

اشاره:

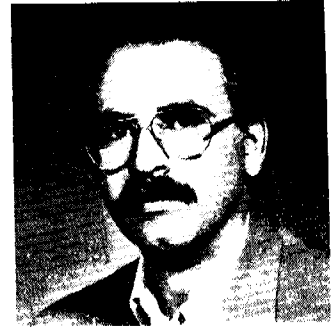
با اهمیتی که نظام اقتصادی کشور برای توسعه صادرات غیر نفتی قابل است، رفع موانع کار از مهم ترین مواردی است که مسؤولان و برنامه ریزان اقتصادی باید به آن توجه داشته باشند. تغییر در قوانین و مقررات جاری و اتخاذ تصمیم های گوناگون و بی درپی و گاه متناقض برای صادرات، روند توسعه صادرات غیر نفتی را با دشواری های بسیار روبه روی می سازد و در این میان صادرکنندگان قادر به برنامه ریزی بلندمدت نمی باشند. مشکلات صادرکنندگان جنبه های گوناگونی دارد که پاره ای از آنها به سیاست های پولی و بانکی برمی گردد. البته نظام بانکی تلاش دارد که به رفع این مشکلات کمک کند، اما شرایط حاکم بر فعالیت بانک ها کمابیش مانع از آن است که این تلاش ها، ثمرات دلپذیری داشته باشد.

به منظور بررسی مشکلات صادرکنندگان از جمله در ارتباط با مسایل پولی، ارزی و بانکی، خبرنگار نشریه «بررسی های بازرگانی» با دکتر کیخسرو سبچه، مدیر عامل شرکت بازرگانی سبچه گفت و گویی دارد. وی نسل دوم خانواده ای فعال در تجارت خارجی (صادرات) فرش است و مقاله ها و سخنرانی های متعددی در رابطه با مسایل بازرگانی فرش در ایران و آلمان ارائه کرده است.

دکتر سبچه که در زمینه صدور فرش، این هنر سنتی و ظریف ایرانی سالهاست تجربه دارد، در رشته مدیریت صنعتی مدرک تحصیلی کارشناسی، در رشته های مدیریت بازرگانی و مدیریت آموزشی مدرک کارشناسی ارشد و در رشته فلسفه در مدیریت و برنامه ریزی آموزش عالی، مدرک دکترا دارد.

با هم ما حاصل این گفت و گو را می خوانیم.

بازرسی های بازرگانی سبچه گفت و گویی با دکتر کیخسرو سبچه



■ به عنوان فردی که سالها تجربه در امر صادرات دارید، از نظام بانکی کشور چه توقعی دارید و چه ایراداتی را بر فعالیت بانک ها وارد می دانید؟

□ نظام بانکی ایران با استفاده از رایانه ها و قرار گرفتن در شبکه سه نوبت، پاره ای خدمات نوین بانکداری را ارائه می کند، اما در ارائه تسهیلات در زمینه صادرات فرش پویایی و کارایی لازم را ندارد. برای مثال بر اساس قانون جدید در مقابل صادرات باید واردات انجام شود، ولی حجم و امکانات و نیروی انسانی دوایر ارزی بانک ها و بخش های ارزی این واحدهای اقتصادی با بخش های ریالی متناسب نیست و در نتیجه بازدهی اندکی دارد.

■ نظر جنابعالی درباره صادرات فرش و در مقابل واردات کالاهای مجاز از طریق گشایش اعتبار اسنادی چیست؟

□ جریان اداری این پروسه، وقت گیر است. صادرکننده ابتدا باید



آورده‌اند و تفکرات سنتی دارند. لذا آنها رغبتی به گشایش اعتبار اسنادی (L.C) ندارند. البته خریداران خارجی فرش نیز تمایل به این امر ندارند، زیرا فرش کالایی راهبردی و ضروری نیست و نقش حساسی در زندگی مصرف‌کنندگان (خارجی) ندارد. به همین جهت در بسیاری موارد صدور فرش به صورت امانی انجام می‌شود و پس از فروش حساب میان صادرکننده و واردکننده فرش تسویه می‌شود. به‌طور کلی خریداران فرش رغبتی به سرمایه‌گذاری در این زمینه ندارند. به‌خاطر ثبات نبودن قوانین در ایران و فعالیت افراد غیرحرفه‌ای در صادرات فرش، قیمت آن در بازارهای جهانی رو به نزول است. به همین جهت خریداران خارجی رغبت به گشایش اعتبار اسنادی نشان نمی‌دهند. دلیل دیگر صدور امانی فرش آن است که فرش کالایی استاندارد نیست و هر قطعه آن ویژگی خود را دارد لذا خریدار باید آن را ببیند و وقتی پسندید، پول آن را پرداخت می‌کند.

