

اشاره:

توسعه مناسبات اقتصادی به منظور افزایش صادرات غیرنفتی و نیز جذب سرمایه‌گذاری‌های خارجی از اهداف عمده‌ای است که در اقتصاد ملی دنبال می‌شود. دستیابی به این هدف که در نهایت رشد پایدار اقتصادی را به دنبال دارد، به ابزار کارآمد قانونی نیاز دارد تا اطمینان خاطر فعالان اقتصادی و سرمایه‌گذاران را تأمین کند. یکی از این ابزار کارساز «بیمه» است که می‌تواند حافظ منافع دست‌اندرکاران تجارت و سرمایه‌گذاری باشد.

امروزه نقش و اهمیت «بیمه» در رونق مناسبات اقتصادی بر هیچ‌کس پوشیده نیست، لیکن هنوز در ایران بسیاری از دست‌اندرکاران فعالیت‌های تجاری همچنان بر سنت گذشته (اعتماد و اطمینان فردی) پایبند می‌باشند، در حالی که طرف‌های تجاری شیوه‌های قانونی را ترجیح می‌دهند و به کار می‌گیرند.

با توجه به نقش بیمه در رونق تجارت و سرمایه‌گذاری و موانعی که هنوز کماکان در مناسبات اقتصادی خارجی وجود دارد، خبرنگار نشریه «بررسی‌های بازرگانی» با آقای عطاءالله کهریزی دبیرکل اتاق بازرگانی ایران و ایتالیا گفت‌وگویی دارد و راهکارهای ضروری را از وی جویا شده است. ما حاصل این مصاحبه را با هم می‌خوانیم.

## صندوق ضمانت خریدار با پشتوانه دولت، راهی برای گسترش صادرات غیرنفتی



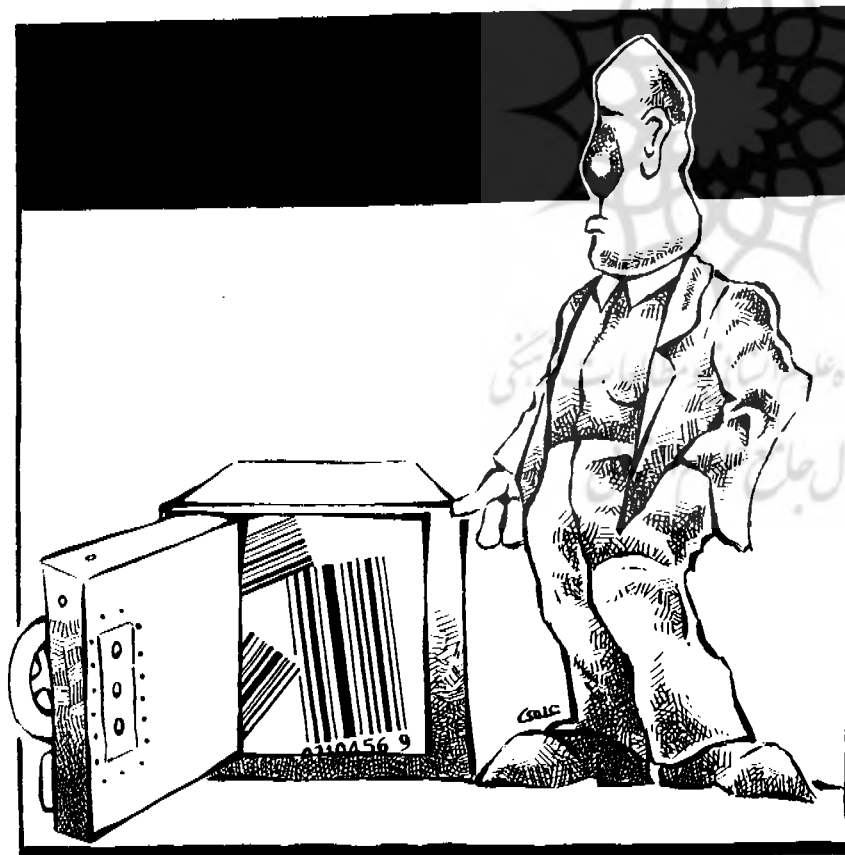
■ نقش بیمه در مناسبات تجارت خارجی تا چه حد است و چه تسهیلاتی را می‌تواند برای گسترش تجارت خارجی فراهم کند؟

□ بیمه مهمترین عامل در هر معامله است و برای صادرکننده و واردکننده مهم است. شرکت‌های سرمایه‌گذاری خارجی که تمایل داشته باشند در ایران سرمایه‌گذاری نمایند، باید این اطمینان را پیدا کنند که می‌توانند پس از فروش کالای خود، درآمد و سود حاصل از آن را دریافت کنند و از امنیت سرمایه‌گذاری مطمئن باشند. امنیت در تجارت مفهومی به نام «بیمه» دارد. نقش بیمه در تجارت از مهمترین زمینه‌های مورد تأکید تجار است.

