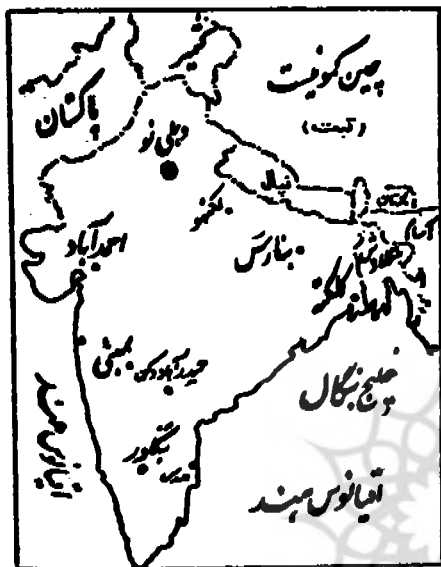


۵- روشهای تشویق صادرات در هند



۲- مشوقهای ضمنی در سیاست وارداتی Incentives Implicit in Import Policy

محدود نمودن کمی واردات

کالا، در هر اقتصادی سبب افزایش قیمت آن کالا در بازار داخلی نسبت به بهای وارداتی آن میگردد بطوریکه مازاد ارزشی برای ارزش خارجی بوجود میآورد. در چنین موقعیت، سیاست واردات میتواند باعث تشویق صادرات

بکار رود. شیوه موثر این سیاست، مجاز کردن صادرکنندگان به حفظ مقداری از درآمدهای ارزی برای آنهاست.

بنابراین سیاستهای وارداتی که در هند اجرا گردیدند بسیار مهمی در جهت تشویق صادرات بوده است.

۱-۲- طرح مجوزهای واردات (Import entitlement Schemes)

در این سیستم صادرکنندگان مجاز گردیدند که نسبت معینی از درآمدهای ارزی خویش را بصورت مجوز واردات در اختیار داشته باشند. هدف اصلی این سیاست قانع کردن صادرکننده به وارد نمودن مواد اولیه و واسطه‌های مورد نیاز آنها بود. اما میزان این مجوز دو برابر

واردات بکار رفته در تولید کالا بود. وجود ارزش اضافی که این مجوزها در بازار آزاد داشتند بصورت سوپسید نقدی برای دارندگان آنها تلقی میگردد که توسط خریداران این مجوزها تامین مالی میشود.

این سیاست هندی دو مشخصه با رزداشت: نخست آنکه صادرکننده مجاز نبود که هر نوع کالایی را وارد نماید. برای مثال ورود کالاهای مصرفی مجاز نبود. معمولاً فهرستی از کالاهای مجاز از جانب دولت اعلام میگردد که عمدتاً شامل نهادهای مستقیم در تولید بود.

ثانیاً این مجوزها نمی توانستند به هر کسی که صادرکننده مایل بود فروخته شوند. انتقال این مجوزها تنها میان تولیدکنندگان و تجاری که در همان صنعت به فعالیت اشتغال داشتند محدود میگردد و لذا بازارهای متفاوتی در داخل برای ارزش خارجی بوجود آمد.

صادراتی که از مجوزهای وارداتی برخوردار گردیدند عبارت بودند از: کالاهای مهندسی، مواد شیمیایی، پلاستیک، صنایع دستی، منسوجات پنبه‌ای، صنایع چرم، کاغذ، الماس، فرشهای پشمی، صنایع چوب، روغنهای نباتی و محصولات سینمایی.

نرخ این مجوزها بر حسب نوع کالا و نوع صنعت بین ۱۰ تا ۱۰۰ درصد ارزش فوب صادرات آنها متفاوت بود. بهای این مجوزها در بازار آزاد نیز بر همین اساس تفاوت میکرد. بنا بر این برآورد کمی میزان واقعی سوپسیدهایی که از این طریق به صادرکننده میرسید، مشکل است. بنا به گفته بساگواتی (Bhagwati) و دسای (Desai) بطور متوسط، ارزش اضافی این مجوزها در بازار بین ۷۰ تا ۸۰ درصد بوده است. برای بیان میزان تشویق در این مجوزها میتوان مثالی آورد: کالایی را در نظر بگیریم که نرخ مجوز واردات آن ۵۰ درصد ارزش فوب صادرات باشد. موقعی که میزان این مجوز تنها دو برابر مقدار واردات

بکار رفته در کالای صادراتی باشد و تنها نیمی از ارزش خارجی در بازار آزاد بفروش رود، بدان معنی است که در بازاری با ۸۰ درصد ارزش اضافی برای این مجوزها، سوبسید نقدی معادل ۲۰ درصد ارزش فوب صادرات برای این مجوزها قائل شویم. علی رغم اثرات مثبتی که سیاست مجوز واردات در تشویق صادرات هند داشته است، شیوه اجرای آن نیز مشکلاتی را در برداشت، از جمله:

الف): تغییرات مداوم در تعداد صنایع تحت پوشش و در نرخ این مجوزها و نیز نوسانات بهای این مجوزها در بازار، سبب ایجاد عدم ثبات در میزان مشوقهای قابل انتظار گردید.

ب): سوبسیدهای کلانی که در بطن این مجوزها نهفته بود، صادرکنندگان را که بدنبال سودزیا دوسریع بودند بر آن میداشت تا برای دسترسی بیشتر به این مجوزها تنها میزان صادرات خود را افزایش دهند که عمدتاً "این کار از طریق صدور کالاهای نامرغوب و تسلیم فهرست بهای بالای آنها به دولت صورت میگرفت. این عملکرد تا حدودی به لحاظ کیفیت نامطلوب کالاهای هندی در بازار جهانی به صدور بیشتر تالیفات صنعتی این کشور لطمه وارد آورد.

