دشواریهای صادرات غیر نفتی و پیشنهاداتی برای رفع مشکلات

مطهری، غلامحسین

گزارش دقیق و مستند زیر توسط یکی‏ از مدیران صنایع کشور نوشته شده است‏ که بیشتر ناظر بر مشکلات صنعت‏ نساجی است چنانچه مدیران دیگر واحدهای صنعتی نیز مشکلات خود را به‏ طرز قابل استفاده برای چاپ در نامه‏ اتاق بفرستند با خرسندی از آن استقبال‏ خواهیم کرد.

مسأله رهائی وابستگی اقتصاد ایران‏ از نفت،با الهام از رهنمودهای مقام‏ رهبری،مدت مدیدی است مشغله فکری‏ مقامات،مسئولین،کارگزاران و عاملین‏ اقتصادی کشور میباشد.

از آنچه که تاکنون گفته و نوشته شده است‏ میتوان چنین استنباط کرد که حیات‏ اقتصادی ایران و توسعهء مستمر و پایدار کشور ناگزیر از باور و عزمی ملی برای‏ اجرای برنامه‏ای هماهنگ برای توسعهء صادرات غیر نفتی میباشد.بطوریکه‏ مسئولین و عاملین اقتصادی در کلیهء برنامه‏های اجرائی ضرورت صادرات‏ غیر نفتی،علی الخصوص صادرات صنعتی‏ را محور قرار دهند تا این امر در اقتصاد کشور،برای همگان اعم از آحاد بخش‏های دولتی،تعاونی و خصوصی‏ بصورت یک ارزش درآید.

بررسی نظام صادراتی در 50 سال اخیر کشور که دارای اقتصاد تک‏محصولی‏ و متکی به صادرات نفت و نوسانات قیمت‏ جهانی بوده است،نشان میدهد شروع‏ صادرات صنعتی و توسعهء صادرات سنتی‏ مستلزم ایجاد تغییراتی در ساختار سیاست‏های اقتصادی مانند قوانین‏ تسهیل‏کنندهء صادرات و واردات و مقررات‏ بانکی،پولی،گمرکی،حمل‏ونقل،عوارض‏ و مالیات،روابط کار و...میباشد.از دیگر سو، تسریع در انجام این اراده ملی در گرو تجدیدنظر اساسی و اصلاح برنامه‏ درازمدت توسعهء اقتصادی در انطباق‏ با اصول سیاسی کشور می‏باشد.بعبارت‏ دیگر عدم انطباق این دو برنامه و اصول‏ و برخورداری از آن،به عنوان یک ضرورت، از آنجا ناشی می‏شود که هنوز الگوئی‏ مشخص برای توسعه اقتصادی کشور، خصوصا تجارت خارجی طراحی‏ نگردیده است.

اما بعد چون موضوع پیشنهاد با تکیه بر وضعیت صنایع نساجی کشور و توانمندی‏های صادرات محصولات این‏ رتشه صنعتی است،بنابراین سخن را اختصاصا از این دیدگاه پی می‏گیریم.

کشور ما از ازمنه قدیم یکی از معروفترین تولیدکنندگان منسوجات با صنعت و فن‏آوری خاص خود در دنیا بوده‏ و هنوز صنعت فرشبافی با نام ایران همراه‏ است.فرش دستباف،گلیم،جاجیم،گبه‏ و دیگر بافته‏های صنایع دستی ایران‏ در بازارهای جهانی و در ذهن افراد با عینیتی هنری از کالاهای اساسی‏ و با ارزش و همچنین به عنوان نمادی از هنر اصیل ایرانی مطرح میگردد.

