

سیاست صنعتی و صادرات خدمات

الگوی جدید توسعه

نگاه دکتر محمدعلی دهقان دهنوی، معاون اداره تحقیق و توسعه بانک توسعه صادرات ایران

امروزه، تجربه‌های حاصل از چندین دهه تلاش عملی برای توسعه کشورها، مدل‌های مختلفی که به اجرا گذاشته شدند، نقدهایی که بر آنها وارد گشتند و ماحصل تفکرات جدید در اندیشه‌ها و مکاتب مختلف اقتصادی منجر به ایجاد الگوی نوینی در باب توسعه شده است.

در جریان توسعه، هزینه‌های تولید مرتباً کاهش یافته و در مقابل، هزینه

مبادلات از دو جنبه متضاد تأثیر می‌پذیرد. از یک سو، همراه با پیشرفت فناوری، هزینه مبادلات تمایل به کاهش دارد (نظیر تأثیر تجارت الکترونیکی بر کاهش هزینه مبادلات تجاری)، ولی از سوی دیگر این پیشرفت توأم با افزایش پیچیدگی سیستم‌ها و نهادهاست که موجب افزایش هزینه مبادلات می‌شود. لذا اقتصادهای پویا و توسعه یافته در هر زمان نیازمند مکانیزم‌های اجرایی مناسبی جهت اطمینان از حداقل بودن این گونه هزینه‌ها در فعالیتهای اقتصادی هستند.

ساختار جدید توسعه

خصوصیات الگوی جدید توسعه از نظر ابزار اهداف، ارتباط اهداف و ابزار و بازیگران صحنه توسعه که شامل بازارها، دولت، جامعه مدنی، سازمان‌های بین‌المللی و سازمان‌های توسعه‌ای است را می‌توان در قالب موارد زیر عنوان کرد: منابع اقتصادی، قابلیت‌های فردی و اجتماعی (نظیر روحیه کارآفرینی و نوآوری)، بازار و اقتصاد بازاری، نهادهای اجتماعی و زیرساخت‌های نهادی (در قالب سرمایه اجتماعی)، ارزش‌ها و فرهنگ جامعه (نظیر ارزش کار، فرهنگ تعاون و مذمت رانت جویی) و باورهای اعتقادی (مذهب، سنت‌ها و آموخته‌های تجربی).



سیاست صنعتی

در پی الگوی جدید توسعه که نقش متفاوتی برای دولت و سازمان‌های توسعه‌ای قایل است، سیاست‌های صنعتی فراتر از سیاست‌های معمول توسعه اقتصادی و توأم با دخالت بیشتر در مکانیزم‌های بازار مورد توجه قرار گرفته‌اند.

سیاست صنعتی متشکل از مجموعه اقدامات هماهنگ در راستای توسعه بخش صنعت و صنعتی شدن کشور

و با هدف بلند مدت ارتقای سطح رفاه جامعه است. بررسی تجربه سیاست‌گذاری صنعتی در کشورهای مختلف حاکی از اجرای دو مرحله‌ای آن می‌باشد. در مرحله اول، کشورها اقدام به گزینش صنایع خاص بر اساس مزیت‌های نسبی و اهداف توسعه‌ای بلند مدت کرده و با استفاده از حمایت‌های تعرفه‌ای و یارانه‌های مختلف، امکان رشد و توسعه سریع این صنایع را فراهم می‌آورند. در مرحله بعد، همزمان با

