

اشاره:

دستیابی به اقتصاد ناوابسته به نفت در گرو رشد سریع صادرات غیرنفتی و افزایش سهم کالاهای غیرنفتی در مجموعه صادرات کشور است. در حال حاضر کمتر از ۲۰ درصد درآمدهای ارزی کشور از محل صادرات کالاهای غیرنفتی تأمین می‌شود. در حالی که این سهم باید به بیش از ۵۰ درصد برسد تا بتوان از فروش نفت در جهت سرمایه‌گذاری‌های ضروری و زیربنایی بهره‌گرفت. هنوز بخش قابل‌توجهی از درآمدهای حاصل از صادرات نفت صرف واردات کالاهای اساسی و مصرفی می‌شود که نقشی در رشد اقتصادی و سرمایه‌گذاری‌های مولد ندارد.

دست‌اندرکاران تجارت خارجی در بخش خصوصی به‌ویژه صادرکنندگان کالاهای غیرنفتی، راهبردهای تجاری را مورد انتقاد قرار داده و خواستار تغییرات کلی در مقررات صادرات و واردات و آیین‌نامه‌های اجرایی آن با هدف تکیه بر رشد صادرات غیرنفتی می‌باشند.

در این گزارش که با نظرسنجی از شماری از صادرکنندگان تهیه شده است، تلاش می‌شود نظرات آنها در قبال سیاست‌ها و راهبردهای تجارت خارجی به‌ویژه از دریچه صادرات محصولات غیرنفتی بیان شود.

با هم این گزارش را که به قلم همکارمان خانم گلگون تهیه شده است، می‌خوانیم.

بخشنامه‌ها و سیاست‌های حاکم بر نقل و انتقال ارز و کالا در سال‌های اخیر که به کرات مشاهده شده، دلیل بر این امر می‌باشد. به عبارت دیگر از اوایل دهه ۱۳۷۰ بارها از زیان مقام‌های تراز اول کشور موضوع ضرورت توجه به صادرات غیرنفتی شنیده شده است، اما سیاست‌های اعمال شده در این زمینه به گواهی آمار و ارقام صادرات غیرنفتی، عکس آن را نشان می‌دهد.

به عبارت دیگر جامعه ایرانی، جایگاه صادرات غیرنفتی را در اقتصاد کشور نمی‌داند. بروز نوساناتی در بازار داخلی کالاها، بارها موجب تغییر روند صادرات کالاها (قطع و ممنوعیت صدور برخی کالاها و...) شده است. تجارت جهانی به سوی آزادسازی پیش می‌رود، اما روند تجارت خارجی ایران در سال‌های اخیر به سوی محدودیت‌های اعمالی از سوی دولت پیش رفته است.

# نقش صادرکنندگان در تعیین سیاست‌های تجاری تاجیر است

با وجود آنکه دولت و بخش عمومی در تعیین راهبردهای تجاری و نیز تجارت خارجی ایران نقش عظیمی دارند، اما برای دستیابی به اقتصاد بدون نفت و مبتنی بر صدور کالاهای غیرنفتی (به‌ویژه صنعتی) ارزیابی نظرات صادرکنندگان حایز اهمیت است.

در نظرسنجی انجام شده از سوی نشریه «بررسی‌های بازرگانی» نظرات صادرکنندگان درباره مسایل گوناگون تجارت خارجی دریافت و جمع‌بندی شده است که ماحصل آن چنین است:

۱- روشن نبودن جایگاه صادرات غیرنفتی در اقتصاد کشور اکثر صادرکنندگان اظهار می‌دارند که هنوز جایگاه صادرات در اقتصاد کشور نه‌تنها از نظر مردم بلکه از دید مسؤولان و برنامه‌ریزان روشن نیست. تغییر آیین‌نامه‌ها،

## ۲- روشن نبودن سیاست‌های تجاری بلندمدت

از آنجا که تجربه صادرکنندگان از اوایل دهه ۷۰ تاکنون گسواه بر اتخاذ سیاست‌های تجاری مقطعی می‌باشد، سرمایه‌گذاری در بخش تجارت خارجی (به‌ویژه صادرات کالاهای غیرنفتی) سیر نزولی دارد. اگرچه آمار و ارقام مربوط به سرمایه‌گذاری‌های تجاری به روشنی تدوین نمی‌شود، اما سیر نزولی ارزش صادرات غیرنفتی ایران گواه بر نزول سرمایه‌گذاری در این بخش می‌باشد.