■ کشورهای صنعتی جهان چگونه از شرکت‌های بیمه دولتی یا خصوصی برای گسترش مناسبات خارجی بهره‌برداری می‌کنند. وضعیت ایران در این زمینه چگونه است؟

□ هر کشوری برای توسعه اقتصادی از ابزار ارتباطی استفاده می‌کند و برای گسترش این ابزار سرمایه‌گذاری می‌کند.

این سرمایه‌گذاری را شرکت‌های بیمه دولتی یا خصوصی تضمین می‌کنند. موضوع «بیمه» سبب می‌شود که



○ ایران نمی تواند از سیستم اقتصاد بین المللی جدا باشد. صندوق ضمانت صادرات امکانات فراوانی را برای صادرکنندگان فراهم کرده تا با خیال آسوده فعالیت کنند، اما در بخش واردات، امکانات لازم برای آرامش سرمایه گذاری فراهم نشده است.

معامله گران با آرامش بیشتر به فعالیت بپردازند.

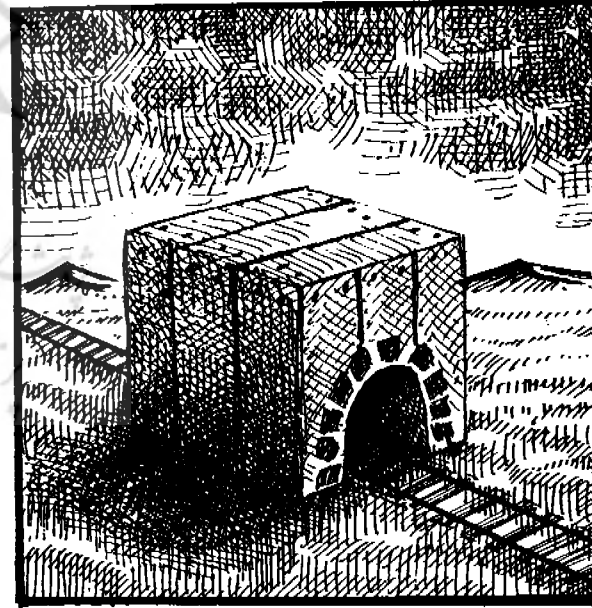
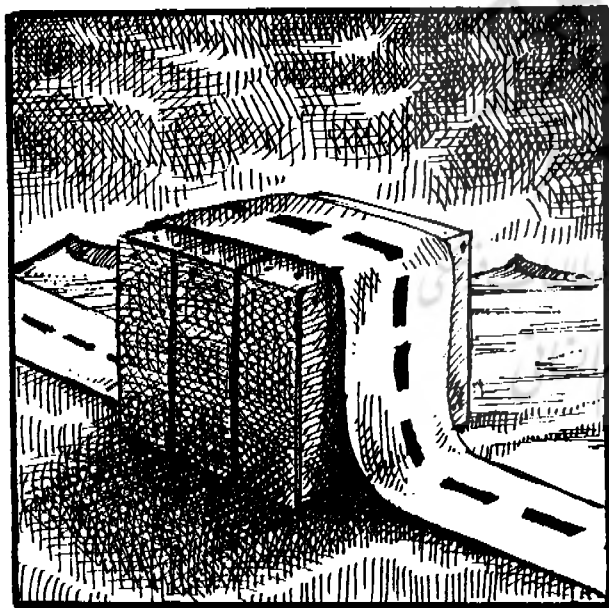
ایران نمی تواند از سیستم اقتصادی بین المللی جدا باشد. صندوق ضمانت صادرات، امکانات فراوانی را برای صادرکنندگان فراهم آورده تا آنها با خیال آسوده به فعالیت بپردازند. اما در بخش واردات هنوز امکانات لازم برای آرامش سرمایه گذاری فراموش شده است. البته در عمل و عرف ثابت شده است که جمهوری اسلامی ایران به تعهدات خود پایبند است. با این حال ضرورت دارد سازمانی ایجاد شود که بتواند سرمایه گذاری ها را تضمین و جذب کند.

