

اشاره:

دست یافتن به ۲۷/۵ میلیارد دلار درآمد ارزی از صادرات کالاهای غیرنفتی از اهداف عمده دومین برنامه پنج ساله توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی کشور است. باگذشت دو سال از اجرای این برنامه کمتر از ۷ میلیارد دلار از درآمد موردنظر محقق شده و برای دست یافتن به هدف برنامه در سه سال آینده سالانه باید حدود ۷ میلیارد دلار کالای غیرنفتی صادر شود. به دیگر سخن ارزش صادرات غیرنفتی در سال آینده باید به دو برابر میزان سال جاری برسد و چنین امری بدون حمایت همه جانبه از صادرکنندگان، اتخاذ سیاست‌های مناسب و به‌کارگیری ابزارهای مناسب ممکن نیست.

یکی از ابزارها و سیاست‌های لازم در زمینه صادرات در بخش پولی و نظام بانکی نهفته است که می‌تواند نقش کلیدی در حمایت از صادرات غیرنفتی داشته باشد. در زمینه نقاط قوت و ضعف سیاست‌های پولی و اعتباری و نحوه فعالیت بانک‌ها در قبال صادرکنندگان و به‌طور کلی امر صادرات، خبرنگار نشریه «بررسی‌های بازرگانی» با آقای کیانوش حشمتی، مدیرعامل شرکت بروش گفت‌وگویی دارد که با هم می‌خوانیم.

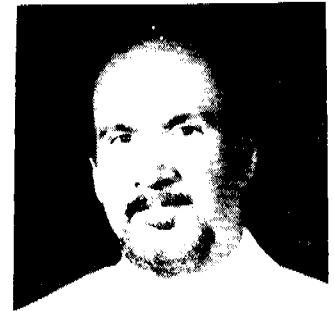
گفتنی است که آقای کیانوش حشمتی، فوق‌لیسانس مکانیک از دانشکده فنی دانشگاه تهران و فوق‌لیسانس مدیریت بازرگانی از یکی از دانشگاه‌های آمریکا می‌باشد. وی در امر صدور کالاهای ایرانی ده سال و در امر واردات کالا به ایران بیست سال تجربه دارد و مقالاتی نیز درباره موضوعات اقتصادی به رشته تحریر درآورده است. در حال حاضر عضو کمیسیون اقتصادی و کمیسیون صادرات اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران و از اعضای هیأت امنای آن است. او که از پایه‌گذاران اتحادیه صادرکنندگان میوه و تره‌بار در سال ۱۳۶۵ می‌باشد، در سال ۱۳۷۵ نیز به تاسیس شورای صنایع آلومینیوم در ایران همت گمارد، که اخیراً به سندیکای صنایع آلومینیوم کشور تبدیل شده است و دربرگیرنده تمام فعالیت‌های مربوطه در زمینه تولید و بازرگانی این فلز است.

حشمتی از معدود بازرگانان ایرانی است که به موازات فعالیت‌های تجاری، جنبه‌های علمی تجارت را نیز مورد بررسی و ارزیابی قرار می‌دهد. مشروح گفت‌وگوی خبرنگار نشریه «بررسی‌های بازرگانی» با وی چنین است.

از اعتبارات بانکی استفاده کند. در این مورد توانایی صادرکننده در امر صدور کالا باید به بانک ثابت شود و سپس با سپردن وثیقه ملکی حداکثر تا ۵۰۰ میلیون ریال تسهیلات اعتباری با نرخ سود ۱۸ درصد دریافت می‌کند.

○ صادرکننده کالا به شرطی که بتواند توانایی خود در امر صادرات را به بانک ثابت کند، حداکثر ۵۰۰ میلیون ریال اعتبار با نرخ سود ۱۸ درصد دریافت می‌کند.