از سوی دیگر علی‌رغم میل نظام بانکی بر اعطای اعتبارات تجاری کوتاه‌مدت، محدودیت سقف اعطای اعتبارات بانکیها به بخش‌های مختلف از جمله تجارت سبب شده است که سرمایه‌گذاری در بخش تجارت (به‌ویژه صدور کالاهای غیرنفتی) کاهش یابد.

برخی صادرکنندگان اظهار می‌دارند که در اثر افزایش مستمر بهای کالاهای صادراتی و افت قدرت رقابت کالاهای ایرانی در بازارهای خارجی، به تدریج از حیطه تجارت خارج شده‌اند و در حال حاضر تجار جوان سرمایه‌های خود را در این بخش به خطر می‌اندازند. برخی از واحدهای تولیدی نیز برای تأمین ارز موردنیاز واردات مواد اولیه و قطعات، اقدام به صدور کالاهایشان با ضرر می‌کنند. آنها با اشاره به مدت طولانی و تشریفات اداری عریض و طویل برای تخصیص ارز و گشایش اعتبارات اسنادی می‌گویند: چاره‌ای ندارند که کالاهایشان را زیر قیمت تمام‌شده و با ضرر به بازارهای خارجی عرضه کنند تا ارز موردنیاز را به دست آورند و از تعطیلی فعالیت واحدهای تحت تصدیشان جلوگیری کنند.

اما این اقدام در بلندمدت قابل اجرا نمی‌باشد و رکود فعالیت واحدهای تولیدی مشکلات اجتماعی فزاینده (گسترش بیکاری) را به دنبال خواهد داشت.

صادرکنندگان ادعا می‌کنند که سیاست‌های تجاری بلندمدت در اقتصاد ایران هنوز روشن نیست. مقام‌های تراز اول بحث از تأکید بر رشد صادرات غیرنفتی دارند، اما سیاست تجاری خود در سال‌های آینده را با جزئیات کامل مطرح نکرده‌اند. اگر سیاست تجاری بلندمدت کشور با اهداف، جزئیات اجرایی، قوانین و مقررات صادرات و واردات، انتقال ارز و... به روشنی بیان شود، جامعه تجاری با ارزیابی آن می‌تواند تکلیف خود را روشن سازد که آیا می‌تواند در این عرصه مؤثر واقع شود یا فقط حیات اقتصادی‌اش و اتفاقات مالی محدودش به مخاطره می‌افتد.



مقررات و ضوابط پیمان‌سپاری برای صادرات که از سال ۷۴ اعمال گردید، موجب شد که ارزش صادرات غیرنفتی از ۲/۸ میلیارد دلار در سال ۷۲ به ۲/۲ تا ۲ میلیارد دلار در سال‌های بعد تنزل یابد. اگر فرهنگ صادرات در جامعه جا بیفتد، ضوابط دست‌وپاگیر در زمینه صدور کالاهای غیرنفتی برداشته می‌شود و مردم و مسؤولان با همکاری یکدیگر (صرفه‌جویی در مصرف) روند صادرات را تقویت می‌کنند، نه آنکه مخل صادرات شوند. در نتیجه اتخاذ تصمیم‌های مقطعی با توجه به روند بازار داخلی به‌کلی منع می‌گردد.

○ تغییرات پی‌درپی مقررات و ضوابط حاکم بر صادرات غیرنفتی در سال‌های اخیر تحت‌تأثیر روند عرضه و قیمت کالاها در بازار داخلی نشان از آن دارد که جایگاه صادرات در نظام اقتصادی از نظر مردم و مسؤولان و برنامه‌ریزان روشن نیست.

آنها می‌گویند: بهای بسیاری از تولیدات با تبدیل به دلاری در سطح بهترین مارک‌های مشابه خارجی و حتی گاهی موارد بالاتر از آنهاست، در حالی که از لحاظ کیفیت هنوز با استانداردهای موردقبول جهانی فاصله دارند.

