



گفت‌وگو با مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات

۸/۱ میلیارد دلار بیمه صادرات غیرنفتی

آسیب وارد شده، که این موضوع نیز یکی دیگر از عوامل تاثیرگذار روی کندی صادرات غیرنفتی کشور است.

علی‌رغم تمامی این موارد، طی سال‌های اخیر، صادرات غیرنفتی کشور، با یک جهش روبه‌رو شده و روندی صعودی پیدا کرده است. این وضعیت را چگونه می‌توان تشریح کرد؟

پیش از ورود به این موضوع، اشاره به این نکته ضروری است که در مبحث صادرات، آنچه مربوط به بخش خصوصی است، زمانی اتفاق می‌افتد که صادرکننده به این نتیجه برسد که صادرات محصول یا محصولاتی به بازار هدف، دارای مزیت بوده و برای وی امکان رقابت دارد.

با توجه به توسعه فعالیت بخش خصوصی، در سال‌های اخیر، این بخش توانسته در عرصه صادرات غیرنفتی موفقیت‌هایی کسب کند و بخشی از رشد کمی و کیفی صادرات کشور رابطه مستقیم با توسعه حضور بخش خصوصی دارد.

از سوی دیگر، در بخش دولتی نیز به دلیل وجود یارانه‌ها، قیمت تمام‌شده کاهش یافته و محصولات تولیدی هم امکان رقابت با سایر رقبای بازارهای صادراتی را به دست می‌آورند.

جدای از این که موقعیت استراتژیک و سوق‌الجیشی ایران، در منطقه شرایط مناسبی برای توسعه صادرات غیرنفتی فراهم کرده است.

صادرات بوده است. صندوق ضمانت صادرات به عنوان یک نهاد حرفه‌ای در امر صادرات سال‌های اخیر توانسته تا اندازه در خور توجهی به صادرکنندگان کمک کند که با وجود تمام موانع ساختاری و غیرساختاری که در مسیر صادرات غیرنفتی کشور وجود دارد، بخشی از کالاهای صادراتی خود را به بازارهای سنتی و نوظهور ارسال کنند.

برای کند و کاو در نقش این نهادهای حرفه‌ای در حوزه صادرات با «سید کمال سیدعلی» مدیرعامل صندوق ضمانت صادرات ایران گفت‌وگوی فراروی انجام شده است.

به عنوان اولین پرسش می‌خواهیم بپرسیم که چرا با وجود مزیت‌های متعدد در اقتصاد کشور صادرات غیرنفتی، کمتر از حد انتظار است؟

به نام خدا. به نظر من عدم بهره‌وری مطلوب، موضوعی است که در کل اقتصاد ما از آن رنج می‌برد. به همین دلیل مواردی نظیر پایین بودن سطح بهره‌وری، روان نبودن، دشواری گردش وجوه، تامین مالی پروژه‌ها، نبود تمایل وافر به حضور در بازار سرمایه و پایین بودن نرخ سرمایه‌گذاری‌های جدید و ... موجب شده که صادرات غیرنفتی به حد مطلوب نرسد.

علاوه بر آن، به دلیل نبود کنترل نقدینگی و نرخ تورم بالا، به بخش اشتغال و صنعت کشور

با وجود تمام مزیت‌های تولیدی و صادراتی که در کشور وجود دارد، اما روند صادرات غیرنفتی در حد و اندازه ظرفیت‌های اقتصادی کشور نیست. وجود انرژی ارزان، تخصیص پارانه‌های متکثر، نیروی کار ارزان، وجود مناطق ویژه اقتصادی، راهکارهای تشویقی برای تولید در برخی مناطق و ... زمینه‌ای را برای شتاب کمی و کیفی صادرات غیرنفتی فراهم نکرده است. وقتی از مسئولان تا فعالان اقتصادی می‌پرسید که چرا روند صادرات کشور مطلوب نیستند، آنها انگشت اشاره‌شان به سوی «ثبیت نرخ ارز»، «تعرفه‌ها»، «نبود خدمات بانکی موثر»، «برقراری تحریم بانکی و تجاری»، «نبود گمرکات تخصصی»، «بوروکراسی دولتی» و نظایر آن نشانه می‌روند.

دلایلی که هر یک از آنها کم‌وبیش می‌تواند مزیت‌های مطلق و نسبی در امر صادرات را به چالش بکشد. با این حال یکی از دلایل مهم که اگر از ابتدا به طور جدی به آن توجه می‌شد، برخی از نارسایی‌های پیش رو به حداقل می‌رسید، نهادسازی و استقرار شبکه یا زنجیره تامین خدمات صادراتی بود. نهادهایی که ساختار صادرات کشور را از یک وضعیت سنتی به یک موقعیت مدرن و همسو با تحولات جهانی تغییر می‌داد.