ج): تفاوت نرخهای مربوط به این مجوزها و محدودیتهای استفاده از آنها به یک نوع سیستم نرخهای چندگانه ارزانجا میدونه

(۱): نیمی از میزان مجاز واردات میبایست در تولید بکار رود که معادل $50\% \times \frac{1}{4} = 25\%$ ارزش فوب صادرات است و نیمی دیگر (معادل ۲۵٪) در بازار آزاد که ۸۰ درصد ارزش اضافی برای فروش این مجوزها قائل است بفروش میرود که در آن صورت $80\% \times 25\% = 20\%$ سوبسید نقدی خواهد داشت.

تنها سبب ایجاد اثرات غیر قابل پیش بینی تخصیص منابع بلکه منجر به موقعیتی گردید که ما زاد در آمد ناخالص ارزی دیگری نمی توانست بعنوان شاخصی از افزایش خالص در درآمد های ارزی حاصل از صادرات باشد. اقتصاددانان این وضعیت اقتصادی را اینطور بیان میدارند که در شرایط خاص سوبسیدهای کلان میتواند به ایجاد " ارزش افزوده منفی" در فعالیتهای اقتصادی منجر گردد.

این بدان معناست که از حاصله صادرات یک کالای معین منهای سوبسید مربوطه میتواند کمتر از هزینه نهاده های آن صنعت به قیمت های جهانی باشد. بعبارت دیگر صادراتی که بر اساس میزان سوبسید برای صادرکننده آن سودآور است ممکن است از نظر کل جامعه یک زیان بحساب آید. این مسئله در برخی از صنایع هند مشاهده گردید. بهر حال این نکته حائز اهمیت است که سوبسیدهای سنگین در مجوزهای واردات سبب گردید تا افزایش خالص در درآمد های ارزی کمتر از رقم ظاهری رشد صادرات باشد.

۲-۲ طرح تامین واردات برای صادرات (Import replenishment Schemes)

سیاست مجوزهای واردات همراه با کاهش ارزش روپیه در سال ۱۹۶۶ لغو گردید و سیاست جدیدی مشابه با آن بصورت سیاست تأمین واردات برای صادرات اجرا گردید که تا به امروز نیز ادامه دارد. هدف این سیاست رفع نیازهای وارداتی صادرکنندگان بود. در نتیجه سقفی

(۱): Negative Value-added

نرخ تامین واردات برای مادرکنندگان در سال ۱۹۷۶/۷۷
(بصورت درمدا زا ارزش قوب ما درات)

| متوسط نسرخ واقعی تا همین واردات | نرخ رسمی تا همین واردات | منابع صادراتی مشمول ایمن طرح |
|---------------------------------------|----------------------------|---------------------------------|
| ۲۰ | ۸۰ تا ۵ | تولیدات سهندی |
| ۲۰ | ۷۵ تا ۱ | مواد شیمیایی |
| ۵۰ | ۶۰ تا ۸ | مواد پلاستیکی |
| ۱۵ | ۲۰ تا ۱ | چرم و کالاهای چرمی |
| ۱۵ | ۱۵ تا ۱ | کالاهای ورزشی |
| ۱۰ | ۲۵ تا ۱ | مواد غذایی آماده شده |
| ۱۰ | ۵۰ تا ۲ | منابع دستی |
| ۲۰ | ۲۰ تا ۱۵ | فرش پشمی |
| ۵۰ | ۲۰ تا ۳۰ | منسوجات پشمی |
| ۶/۵ | ۶/۶ | منسوجات پنبه‌ای |
| ۹ | ۵۲/۵ تا ۲/۵ | پوشاک آماده |
| ۶۶ | ۸۰ تا ۱۰ | سنگهای قیمتی |
| ۲۶ | ۵۰ تا ۲۵ | معمولات سیمان‌ها |
| ۵ | ۵ | بادام هندی |
| ۵۰ | ۵۰ تا ۷۵ | فرآورده‌های فولادی |
| ۱۰ | ۶۰ تا ۳ | فرآورده‌های تنباکو |
| ۱۰ | ۲۵ تا ۵ | ماهی |
| ۵ | ۲۷ تا ۵ | منابع سلولزی |
| ۲۰ | ۲۰ تا ۱۰ | پارچه و پوشاک ابریشمی |
| ۲ | ۲۵ تا ۲ | سایر کالاهای صادراتی |
| ۲۰ | ۸۰ تا ۱ | کل کالا |

R.S.Tiwari, "Constant-Market-Share Analysis :
of Export Growth", Pakistan Journal of Applied
Economics, No. 2, 1985, P. 115.

که برای واردات قرارداد تعدل میزان نهاده‌های وارداتی بکار رفته در تولید برای صادرات بود. در حالیکه در سیاست مجوز وارداتی این سقف تعدل ۲ برابر سهم واردات در صادرات بوده است.

در این مورد نیز تفاوتهای زیادی میان نرخها مشاهده میگردید. نرخ تأمین واردات صنایع بین ۱ تا ۸۰ درصد ارزش فوب صادرات در نوسان بود. حتی در داخل گروههای کالایی نیز این نرخها متفاوت بودند. برای مثال این نرخ در مورد کالاهای مهندسی بین ۵ تا ۸۰ درصد و کالاهای چرمی بین ۱ تا ۴۰ درصد بود.