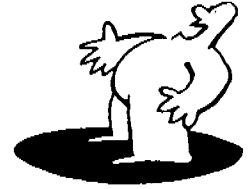
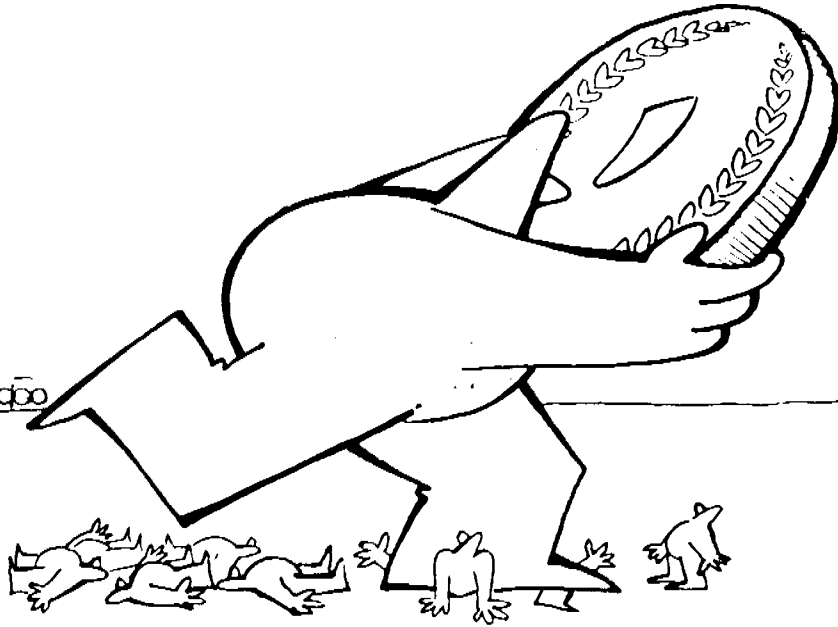
اقتصاد بسیاررسی اثرگذار بر نظام پول و عملی بانک‌ها



■ برای صدور کالاهای غیرنفتی صادرکنندگان تا چه حد می‌توانند به خدمات اعتباری بانک‌ها متکی باشند و اصولاً بانک‌ها چگونه تسهیلات اعتباری در اختیار بازرگانان می‌گذارند؟

□ با سیاست‌گذاری‌های جدید، بخشی از اعتبارات بانک‌ها به صادرات تخصیص می‌یابد. صادرکننده به شرطی که بتواند توانایی خود در امر صادرات را به بانک ثابت کند، قادر خواهد بود که به دو شیوه از خدمات اعتباری بانک‌ها استفاده کند.

شیوه نخست آن که بازرگان بدون انجام گشایش اعتبار، بخواهد



□ ضعف وجود دارد، از این جهت که اعتبار اسنادی از سوی بانک خارجی برای صادرکننده ایرانی باز می‌شود و بانک بر اساس بخشنامه رسمی موظف است تا ۷۰ درصد معادل ریالی آن را به صادرکننده پرداخت کند، اما در عمل عموم بانک‌ها از پرداخت مبالغ کلان اعتبارات صادراتی، اجتناب می‌کنند و طفره می‌روند. این امر مشکلاتی در خرید کالا از بازار داخلی برای صادرکننده ایجاد می‌کند.

در مجموع می‌توان گفت که سیستم بانکی ایران در رابطه با پرداخت اعتبار در مقابل اعتبار اسنادی گشایش یافته از سوی بانک خارجی و تأمین «ریال» هنوز جا نیفتاده‌اند و نقاط ضعف وجود دارد. مهم‌ترین نقطه ضعف آن است که سقف اعتبارات ریالی برای صادرکنندگان بسیار کم است. مشکل دیگر در نرخ سود منظور شده برای اعطای این اعتبارات (۱۸ درصد) می‌باشد، اگرچه از نرخ ۲۴ درصدی فعالیت‌های تجاری کمتر است، ولی باید توجه داشت که امر صادرات سود بالایی ندارد و گردش پول صادرکننده نیز کند است. صادرکننده از صدور کالا باید به اندازه‌ای سود ببرد که بتواند نرخ سود بانک را پرداخت کند. از سوی دیگر در پرداخت اعتبارات ریالی به صادرکنندگان، نظام بانکی قانونمندی ندارد و سلیقه‌ای عمل می‌کند.