اوج اقدام سیاست‌گذاران در این زمینه، تاسیس بانک تخصصی صادرات در سال‌ها قبل و صندوق ضمانت



به موقعیت ویژه ایران در منطقه اشاره شد. آیا موقعیت در توسعه صادرات غیرنفتی تاثیرگذار بوده است؟ آیا ایران از این مزیت خود استفاده می‌کند؟

موقعیت اقتصادی کشورهای همسایه به گونه‌ای است که فرصت‌های اقتصادی مناسبی را برای فعالان اقتصادی ایران ایجاد می‌کند. این موقعیت در غرب، شرق و شمال کشور وجود دارد.

عراق به عنوان همسایه غربی، سال‌ها درگیر جنگ بوده و صنعت این کشور تقریباً در حال سکون و توقف است. افغانستان در شرق ایران وضعی تقریباً مشابه عراق دارد و از طرفی، به دلیل وجود اشتراکات و ترجیحات فرهنگی، تمایل به مصرف کالای ایرانی در این کشور بالا است.

از سوی دیگر، در شمال ایران نیز کشورهای تازه‌استقلال یافته حضور دارند. این کشورها از فروپاشی شوروی، در اتحاد جماهیر شوروی بلوک‌بندی شده بودند، به طوری که در هر منطقه، فعالیتی خاص جریان داشت. از این رو پس از فروپاشی شوروی و کسب استقلال، این کشورها به تنهایی امکان تامین نیازهای خود را ندارند. شرایط حاکم بر اقتصاد این کشورها، می‌تواند فرصت خوبی برای تولیدکننده و صادرکنندگان ایرانی باشد؛ چراکه به دلیل فاصله نزدیک و کاهش هزینه حمل‌ونقل، واردات کالا از ایران برای این کشورها صرفه اقتصادی بیشتری دارد.

با این همه توصیف و مزیت در صادرات کالا به بازارهای پیرامون کشور، چرا باید صادرات کالا به کشورهای دور آمریکای لاتین نظیر ونزوئلا و کشورهای آفریقایی جدی گرفته شود؟

در پاسخ به این سؤال، اول باید به این نکته توجه داشته باشیم که اگر به هر نقطه از دنیا صادرات کالا صورت گیرد، به نفع کشور است. از طرفی صادرات، تنها به کالا محدود نشده و امروزه صدور خدمات فنی و مهندسی هم از اهمیت بالایی برخوردار است.

برای حضور در بازار کشورهای دوردست، که به طور حتم تمامی اقلام از داخل ایران صادر شود، چراکه می‌توانیم با تهیه اقلام مورد نیاز از کشورهایی نزدیک به بازار هدف، هزینه‌ها را کاهش داده و از طرفی موقعیت خود در آن بازارها را تثبیت کنیم. صادرکننده ایرانی، برای حضور در این بازارها، باید به یک نکته توجه داشته باشد که میزان صادرات انجام‌گرفته باید در حد توان بازپرداخت کشورهای هدف باشد تا صادرکنندگان از این جریان آسیب نبینند و از فرصت‌هایی که به دنبال روابط بین دولت‌ها فراهم شده، حداکثر استفاده را ببرند.

از روابط بین دولت‌ها سخن به میان آمد. آیا اشاره شما می‌تواند مبین بهره‌گیری از مزیت سیاسی برای توسعه روابط اقتصادی باشد؟

دو دیدگاه متفاوت در این زمینه وجود دارد. گروهی از صاحب‌نظران معتقدند که رابطه اقتصادی خوب می‌تواند به تعدیل و گسترش روابط سیاسی کمک کند و عده‌ای دیگر، بر این باورند که تعاملات سیاسی حسنه، فراهم‌کننده زمینه توسعه روابط اقتصادی و تجاری است.

تفکیک این نظریات در عمل کار آسانی نیست. از این رو، با توجه به ضرورت توسعه اقتصاد ملی،

خدمات در قالب پوشش بیمه‌ای صادرات ارائه کرده است که این رقم، در سال ۱۳۸۷ به یک میلیارد دلار افزایش پیدا کرده و برای سال جاری، دستیابی به رقم ۱/۸ میلیارد دلار پیش‌بینی شده است.

در حال حاضر در ۲۴ استان کشور کارگزاران ما حضور دارند. به منظور حمایت از صادرات غیرنفتی، با محور مشورتی‌مداری و گسترش فعالیت‌های بازاریابی، کارمزدها کاهش و خدمات ضمانتی صندوق، افزایش یافته است.

