

۶- مؤسسات مالی صادراتی

(۱)

تاریخچه :

دراکثرکشورهای درحال توسعه، اولین مؤسسات مدرن تا مین مالی بوسیله نیروهای استعمارگرویا حاکم در منطقه شکل گرفت کسه میتوان گفت وظیفه اصلی آنها تسهیل مبادلات تجارت خارجی بود. این مؤسسات، وجوه سرمایه در گردش را بمنظور خریدکالاهاى محلى جهت حمل به اروپا یا آمریکاى شمالى، تعمیر و تجهیز کشتى ها و پرداخت عوارض بندرى و حمل و نقل وسایر هزینه ها فراهم مى ساختند، آنها بسه حق العمل کارى و معامله رسیده هاى انبارهاى عمومى و حواله جات ارزی مى پرداختند و گاهى نیز اوراقى صادر مى نمودند که مانند پول به گردش مى افتاد. با گذشت زمان، بسیاری از این مؤسسات بصورت بانکهاى تجارى قدرتمند با شبکه هاى از شعب خود در سطح منطقه اى یا ملى گسترش یافتند که ضمن توجه بیشتر به مسائل اقتصاد داخلى همچنان فعالانه درگیر بازرگانى بین المللى و افزایش روزافزون حجم و پیچیدگى آن در دودهم بعد از جنگ دوم جهانى بودند. طى این دو دهه بخش تا مین مالی اکثرکشورهای درحال توسعه دچار تغییرات عمده بنیانى شدند. بانکهاى تجارى به صورت فزاینده اى از کنترل خارجى در آمدند و غالباً " ملى شدند. در عین حال برخى از زمینه هاى فعالیت که قبلاً "بانکها نقش مسلطى در آنها داشتند، بوسیله مؤسسات تخصصى نظیر (۱) شرکتهای تا مین مالی طرحهای توسعه، بانکهای صادرات و موسسات

(۱): Development Finance Companies (DFC_s).

اعتباری تعاونی و کشا ورزی تا حدودی از اختیار آنان خارج شده و توسعه یافتند .

انواع و منابع تامین مالی صادرات :

در بین موسسات فوق شرکت‌های تامین مالی طرح های توسعه و بانکهای صادرات ، توام با سیستم فراگیر بانکهای تجاری، مهمترین عوامل تامین مالی صادرات می باشند. در اینجا انواع مختلف تسهیلات اعتباری که بدین منظور در بسیاری از کشورها فراهم میگردد بصورت خلاصه آمده است . تسهیلات فوق در گروههای زیر قرار میگیرند :

۱- وامهای سرمایه‌گذاری بلندمدت : این وامها عمدتاً "

از طریق شرکت‌های تامین مالی طرح های توسعه و گاهی نیز از طریق بانکهای تجاری یا بانکهای مختلط ، جهت تامین مالی (غالباً " سهم ارزی) بخشی از نیازهای سرمایه‌های پروژه‌هایی که با اولویت‌ها و سیاست دولت مطابقت دارد ، که در بین آنها معمولاً " پروژه‌های صادراتی دارای رتبه بالایی است ، فراهم میگردد .

۲- وامهای تولید صادراتی : این وامها معمولاً " بوسیله

بانکهای تجاری و نیز بوسیله شرکت‌های تامین مالی طرح های توسعه ، بصورت کوتاه مدت و به پول داخلی ، جهت تامین هرگونه سرمایه در گردش مورد نیاز ، پرداخت میشود .

۳- اعتبارات صادراتی : اعتبارات صادراتی بوسیله سیستم

بانکهای تجاری یا بوسیله بانکهای ویژه صادرات ، جهت تامین مالی کالاها از زمان فروش آنها تا زمان دریافت وجوه مربوطه فراهم میشود ، که دوره فوق ، بسته به نوع کالاها و شرایط رقابتی ، ممکن است از چند روز تا چند سال باشد .