را برداریم که هنوز خیلی از کشورها برداشته اند یعنی ایجاد تحول اساسی در بازارهای خارجی نسبت به کالای ایرانی. به موازات صندوق ضمانت صادرات می بایست صندوق ضمانت خریدار تأسیس کنیم به گونه ای که هر تاجر بداند اگر از جنس ایرانی خریداری شده رضایت ندارد، می تواند آن را پس دهد. به عبارت دیگر صندوق ضمانت خریدار، کالای صادراتی تاجر ایرانی را ضمانت کند. این امر به خریدار آرامش خاطر می دهد، مانند کاری که فروشگاه های زنجیره ای در سراسر جهان انجام می دهند. صندوق ضمانت خریدار باید با حمایت

و خریدار با اطمینان عمل می کنند. این موضوع برای نام «ایران» در صحنه اقتصاد بین المللی ارزش زیادی ایجاد می کند.

**■ شرکت های بیمه ایرانی در قیاس با شرکت های بزرگ بیمه از نظر ارائه خدمات چه وضعیتی دارند. آیا ماهیت دولتی بودن شرکت های بیمه ایران در عملکرد آنها اثر دارد؟**

□ در شرکت های بیمه خارجی، ضوابط پشتوانه آنها بسیار معتبر است. این شرکت ها برای آن که بتوانند در سطح بین المللی فعالیت کنند، با یکدیگر متحد می شوند. این امر اطمینان بیشتری برای فعالیت های بیمه ای آنها فراهم می سازد.



**■ نقش شرکت های بیمه دولتی در گسترش تجارت خارجی و به ویژه رونق صادرات (غیر از نفت) چیست؟**

□ اگر درصدد گسترش تجارت خارجی به ویژه صادرات غیر نفتی باشیم، باید گامی

صادرکنندگان تأسیس شود و آنها در نفع و زیان آن سهیم باشند. به این ترتیب صادرکننده از طریق صندوق وادار می شود که پول خریدار را (در صورت نقص کالا) بپردازد. در این شرایط صادرکننده با آگاهی

ایران برای گسترش تجارت خارجی باید شرکت های بیمه تجاری را تأسیس و در صحنه تجارت بین المللی وارد کند تا به موقعیت شایانی دست یابد. دولت باید این گونه شرکت های بیمه را حمایت کند و

○ صندوق ضمانت خریدار باید با حمایت صادرکنندگان تأسیس شود و آنها در نفع و ضرر آن سهیم باشند. صادرکننده از طریق این صندوق باید وادار شود که پول خریدار را (در صورت نقص کالا) بپردازد.

اعلام نماید که آنها از پشتوانه ارزی دولتی برخوردار می‌باشند تا آرامش خاطر بین‌المللی را به‌همراه آورد و سبب گسترش تجارت و جذب سرمایه‌گذاری خارجی شود.

در ایران هنوز یک شرکت بیمه که سرمایه‌گذاری خارجی را تضمین کند، وجود ندارد، در حالی که حمایت دولت از شرکت‌های بیمه و یا ایجاد شرکت‌های بیمه جدید می‌تواند این موضوع را تأمین کند.

■ پوشش بیمه برای مبادلات تجاری ایران و ایتالیا چگونه است. در این زمینه نقش شرکت‌های بیمه ایرانی و ایتالیایی چیست. میزان پوشش بیمه برای مناسبات تجاری طرفین در سالهای اخیر چگونه بوده است؟

□ در ایتالیا «ساجه» (بیمه دولتی ایتالیا)، آرامش خاطر و تأمین سرمایه‌گذاری در ایران را ایجاد و بیمه می‌کند که در گذشته نه‌چندان دور بر اثر یک سری مشکلات از خط خارج شده بود. ساجه در سال میلادی گذشته (۱۹۹۶) حمایت خود را از صنعت فولاد ایران آغاز کرد، زیرا به این نتیجه رسید که ایران از نظر ثبات سیاسی و اقتصادی، کشوری است که می‌توان روی آن حساب کرد. با برگشت «ساجه»، بعد تازه‌ای برای مناسبات ایران و ایتالیا به‌وجود آمد. اگر ایران بتواند زمینه‌ها و حرکت‌هایی مانند ساجه برای سرمایه‌گذاران و بازرگانان ایتالیایی جهت تضمین خریدهایشان ایجاد کند، اقتصاد کشور شکوفا خواهد شد،

زیرا برای ایران رونق صادرات غیرنفتی اهمیت دارد.

