



پروہشکاه علوم انسانی و مطالعات فرہنگی
پرتال جامع علوم انسانی

تاجر ایرانی نتواند در بازارهای جهانی به رقابت پردازد و اگر موقعیت خود را در بازارهای بین‌المللی رها کند، تاجر دیگر کشورها به سرعت جای او را می‌گیرند.

دولت باید در زمینه حمل و نقل داخلی و بین‌المللی تسهیلات لازم را در اختیار صادرکنندگان واقعی قرار دهد. - نبود نرخ یکسان ارز نیز از دیگر مشکلات صادرکنندگان است.

دولت باید هرچه زودتر نرخ دلار را یکسان کند تا صادرکننده را از بی‌اعتمادی نسبت به نرخ ارز نجات دهد.

- دولت نباید هر چه زودتر پیمان‌سپاری را به طور کل حذف کند.

پیمان‌سپاری باعث بروز تشریفات اداری زاید (بوروکراسی) و در نتیجه کندی صادرات می‌شود. پیمان‌سپاری نیاز به ضمانت اجرایی دارد و سپردن این ضمانت نه تنها هزینه‌هایی را در بردارد، بلکه باعث بالا رفتن قیمت کالای صادراتی می‌شود.

- مقررات بیمه برای صادرکنندگان شفاف نیست، شرکت‌های بیمه باید به طور شفاف با صادرکنندگان برخورد کنند و زمینه‌های بیمه‌گری را برای صادرکنندگان واقعی روشن نمایند.

- اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران و نیز نمایندگی‌های جمهوری اسلامی ایران در خارج از کشور، آنطور که باید و شاید در خدمت صادرکنندگان نیستند.

این ارگان‌ها باید در شناساندن صادرکنندگان به طرف‌های خارجی، کسانی را که به امر صادرات می‌پردازند، یاری دهند.

دریافت روایید از کشورها مشکل بزرگی برای صادرکنندگان است، وزارت امور خارجه در این زمینه باید به کمک صادرکنندگان ایرانی بشتابد.

صادراتی عرضه شده از سوی وی کمتر از قیمت کالاهای مشابه رقبا باشد تا بتواند موفق شود.

موفقیت در این دو اصل با حمایت دولت امکان‌پذیر است. امروزه رقبای ایران در زمینه سنگ، ایتالیا، یونان و چین می‌باشند، چنانچه صادرکننده ایرانی بخواهد در مقابل صادرکنندگان این کشورها موفق عمل کند، دولت باید به او کمک کند.

امروزه صدور نفت کار بیهوده‌ای است، باید زمینه برای صدور کالاهای غیرنفتی فراهم آید تا صدور اینگونه کالاها جای نفت که متعلق به نسل‌های آینده است، بگیرد.

امروزه یک مترمربع سنگ به ضخامت ۲ سانتی‌متر به بهای ۱۲ تا ۱۸ دلار صادر و ارز آن به کشور وارد می‌شود. صدور سنگ به این قیمت به مراتب بهتر از نفت است.

■ مشکلات مبتلا به صادرات کالاهای غیرنفتی چیست؟

۱ | حمل و نقل از جمله مشکلات مبتلا به صادرات است. دولت باید برای صادرکنندگان واقعی تسهیلات حمل و نقل ایجاد کند، در این رهگذر باید نام اینگونه صادرکنندگان به تعاونی‌های حمل و نقل داخلی اعلام شود تا آنها تسهیلات لازم را در اختیار صادرکنندگان خوشنام قرار دهند. قیمت حمل و نقل داخلی ثابت ندارد، امروز قیمت یک تریلی از تهران به بندرعباس یک میلیون ریال است، دو روز بعد این قیمت تا دو برابر افزایش می‌یابد.

در زمینه حمل و نقل بین‌المللی نیز همین مشکل وجود دارد و قیمت کانتینر هر روز افزایش می‌یابد.

