



## توسعه صادرات غیر نفتی، ابزار توسعه اقتصادی

نویسنده: مهندس علیرضا حائری - عضو هیئت مدیره جامعه متخصصین نساجی ایران

رشد و توسعه صادرات (غیرنفتی) همواره به عنوان یکی از ابزارهای توسعه مطرح بوده و خواهد بود و از الزامات هر اقتصادی با هر حجم و اندازه‌ای می‌باشد. در کشور ما اما این الزام حیاتی‌تر و ضروری‌تر نیز می‌باشد زیرا که در شرایطی به سر می‌بریم که بمنظور تثبیت بازر ارز در داخل کشور و همچنین جلوگیری از کاهش بیشتر ارزش پول ملی، بیش از هر زمان دیگری به ارز حاصل از این صادرات نیاز داشته، ضمن اینکه واحدهای صنعتی و تولیدی نیز باید بتوانند بمنظور بقا و توسعه خود، گردش مناسبی از نظر فروش کالا و جریان نقدینگی داشته باشند. لذا ایشان چاره‌ای به جز عرضه کالاهای خود به بازارهای جهانی نداشته و این لزوم توجه به صادرات را دو چندان می‌کند.

در شرایط کنونی که تأمین نقدینگی مشکل اصلی واحدهای صنعتی عنوان می‌شود، با فرض اینکه این نقدینگی که بالغ بر حدود دویست هزار میلیارد تومان برآورد می‌شود نیز تأمین گردد، چنانچه این بنگاه‌ها نتوانند کالای تولید شده خود را در بازارهای داخلی و یا خارجی به فروش رسانند، مشکل چندانی حل نشده و همچنان رکود دامن تولید را رها نکرده و انبارهای کارخانجات، محلی برای حبس نقدینگی خواهد شد. در اینجا وارد بحث الگوی فروش خودروسازان داخلی نمی‌شوم که قرار بود تا همه ساله تا سی و سه درصد از تولیداتشان را به بازارهای جهانی صادر نمایند و از این رهگذر ارزآوری مناسبی برای کشور داشته باشند که ناگهان در سال جاری با چرخشی ۱۸۰ درجه‌ای، محصولات شش‌ماه آینده خود را نیز در بازار داخل

پیش فروش نمودند. بر اساس همین پیش‌بینی‌ها قرار بود تا در سال ۱۳۹۶ بیش از ۴۰۰ هزار دستگاه خودرو به ارزشی بیش از دو میلیارد دلار به بازارهای جهانی صادر گردد که ۱۰ درصد آن هم محقق نشد. طبیعی است برای اینکه بتوانیم به یک توسعه پایدار در بخش صادرات (غیرنفتی) برسیم، می‌باید ابتدا زیرساخت‌ها و فضای مناسب برای آن را تأمین نماییم، از روزمرگی و شعارزدگی خارج شویم و با تدوین سیاست‌های زیربنایی و اصولی، پایه‌های صادرات را پی‌ریزی نماییم تا هم در شرایط فعلی که با کاهش قدرت خرید مردم و رشد منفی اقتصادی روبرو می‌باشیم، کمک حال کشور باشد و هم پس از گذار موفقیت‌آمیز از این دوران و بازگشت به دوران رونق زمینه‌ساز رشد مطلوب اقتصادی باشد.

اما این پیش‌شرط‌ها را می‌توان در دو بخش کلی دسته‌بندی کرد.

الف: وظایف بنگاه‌های صادراتی

ب: وظایف حاکمیتی دولت

**الف: آنچه مالکین بنگاه‌های تولیدی صادراتی باید انجام دهند**

۱- تولید کالای با کیفیت

از مهم‌ترین ابزارهای حضور پایدار در بازارهای هدف صادراتی پایبندی به تولید کالای با کیفیت و حفظ و استمرار کیفیت مناسب آن می‌باشد. توجه به این اصل می‌تواند در درازمدت منافع صادرکننده را حفظ کرده و باعث خوشنامی و ظهور یک برند موفق در بین مصرف‌کنندگان گردد. متأسفانه در سال‌های

اخیر برخی از بازارهای صادراتی در همسایگی را که پیوندهای عاطفی و فرهنگی محکمی نیز با ما داشتند را به دلیل همین عدم پایبندی به استمرار عرضه کالای با کیفیت از دست داده و صحنه را برای رقبا خالی نموده‌ایم.