تطبيق اقتصاد شرق آسیا و استانداردهای دنیا

دامنه نهادی	الگوی استاندارد	الگوی شرق آسیا
حقوق مالکیت	خصوصی و تضمین شده با قانون	خصوصی ولی بعضاً توسط دولت نقض می‌شود (مانند کره جنوبی)
حاکمیت شرقی	حاکمیت سهام‌داران، حمایت از حقوق سهام‌داران	حاکمیت داخل (Insider)
ارتباط دولت-صنعت	بر پایه قانون	بر روابط متقابل و نزدیک
سازمان صنعتی	تمرکز زدایی، بازارهای رقابتی، قوانین ضد انحصار	ادغام‌های افقی و عمودی، کارتل‌های اقتصادی تحت فرمان دولت
سیستم مالی	مقررات زدایی، بر پایه مالی سازی و بازار سرمایه، ورود آزاد، نظارت محتاطانه	بر پایه بانک، ورود محدود شده، کنترل شدید توسط دولت، وام دهی مستقیم، قوانین رسمی محدود
بازارهای کار	تمرکز زدایی شده، نهاد زدایی شده، بازار انعطاف پذیر	اشتغال دائم (Lifetime) در بنگاه‌های اقتصادی (مورد ژاپن)
جریان سرمایه خارجی	آزاد با احتیاط	محدود شده (تا دهه ۹۰)
مالکیت دولتی	عدم مالکیت بخش‌های تولیدی	مالکیت گسترده در صنایع بالا دستی

منبع: واحد تحقیق و توسعه بانک توسعه صادرات

کاهش حمایت‌ها به عنوان یک سیاست نزولی، از طریق ترویج و توسعه همکاری بین بنگاه‌ها، ایجاد شبکه‌های صنعتی، دستیابی به صرفه‌های ناشی از مقیاس و تأکید بر دانایی به عنوان محور توسعه، امکان رقابت صنایع رشد یافته را در سطح جهانی پدید می‌آورند. در واقع حضور بنگاه‌هایی با قابلیت رقابت جهانی در کشورهای تازه صنعتی شده‌ای نظیر کره جنوبی، سنگاپور، مالزی و چین ناشی از اجرای همین سیاست‌های صنعتی است، نه تکیه بر عدم مداخله دولت در اقتصاد.

برای این منظور بررسی الگوی موفقیت کشورهای شرق آسیا - که شاید بتوان آنها را تنها نمونه موفق برنامه‌های توسعه اقتصادی در چند دهه گذشته دانست - نتایج مفیدی به دست می‌دهد. جدول همراه تفاوت‌های الگوی توسعه اقتصادی در کشورهای شرق آسیا با آنچه که به عنوان الگوهای استاندارد رشد و توسعه اقتصادی شناخته می‌شود، تبیین می‌نماید.

توسعه صادرات همواره به عنوان یک راهکار اساسی و اصلی برای توسعه و رشد اقتصادی مطرح بوده و در سیاست‌گذاری‌های اقتصادی به عنوان محور اصلی گذار از توسعه نیافتگی و ورود به جرگه کشورهای توسعه یافته مورد توجه قرار گرفته است. توسعه صادرات علاوه بر این که منبع تأمین درآمدهای ارزی برای کشورها محسوب می‌شود، عامل مهمی در توسعه اشتغال و ایجاد فرصت‌های شغلی جدید و همچنین افزایش ظرفیت تولید و رسیدن به مقیاس اقتصادی تولید و نتیجتاً صرفه‌های ناشی از مقیاس است. از سوی دیگر گسترش صادرات در ایجاد کانال ارتباطی با زنجیره جهانی تولید و انتقال دانش و فناوری تولید، تقویت ترانزیت تجاری و حفظ ارزش پول ملی و نهایتاً تقویت رشد اقتصادی و افزایش سطح رفاه اجتماعی نقش بسزایی ایفا می‌کند.

در این بین، صادرات خدمات و به طور اخص خدمات فنی و مهندسی یک بخش مهم و استراتژیک از صادرات را تشکیل می‌دهد. اصولاً معایب زیادی که در باب صدور مواد خام و فرآوری نشده برشمرده شده است، نه تنها در مورد صادرات خدمات فنی و مهندسی مصداق ندارد، بلکه صادرات این گونه خدمات که نیازمند سطح بالایی از دانش فنی و نیروی انسانی متخصص است، می‌تواند ارزش افزوده بسیار زیادی تولید کند. در واقع، هر چه سهم صدور خدمات فنی و مهندسی در صادرات کشوری بالاتر باشد بیانگر سطح بالاتر دانش فنی و ورزیدگی متخصصان و عوامل تولیدی در آن کشور است.