جدول قبل نشان میدهد اگرچه بعضی از صنایع از میزان بالای نرخ واردات سود جستند، اما بطور متوسط این گونه مجوزهای واردات از ۳۰ درصد ارزش صادرات حتی برای کالاهای غیر سنتی تجاوز نمی کرد. بیشترین نرخهای واردات در دهه ۱۹۷۰ برای صنایع پلاستیک، سنگهای قیمتی و فولاد بوده است. در مقایسه با سیاست مجوزهای واردات سیاست تأمین وارداتی بدلائل زیر عملکرد بهتری داشته است:

الف) مقدار سوبسید نهفته در سیاست مجوزهای واردات آنقدر مشوق مینمود که سبب ایجاد صادرات اضافه کالاهای نامرغوب و نیز ایجاد ارزش افزوده منفی در تولید گردد.

ب) نرخهای مربوط به طرح تأمین واردات نسبتاً ثابت بود و به محض انجام قرارداد با دولت، صادرکننده میتواند نسبت علی‌رغم تغییرات آتی نرخها، از نرخ تأمین واردات در زمان دریافت سفارش صدور کالای خویش استفاده نماید و به همین دلیل این نوع سیاست از اطمینان بیشتری برای صادرکننده برخوردار بود.

اما از سوی دیگر هر دو این سیاستها بنوعی سوبسید را بیشتر

متوجه صنایعی میساخت که واردات سهم عمده‌ای در تولید آنها داشت .

۳- سوبسیدهای مربوط به نهاده‌ها (Subsidisation related explicitly to inputs)

افزایش هزینه‌های تولید صنایع صادراتی که از نهاده‌های گران داخلی استفاده می‌کردند و کاهش رقابت پذیری آنها در بازار جهانی دولت هند را ملزم میساخت تا با اجرای سیاستهایی خاص در مورد نهاده‌ها، هزینه تولید صنایع صادراتی را کاهش دهد که برخی از این سیاستها بشرح زیر است :

۳-۱- تامین مواد اولیه داخلی مورد نیاز صنایع صادراتی به قیمت‌های جهانی

در پاسخ به مسئله افزایش هزینه تولید در صنایع صادراتی که از نهاده‌های داخلی استفاده می‌نمایند، راه حلی که نخست بنظر می‌رسد دسترسی آزاد آنها به واردات این مواد است اما این راه حل با محدودیت‌هایی مواجه است. نخست آنکه منابع ارزش خارجی محدود است و ثانیا " صنایع داخلی تولیدکننده کالاهای واسطه‌ای جهت کاهش هزینه تولید خود نیازمند بازار گسترده‌ای هستند تا بتوانند از مقیاس وسیع تولید استفاده نمایند. در چنین شرایطی راه حل مطلوبتر آنست که نهاده‌های تولید شده در داخل به قیمت‌های جهانی در دسترس صنایع صادراتی قرار گیرند. اولین کالاهایی که با قیمت جهانی در اختیار صنایع صادراتی قرار گرفت فولاد و مواد اولیه پلاستیک بود .

در اجرای این سیاست نیز بوروکراسی و دیگر مشکلات اداری موجب تأخیر در رساندن مواد اولیه ارزان به صنایع صادراتی میگردد .

مصاحبه‌هایی که با تعداد زیادی از صادرکنندگان شدنشان دهنده‌ایین مشکل بود. برای مثال یک بنگاه صادرکننده ابزارکشا ورزی، مشمول دریافت ۱۵ هزارروپیه فولادبرای سه ماهه بهار سال ۱۹۶۹ بسوده در حالیکه تنها ۱۱ هزارروپیه فولادوبا تأخیریکساله به پرداخت گردید.

۳-۲- تخفیف در نرخ حمل و نقل راه آهن

.....

از دهه ۱۹۶۰ این سیاست جهت تشویق صادرات بکارگرفته شد که محدوده آن از محل تولید تا بنادر صدور بود. در آغاز تصور میگردید که این سیاست حمایت کننده تولیدات غیرسنتی که ماهیتاً "تولیدات سنگین و حجیم هستند می باشد و در مقابل بدلیل سهم ناچیزی که محموله های صادراتی در کل ترابری راه آهن دارد، این سیاست هزینه های در بودجه راه آهن در بر نداشته باشد اما در عمل به این دلیل که بسیاری از صنایع مشمول این سیاست قرار گرفتند و مسافت حمل و نقل بسیار طولانی بود، این سیاست برای کل اقتصاد دهنده هزینه های در بر داشته است.

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی

۳-۳- اعتبارات مدت دار برای خریداران و تسهیلات بیمه

.....

(Export Credit & Insurance Facilities)

.....

از اوایل دهه ۱۹۷۰ مسئله اعتبارات و بیمه صادراتی در سیاست تشویق صادرات هند اهمیت ویژه ای یافت، زیرا تا قبل از آن بخش اعظم صادرات هند شامل تولیدات اولیه و سنتی از قبیل فرآورده های چتایی و منسوجات پنبه ای بود. در بازار جهانی، این قبیل تولیدات سنتی معمولاً در مقابل دریافت حواله های رسمی پرداخت و یا اعتبار نامه بفروش میرسنده در هر دو صورت صادرکننده بدون وقفه زمانی

