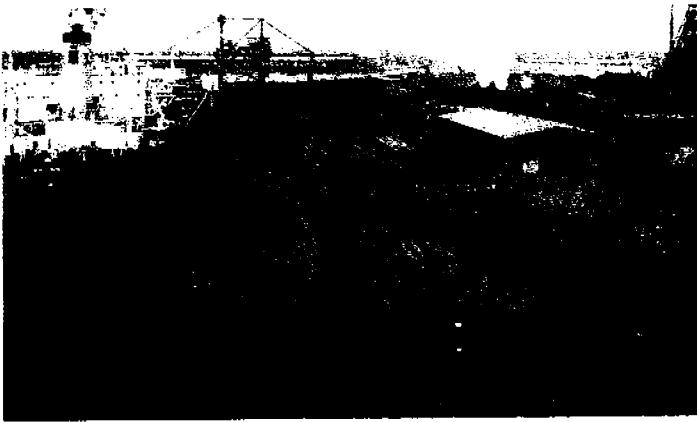


## روش ابتکاری تأمین مالی صادرات



اعتبارات صادراتی بانک‌های تجاری ایجاد یک سیستم بیمه در مقابل خطرات سیاسی، تجاری و در موارد بخصوص، ارزی از طریق سیستم بیمه اعتبار صادرات، برای شرکت‌هایی که در بازارهای خارجی فعالیت می‌کنند. تدارک پوشش ضمانت اعتبار صادراتی مناسب برای بانک‌های تجاری که در تأمین مالی فعالیت‌های صادراتی فعال هستند.

اتخاذ خط‌مشی‌های مناسب، جهت حمایت دولت از ضمانت اعتبار صادرات ملی و سازمان بیمه، از طریق ارائه تسهیلات بیمه مجدد و یا از طریق پوشش مستقیم.

رویکرد سنتی یک طرح تأمین مالی صادرات، که بر روش‌های بکار گرفته شده در بسیاری از کشورهای صنعتی مبتنی است، به این صورت است که دولت و یا یک سازمان خصوصی، خطرات موجود در تأمین مالی صادرات را از طریق پوشش دادن به صادرکننده، در مقابل ضررهای احتمالی بیمه کند. چنین پوشش بیمه‌ای در مرحله بعد، بانک‌هایی را که احتیاجات قبل و یا بعد از ارسال محموله‌ها را تأمین مالی می‌کنند (به‌طور مثال پوشش در

ممکن است برای یک شرکت اولویت نداشته باشد.

علاوه بر این، بانکها به‌خاطر خطرات اضافی اغلب مخالف تأمین مالی صادرات هستند و یا از این کار اکراه دارند. از این جهت لازم است دولت‌ها محیط مساعدی ایجاد کنند تا مدیران شرکت‌ها را از سودهای صادراتی و مهارت‌های حرفه‌ای لازم برای صادرات و تلاش‌های وابسته به آن آگاه کنند.

**سیستم‌های تأمین مالی صادرات که بر ضمانت اعتبار مناسب و صحیح و مکانیسم‌های بیمه استوارند، وسیله‌ای مهم جهت رشد صادرات یک کشورند**

عنصر اصلی حصول به این هدف، یک عامل اصلی جهت رسیدن به این مطلب مکانیسم تأمین مالی صادرات با مشخصات عمده زیر می‌باشد:

تأمین مالی سرمایه‌گذاری صادراتی میان مدت و بلند مدت.

تأمین مالی سرمایه در گردش کوتاه مدت.

ایجاد سیستم تأمین مالی مجدد

سیستم‌های تأمین مالی صادرات که بر ضمانت اعتبار مناسب و صحیح و مکانیسم‌های بیمه استوارند، وسیله‌ای مهم جهت رشد صادرات یک کشورند.

طی چند دهه گذشته در تعدادی از کشورهای در حال توسعه برای برقراری برنامه‌های جدید تأمین مالی صادرات کوشش‌هایی انجام گرفته و روش‌ها و رویکردهای مختلفی، بسته به نیازهای مشخص، هدف‌ها و امکانات فوری اقتصادی و صادراتی کشور موردنظر، اتخاذ شده است. از میان رویکردهایی که موفقیت آنها در کشورهای در حال توسعه به اثبات رسید، برنامه‌ای است که در دهه گذشته در کشورهای آفریقایی نیمه صحرائی، از طریق پروژه‌های ITC اجرا گردیده است. تجربیات این کشورها در زیر توضیح داده شده‌اند:

هدف اولیه هر مؤسسه اقتصادی لزوماً صادرات نیست بلکه سودآوری است؛ در نتیجه داخل شدن به بازارهای صادراتی به دلیل اینکه اولاً فعالیت صادراتی خطرات بیشتری نسبت به فروش محصول در بازار داخلی دارد ثانیاً لازمه فعالیت صادراتی، یک مهارت بیشتر و بهتر در بازاریابی نسبت به فروش داخل است،

مقابل قصور خریدار خارجی در پرداخت پول کالا و یا تغییر در نرخ‌های ارز) را نیز در برمی‌گیرد. چنین ترتیب‌های بیمه‌ای در اعتبار صادراتی برای بانکی که اعتبار را تخصیص داده و با خطر از دست دادن پول در صورت قصور صادرکننده در بازپرداخت اعتبار مواجه است یک امنیت اضافی به وجود می‌آورد.

