنایع، معادن و فلزات، کار و امور اجتماعی، مرکز توسعه صادرات ایران، بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران، مؤسسه استاندارد و تحقیقات صنعتی ایران، گمرک جمهوری اسلامی ایران و اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران تعیین شد.

این ضوابط عبارتند از:

- ارزش صادرات

- حسن شهرت، خوش‌قولی، ایفای

تعهدات و نداشتن تخلف

- بازاریابی و نفوذ در بازارهای

جدید (تبلیغات، شرکت در نمایشگاه)

- صادرات کالا با ارزش افزوده بالاتر

- کیفیت، مرغوبیت و استاندارد

- ابتکارات، ابداعات و نوآوری

- تنوع اقلام صادراتی

چنانچه امتیازات یک صادرکننده به

رقم ۱۰۰ نزدیک می‌شد، وی به عنوان صادرکننده نمونه انتخاب می‌شد.

■ به نظر شما بهتر است برای توسعه صادرات صنعتی، حرکت‌های منطقه‌ای صورت گیرد و یا در بازارهای جهانی فعالیت شود؟

کاهش درآمد نفت در سال جاری، نمود خود را به صورت عینی در درآمدهای کشور نشان داد. جمهوری اسلامی ناچار است صادرات غیرنفتی به ویژه صادرات صنعتی را افزایش دهد. به طور کلی رشد صادرات صنعتی به دو صورت امکان پذیر است:

۱- بازارهای سنتی کالاهای صنعتی را بیش از گذشته مورد توجه قرار دهد که بازار کشورهای آسیای میانه از آن جمله هستند.

۲- رقابت با کشورهای صنعتی خود را به کشورهای خریدار کالاهای ایران عرضه می‌کنند. کشورهای حاشیه خلیج فارس بازار مصرف انواع

کالاهای مصرفی به ویژه کالاهای صنعتی است. در این بازار رقابتی چون کره جنوبی، چین و دیگر کشورهای صنعتی با سابقه وجود دارند.

ایران باید جای خود را در این بازارها باز کند. این امر به دو صورت امکان پذیر است:

۱- عرضه کالاهای صنعتی به قیمت پایین تر از قیمت رقبا

۲- کیفیت کالا باید در حدی باشد که خریدار علاقه مند به خرید کالاهای ایرانی باشد.

به طور طبیعی برای این بخش باید استانداردهای بالا در کیفیت کالا ملحوظ

گردد. البته امروز صادرکنندگان کالاهای صنعتی این امر را دریافته اند که توجه به کیفیت کالاهای تولیدی، موفقیت آنان در بازارهای جهانی به همراه دارد. به نظر من برای افزایش صادرات تولید صنعتی ابتدا باید بازارهای کشورهای همسایه مدنظر باشد، سپس بازارهای منطقه‌ای، آنگاه در بازارهای جهانی به رقابت پرداخت.

برای آنکه بتوان به توسعه صادرات صنعتی دست یافت، طبق مصوبه هیأت دولت به ۲۴ کشور حدود ۱۰۹ میلیون دلار اعتبار داده شده است. به این کشورها اجازه داده شده برای آنها کالا از ایران خریداری کنند. تمامی این کالاها صنعتی است.

■ نام کشورها و مبلغ اعتبار

○ برای افزایش صادرات صنعتی، ابتدا بازارهای کشورهای همسایه، سپس بازارهای منطقه‌ای و در نهایت در بازارهای جهانی باید به رقابت پرداخت. دولت به ۲۴ کشور حدود ۱۰۹ میلیون دلار اعتبار داده است که از تولیدکنندگان ایرانی مصنوعات صنعتی فریداری کنند.

صادراتی را لطفاً اعلام فرمایید.

