

سیاستها و ضوابط دولتها برای بهبود صادرات

(۲)

پژ مشوقهای تامین مالی

هه هه

امکان دستیابی به اعتبار با شرایط سودآور، درمراحل مختلف سرمایه‌گذاری، تولید و صادرات دارای اهمیت بسیاری است و درجهان درحال توسعه، همانند کشورهای تجاری صنعتی با سابقه‌تر، عامل اساسی در موفقیت صادرکنندگان عمده بشمار می‌رود. دستیابی مطلوب به اعتبار، خصوصا " در دوره‌های انقباض پولی و نرخ بهره‌های بالا، نظیر آنچه که در اواخر دهه هفتاد و اوایل دهه هشتاد پیش آمده بود، دارای اهمیت می‌باشد. دستیابی به اعتبار ممکن است به چند صورت و از کانالهای متفاوتی فراهم گردد که بستگی به سیاستهای دولت و مکانیسم‌های سازمانی آنها دارد.

۱- وامهای بلندمدت

هه هه

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی

برای پروژه‌های تصویب‌شده، ممکن است وام بلندمدت با نرخ بهره‌ای پایین تراز بازار، از طریق سیستم بانکی یا موسسات متخصص تامین مالی توسعه، با پشتوانه دولت یا بانک مرکزی اعطاء شود که معمولاً شامل همان گروههایی است که از مزایای مالیاتی برخوردارند و قبلاً به آنها اشاره شد. اگرچه چنین وامهایی محدود به پروژه‌های صادراتی نیستند، اما ظرفیت بالقوه درآمد ارزی پروژه، ضابطه مهمی برای انتخاب می‌باشد. برای مثال، بانک اعتبار بلندمدت‌کره به پروژه‌های مربوط به زیربخشهای زیرکرمک

می‌نماید :

* کشتیهای ماهیگیری - کشتیها و کرجی های صید ماهی تن که تولید شیلات داخلی را بالا برده ، بخشی از صید آنها درخارج فروخته شده و همچنین سفارشات صادرات برای سایر کشتی های ساخت کره را نیز تشویق نموده‌اند .

* خرید کشتی های دریا نوردی دست دوم - که امکان گسترش سریع ناوگان تجاری کره را با هزینه پایین فراهم میسازد و شغل‌های متعددی را برای دریا نوردان ایجاد نموده و آنها را برای استخدام در کشتیرانی خارجی نیز آماده میسازد .

* تولیدات الکترونیکی - که برنامه ارتقاء تکنولوژیکی دولت را کامل مینماید .

* ماشین سازی - با کمکهای تکنولوژیکی متمرکز ، جهت تولید تجهیزات دقیق و ظریف حکومت اشغالگر قدس و امهای بلاعوض آشکاری را برای مخارج سرمایه‌های پروژه‌های منتخب عرضه مینماید .
لکن از آنجائیکه این کشور دسترسی فوق العاده‌ای به منابع عطای وام بلاعوض داشته است ، تجربه آن کشور در این ارتباط برای سایر کشورها چندان قابل استفاده نیست .

۲- وامهای تولیدی

oooooooooooooooooooo

این وامها غالبا " با بهره‌ای پایین تر از نرخهای بازار و کوتاه مدت هستند و دومین گروه تسهیلات اعتباری برای تشویق و کمک به صادرکنندگان را تشکیل میدهند . سرخلاف وامهای

سرمایه‌گذاری بلندمدت، این وام‌ها مخصوص صادرکنندگان می‌باشد (برای تامین مالی واردات و ذخیره مواد خام، کالاهای در حال تولید و کالاهای آماده فروش) و در برخی کشورها بصورت خودکار اعطاء میشوند.