آنها اظهار می‌دارند: اکثر کشورهای صادرکننده کالا در شرق آسیا نیز ابتدا در عرضه محصولاتشان به بازارهای خارجی تلاش کردند که از نظر «قیمت» قابلیت رقابت داشته باشند و به تدریج بر کیفیت تولیداتشان افزودند.

آنها اظهار می‌دارند که دولت به‌عنوان یک برنامه اصلی می‌بایست مبارزه با تورم را در سرلوحه فعالیت‌های اقتصادی خود قرار دهد. غلبه بر تورم نه تنها از بعد داخلی حایز اهمیت است، زیرا فشارهای ناشی از رشد مستمر قیمت‌ها بر اقشار آسیب‌پذیر را تا حدودی تخفیف می‌دهد، بلکه از لحاظ کاهش قیمت تولیدات صادراتی و در نتیجه افزایش توان رقابت آنها در بازارهای جهانی مهم است.

بنابر آمار رسمی منتشر شده از سوی بانک مرکزی جمهوری اسلامی، با افزایش بهای کالا و خدمات تولیدی و مصرفی، شاخص بهای کالاهای صادراتی نیز ترقی کرده است. رشد این شاخص از ۶/۶ درصد در سال ۷۲ به ۴۲/۹ درصد در سال ۷۳ و سپس به ۵۴/۳ درصد در سال ۷۴ رسید. این رشد در سال ۷۵ به میزان ۱۳/۸ درصد و در پایان برنامه نخست سال گذشته ۵/۱ درصد ثبت شد.

یک صادرکننده محصولات صنعتی اظهار داشت: با وجود آنکه معامله پیمان‌های ارزی در بازار اوراق بهادار تهران سبب شده که تأثیر منفی ثبات نرخ ارز صادراتی در سه سال گذشته بر صادرات تا حدودی تخفیف یابد و مشکلات صادرکنندگان کمتر شود، با این حال هنوز کار صادرات سودآوری ندارد، به‌گونه‌ای که انگیزه فعالیت در بازارهای خارجی برای معرفی کالاهای صادراتی را در افراد تقویت کند.

**○ تغییر مقررات حاکم بر صادرات، سرمایه‌گذاری در تجارت را با ضرر روبه‌رو نموده و اعتماد خریداران خارجی نسبت به عرضه مستمر و تضمین شده کالاهای صادراتی ایران را از بین می‌برد.**

وی گفت: مشکلات مربوط به گشایش اعتبارات اسنادی که متأسفانه اخیراً کریبان واردات در برابر صادرات را نیز گرفت،

○ سیاست‌های تجاری از اوایل دهه ۷۰ تاکنون مقطعی بوده و بر سطح سرمایه‌گذاری در صادرات غیرنفتی اثر منفی داشته است. هنوز نیز سیاست‌های تجاری بلندمدت کشور به‌ویژه در بخش صادرات غیرنفتی روشن نیست.

### ۳- ناپایداری مقررات

صادرکنندگان با اشاره به ناپایداری ضوابط و مقررات، آیین‌نامه‌ها و بخشنامه‌های مربوط به صادرات غیرنفتی در سال‌های اخیر زیان‌های بسیاری به آنها وارد کرده، علاوه بر آنکه اعتبار آنها را نزد شرکای خارجی‌شان از بین برده است.

آنها می‌گویند: شرکان خارجی تنها در شرایطی حاضر به معامله می‌باشند که اطمینان پیدا کنند محموله‌های مورد معامله خود را در موقع مقرر دریافت می‌کنند. آنها به تغییرات قوانین و ضوابط اجرایی در ایران کاری ندارند و اگر ملاحظه کنند که کالاهای خریداری‌شده‌شان به موقع تحویل نمی‌شود، به سراغ صادرکنندگانی می‌روند که قادر هستند در بلندمدت عرضه مستمر کالا را تضمین کنند.