۴- تضمین اعتبار صادراتی : این ضمانت‌ها معمولاً " خود

شامل منابع مالی نمیباشند، بلکه صرفاً "دربردارنده تعهد یک آژانس دولتی جهت حمایت از بانک تا مین‌کننده مالی صادرات در مقابل ضرر مربوط به معاملات است. برنام‌های اعتباری تحت اختیار دولتهاست و تا حد زیادی بوسیله آنها حمایت میشود. منابع مالی لازم بـمـسـرـای بانکهای واسطه‌ای از طریق پرداختهای بودجه‌ای و تنزیل مجدد بانک مرکزی بانرخ بهره پائین فراهم میگردد و بانرخ بهره‌ای پایین‌تر از نرخ بهره بازار به شرکتهای صادراتی واجد شرایط منتقل میشود . علاوه براین، شرکتهای مذکور معمولاً "دسترسی گاه بصورت اتوماتیک موجوده استقراض را که هیچگاه بحدکافی موجود نبوده ترجیح داده‌اند. این قبـوـسـاـمـتـیـا زات اعتباری از پر قدرت‌ترین کمکها و مشوقها برای فعالیتهای صادراتی است و هیچ کشوری نمیتواند استفاده از آنها را نادیده بگیرد، زیرا تقریباً "تمامی رقبای او از آنها استفاده می کنند .

تشریح فعالیت‌های مذکور حاکی از تفکیک نسبتاً " دقیقـی

بین گروههای مختلف اعتباری و تقسیم کار مشخصی بین موسسات مختلف تا مین مالی است. از کشوری به کشور دیگر تفاوتها و وجود دارد که نشان دهنده سنتها و قوانین مختلف و در حال تغییر آنهاست . اغلب نقش‌های سازمانی بطور قابل ملاحظه‌ای با یکدیگر فصل مشترک دارند. در برخی کشورها سیستم بانکی جهانی - که طبق آن کلیه عملیات اصلی موسسات مالی واسطه‌ای در داخل یک سازمان واحد انجام میشود - شدیداً " ترجیح داده میشود. تقریباً " درهمه جا پروژه‌های عمده بصورت مشترک تا مین مالی میشوند که این امر خود منعکس کننده انواع مختلف منابع مالی مورد نیاز برای مراحل و مقاصد مختلف (تعهدات دائمی و موقت، ارزو پول داخلی، سرمایه گذاری و سرمایه در گردش) و اینکه

منابع کدام سازمان برای کدامیک از نیازها مناسبتر است و همچنین نشان دهنده تمایل مشترک به شراکت در پروژه‌هایی با اولویست و اعتبار بالا و حداقل کردن خطرات بوسیله مشارکت می باشد. بنا براین تقریباً "در تمام کشورها، جامعه مالی علاوه بر انجام فعالیتهای قانونی یک شبکه نزدیک ارتباطی مشاوره و همکاری غیررسمی را شکل میدهد. پیوستگی تامین کنندگان مالی صادرات به یکدیگر حتی بیش از سایر تامین کنندگان مالی در دیگر بخشهای مالی است. بنا براین، لازم است که بحث ذیل در رابطه با عملیات تامین مالی صادرات و واحدهای سازمانی که عملیات از طریق آنها صورت میگیرد، با توجه به چنین زمینه‌ای صورت میگیرد.

شرکتهای تامین مالی طرحهای توسعه:

دراکثر کشورهای تامین مالی طرحهای توسعه از ابتدا بعنوان عواملی پیشرو در توسعه ملی بشمار می رفتند. وظایف مورد انتظار از چنین شرکتهائی نوعاً "عبارتند از: انتخاب و اجرای پروژههای با ارزش، بسیج و تخصیص منابع سرمایه گذاری، کمک به متنوع ساختن ابزارهای تامین مالی و ارتقاء استانداردهای مدیریست و حسابداری تجاری و بطور کلی بودن محلی برای آزمایش یا یک نمونه یا منبع ابتکاری که باعث رشد یک بازار سرمایه سالم و گسترده شود. واضح است که این شرکتهای عملکردی کاملاً مطابق با انتظارات فوق نداشته‌اند، لکن، نسبتاً "بطور مداوم تخصیص دهندگان موثر منابع خارجی و داخلی بوده‌اند. آنها استانداردهای مدیریت و ارزیابی پروژه را بهبود بخشیده‌اند و در شرایط متفاوت نقش ترویجی و رعایست مصالح احتیاطی را بخوبی بازی کرده‌اند. هرچه سیستمهای بانکی در

