



نظام توسعه و حمایت از صادرات در آفریقای جنوبی

تهیه و تنظیم:

سید مهرداد سیادت نسب

رایزن بازرگانی سفارت جمهوری اسلامی ایران در آفریقای جنوبی

شهریور ماه 1394

مقدمه:

بطور کلی حمایت‌های صادراتی آن دسته از برنامه‌ها و سیاست‌هایی را شامل می‌شوند که دولت‌ها از طریق آنها سعی در ایفای نقش در فرآیند صادرات و تاثیرگذاری بر آن دارند و در کشورهای مختلف نیز متناسب با سطح توانمندیهای تولیدی و صادراتی، روشها و شیوه‌های مختلفی برای حمایت از صادرات با توجه به نقش آن در اقتصاد، اشتغال و... صورت می‌پذیرد.

بر همین اساس در سالهای اخیر و در سطح جهان دیدگاه‌های متفاوتی پیرامون برنامه‌های حمایت از صادرات مطرح شده، اما در واقع می‌توان تاثیرگذاری برنامه‌های حمایت از صادرات را موضوعی اقتضایی دانست که با توجه به شرایط محیطی و اقتصادی در کشورهای مختلف متفاوت است و هیچ دیدگاه واحد و جهانشمولی در این خصوص قابل ذکر نیست.

در آفریقای جنوبی نیز بعد از سقوط نظام آپارتاید در سال 1994 وزارت صنعت و تجارت این کشور اقدام به طراحی مجدد خدمات توسعه صادرات نمود و تلاش زیادی برای رد فرضیه‌های ارائه شده در خصوص غیر کارآ بودن مشوق‌های صادرات به عمل آورد و به دنبال آن سالانه دولت این کشور بودجه قابل توجهی را به این امر اختصاص می‌دهد.

ارگان‌های متولی توسعه صادرات در آفریقای جنوبی اداره تجارت و سرمایه‌گذاری وزارت تجارت و صنایع و همچنین موسسات توسعه تجارت و سرمایه‌گذاری در سطح استان‌های این کشور (نه استان) می‌باشند. فعالیت‌های اداره تجارت و سرمایه‌گذاری بصورت ملی و بودجه آن هم از سوی دولت مرکزی تامین می‌شود. اما فعالیت‌های موسسات استانی در سطح همان استان و بودجه آنها هم از طریق دولت استانی ذیربط تامین می‌گردد. گرچه اسامی برخی از این موسسات استانی، موسسه توسعه تجارت و سرمایه‌گذاری، برخی دیگر موسسه توسعه سرمایه‌گذاری و تعدادی دیگر موسسه توسعه استان می‌باشد ولی با این وجود فعالیت‌های اصلی همه این موسسات بر دو محور توسعه صادرات و توسعه سرمایه‌گذاری متمرکز است که در ادامه بصورت مختصر مورد بررسی قرار گرفته است.

وزارت صنعت و تجارت (DTI) و اداره تجارت و سرمایه گذاری وابسته به آن (TISA):

وزارت تجارت و صنایع آفریقای جنوبی اصلی ترین نهاد دولتی برای کمک به صادرکنندگان این کشور می باشد. به عنوان بخشی از راهبرد توسعه کشور، این وزارت مکلف به شناسایی و هدف گذاری روی بخش های کلیدی اقتصاد که دارای رشد بالایی میباشند است.

این وزارت همچنین از طریق تیم های بازاریابی خود که در مناطق مختلف جهان مستقر میباشند اقدام به جمع آوری اطلاعات برای شرکت های آفریقای جنوبی مینماید و از طرفی متخصصین بخش های مختلف تجاری این وزارت به شرکتهای آفریقای جنوبی در خصوص رویه ها و دستور العمل های مربوط به صادرات مشاوره میدهند.

نظام حمایت از صادرات در هر یک از بخش های اقتصادی آفریقای جنوبی در چارچوب راهبرد توسعه همان بخش اقتصادی تنظیم می شود و لذا نحوه و مقدار حمایت از صادرات در بخش های مختلف اقتصادی متفاوت از هم است. وزارت تجارت و صنایع این کشور فعالیت های خود را بر روی بخش هایی که به عنوان بیشترین پتانسیل برای رشد و صادرات شناسایی و هدف گذاری شده اند متمرکز نموده است. این بخش ها عبارتند از: صنایع تبدیلی کشاورزی، صنعت اتومبیل و حمل نقل، صنایع شیمیایی، دارویی و بیو تکنولوژی، تکنولوژی های اطلاعات، ارتباطات و الکترونیک، صنایع مربوط به امور فرهنگی، صنایع معدنی و فلزی، منسوجات، پوشاک، چرم و کفش و گردشگری.

وزارت تجارت و صنایع این کشور برای هر یک از بخش های اقتصادی کارشناسان متخصصی دارد که جهت ارائه مشاوره در خصوص مسائل مربوط به صادرات آن بخش آمادگی دارند و درخواست های تلفنی از طریق روابط عمومی این وزارتخانه به کارشناسان مربوطه هدایت میشود.