زیادبهای فروش را دریافت میدارد و مشکل درخواست مهلت زمانی از جانب خریداران پیش نخواهد آمد. اما وضعیت دربارجات جهانی تولیدات صنعتی به گونه دیگری است. معمولاً صادرکنندگان در کشورهای پیشرفته صنعتی که سهم عمده‌ای از تجارت جهانی تولیدات صنعتی را در دست دارند اعتبارات زمانی بلندمدت برای خریداران کالاهای سرمایه‌ای و میان مدت و کوتاه مدت برای خریداران سایر تولیدات صنعتی خود قائل میگردند و بدین لحاظ برای تولیدکنندگان کشورهای در حال توسعه تنها در صورت ارائه تسهیلات مشابه برای خریداران، امکان صدور فراهم خواهد بود. اولین اقدام دولت هند در این زمینه اجرای سیاست اعتبارنامه صادراتی بود که طبق آن بانکهای تجاری می‌توانستند اعتباراتی را که به بخش صادرات تخصیص داده‌اند، توسط بانک مرکزی هند تا مینمایند. هدف این سیاست عبارت بود از تشویق بانکها به گسترش اعتبارات صادراتی. بدین طریق بانکهای تجاری می‌توانستند معادل اعتبارات پرداخت شده به بخش صادرات، از بانک مرکزی وامهایی بسمه نرخ رسمی بانک مرکزی بدون توجه به نسبت نقدینگی خالص دریافت دارند. (۱) نرخ بهره سالانه بانک مرکزی در این مورد ۴/۵ درصد بود در حالی که نرخ بهره اعتبارات بانکهای تجاری برای صادرکنندگان بیش از ۶ درصد نبوده است.

اگرچه برای کشورهای در حال توسعه ضروریست که در رقابت

با کشورهای پیشرفته صنعتی جهت صدور تولیدات صنعتی برای خریداران خود اعتبارات مدت دار قائل شوند، اما خصوصاً برای آن دسته

(۱): بطور معمول اگر نسبت نقدینگی از سطح معینی کاهش یابد، بانکهای تجاری هند تنها با نرخ بهره‌های بالاتر میتوانند از بانک مرکزی قرض نمایند.

از کشورهای در حال توسعه که با کمبود سرمایه و منابع ارزی مواجه هستند، توجه به هزینه فرصت این روشها نیز ضروری می نماید.

علاوه بر این تسهیلات بانکی، دو مرکز مهم تامین اعتبارات برای صادرکنندگان در هند فعالیت میکنند که عبارتند از بانک توسعه صنعتی هند و بنگاه تضمین اعتبارات صادراتی که هر دو در سال ۱۹۶۴ تاسیس گردیدند.

بانک توسعه صنعتی هند یکی از موفقترین بانکها از این نوع در کشورهای در حال توسعه است. هدف اولیه این بانک تامین مالی مجدد اعتبارات میان مدت صادراتی بود که توسط بانکهای تجاری اعطا میگردد. تامین مجدد به مقیاس ۱۰۰ درصد اعتبارات و بانرخ بهره ۴/۵ درصد و در شرایطی بود که نرخ بهره بانکهای تجاری بیش از ۶ درصد نبود. از دهه ۱۹۷۰ این بانک در سرمایه گذاریها مشارکت نمود و در زمینه شناسایی زمینهای سودآور سرمایه گذاری، کمک به صنایع بومی و دور افتاده و در امر تحقیقات توسعه نیز شرکت نموده است.^(۱)

بنگاه تضمین اعتبارات صادراتی با هدف بیمه نمودن خطرات سیاسی و اقتصادی ناشی از صادرات در هند تاسیس گردید. این موسسه کاملاً دولتی است و از نظرداری تحت نظارت وزارت بازرگانی هند فعالیت می نماید. نرخ پوشش بیمه ای این بنگاه معمولاً ۸۰ تا ۹۰ درصد ارزش قراردادهای صادرات است.

معمولاً تغییرات اقتصادی و سیاسی دنیا و یا ناآرامیهای

(۱): در زمینه تشکیلات بانک توسعه صنعتی هند، چگونگی سرمایه گذاریها، نحوه عملکرد و موفقیتها و نیز مشکلات این بانک میتوان به گزارش هیئت اعزامی بانک صنعت و معدن ایران در این زمینه که در سال ۱۳۶۴ انتشار یافته است رجوع کرد.

داخلی ممکن است دریافت بهای کالاهای صادراتی را با اشکال مواجه سازد. عدم تعادل در ترازپرداختهای یک کشور و سیاستهای حمایتی دولت ممکن است سبب محدود شدن ورود برخی از کالاهای ایجاد مشکلاتی در پرداخت بهای کالاهای وارداتی گردد. ورشکستگی خریدار و ناتوانی وی در پرداخت بهای اجناس خریداری شده نیز خطر دیگری است که میتواند به صادرات کننده خسارات زیادی وارد سازد. در کشورهای در حال توسعه مانند هند که وجود این مشکلات بدیهی می نماید، ایجاد موسسات تضمین و بیمه صادرات ضروریست. اخیراً " این بنگاه پرداخت خسارات ناشی از نوسانات ارزی را نیز بر عهده گرفته است. صادرکنندگان کالا - های سرمایه ای، پیمانکاران بین المللی امور ساختمانی، مهندسی مشاور و سایر افرادی که بهای کالاهای خدمات صادراتی خود را در برلند مدت دریافت می نمایند از نوسانات ارزی متضرر می گردند. بهمین لحاظ از جمله وظایف اخیر بنگاه تضمین صادرات هند جبران اینگونه خسارات ناشی از نوسانات ارزی است.