در صورتیکه دستیابی به داده‌های وارداتی و وام‌های صادراتی با نظر شخصی و بکنندگی صورت گیرد، صادرکنندگان ممکن است خیلی زود از تولید برای صادرات دلسرد شوند. تولیدکنندگان در کره جنوبی به این صورت دلسرد نشده‌اند. اصل راهنما برای ایجاد سیستم تجارت آزاد و فراهم ساختن وام‌های صادراتی برای سرمایه در گردش، این است که با کلیه فعالیتهای صادراتی، علیرغم تفاوت‌هایی که در نوع، حجم و نقش آنها در بازار وجود دارد، به نحو یکسانی برخورد شود:

– اعم از یک شرکت شیلات که ماهی صید می‌کند، یا یک شرکت تولیدی با تخصص یا لا که ابزار دقیق می‌سازد یا یک شرکت ساختمانی که در خاورمیانه نیروگاهی را ایجاد می‌نماید.

– اعم از یک مجتمع بزرگ شرکتها که سالانه بیش از ۱ میلیارد دلار صادرات می‌کند یا یک شرکت کوچک که برحمت با لاتراحد ۱ میلیون دلار در سال – که از شرایط کسب مجوز صادرات بشمار میرود – صادر می‌کند.

– اعم از یک صادرکننده مستقیم (مثلاً " تولیدکننده پیراهن)، یا عرضه‌کننده به آن صادرکننده مستقیم (تولیدکننده پارچه پنبه‌ای) یا عرضه‌کننده اولیه (تولیدکننده نخ پنبه‌ای).

۳- اعتبارات صادراتی

oooooooooooooooooooooooooooo

در کشورهای صنعتی صادرکننده با سابقه ، اعتبارات صادراتی به چند صورت تکامل یافته‌اند که دربرخی از کشورهای تازه صنعتی شده نیز در حال به اجرا در آمدن هستند، خصوصاً " ، اعتبارات عرضه‌کننده ، که مستقیماً " بوسیله شرکتهای صادرکننده به خریداران خارجی ارائه می‌شود ؛ اعتبارات خریدار ، که توسط بانکهای تجاری در کشور صادرکننده تامین می‌شود ؛ و اعتبارات صادراتی رسمی ، که برای صادرکنندگان و یا برای خریداران خارجی بوسیله یک آژانس دولتی (مثلاً " بانک واردات - صادرات آمریکا) فراهم می‌شود . دو نوع اول اعتبار معمولاً " برای پرداخت مجدد ظرف یک دوره حداکثر ۵ ساله مورد نیاز است و معمولاً " از طریق تامین مالی مجدد با بهره پایین و تسهیلات بیمه‌ای بطور رسمی به آن کمک می‌شود . اعتبارات صادراتی رسمی نیز عموماً " بانرخیهای بهره پایین تر از بهره بازار و برای دوره‌های بیش از ۵ سال می‌باشد . اعتبارات خصوصی از جانب کشورهای عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی (OECD) به کشورهای در حال توسعه از ۳۲ میلیون دلار در سال ۱۹۵۹ به ۹/۷ میلیارد دلار در سال ۱۹۷۸ گسترش یافت ، در حالیکه اعتبارات صادراتی رسمی که در سال ۱۹۷۴ معادل ۷۰۰ میلیون دلار بود ، در سال ۱۹۷۸ جریان خالصی معادل ۳/۵ میلیارد دلار بدست آورد .

گسترش سریع تامین مالی صادرات - با نرخهای بهره سوبسید شده بوسیله کشورهای عمده تجاری - هر اس از رقابت شدید بین آنها را بیشتر ساخت . نتیجه این امر برقراری یکسری ضوابط داوطلبانه بین اعضای سازمان همکاری و توسعه اقتصادی در سال ۱۹۷۸ بود ، که با تعیین حداقل نرخ بهره و شرایط پرداخت مجدد ، امکان فعالیت

نسبتاً " مطلوبتری را برای کشورهای درحال توسعه فقیرتر فراهم می‌ساخت.