صنعت نساجی کشور با وجود سرمایه‏گذاریهای حجیم گذشته و تداوم‏ سرمایه‏گذاری دورهء اخیر در آن، پراشتغال‏ترین صنعت از جهت جذب‏ نیروی انسانی متخصص و غیر متخصص‏ است که با فن‏آوری و هنر خود میتواند نه‏ تنها تأمین‏کنندهء نیازمندیهای مصرف‏ داخلی باشد بلکه توان آنرا دارد که باز چون‏ گذشتهء دور عرضه‏کننده بهترین کالاهای‏ تولیدی نساجی در کشورهای جهان‏ گردد.صنعت نساجی ایران نه تنها از کشورهائی چون ترکیه،پاکستان،چین، کره،مالزی و سنگاپور چیزی کم ندارد بلکه‏ به استناد تاریخچه این صنعت و تجارت‏ جهانی تولیدات آن و توانائی‏های بالفعل‏ و بالقوه محصولات کشاورزی همچون‏ پنبه،پشم و ابریشم و تولیدات شیمیائی‏ با اتکاء به صنعت پتروشیمی پیشرفته‏ امروزی برای تهیه الیاف مصنوعی میتواند تأمین‏کننده ارز مورد نیاز برای تجهیز و تأمین ماشین‏آلات و قطعات مصرفی‏ و مواد اولیه وارداتی مورد نیاز خود و در عین‏ حال ارزآور صادرات صنعتی برای توسعه‏ اقتصادی کشور باشد.به عبارت دیگر،این‏ صنعت نه تنها می‏تواند از جهت نیازهای‏ ارزی خودکفا باشد،بلکه قادر است به رشد صادرات صنعتی و ذخائر ارزی کشور کمک‏ کند.

آمار بازرگانی خارجی اعلام شدهء این‏ صنعت از طرف وزارت صنایع،گویای‏ روشنی است از امکان خودکفائی ارزی این‏ صنعت:

سال 1375:

درآمد ارزی از صادرات تولیدات نساجی:000,000,369 دلار

هزینه ارزی برای واردات مواد اولیه،ماشین‏آلات و قطعات فنی:

مواد اولیه 000,000,234 دلار

ماشین‏آلات و قطعات فنی 000,000,130 دلار

جمع 000,000,364 دلار

مازاد درآمد ارزی بر هزینه ارزی 000,000,5 دلار

سال 1376:

درآمد ارزی از صادرات تولیدات نساجی(پنج ماهه)000,000,167 دلار

هزینه ارزی برای واردات مواد اولیه،ماشین‏آلات و قطعات فنی:

مواد اولیه(شش ماهه)000,930,140 دلار

ماشین‏آلات و قطعات فنی(شش ماهه)000,290,36 دلار

جمع 000,210,177 دلار

کسر هزینه ارزی شش ماهه به درآمد ارزی پنج ماهه در صنعت نساجی 000,210,10 دلار

همانطوریکه ارقام آماری نشان میدهند، صنایع نساجی کشور در شرایط موجود، باوجوداین‏که با پنجاه درصد ظرفیت‏ و توانمندی خودکار میکند و با انواع‏ مشکلات،اعم از نیروی انسانی‏ و مدیریت،قوانین سرمایه‏گذاری،نظام‏ مالیاتی،تأمین اجتماعی،محیط زیست، روابط کار،خطوط انتقال نیروی برق، پرداخت‏های متعدد و متباین قانونی، عوارض و مالیاتهای گوناگون،تشریفات‏ دست‏وپاگیر اداری و هزینه‏های زائد آن‏ و...روبرو میباشد،توانسته است مقدار ارز مورد نیاز خود را با صادرات تولیدات خود وعرضه آن در بازارهای بین المللی برای‏ کشور تأمین نماید.به عبارت دیگر تحمیلی بر بودجه ارزی دولت‏ و سهمیه‏بندی آن نبوده است.

حال با عنایت به شرایط اقتصادی‏ و بازرگانی کشور و در جواب به سئوالی که‏ همهء مسئولین و دست‏اندرکاران‏ درخصوص چگونگی رفع مشکلات‏ صادرات جویا می‏شوند و اغلب نیز در مذاکرات و نشست‏های خصوصی مطرح‏ می‏سازند که«چرا ترکیه می‏تواند صادرات‏ صنعتی داشته باشد ولی ما نمی‏توانیم.» سعی می‏شود برای روشن شدن علل عدم‏ رشد صادرات صنعتی کشور و در مقام‏ مقایسه،صادرات کالاهای صنعتی‏ کشورمان با صادرات تولیدات صنعتی‏ کشور ترکیه را در سه بخش واردات،تولید و صادرات بررسی کند و سپس پیشنهاد نهائی را ارائه نماید.