۲- قیمت مناسب

تلاش جهت کاهش قیمت تمام شده که نهایتاً منجر به کاهش قیمت‌های فروش می‌گردد می‌تواند در استقبال عمومی از کالاهای صادراتی نقش عمده‌ای ایفا نماید. افزایش بهره‌وری، کاهش ضایعات، استفاده از ماشین‌آلات مدرن و با سرعت‌های بالا و مدیریت منابع مالی و انسانی می‌تواند نقش موثری در کاهش قیمت تمام شده بازی نماید. مثال روشن این موضوع، تسخیر بازارهای داخلی ایران و اکثر کشورهای شبیه ایران توسط کالاهای ارزان قیمت چینی می‌باشد.

۳- پایبندی به تعهدات

پایبندی به تعهدات و علی‌الخصوص تحویل کالا بر اساس قرارداد فی‌مابین از ملزومات اساسی یک صادرکننده می‌باشد. تحویل به موقع کالا بر اساس قراردادهای فی‌مابین و همچنین الزام به رعایت کیفیت مورد نظر می‌تواند به خوشنامی صادرکننده و اطمینان خریدار از تأمین به موقع کالای مورد نظر کمک شایانی بنماید.

۴- بسته‌بندی مناسب

در صورتی که محصول صادر شده کالای نهایی

پرننگ‌تر بوده و بیشتر کالاهای وارد شده به این مناطق پس از کسب ارزش افزوده در واحدهای صنعتی موجود در این مناطق بجای صادرات و با کسب تخفیفات تعرفه‌ای وارد کشور می‌شود. جا دارد مسئولین مربوطه با تدوین قوانین تکمیلی راه واردات این قبیل کالاها را از مناطق ویژه اقتصادی به داخل کشور سخت‌تر کرده و در عوض در جهت تعریف تسهیلات صادراتی برای سرمایه‌گذاران این مناطق اقدام نمایند.

### ب-۲- بخش بین‌المللی

۱- توسعه روابط تجاری با سایر کشورها در قالب عقد قراردادهای تجارت ترجیحی (Preferred Trade Agreement) و یا تجارت آزاد (Free Trade Agreement) با حفظ منافع ملی، همانند توافقی که با کشور ترکیه انجام شده است و بسط آن به سایر کشورها و مخصوصاً کشورهای عضو CIS می‌تواند بسیار راه‌گشا باشد.

۲- عضویت در اتحادیه‌های تجاری منطقه‌ای و جهانی و مخصوصاً سازمان توسعه تجارت (WTO). هرچه این ارتباطات تجاری در قالب اتحادیه‌های منطقه‌ای و جهانی گسترده‌تر و عمیق‌تر باشد، علاوه بر منافع مادی برای کشور، امکان وضع تحریم‌های یک‌جانبه علیه کشورمان را نیز کاهش داده و لطمه کمتری به اقتصاد کشور وارد خواهد آمد.

۳- جذب سرمایه‌گذار و شریک خارجی که از اهم واجبات در امر رشد اقتصادی و رشد صادرات است. در شرایطی که ممکن است به دلیل برخی تحریم‌ها، امکان مبادلات تجاری کشورمان محدودتر شود، تولید مشترک با برخی از برندهای شناخته شده جهانی که عمدتاً در بازارهای آسیایی و اروپایی فعالیت می‌کنند و الگوهای مناسبی از آن نیز در جهان وجود دارد، می‌تواند بسیار راهگشا و ثمربخش باشد. این شراکت می‌تواند بنگاه‌های ما را به برندها و بازارهای جهانی پیوند دهد. سرمایه‌گذار و شریک خارجی در کنار منابع مالی و ارزی که همراه دارد، همچنین علم مدیریت، تکنولوژی و دانش روز، برند شناخته شده، ارزش افزوده و اشتغال را نیز برای ما

نماید تا بتوانند در شرایط عادلانه‌تری با رقبای بین‌المللی خود دست و پنجه نرم کنند.

