

تشریفات اداری صادرات روانی لازم را ندارد

اشاره:

بازارهای جهانی با رقابت فشرده عرضه‌کنندگان کالاها و خدمات، به سرعت تقسیم و تسخیر می‌شود. در این میان کشورهایی که تسهیلات بیشتری در اختیار تولیدکنندگان و صادرکنندگان خود قرار می‌دهند، می‌توانند سهم بیشتری در تجارت جهانی به دست آورند و ضمن کسب درآمد ارزی مناسب، سرمایه‌گذاری و اشتغال مولدی را در جامعه خود ایجاد و تقویت نمایند.

با گسترش تجارت جهانی و رقابت فشرده دست‌اندرکاران و بازیگران اصلی بازارهای بین‌المللی، حتی اقتصادهای ملی در درون مرزهای خود امنیت کافی برای تولید و اشتغال ندارند و مورد تهدید صادرکنندگان دارای بلیه قوی رقابت قرار می‌گیرند. از این رو تلاش برای نفوذ بیشتر در بازارهای جهانی و کسب سهم مناسب در تجارت بین‌المللی برای حفظ بقای اقتصادی کشورها و مبارزه با رشد ناهمگون شاخص‌های اصلی از جمله تورم و بیکاری، الزامی است.

در این راستا، بررسی موانع و مشکلات فراروی صادرکنندگان از اهمیت بسزایی برخوردار است. به همین جهت نشریه «بررسی‌های بازرگانی» همواره گفت‌وگوهایی را با صادرکنندگان نمونه در خصوص شرایط جاری و حاکم بر صادرات و موانع و مشکلات فراروی صادرکنندگان داشته تا بتواند رسالت خود را در این امر خطیر ملی به انجام رساند.

در این شماره نشریه، خبرنگار ما با آقای مهندس عباسعلی قصابی، رئیس هیات مدیره و مدیرعامل شرکت چینی زرین ایران گفت‌وگویی دارد که با هم می‌خوانیم.

- تسهیلات ارایه شده از سوی دولت تا چه میزان در رشد صادرات مؤثر بوده است؟
- صادرات در ایران امر بسیار مشکلی است، زیرا این کشور در گذشته «واردکننده» بوده و تمامی امکانات و سازوکارها برای واردات پیش‌بینی شده است.
- حذف پیمان‌سپاری تسهیلات عمده‌ای را در جهت رشد صادرات
- صادرات به طور جدی از ۱۵ سال قبل آغاز شده و در سال‌های

به وجود آورده و صنعت چینی نیز از این امتیاز برخوردار است. در زمینه گمرک نیز تسهیلات عمده‌ای ایجاد شده و امروز گمرک به صادرکنندگان اطمینان پیدا کرده است و به سرعت کانتینرهای صادراتی کنترل می‌شود.

حذف نظام چندترخی ارز نیز بسیار مفید و کارآ خواهد بود و باعث خواهد شد کارهای اداری دست‌وپایگر در گمرک و بانک‌ها از میان برداشته شود.

البته شرط اصلی برای صادرات، تولید انبوه کالاهای با کیفیت جهت صادرات است.

■ به نظر شما صدور کالاهای سنتی و صنعتی به چه عواملی بستگی دارد و چه رابطه‌ای بین تولید و صادرات وجود دارد؟

□ ادارات کالاهای سنتی از سال‌های دور روش خاص خود را داشته و هنوز نیز ادامه دارد.

در زمینه کالاهای صنعتی اعم از کشاورزی و غیره، ابتدا باید حجم تولید بیش از مصرف داخلی وجود داشته باشد. زیرا تجربه نشان داده است، چنانچه یک کالا از سهمیه بازار داخلی صادر شود، پس از مدتی صدور آن به راحتی متوقف می‌شود، زیرا کمبود آن در بازار داخلی به افزایش قیمت منجر می‌شود. این افزایش قیمت برای

صادرکنندگان غیرحرفه‌ای که به دنبال کسب سود فوری و بیشتر هستند، جاذبه دارد، زیرا باعث می‌شود کالای وی در بازار داخلی بهتر فروش رود و این امر خودبه‌خود صادرات را متوقف می‌کند. برای دستیابی به مازاد تولید ابتدا باید به تولید برای صادرات نگریسته و توجه شود.

برای داشتن تولید کالاهای صادراتی باید راهکارهایی را پیش‌بینی کرد و موانع آن را حذف نمود و سپس به امر تولید مبادرت ورزید. به طور اصولی تا تولیدکننده خوبی نباشیم، نمی‌توانیم صادرکننده خوبی باشیم.

■ مشکلات مبتلابه تولید و صادرات را ذکر کنید.

□ مشکلات تولید بر دو بخش مشکلات قانونی و مشکلات فرهنگی تقسیم می‌شود. مشکلات قانونی از قبیل قوانین کار، مالیات‌ها، تأمین اجتماعی، گمرک و مقررات سیستم بانکی است که هر کدام دارای بحث جداگانه‌ای است.