برخی کشورها هماهنگ تر شده اند، تجربه و طرز فکر به سمت مدل DFC نیز از طریق بانکهای تجاری گسترش یافته اند.

بعنوان یک قاعده، نکته اصلی مورد نظر (DFC_S) اولیه توسعه تولید صادراتی نبود، بلکه، بموازات نظرات و سیاستهای معمول آن زمان، پروژههای پیشنهادی که توسط آنها دریافت و تصویب میشد، عمدتاً " برای صنایع جایگزین واردات بود، اگرچه برخی از آنها شامل پردازش مواد خام داخلی جهت صادرات نیز میشد. با افزایش توجه و تشویق دولت برای بهبود صادرات، که در برخی از کشورهای از واسط دهه ۱۹۶۰ بچشم میخورد، تاکید "DFC_S" در آن کشورها در همین ارتباط تغییر کرد و تعدادی از آنها بصورت پیشتازان حرکت صادرات ملی درآمدند. بانکهای تامین مالی توسعه در کشورهای کره، برزیل، موریس، مراکش، تایلند و برخی از تامین کنندگان مالی منطقه‌ای در کلمبیا و اکوادور در این ارتباط فعال بوده اند.

۱- ارزیابی پروژه: ضابطه و روشهای بررسی پروژه‌های صادراتی (یا معادل صادرات، مانند خدمات دارای درآمد ارزی)، در اکثر موارد شبیه ضابطه و روشهایی است که برای صنایع جایگزین واردات بکار میرود. این موضوع در منابع مربوط به ارزیابی پروژه‌ها و راهنماهای منتشره توسط هر یک از این شرکتها مفصلاً تشریح شده است و در اینجا تکرار نخواهد شد. یقیناً، کیفیتهای مورد انتظار در ناظران شایسته پروژه غالباً " تا حدی متفاوت بوده و دیدی برون نگرتره ریسک پذیر و آشنائی با شرایط و تماسهای بازار خارجی را می طلبد در غیر این صورت استانداردها و شیوه‌های ارزیابی عمدتاً " بر حسب جزئیات (نظیر انواع خاص اطلاعات مورد نیاز) یا موارد تاکید متفاوت خواهد بود.

۲- تاثیرات ارزی : تجزیه و تحلیل این تاثیرات بخش مهمی

از ارزیابی یک پروژه، چه برای جایگزینی واردات و چه برای صادرات (یا معادل صادرات) می باشد. بهمین منظور، صرفاً " موازنه کردن هزینه ارزی مستقیم داده های تولید در مقابل ارزش کالاهای صادراتی تولید شده یا وارداتی که جایگزین میشوند، کافی نیست. در مواردی، بدلیل عوامل مختلف نظیر نرخهای اختیاری ارز، عوارض صادراتی یا وارداتی، مشوقها یا سوبسیدهای داخلی، کنترل سطح دستمزدها یا قیمتها و غیره، امکان دارد قیمتهای کالاهای صادراتی و وارداتی در بازار داخلی تحریف شوند. بنابراین یک جریان بالقوه مطلوب درآمد ارزی ممکن است هزینه بیش از حد بالایی را بر حسب پول ملی اقتضاء نماید. یک ضابطه مفید برای مقایسه هزینه و فایده واقعی بر حسب ارز، عبارتست از ضریب هزینه منبع داخلی (DRC) ^(۱)، که نشانگر هزینه واقعی کسب یک واحد ارز بر حسب پول داخلی است. یک ضریب DRC بالا (بیش از ۱) نشانگر اینست که منابع لازم برای تولید و فعالیت مورد نظر میتواند در بخش دیگری از اقتصاد ملی، بشکلی سودآورتر، مورد استفاده قرار گیرد.

