

اشاره:

رشد صادرات غیرنفتی به‌ویژه کالاهای ساخته شده صنعتی که ارزش افزوده بیشتر برای اقتصاد ملی فراهم می‌آورد و زمینه رشد اشتغال در جامعه را تامین می‌کند، از اهداف اقتصادی مهم کشور تلقی می‌شود. با وجود آنکه سال‌هاست درباره رشد بخش صنعت و صادرات آن بحث می‌شود، هنوز این بخش جایگاه واقعی و شایسته خود را در اقتصاد ملی نیافته است. ارزش صادرات محصولات صنعتی با توجه به امکانات بالقوه و بالفعل داخلی، وجود نیروی انسانی فراوان و انرژی ارزان، ذخایر معدنی متنوع و غنی و موقعیت جغرافیایی مناسب کشور هنوز ناچیز است. بررسی علل مربوط به دست‌نیافتن به اهداف صادراتی در بخش صنعت از مهم‌ترین مطالعاتی است که می‌بایست در اقتصاد ایران انجام شود. متناسب با نتایج این مطالعات، ضرورت دارد راهکارهای مناسب اتخاذ و اعمال شود.

در این گزارش، تلاش می‌شود که علل دست‌نیافتن به درآمدهای ارزی مناسب از صادرات محصولات بیان شود.

\*\*\*

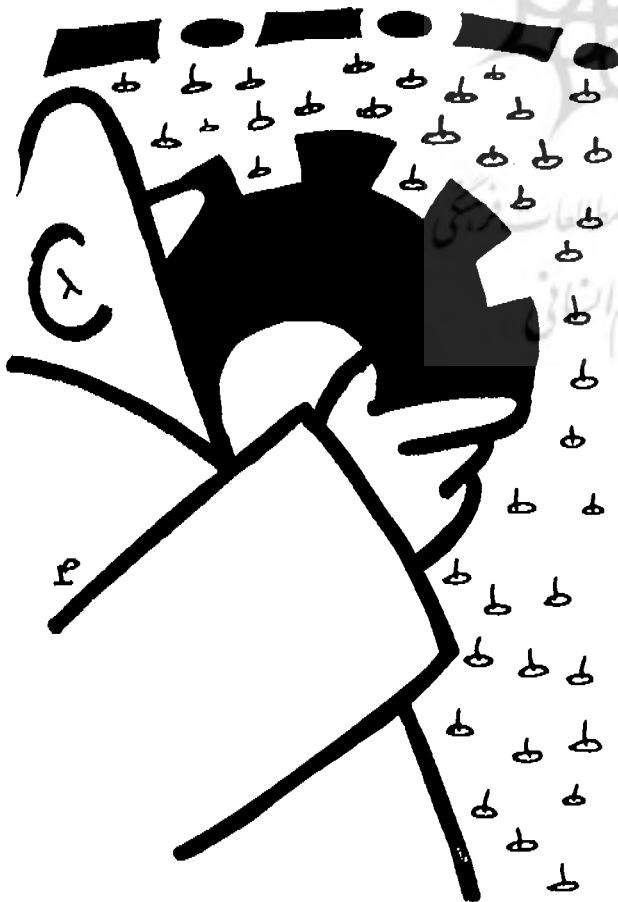
# موانع توسعه صادرات کالاهای صنعتی

## چرا اهداف صادرات محصولات صنعتی تحقق نمی‌یابد؟

در نظرخواهی نشریه «بررسی‌های بازرگانی» از شماری از صادرکنندگان کالاهای صنعتی در زمینه موانع صادرات این محصولات و علل دست‌نیافتن به درآمدهای سرشار از صدور کالاهای مورد بحث، این نتایج به دست آمده است.