علاوه بر تمرکز بر اساس بخش های مختلف، وزارت تجارت و صنایع آفریقای جنوبی همچنین حمایت های خود از صادرات را در چارچوب برنامه ای به نام " مساعدت به بازاریابی صادرات و سرمایه گذاری" بر اساس تمرکز بر شرکت های کوچک و متوسط و قانون تقویت اقتصادی سیاه پوست ها نیز انجام میدهد.

وزارت تجارت و صنایع آفریقای جنوبی همچنین از تشکیل شورا ها و انجمن های صادرات در هر بخش حمایت میکند که از این طریق شرکت های کوچک به حمایت های این وزارتخانه از صادرات دسترسی پیدا میکنند. این حمایت ها شامل تامین بخشی از هزینه تشکیل شورا یا انجمن و

بخشی از هزینه های هیات ها و نمایشگاه های مربوطه است. تاکنون 16 شورا و 8 انجمن صادرات در بخش های مختلف با حمایت وزارت تجارت و صنایع تشکیل شده است.

دولت آفریقای جنوبی به طرق مختلفی از شرکت های این کشور برای صادرات محصولاتشان به خارج حمایت میکند که مهمترین آنها برنامه کمک به بازاریابی صادرات و سرمایه گذاری (Export Marketing and Investment Assistance (EMIA) scheme) است.

برنامه کمک به بازاریابی صادرات و سرمایه گذاری:

درچارچوب این برنامه بخشی از هزینه های بازاریابی شرکت ها جبران می شود. در اجرای این برنامه وزارت تجارت و صنایع آفریقای جنوبی به صادرکنندگان در موارد زیر کمک مالی می کند:

- تحقیقات اولیه بازاریابی - بازپرداخت هزینه های ارتباط با مشتریان بالقوه در بازار های بین المللی شامل هزینه بلیط هواپیما، کرایه اتومبیل، هزینه های روزانه اقامت
 - بازپرداخت بخشی از هزینه غرفه در نمایشگاه های بین المللی
 - هزینه اعزام هیات های تجاری بازاریابی به بازار های بین المللی
 - هزینه پذیرش هیات های تجاری خارجی (واردکنندگان بالقوه)
- برای بهره مندی از این مساعدت ها هم تولید کنندگان کالاها و هم تشکل های مختلف صادرکنندگان میتوانند درخواست هایشان را به وزارت تجارت و صنایع ارائه نمایند.

کمک های مالی مزبور بر مبنای بازپرداخت هزینه های انجام شده میباشد. البته در موارد خاصی مثل پاپیون های کشوری در نمایشگاه های بین المللی کمک های مالی قبل از انجام هزینه قابل پرداخت است. در هر صورت درخواست ها برای بهره مندی از این برنامه باید حد اقل یک ماه قبل از رویداد مربوطه ارائه شود.

تسهیلات مالی با نرخ بهره های پایین:

علاوه بر کمک های مالی فوق الذکر، دولت آفریقای جنوبی از طریق اعطای وام نیز از صادر کنندگان حمایت میکند. اجرای این برنامه بر عهده شرکت توسعه صنعتی آفریقای جنوبی (Industrial Development Corporation (IDC)) (مشابه سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران) میباشد. این شرکت برای طرح های توسعه شرکت ها که انتظار میرود منجر به توسعه صادرات شرکت مربوطه شود، وام با نرخ بهره های پایین فراهم میکند. این شرکت برای صادرکنندگان کالاهای سرمایه ای نیز وام با نرخ بهره پایین تدارک میکند.

ضمانت صادرات:

نوع دیگری از حمایت دولت آفریقای جنوبی از صادرات در قالب ضمانت صادرات تحقق می یابد. در اجرای این برنامه شرکت دولتی Credit Guarantee Insurance Corporation صادرات کالا و خدمات شرکت های کوچک و متوسط را در قبال ریسک عدم پرداخت واردکنندگان غیر آفریقای جنوبی بیمه مینماید.

استرداد عوارض گمرکی:

در قالب این برنامه اداره درآمد های آفریقای جنوبی عوارض گمرکی پرداخت شده توسط تولید کنندگان و بازرگانان برای کالاهایی که مجدداً صادر میشوند را استرداد می نماید.

اداره تجارت و سرمایه گذاری (TISA)

اداره تجارت و سرمایه گذاری وزارت تجارت و صنایع آفریقای جنوبی (TISA) نهاد مجری برنامه های مشوق های صادرات و سرمایه گذاری آفریقای جنوبی است. در مقایسه با نظام اداری مشابه در ایران میتوان اظهار داشت که این نهاد معادل سازمان توسعه تجارت ایران و دفتر سرمایه گذاری های خارجی سازمان سرمایه گذاری و کمک های اقتصادی و فنی ایران میباشد.

وزارت تجارت و صنایع آفریقای جنوبی تعداد 88 نفر نماینده و کارشناس بازاریابی در 46 دفتر نمایندگی آفریقای جنوبی (سفارت یا سرکنسولگری) مستقر نموده است که اقدام به جمع آوری اطلاعات برای شرکت های آفریقای جنوبی مینمایند.