■ صادرکنندگان تا چه حد از خدمات بانکی در زمینه

گشایش اعتبار استفاده می‌کنند؟

□ در مورد گشایش اعتبار برای صدور کالای ایرانی به خارج، معمولاً بانک‌های ایرانی مشکل زیادی در زمینه اعتباراتی که از

شیوه دیگر برای صادرکننده‌ای که برایش اعتبار بانکی باز شده است. بخشنامه رسمی در این زمینه وجود دارد و تصریح می‌کند که چنانچه بانک، گشایش اعتبار انجام شده از سوی بانک خارجی را معتبر بداند و سوابق صادرکننده نیز اعتبار وی را نشان دهد، تا ۷۰ درصد اعتبار اسنادی (L.C) گشایش یافته، به صورت ریالی در اختیار صادرکننده قرار گیرد تا برای خرید داخلی از آن استفاده کند.

■ فعالیت نظام بانکی کشور در ارائه خدمات اعتباری به صادرکنندگان چگونه است؟ آیا این روند قابل قبول می‌باشد؟

□ با توجه به محدودیت‌هایی که برای شرکت‌های بازرگانی فعال در امر واردات در دو سال اخیر ایجاد شده و تغییر سیاست دولت به سمت صادرات بوده است، در حال حاضر شرکت‌های صادراتی برای گرفتن تسهیلات اعتباری از بانک‌ها از اولویت نسبی برخوردار شده‌اند.

○ در حال حاضر شرکت‌های صادراتی برای گرفتن تسهیلات اعتباری از بانک‌ها از اولویت نسبی برخوردارند، اما بانک‌ها به طور سلیقه‌ای عمل می‌کنند و اعطای اعتبارات قانون‌مند نیست.

■ آیا خدمات اعتباری بانک‌ها متناسب با نیاز

صادرکنندگان و طرف قرارداد خارجی آنها می‌باشد یا ضعف‌هایی در این زمینه وجود دارد؟

بین‌المللی، در داخل کشور گواهی بازرسی دریافت و این کالاها را نیز با گشایش اعتبار صادر کرد. البته در این موارد مشکلی برای مشتری خارجی وجود ندارد و اعتبار اسنادی می‌گشاید.

■ فروش امانی چندان قابل اعتماد نیست، آیا تاکنون اتفاق نیفتاده که ارز حاصل از صادرات به دستتان نرسد؟ برای چنین وضعی چه تدابیری اندیشیده‌اید؟

□ فروش امانی باید بر اساس اعتماد طرفین به یکدیگر باشد. در این زمینه ابتدا با مشتری خارجی ملاقات و مذاکره می‌شود و پس از شناسایی وی، در مرحله نخست، در حجم کوچک معامله انجام می‌شود و زمانی که اعتماد متقابل ایجاد شد، در حجم بالا معامله انجام می‌گیرد.

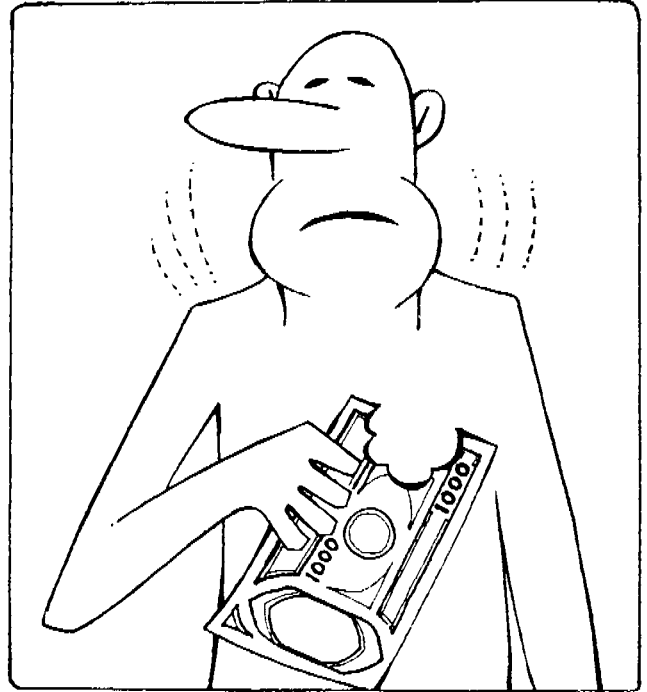
شرکت پرورش در زمینه فروش امانی تاکنون با عدم پرداخت وجه از سوی مشتری روبه‌رو نشده است، اما بازرگانانی که با تجار کشورهای آسیای مرکزی همکاری داشته‌اند، ضرر و زیان‌های زیادی متحمل شده‌اند.

