

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

عمان

راهنمای تجارت با



tpo.ir

Iran Trade Promotion Organization

سرشناسه : شریفی، کیومرث، ۱۳۵۹ - مجری پژوهش
عنوان و نام پدیدآور : راهنمای تجارت با کشور عمان / [پدیدآورندگان] سازمان توسعه تجارت ایران ، معاونت بازاریابی و تنظیم روابط سازمان؛ مدیر طرح رضا توفیقی

مشخصات نشر : تهران: شرکت چاپ و نشر بازرگانی، ۱۳۸۹.
مشخصات ظاهری : ۱۶۸ ص.: مصور(رنگی)، جدول، نمودار.
شابک : ۴۰۰۰۰ ریال: ۲-۲۲۹-۴۶۸-۹۶۴-۹۷۸

وضعیت فهرست نویسی : فیپا
یادداشت : کتابنامه: ص. ۱۶۵ - ۱۶۶.
موضوع : ایران -- بازرگانی -- عمان و مسقط.
موضوع : عمان و مسقط -- بازرگانی -- ایران.
شناسه افزوده : پورآقایی، نسرین، ۱۳۵۳ -
شناسه افزوده : توفیقی، رضا، ۱۳۴۳ -
شناسه افزوده : شرکت چاپ و نشر بازرگانی
شناسه افزوده : سازمان توسعه تجارت ایران. معاونت بازاریابی و تنظیم روابط
رده بندی کنگره : ۱۳۸۹ ی ۲/۸ع۷/ HF۳۷۷۰
رده بندی دیویی : ۳۸۲/۰۹۵۵۰۹۵۳۵۳
شماره کتابشناسی ملی : ۲۱۰۴۵۵۳

شابک: ۲-۲۲۹-۴۶۸-۹۶۴-۹۷۸

راهنمای تجارت با عمان

شناسنامه پدیدآورندگان:
سازمان توسعه تجارت ایران
معاونت بازاریابی و تنظیم روابط سازمان
مدیر طرح: رضا توفیقی
مجریان طرح: کیومرث شریفی، نسرین پورآقایی
مدیرهنری: فرشته سعیدا

شناسنامه کتاب:
چاپ اول: ۱۳۸۹
تیراژ: ۳۰۰۰ نسخه
قیمت: ۴۰۰۰۰ ریال

ویرایش، صفحه آرایی، لیتوگرافی، چاپ و صحافی: شرکت چاپ و نشر بازرگانی
ناشر: شرکت چاپ و نشر بازرگانی وابسته به موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی
نشانی: تهران، بزرگراه شهید چمران، محل دائمی نمایشگاه‌ها، سازمان توسعه تجارت ایران
تلفن: ۲-۲۲۶۶۴۰۳۱

نسخه الکترونیکی کتاب: www.tpo.ir
E.mail: info@tpo.ir

سخن رئیس کل سازمان

ن وَالْقَلَمِ وَمَا يَسْطُرُونَ.

طی سال‌های گذشته، شاهد تکوین تدریجی «نظام اقتصادی یکپارچه جهانی» بوده‌ایم. توسعه دانش و فناوری در عرصه‌های مختلف، وضعیت متفاوتی از کسب و کار را در این سال‌ها در پی داشته است. از یک‌سو توسعه ارتباطات و دسترسی گسترده مشتریان به اطلاعات، چهره بازارها را دگرگون نموده و «خواست‌های» آنها را تحت تأثیر قرار داده و از سوی دیگر تولید مبتنی بر فناوری پیشرفته و روش‌های اصلاح شده، امکان پاسخ‌گویی به تقاضاهای متنوع و متغیر مشتریان را فراهم نموده است.

نقش تعیین کننده عوامل تولید در معرفی محصول، به ویژه محصولات جدید، اکنون جای خود را به عوامل موجد رضایت مشتری و بازار داده است. این وضعیت، پارادایم حاکم بر روابط صنعت - بازار را به نفع بازار تغییر داده و نقش تعیین کننده بازار و فرصت‌ها و محدودیت‌های آن را به جای تولید و فرصت‌ها و محدودیت‌های آن نشانده است. اگر به این مهم، جهانی شدن بازارها را نیز بیافزاییم، آنگاه ضرورت مطالعه و شناخت بازارها، بخش‌های آن و راهکارهای بازاریابی برای کسب سهم مناسب از بازارهای هدف به خوبی نمایان می‌شود.

تعدد و تنوع عوامل محیطی مؤثر بر موفقیت کسب و کارها، به ویژه در بازارهای جهانی، نسبت به گذشته که قلمرو فعالیت‌ها محلی و ملی بوده، بسیار بیشتر است. امروزه شناخت این عوامل نسبت به شناخت عوامل داخلی بنگاه به دلیل تأثیرگذاری آنها در تحلیل‌های مربوط به فرصت‌های کسب و کار مقدم است. به همین دلیل مدیران سازمان‌ها باید عناصر غیر قابل کنترل محیطی را شناخته و آنها را تا آنجا که ممکن است، مدیریت نمایند.