<http://www.thedti.gov.za/contacts.jsp>

موسسات استانی توسعه صادرات و سرمایه گذاری:

اهداف این موسسات همانند اداره تجارت و سرمایه گذاری عموماً در دو بخش توسعه صادرات و سرمایه گذاری متمرکز است. در بخش توسعه صادرات اصلی ترین فعالیت هایی که این موسسات انجام میدهند عبارت است از سازماندهی هیات های بازاریابی اعزامی به خارج از کشور، پذیرش هیات های خارجی برای واردات از آفریقای جنوبی، مساعدت شرکت های استان مربوطه در زمینه شرکت در نمایشگاه های بین المللی و

آخرین گزارشات جامع سالانه این موسسات همچنین گزارش جامع سالانه وزارت تجارت و صنایع آفریقای جنوبی (2014 یا 2013) در وب سایت های مربوطه موجود است. در این گزارشات اطلاعات بسیار جامعی در خصوص فعالیت ها، هزینه ها و در آمد های موسسه مربوطه درج گردیده است لیکن به دلیل اینکه فعالیت های این موسسات علاوه بر توسعه صادرات، شامل فعالیت های توسعه سرمایه گذاری (جذب سرمایه گذاری های خارجی) و همچنین سرمایه گذاری در پروژه های مختلف (همانند یک شرکت سرمایه گذاری) نیز میشود و در اغلب موارد هزینه های مربوط به فعالیت های مختلف بطور مجزا منعکس نشده است لذا دسترسی به این گونه اطلاعات با استفاده از گزارشات یاد شده میسر نیست.

جایزه صادراتی در آفریقای جنوبی:

در آفریقای جنوبی به جای جایزه صادراتی، جایزه عالی کسب و کار وجود دارد که به صنایع کوچک و متوسط، صادر کننده ها و تولیدکننده های برتر تعلق می گیرد. این جایزه با همکاری بخش بازراریابی وزارت صنعت و تجارت و انجمن << افتخار آفریقای جنوبی >> و انجمن << برند آفریقای جنوبی >> به افراد واجد شرایط داده می شود که روند کارو شرایط انتخاب و ... در سایت زیر قابل دسترسی است.

<http://www.sapremierbusinessawards.co.za/>

شایان ذکر است استان کوازولوناتال با همکاری اتاق بازرگانی دوربان در سال 2015 اقدام به انتخاب صادر کننده نمونه نموده اند که اطلاعات مر بوط به روند کار و شرایط در سایتهای زیر موجود است.

<http://durbanchamber.co.za/profiles/blogs/kzn-exporter-of-the-entries-now-open>
<http://icc.co.za/event/kzn-exporter-of-the-year-awards-2015/>

همچنین برنامه های دولت در جهت حمایت از فعالیت SMEs و صنایع کوچک نیز در لینکهای زیر قابل دسترسی میباشد.

http://www.thedti.gov.za/sme_development/inst_support.jsp
http://www.thedti.gov.za/sme_development/research_papers.jsp
http://www.thedti.gov.za/sme_development/sme_incentives.jsp?subthemeid=8
http://www.thedti.gov.za/sme_development/acts_policies_strat.jsp

و سیاستهای دولت در جهت توسعه صادرات نیز در لینک زیر قابل دسترسی میباشد

نتیجه گیری:

در مجموع با توجه به تجربه ناموفق پرداخت جوایز صادراتی در سنوات گذشته و با توجه به افزایش نرخ ارز در سالهای 1391 و 1392 که خود مهمترین مشوق و حمایت صادراتی است به نظر میرسد اغلب تولیدات ایرانی در حوزه های مختلف دارای مزیت رقابتی بوده و در صورت رفع مشکل نقل و انتقال پول و برداشته شدن تحریمها می توان شاهد توسعه حضور کالاهای ایرانی در بازارهای جهانی بود.

بر همین اساس به اعتقاد اینجانب در حال حاضر مهمترین مشکل کالاهای ایرانی در بازارهای جهانی ضعف بازار یابی و ناشناخته بودن ظرفیتهای تولیدی و توانمندیهای صادراتی کشورمان است که با تقویت و توسعه فعالیت حوزه رایزنان بازرگانی میتوان این مشکل را مرتفع نمود.

ضمن اینکه در کنار آن گرایش برنامه‌های حمایتی باید از پرداختهای مستقیم مالی به حمایت‌هایی سوق یابد که توانایی شرکتها برای برخورد با دشواریها و خطرات بازارهای بین المللی را افزایش دهد که از آن جمله در چارچوب حمایت‌هایی در زمینه بیمه‌های صادراتی، حمایت‌های مالیاتی، حمایت‌های ارزی و گمرکی، برنامه‌های آموزشی و اطلاع رسانی، حمایت از صنایع کوچک و متوسط و حمایت از فعالیتهایی نظیر بسته‌بندی و حمل و نقل، کاهش نرخ سود تسهیلات صادراتی، تبلیغات کالاهای صادراتی در بازارهای جهانی به منظور حمایت از توسعه صادرات غیر نفتی برنامه ریزی نمود.