○ اقتصاد ایران تا پیش از پیروزی انقلاب بر واردات متکی بود و نظام بازرگانی خارجی اعم از سیستم بانکی، گمرک، بنادر و سیستم پولی بر اساس واردات تدوین شده بود، مشکلات صادرکنندگان از سال ۶۵ با اهمیتی که دولت برای صادرات قایل شد، تجلی کرد.

به‌طور کلی فروش امانی در جهان منسوخ شده و فقط در پاره‌ای موارد بر اثر وجود روابط طولانی، صورت می‌گیرد. البته در گذشته واردکنندگان ایرانی نیز خرید امانی انجام داده و فروشنده خارجی اعتبار لازم را در اختیار واردکننده ایرانی قرار می‌داده است. این امر نیز بر اساس روابط و ممارست زیاد صورت می‌گرفته است.

■ با وجود مخاطراتی که در زمینه پرداخت نشدن مطالبات صادرکنندگان ایرانی از سوی مشتریان خارجی هست، چه انگیزه‌ای سبب می‌شود که صادرکنندگان به فروش امانی روی آورند؟

□ اقتصاد ایران تا پیش از پیروزی انقلاب اسلامی، اقتصادی وارداتی بود و بر این اساس نظام بازرگانی خارجی اعم از سیستم بانکی، بازرگانی، قانون‌گذاری، گمرک، بنادر و نیز سیستم پولی تدوین شده بود. از سال ۱۳۶۵ که دولت به صادرات توجه نشان داد، مشکلات صادرکنندگان تجلی کرد. اکنون نیز حدود ۶۵ درصد مشکلات برطرف شده اما ۳۵ درصد آن باقی مانده است. به همین



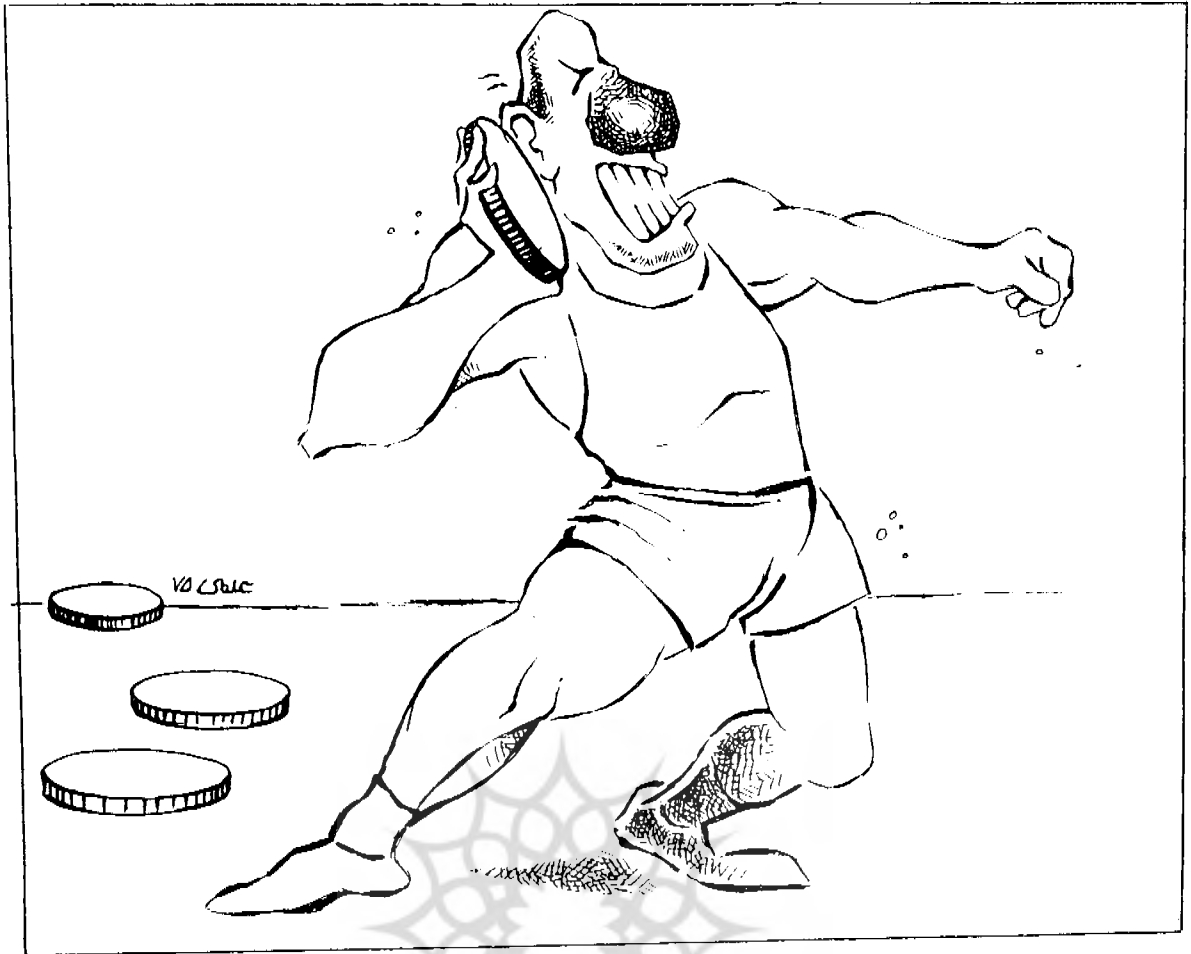
خارج برایشان باز می‌شود، ندارند.