### ۲- ارائه مشوق‌های صادراتی

در شرایط فعلی و نیاز کشور به عرضه تولیدات داخلی در بازارهای جهانی ارائه مشوق‌های صادراتی به صورت نقدی و یا غیرنقدی هدفمند می‌تواند بسیار کارگشا باشد.

بحث مشوق‌های نقدی که روشن است و دولت می‌تواند با تعریف تشویق‌های صادراتی هدفمند که بیشتر کالاهای ساخته شده را در برمی‌گیرد و نقداً و بغوریت و پس از انجام فعل صادرات پرداخت می‌شود، نقش بسزایی در توسعه این بخش از صادرات ایفا نماید.

پیمان‌سازی ارزی که بعداً به آن خواهیم پرداخت، می‌تواند یکی از اسناد مورد نیاز جهت اعطای مشوق‌های نقدی صادراتی باشد.

ولی در ابعاد مشوق‌های غیرنقدی، بطور مثال می‌توان برای افرادی که ماشین‌آلات و یا مواد اولیه مورد نیاز خطوط تولیدی خود را با استفاده از ارز حاصل از صادرات وارد می‌کنند، تخفیفاتی تا سقف پنجاه درصد در میزان حقوق ورودی آن کالا در نظر گرفت. در این حالت است که ارز حاصل از صادرات غیرنقدی ارزش بیشتری خواهد گرفت و منافی را برای صاحبان آن در پی خواهد داشت که خود منجر به ایجاد انگیزه بیشتر برای انجام صادرات می‌باشد.

### ۳- در خصوص مناطق آزاد و ویژه اقتصادی

همانگونه که همگان اطلاع دارند این مناطق با هدف ایجاد ارزش افزوده بر روی مواد اولیه وارداتی و توسعه صادرات ایجاد و گسترش پیدا نمود و هدف اولیه این بود که مواد اولیه و واسطه‌ای با حقوق ورودی صفر درصد به این مناطق وارد و پس از فراوری و ایجاد ارزش افزوده بر روی آن مجدداً به خارج از کشور صادر گردد. البته همین کالاهای فراوری شده می‌توانست با تخفیفات تعرفه‌ای که بستگی به میزان ارزش افزوده اکتسابی این کالاها دارد به داخل کشور نیز وارد گردد که در حال حاضر این جنبه موضوع

می‌باشد، بسیار ضروری است که از بسته‌بندی مناسب، همراه با راهنمایی‌های موردنیاز جهت مصرف‌کننده برخوردار باشد تا ضمن اینکه برای خریدار جذابیت داشته باشد در عین حال به صورت سالم نیز به مقصد برسد.

### ۵- شناسایی بازارهای هدف

یکی از مهم‌ترین وظایف بنگاه‌های صادراتی، شناسایی بازارهای هدف و سلاقی و علاقی مخاطبین خود می‌باشد. هر واحد صادراتی باید بخوبی بداند که برای چه طیفی از افراد جامعه هدف و با چه سلاقی و با چه توان مالی و درآمد سرانه‌ای چه نوع کالایی را تولید می‌نماید.

عدم شناخت کافی از بازارهای هدف صادراتی، ورود و ماندگاری صادرکننده در بازارهای بدست آورده را با مخاطرات جدی روبرو می‌سازد.

در این ارتباط، نقش رایزنان بازرگانی ایران در کشورهای هدف صادراتی بسیار مهم می‌باشد، ایشان می‌توانند و باید وظیفه خود را به نحو احسن ایفا نموده و راهنمای خوبی برای صادرکنندگان کشور باشند. حضور این رایزنان در سفارتخانه‌های کشورمان در مناطق هدف صادراتی بسیار حیاتی می‌باشد.

### ب: آنچه دولت باید انجام دهد

آنچه دولت در امر تسهیل صادرات باید انجام دهد را می‌توان در دو بخش داخلی و بین‌المللی تشریح نمود: البته پیش شرط تمامی این امور حفظ ارتباطات تجاری و بانکی با سایر کشورها می‌باشد.