تعدادی از کشورهای درحال توسعه (آرژانتین ، بنگلادش ، برزیل ، قبرس ، هنگ‌کنگ ، هند ، رژیم اشغالگر قدس ، جامائیکا ، کره جنوبی ، مکزیک ، مراکش ، پاکستان ، پاناما ، فیلیپین ، پرتغال ، سنگاپور ، اسپانیا ، تایوان و ترکیه) تسهیلات تامین مالی صادرات را ایجاد کرده و یا درحال برنامه‌ریزی برای ایجاد آن می‌باشند و برخی از آنها از اعضاء " اتحادیه‌بهرن " (۱) می‌باشند. از تسهیلاتی که قبلاً ایجاد شده ، شاید سیستم کمره جامع ترین و کاملترین آنها باشد.

۴- سوبسیدهای صادراتی

oooooooooooooooooooooooooooo

گاهی سوبسیدهای مستقیم ، مثلاً" به صورت نرخهای ترجیحی درمورد حمل و نقل بار آهن یا قیمت انرژی ، به هزینه‌های تولید صادراتی تعلق می‌گیرد. نرخهای حمل و نقل دریایی نیز ممکن است شامل سوبسید شود. بند الف از ماده ۱۶ موافقتنامه عمومی تعرفه و تجارت (GATT)؛ مقرر میدارد که هرکشوری که با فراهم ساختن سوبسید، مستقیم یا غیرمستقیم صادرات را افزایش میدهد، باید:

(الف) دبیرخانه (GATT) را از گستردگی ، کیفیت و اثرات برآورد شده و شرایط ایجاب‌کننده لزوم آنها آگاه سازد.

(ب) در صورت درخواست ، درمورد امکان محدود نمودن

(1): Berne Union

سوبسید با دبیرخانه و یا هرکشور دیگر عضو که ممکن است از سوبسید لطمه ببینند، مذاکره نماید. کشورهای واردکننده‌ای که مشاهده می‌کنند سوبسیدهای صادراتی سایر کشورها، صنایع داخلی آنها را تهدید می‌نماید (یا تاسیس آنها را به تاخیر می‌اندازد)، حق دارند که بوسیله عوارض جبرانی، سوبسیدها را خنثی نمایند.

این سؤال که براساس موافقتنامه چه مواردی سوبسید بحساب می‌آید، مطلبی است که بطور مداوم مورد بحث می‌باشند. تعبیرات تخصصی رسمی بسیار گسترده است و تمام ضوابطی را که برای حفظ صادرات یک محصول در سطحی بالاتر از میزانی که درغیاب آن ضوابط وجود میداشت (شامل مشوقهای افزایش تولید و اعمال نرخ ارز چندگانه)، شامل می‌شود. البته معافیتها یا بخشودگیهای صادراتی در صورتیکه بیش از آنچه که بر اقلام تولید داخلی پرداخت می‌شود نباشد و همچنین معافیت مالیاتهای صادراتی بر روی مواد خام، اگرچه ممکن است باعث کمک غیرمستقیم به صادرات کالاهای ساخته شده مصرف‌کننده آن مواد و در سطحی پایین تر کمک به سایر کالاهای صادراتی باشد، شامل تعریف فوق نمیشوند. منابع مالی کمی که بوسیله گروههای صادراتی خصوصی و بدون مشارکت دولت، فراهم میشود نیز مشمول این ضوابط نیست و درباره موارد زیر نیز اظهار نظر قطعی نشده است: معوق نمودن مالیاتهای مستقیم برای کالاهای صادراتی، کمکهای مخصوص برای اهداف صادراتی در زمینه بنای محاسبه مالیاتهای مستقیم (مثلاً، استهلاک سریع مخارج سرمایه)، شرایط و روشهای مطلوب دستیابی صادرکنندگان به اعتبارات، تامین مالی هزینه‌های بیمه صادرات و سوبسیدهای حمل و نقل صادرات توسط دولت.