1-واردات

اصولا اغلب مواد اولیه کالاهای صنعتی‏ تولیدی در کشور مبنای وارداتی دارد و چنانچه بخشی از مواد اولیه مصرفی نیز در داخل تولید یا موجود باشد قیمت آن‏ نسبت به انواع خارجی آن به مراتب گرانتر و کیفیت آن پائین‏تر از اقلام مشابه‏ وارداتی است.به عنوان نمونه می‏توان‏ قیمت مواد پلی پروپیلن،محصول شرکت‏ پتروشیمی اراک را مطرح نمود که‏ با هزینه‏های جانبی از قیمت نوع مشابه‏ وارداتی خارجی آن گرانتر است.

1-1-تأخیر در پرداخت و تأدیه اعتبارات‏ گشایش شده توسط بانک مرکزی‏ و بانکهای عامل در گذشته موجب گردیده‏ است گشایش اعتبارات بانکی از اعتماد کامل فروشنده به دریافت به موقع‏ تعهدات از بانکهای خریدار کالا برخوردار نباشد.بنابراین فروشندگان‏ و عرضه‏کنندگان خارجی مواد اولیه را به‏ واردکنندگان ایرانی به جبران خطر عدم‏ دریافت به موقع بهای کالای خود،حداقل‏ با پنج درصد اضافه قیمت نسبت به‏ خریداران کشور ترکیه،می‏فروشند.

2-1-اعتماد بین خریدار و فروشنده‏ نقش بسزائی در معاملات تجاری دارد و سابقهء تجاری طولانی نیز کمک‏ ذیقیمتی به معاملات تجاری فی ما بین‏ می‏نماید.اما در کشور ما به علت اینکه‏ واردات کالا با تشریفات اداری و کسب‏ مجوزهای متعدد از سازمانهای مختلف‏ همراه می‏باشد و بهای کالای وارداتی‏ با انجام تشریفات آن قابل پرداخت است، بنابراین اعتماد بین فروشنده و خریدار در حد کافی ایجاد نمی‏شود.چون خریدار هیچ‏گونه نقشی در پرداخت وجه به ذینفع‏ ندارد.همچنان‏که در گذشته وجوه کلیه‏ اعتبارات بانکی توسط واردکنندگان کالا به‏ بانکها پرداخت شد ولی بانکها آن را به‏ ذینفع اعتبار پرداخت نکردند.خریدار ترکیه‏ای کالا را از طریق روابط حسنه‏ تجاری بدون هرگونه پیش پرداختی به‏ فروشنده سفارش می‏دهد و وجه آن‏ را حداکثر در مقابل ارائه اسناد پرداخت‏ می‏نماید.درصورتیکه خریدار ایرانی‏ همزمان با ثبت سفارش کالا صددرصد بهای کالا را بایستی به بانک پرداخت‏ نماید و از تاریخ پرداخت وجه تا زمان‏ رسیدن اسناد کالا به بانک که‏ برابر با دریافت اسناد به وسیله خریدار ترکیه‏ای است،متجاوز از شش ماه‏ نقدینگی سرمایه در گردش را متوقف‏ نماید.

حال با در نظر داشتن نرخ سالانه‏ سی درصدی بهره تسهیلات بانکی-اگر تسهیلات بانکی در اختیار خریدار باشد، که نیست-بهرهء شش ماه توقف‏ نقدینگی بالغ بر 15 درصد ارزش کالای‏ وارداتی خواهد بود که به همان نسبت‏ قیمت تمام شده کالای وارداتی‏ تاجر ایرانی بیشتر از تاجر ترکیه‏ای‏ می‏باشد.

3-1-واردکننده ترکیه‏ای کارمزدی به‏ بانک مرکزی یا بانک کارگزار خود پرداخت‏ نمی‏کند،درحالیکه بانک مرکزی ایران به‏ ازاء هر دلار 200 ریال یعنی معادل 7/6 درصد ارزش کالا از واردکننده ایرانی‏ دریافت می‏کند.