□ ۱- جمهوری آذربایجان ۳ میلیون دلار

۲- جمهوری ترکمنستان ۵ میلیون دلار

۳- جمهوری ازبکستان ۲ میلیون دلار

۴- جمهوری اوکراین ۵ میلیون دلار

۵- جمهوری ارمنستان ۳ میلیون دلار

۶- فدراسیون روسیه ۲۰ میلیون دلار

۷- قزاقستان ۱۰ میلیون دلار

۸- قرقیزستان ۲ میلیون دلار

۹- تاجیکستان ۲ میلیون دلار

- ۱۰- گرجستان ۲ میلیون دلار
- ۱۱- لبنان ۲ میلیون دلار
- ۱۲- اردن ۲ میلیون دلار
- ۱۳- عمان ۳ میلیون دلار
- ۱۴- یمن ۲ میلیون دلار
- ۱۵- مصر ۵ میلیون دلار
- ۱۶- آفریقای جنوبی ۵ میلیون دلار
- ۱۷- لیبی ۳ میلیون دلار
- ۱۸- سنگال ۲ میلیون دلار
- ۱۹- تانزانیا ۱ میلیون دلار
- ۲۰- لهستان ۶ میلیون دلار
- ۲۱- مجارستان ۶ میلیون دلار
- ۲۲- رومانی ۶ میلیون دلار
- ۲۳- بلغارستان ۶ میلیون دلار
- ۲۴- چک ۶ میلیون دلار

فهرست کشورها و میزان اعتبارات طی نامه‌ای از سوی مرکز توسعه صادرات ایران به بانک مرکزی اعلام شد. این موضوع در چارچوب بند دو تصویب نامه هیأت وزیران به شماره ۳۰۹۱۸ مورخ ۷۷/۵/۱۴ می‌باشد. مبلغ کل اعتبارات تعیین شده ۱۰۹ میلیون دلار است.

دولت جمهوری اسلامی ایران با در نظر گرفتن جمیع جهات در زمینه صادرات صنعتی، اولویت را به کشورهای ذکر شده داده است.

■ برای توسعه صادرات صنعتی، مزیت‌های نسبی روی چه کالاهایی وجود دارد؟

۱- در بخش صنعت کالاهایی چون شوینده‌ها دارای مزیت نسبی بالایی هستند. ارزش افزوده در این رشته بالاست.

- در صنعت شیرینی و شکلات، بازارهای خارجی خواهان این نوع کالا هستند.

- پوست و سالامبور اگر به صورت خام صادر شود، ارزش افزوده پایینی دارد، اما اگر به «کراست» تبدیل شود، دارای ارزش افزوده بالایی خواهد بود. بازارهای اروپا برای این نوع کالا خریداران خوبی هستند. پوست و سالامبور همچنین باید به کالاهای ساخته شده چرمی تبدیل شوند.

- در زمینه پتروشیمی اقلام بسیار متنوع و قابل توجهی وجود دارد. به دلیل آنکه مواد اولیه پتروشیمی یعنی نفت در ایران وجود دارد، صنعت پتروشیمی در ایران روزبه روز در حال رونق است و تولیداتش همیشه مورد نیاز بازارهای جهانی است.

- صادرات سنگ که سابقاً به صورت فله خام انجام می شد، امروز به صورت تزئینی و ساختمانی، دارای مزیت بالایی می باشد. این صنعت اگر فرآوری شود، در اروپا و ژاپن بازارهای خوبی خواهد داشت.

- مصالح ساختمانی با توجه به پایین بودن هزینه های خدماتی در ایران زمینه خوبی برای فعالیت های صادراتی است.

صنعت کاشی از صنایعی است که در آن دارای مزیت های بالایی است.

- در صنعت آهن آت به دلیل وجود کارخانه های ذوب آهن و فعالیت فولاد مبارکه در زمینه تنوع تولید ورق ایران دارای مزیت است.

- کالاهای کشاورزی از جمله میوه ها به شرطی که به صورت کنسانتره درآیند، دارای مزیت می باشند. بازارهای اروپایی به شدت خواهان میوه ها و کنسانتره میوه ایران هستند.