۴- مشوقهای مالی مستقیم (Direct Financial incentives)

بطور کلی بدو دلیل حمایت مستقیم مالی میتواند مشوق صادرات محسوب گردد. نخست آنکه هدف آن میتواند کاملاً جبران کننده تبعیضاتی باشد که سیاست جانشینی واردات و تعرفه های حمایتی بر علیه صادرات بکار گرفته اند. ثانیاً " سوبسیدهای مستقیم به صنایع صادراتی میتواند بعنوان حمایت از رشد صنایع پویا تلقی گردد.

توجه اقتصادی این حمایتهای مالی آنست که صنایع جدید صادراتی نیازمند سرمایه گذاریهای اضافی جهت کسب اطلاعات، فراگیری

شیوه‌های بازاریابی، عقد قراردادهای فروش و غیره می‌باشد. از آنجائیکه موفقیت در صدور این صنایع آثار مطلوب خارجی برای صادرکنندگان دیگر و در کل برای اقتصاد (بصورت تثبیت بعد صادرات در اقتصاد) و نیز ایجاد شهرت برای کالاهای کشور در بازار جهانی) در بردارد، صنایع جدید صادراتی خصوصا " تولیدات مهندسی میبایست از حمایت‌های مستقیم مالی برخوردار گردند.

۴-۱- سوبسیدهای نقدی

oooooooooooooooooooooooooooo

در اواخر دهه ۱۹۶۰، صادرکنندگان اقلام خاصی از تولیدات صنعتی و غیرسنتی هند مشمول دریافت کمکهای نقدی بصورت درصد ثابتی از ارزش فوب صادرات (به پول ملی) خود گردیدند که اکنون نیز اجرای این سیاست ادامه دارد.

بر اساس جدول مربوطه اگرچه میزان کمکهای نقدی دولت به بخش صادرات در سالهای (۱۹۶۶-۱۹۷۶) افزایش یافته است اما این کمکها در کل، سهم کمی از صادرات بشمار می‌آیند. (۱۱/۹ درصد در سال ۱۹۷۶) تولیدات مهندسی بیشتر از صنایع سنتی از قبیل چای، چغندر و چرم کمکهای نقدی دریافت کرده‌اند.

سیاست پرداخت کمکهای نقدی نسبت به سایر مشوقه‌های

صادراتی دارای مزایایی است:

- این سیاست در بردارنده کمکهای ثابت و قابل پیش بینی است.

- برای صادرکنندگان محاسبه میزان سودآوری صادرات بر این اساس

بسیار آسان است.

- اجرای این سیاست از لحاظ امور اداری و اطلاعات مربوطه برای دولت

سهم کمکهای نقدی به صنایع صادراتی در کل صادرات آنها طی سالهای
(۱۹۷۶/۷۷-۱۹۷۰/۷۱-۱۹۶۶/۶۷)

(ارقام بصورت درصد)

| متوسط دوره ۱۹۷۱-۱۹۷۷ | ۱۹۷۶/۷۷ | ۱۹۷۰/۷۱ | ۱۹۶۶/۶۷ | گروه کالاها |
|-------------------------|---------|---------|---------|------------------------------|
| ۱۵/۶ | ۱۶/۳ | ۱۴/۵ | ۱۲/۰ | کالاهای مهندسی |
| ۱۴/۲ | ۱۲/۷ | ۱۳/۷ | ۱۰/۹ | مواد شیمیایی و کالاهای غذایی |
| ۹/۸ | ۱۰/۱ | ۹/۴ | ۱۰/۲ | مواد پلاستیکی |
| ۱۷/۶ | ۱۴/۹ | ۱۴/۵ | ۹/۳ | کالاهای ورزشی |
| ۹/۹ | ۱۲/۸ | ۸/۵ | ۵/۰ | مواد غذایی تکمیل شده |
| ۱۰/۳ | ۱۵/۱ | ۱۰/۵ | ۱۰/۳ | فرش ریشمی |
| ۱۴/۲ | ۱۸/۶ | ۱۲/۶ | - | کنجاله تخم پنبه |
| ۷/۲ | ۱۹/۹ | ۵/۰ | ۹/۹ | قراضه های فلزی |
| ۱۲/۲ | ۴/۹ | ۱۴/۲ | - | آهن و فولاد |
| ۴/۸ | ۶/۵ | ۰/۵ | - | سنگ آهن و سنگ منگنز |
| ۹/۵ | ۹/۲ | - | - | صنایع چتایی |
| ۶/۵ | ۶/۱ | ۸/۴ | - | تولیدات چرمی |
| ۱۰/۰ | ۹/۹ | - | - | چای فوری و چای پاکتی |
| ۹/۶ | ۱۰/۹ | ۹/۹ | - | پارچه ابریشمی و پوشاک |
| - | ۱۱/۹ | ۱۳/۵ | ۱۱/۰ | کل |

ماخذ :

Nayyar, Op cit, P. 246.

Tiwarri, Op cit, P. 114.

بسیار آسان است .

- این سیاست به هیچگونه هزینه ارزی نیاز ندارد .

علی رغم مزایای آشکار، این نوع سیاست پندرت بعنوان شیوه تشویق صادرات در کشورها بکار میرود، البته دلائل این عدم تمایل پیچیده است . مهمترین دلیل آنست که هرگونه برنامه کمکهای نقدی یک بار مالی بردوش دولت میگذارد و در شرایطی که جابجایی منابع مالی مشکلات سیاسی - اقتصادی در برداردا برای این سیاست مورد تمایل دولتها نیست، بعلاوه کمکهای نقدی برای صادرات خلاف مقررات موافقتنامه عمومی تعرفه و تجارت (GATT) میباشد و از جانب کشورهای توسعه یافته نمیتواند مورد مخالفت قرار گیرد . در نهایت، خریداران خارجی که از این کمکها آگاهند، غالباً " قیمت های کمتر از حالت معمول را پیشنهاد میکنند که اثر این کمکها را خنثی میسازد .