صادرکنندگان بر این باور هستند که تغییرات قوانین و مقررات، سرمایه‌گذاری در تجارت را با ضرر مواجه می‌سازد، زیرا برای عقد یک قرارداد صدور کالا، هزینه‌های بسیاری برای تبلیغ، بازاریابی، مذاکره حضوری، حضور در نمایشگاه‌های خارجی و... صورت می‌گیرد. اما دولت با اعلام ممنوعیت صدور کالا، تمام این هزینه‌ها را غیرقابل برگشت نموده و به صادرکننده ضرر می‌زند.

آنها می‌گویند: تجربیات گذشته این درس را به صادرکنندگان داده است که تا زمانی که مقررات پایداری در زمینه تجارت با تضمین عدم تغییر آن از سوی دولت تدوین نگردد، سرمایه‌گذاری در صادرات غیرنفتی، غیرعقلایی است.

**۴- فشارهای تورمی و کاهش قدرت رقابت تولیدات ایرانی در بازارهای خارجی**

اکثر صادرکنندگان کالا اظهار می‌دارند که کالاهای صادراتی ایران به‌ویژه محصولات ساخته شده صنعتی به لحاظ افزایش قیمت‌شان در سال‌های اخیر تحت تأثیر افزایش بهای کالاهای داخلی گران شده‌اند و قابلیت رقابت خود را در بازارهای بین‌المللی از دست داده‌اند.

یکی از عوامل تقویت انگیزه در میان مدیران واحدهای تولیدی به صدور کالاهایشان جهت کسب ارز موردنیاز واحد تحت تصدی‌شان بود.

○ در اثر افزایش مستمر بهای کالاهای تولیدی در ایران، قیمت کالاهای صادراتی نیز از سال ۷۲ تا ۷۴ به نحو چشمگیری افزایش یافت. رشد بهای کالاهای صادراتی بنیه رقابت آنها در بازارهای خارجی را کاهش می‌دهد، لذا دولت مبارزه با تورم را باید در سرلوحه تلاش‌های خود قرار دهد.

وی معتقد است: تلاش برای کاهش بهای تمام شده کالاهای صادراتی باید گسترش یابد. مدیران واحدهای تولیدی با بهره‌گیری از ضوابط استانداردهای سری ایزو ۹۰۰۰ می‌بایست بهره‌وری واحدهای تولیدی را افزایش و قیمت کالاهایشان را کاهش دهند و از سوی دیگر دولت نیز با هدف کاهش قیمت تمام‌شده کالاهای صادراتی، حتی در کوتاه‌مدت از نظر مالیات، نرخ سود تسهیلات اعتباری برای تجارت و... امتیازهایی قابل شود تا صادرات غیرنفتی پا بگیرد.

#### ۵- نقش صادرکنندگان در تدوین راهبردهای تجاری

اکثر صادرکنندگان در این بررسی اظهار می‌دارند که ایجاد و تقویت تشکل‌های صادرکنندگان برای داشتن پایگاهی در تصمیم‌سازی‌های مربوط به صادرات غیرنفتی ضروری است. آنها می‌گویند در حال حاضر صادرکنندگان تا حدودی در تعیین بهای کالاهای صادراتی نظر می‌دهند، اما در اتخاذ راهبردهای تجاری نقش ناچیزی دارند.

صادرکنندگان به این نکته نیز اشاره دارند که تشکل‌های مربوطه می‌تواند در بازاریابی خارجی، انجام مذاکرات تجاری و رشد صادرات مؤثر باشند و از رقابت ناسالم بین صادرکنندگان مختلف یک کالا جلوگیری نماید.

#### ۶- تشویق‌های صادراتی

صادرکنندگان با اشاره به رشد قابل توجه صادرات غیرنفتی در سال ۱۳۷۳ و رسیدن آن به ۴/۸ میلیارد دلار، اظهار می‌دارند که لغو پیمان‌سپاری برای صادرات یکی از عوامل

عمده در رشد صادرات غیرنفتی در آن سال بود، به‌گونه‌ای که تشریفات اداری حاکم بر صادرات را تا حدود زیادی کاهش داد. آنها اظهار می‌دارند که مراحل پیمان‌سپاری، بازگرداندن ارز به سیستم بانکی و فروش واریزنامه ارزی در حال حاضر دارای تشریفات زیادی است که باید تا حد قابل‌توجهی حذف گردد تا انگیزه بخش خصوصی را برای فعالیت در زمینه صادرات غیرنفتی (تبلیغ و بازاریابی، راهیابی به بازارهای جدید، مذاکره و عقد قراردادهای تجاری و...) تقویت شود. در شرایطی که بهای تمام‌شده کالاهای غیرنفتی در سطح بالایی است که عملاً قابلیت رقابت آنها را کاهش می‌دهد، تشریفات اداری غیرضرور انگیزه فعالیت در این زمینه را تضعیف می‌کند.