علیرغم این پیچیدگی و نقاط ابهام ، بنظر میرسد که بسیاری از شیوه‌ها یا مشوقهائی که رهس آنها بیان شد می‌تواند براساس توافقنامه عمومی تعرفه و تجارت (GATT) ، سوبسیسید بحساب آید و بنابراین با آن مقابله شود. معهذا ، دربرخی از نقاط دنیا ، بسیاری از این شیوه‌ها با تفاوتهای جزئی که ویژگی اصلی آنها را تغییر نمیدهد ، بطور مداوم و کاملاً گسترده‌ای مورد استفاده قرار میگیرند و درحالیکه طی سالهای اخیر حمایت‌گرایی در کشورهای عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی (OECD) افزایش یافته و ضوابط محدودکننده‌ای برای برخی کالاهای خاص وضع و تصویب شده است ، لکن این امر بر بخش محدودی از تجارت بین‌المللی و بخش کوچتری از صادرات کشورهای درحال توسعه اثر داشته است. توسل محدود به عمل متقابل که تاکنون صورت گرفته است بعضاً ناشی از آنست که دولتها از تخلف خود آگاه‌اند و از نظر منطقی نیز میدانند عمل مقابله ، خود میتواند ضوابط متقابل شدیدتری را باعث گردد. این نظر که نیازهای کشورهای درحال توسعه سزاوار توجه و ملاحظه خاصی می‌باشد نیز بطور گسترده‌ای مورد قبول واقع گردیده و در پیشنهادات اصلاحی نسبت به توافقنامه (GATT) ، بصورت معقولی ابراز میشود ، بطوریکه گرایش کلی براین اساس است که بکارگیری سوبسیدهای صادراتی توسط کشورهای درحال توسعه مناسب‌تر از بکارگیری آن توسط کشورهای صنعتی (و احتمالاً " تهدیدضعیفتری برای صنایع اساسی) است . البته امکان اجرای محدودیتهای جبرانی وارداتی نیز وجود دارد ، همچنانکه تولیدکنندگان کالاهای چرمی و منسوجات درچند کشور درحال توسعه (و همچنین کشورهای توسعه یافته‌تر) بدین امر آگاهی یافته‌اند .

بطورکلی هیچ فرمول عمومی و ساده‌ای برای سیاست بهبود صادرات وجود ندارد. شرایط هرکشور، نیاز به ترکیب خاصی از ضوابط دارد که مناسب با منابع و مزیت نسبی، بازارهای بالقوه، ساختار سازمانی - سیاسی و محدودیتهای آن کشور طرح ریزی شده باشد. کارآیی اقتصادی، یک سیستم نزدیک به بازار آزاد، توأم با تعرفه‌ها یا مالیات غیرمستقیم فروش که عمدتاً "جهت کسب درآمد وضع میشود و احتمالاً" بدلائل سیاست اجتماعی برروی کالاهای لوکس، نوشابه‌ها، تنباکو و غیره و بدلیل حفظ منابع انرژی بر روی محصولات نفتی بصورت سنگین تری وضع میشود را توصیه مینمایند. لکن در عمل، معدودی از کشورهای درحال توسعه چنین اصولی را اجرا کرده‌اند و یا خواهند کرد. حمایت از صنایع نوپائی که بالقوه قابلیت رشد را دارا هستند، عموماً "به عنوان یک هدف پذیرفته شده است و ورود به بازارهای صادراتی با یک محصول صنعتی جدید (که به تقویت قابلیت رشد صنایع داخلی کمک می‌کند) نیاز به مشوقهای خاصی دارد. البته همانطور که قبلاً اشاره شد، چنین ضوابط خاص حمایتی و ترویجی، در صورتیکه بطور دائمی و مداوم باشد، ممکن است برای صنعت موردنظر و اقتصاد ملی بصورت عادت درآمدی و اثری تضعیف‌کننده داشته باشد. اتخاذ سیاست مرحله‌ای نمودن این ضوابط ظرف یک دوره ثابت، شاید پنج ساله، یا حداقل الزام به بررسی دوره‌ای و عینی هزینه‌ها و منافعی ضوابط خاص تشویقی - حمایتی، اقدامی عاقلانه و منطقی می‌باشد.