افزایش روزانه قیمت حمل و نقل داخلی و بین‌المللی باعث می‌شود قیمت تمام شده کالای صادراتی افزایش یابد و

■ پیمان‌سپاری برای سنگ‌هایی چون تراورتن و گرانیت چه قدر است؟

۱ | برای هر مترمربع سنگ تراورتن ۹ دلار و بسرای گرانیت ۱۷ دلار باید پیمان‌سپاری شود. البته ضخامت سنگ‌های گرانیت باید ۲ سانتی‌متر باشد.

■ با توجه به روند کنونی رشد صادرات کالاهای غیرنفتی، بنظر شما اهداف صادرات غیرنفتی در برنامه سوم توسعه، محقق خواهد شد؟

۱ | اگر دولت زمینه‌های لازم را برای صادرکنندگان فراهم آورد، به یقین ارقام در نظر گرفته شده برای صادرات محقق خواهد شد.

دولت باید مشوق صادرکنندگان واقعی در امصادرات باشد و در عمل صادرکننده را حمایت کند.

دولت باید قوانین دست و پاگیر را از میان بردارد و در زمینه حذف مالیات‌های صادراتی، صادرکنندگان را یاری دهد.

■ برای موفقیت بیشتر در بازارهای جهانی چه باید کرد؟

۱ | دولت باید تولیدات صادرات‌گرا را به طور کلی از مالیات معاف کند.

قوانین و مقررات مترتب بر صادرات نیز باید ثابت لازم را داشته باشد و حضور یک صادرکننده در بازارهای جهانی به مثابه حضور یک رزمنده در جبهه‌های جنگ است، چنانچه یک صادرکننده بتواند بازاریابی موفق را پشت سر بگذارد، در حقیقت جبهه‌ای را فتح کرده است و این امر میسر نیست، مگر آنکه دولت از صادرکننده حمایت کند.

صادرکننده نیز هنگام ورود به بازار یک کشور باید بر دو اصل هم متمدد، پایبند و استوار باشد.

اول آنکه کالای با کیفیت به آن بازار عرضه کند و دوم آنکه قیمت کالای

■ **دلایل اینکه شرکت اطمینان روز صادرکننده نمونه شناخته شده، چه بود؟**
این شرکت در بین شرکت‌های صادرکننده سنگ بالاترین میزان صادرات را داشت و سنگ‌هایش به کشورهای متعددی صادر شده است.

مدیریت شرکت در ایجاد ارتباط، بسیار مؤثر و مفید بوده، به طوری که در سفرهای مختلف توانسته است مشتری را به خرید سنگ از شرکت تشویق و ترغیب کند.

این شرکت صادرات را بر اساس قراردادهای منعقد شده انجام داده است و مشتریان خارجی اطمینان پیدا کرده‌اند که شرکت اطمینان روز به هیچ وجه قراردادهای خود را ملغی نمی‌کند و تحت هر شرایطی تعهد خود را انجام می‌دهد.

اطمینان خریداران خارجی از این شرکت به قدری است که بدون آنکه، اعتبار اسنادی (L/C) باز کنند، پول کالا را از پیش به حساب این شرکت واریز می‌کنند و سپس جنس خود را درخواست می‌کنند.

■ **در سال ۷۹ چه میزان سنگ صادر کرده‌اید؟**

صادرات سنگ شرکت در سال ۷۹ حدود ۱/۵ میلیون دلار بود. این رقم در سال ۱۳۷۸ حدود ۱/۲ تا ۱/۳ میلیون دلار بوده است.

■ **سنگ را به چه کشورهایی صادر می‌کنید؟**

این شرکت سنگ را به عربستان سعودی، کویت، امارات متحده عربی، برخی کشورهای تازه استقلال یافته شوروی سابق، قطر، لبنان، فرانسه و اسپانیا صادر کرده است.

■ **برای بازارهای آینده خود در چه کشورهایی به فعالیت خواهید پرداخت؟**

این شرکت در حال انعقاد یک قرارداد با کشور کانادا است تا بتواند سنگ ایران را به آن بازار عرضه کند.

بازارهای ایتالیا، چین و تایوان نیز جزو بازارهای آتی شرکت محسوب می‌شوند.