از سوی دیگر شرایط بانکی، اداری و آموزش جامعه به‌گونه‌ای نیست که بتوان گشایش اعتبار اسنادی را در بین صادرکنندگان رواج داد. اصولاً صادرکنندگان با نحوه گشایش اعتبار اسنادی آشنایی ندارند. تشریفات اداری حاکم بر بانک‌ها نیز گشایش اعتبار برای صادرات فرش را با اشکال مواجه می‌سازد. ذکر این نکته ضروری است که با وجود صدور امانی فرش، امر صادرات آن به راحتی انجام می‌گیرد، در حالی که اگر برای فرش ضرورت گشایش اعتبار باشد، صادرات آن پیچیده خواهد شد و کار به کندی انجام می‌شود. آموزش کافی در این زمینه نیز ارایه نشده است.

○ به‌خاطر ثبات نداشتن مقررات و فعالیت افراد غیرحرفه‌ای در صادرات فرش، قیمت آن در بازار جهانی سیر نزولی دارد و به‌همین جهت خریداران خارجی رغبت به گشایش اعتبار اسنادی برای فرش نشان نمی‌دهند.

■ به‌طور کلی گشایش اعتبار اسنادی برای کالاهای

صادراتی ایران چه مزایایی دربردارد؟

□ گشایش اعتبار اسنادی (L.C) فوایدی دارد، اما این مزایا نباید تجار را وادارد که آن را حاکم بر امر صادرات فرش نمایند. اختیاری نمودن صدور فرش با گشایش اعتبار اسنادی همراه با در نظر گرفتن تسهیلات و تشویق‌ها شاید امر مطلوبی باشد، اما این کار باید پس از طی مراحل آزمایشی و نتیجه‌بخش بودن آن برای

مدارک را به شعبه بانکی که با آن کار می‌کند ارایه دهد. این مدارک به اداره خارجه بانک و سپس به بانک مرکزی ارسال می‌شود و از همین راه نیز باید بازگشت نماید. این کار شاید بیست روز طول بکشد. تشریفات اداری (یوروکراسی) بانک مشکل ایجاد می‌کند و باید برای آن چاره‌اندیشی شود و مراحل ایست کار کاهش یابد. باید به تاجری که عملکرد صحیحی در طول ایام فعالیت خود داشته است، اعتماد کرد. برای دادن اختیارات بیشتر در این زمینه به شعبات بانک با توجه به عملکرد صحیح تجار، باید تصمیم‌گیری شود.

○ نظام بانکی در ارایه تسهیلات به صادرات فرش پویایی و کارایی لازم را ندارد. بخش‌های ارزی بانک‌ها امکانات و نیروی انسانی لازم برای اجرای مصوبه جدید واردات در مقابل صادرات فرش را ندارد.

■ توصیه‌های صادرکنندگان به بانک مرکزی که مسؤلیت سیاست‌گذاری و نظارت بر نظام بانکی را دارد، چیست؟