(۱): Domestic Resource Cost (DRC)

هزینه منبع داخلی بر حسب هزینه های فرصت تعریف شده است، که نشانگر تولید از دست رفته در ارتباط با کنار گذاشتن عوامل (زمین، نیروی کار و سرمایه) از سایر مصارف تولیدی جهت استفاده در آن فعالیت مورد نظر می باشد. ضریب DRC کمتر از یک نشان میدهد که از آنجا شیکه هزینه داخلی پس انداز یا درآمد ارزی کمتر از قیمت سایه ای ارزی باشد، آن فعالیت از نظر اجتماعی سودآور است و بالعکس قیمت سایه ای ارز نیز بنوبه خود بوسیله نرخ رسمی ارز تبدیل شده بر حسب میزان حمایت از واردات و سوبسیدهای صادراتی، تعیین میشود و بصورت ادواری به تفکیک کشورها بوسیله بانک جهانی و برخی سازمانهای دیگر محاسبه میشود.

(1)

معیار DRC مانند محاسبه نرخ بازده اقتصادی (ERR) که بوسیله تعداد بیشماری از DFC_g در سطح جهانی بکار می‌رود نیست، اگرچه عمدتاً "عوامل مشابهی را لحاظ می‌نماید. DRC نسبت به ملاحظات ارزی حساس‌تر از ERR است و تجزیه و تحلیل آن نیز پیچیده‌تر می‌باشد. برای ارزیابی پروژه‌های در مقیاس نسبتاً کوچک، احتمالاً هر دو معیار فوق نامناسبند، زیرا در چینی-مواردی شیوه‌های عمل ساده و نیازهای اطلاعاتی و تصمیم‌گیری‌های سریع احتمالاً حیاتی می‌باشند.

۳- بازارها، تکنولوژی و کیفیت: بنظر میرسد بازارهای صنایع

صادراتی در ویژگی‌های خود تفاوت‌های قابل ملاحظه‌ای با بازارهای جایگزین واردات داشته باشند. بازارهای جایگزین واردات می‌توانند بوسیله آمار واردات و روند آن و فروشهای داخلی بصورتی منطقی برآورد شوند. از دیدگاه اکثر تولیدکنندگان کشورهای در حال توسعه، بازار بین‌المللی، با رقبای قوی و کارآیی که در انتظارند، بالقوه نامحدود ولی بینهایت خطرناک بشمار می‌رود. بعلاوه بازار حالت همگونی ندارد، بلکه در بسیاری از تولیدات، مثلاً پوشاک، کالاهای چرمی، الکترونیکی، ماشین‌آلات، به بخشهای متعددی تقسیم شده و با تغییرات در سبک یا تکنولوژی تولید، مداوماً "در حال تغییر" است. علاوه بر این، عرضه‌کنندگان مختلف در سراسر جهان همیشه سعی دارند که هزینه‌های خود را تدریجاً "کاهش دهند یا امتیازات جزئی دیگری که شاید به کمک مشوقهای جدید توسط دولتهای خود آنان ارائه می‌گردد، بدست آورند. بنابراین در غالب بازارها و برای اکثر تولیدات، توانایی صادرکننده در اطلاع بهنگام از روند تجارت

(1): Economic Rate of Return (ERR).

وارزیابی دقیق آن، امری حیاتی و اساسی است. در غیر این صورت، وی در مقابل رقبای آگاهتر خود از عدم مزیتی جدی برخوردار خواهد بود. برای فروشهای خارجی، در جائیکه نسبت به محیط داخلی حمایت شده اختیار استفاده از انواع گسترده تری از منابع موجود میباشند، ناچاراً "استانداردهای تکنولوژی، نحوه و شکل نهائی عرضه کالا، بیشتر مورد تقاضاست. بنابراین، کنترل دقیق کیفیت جهت کسب و گسترش روزافزون سهم در بازار صادراتی بسیار ضروری است.