در بسیاری از کشورهای درحال توسعه، در حال حاضر یا

در هر زمان دیگر، نرخ ارز رسمی ممکن است تا حد قابل ملاحظه‌ای از سطح تعادل خود دور شود و بمنظور حمایت از ترازپرداختها و یا کمک به بخشهای خاص اقتصادی و کند ساختن روند افزایش قیمتها، اقدامات مختلفی صورت میگیرد که بنوبه خود، اتخاذ سایر ضوابط را ایجاب نموده و احتمالاً "روابط قیمتها و مشوقهای تولیدی را بیش از پیش از شکل طبیعی خود خارج می‌سازد. این تصویر کاملی از شرایط نسبتاً "مشترک تمامی کشورهاست. البته انتظار اینکه با یک حرکت وضعیت به حال تعادل بازگردد غیرمنطقی است. طرح ریزی یک برنامه هماهنگ لازم می‌باشد، برای مثال اجرای یک کاهش ارزش پول در ارتباط با تعدیلات تعرفه‌ها و سوبسیدهای صادرات و واردات بگونه‌ای که سطح قیمت‌های داخلی تغییر گسترده و شدید نداشته باشد و همزمان با آن استفاده از موقعیت برای تعدیل نرخهای نسبی تعرفه و سوبسید بصورتیکه زیربخشهای مختلف را تا حد زیادی قادر به تشخیص مزیت‌های نسبی خود برای صادرات یا رویارویی با نیازهای مصرف داخلی سازد. بنظر میرسد این استراتژی، شرایط لازم برای اجتناب از اقدام متقابل تحت قوانین (GATT) رانیز دارا باشد.

"سر آرتور لوئیس" (۱)، در نطق اخذ جایزه نوبل خود به ارتباط آشکار بین نرخهای نسبتاً بالا و فزاینده رشد در کشورهای درحال توسعه طی دهه ۱۹۵۰ تا دهه ۱۹۷۰ که در مجموع بالاتراز هر دوره زمانی دیگر در گذشته بوده است (هرچند که طی سالهای اخیر کند شده است)، و گسترش فوق العاده تجارت جهانی در همان دوره که کشورهای عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی (OECD) عمده‌ترین

(1): Sir Arthur Lewis

نقش را در آن داشتند، اشاره می‌کند. کندی روند تجارت در کشورهای (OECD) بعد از سال ۱۹۷۳ عامل موثری در وقفه رشد اقتصادی کشورهای در حال توسعه ظرف سالهای بعدی دهه هفتاد بود و پرفسور لوئیس بعید می‌داند که اقتصاد کشورهای عضو (OECD) بزودی قادر باشد که توسعه قبل از سال ۱۹۷۳ را از سر گیرد.

درغیاب این رشد، پرفسور لوئیس اشاره می‌کند که بهترین امیدواری برای کشورهای در حال توسعه جهت دستیابی مجدد به میزان رشد قبلی، درگسترش اساسی تجارت بین خود و جایگزین نمودن واردات از یکدیگر بجای اتکاء سنتی آنها بر منابع کشورهای صنعتی می‌باشد. وی متذکر می‌شود که ظرفیت تولید و تکنولوژی برای اکثر مواد غذایی، کودهای شیمیایی، سیمان و فولاد بخواهی شناخته شده‌اند. تعدادی از کشورهای در حال توسعه که صدور محصولات خود را قبلاً آغاز نموده‌اند قادرند با ارائه مشوقها و تضمین‌های کافی بپراحتی میزان بیشتری را عرضه نمایند. صادرات ماشین‌آلات مشکلات پیچیده‌تری را بهمراه دارد، لکن این امر هم می‌تواند طی مراحل و بوسیله بخشهای صنعت توسعه یابد. برای افزایش ظرفیت تولید به اصلاح سیاست‌های ارضی، سیستمهای ترجیحی جامع و فراگیر و ایجاد تسهیلات و ترتیبات اعتباری و تسویه‌ای نیاز می‌باشد که نهایتاً "بتواند انجام حجم بیشتری از تجارت بین کشورهای در حال توسعه را فراهم نماید."

ماخذ: **The Financing of Exports from Developing Countries, International Trade Centre UNCTAD/GATT.**