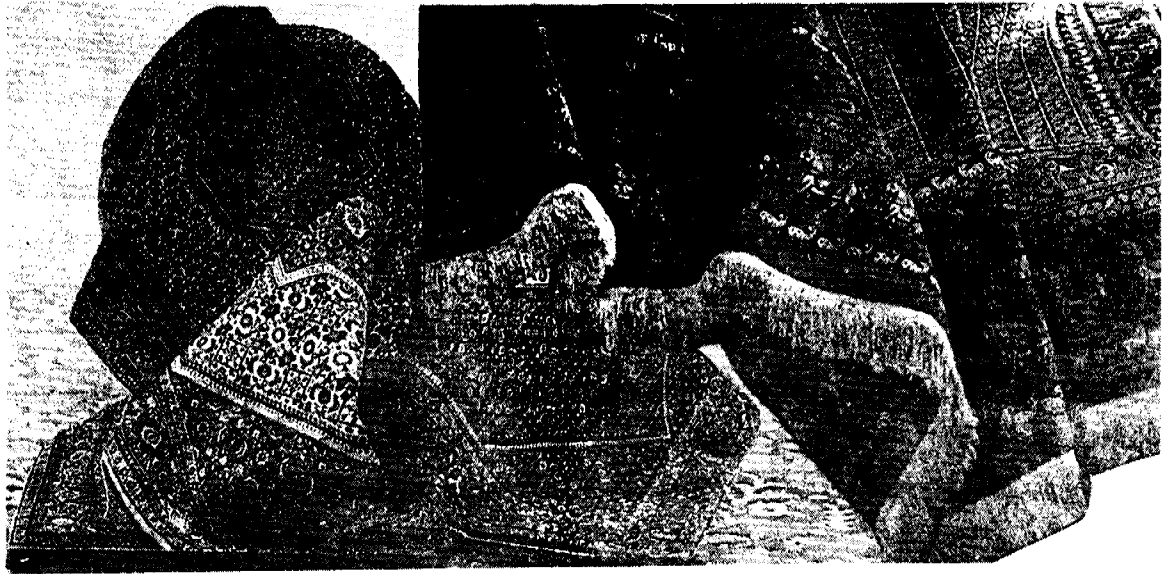
□ تصمیم‌های بانک مرکزی به‌طور عمده اداری و ناشی از ملاحظات سیاسی است. در حالی که بانک باید از نظرات کارشناسی صادرکنندگان استفاده کند. وضع قوانین ناقص که با صدور بخشنامه‌ها سعی در جبران نواقص آن می‌شود، صحیح نیست، بلکه باید قوانین و مقررات سنجیده باشد تا اعتماد جامعه تجاری نسبت به بانک تقویت گردد.

صادرکنندگان فرش و تجار تمایل دارند با بانک کار کنند نه بازار آزاد، اما مشروط بر اینکه بانک اعتماد در صادرکنندگان ایجاد کند و تشریفات اداری مزاحم را کاهش دهد.

○ تصمیم‌های بانک مرکزی به‌طور عمده اداری و ناشی از ملاحظات سیاسی است، در حالی که باید از نظرات کارشناسی صادرکنندگان استفاده کند.

■ چرا صادرکنندگان فرش از مشتریان خارجی خود نمی‌خواهند که برای خرید فرش ایران اعتبار اسنادی باز کنند؟

□ به چند دلیل صادرات فرش به صورت امانی و بدون گشایش اعتبار انجام می‌شود. اول آنکه فرش کالایی سنتی است و صادرکنندگان آن نیز نسل به نسل در خانواده به این حرفه روی



از میزان پیمان ارزی بفروشد، مجبور است ارز مازاد بر پیمان را با قیمت هر دلار معادل ۳۰۰۰ ریال به سیستم بانکی بفروشد، در حالی که با توجه به میزان تورم در سال گذشته (۴۸ درصد) و در سال جاری (۲۵ درصد)، فروش ارز به نرخ صادراتی، جوابگوی هزینه‌های پرداخت شده از سوی صادرکننده نمی‌باشد. برای این معضل نیز چاره‌ای اندیشیده نشده است. اصولاً این امکان که تاجر، فرش را درست به قیمت پیمان ارزی بفروشد، وجود ندارد. دولت برای کمبود یا مازاد ارز پیمان باید راه‌حل قانونی ارائه کند.

○ مزایای اعتبار اسنادی آن است که معامله قطعی است و با نوسان ارزش ریال در برابر ارزهای خارجی، خریدار خارجی نمی‌تواند توقع داشته باشد که از صادرکننده ایرانی تخفیف بگیرد. این مزیت نباید تجار را وادارد که گشایش اعتبار اسنادی را بر امر صادرات فرش حاکم نماید، بلکه باید اختیاری و همراه با تسهیلات و تشویق‌ها باشد.