آنها می‌گویند: اگر گردش مالی صادرات در سال ۱۰ تا ۱۰۰ بار برای صادرکنندگان باشد، نه تنها سودآوری موجب فعالیت و تلاش بیشتر صادرکنندگان خواهد شد، بلکه به رشد صادرات غیرنفتی نیز کمک می‌کند. در حالی که اکنون گردش مالی صادرات ۲ تا حداکثر ۳ بار در سال می‌باشد و در واقع سرمایه صادرکننده در اثر تشریفات اداری طولانی و غیرضروری حبس می‌شود.

آنها اشاره می‌دارند که لغو پیمان‌سپاری، در کنار ضرورت معامله ارز حاصل از صادرات غیرنفتی در بورس اوراق بهادار تهران خودبه‌خود به بازگشت ارز به اقتصاد ملی کمک می‌کند. در کنار آن صادرکنندگان می‌توانند اسناد خود را برای ارزیابی نهایی سالانه به گمرک و وزارت امور اقتصادی و دارایی ارایه دهند (اسناد مربوط به واردات در مقابل صادرات یا فروش ارز حاصل از صادرات غیرنفتی در بازار بورس)، تا مدیریت اقتصادی کشور از بازگشت ارز حاصل از صادرات غیرنفتی به داخل کشور اطمینان حاصل کند.

○ ایجاد تقویت تشکل‌های صادراتی و تقویت پایگاه آنها در تصمیم‌سازی‌های مربوط به صادرات غیرنفتی می‌تواند به اتخاذ راهبردهای مؤثر در رشد صادرات غیرنفتی کمک کند و از سوی دیگر توان آنها را در بازارهای خارجی برای بازاریابی و مذاکرات تجاری تقویت نماید.

از سوی دیگر اولویت‌بندی در واردات از طریق تعیین

محصولات صادراتی اشاره کرده و افزودند: کیفیت کالاهای صادراتی و نیز بسته‌بندی آنها باید بهبود پیدا کند. بسته‌بندی‌های مناسبی که بتواند جنس را سالم به مقصد برساند، بسته‌بندی‌های شکلی و کوچکتر برای محصولات خوراکی و... به کسب ارزش افزوده بیشتر از صادرات کمک می‌کند.

آنها تأکید دارند که رعایت استانداردهای قابل قبول جهانی در تمام محموله‌های صادراتی و یکنواختی اجناس از مهم‌ترین مسایلی است که به خوشنامی کالاهای ایرانی در بازارهای خارجی کمک می‌کند.

آنها اشاره می‌کنند که کار صادرات به تدریج باید به دست مدیران جوان سپرده شود و از حیطة فعالیت نسل کنونی تجاری سنتی خارج شود تا بتوان از صادرات مطمئن و بلندمدت برخوردار شد. از این رو آموزش نیروی انسانی در بهره‌گیری از روش‌های نوین تجاری، مدیران بازرگانی خارجی آینده را می‌تواند از توان علمی بالاتری برخوردار سازد.