هدف از اینگونه اظهارات، ایجاد دلسری در سرمایه گذاران بالقوه صادراتی و یا مانع شدن از کمک شرکتهای تأمین مالی طرحهای توسعه به آنان نمی باشد، بلکه منظور تأکید بر ضرورت انجام فعالیتها توسط هر دو طرف با هوشیاری کامل و تهیه مقدمات کافی میباشد. همچنین بیان مطالب فوق بدان معنی نیست که هر اقدام اولیه صادراتی شامل میزان مشابهی از پیچیدگی و خطرات است. ژاپن در ابتدا با منسوجات و فلزات ارزان قیمت و کالاهای مکانیکی و کره جنوبی نیز با منسوجات، انواع کلاه گیس و تخته چندلا، بصورت تیروهای اساسی در بازارهای جهانی درآمدند و سپس هر دو بسرعت در جهت تولید و صادرات قلامی با تکنولوژی بالاتر پیشرفتند. یکی از اهدافی که لازم است در ارزیابی طرحهای صادراتی توسط DFC و توصیه های DFC به مراجعین خواهد دنبال شود، کنترل این مطلب است که آیا توجه کافی نسبت به خطرات یا نيازهای خاص یا پروژه های مخصوص گروههای مختلف کالایی میذول شده است یا خیر. معمولاً DFC خودبتنهایی تخصص لازم جهت توصیه نحوه برخورد با این امور را در اختیار ندارند. لکن، هیات ارزیابی آن باید دارای شناخت خوبی نسبت به انواع سئوالات لازم جهت پرسش، اطلاعاتی در مورد نحوه یافتن پاسخها و توانائی قضایوت

مستقل درمورد عدم تناقض و جامعیت پاسخهای گردآوری شده باشد.

۴- منابع اطلاعاتی : علاوه برموارد فوق ، DFC برای

راهنمایی های خاص تکنولوژیکی و بازاریابی ، که بدلیل عوامل مختلف رقابت بین المللی شامل بررسی های پیچیده ترنسیت بسته پروژه های داخلی است ، باید دربین سایر عوامل به عوامل زیرتوجه نماید :

الف :تامین کنندگان پروژه و هیات فنی یا مشاورین آنها که شامل نمایندگان شرکت خارجی موردنظر برای شراکت (در صورت وجود چنین شریکی) نیز میباشند ، متخصصینی نیستند که کاملاً در پروژه موردنظر ذینفع نباشند ، منافع آنها درگرو مطلوبیت نتیجه ارزیابی است ، اگرچه ممکن است نفع واقعی یک شریک خارجی همیشه منطبق با نفع شرکت داخلی نباشد ، لکن آنها بیشترین اطلاعات را نسبت به مقادیر انتظارات برپا کنندگان طرح دار هستند و میبایست مسئولیت اصلی توجیه پروژه را بعهده گیرند .

ب :آژانس های رسمی درارتباط با برنامه ریزی اقتصادی ، صنعت ، سیاست تجاری ، کنترل ارز ، علوم و تکنولوژی ، به منظور تعیین موارد زیر :

- چگونگی هماهنگی پروژه با اولویتهای برنامه
- نوع مالیات یا سایر منافع مورد انتظار از پروژه
- اطمینان از تضمین ارز برای نیازهای جاری انجام پروژه
- راههای دستیابی به سایر منابع اطلاعاتی مربوطه

ج :دانشگاهها ، دانشکده های مهندسی یا شرکتهای مشاور در سطح ملی

د : مراکز بین المللی خدمات تکنولوژیکی بعنوان مرجع و یا

با نکته‌های اطلاعاتی نظیر موسساتی که بوسیله سازمان‌های بین‌المللی، برخی از موسسات عمده تحقیقاتی و شرکت‌های خصوصی معینی ایجاد شده‌اند که احتمالاً "بوسیله اداره تکنولوژی ملی یا دانشکده مهندسی تعیین و مشخص می‌شوند.