■ آیا تسهیلات ریالی که بانک‌ها در اختیار صادرکنندگان فرش می‌گذارند، تکافوی نیاز مالی فعالیت صادراتی آنها را می‌کند؟

صادرات فرش صورت بگیرد. نیازی به اجباری نمودن آن نیست زیرا تمربخش بودن آن سبب خواهد شد که صادرکنندگان فرش نیز خواه‌ناخواه به دنبال آن بروند. مزایای اعتبار اسنادی آن است که اولاً معامله قطعی می‌شود و در مقابل نوسانات ارزش ریال، حتی تضعیف ارزش ریال در برابر دلار، خریدار نمی‌تواند توقع داشته باشد که صادرکننده به او تخفیف بدهد. مشکل آن است که خریداران فرش ایران حاضر به پذیرش گشایش اعتبار اسنادی برای صادرکنندگان نمی‌باشند. از طرف دیگر بافت و شرایط بانکی کشور اجازه چنین عملی را نمی‌دهد و معلوم نیست که پس از افزایش صادرات فرش از طریق گشایش اعتبار اسنادی، نظام بانکی از عهده کار برآید.

■ اگر صادرکننده فرش کمتر یا بیشتر از مبلغ پیمان ارزی سپرده شده به بانک، درآمد ارزی کسب کند، چه باید کرد؟

□ جامعه تجاری فرش در رابطه با ریال و ارز مشکل دارد. اگر صادرکننده فرش کمتر از میزان پیمان ارزی سپرده شده، درآمد به دست آورد (مثلاً فرش را به قیمت پایین‌تری بفروشد)، نظام بانکی و آیین‌نامه‌ها و بخشنامه‌های موجود برای این امر چاره‌ای نیندیشیده است. خرید ارز از بازار غیرمجاز و قاچاق محسوب می‌شود و راه‌حلی نیز برای دریافت ریالی و تسویه حساب پیش‌بینی نشده است. در این شرایط صادرکننده با مشکل روبه‌رو خواهد شد. از طرف دیگر اگر تاجر محموله صادراتی خود را به مبلغی بیش

□ در این زمینه مشکلی وجود ندارد. به طور معمول ارز حاصل از فروش فرش ظرف دو تا سه روز به بانک ایرانی واریز می‌شود و شعبه بانک ایرانی نیز بابت هر دلار ۳۰۰۰ ریال به صادرکننده پرداخت می‌کند. اما بانک مرکزی در پرداخت تشویق ریالی (به صادرکنندگانی که زودتر از موعد مقرر، واریز پیمان ارزی نمایند، تشویق ریالی به میزان ۱/۵ درصد در ماه تعلق می‌گیرد) کند عمل می‌کند و پرداخت این وجوه طولانی می‌شود.

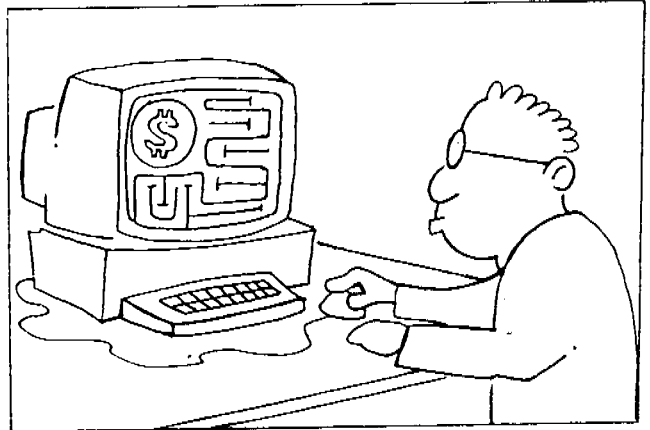
■ صادرکنندگان فرش برای جلب مشتریان خارجی چه مشکلاتی دارند؟

□ دیگر کشورهای جهان برای مشتریان فرش تسهیلاتی قایل می‌شوند. مثلاً در هند برای خریداران فرش، روادید پنج‌ساله با ورود و خروج مکرر صادر می‌شود، اما در ایران پس از بارها مراجعه، روادید ده‌روزه به خریداران خارجی داده می‌شود. این روند کار برای خریداران خارجی قابل قبول نیست.