○ کالاهای سنتی معمولاً امانی صادر می‌شود، زیرا خریدار خارجی باید جنس را ببیند و معامله کند، اما برای کالاهای صنعتی که می‌توان شرایط بازرگانی را در اعتبارات اسنادی ملحوظ کرد، بر اساس گشایش اعتبار صادر می‌شوند.

■ آیا مشتریان خارجی برای خرید کالاهای ایرانی اقدام به گشایش اعتبار اسنادی می‌نمایند. تا چه حد این امر رواج دارد؟

□ برای خرید برخی کالاها، بانک‌های خارجی اعتبار اسنادی می‌گشایند. البته کالاهای صادراتی ایران به چند دسته تقسیم می‌شود. یک سری از آنها که کالاهای سنتی مانند فرش، خشکبار، کنیرا، زعفران و... می‌باشند، از دیرباز با روش سنتی صادر می‌شده و کلاً گشایش اعتبار اسنادی ندارد و از گذشته‌های دور به‌طور امانی صادر می‌شده است. علت این است که خریدار خارجی باید جنس را ببیند و سپس معامله کند. معمولاً صدور کالاهای سنتی بر مبنای اعتماد میان صادرکننده و واردکننده انجام می‌شود.

اما در مورد کالاهای صنعتی مانند کناستاره سرب، انواع فلزات و... می‌توان از طریق گشایش اعتبار اسنادی جنس را صادر کرد، زیرا شرایط بازرگانی برای این کالاها را می‌توان در اعتبار اسنادی گنجانند. برای آن گروه از کالاهای صنعتی که گواهی‌نامه ایزو یا استاندارد معمولی دارند، می‌توان بر اساس استانداردهای



در حال حاضر بانک‌های ایرانی کندتر از بانک‌های اروپایی کار می‌کنند. البته این موضوع در سیستم بانکی کشورهای در حال توسعه معمولاً وجود دارد.

■ **به نظر جناب عالی عمده‌ترین مشکلاتی که در مسیر توسعه صادرات غیرنفتی وجود دارند، کدامند؟**

□ عمده‌ترین مانع موجود بر سر راه توسعه صادرات، «نبود باور صادرات» است که در سطح مسؤولان کشور و مردم مشاهده می‌شود.