در تمام محیط‌های کسب و کار، شرایط نامطمئن به وسیله عناصر غیرقابل کنترل به وجود می‌آید و هر بازار جدید، مجموعه عوامل غیر قابل کنترل خاص خود را نیز به آن

اضافه می‌کند. مدیر موفق برنامه بازاریابی خود را به نحوی طراحی می‌کند که بهتر بتواند با شرایط نامطمئن محیط کسب و کار منطبق شود.

مهم‌ترین عوامل غیر قابل کنترل محیط بین‌المللی عبارت‌اند از:

❖ عوامل سیاسی - قانونی

❖ عوامل فرهنگی

❖ عوامل اقتصادی

❖ زیر ساخت‌ها، فناوری، رقبا، نظام توزیع و غیره

تلاش همه بنگاه‌ها برای دسترسی به اطلاعات مربوط به عناصر غیر قابل کنترل محیطی، مستلزم صرف هزینه و ایجاد مخاطرات ناشی از عدم صحت و دقت اطلاعات جمع‌آوری شده است. به این جهت و در راستای حمایت از شرکت‌های ایرانی، برای ورود و کسب موفقیت آنها در بازارهای خارجی، سازمان توسعه تجارت ایران اقدام به تهیه و انتشار مجموعه کتاب‌هایی با عنوان «راهنمای تجارت با کشورها» نموده است.

در گردآوری و تدوین اطلاعات این کتاب‌ها تلاش شده است تا اطلاعات دقیق و به‌روز، با بهره‌گیری از منابع اطلاعاتی موثق در اختیار خواننده گرامی قرار گیرد. به دلیل تغییرات نسبتاً سریع، این اطلاعات در فاصله‌های زمانی مناسب به روز شده و در چاپ‌های بعدی منتشر خواهد شد. با این حال، این دقت ما را از رهنمودهای اساتید و صاحب‌نظران محترم بی‌نیاز نمی‌کند و از هرگونه راهنمایی و تذکر صاحبان فکر و فعالان عرصه تجارت خارجی ایران استقبال می‌نماییم.

در پایان لازم می‌دانم از همکاری همه دست‌اندرکاران تهیه و تولید مجموعه کتاب‌های حاضر به ویژه جناب آقای رضا توفیقی، «معاونت بازاریابی و تنظیم روابط سازمانی» و کلیه کارشناسان سازمان که با این مجموعه همکاری نموده‌اند، کمال تشکر و قدردانی را بنمایم. همچنین از سرکار خانم فرشته سعیدا و همکاران شرکت چاپ و نشر بازرگانی به خاطر تلاش‌های ایشان در طراحی و تولید این مجموعه سپاسگزارم.

بابک افقهی

معاون وزیر و رئیس کل سازمان توسعه تجارت ایران

فهرست صفحه

بخش اول: کلیات

- ۱۳ اطلاعات پایه
- ۱۳ نام رسمی کشور
- ۱۳ موقعیت جغرافیایی
- ۱۴ مساحت
- ۱۴ همسایگان
- ۱۵ جمعیت
- ۱۵ شهرها و بنادر مهم
- ۱۶ واحد پول
- ۱۶ تفاوت زمان با ایران
- ۱۷ فصل اول: محیط سیاسی و قانونی
- ۱۷ محیط سیاسی
- ۱۷ تاریخچه‌ی حکومت
- ۱۸ نوع و ارکان اصلی حکومت
- ۲۲ وضعیت ریسک سیاسی

- ۲۳ افراد و گروه‌های با نفوذ
- ۲۴ محیط قانونی**
- ۲۴ حقوق مالکیت
- ۲۴ قانون مالکیت فکری
- ۲۵ قانون سرمایه‌گذاری
- ۲۹ مراحل راه‌اندازی کار تجاری (کسب‌وکار)
- ۳۰ قوانین گمرکی
- ۳۱ قوانین بانکی
- ۳۱ قوانین ارزی
- ۳۲ قوانین مالیاتی
- ۳۲ قوانین کنسولی
- ۳۴ عضویت در سازمان‌های بین‌المللی، پیمان‌های اقتصادی و ...**
- ۳۴ عضویت در سازمان‌های مهم بین‌المللی
- ۳۵ عضویت در پیمان‌های اقتصادی و موافقت‌نامه‌های تجاری
- ۳۶ عضویت در اتحادیه‌های گمرکی
- ۳۷ فصل دوم: محیط فرهنگی**
- ۳۷ ارکان فرهنگی و اجتماعی**
- ۳۷ دین
- ۳۸ زبان
- ۳۹ الگوی زندگی
- ۳۹ نهادهای اجتماعی و دینی
- ۴۰ رسانه‌ها
- ۴۲ عادات خرید و مصرف
- ۴۳ تعطیلات رسمی
- ۴۳ فرهنگ مذاکره**
- ۴۳ دیدگاه کلی نسبت به ایران
- ۴۵ آداب مذاکره