آنچه مسلم است، هرچه کالاهای صنعتی دارای ارزش افزوده بیشتر شود، دارای مزیت بیشتر هستند. در گذشته اکثر کالاهای صنعتی صادراتی ایران به صورت خام وارد بازارهای جهانی می شد. ولی در چندساله اخیر با توجه به سیاست های وزارت صنایع، اصرار بر این است که ماده اولیه محصولات صنعتی در ایران تولید شود و سپس محصول به صورت ساخته شده صادر شود. به هر میزان که ارزش افزوده کالاهای صنعتی بالا باشد درآمدهای صادراتی نیز بالاتر خواهد بود.

■ آیا صنایع کوچک ایران در بازارهای خارجی قابل دریافت و ارزآور هستند یا صنایع سنگین و بزرگ؟

صنایع کوچک ایران در خارج از کشور چندان ارزآوری ندارد، البته صنایع دستی از این امر مستثنی است.

○ نمایندگان های تخصصی صادراتی که در ایران برپا می شود، زمانی موفق خواهد بود که برای خریداران خارجی دعوتنامه برای بازدید از نمایندگان ارسال شود، تا آنها از نزدیک بتوان صادرات صنعتی کشور آشنا شوند.

توجه به صادرات صنایع دستی از اهمیت خاصی برخوردار است. توجه به صنایع بزرگ و صدور تولیدات آنها، مانند تولیدات ذوب آهن، پالایشگاه ها که دارای ارزش افزوده بالایی هستند، ارزش زیادی برای کشور به دنبال دارد.

به هر میزان که به صنایع سنگین توجه شود، تولیدات این نوع صنایع دارای ارزش افزوده بالاتر خواهد بود.

■ آیا برای توسعه صادرات کالاهای صنعتی بانک ها تسهیلات

ایجاد نمی کنند؟

□ براساس مصوبه شورای پول و اعتبار، حدود ۸ درصد کل تسهیلات اعتباری بانک ها باید در اختیار صادرکنندگان کالا قرار گیرد. متأسفانه بانک های کشور از دادن این تسهیلات به صادرکنندگان طفره می روند. انگیزه این امر علاقه بانک ها در دادن وام بازرگانی خلاصه شده است.

سود وام بازرگانی ۲۲ درصد است، در صورتی که سود وام صنعتی ۱۸ درصد محاسبه می شود.

خوشبختانه بانک توسعه صادرات ایران در این زمینه اقدامات مؤثری انجام داده است و جوهی بیش از اعتباراتی که دولت به این بانک مجوز داده است به صورت وام در اختیار صادرکنندگان صنعتی قرار داده است.

■ برای توسعه صادرات صنعتی از تشکیل نمایشگاه های تخصصی صنعتی چه نتایجی حاصل شده است؟

□ برای توسعه صادرات صنعتی، سالانه بیش از ۲۰ نمایشگاه تخصصی در کشور تشکیل می شود. این نمایشگاه ها با دو هدف شناساندن کالاهای بخصوص و

توان های بالقوه و بالفعل به بازارهای خارجی است.

بسیاری از خریداران خارجی کالاهای صنعتی در خارج از کشور هنوز نمی دانند ایران در کدام بخش از صنعت دارای امکانات صادراتی و باکیفیت است.

این افراد با مراجعه به مرکز توسعه صادرات ایران و حضور در نمایشگاه های تخصصی صنعتی، دارای شناخت می شوند و به امر خرید این کالاها

مبادرت می‌ورزند.

ذکر این نکته ضروری است که نمایشگاه‌های تخصصی صنعتی که در جهت صادرات تشکیل می‌شوند، زمانی موفق خواهند بود که بدو برای خریداران خارجی دعوتنامه‌هایی ارسال شود تا از نزدیک شاهد برگزاری نمایشگاه باشند و توان صنعتی ایران را ارزیابی کنند. البته شرکت در نمایشگاه‌های تخصصی صنعتی در خارج از کشور نیز برای صنعتگران ایرانی لازم است.

برخی خریداران خارجی امکان شرکت در نمایشگاه‌های ایران را ندارند، چنانچه صنعتگران ایرانی بتوانند کالاهای خود را در نمایشگاه‌های خارجی عرضه کنند، کمک زیادی برای شناخت این نوع کالاها خواهد بود.