۱- نبود شناخت کافی از توان صادراتی کشور  
برخی از صادرکنندگان کالاهای صنعتی اعتقاد دارند که هنوز از مجموعه توانمندی‌های صادرات کشور به‌ویژه در زمینه کالاهای صنعتی، شناخت دقیق و کافی وجود ندارد. آنها می‌گویند: تمام کالاهای صنعتی قابلیت صادرات ندارند. حتی اگر از استانداردهای جهانی و کیفیت مناسب برخوردار باشند، باید از نظر قیمت نیز بتوانند در بازارهای خارجی با انواع مشابه خود، رقابت کنند.

موضوع مزیت نسبی در صادرات حایز اهمیت است. می‌بایست مجموعه‌ای از کالاهای صنعتی که دارای مزیت نسبی هستند، در بازارهای خارجی عرضه شوند و برای آنها فعالیت تبلیغاتی و بازاریابی صورت گیرد. اما هنوز شناخت کافی درباره کالاهای دارای مزیت وجود ندارد. هیچ‌گونه

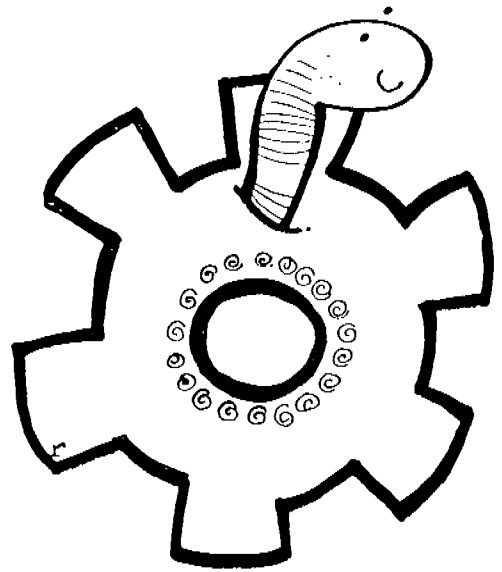
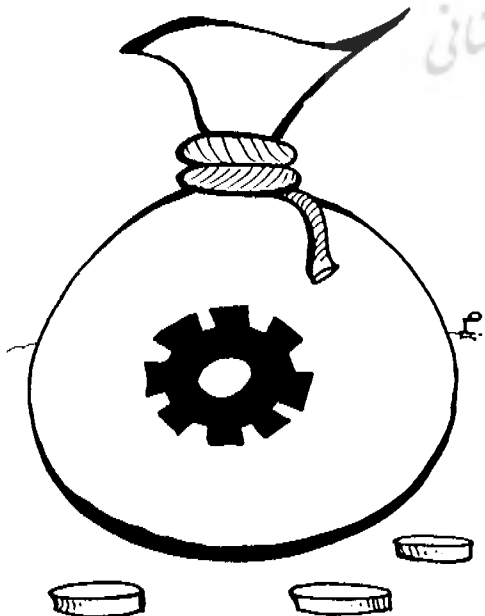


کشورهای جهان (حتی کشورهای صنعتی) سیاست‌های حمایتی بازرگانی برای دفاع از تولیدات ملی اعمال می‌شود. اگرچه ایجاد موانع واردات (به جز تعرفه‌ای) در روند کنونی تجارت جهانی، امری مذموم تلقی می‌شود، لیکن برای کشورهای در حال توسعه اتخاذ این‌گونه سیاست‌ها تا حدودی ضروری است.

البته حمایت از تولیدات داخلی به‌منزله پشتیبانی بی‌چون‌وچرا از تولیدکنندگان با سابقه نمی‌باشد، بلکه تولیدکنندگان نوپا باید فرصت حرکت و توسعه فعالیت را پیداکنند. رفع موانع ورود موادخام و تجهیزات و ماشین‌آلات موردنیاز صنایع برای تولید محصولات با کیفیت و استاندارد و جلوگیری از ورود کالاهایی که امکان ساخت داخل (باکیفیت مناسب) وجود دارد، از اقدام‌هایی است که باید برای حمایت از تولید ملی اتخاذ گردد.