- ۴۹ فصل سوم: محیط اقتصادی
- ۴۹ سیستم اقتصادی و نقش دولت
- ۵۰ صنعت و معدن
- ۵۱ بخش کشاورزی
- ۵۲ بخش خدمات
- ۵۴ جمعیت
- ۵۵ تولید ناخالص داخلی
- ۵۶ شاخص‌های مهم اقتصادی
- ۵۶ نرخ تورم
- ۵۷ نرخ بیکاری
- ۵۷ دستمزد نیروی کار
- ۵۷ تراز حساب جاری
- ۵۸ میزان ذخایر ارزی و طلا
- ۵۸ شبکه‌های توزیع
- ۵۹ بازاریابی و تبلیغات
- ۶۰ راهکارهای بازاریابی و فروش
- ۶۰ منابع طبیعی
- ۶۳ فصل چهارم: زیرساخت‌ها
- ۶۳ حمل و نقل
- ۶۳ جاده‌ای
- ۶۳ دریایی
- ۶۷ هوایی
- ۶۷ نظام بانکی
- ۶۹ نظام بیمه‌ای

- ۷۰ زیرساخت‌های ارتباطاتی
- بخش دوم: تجارت خارجی**
- ۷۵ فصل پنجم: اطلاعات کلی
- ۷۵ تراز تجاری
- ۷۶ صادرات
- ۸۰ واردات
- ۸۷ کشورهای عمده صادرکننده
- ۹۸ تحلیل مزیت‌های ایران در تامین کالاهای عمده وارداتی عمان
- ۹۹ سرمایه‌گذاری خارجی
- فصل ششم: وضعیت مبادلات بازرگانی با ایران**
- ۱۰۱ پیشینه‌ی روابط بازرگانی ایران و عمان
- ۱۰۲ آخرین وضعیت مبادلات بازرگانی و تراز تجاری
- ۱۰۳ واردات عمان از ایران
- ۱۰۹ تحلیل صادرات محصولات ایران به عمان
- ۱۱۰ غلات
- ۱۱۱ چدن، آهن و فولاد
- ۱۱۲ سنگ فلز، جوش و خاکستر
- ۱۱۳ حیوانات زنده
- ۱۱۴ سایر محصولات
- ۱۲۲ صادرات عمان به ایران
- ۱۲۸ اجلاس کمیسیون مشترک
- ۱۳۰ موافقت‌نامه‌های تجاری و یادداشت تفاهم‌های همکاری

- ۱۳۰ دیدارهای متقابل مقامات بلندپایه
- ۱۳۱ فعالیت‌های نمایشگاهی و هیات‌های تجاری
- ۱۳۳ پیشنهاد مشارکت شرکت‌های ایرانی در نمایشگاه‌های عمان
- ۱۳۴ زمان‌های مناسب برای اعزام هیات تجاری به عمان
- ۱۳۵ **فصل هفتم: زیرساخت‌های صادراتی و راهکارهای بازاریابی**
- ۱۳۵ زیرساخت‌های حمل و نقل
- ۱۳۵ دریایی
- ۱۳۶ هوایی
- ۱۳۶ روابط بانکی
- ۱۳۷ تحلیل راهبردی
- ۱۳۷ زمینه‌ها و دلایل انتخاب راهبردها
- ۱۴۱ راهبردهای پیشنهادی جهت توسعه صادرات
- ۱۴۳ راهکارهای پیشنهادی برای بازاریابی و توسعه‌ی بازار
- بخش سوم: پیوست‌ها**
- ۱۴۹ سایت‌های اینترنتی وزارت‌خانه‌ها و سازمان‌های مهم عمان
- ۱۵۰ برخی از سایت‌های اینترنتی مهم و مفید کشور عمان
- ۱۵۰ نام بانک‌های مهم عمان
- ۱۵۲ فهرست چند شرکت بیمه عمان
- ۱۵۲ فهرست چند شرکت مهم ساختمان‌سازی در عمان
- ۱۵۴ فهرست چند شرکت مهم مشاور املاک در عمان
- ۱۵۵ فهرست هتل‌های چند شهر مهم کشور عمان
- ۱۵۶ فهرست چند شرکت تامین‌کننده تجهیزات صنعت نفت در ...
- ۱۵۷ فهرست چند رستوران در عمان

- ۱۵۸ فهرست چند شرکت مهندسی و مشاوره‌ای در کشور عمان
- ۱۶۰ فهرست چند شرکت لیزینگ و کرایه خودرو در کشور عمان
- ۱۶۱ فهرست چند آژانس هوایی و مسافرتی عمان
- ۱۶۲ اطلاعات شعبه بانک ملی ایران در عمان
- ۱۶۳ اطلاعات شعبه بانک صادرات ایران در عمان
- ۱۶۳ اطلاعات سفارت‌خانه عمان در ایران
- ۱۶۳ اطلاعات سفارت‌خانه جمهوری اسلامی ایران در عمان
- ۱۶۵ منابع و ماخذ