به این دلائل، کشورهای در حال توسعه معمولاً " تمایلی به استفاده از شیوه کمکهای نقدی به عنوان مشوق صادرات از خود نشان نمیدهند . علاوه بر این مشکلات عملی، کمکهای نقدی مربوط به ارزش ناخالص صادرات با مشکل دیگری نیز مواجه است . بر طبق چنین سیاستی، یک نرخ واحد اسمی سویسید بر حسب ارزش ناخالص صادرات سبب ایجاد میزان بیشتری از سویسید موثر در ارزش اضافی داخلی برای تولیداتی میگردد که سهم واردات در تولید آنها بیشتر است . برای روشن تر شدن مسئله مثالی میآوریم، فرض کنید دو نوع صادرات (الف) و (ب) مورد نظر باشد به نحوی که سهم واردات در تولید (الف) ۶۰ درصد و در تولید (ب) ۲۰ درصد است . اگر تصور کنیم که در هر دو حالت واردات به قیمت های جهانی در اختیار آنها قرار میگیرد، در آن صورت یک سویسید در ا تسبی همیزان ۱۰ درصد، برای تولید (الف) و (ب) بترتیب میزان سویسید موثر

(۱)

۲۵ درصد و ۱۲/۵ درصد را بوجودخواهد آورد. بنابراین مشاهده میگردد که سوبسید نقدی مربوط به ارزش ناخالص صادرات به موقعیتی دامن میزند که هیچگونه انگیزه‌ای برای کاهش سهم واردات در تولیدکالی صادراتی وجود نخواهد داشت و در حقیقت تولیداتی که سهم واردات در آنها بالاتر است، مقدار بیشتری سوبسید موثر دریافت میدارند و در نهایت این سیاست می‌تواند به ایجاد ارزش اضافی منفی در بعضی تولیدات منتهی گردد.

۵- کمکهای دولت در زمینه بازاریابی (Marketing assistance from the government)

علاوه بر سیاستهای مالی دولت در جهت گسترش صادرات هستند، اقداماتی نیز در جهت بازاریابی محصولات، خصوصا "تولیدات صنعتی و شناساندن بیشتر آنها در بازارهای جهانی از جانب دولت بعمل آمده است. بدلیل عدم اطمینان صادرکننده به میزان سودآوری و نیز بدلیل اثرات خارجی اینگونه تبلیغات که بیشتر از آنکه متوجه صادرکننده باشد متوجه کل صادرات میگردد، معمولا "صادرکنندگان تولیدات صنعتی به تنهایی مایل به سرمایه‌گذاری در امرکردآوری اطلاعات و امور بازاریابی نیستند بهمین لحاظ ضروریست که دولت در اینگونه امور به صادرکنندگان کمک کند.

معمولا "امور بازاریابی توسط ارگانهای مختلفی مانند نمایندگیهای سیاسی - اقتصادی هند در خارج، موسسات گسترش صادرات،

(۱) سهم ارزش افزوده در تولید (الف) ۴۰ درصد و در تولید (ب) ۸۰ درصد میباشد. میزان سوبسید موثر در تولید الف معادل $\frac{10}{40} = 25\%$ و در تولید ب معادل $\frac{10}{80} = 12.5\%$ خواهد بود.

اتاقهای بازرگانی، و وزارتخانه‌های مربوطه صورت میگیرد. شورای بازرسی صادرات هند مسئولیت کنترل کیفیت کالاهای صادراتی را بر عهده دارد. اما حتی به گفته مقامات هندی نیز اقدامات چشمگیری در این زمینه تا بحال صورت نگرفته که میتواند یکی از دلایل عدم مقبولیت کالاهای هندی و عدم قابلیت رقابت آنها در بازار جهانی باشد.

• ایجاد نواحی تجارت آزاد و واحدهای صادراتی

.....
(Export Processing Zones & Export Oriented Units)
.....

از جمله اقدامات دولت در زمینه گسترش صادرات هند ایجاد نواحی تجارت آزاد " کاندلا" ، " سانتاکروز" و سه ناحیه جدید "التاسیس" مدرس" ، " فالتا" و " نویدا" است. علی رغم مطلوب بودن هدف ایجاد این نواحی و امکاناتی که دولت در زمینه صادرات در اختیار این نواحی قرار میدهد، صادرات این نواحی سهم ناچیزی در کل صادرات هند بر عهده دارند. ناحیه سانتاکروز که در ابتدا جهت صادرات کالاهای الکترونیکی طراحی گردید، نتوانسته است به بازارهای الکترونیک نفوذ کند و در صدد است که صادرکنندگان سنگهای قیمتی مثل الماس را بپذیرد. صادرات این ناحیه از ۵۴۰ میلیون روپیه در سال ۱۹۸۲/۸۳ به ۱ میلیارد در سال ۱۹۸۶/۸۷ رسید. ناحیه کاندلا که حدود بیست سال از تاسیس آن میگذرد، به میزان ۲/۴ میلیارد روپیه در سال ۱۹۸۶/۸۷ کالا صادر کرد اما از ۱۴۰ واحد تجاری موجود در این ناحیه ، صادرات بیش از ۹۰ واحد متنا " به مقصد شوروی ، صورت میگیرد تا به حوزه ارزهای معتبر، و اغلب نیز کالا را از غرب وارد

کرده مجدداً " به شوروی صادر می نمایند. اخیراً " بعضی از این واحدها بدلیل عدم تقاضای شوروی دچار مشکلاتی گردیده اند .