برای مثال سازمان تأمین اجتماعی به دلیل آنکه یک سازمان انحصاری و دولتی است، همان شیوه تراست‌های انحصاری را پیدا کرده است.

بارها عنوان شده است که سازمان تأمین اجتماعی باید به

صورت خصوصی اداره شود، زیرا که تأمین اجتماعی، نظم مدیریت تولید و واحدهای تولیدی را گهگاه مختل می‌کند.

خدمات عرضه شده از سوی سازمان تأمین اجتماعی بسیار پایین و دریافتی‌های آن بسیار زیاد است و قوانین و ضوابط به طور یک طرفه به نفع این سازمان تنظیم شده است.

در زمینه قوانین مالیاتی، تحرکاتی در جهت منافع تولیدکننده ایجاد شده است که امیدواریم ادامه یابد.

انواع عوارضی که برای تولید وضع شده است، باید برداشته یا تعدیل شود.

بانک‌ها هنوز دولتی هستند و کسب فعالیت را ندارند. در برخی مواقع یک کالا که برای تولید لازم است، به سرعت وارد کشور می‌شود، اما اسنادی که باید از طریق بانک به دست واردکننده برسد، به موقع نمی‌رسد و ترخیص از گمرک غیرممکن می‌شود.

سیستم بانکی با آنکه کارکنان آن بسیار زحمتکش هستند، اما به شدت دولتی و کند است. در سیستم بانکی ایران اعتماد بسیار کم است، در حالی که در دنیا اساس کار بر اعتماد بین دو طرف استوار است.

■ آیا زمینه گمرک و حمل و نقل بخش صادرات مشکلی دارد؟

□ در زمینه گمرک باید گفته شود به تازگی موانع غیر تعرفه‌ای حذف و موانع تعرفه‌ای وضع شده است.

اصولاً حذف موانع غیر تعرفه‌ای با هدف روان کردن و به سیستم اقتصاد جهانی نزدیک شدن صورت گرفته است، اما در مصوبه مربوطه بندی وجود دارد که کالاهای وارداتی باید استاندارد باشد. این بند معضلات بسیاری را برای واردکنندگانی که تولیدکننده نیز هستند، به وجود آورده است. طبق این بند کالاهای وارداتی که اکثر آنها مواد خام برای تولید کالا هستند، باید به اداره استاندارد برود. ولی گهگاه تخصص‌های مؤسسه استاندارد جوابگوی آزمایش‌ها نیست و نمی‌تواند به فوریت جواب آن را بدهد.

یکی دیگر از مشکلات صنعت چینی این است که ورود مواد اولیه این صنعت با افزایش تعرفه (۱۰ برابر) مواجه شده است. یعنی ورود کاتولین که قبلاً با سود بازرگانی ۱۰ درصد ترخیص می‌شده است، پس از وضع موانع تعرفه‌ای این رقم یک باره به ۱۰۰ درصد افزایش یافته است و این در حالی است که تولید داخلی این ماده اولاً بسیار کم است، به طوری که تکافوی نیاز داخلی را نمی‌دهد، و ثانیاً بسیار نامرغوب

است و واحدها برای تولید چینی مرغوب ناگزیر به واردات این ماده هستند.

البته انجمن چینی سازان موضوع را از طریق وزارتخانه‌های صنایع و معادن و بازرگانی پیگیری کرده است و مسؤولان قول تعدیل داده‌اند.

به طور کلی اگر مشکلات یادشده که مشکلات قانونی صنعت محسوب می‌شوند، به اضافه تضمین سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی حل شود، تولید رونق پیدا می‌کند و وقتی تولید رونق یافت، مازاد آن به صادرات اختصاص می‌یابد.

حمل و نقل نیز از مشکلات مبتلابه صادرات محسوب می‌شود. شرکت‌های حمل و نقل چه برای واردکننده و چه برای صادرکننده بسیار ضعیف و بی‌تعهد و سودجویانه عمل می‌کنند.

صادرکنندگان با شرکت‌های حمل و نقل مشکلات زیادی دارند، زیرا نرخ‌های آنها مشخص نیست و عرضه و تقاضا به راحتی انجام نمی‌شود. به طور کلی حمل و نقل و ترابری در تمامی زمینه‌های هوایی، دریایی و زمینی از معضلات است.

■ آیا میزان صادرات پیش‌بینی شده در برنامه سوم توسعه محقق خواهد شد؟

□ به نظر من دستیابی به میزان صادرات پیش‌بینی شده در برنامه

سوم توسعه به راحتی امکان‌پذیر است، البته باید برای تولید، سرمایه‌گذاری‌های لازم صورت گیرد.

■ شرکت چینی زرین به چه علت به عنوان واحد نمونه انتخاب شد؟

□ این شرکت از حدود ۱۰ سال قبل برای صادرات محصول خود سرمایه‌گذاری‌های لازم را انجام داد و در این راستا در نمایشگاه‌های متعدد جهان شرکت کرد.