■ برای رونق صادرات غیرنفتی ایران به ایتالیا چه اقداماتی باید انجام شود و نقش شرکت‌های بیمه و صندوق ضمانت صادرات در این میان چیست؟

□ صادرات غیرنفتی با نفت تفاوت دارد. حمایت از صادرات غیرنفتی باید کانالیزه (جهت‌دار) و مشخص‌تر از نفت باشد. در صدور نفت دولت به‌طور مستقیم درگیر است، در حالی که در صادرات غیرنفتی، شرکت‌های خصوصی و افراد حقوقی فعالیت دارند و آنها نقش مثبت و منفی خود را آن‌طور که لازم است، نمی‌دانند. در واقع یک حرکت خارج از عرف و نسنجیده یک تاجر ایرانی می‌تواند تأثیر بسیار بدی در صحنه اقتصاد داشته باشد. برای گسترش صادرات غیرنفتی باید ابتدا فرهنگ صادرات را به‌وجود آورد تا صادرکننده، خود کارشناس کنترل کیفیت شود تا به وضع مقررات نیازی نباشد. اگر صادرکننده کنترل بر فعالیت تجاری داشته باشد، می‌تواند راه را برای یک روند دائمی و سودآور در تجارت باز کند. تا زمانی که این امر در تجارت پیاده نشده، باید از شرکت‌های بیمه بهره گرفت. محصولات صادراتی ایران از نظر کیفیت و مرغوبیت در بازارهای خارجی شناخته شده است، اما باید عرضه آن به‌گونه‌ای باشد که پس از بازاریابی، ارزآوری مطلوبی داشته باشد.

■ به‌ظاهر فضای گسترده‌ای برای رونق تجارت میان ایران و ایتالیا وجود دارد. برای بهره‌گیری بهتر

صادرکنندگان ایرانی از این فضا چه پیشنهاداتی دارید؟

□ از آنجا که ارتباطات فرهنگی و سیاسی ایران و ایتالیا، مطلوب است، مناسبات اقتصادی دو کشور در حال گسترش است. در اروپا، ایتالیا شریک خوبی برای ایران می‌باشد زیرا این کشور بسیاری از محصولات صادراتی ایران را تبدیل و به سراسر جهان صادر می‌کند. بازرگانان ایتالیایی با توجه به تخصص نیروی انسانی و هزینه پایین‌تر تبدیل مواد در ایران، علاقه‌مند هستند بخشی از فعالیت تبدیل مواد در ایران انجام شود و این بهترین موقعیت برای گسترش صادرات غیرنفتی ایران است. باید تجار دو کشور به یکدیگر نزدیک‌تر شوند و مناسبات میان متخصصان توسعه یابد و سرمایه‌گذاری‌های مشترک با پشتیبانی «بیمه» انجام شود.

■ در زمینه جذب سرمایه‌گذاری و فن‌آوری از ایتالیا در حال حاضر چه شرایطی وجود دارد و چه اقداماتی انجام شده است؟

□ با مشکلاتی که برای بازپرداخت اعتبارات در چند سال پیش به‌وجود آمد، مناسبات باز سرمایه‌گذاری ایتالیا در ایران خدشه‌دار شد و اشکالاتی را به‌وجود آورد. اما بازپرداخت به‌موقع تعهدات خارجی ایران به شرکت‌های ایتالیایی سبب شده که تسهیلاتی برای ایران در آینده فراهم شود. در حال حاضر این احساس وجود دارد که زمینه‌های همکاری دو کشور روزبه‌روز گسترش پیدا می‌کند و ایتالیا نیز آمادگی

○ شرکت بیمه دولتی ایتالیا (ساجه) در سال ۱۹۹۶ حمایت خود از صنایع فولاد ایران را آغاز کرد، زیرا به این نتیجه رسید که ثبات سیاسی و اقتصادی در ایران وجود دارد.

### صادراتی ایران به ایتالیا کدامند؟

□ فرش، پوست، سنگ‌های معدنی، مواد غذایی، خرما و کشکبار. امکانات گسترده‌ای برای صدور کالاهای غیرنفتی به ایتالیا وجود دارد که باید روی آنها برنامه‌ریزی شود.

### کالاهای وارداتی ایران از ایتالیا

#### کدامند؟

□ ماشین‌آلات صنعتی، مواد شیمیایی و لوازم یدکی ماشین‌آلات.