۴- فقدان همیاری نظام بانکی در اعطای تسهیلات مورد نیاز سیاست‌های انقباضی پولی که از سوی بانک مرکزی اعمال می‌شود، سقف اعطای اعتبارات بانک‌ها را محدود می‌سازد. از سوی دیگر تبصره‌های بودجه، پرداخت تسهیلات به گروه‌های خاص را سبب می‌شود. در نتیجه میزان اعطای اعتبارات بانک‌ها هرچه بیشتر محدود می‌گردد.

در این راستا بانک‌ها نمی‌توانند بر اساس ارزیابی اقتصادی و بازده سرمایه‌گذاری، پروژه‌های سودده را گزینش کنند و به‌ترتیب اولویت از نظر سوددهی در برنامه اعطای اعتبارات قرار دهند. در این روند، اولاً دستیابی به



مطالعاتی در این زمینه انجام و آرایه نشده‌است و این از ضعف‌هایی است که باید هرچه سریع‌تر برطرف شود.

## ۲- پایین بودن کیفیت تولیدات صنعتی

باوجود آنکه در رسانه‌های جمعی اعلام می‌شود که تعداد بسیاری از کالاهای صنعتی استاندارد شده و یا برخی از آنها از استانداردهای ایزو برخوردارند، اما متأسفانه عرضه کالاهای غیراستاندارد و با کیفیت پایین، اعتبار صادرکنندگان ایرانی در برخی بازارها را از بین برده‌است. به منظور تقویت توان رقابت محصولات صنعتی در بازارهای خارجی و دفاع از حقوق مصرف‌کنندگان داخلی، لازم است تمام کالاهای تولیدی صنایع کشور در مدت مشخصی (حداکثر ۵ سال) استاندارد شوند و از عرضه کالاهای غیراستاندارد و فاقد کیفیت در بازارها (به‌ویژه بازارهای خارجی) جلوگیری شود.

○ هنوز از مجموعه توانمندی‌های صادرات کشور به‌ویژه در بخش محصولات صنعتی، شناخت کافی و دقیق وجود ندارد و همین امر برنامه‌ریزی و ارزیابی صادرات این‌گونه کالاها را با مشکلاتی روبه‌رو ساخته است.

## ۳- نارسایی سیاست‌های حمایتی بازرگانی

صادرکنندگان کالا اظهار می‌دارند که در بسیاری از

از آنجا که نظام بانکی بنیه مالی کافی برای ارایه تسهیلات موردنیاز تولیدکنندگان را ندارد امکان بهره‌برداری کامل از ظرفیت واحدها و عرضه کالا به بازارهای داخلی و خارجی محدود می‌گردد.

○ متأسفانه عرضه برخی کالاهای صنعتی فاقد استانداردهای بین‌المللی، اعتبار مصنوعات ایران را در بازارهای خارجی زیر سؤال برده است. باید از صدور کالاهای غیر استاندارد جلوگیری کرد.

صادرکنندگان اعتقاد دارند که فعالیت گسترده نظام بانکی و به‌خصوص بانک توسعه صادرات برای تأمین اعتبارات موردنیاز آنها و نیز بهره‌گیری از مزایای صندوق ضمانت صادرات ضرورت دارد. اما درحال حاضر این امکان فراهم نمی‌باشد و آنها قادر نیستند درحد توانایی خود در بازارهای خارجی حضور و نفوذ پیدا کنند.

برخی صادرکنندگان می‌گویند که صدور محصولات صنعتی، ضرورتی حیاتی برای آنها و اقتصاد کشور است، اما با نارسایی‌های کنونی حرکت گسترده در بازارهای خارجی عملاً میسر نیست.

#### ۵- بی‌ثباتی مقررات

قوانین حاکم بر تجارت خارجی باید از ثبات و دوام برخوردار باشد تا صادرکنندگان و خریداران خارجی نسبت به عرضه به‌موقع کالا، قیمت آن و شرایط تجارت، دست‌کم برای پنج سال اطمینان خاطر پیدا کنند.