هـ: مشاورین بسیار واجد شرایط و مستقل خارجی.

بنابراین اگرچه یک DFC بندرت صلاحیت لازم را برای اظهار نظر قاطعانه و قوی نسبت به اکثر سئوالات بازاریابی و فنی که احتیاج به بررسی دارد، داراست، لکن بدلیل اینکه در اکثر موارد قدرت تصمیم‌گیری در مورد تامین مالی یا عدم‌تامین مالی یک پروژه در دست اوست، میتواند بعنوان کنترل‌کننده سازمان دهنده اصلی، در جمع‌آوری اطلاعات و روند بررسی که خلاصه آن در بالا آمد، جایگاه مرکزی را داشته باشد. نکته مهم در تصمیم‌گیری فوق، علاوه بر صلاحیت پروژه، کیفیت و ظرفیت تامین‌کنندگان است (آیا آنها قاطعیت و انعطافی که تحول و دگرگونی رقابت بین‌المللی می‌طلبد، دارا می‌باشند) و این چیزی است که یک مدیریت با تجربه DFC باید قادر به قضاوتی معقول در مورد آن باشد. DFC در بکارگیری این قدرت تصمیم‌گیری تامین مالی، باید توجه داشته باشد که به عنوان یک تسهیل‌کننده واقعی نه یک عامل بازدارنده، عمل نماید. در هر حال، این قدرت DFC مطلق نیست و ممکن است در صورت وجود فشارهای دولتی یا سیاسی پایمال شود. سابقه یک عملکرد منطقی یا تاخیری از سوی DFC، باعث تسهیل اعمال چنین فشارهایی میشود.

هـ- جهت‌دهی مجدد به صنایع موجود: با توجه به تمایل نسبت به جایگزینی واردات و حمایت از بازار داخلی که در اکثر کشورهای

در حال توسعه طی اولین دهه‌های توسعه متداول بود، ساختار صنعتی موجود در اکثر آنها حتی برای انجام معاملات محتاطانه در مورد صادرات نامناسب است. معدودی از زیربخشها نظیر صنایع دستی، پوشاک، چوب، محصولات چرمی یا کائوچویی، تکنولوژیهای ساده، سرمایه - گذاریهای کم و نیروی کار نسبتاً "زیادی را در برمی گیرند و بنا بر این نسبت به محصولات کشورهای توسعه یافته حتی اولین نسل کشورهای در حال صنعتی شدن (مثل برزیل و کره جنوبی)، از مزیت نسبی برخوردارند، لکن در بین نسل بعدی، رقابت در صنایعی کسبه انتقال تکنولوژی آنها ساده است، شدید می باشد. در سایر موارد، مناطق تجارت آزاد کالاهای صنعتی پیشرفته تری از قطعات وارداتی میسازند. در حالیکه از سوی کشور میزبان تنها نیروی کار، تاحدودی زمین و خدمات عمومی مانند آب و برق و... به عنوان داده‌های تولید ارائه میگردد. این مناطق منافع خاصی ایجاد نمی نمایند لکن نسبت به اقتصاد ملی این کشورها نقش ثانویه دارند.

از سوی دیگر تا سیات صنعتی مهم، که مقادیر عمده‌ای از سرمایه کمیاب برای سرمایه‌گذاری و امکانات تکنیکی و مدیریت کشور را جذب کرده‌اند، اغلب ممکن است همچنان پرهزینه باقی بمانند و معمولاً تولیدکنندگانی زیر ظرفیت تولید را بوجود آورند که قبلاً از اینکه به سطح تولید مورد نظر برسند، با خطر کهنگی و از حیز انتفاع اقتصادی افتادن روبرو شوند. بدون ذکر مثالهای خاص، میتوان گفت که این گروه شامل تعداد زیادی از کارخانه‌هایی است که:

۱- برای ارائه خدمت به بازاری طرح ریزی شده اند که در عمل، شاید بدلیل از بین رفتن یک طرح اتحاد منطقه‌ای، کوچکتر از آن چیزی

(۱): Utilities

است که پیش بینی شده بود .