■ صدور فرش همراه مسافر که مسایل بانکی و پیمان ارزی ندارد، چه تأثیری در صادرات فرش دارد؟

□ دولت تصور می‌کند که این اقدام سبب می‌شود که مشکل بافنده حل شود، در حالی که با این سیاست مشکل حل نخواهد شد و از بافنده به مسافر منتقل می‌شود. مسافران به جهت آگاهی نداشتن از وضعیت بازار، فرشی را همراه می‌برند که مورد پسند خریداران کشور مقصد نیست و از آنجا که محدودیت زمانی دارند و امکان بازگرداندن فرش به کشور را نیز ندارند، مجبور می‌شوند که با قیمت ارزان‌تر آن را بفروشند. این نحوه عرضه فرش، شایسته فرش ایران نیست و سرگردانی مسافر برای فروش فرش و لطمه خوردن به حیثیت فرش را به دنبال دارد. از سوی دیگر این اقدام به تاجران حرفه‌ای که با تحمل انواع مخارج (هزینه اجاره، تبلیغات، پرداخت مالیات و...) در خارج از کشور فعالیت می‌کنند، لطمه می‌زند و آنها را متضرر می‌سازد.

مسئولان کشور اعلام می‌کنند که از گمرک مهرآباد روزانه ۳۵۰۰ مسافر به خارج از کشور سفر می‌کنند. اگر فقط یک هزار نفر از آنها هر یک فرشی همراه خود ببرند، روزانه یک هزار قطعه فرش به خارج انتقال می‌یابد که مطابق با سلیقه خریداران نیز نیست. این‌گونه تزریق بی‌رویه فرش به بازارهای خارجی، موقعیت فرش ایران را ضعیف‌تر می‌کند. اتحادیه صادرکنندگان فرش اعلام کرده است که حتی بردن یک قطعه فرش سه‌متری همراه مسافر نیز به مصلحت نیست.



□ به طور کلی تسهیلات بانکی اندکی در اختیار صادرکنندگان فرش قرار می‌گیرد و اصولاً به صادرکنندگان فرش وام تعلق نمی‌گیرد. اگر وامی به آنها پرداخت شود رقم آن ناچیز و نرخ سود آن زیاد است و هزینه‌های بازپرداخت وام جوابگوی فعالیت صادرکنندگان نمی‌باشد. بانک‌ها برای این کار بودجه‌ای ندارند و صادرکنندگان را به بانک توسعه صادرات ایران هدایت می‌کنند. این بانک نیز نویاست و هنوز نمی‌تواند تسهیلات کلانی در اختیار صادرکنندگان بگذارد. از سوی دیگر نرخ سود دریافتی از سوی بانک با سود حاصل از صادرات فرش تناسبی ندارد و صادرکننده فرش نیز از عهده بازپرداخت آن برنمی‌آید.

صادرکنندگان فرش انتظار دارند که بانک‌ها سقف اعطای تسهیلات ریالی را افزایش دهند و شعبات ارزی بانک‌ها نیز از استقلال کافی و امکانات بیشتری برای ارایه به مشتریان برخوردار شوند. بانک مرکزی نیز باید استقلال داشته باشد تا بتواند در مسایل پولی و مالی، تصمیم‌های کارشناسی اتخاذ کند. تعدد بخشنامه‌های بانک مرکزی نیز مشکلاتی را برای صادرکنندگان فرش ایجاد کرده، زیرا اکثر این بخشنامه‌ها گنگ است و روند کار صادرات را کند می‌کند.

○ روزانه ۳۵۰۰ نفر از گمرک مهرآباد به خارج از کشور سفر می‌کنند. اگر فقط یک هزار نفر از آنها هر کدام یک قطعه فرش با خود ببرند، روزانه یک هزار قطعه فرش به خارج انتقال می‌یابد. این‌گونه تزریق بی‌رویه فرش به بازارهای خارجی، موقعیت فرش ایران را ضعیف‌تر می‌کند.

■ صادرکنندگان فرش با بانک‌های خارجی مشکل دارند

یاخیر؟