### توصیه شما به تجار ایرانی طرف

#### قرارداد شرکت‌های ایتالیایی چیست؟

□ بهترین بیمه‌کننده صادرات، تجار هستند که باید توجه داشته باشند «صادرات» امری مقطعی و فصلی نیست و باید تداوم داشته باشد تا مشتری جذب شود. خوشنامی تجار در صدور کالا به ایتالیا پشتوانه قوی برای اقتصاد کشور خواهد بود.

### ○ برای گسترش صادرات

غیرنفتی باید فرهنگ

صادرات ایجاد شود و

صادرکننده خود کارشناس

کنترل کیفیت کالاهای

صادراتی باشد و راه را برای

یک روند تجارت دائمی و

سودآور باز کند. تجارت

امری مستطمی و فصلی

نیست.

واسطه‌ها استفاده کند، می‌تواند به‌طور مستقیم با ایتالیا معامله کند و مشکلات صنعتی را حل و فصل نماید.

### ■ آخرین آمار مربوط به مناسبات

#### تجاری ایران و ایتالیا چه روندی را نشان می‌دهد؟

□ حجم مبادلات تجاری ایران و ایتالیا در ماه‌های ژانویه تا ژوئیه ۱۹۹۶ به ۱/۵ میلیارد دلار رسید که نسبت به مدت مشابه سال ۱۹۹۴ حدود ۸۷ درصد افزایش داشت. ارزش صادرات ایتالیا به ایران در هفت‌ماهه مورد بحث ۳۵۰ میلیون دلار و ارزش صادرات ایران به این کشور ۱/۱۵ میلیارد دلار (شامل ۱۵۰ میلیون دلار کالای غیرنفتی) بود.

### ■ عمده‌ترین طرح‌های مشترک

#### همکاری اقتصادی ایران و ایتالیا کدامند؟

□ مهمترین طرح، مجتمع فولاد مبارکه است. ایجاد ارتباط گسترده میان صنایع فولاد دو کشور طرحی است که باید روی آن حساب کرد. البته با ایجاد ارتباط با شرکت‌های ایتالیایی در آینده نزدیک طرح‌های مشترک دیگری در صنایع نساجی، سنگ، چرم و بسته‌بندی خواهیم داشت.

### ■ آیا ایران و ایتالیا طرح‌های

#### سرمایه‌گذاری مشترک نیز دارند؟

□ ایران با نمایندگی شرکت‌های ایتالیایی همکاری دارد. به دلیل نبود خدمات بیمه‌ای ساجه در ایران، سرمایه‌گذاری مشترک کمتری بین دو کشور وجود دارد. ساجه فقط در زمینه فولاد ایران، پوشش بیمه‌ای می‌دهد.

### ■ عمده‌ترین کالاهای غیرنفتی

برای پذیرش روابط تجاری گسترده‌تر با ایران را دارد.

### ■ ارزیابی شرکت‌های ایتالیایی از

#### بازار ایران چگونه است و چه موانعی در راه تجارت و سرمایه‌گذاری در ایران را احساس می‌کنند؟

□ شرکت‌های ایتالیایی نسبت به بازار ایران احساس خوبی دارند، ولی متأسفانه تأثیر منفی برخی تجار ایرانی بر بازرگانان ایتالیایی سبب شده که اعتماد آنها جلب نشود. برای جلب اعتماد باید بر کیفیت کالاهای صادراتی نظارت کرد و یا از طریق بیمه آن را کنترل نمود.

اگر این اعتماد به وجود آید، آنها به تجار ایرانی احساس نزدیکی خواهند کرد زیرا به این نتیجه رسیده‌اند که بازار ایران از نظر مواد اولیه و نیروی انسانی، می‌تواند مشکلات عمده آنها را از پیش پایشان بردارد.

### ■ پوشش‌های بیمه‌ای شرکت ساجه

#### در دوران سازندگی برای ایران چقدر بوده و آیا این شرکت در زمان بندی تعهدات ایران به شرکت‌های ایتالیایی نقش داشته است؟

□ آمار دقیقی ندارم، اما نقش ساجه در کاهش صادرات ایتالیا به ایران بسیار مهم بود. زمانی که ساجه دست از حمایت از صادرکنندگان کالا به ایران برداشت، میزان صادرات ایتالیا به ایران هر سال کاهش پیدا کرد. اگر ساجه پوشش اعتباری کامل خود را برای صادرکنندگان ایتالیایی به ایران برقرار سازد، صادرات ایتالیا به ایران افزایش می‌یابد. باید مرادودات صنعتی با ایتالیا گسترش یابد، زیرا از کشورهای مهم صنعتی جهان است و ایران به جای آنکه از