حال صرف نظر از دیگر پرداختی‏ها از قبل کارمزد ثبت سفارش در مرکز تهیه‏ و توزیع،کارمزد ثبت سفارش بانک، دو در هزار کارمزد گشایش بانکی با ارز صادراتی،کارمزد سازمان حمایت،یک‏ درصد صندوق ضمانت صادرات و کارمزد خرید و فروش ارز صادراتی و...که بدلیل‏ قلیل بودن نسبت آنها در قیمت کالای‏ وارداتی منظور نمی‏شود،می‏توان چنین‏ نتیجه گرفت که تنها سه رقم مذکور در فوق،موجب می‏شود که قیمت تمام شده‏ مواد اولیه وارداتی برای تاجر ایرانی 7/26 درصد گرانتر از تاجر ترکیه‏ای باشد.

2-تولید

مشکلات و نارسائی‏های تولید عموما به‏ مسائلی چون عدم استفاده از توان‏ و ظرفیت تولیدی واحدهای صنعتی، قوانین و مقررات نامتناسب با رشد و توسعهء صنعتی،پرداخت‏های عوارض و مالیات‏های مکرر و مضاعف و حتی‏ غیر قانونی از قبیل پرداختی‏ها به‏ شهرداری،جرائم سنگین و مطالبات‏ خلاف قاعده سازمان تأمین اجتماعی، پرداختی‏های گوناگون بابت آموزش فنی‏ و حرفه‏ای،تأمین فضای آموزشی،آموزش‏ و پروش،محیط زیست،تعدد مراجع‏ اجرائی و تصمیم‏گیری اداری،عدم وجود سیاست‏های تشویقی و تنبیهی در تولید و صادرات،عدم امنیت در سرمایه‏گذاری‏ برای گسترش واحدهای تولیدی، تشریفات زائد و پیچیده اداری‏ و هزینه‏های جانبی آنها،مشکلات موجود در نظام مالیاتی،روابط کار و نیروی‏ انسانی،خطوط انتقال نیروی برق و... برمیگردد که بررسی هریک از آن‏ها مستلزم تجزیه و تحلیل جداگانه‏ای است.

3-صادرات

1-3-صادرکننده ترکیه‏ای صددرصد ارز حاصل از صادرات خود را مالک است‏ و آن را به صرف واردات کالاهای مورد نیاز می‏رساند.درصورتیکه صادرکننده ایرانی‏ می‏بایستی صددرصد ارز حاصل از صادرات خود را به نرخ رسمی به سیستم‏ بانکی فروخته و با تشریفات زائد اداری 50 درصد با پرداخت مبلغ 815 ریال،از طریق‏ سازمان بورس اوراق بهادار تحصیل‏ نماید.(ارزش تحصیل مجوز واردات از سازمان مزبور در حال حاضر برای هر دلار مبلغ 1630 ریال می‏باشد).

اگر به این روش دقت کافی مبذول شود، در واقع مفهوم عمل این است که‏ صادرکننده برای بدست آوردن یک دلار صادراتی خود بایستی 815 ریال جریمه‏ پرداخت نماید.بنابراین مبلغ مذکور 17 درصد ارزش کالای صادراتی وی می‏باشد که تاجر ترکیه‏ای چنین جریمه‏ای‏ را نمی‏دهد.

2-3-براساس مقررات سهل و آسان‏ و عملکرد سریع اداری،حقوق و عوارض‏ گمرکی،مواد اولیه وارداتی برای تولید کالاهای صادراتی در ترکیه به صادرکننده‏ برگشت داده می‏شود.درحالیکه در کشور ما با پیچیدگی مقررات و تشریفات زائد اداری عملا وصول آن برای صادرکننده‏ ایرانی مقدور نیست.

3-3-برای صادرکننده تشویق‏های‏ صادراتی در کشورمان وجود ندارد درحالیکه در ترکیه برای صادرات کالا به‏ صورت تصاعدی نسبت به حجم ارزی‏ صادرات تشویق صادراتی منظور و هر مقدار صادرات سالانه افزون‏تر باشد نسبت به تشویق‏های صادراتی بیشتر خواهد بود.