برخی صادرکنندگان با اشاره به تصمیم‌های مقطعی به‌ویژه در زمینه آزادی یا ممنوعیت صدور کالاها، نرخ ارز، شرایط صدور کالا، میزان برخورداری از ارز حاصل از صادرات برای واردات کالاها، تجهیزات یا مواد خام موردنیاز در بخش تولید و ... اظهار می‌دارند:

بی‌ثباتی مقررات سبب می‌شود که صادرکننده اعتماد کافی برای عقد قراردادهای بزرگ نداشته باشد. برای مثال توان صادرات فولاد وجود دارد و فروش آن در بازارهای خارجی براساس قراردادهای دو یا سه ساله نیز میسر است، اما یکباره اعلام می‌شود که صادرات آن ممنوع می‌باشد. در این شرایط، صادرکننده اعتبار خود را نزد خریداران خارجی از دست



سرمایه‌گذاران در طرح‌های تولیدی با مشکلات و تنگناهای عدیده‌ای مواجه می‌شود، ثانیاً فساد اداری برای دسترسی به اعتبارات رواج پیدا می‌کند و در نهایت طرح‌های فاقد توجیه اقتصادی و یا با بازده ناچیزتر امکان جذب اعتبارات را پیدا می‌کنند.

با اتخاذ سیاست‌های مربوط به تنظیم بازار، نرخ ارز برای تولیدکنندگان گرانتر شده است. درحالی‌که ضوابط تعزیرات حکومتی، امکان افزایش قیمت تولیدات را محدود می‌سازد، گرانی نرخ ارز موردنیاز برای تهیه مواد خام و تجهیزات و ماشین‌آلات جدید، نقدینگی واحدهای تولیدی را بیش از پیش تحت فشار می‌گذارد.

می‌دهد و برای جلب اعتماد مجدد با بازاریابی جدید باید چند سال تلاش کند تا راه به جایی بیرد.

برخی صادرکنندگان به خبرنگار نشریه «بررسی‌های بازرگانی» گفته‌اند: اگر دولت مقررات کنونی را صحیح نمی‌داند، یا اصلاً صادرات کالا را در جهت اهداف اقتصادی نمی‌داند، یکبار به بازرگری اساسی بپردازد و سرنوشت کار را مشخص سازد.

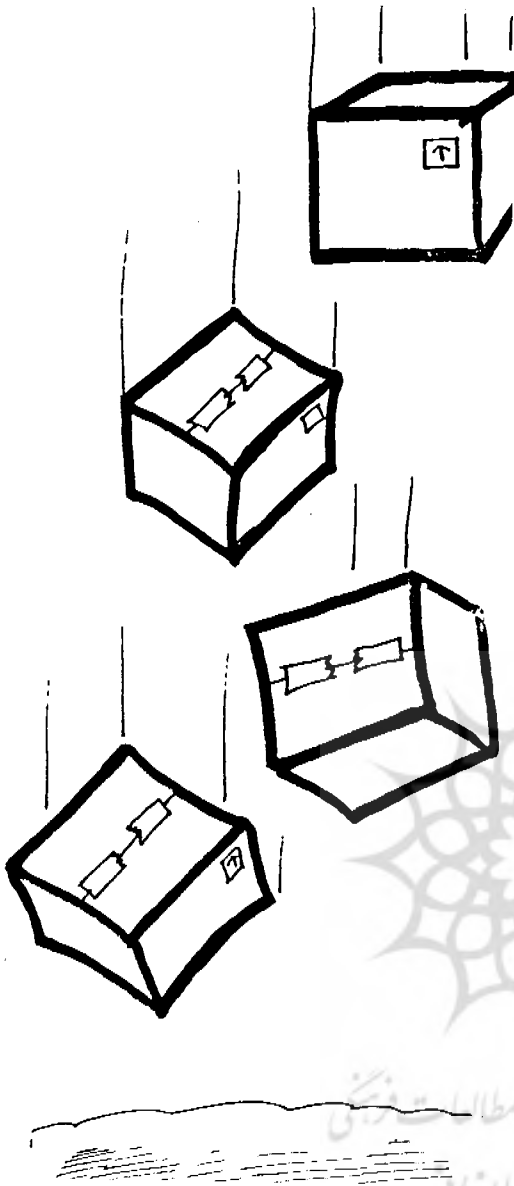
○ اگرچه ایجاد موانع واردات (غیرتعرفه‌ای) در عرف کنونی تجارت جهانی مرسوم است، اما کشورهای در حال توسعه برای حمایت از تولیدات خود ناگزیر از اعمال اینگونه موانع می‌باشند.