○ نبود باور ملی در زمینه صادرات میان مردم و مسؤولان کشور، عمده‌ترین مشکل توسعه صادرات غیرنفتی است. از سوی دیگر دادن تعهد ارزی به دولت و بانک‌ها و دریافت اعتبار صادراتی، توان صادرکننده را سلب می‌کند.

مردم نسبت به صادرکننده بدبین هستند و حاضر نیستند کمبود کالایی که صادر می‌شود، را تحمل کنند. در سطح مسؤولان نیز

جهت صادرکننده برای گریز از مشکلات و نشان دادن قابلیت خود، کالا را به صورت امانی صادر می‌کند. البته برای تمام کالاها فروش امانی انجام نمی‌شود.

■ **با روند کنونی آرایه خدمات بانکی از سوی بانک‌های ایرانی و خارجی آیا تأخیر در پرداخت پول وجود دارد. این تأخیر ناشی از فعالیت بانک‌های ایرانی است یا خارجی؟ آیا شعب بانک‌های ایرانی در خارج از کشور سرعت مناسب در کار را ندارند؟**

□ اگر کالا از طریق گشایش اعتبار اسنادی صادر شود، مشکل زیادی وجود ندارد. البته ترفندهای بین بانکی در تمام دنیا هست. بانک‌ها از نگهداشتن پول مردم برای خود سود تحصیل می‌کنند و به همین جهت در نقل و انتقال پول تأخیر می‌اندازند و مشکلاتی را برای صادرکننده و واردکننده به وجود می‌آورند. در کل، گشایش اعتبار اسنادی مشکلی دربر ندارد.

در سال ۱۳۷۴ پس از تحریم تجاری و سرمایه‌گذاری آمریکا علیه ایران، مشکلاتی برای شعب بانک‌های ایرانی در آمریکا پیش آمد و در یک مرحله ارسال پول و اعتبارات به تعویق افتاد.

واردکننده خود اعتبار دهد که از تاجر ایرانی کالا خریداری کند، اما عکس این موضوع دیده شده است. خوشبختانه با آگاهی مسوولان بانک مرکزی، سررسید اقساط بدهی‌های خارجی ایران پرداخت شده و امروز مشاهده می‌شود که بانک‌های خارجی برای بانک‌های ایرانی خطوط اعتباری باز می‌کنند. بانک‌های اروپایی در این زمینه بسیار فعال عمل کرده‌اند و واردکنندگان ایرانی نیز از این اعتبارات استفاده می‌کنند.

■ جنابعالی در امر صادرات و واردات تجربه زیادی دارید، به عنوان یک صادرکننده و واردکننده چه انتظاراتی از بانک مرکزی دارید؟

□ بازرگان اعم از صادرکننده یا واردکننده به تسهیلات بانکی برای تسریع گردش کار نیاز دارد. اگر بازرگانی کشور با استفاده از منابع پولی بانک‌ها به گردش درآمد، بسیاری از مشکلات تجارت خارجی حل می‌شود، اما سیستم پولی کشور مستقل نیست. به همین جهت بانک‌ها به ندرت تسهیلات مورد نیاز صادرکنندگان را در اختیارشان می‌گذارند و معمولاً سلیقه‌ای عمل می‌کنند.

■ نقش نظام پولی در صادرات و توسعه آن چیست؟

□ نظام پولی در کشور مانند گردش خون در بدن است. اما نظام پولی ایرانی مشخص نیست، زیرا بانک مرکزی برای تصمیم‌گیری استقلال ندارد. به همین دلیل در چند سال اخیر، عملاً «سیاست اقتصادی» در کشور وجود نداشته، بلکه «اقتصاد سیاسی» حاکم بوده است. در نتیجه این امر طبیعی است که هر حرکت سیاسی روی نظام پولی و عملکرد بانک‌ها اثر می‌گذارد. نظام پولی هنوز یک حرکت اساسی در زمینه صادرات از خود بروز نداده است.