### ب-۱- بخش داخلی

۱- ارائه تسهیلات مناسب و ارزان قیمت به صادرکنندگان همانگونه که در قانون هدفمندی یارانه‌ها نیز پیش‌بینی شده، دولت می‌باید بخشی از منابع حاصل از اجرای این قانون را به امر توسعه صادرات اختصاص دهد.

ارائه تسهیلات موردنیاز صادرکنندگان در ازای قراردادهای صادراتی و نه لزوماً پروفورم‌های صادراتی با نرخ سود تک‌رقمی می‌تواند کمک شایانی به ایشان

به ارمغان می‌آورد و واحدهای تولیدی و صنعتی ما را به تجارت جهانی پیوند می‌زند و در نهایت موجب رشد اقتصادی و رشد صادرات کشور می‌شود. تخمین زده می‌شود که برای رسیدن به اهداف سند بیست ساله در افق ۱۴۰۴ نیازمند رشد اقتصادی سالیانه حداقل یازده درصد می‌باشیم و این جز با جذب سرمایه‌گذاری خارجی و ارتباط گسترده با بازارهای جهانی میسر نخواهد شد.

در این ارتباط دولت می‌باید زمینه و بستر حضور سرمایه‌گذاران خارجی به کشور را فراهم نماید و قوانین و مقررات مربوط به خروج سود و درآمد حاصل از فعالیت این قبیل سرمایه‌گذاران را شفاف و تسهیل نماید.

**۴- ایجاد تنوع در بازارهای صادراتی:** یکی دیگر از بایدهای تجاری و صادراتی کشور ایجاد تنوع در بازارهای هدف صادراتی می‌باشد. در حال حاضر به دلایل گوناگون، مناسبات تجاری ما محدود به چند کشور خاص شده است که این امر اقتصاد و صادرات ما را بشدت تهدید می‌کند. بسیار لازم است که به منظور ایجاد مصونیت در مبادلات تجاری خود، بازارهای هدف صادراتی و همچنین شرکای تجاری خود را متنوع‌تر کرده تا در صورت بروز مشکل با یک یا چند تا از این شرکا، سایر بازارهای جایگزین وجود داشته باشد تا لطمه‌ای از این رهگذر به اقتصاد کشور وارد نشود.

**۵- پیمان‌سپاری ارزی:** پس از نوسانات ارزی کشور که از سه ماهه پایانی سال گذشته آغاز و در سه ماهه دوم سال جاری به اوج خود رسید، دولت و بانک مرکزی نیز با تصویب دستورالعمل‌هایی سعی در کنترل این بازار و نظارت بیشتر بر جریان بازگشت ارز حاصل از صادرات به چرخه اقتصاد کشور گرفتند که یکی از این تصمیمات احیای مجدد پیمان‌سپاری ارزی و لزوم بازگرداندن ارز حاصل از صادرات ظرف مدت سه ماه به اقتصاد کشور توسط صادرکنندگان و عرضه آن به سامانه نیما و یا شبکه بانکی کشور بود.

بنظر می‌رسد پیمان‌سپاری ارزی در شرایطی که ارز با چند نرخ در اقتصاد کشور عرضه می‌شود برای

صادرکنندگانی که از ارز با نرخ‌های دولتی و یا نیمه دولتی استفاده می‌کنند، متناسب با سهم این ارز در محصول تولیدی، ضروری باشد، همچنین برای پرداخت تشویق‌های صادراتی نقدی توسط دولت.

اما برای تولیدکنندگانی که از ارزهای یارانه‌دار دولتی بی‌بهره می‌باشند و این قبیل ارزها در تولید محصول صادراتی ایشان نقشی ندارد، ضرورتی نداشته و باعث لطمه به کسب و کار ایشان خواهد شد.

#### امار صادرات غیر نفتی و هدف‌گذاری صادراتی:

طبق آمار گمرک جمهوری اسلامی از تجارت خارجی ایران در سال ۱۳۹۶، میزان صادرات کالاهای غیرنفتی با احتساب میعانات گازی با ۶۶ درصد افزایش نسبت به سال قبل به ۴۶۰۹ میلیارد دلار رسیده است.