این عده می‌گویند: چنانچه دولت صدور کالاهای صنعتی را از ضروریات اقتصاد ملی تشخیص می‌دهد، باید به‌طور واقعی از آن دفاع کند. حتی در مواردی که بازار داخلی با کمبود محصول روبه‌رو می‌شود، برای آن‌که اعتبار صادرات کشور لطمه نیبند به واردات آن کالا روی آورد و بازار خارجی صادرات را مخدوش ننماید.

در شرایطی که تقاضا برای محصولی در بازار داخلی و خارجی رو به افزایش باشد، زمینه لازم برای جذب سرمایه‌گذاری در آن رشته باز می‌شود و مزیت‌های اقتصادی به شکل مناسبی نمود پیدا می‌کند. در چنین شرایطی پروژه‌های سرمایه‌گذاری با بازده قوی به خودی خود و از طریق مکانیزم بازار، جلب‌نظر می‌کند و منابع اقتصادی به بیراهه نمی‌رود.

اما هنگامی که دولت به‌طور مقطعی برای تأمین نیاز بازار داخلی اقدام به ممنوعیت صدور کالا می‌کند، بازار آن کالا در خارج از کشور لطمه می‌بیند و اعتبار صادرکننده زیر سؤال می‌رود. گذشته از آن با تغییرات پی‌درپی در مقررات، امکان برنامه‌ریزی کار برای صادرکنندگان نیز از بین می‌رود.

صادرکننده، وقت، سرمایه، اعتبار و نبوغ خود را برای بازاریابی و عقد قرارداد صادرات به‌کار می‌اندازد و به مخاطره می‌گذارد. چنانچه تلاش وی به‌طور پی‌درپی در اثر تصمیم‌های مقطعی دولت، به نتیجه نرسد، انگیزه کار از بین می‌رود. بازاریابی صادرات از فزونی است که کشورهای در حال توسعه کمابیش از آن بی‌خبر هستند، چنانچه دولت‌هائیز با تصمیم‌های مقطعی انگیزه صادرکنندگان را از بین ببرند،



نمی‌توان به آینده صادرات غیرنفتی امیدی داشت.

#### ۶- گسترش فرهنگ صادراتی

برخی از صادرکنندگان کالا به این نکته اشاره می‌کنند که فرهنگ صادرات در کشورهای در حال توسعه از جمله ایران، رواج نیافته است. عامه مردم تصور می‌کنند که صادرکننده فردی است که با از دسترس خارج کردن کالاها در بازار داخلی، برای نفع شخصی و کسب ارز یا فرار سرمایه از کشور، اقدام به صدور کالا می‌کند.

این دیدگاه برای اقتصادی که نیازمند گسترش صادرات

فروش ارز حاصل از صادرات به نظام بانکی با قیمتی غیر واقعی است. قیمت گذاری در حد بالا، توجیه اقتصادی ندارد، آن‌ها به این نکته اشاره می‌کنند که چنانچه صادرکنندگان کالاهای صنعتی مانند فرش از امتیاز ۱۰۰ درصد ارز حاصل از صادرات برخوردار شوند و بتوانند از این منبع برای تأمین نیازهای وارداتی (مواد اولیه، ماشین‌آلات و تجهیزات و ...) استفاده کنند، انگیزه برای رشد صادرات تقویت می‌شود و به تدریج وابستگی واحدهای تولیدکننده کالاهای صادراتی به دریافت ارز از منابع دولتی کاهش پیدا می‌کند و به تدریج به صفر می‌رسد.