مجموع صادرات سه ناحیه جدیدالتاسیس در سال ۱۹۸۶/۸۷ بالغ بر ۲۵۰ میلیون روپیه بوده است . بنا بر این مشاهده میگردد سیاست ایجاد این نواحی در سال ۱۹۸۶/۸۷ تنها منجر به حدود ۳/۶۵ میلیارد روپیه صادرات شده است . درآمدخالص ارزی آنها نیز تنها ۹۰۰ میلیون روپیه یعنی کمتر از $\frac{1}{4}$ درآمدخالص صادراتی هند از قهوه و یا میگو (۱) میباشد .

طرح مربوط به واحدهای صدور صادراتی در سال ۱۹۸۰ در هند به اجرا درآمد که تولید و صادرات کالاهای صنعتی و کالاهای با تکنولوژی پیشرفته را برعهده خواهند داشت . این واحدها از مزایایی از قبیل واردات آزاد ماشین آلات ، ابزار ، نمونه های تولیدی و مواد اولیه برخوردار و از پرداخت مالیات خرید کالاهای سرمایه ای و مواد اولیه داخلی معاف میباشند .

مشاهده میشود که وضعیت موجود این واحدها نیز وخیم است . از ۵۶۰ مورد توافق شده در عرض کمتر از ۶ سال کمتر از ۱۰۰ واحد توانسته اند که تولیداتی داشته باشند . با آزاد شدن نسبی واردات کالاهای سرمایه ای و مواد اولیه و مشوقهای دیگری که برای سایر صادرکنندگان وجود دارد میتوان گفت که سیاست ایجاد این واحدها از هدف اصلی دورگشته است . از سوی دیگر در برابر صادرکنندگانی که ملزم به صدور ۷۵ درصد تولید خود هستند ، این واحدها مزیت خویش را از دست میدهند . اخیراً "

(۱): The Economist Intelligence Unit (EIU), Country Report No.4 (London 1987) .

دولت بعنوان کمک به این واحدها محدودیت فروش به بازار داخلی را لغو نموده و فروش ۲۵ درصد تولیدات این واحدها را در بازار داخلی و به (۱) قیمت‌های داخلی مجاز دانسته است.

نتیجه‌گیری:

oooooooooooooooo

یکی از عوامل مهم اولیه در نیل به اهداف توسعه اقتصادی برای کشورهای در حال توسعه، تقویت سیاست‌های تولید صنعتی و تغییر ساختار تجاری این کشورها است که در این راستا از آنجا که جزء معدودی از کشورهای در حال توسعه از درآمد‌های نفتی برخوردار نیستند تا میزان ارز لازم در جهت توسعه، نیازمند سیاست‌های برنامه ریزی شده دولت در زمینه تنوع و گسترش صادرات صنعتی آنهاست، سیاست جانشینی واردات بعنوان پایه استراتژی توسعه هند پس از دستیابی به استقلال انتخاب گردید و هم‌اینک نیز در این روند از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. علی‌رغم تأثیری که این سیاست در افزایش تولیدات صنعتی کشور داشته است، بنظر می‌رسد که نقش کلیدی دولت در بسیاری از زمینه‌ها توأم با عدم کارآیی بخش دولتی که در بسیاری از کشورهای در حال توسعه از جمله هند مشهود است سبب گردید تا سیاست جانشینی واردات نتواند بنحو مطلوبی به اجرا درآید. مشکلات موجود در دستگاه‌های اجرایی و مقررات عریض و طویل آنها سبب گردیده تا علاوه بر تاخیر زمانی در تصویب موافقت‌نامه‌های اصولی و رساندن بموقع مواد اولیه و واردات به صنایع داخلی، این کالاها به نحو مطلوب و عادلانه‌ای میان بخشها و واحدهای تولیدی تخصیص نیابد. از سوی دیگر حمایت

(۱): Ibid.

همه جانبه دولت از صنایع داخلی سبب افزایش بهای تولیدات در بازار داخلی بگونه‌ای گردیده است که اولاً تولیدکنندگان هندی ضرورتی بسسه کاهش هزینه‌های تولید و یا بهبود کیفیت محصولات خویش احساس نمی‌نمایند و ثانیاً " انگیزه چندانی برای صدور کالا از خود نشان نمی‌دهند. نیاز به استفاده از سهمیه‌های واردات، صنایع داخلی را بر آن میدارد تا تولیدات نامرغوب و گران خود را به سایر کشورها صادر نماید و این امر سبب گردید تا در سالهای اخیر تولیدات هند در بازارهای جهانی نتوانند رقابت کنند.

دولت هند با آگاهی از این مشکلات در کنار محور استراتژی صنعتی، برنامه‌هایی نیز در جهت گسترش صادرات به اجرا درآورد. این برنامه‌ها شامل کمکهای مستقیم مالی، سیاستهای وارداتی موثر در صادرات، امتیازات مالیاتی، ایجاد نواحی تجارت آزاد و کمکهای دولت در زمینه بازاریابی بوده است. علی‌رغم تاثیرات عمده‌ای که برخی از این سیاستها در افزایش صادرات تولیدات صنعتی داشته است بنظر میرسد که بیشتر تولیدات صنعتی مورد توجه این سیاستها قرار گرفته باشند تا تولیدات سنتی کشاورزی. بهمین لحاظ در حالیکه برخی کشورهای در حال توسعه عرضه تولیدات کشاورزی مانند چای، قهوه و فرآورده‌های چتایی را به بازار جهانی گسترش داده‌اند، هندوستان تا حدود زیادی مزیت نسبی خویش را در صدور این اقلام که سهم مهمی نیز در صادرات این کشور دارند از دست داده است.