دیده شده است صاحبان صنایع ایرانی در نمایشگاه‌های خارجی قراردادهای متعددی منعقد کرده‌اند. در صورتی که خریدار قبلاً از

چنین کالایی هیچ‌گونه اطلاعی نداشته است.

از سوی دیگر بیست و چهارمین نمایشگاه بین‌المللی تهران با ویژگی خاص برگزار شد. در این نمایشگاه برای نخستین بار، کالاها به صورت موضوعی و تخصصی دسته‌بندی و در یک سالن به نمایش گذاشته شدند. این امر باعث شد خریداران خارجی کالاهای ایران دید وسیعی نسبت به کالاهای ایرانی پیدا کنند.

البته این انتقاد به نمایشگاه وارد بود که حضور تعداد غیرمتخصصین در نمایشگاه، فرصت دیدار متخصصین را سلب کرده بود. تفاوت قیمت بلیط برای

متخصصین و غیرمتخصصین نیز توانست این مشکل را برطرف کند، زیرا صادرکنندگان صنعتی نمی‌توانستند مخاطبان خود را تشخیص دهند و بلیط‌هایی که در اختیارشان بود به رایگان به غیرمتخصصین داده بودند. این امر در نمایشگاه‌های خارجی به هیچ‌وجه دیده نمی‌شود.

■ آیا زمینه‌های صادرات کالاهای صنعتی برای هیأت‌هایی که در زمان برپایی نمایشگاه به تهران آمده بودند، مهیا شد؟

□ هیأت‌هایی که به ایران آمده بودند، علاوه بر آنکه درصد فروش کالاهای خود بودند، خریدار کالاهای صنعتی نیز بودند. نظر به اینکه فضای سیاسی ایران

○ حضور فعال در نمایشگاه‌های خارجی برای شناساندن تولیدات کشور و مشارکت صنعتگران ایرانی با سرمایه‌گذاران خارجی برای دستیابی به فن‌آوری روز در توسعه صادرات صنعتی مؤثر خواهد بود.

مناسب شده است، هیأت‌های اروپایی علاقه‌مند به مرادۀ اقتصادی با ایران شده‌اند. به دلیل آنکه ایران به علت کاهش درآمد نفت، قدرت خرید کالاهای اروپایی را ندارد، هیأت‌های اروپایی اشتیاق به انجام معامله پایاپای داشتند. در ضمن بیست و چهارمین نمایشگاه بین‌المللی تهران، این محیط را فراهم کرد که با توجه به مزیت‌هایی که در ایران وجود دارد، شرکت‌های اروپایی آمادگی خود را برای سرمایه‌گذاری در ایران اعلام کنند.

■ چه راهبردهایی را برای توسعه صادرات صنعتی پیشنهاد می‌کنید؟

□ حضور فعال در نمایشگاه‌های

خارجی برای شناخت خریداران کالاهای ایرانی

- صنعتگران ایرانی باید با سرمایه‌گذاران خارجی مشارکت کنند و از طریق آنان، فن‌آوری لازم را دریافت دارند. مزیت‌های نسبی که در زمینه نیروی کار، انرژی، آب و برق، حمل‌ونقل و نزدیکی بازار ایران به بازارهای جهانی وجود دارد، سرمایه‌گذاران خارجی را به مشارکت در ایران راغب می‌کند.

■ عوامل مؤثر در توسعه صادرات صنعتی چیست؟

□ - تشویق صنعتگران ایرانی برای حضور در بازارهای جهانی و صدور بخشی از تولیدات خود به این بازارها. بدیهی است ارز به دست آمده می‌تواند برای خرید مواد اولیه به کار گرفته شود. - ایجاد انگیزه از سوی دولت در صادرکنندگان جوان و فعال تا بتوانند کالای ایرانی را به بازارهای جهانی معرفی کنند.

■ به صادرکنندگان کالاهای صنعتی در جهت توسعه صادرات چه توصیه‌ای دارید؟

□ - خودباور باشند و توانمندی‌های موجود صنعتی را به نحو شایسته در بازارهای جهانی معرفی کنند. - حضور در بازارهای خارجی بدون هیچ‌گونه ترس.