۲- برای ارائه به بازار ملی طرح ریزی شده اند که غیراقتصادی بودن این بازار بدلیل کوچکی آن از ابتدا تشخیص داده شده بود اما اجرای پروژه به امید رشد این بازار صورت گرفته است . این مورد کمتر معمول است .

۳- در حال حاضر غالباً " با کمبودهای فلج کننده ارزی که برای حفظ جریان مواد اولیه ، لوازم یدکی ، سوخت و غیره لازم است ، مواجهه شده اند .

در بعضی موارد این کارخانه ها (که شاید تعدادشان کم نباشد ، اگرچه برای تعیین رقم دقیق آنها نیاز به بررسی تک تک کشورها میباشد) میتوانند حداقل تا حد استانداردهای معقول کارآیی تولید ارتقاء یا بند و بطور ضمنی بوسیله هدایت بخشی از تولید بسوی بازار صادراتی ، به شیوه خود شروع به کسب درآمد ارزی نمایند . انجام این امر نیاز به ضوابطی بسیار گسترده ترازشوقهای صادراتی کوتاه مدت دارد . برخی از DFCS با یدقادر باشند و از آنها نیز انتظار می رود که در امر جهت دهی مجدد صنعتی نقش هدایت کننده ای داشته باشند .

وام دهندگان بین المللی شامل بانک جهانی ، بانکهای توسعه منطقه ای و معدودی برنامه های کمک های دو جانبه مدت ها است فشار عمده خود را بر روی اصلاح ساختاری اقتصاد کشورهای در حال توسعه ای که مشکلات جاری جدی خصوصاً " در مورد ترازپرداختها دارند ، قرار داده اند . توجه سازمانهای فوق که عموماً " تامین کنندگان اصلی DFCS میباشد عمدتاً " بر روی سیاستها و مشوقهای عمومی اقتصادی و تا حدی مکانهای سازمانی متمرکز شده است . در برخی از کشورها ممکن است DFCS جایگاه مناسبی برای انجام موارد زیر داشته باشند :

— مشخص نمودن صنایع و کارخانجات منفردی که در حال حاضر با مشکلاتی مواجه اند، لکن در صورتیکه اقدامات اساسی برای بهبود تولید، مدیریت و ساختار مالی آنها صورت گیرد، ظرفیت بالقوه — روش صادراتی را دارا می باشند.

— جذب امکانات لازم جهت تشخیص و تشریح بیماریهای خاص و نهایتاً " اجرای برنامه های درمانی مناسب .

— برقراری برنامه های لازم تامین مالی و اقدامات حمایت کننده از هر یک از واحدهای تولید با همکاری سایر موسسات و آژانسهای دولتی، مشروط بر بهبودهای مشخص و قابل دستیابی در تولید و عملکرد صادراتی آنها .

— فراهم نمودن منابع (صندوقهای وام یا سهام، بگونه ای مناسب و محتاطانه) به عنوان بخشی از برنامه فوق، برای سازماندهی مجدد تعهدات و اعاده قدرت پرداخت بدهی شرکت و قداختن آن به تحقق شرایط تعیین شده .

— ادامه فعالیت بعنوان یک مشاور برای شرکت مورد نظر و نظارت بر پیشرفت آن ظرف دوره تعدیل و بهبود .

— در اجرای این نقش، DFC با یار همکاری نزدیکی با دولت و وام دهندگان بین المللی و نیز سایر موسسات تامین مالی داخلی داشته باشد .