بیش از ۱۶ میلیارد دلار (۳۴ درصد) از صادرات «غیرنفتی» کشور در سال ۹۶ را محصولات همچون «میعانات گازی»، «گاز طبیعی»، «گازهای نفتی مایع شده»، «فرآورده‌های ابتدایی از نفت خام»، «قیرنفت» و دیگر محصولات مشابه تشکیل داده‌اند که ذیل عنوان کلی «سوخت‌های معدنی» دسته‌بندی می‌شوند.

این محصولات در واقع فرآورده‌های ابتدایی نفت و گاز هستند که بدون ایجاد ارزش افزوده در داخل کشور و با قیمتی بسیار ارزان به دیگر کشورهای جهان صادر می‌شوند. چنانچه این محصولات در صادرات «غیرنفتی» ایران در نظر گرفته نشوند، میزان صادرات به ۳۰۸ میلیارد دلار کاهش می‌یابد، که نشان دهنده میزان واقعی تر صادرات «غیرنفتی» ایران است.

در واقع و پس از سال ۱۳۹۳ که به رکورد صادرات غیر نفتی ۵۰ میلیارد دلاری رسیدم، در سال‌های بعد از آن تا کنون و علی‌رغم هدف‌گذاری‌های متعدد، صادرات غیر نفتی کشور در حول و حوش ۴۵ میلیارد دلار متوقف بوده و در سال ۱۳۹۶ نیز به رقم ۴۷ میلیارد دلار صادرات غیرنفتی با احتساب صادرات میعانات نفتی دست پیدا کردیم. به عبارت دیگر چند سالی است که در این حوزه در جا زده و بعضاً عقب‌گرد

نیز داشته‌ایم. ضمن اینکه بخش عمده‌ای از این صادرات نیز سهم محصولات پتروشیمی و میعانات گازی می‌باشد.

علی‌رغم اینکه هدف‌گذاری کلی اقتصادی کشور و همچنین بخش صنعت در امر صادرات برای سال جاری اعلام شده است اما همانند سال‌های قبل اهداف صادراتی رشته‌های مختلف صنعتی اعلام نشده است تا بتوان فعالیت‌های صادراتی هر بخش صنعتی را با اهداف آن ارزیابی و مقایسه نمود و میزان موفقیت آن را بررسی نمود. به عنوان مثال مشخص نیست هدف صادراتی سال جاری در حوزه نساجی و پوشاک و یا خودرو چه مقدار است، نسبت به سال قبل چقدر رشد را تجربه خواهد کرد و برای رسیدن به این هدف چه برنامه‌هایی در دست اجرا داریم و به چه میزان سرمایه‌گذاری نیاز داریم.

وجود و اعلام برنامه‌ها و اهداف تولیدی و صادراتی در هر رشته صنعتی در ابتدای هر سال باعث می‌شود تا همگان با اهداف کلان آن حوزه آشنا شده و بتوانند فعالیت‌های آن مجموعه را رصد نموده و با اهداف آن مقایسه نمایند و این امکان وجود داشته باشد تا در پایان دوره دلایل موفقیت و شکست برنامه ارزیابی شده و زمینه موفقیت‌های بیشتر در سال بعد فراهم گردد. ضمن اینکه امکان ارزیابی توانایی‌ها و قابلیت‌های مدیر و یا رئیس مربوطه نیز مهیا می‌گردد.

#### در خاتمه

با توجه به موارد فوق‌الاشاره که البته از چشم مسئولین کشور نیز دور نمی‌باشد امیدوار هستیم تا این تهدید ناشی از کاهش صادرات نفت را به فرصتی بینظیر برای افزایش صادرات غیرنفتی بدل کرده و بتوانیم کاهش درآمدهای ارزی کشور ناشی از کاهش صادرات نفت را با افزایش صادرات غیرنفتی جبران کرده و به آرزوی دیرینه‌مان یعنی اقتصاد بدون نفت جامه عمل بپوشانیم و شاهد تحولی کیفی در امر صادرات و توسعه صنعتی و اقتصادی میهن عزیزمان باشیم.