این شرکت از حدود شش سال قبل در دو نمایشگاه تخصصی چینی در آلمان به طور مداوم حضور فعال دارد. واحد چینی زرین از سه سال قبل از سوی وزارت صنایع و معادن به عنوان واحد نمونه صنعتی انتخاب شده است. نظم و انضباط و آخرین فناوریها در این واحد به وضوح مشاهده می‌شود.

این شرکت مازاد تولید با کیفیت مرغوب دارد که صادر شده است. در شرکت چینی زرین دقت، کیفیت بالا، استفاده از آخرین فناوری در امر تولید و نیز مدیریت مطلوب حرف اول را می‌زند.

■ رقیب چینی ایران کدام کشور است؟

□ قیمت چینی کشور چین حدود یک دهم (۱۰ درصد) بهای چینی کشورهای اروپایی و ژاپن

این شرکت نیز برای واردات مواد اولیه و صادرات کالاهای ساخته شده خود از پست الکترونیکی و اینترنت استفاده می‌کند.

البته به دلیل نارسایی‌هایی که در سیستم‌های مخابراتی وجود دارد، گاهی مواقع استفاده از اینترنت به صورت ضعیف و ناقص انجام می‌شود.

■ آیا صنعت چینی سازی دارای تشکل اقتصادی قوی می‌باشد؟

□ این صنعت از سه سال قبل تشکل اقتصادی با عنوان انجمن چینی‌سازان به وجود آورده که تقریباً مفید و ارتباط آن با وزارت صنایع و معادن بسیار مطلوب است.

البته تشکل اقتصادی صنعت چینی‌سازی در زمینه صادرات نقش قوی نداشته است. علت آن نیز همان گونه که اشاره شد، کمبود تولید تأمین شده است و می‌تواند مازاد تولید خود را صادر کند. البته وجود رقیب قدرتمندی چون چین به خاطر قیمت بسیار پایین، چندان فرصت عرض‌انداز به شرکت‌های ایرانی نمی‌دهد.

ترکیه و مقداری به اسپانیا صادر می‌شود.

کشورهای حوزه جنوبی خلیج فارس نیز از مشتریان چینی شرکت هستند. در کشورهای آسیای میانه نیز زمینه صادراتی فراهم است.

■ نظر شما در زمینه شرکت در نمایشگاه‌های داخلی و خارجی چیست؟

□ در خصوص نمایشگاه‌ها باید اشاره شود این شرکت در نمایشگاه‌های خارجی به طور مرتب مشارکت می‌کند. حضور در نمایشگاه‌های خارجی در بازاریابی محصولات تولیدی شرکت نقش مؤثری داشته است. اما اگر نمایشگاه‌های داخلی با هدف به نمایش گذاشتن توانمندی‌های صنعت کشور برپا می‌شود، این شرکت نیز همه‌ساله در نمایشگاه‌های بین‌المللی که قبلاً در مهرماه تشکیل می‌شد، حضور داشت. اما این نمایشگاه مفید نبود و به صورت نمایشگاه‌های تخصصی درآمد که شرکت چینی زرین از جمله مشارکت‌کنندگان در این نمایشگاه‌ها نیز می‌باشد.

■ آیا استفاده از روش‌های نوین تجاری را به حال صادرات مفید می‌دانید؟

□ استفاده از روش‌های نوین تجاری امروز امری ضروری است.

است و ۳۰ تا ۴۰ درصد قیمت چینی ایران معامله می‌شود، زیرا تمام مواد اولیه آن در چین تأمین می‌شود و سایر منابع آن نیز به ویژه نیروی انسانی بسیار ارزان است و در نتیجه به دلیل حضور فعال و مستمر چین در صنعت چینی، مشارکت و سهم‌خواهی دیگران در بازارهای جهانی بسیار مشکل است.

البته شانس عمده ایران در این زمینه، پایین بودن کیفیت چینی کشور چین است. ۸۰ تا ۹۰ درصد بازارهای جهان در دست چین است.

■ میزان صادرات شرکت زرین را اعلام کنید.

□ میزان صادرات این شرکت در سال ۱۳۷۹ حدود ۷۰۰ هزار دلار بود که این رقم در سال ۱۳۷۸ حدود ۶۰۰ هزار دلار و در سال ۱۳۷۷ حدود ۵۰۰ هزار دلار بود. این ارقام نشان می‌دهد این شرکت ظرف چهار سال اخیر رشد باثباتی در امر صادرات داشته است.

امید می‌رود صادرات سال جاری حدود ۹۰۰ هزار دلار تا یک میلیون دلار باشد.

■ بازارهای صادراتی چینی زرین کدام کشورها هستند؟

□ بازارهای صادراتی این شرکت به طور عمده کشورهای اروپایی هستند. چینی تولیدی این شرکت به کشورهای آلمان، ایتالیا،