با توجه به اهمیت ویژه توسعه صادرات غیرنفتی، در برنامه چهارم اهداف مدون برای صندوق ضمانت صادرات طی این مدت تا چه حد محقق شد؟

با توجه به پیشرفت اهداف صادراتی کشور، بنابر آنچه که در برنامه چهارم در نظر گرفته شده بود، صندوق ضمانت صادرات نیز از اهداف تعیین‌شده در این برنامه جلوتر حرکت کرده است. علاوه بر خدمات مستقیمی که به صادرکنندگان ارائه داده، در زمینه دریافت اعتبارات لازم از بانک‌ها نیز خدمات مورد نیاز صادرکنندگان را ارائه کرده است. علاوه بر خدمات معمول، یعنی ارائه ضمانت‌نامه‌های صادراتی و تامین تسهیلات بانکی، تلاش می‌شود با آشنایی بیشتر صادرکنندگان با خدمات موجود، زمینه افزایش صادرات غیرنفتی فراهم شود. همچنین برای کاهش نگرانی و تردید صادرکنندگان با رصد بازار کشورهای مختلف آخرین اطلاعات از وضعیت بازارهای صادراتی در اختیار صادرکنندگان قرار می‌گیرد. همچنین با دقت در وضعیت اقتصادی و اعتباری بازارهای مختلف سنجیده شده و برای بازپرداخت وجوه، از آخرین اطلاعات دریافتی استفاده می‌شود تا به دلیل عدم اطلاع از ریسک موجود، شرایطی فراهم نشود که کشور با خسارت مالی روبه‌رو شود.

پرداخت خسارت به دلیل وجود ریسک، در امر صادرات امری بدیهی به نظر می‌رسد. دیدگاه صندوق درباره این مساله چیست؟

یک موسسه بیمه‌ای خوب و موفق، نباید نگران پرداخت خسارت باشد، بلکه باید نسبت به توقف رشد صادرات غیرنفتی خود را مسئول بداند. از این رو اگر حتی در موردی به دلیل ریسک موجود، خسارتی تحمیل شود، با نگاه صادراتی باید درصدد جبران آن برآییم، چرا که برای صندوق ضمانت صادرات، آنچه بیش از همه اهمیت دارد، رشد پویای صادرات غیرنفتی است.

اهداف اقتصادی را باید با در نظر گرفتن راهبردهای سیاسی پیش برد و البته در این میان نمی‌توان اثر روابط سیاسی دوستانه با دیگر کشورها، بر توسعه روابط تجاری و اقتصادی نادیده گرفت.

آیا برای حضور در سایر بازارهای صادراتی، تنها تولید کالای مرغوب صادراتی و توسعه روابط اقتصادی کافی است؟

اگرچه این دو از پایه‌های اصلی موفقیت در صادرات هستند، اما رشد و توسعه صادرات، نیازمند توجه به دو موضوع یعنی ارائه تسهیلات مالی و از آن مهم‌تر، وجود تضمین‌ها و بیمه‌های صادراتی است. تا در صورت ورشکستگی خریدار یا هر دلیل دیگری که موجب عدم بازپرداخت وجه کالا می‌شود، برای صادرکننده، مشکل‌ساز نشود و این دلیلی برای پی بردن به اهمیت بیشتر تضمین‌های مالی در مقایسه با تامین مالی است.

تاثیر ضمانت‌نامه‌های صادراتی بر روی توسعه صادرات غیرنفتی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟

اهمیت تضمین مالی بیشتر از تامین مالی است، چراکه باید موقعیتی فراهم شود تا صادرکنندگان بدون دغدغه خاطر و با کمترین میزان ریسک، بتوانند در بازارهای هدف حضور پیدا کنند، چراکه در غیر این صورت به دلیل نگرانی از عدم بازگشت سرمایه، ممکن است در بازارهایی که ریسک مالی وجود دارد، حضور پیدا نکرده و این مساله موجب کاهش صادرات غیرنفتی کشور خواهد شد.

آیا می‌توان از ضمانت صادرات به عنوان مزیت تعبیر کرد؟

تضمین صادرات نه یک مزیت، بلکه لازمه انجام صادرات است. به صورتی که اگر امروز در اقتصاد، ضمانت وجود نداشته باشد، صادرات انجام نمی‌گیرد. دولت‌ها بر این باورند که وجود بیمه اعتبار به معنی تضمین بازگشت سرمایه است، به ویژه در شرایطی که ریسک عدم دریافت وجه به شرط انجام تعهدات وجود دارد. بنابراین تعیین صادرات بسیار ضروری‌تر از حمایت‌های مالی از صادرکنندگان است.

با توجه به اهمیتی که ضمانت صادرات دارد، عملکرد صندوق ضمانت صادرات ایران چگونه است؟

صندوق ضمانت صادرات، از بدو تاسیس تا سال ۱۳۸۷، طی دوازده سال فعالیت، برابر ۶۰۰ میلیون دلار