نگاهی دوباره به الگوی توسعه و

لزوم اتخاذ سیاست‌های صنعتی متناسب، این مسأله را به ذهن متبادر می‌سازد که سیاست توسعه صادرات خدمات فنی و مهندسی می‌تواند به عنوان سیاست اصلی توسعه صنعتی کشور مد نظر قرار گیرد.

مهمترین دلایلی که در خصوص این امر می‌توان بیان کرد این است که صادرات خدمات فنی و مهندسی، کمترین وابستگی را به فرآیند تولید کالا در داخل کشور دارد. در واقع، مواد اولیه صادرات خدمات فنی و مهندسی، دانشی است که در دانشگاه‌ها و صنایع کلیدی کشور ایجاد می‌گردد. بر این اساس، نبود مزیت‌هایی که تولید کالا در آن گرفتار است (مانند بهره‌وری پایین انرژی)، تأثیر چندانی بر فرآیند صدور خدمات فنی و مهندسی ندارد.

از سوی دیگر، وجود قشر تحصیل کرده با جمعیت زیاد، تعداد قابل توجه نیروی آماده به اشتغال و کیفیت نسبتاً مناسب علمی یک مزیت مهم برای صدور خدمات فنی و مهندسی است. بخشی از این مزیت به توانایی و استعداد های ذاتی نیروی متخصص ایرانی بستگی دارد که ثابت کرده در حوزه‌های علم و دانش می‌تواند با دنیا به رقابت بپردازد. لذا تکیه بر این مزیت می‌تواند ما را در فضای تجارت جهانی به اهداف ترسیمی چشم انداز کشور برساند.

انتخاب صادرات خدمات فنی و مهندسی به عنوان

محور سیاست صنعتی کشور می‌تواند ترکیب صادرات کشور را از غلبه محصولات خام و کشاورزی به دانش و خدمات فنی تغییر دهد و در واقع، به جای خروج مواد با ارزش افزوده پایین که همراه با تخریب طبیعت و خروج آب و خاک کشور است، دانش فنی و خدمات مهندسی از کشور صادر می‌گردد که صدور آن نه تنها کاهنده نیست که حتی خود فراینده است.

صادرات این خدمات تأکیدات الگوری جدید توسعه در بُعد سرمایه انسانی را به خوبی در خود جا داده و زمینه‌های جدیدی برای صادرات کالاهای مورد استفاده در پروژه‌های مهندسی خارج از کشور فراهم می‌کند. همچنین جریان مستمری از خدمات بعدی، نظیر نگهداری و تعمیر و خدمات پس از فروش پروژه‌ها را در بر دارد که می‌تواند از طریق صادر کنندگان خدمات کشور تأمین شود.

وجود چنین مزیت‌هایی این فرضیه را مستحکم‌تر می‌کند که صادرات خدمات فنی و مهندسی می‌تواند محور سیاست صنعتی کشور قرار گیرد. البته این موضوع یقیناً نیاز به بررسی و تحقیق بیشتر دارد که ظاهراً هنوز توجه کافی به این امر نشده است. امید می‌رود با طرح این موضوع، محققان و سیاست‌گذاران کشور به این حوزه ورود یابند تا مسیر توسعه بخش مذکور به نحو روشنی ترسیم گردد. ■

تسهیلات برای خدمات فنی و مهندسی

قلک‌های پشتیبان

تأمین مالی پروژه‌های صادراتی موضوع مهمی است و این مسأله در مورد خدمات فنی و مهندسی که ریسک بالایی دارد، از اهمیت بالاتری برخوردار است.