در شرایط حاضر، رفع مشکلات موجود در بخش صادرات و گسترش درآمدهای صادراتی هند نیاز به افزایش مشوقهای تولیدی در کلیه بخشها دارد و در این راستا کاهش نسبی محدودیتهای وارداتی و استفاده از تکنولوژی پیشرفته و بومی ساختن آن با توجه به توان بالای تولیدی

و نیز ایجاد جو اطمینان برای صادرکنندگان از طریق کاهش تغییرات
 این سیاستها می تواند صادرات هند را در بازارهای جهانی رقابت
 پذیر نماید .

- صادرات هندوستان بر حسب نوع کالا

ارقام به میلیون روپیه

| * ۱۹۸۳/۸۲ | * ۱۹۸۰/۸۱ | ۱۹۶۹/۷۰ | ۱۹۶۵/۶۶ | ۱۹۶۰/۶۱ | ۱۹۵۵/۵۶ | ۱۹۵۱/۵۲ | گروه کالاها |
|-----------|-----------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------------------------------|
| ۱۶۶۵ | ۳۳۹۹ | ۲۰۲۹/۷ | ۱۸۱۶/۲ | ۱۳۱۷/۲ | ۱۱۸۲/۵ | ۲۶۹۷/۲ | فراآورده های چغندر (بجز الیاف) |
| ۵۰۱۳ | ۳۶۷۸ | ۱۳۲۵/۰ | ۱۱۲۸/۲ | ۱۳۳۵/۹ | ۱۰۹۱/۲ | ۹۳۹/۲ | چای |
| ۱۸۳۲ | ۲۱۲۲ | ۱۹۶/۲ | ۱۲۹/۲ | ۷۲/۲ | ۱۲/۹ | ۵/۵ | قهوه |
| ۲۷۶۵ | ۲۷۶۲ | ۸۹۶/۲ | ۶۲۲/۹ | ۵۷۶/۰ | ۵۶۶/۳ | ۵۲۱/۵ | پارچه پشمی (بجز الیاف) |
| ۱۳۸۹ | ۱۶۲۸ | ۱۲۶/۹ | ۱۰۳/۹ | ۷۰/۰ | ۲۹۶/۹ | ۱۳۶/۷ | پشم خام |
| ۱۳۹۶ | ۱۳۲۲ | ۹۲۶/۲ | ۲۳۳/۷ | ۱۳۶/۱ | ۱۰۶/۵ | ۱۶۱/۲ | تنباکو (کار نشده) |
| ۱۹۲۰ | ۱۶۳۹ | ۱۰۹/۹ | ۲۲/۸ | | | | فروش دستیاف |
| ۱۳۹۸ | ۲۰۶ | ۸۸۲ | ۱۱۱/۹ | | | | نکتر |
| ۱۵۶۶ | ۱۲۰۱ | | | ۱۸۹ | ۱۳۹ | ۹۰/۰ | مغز بادام هندی |
| ۹۶۸ | ۹۳۱ | ۲۵۷/۶ | ۱۶۷/۸ | | | | مواد خام گیاهی (غیرخوراکی) |
| ۱۱۱۲ | ۱۰۹۲ | | | ۱۶۶ | ۹۳ | ۲۹۱ | ادویه |
| ۳۸۵۳ | ۲۰۳۳ | ۹۲۶/۲ | ۲۳۳/۷ | ۱۷۰/۳ | ۶۲/۷ | ۱۰/۰ | سنگ آهن |
| ۳۲۹۸ | ۳۷۷۲ | ۸۰۵/۲ | ۳۸۲/۱ | ۳۳۸/۵ | ۲۳۵/۲ | ۵۰/۲ | چرم و لوازم چرمی |
| ۳۶۷ | ۸۰۸ | ۱۲۶/۹ | ۱۱۵/۲ | ۱۲۲/۰ | ۱۹۰/۰ | ۲۸۹/۷ | سایر سنگهای فلزی معدنی |
| ۲۶۶ | ۶۹۷ | ۸۶۸/۳ | ۱۳۳/۸ | | | | آهن و فولاد |
| ۳۷۷۶ | ۲۲۵۶ | | | | | | مواد شیمیائی |
| ۱۲۱۳۹ | ۶۱۸۳ | | | | | | سنگهای قیمتی و جواهرات |
| ۱۲۶۲ | ۱۲۵۰ | | | | | | کنجاله های روغنی |
| ۶۰۷۲ | ۵۱۲۹ | | | | | | پوشاک آماده |
| ۳۳۷۳ | ۲۱۲۸ | | | | | | فراآورده های دریایی |
| ۹۲۳۰ | ۶۷۵۱۷ | ۱۳۱۹۸ | ۸۰۳۲ | ۶۳۳۱ | ۶۰۱۶ | ۷۲۸۸ | کل صادرات |

(*) Ministry of Information & Broadcasting, INDIA 1984, Publications Division of the Ministry, P.417.

- Europa Yearbook 1986, Europa Publications Limited, 1986, Vol. I.