4-3-دولت‏های کشورهای دیگر با انعقاد موافقت نامه‏های اقتصادی‏ با کشورهای طرف معامله خود امر صادرات‏ کالاها را برای صادرکنندگان خود تسهیل‏ می‏نمایند.بطور مثال موافقت نامه‏های‏ تجاری بین کشور ترکیه و کشورهای‏ آسیای میانه با پرداخت وام توسط ترکیه‏ به این کشورها این امکان فراهم آورده‏ است که صادرکنندگان ترک با نرخ رسمی‏ ارزهای معتبر،بهای کالاهای صادراتی‏ خود را دریافت نمایند.درحالیکه‏ صادرکنندگان ایرانی بهای کالاهای‏ صادراتی خود را به هریک از کشورهای‏ آسیایی به واحد پول آن کشور دریافت‏ و در تبدیل آن به یک ارز معتبر که مورد قبول بانک مرکزی کشورمان برای انجام‏ تعهدات ارزی باشد متحمل خسارت مالی‏ زیادی می‏گردند.چه بسیارند صادرکنندگان ایرانی که سرمایه خود را به‏ دلیل صادرات کالا به کشورهای آسیای‏ میانه به خاطر تبدیل بهای دریافتی‏ کالاهای خود به واحد پول کشور واردکننده‏ و تبدیل مجدد آن به ارز معتبر در آن‏ کشورها،از دست داده‏اند.

5-3-دولت‏ها با انعقاد و موافقت‏های‏ بازرگانی با یکدیگر از تعرفه‏های ترجیحی‏ گمرکی استفاده می‏کنند.مثلا دولت ترکیه‏ با انعقاد قرارداد بازرگانی با کشورهای‏ آسیای میانه و دیگر کشورهای همجوار از 50 درصد تخفیف حقوق و عوارض گمرکی‏ در مورد کالاهای ساخت ترکیه و صادراتی‏ استفاده می‏نماید.

نهایتا با آنچه که در بحث واردات‏ و صادرات آمد،صرف نظر از مشکلات‏ تولید و هزینه‏های سربار آن،می‏توان‏ نتیجه گرفت قیمت مواد اولیه وارداتی برای‏ تولیدکننده و صادرکننده ایرانی 7/26 دهم‏ درصد گرانتر از قیمت تولید کالای مشابه‏ در ترکیه میباشد علاوه بر آن تولیدکننده‏ و صادرکننده کالای صنعتی ایرانی برای‏ دریافت صددرصد ارز صادراتی خود 17 درصد ارزش آن را برای استفاده مجدد هزینه می‏نماید.بعبارت دیگر کالای‏ صنعتی تولیدی و صادراتی ایران در مقام‏ مقایسه با همان کالا که در ترکیه تولید و صادر می‏شود حدود 43 درصد گرانتر است.

حال این سئوال پیش می‏آید که چگونه‏ صادرکنندگان کالاهای صنعتی‏ کشور میتوانند با رقبای خود در بازارهای‏ جهانی رقابت کنند؟

4-پیشنهادات

بنا به آنچه که مشروحا ذکر شد،پیشنهاد می‏شود برای گره‏گشائی از معضل‏ صادرات غیر نفتی و نیل به توسعهء اقتصادی کشور که هدف همهء مسئولین‏ و عاملین اقتصادی است اقدامات زیر انجام‏ پذیرد.

1-اختصاص ارز حاصله از صادرات به‏ صادرات‏کننده،بدون هرگونه تشریفات‏ و موانع اداری و اتخاذ روشی مانند آن‏که‏ در مورد صادرات به کشورهای آسیای‏ میانه انجام می‏شود.تا صادرکننده بتواند پیمان خود را با واردات کالای مورد نیاز خود، پس از ثبت سفارش در وزارت بازرگانی‏ و با ارائه برگ سبز گمرکی،ابطال نماید.

2-حقوق و عوارض مواد اولیه مصرفی‏ وارداتی در کالاهای تولیدی و صادراتی‏ در کوتاهترین زمان ممکن با حذف‏ تشریفات اداری زائد به صادرکننده‏ و تولیدکننده آن بازپرداخت شود.