■ **با توجه به حمایت دولت از تجار معتبر صادرکننده، آیا هنوز صادرکنندگان غیرواقعی در بازارهای جهانی اجازه فعالیت دارند.**

این هنوز هم یک تعداد از تجار غیرواقعی در بازارهای جهانی فعالیت دارند. این افراد لطمات جبران‌ناپذیری به صادرات کالاهای غیرنفتی می‌زنند. در فعالیت‌های صادراتی این قشر تعهد معنی ندارد. ابتدا قرارداد را با طرف خارجی می‌بندند، اما کالا را به موقع و با قیمتی که با وی به توافق رسیده‌اند، نمی‌توانند صادر کنند.

این گروه، خریداران خارجی را نسبت به کالاهای ایرانی و صادرکنندگان واقعی بدبین کرده‌اند و بازار کالاهای ایرانی را روز به روز خراب‌تر می‌کنند. توصیه می‌شود دولت نگذارد این گروه در زمینه صادرات فعالیت کنند.

■ **در زمینه بازاریابی و تبلیغات چه نظری دارید؟**

بازاریابی و تبلیغات دو اصل جدانشدنی از مقوله صادرات است. یک صادرکننده باید با مشتری تماس مستقیم داشته باشد و کالای ایرانی را معرفی کند. البته این امر مخارج گزافی در بردارد، اما نتیجه آن بسیار مثبت خواهد بود.

تبلیغات نیز از اهمیت بالایی برخوردار است، اما تبلیغات داخلی برای یک صادرکننده، امر مفیدی تلقی نمی‌شود، صادرکنندگان باید با حمایت دولت و اتاق بازرگانی زمینه تبلیغات در رسانه‌های خارجی را برای خود فراهم آورند.

■ **ارزیابی شما از حضور در نمایشگاه‌های داخلی و نمایشگاه‌های بین‌المللی خارجی چیست؟**

حضور در نمایشگاه‌ها، به صادرکننده بصرای شناخت بیشتری از طرف‌های خارجی کمک می‌کند.

صادرکنندگان در نمایشگاه‌ها، اغلب با خریداران خارجی از نزدیک آشنا می‌شوند و کالاهای صادراتی خود را بهتر معرفی می‌کنند.

شرکت اطمینان روز تا امروز در نمایشگاه‌های متعدد داخلی و خارجی شرکت کرده و تمامی آنها برای صادرات شرکت سودمند بوده است.

این شرکت در نمایشگاه‌های عربستان سعودی، کویت، قطر، امارات متحده عربی، بیروت و در برخی نمایشگاه‌های کشورهای تازه استقلال یافته شوروی سابق، شرکت کرده است.

■ **نظر شما در زمینه استفاده از روش‌های نوین تجاری چیست؟**

این شرکت استفاده از روش‌های نوین تجاری مانند اینترنت را در رأس فعالیت‌های صادراتی خود قرار داده است. به نظر من این روش‌ها در بازاریابی کالاهای ایرانی بسیار مؤثر بوده و باید از روش‌های نوین تجاری استفاده کرد.

امروزه استفاده از اینترنت جزء ابزار عادی جهت توسعه صادرات است، چنانچه یک صادرکننده نتواند از سایت‌های اینترنتی استفاده کند، از علم روز تجارت در جهان عقب می‌افتد.

■ **آیا از تشکل صادراتی خود راضی هستید؟**

صادرکنندگان سنگ‌های تزئینی و نما دارای تشکل صادراتی هستند، اما این تشکل هنوز قدم مثبتی برای آنان برنداشته است.

این تشکل و نیز اتاق بازرگانی باید صادرکنندگان را در جهت شناخت بازار و دستیابی به بازارهای جدید یاری دهند.



پرویشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پرتال جامع علوم انسانی



پروہشکاه علوم انسانی و مطالعات فرہنگی
پرتال جامع علوم انسانی

مؤثر بر روی قاچاق مواد مخدر اعمال کند، برگزار شد.

این کنفرانس احساس نیاز به همکاری جامعه و مساعدت فنی برای مبارزه با مشکل موجود را مورد تأیید قرار داد، ولی هشدار داد که هر گونه برنامه مفاغیری که از سوی آمریکا به اجرا درآید، موجب تضعیف روابط بین کشورهای عضو کاریکوم و آمریکا خواهد شد.