۴- نظارت و ام : اهمیت پیگیری سیستماتیک پروژه های

صادراتی که توسط DFC تامین مالی شده اند کمتر از پروژه های بازار داخلی نیست، لکن پیچیده تر بوده و قابلیت کمتری برای تطبیق با یک دستورالعمل عادی دارد. برای مثال این امر شامل موارد زیر است :

- در نظر گرفتن تأثیرات مشوقها و سوبسیدهای مادراتی و قضاوت در این مورد که آیا مصرف‌کننده وام، آنها را برای به حداکثر رساندن منافع بکار می‌گیرد یا خیر.

- ارزیابی روند بازاربین المللی برای خط تولید پروژه و حتی موقعیت‌های جدیدی که با تغییر آن خط میتواند مورد بهره‌برداری قرار گیرد.

- ارزیابی قابلیت اعتماد خریداران عمده خارجی محصول، امنیت شرایط اعتباری که برای آنها گشایش میشود و فرصتها و دوره زمانی احتمالی برای جبران هرگونه ضرر از طریق یک صندوق تضمین اعتبار و سایر موارد.

البته موارد فوق‌امور پیچیده‌ای نیستند، بدون شک جستجوی اولیه DFC برای روشن نمودن محل کسب اطلاعات مورد نیاز از مردشواری است، لکن برخی از موسساتی که عمدتاً شامل تأمین کنندگان پسر وژه می‌باشند و در بخش ۴ بدانها اشاره شد، میتوانند در این زمینه کمک نمایند، زمانیکه چنین تماسهایی برقرار شد تا و ام جریان اطلاعاتی سهلتر می‌گردد.

در حالیکه DFC قادر خواهد بود که مستقیماً "کارخانجات، فعالیتهای تولیدی و موجودی انبارهای صادرکنندگانی که وام دریافت کرده‌اند را بررسی نمایند، لکن قادر نیستند فروش آنها را در خارج دنبال نمایند (یا مصرف‌کنندگان را کنترل کنند)، چنانکه در بازار داخلی این امکان را دارند. اطلاعات نسبت به اینگونه فعالیتهای وام‌گیرندگان فقط بصورت غیرمستقیم و از طریق اسناد حمل و پرداخت و گزارشات تجاری قابل کسب است. غالب اسناد و مدارک توسط بانکهای تجاری که سرمایه در گردش کوتاه مدت و اعتبارات مادراتی را فراهم

می سازند، صادرات بکار گرفته میشود و همکاری نزدیک با این بانکها
مهم و اساسی است. مراکز توسعه صادرات و خدمات اطلاعاتی که بوسیله
دولت اداره میشوند، ممکن است از طریق سفارتخانه‌ها در خارج یا مستقلاً
به کنترل موقعیت مشتریان مهمی که به تعهداتشان عمل نکرده‌اند،
بپردازند.

اساساً " برای تکمیل تعهدات صادرکنندگان، باید همان
استانداردهایی که برای وام‌گیرندگان پروژه‌های داخلی وجود دارد،
برای صادرکنندگان نیز بکار رود. قصد بر این است که امتیازات مالیاتی
و سایر مشوقهایی که صادرکنندگان دریافت می‌نمایند، جبران‌کننده
هزینه‌ها و خطرات اضافی آنها باشد و نباید از DFC انتظار کم‌کم
مالی بیشتری برای وام‌گیرندگان داشت. البته DFC باید در تعقیب
قانونی بدهی‌های عقب افتاده یا تعیین میزان وثیقه، شرایط
خاص فعالیت‌های صادراتی را در نظر گیرد و با توجه به ضرورت بقاء یک
وام‌گیرنده و رهایی وی از مشکلات موقت، بدنبال آن باشد که تعهدات
بازپرداخت بدهی را به نحو مفیدی تعدیل نماید.

پژوهشگاه علوم انسانی و مطالعات فرهنگی
پرتال جامع علوم انسانی

ماخذ:

David Gordon "Export - Oriented Financial Institutions", the Financing of Exports From Developing Countries, (Geneva: ITC, pub. 1984)