■ برای آنکه گشایشی در امر صادرات و واردات کشور حاصل شود، چه توصیه‌ای دارید؟

□ ثابت نبودن قوانین و مقررات و اتخاذ تصمیم‌های مقطعی بیش از هر چیز به صادرات و واردات زیان زده است. در زمینه صادرات با توجه به این امر که مقوله‌ای متفاوت از واردات است، به برنامه‌ریزی طولانی مدت نیاز دارد. معرفی کالاهای صادراتی کشور و قابلیت صادرکننده زمان زیادی نیاز دارد، اما مشکلی که با آن مواجه هستیم، آن است که اجازه نمی‌دهند، برنامه‌ریزی مرتب و منظم وجود داشته باشد تا آثار مثبت خود را نشان دهد. چنانچه بحرانی به وجود آید، اولین ضربه به صادرات وارد می‌شود و این امر سبب می‌گردد که عده زیادی از بازرگانان ورشکست و از بازار خارج شوند. در همین راستا اعتماد بازار بین‌المللی از صادرکننده ایرانی سلب می‌شود.

متأسفانه این باور وجود ندارد، زیرا در مواقع بروز بحران‌های اقتصادی، «صادرات» در مرحله نخست مورد حمله قرار می‌گیرد. آخرین حمله به صادرات، بخشنامه سال ۱۳۷۴ و ضرورت سپردن پیمان ارزی بود. دست‌اندرکاران امور اقتصادی فکر می‌کنند که ارزش صادرات غیرنفتی در مقابل نفت و گاز، ناچیز است و نیازی به صدور سرمایه‌های ملی نیست. چرا باید مردم تحت فشار قرار گیرند در صورتی که نفت و گاز برای صدور به‌وفور وجود دارد.

مانع دیگر آن است که سیستم اقتصادی کشور بر مبنای واردات بوده است، در حالی که باید بانک‌ها و سازمان‌ها امر صادرات را بیاموزند و موضوع صادرات به اصطلاح جا بیفتد. برای مثال کمیسیون نرخ‌گذاری مرکز توسعه صادرات ایران، اطلاعات کافی و به‌روز از بازارهای جهانی ندارد و در نرخ‌گذاری کالاهای صادراتی همواره دچار خطا می‌شود. اگر چه مقوله نرخ‌گذاری به‌طور کل کار صحیحی نیست، زیرا امکان نابودی کالا در راه وجود دارد و ثابت کردن این موضوع به مراجع بانکی که از صادرکننده پیمان ارزی گرفته‌اند، کار بسیار مشکل و غیرممکنی است.

از سوی دیگر دادن تعهد ارزی به دولت و بانک‌ها و دریافت اعتبار صادراتی، توان صادرکننده را سلب می‌کند. اگر در زمینه صادرات باور ملی وجود داشته باشد، مردم و مسوولان به صادرکننده اعتماد می‌کنند و او نیز می‌تواند به راحتی وارد بازارهای جهانی شود و رقابت کند.

■ آیا تاکنون برای بازگرداندن ارز حاصل از صادرات با مشکلی روبه‌رو شده‌اید؟

□ در مورد بازگرداندن ارز حاصل از صادرات برای من تاکنون مشکلی پدید نیامده است، اما بازرگانی که به‌طور امانی کالا صادر می‌کنند، به‌ویژه به کشورهای آسیای مرکزی، مشکلات زیادی دارند.

■ با تثبیت نرخ ارز در سال آینده، وضعیت صادرات غیرنفتی کشور را چگونه ارزیابی می‌نمایید؟

□ مشکلات صادرات همان‌گونه که بیان شد در تثبیت شدن یا نشدن نرخ ارز نیست، بلکه مشکلات دیگری است که مانع از توسعه صادرات غیرنفتی می‌شود.

■ انعقاد قراردادهای همکاری بانکی بین بانک‌های ایرانی و خارجی و خطوط اعتباری چه تأثیری در صادرات و واردات کشور دارد؟

□ جامعه بین‌المللی تاکنون تصویری از این‌که ایران در ردیف کشورهای صادرکننده کالا (غیرنفت) باشد، نداشته است و به همین جهت کمتر اتفاق می‌افتد که اعتبار صادراتی در اختیار بانک‌های ایرانی بگذارد و تا امروز نیز مشاهده نشده که بانک خارجی به