**لازم است دولت‌ها محیط مساعدی ایجاد کنند تا مدیران شرکت‌ها را از سودهای صادراتی و مهارت‌های حرفه‌ای لازم برای صادرات و تلاش‌های وابسته به آن آگاه کنند**

بتازگی نوع دیگری از طرح تأمین مالی صادرات، در کنار این روش سنتی، به وجود آمده که تحت آن بانک تجاری به جای صادرکننده، برای اخذ این پوشش به طور مستقیم به بیمه‌گر اعتباری و یا تضمین‌کننده مراجعه می‌کند. این کار، فعالیت وام‌دهی صادرات را تسریع و تسهیل

می‌نماید. کشورهای که متعاقباً در مورد آنها بحث می‌شود. (یعنی کشورهای لسوتو و سوازیلند) دومین نوع از ترتیبات فوق را به کار گرفته‌اند. نتایجی که تاکنون به دست آمده دلگرم‌کننده است و در نتیجه برخی کشورها به این سیستم‌ها به‌عنوان یک مدل احتمالی کاربردی می‌نگرند.

اگرچه ساختارهای تأمین مالی صادرات ملی و سیستم‌های ضمانت اعتبار، که در دو کشور لسوتو و سوازیلند به کار گرفته شده‌اند کمی متفاوت است، ولی عناصر اصلی این برنامه‌ها شباهت‌های مهمی با هم دارند. یک تحلیل از مشخصات مشترک، و اختلافات آنها می‌تواند نتایجی برای کاربرد آنها در کشورهای در حال توسعه به دست دهد.

مشکلاتی که در سیستم‌های تضمین اعتبار در لسوتو و سوازیلند وجود دارد، با مشکلات تضمین‌کنندگان اعتبار و یا بیمه‌گران کشورهای صنعتی کمی متفاوت است. تولیدکنندگان کشورهای جنوب صحرائی آفریقا که جهت صادرات تولید

می‌کنند، به طور کلی سرمایه‌اندکی دارند و در نتیجه برای تولید صادراتی احتیاج به استقراض دارند؛ این سرمایه در گردش، تحت پوشش ضمانت اعتباری قرار می‌گیرد که بانک تجاری برای پرداخت وجوه به صادرکنندگان درخواست می‌کند.

طبق سیستمی که در لسوتو و سوازیلند به کار گرفته می‌شود، این بانک تجاری - و نه صادرکننده - است که مستقیماً با ضمانت، پوشش داده می‌شود. برخلاف این مسئله، تحت یک رویکرد سنتی‌تر - که در کشورهای صنعتی مورد استفاده قرار می‌گیرد - شرکت، معمولاً با سرمایه خود فعالیت می‌کنند و به این جهت به بانک مراجعه می‌کنند که امنیت پول‌های خود را که در فعالیت صادراتی سرمایه‌گذاری شده است، تضمین کند. به هر صورت اگر تحت رویکرد سنتی، صادرکننده برای فعالیت صادراتی خود احتیاج به استقراض از بانک تجاری داشته باشد، مجبور است که بیمه‌نامه اعتباری به بانک ارائه دهد تا خطر وام‌دهی بانک پوشش داده شود.



طبق روشی که در لسوتو و سوازیلند به کار رفته است، اتصال مستقیم بیمه گر اعتباری و یا تضمین کننده به مؤسسه وام دهند - مؤسسه‌ای که معامله صادراتی را تأمین مالی می‌کند - ضمانت اعتبار صادرات و عملیات بیمه به عملیات ساده‌ای تبدیل می‌شود.

به‌علاوه خطرات و منافع فعالیت‌های صادراتی به‌طور مناسبی متعادل شده و میان طرف‌های موردنظر تقسیم می‌شود و دولت نیز یک سهم منطقی از خطر را در هر معامله‌ای که بیمه شده است به عهده می‌گیرد. در نتیجه صادرکنندگان می‌توانند توجه را بیشتر به هدف اصلی خود که افزایش فروش در بازارهای خارجی است متمرکز کنند.