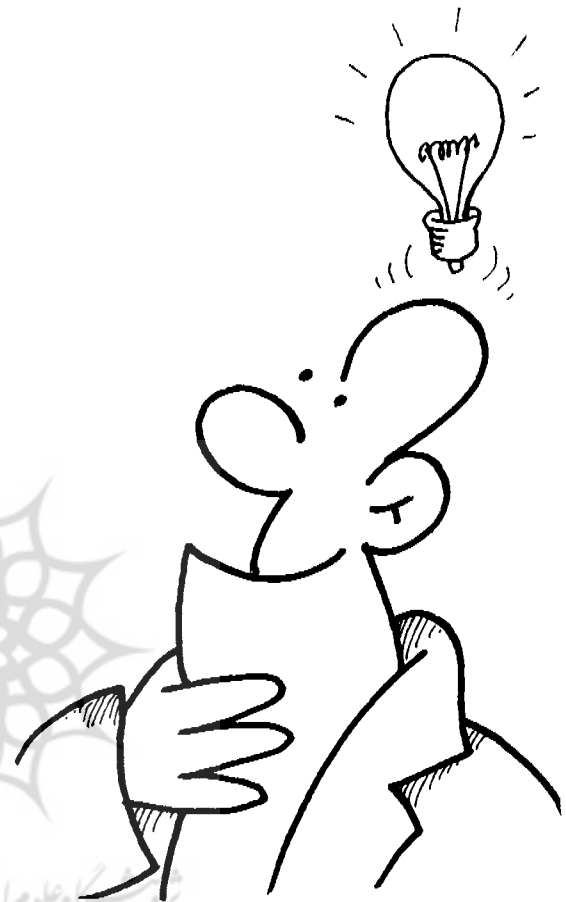
در این زمینه فعالیت‌های انجام شده از سوی مرکز توسعه صادرات کافی نیست و باید آموزش‌های نظری و کاربردی در حین تحصیلات دانشگاهی به دانشجویان ارایه شود.

برخی صادرکنندگان اظهار می‌دارند افرادی که در این رشته تحصیل می‌کنند، پس از چند سال کار، از تجربه خوبی در امر بازاریابی و مذاکرات تجاری بهره‌مند می‌شوند. اما توفیق آن گروه از بازرگانان که با ماهیت تولید کالایی که عرضه می‌کنند، بیشتر آشنا هستند، در فعالیت بیشتر بوده است.

برخی صادرکنندگان اظهار می‌دارند اگر در پاره‌ای زمینه‌ها مانند دارو، تجهیزات پزشکی نسبتاً پیشرفته، مواد شیمیایی و... برای صادرات اقدام شود، می‌بایست این اقدام از سوی افرادی صورت گیرد که از نظر علمی نیز در این زمینه‌ها پایگاه مناسبی داشته باشند تا بتوانند امتیازات محصول خود را بهتر معرفی کنند.

بهبود خدمات تجاری نیز از دیگر موارد موردنظر صادرکنندگان می‌باشد. آنها معتقد هستند که خدمات تجاری (بیمه، بانکی، گمرکی، حمل و نقل و...) باید گسترش پیدا کند و با کیفیت و نرخ مناسب به صادرکنندگان ارایه شود تا در نهایت به تقویت قدرت رقابت صادرات غیرنفتی کمک نماید.

نرخ‌های سود بازرگانی کالاهای وارداتی، می‌تواند واردات کالاها را در جهت موردنظر دولت و نیازهای واقعی جامعه (مردم و تولیدکنندگان) هدایت نماید. در این شرایط بخش قابل توجهی از تشریفات اداری کنونی قابل حذف می‌باشد و کنترل نهایی نیز میسر می‌گردد.



آنها با اشاره به موضوع واگذاری ارز حاصل از صادرات غیرنفتی برای واردات کالاهای موردنظر وزارت بازرگانی، اظهار داشتند که این اقدام به افزایش درآمد ریالی صادرکنندگان کمک بسزایی کرده است، زیرا ارز حاصل از صادرات دیگر به نرخ هر دلار معادل ۳۰۰۰ ریال به فروش نمی‌رود و این نرخ تا بیش از هر دلار ۴۹۰۰ ریال افزایش یافته است.

با این وجود آنها اشاره دارند که فهرست ۲۹ قلم کالای وارداتی در برابر صادرات غیرنفتی می‌تواند افزایش یابد و با تعیین نرخ‌های متفاوت سود بازرگانی، واردات کالاهای دارای اولویت بالاتر گسترش پیدا کند.

## ۷- سایر مسایل صادرات غیرنفتی

شماری از صادرکنندگان کالا به مسأله کیفیت و بسته‌بندی