این امر در بلندمدت به خوداتکایی واحدهای صنعتی، تقویت قدرت رقابت آن‌ها در بازارهای خارجی، توجه به رعایت استانداردهای بین‌المللی و ارتقاء کیفی تولیدات و ... منتهی می‌شود که برای صنعت و تجارت خارجی ایران یک ضرورت غیرقابل انکار است.

صادرکنندگان محصولات صنعتی در همین حال از سیاست‌های آزادسازی، تعدیل اقتصادی، تسهیل قوانین و مقررات صادرات و واردات، معافیت مالیاتی سود حاصل از صادرات و معافیت اقلام وارداتی مورد استفاده در تولید محصولات صنعتی از تمام حقوق و عوارض گمرکی با هدف گسترش صادرات که تاکنون اعمال شده است، اظهار رضایت نموده‌اند.

○ فعالیت گسترده نظام بانکی و به خصوص بانک توسعه صادرات برای تأمین اعتبارات مورد نیاز صادرکنندگان و بهره‌گیری از مزایای صندوق ضمانت صادرات، ضروری است.

اما آن‌ها متذکر شدند که موفقیت در این زمینه و رشد چشم‌گیر صادرات کالاهای صنعتی به حمایت دولت و نهادهای ذیربط نیاز دارد. در همین حال تلاش برای بهبود کیفیت تولیدات و بازاریابی خارجی باید هم‌چنان استمرار یابد.



غیرنفتی و قطع وابستگی به ارز حاصل از فروش نفت می‌باشد. نه تنها صحیح نیست، بلکه خطرآفرین می‌باشد.

در بسیاری از کشورهای پیشرفته، برخی کالاها فقط برای صدور به بازارهای خارجی تولید می‌شوند و مردم آن دیار به این‌گونه کالاها دسترسی ندارند یا در فرهنگ مصرفی آن‌ها نمی‌گنجد.

○ سیاست انقباضی پولی و تسهیلات تکلیفی بر مبنای تبصره‌های بودجه، دسترسی به اعتبارات بانک‌ها را دشوار کرده است. در این روند پروژه‌های کم‌بازده به منابع بانکی دسترسی پیدا می‌کنند.

صادرکنندگان اعتقاد دارند که به جهت توسعه نیافتن و جانفقدان فرهنگ صادرات در میان مردم، نه تنها از قدر و احترامی که شایسته فعالیت آن‌هاست، برخوردار نمی‌باشند. بلکه مورد انتقاد افکار عمومی هستند. دولت باید در این زمینه تبلیغات مناسبی را به عمل آورد و این فرهنگ را به داخل جامعه و میان مردم ببرد.

آن‌ها می‌گویند: مردم باید این مقوله را آموزش بگیرند که کسب درآمد ارزی از صدور کالاها تا چه اندازه به نفع اقتصاد کشور است. در نتیجه رشد صادرات، زمینه برای جذب سرمایه‌گذاری‌های مولد و سودآور و ایجاد اشتغال باز می‌شود و رفاه عمومی ارتقاء می‌یابد.

#### ۷- قیمت‌گذاری محصولات صادراتی

صادرکنندگان به این مسئله اشاره می‌کنند که حتی در کشورهای پیشرفته صنعتی، قیمت کالاها در بازار داخلی بیش از بازار خارجی است. در این‌گونه جوامع معمولاً نرخ ارز واقعی می‌باشد و این تفاوت قیمت با توجه به نرخ واقعی ارز برای حضور و تسلط بر بازارهای خارجی اعمال می‌گردد.

به عبارت دیگر صادرات از یارانه قیمتی برخوردار است. آن‌ها می‌گویند: متأسفانه در ایران قیمت‌گذاری کالاهای صادراتی با وجود نرخ غیر واقعی ارز، افزایش مستمر هزینه‌های تولید (به ویژه هزینه‌های خدمات عمومی) و ... در سطحی تعیین می‌گردد که عملاً قدرت رقابت برخی تولیدات را در بازارهای خارجی از بین می‌برد.

در شرایطی که صادرکننده ملزم به سپردن پیمان ارزی و