گونه خدمات اندیشیده شد. در حال حاضر، روش‌های مختلفی از جمله تسهیلات اعتباری برای صادرات، اعتبار خریدار و فروشنده، تأمین مالی خود گردان، سرمایه‌گذاری و بلی بک برای تأمین مالی پروژه‌های صادرات خدمات فنی و مهندسی



از زمان تصویب برنامه دوم توسعه که براساس تبصره ۲۷ قانون این برنامه، دولت موظف به ارایه تسهیلات به صادر کنندگان خدمات فنی و مهندسی شد و با ادامه این روند حمایتی در ماده ۱۱۶ قانون برنامه سوم، موضوع صادرات این گونه خدمات

همواره مورد تأکید قرار گرفته است. تسهیلات بانکی، بیمه‌ای و تمهیدات مؤثری که در این راستا از طریق سازمان توسعه تجارت، بانک توسعه صادرات، صندوق ضمانت صادرات و سازمان‌های مرتبط صورت گرفته این موضوع را تأیید می‌کنند. در برنامه چهارم هم موادی از قانون برنامه به راهکارهایی در راستای توسعه صادرات و تأمین مالی این

اعمال می‌شوند. در کشور ما این مهم بر عهده نظام بانکی، صندوق ذخیره ارزی و اعتبارات مصوب بودجه‌ای دولت نهاده شده است. به علاوه، روش‌هایی نظیر موارد زیر هم در تأمین مالی طرح‌های مختلف دخیل هستند:

(۱) استفاده از منابع داخلی و هزینه کرد مستقیم دولت

(بودجه‌های عمرانی و درآمدها)

(۲) استقراض دولت (داخلی و یا استقراض خارجی)

(۳) قراردادهای بیع متقابل

(۴) قراردادهای ساخت و بهره برداری

(۵) مشارکت مدنی

(۶) سرمایه‌گذاری مستقیم غیردولتی (شامل بخش

داخلی یا همان خصوصی سازی و بخش خارجی).

با نگاهی به چالش‌ها و آسیب‌هایی که شیوه‌های

تأمین مالی صادرات - به خصوص صادرات خدمات فنی

و مهندسی - به دنبال دارند، می‌توان دریافت که ضرورت

اعمال تغییراتی در کلیت روش‌های مذکور احساس می‌شود.

نظام بانکی کشور ما که بخش قابل توجهی از منابع مورد نیاز

پروژه‌های مذکور را تأمین می‌کند، به منظور ایجاد اطمینان از

بازگشت سرمایه اقدام به اخذ وثایق سنگینی می‌کند.

با توجه به ریسک غالب این نوع سرمایه‌گذاری‌ها

که ناشی از مشکلات بازارهای هدف و آثار تحریم‌ها بر

موقعیت سیاسی کشورمان بوده، این نوع وثایق را نمی‌توان

غیرطبیعی دانست. مضاف بر این که ریسک فعالیت‌های

بانکی در کشور ما به خودی خود از سطح نسبتاً بالایی

برخوردار است. گذشته از آن، مشکلات بوروکراتیک و اداری

موجود در مسیر دریافت تسهیلات و همچنین روند اعتبار

سنجی مشتریان که خود پروسه‌ای زمان‌بر می‌باشند، مزید

بر علت خواهد بود. بانک‌های کشور در بسیاری اوقات

وثیقه‌گذاران را به بیمه کردن وثایق ارایه شده در طول مدت

دریافت تسهیلات مکلف می‌کنند، دریافت تسهیلات را به

سپرده‌گذاری بالا در بانک منوط می‌نمایند و شرکت‌ها را به

سپرده‌گذاری نقلی برای گشایش LC ملزم می‌کنند. این

مشکلات را به همراه مسائلی همچون متفاوت بودن شرایط

پرداخت تسهیلات در بانک‌های مختلف و اطلاع رسانی

محدود بانک‌ها در رابطه با ارایه تسهیلات از محل سپرده

ارزی، می‌توان عمده چالش‌های نظام بانکی در بحث تأمین

مالی صادرات خدمات فنی و مهندسی در کشور دانست.

در کشورهای پیشرفته دنیا قراردادهای تأمین مالی پروژه‌های

خدماتی از نوع خدمات مهندسی، بر مبنای مشارکت در

اجرای پروژه انجام می‌گیرد که این امر در ارتباطی دو طرفه

بین منابع مالی و تخصص، تضمین کننده سود طرفین

می‌باشد.

فراموش نکنیم که خدمات فنی و مهندسی بسیار

سرمایه‌بر هستند، به تکنولوژی‌های پیچیده نیاز دارند،