در این کنفرانس تصمیم گرفته شد «نیروی کار امنیتی کاراییب» برای کمک به تنظیم یک توافقنامه واحد منطقه‌ای در خصوص مسایل دریایی و ادغام توافقنامه‌هایی که قبلاً توسط اعضای مستقل منعقد شده بود، تشکیل شود.

وزیر کشاورزی و امور اراضی آفریقای جنوبی در کنفرانس سران دولت‌ها که در سال ۱۹۹۶ برگزار شد، شرکت کرد. در این کنفرانس پیشنهادهایی مبنی بر اعزام یک هیأت وزارتی در خصوص تجارت و سرمایه‌گذاری به آفریقای جنوبی در سال ۱۹۹۷ و همچنین تشکیل یک هیأت مشترک دیپلماتیک کاریکوم در آن کشور به منظور ایجاد روابط بیشتر با منطقه آفریقای جنوبی ارایه شد.

در ضمن تلاش‌هایی در خلال سال ۱۹۹۶ برای بسط روابط با ژاپن به عمل آمد و مباحثاتی نیز در مورد خطوط اعتباری و بالا بردن صنعت گردشگری منطقه‌ای انجام شد.

کاریکوم در آوریل ۱۹۹۷ مبادرت به گشایش یک نهاد تشکیلات مذاکره‌کننده منطقه‌ای به منظور ایجاد هماهنگی در مذاکرات خارجی کرد.

کانون اصلی فعالیت‌ها، ایجاد منطقه تجارت آزاد آمریکا و همچنین سایر جوانب نشست دومین اجلاس سران آتی کشورهای قاره آمریکا بود که در آوریل ۱۹۹۸ برگزار شد.

از دیگر کانون‌های اصلی فعالیت کاریکوم، روابط آن با اتحادیه اروپا پس از انقضای کنوانسیون لومه ۴ در سال ۲۰۰۰ میلادی و همچنین مذاکرات تجاری چندجانبه تحت نظر سازمان جهانی تجارت بود.

سران دولت‌های کاریکوم در ماه مه ۱۹۹۷ برای بحث در مورد مسایل موردنظر فیما بین با «بیل کلیتون» رییس جمهوری وقت آمریکا دیدار کردند.

در این نشست یک توافق امنیتی حاصل شد و ترتیباتی برای انجام مشاوره‌های سالانه بین وزرای امور خارجه کشورهای کاریکوم و وزیر خارجه آمریکا به عمل آمد. با این حال جامعه در پی حکم موقت سازمان جهانی تجارت که در ماه مارس صادر و به موجب آن جلوی شکایت تجاری آمریکا گرفته شد، نتوانست تمهد آمریکا را برای کمک به صادرات منطقه، وضعیت «برابری نفتا» یا تضمین امتیازاتی برای صنعت موز منطقه تأمین کند.

مخالفت آمریکا با سیاست موز اتحادیه اروپا از سوی رهبران کشورهای عضو کاریکوم که در ژوئیه ۱۹۹۸ تشکیل جلسه دادند، مورد انتقاد قرار گرفت، زیرا این سیاست نه تنها به نظام پروانه (لیسانس) واردات خاتمه می‌داد، بلکه پس از پر کردن یک سهمیه محدود واردات موز با معافیت گمرکی برای صادرکنندگان موز به اتحادیه اروپا سهمیه‌ای بر مبنای ارزش دلاری تعیین کرد.

در سال ۱۹۹۸ کاریکوم به ویژه از حرکتی که در داخل «نویس» برای منزوی کردن آن از فدراسیونی با سن کریستوفر صورت گرفت، نگران شد.

رؤسای دولت‌ها در ژوئیه همان سال توافق کردند یک گروه میانجی به نویس اعزام کنند تا از فدراسیون حمایت کند.

در این اجلاس، نگرانی جامعه نسبت به خصومت میان دولت و گروه‌های مختلف در گویان ابراز شد.

در نهایت دو طرف مبادرت به امضای توافقنامه‌ای تحت توجهات کاریکوم کردند و در ماه سپتامبر یک هیأت میانجی کاریکوم از گویان برای انجام مذاکرات بیشتر دیدن کرد.