**رویکرد سنتی یک طرح تأمین مالی صادرات به این صورت است که دولت و یا یک سازمان خصوصی، خطرات موجود در تأمین مالی صادرات را از طریق پوشش دادن به صادرکننده، در مقابل ضررهای احتمالی بیمه کند.**

هدفی مشابه با سیستم تأمین مالی صادرات سوازیلند - که از سال ۱۹۹۱ مورد استفاده قرار گرفته - و البته با ساختاری متفاوت دنبال می‌شود. در این سیستم وظیفه ضمانت، مستقیماً به‌عهد بانک مرکزی است و در نتیجه احتیاج به ارتباط بین بانک مرکزی و مؤسسه ضمانت اعتباری - به صورت ضمانت و ضمانت متقابل - از بین می‌رود.

ساختار مشخص بخش‌های مالی در این دو کشور، تعیین کننده مدلی است که برای اجرای نقش ضمانت اعتبار صادراتی

و بیمه به نفع صادرکننده به کار برده می‌شود.

با وجود تفاوت‌های ساختاری در برنامه‌های به کار رفته در دو کشور، کارکرد هر دو سیستم خوب بوده و در کوتاه‌مدت نیاز صادرکنندگان به سرمایه جاری را ارضاء کرده و در نتیجه تولید مقادیر اضافی از کالاهایی که بدون وجود سیستم فوق، تولید و صادر نمی‌شده را تسهیل نموده است. برقرار کردن طرح لسوتو حدود بیست ماه طول کشید. به دلیل تجربه فوق، این امکان به وجود آمد که ایجاد و بکارگیری سیستم فوق در سوازیلند، ظرف مدت کوتاه‌تری، یعنی فقط یازده ماه، ممکن شود.

طبق دو طرح فوق، قبل و یا بعد از حمل محموله، بانک‌های تجاری حداکثر برای مدت ۱۸۰ روز اعتبار اعطا می‌کنند و طرفین نیز کاملاً می‌دانند که در صورت خوش‌حسابی درخواست صادرکننده به طور خودکار تمدید می‌شود. به این ترتیب از زمانی که برنامه مذکور، مورد عمل قرار گرفته حمایت مالی عملیات صادراتی به طور قابل توجهی بهبود یافته است.

دامنه حق بیمه ضمانت اعتبار صادرات بین ۲/۳۳ تا ۲۰/۷۵ درصد - وام - ۱۸۰ روزه است، که بهره قابل پرداخت به بانک‌ها در سطح نرخ پایه نیز به آن اضافه می‌شود.

از این جهت هزینه اعتبار صادرات در سطحی حفظ می‌شود که صادرکنندگان کوچک و متوسط بتوانند با استفاده از مکانیسم فوق، سرمایه بدست آورند.

بانک‌های تجاری آماده‌اند در سیستم فوق شریک شوند، حتی اگر مجبور شوند نرخ‌های را که برای مشتریان بخصوصی اعمال می‌نمایند نسبت به نرخ‌های بالای جاری در بازار کاهش دهند. رونق بیشتر

فعالیت بانک‌ها در این زمینه آنها را تشویق کرده است که از برنامه‌های فوق‌الذکر حمایت کنند.

عملکرد برنامه جامع تأمین مالی صادرات لسوتو - اولین برنامه در نوع خود در کشورهای جنوب صحرائی آفریقا - در پنج سال جاری خود چشمگیر بوده است. این برنامه، با روند ثابتی گسترش یافته و بخش بیشتری از صادرات غیرستتی کشور را پوشش داده است.

در سال اول (۱۹۸۸)، پوشش این برنامه در سطح معتدل ۱/۵ میلیون مالوتی (حدود ۷۲۰ هزار دلار) بود. سپس عملیات اعتبار صادراتی که به وسیله این برنامه ضمانت شد، با روند ثابتی افزایش یافته و در سال ۱۹۹۲، کل آن به ۶۲/۸ میلیون مالوتی (حدود ۱۵۷ میلیون دلار با نرخ برابری هر دلار = ۲/۵ مالوتی) رسیده است. این مبلغ برابر ۲۰/۱ درصد از عملکرد کل صادرات کشور در سال ۱۹۹۲ می‌باشد.

ارزش صادرات کشور لسوتو به دلیل چند تحول مساعد و خصوصاً به لحاظ سیستم تأمین مالی جدید بین سال‌های ۱۹۸۷ و ۱۹۹۲، بیش از سه برابر شده است. در سال ۱۹۹۲ صادرات کالاهای این کشور در سطح بی‌سابقه ۳۱۱ میلیون مالوتی (۱۲۴/۴ میلیون دلار) بود که ۳/۴ آن را تولیدات صنعتی تشکیل داد. این مقدار مبین افزایشی قابل توجه نسبت به سال ۱۹۸۶ است. در این سال فقط ۳۱ درصد از کالاهای صادراتی را تولیدات صنعتی تشکیل می‌داد.

مطالبه پرداخت از بابت طرح‌ها، فقط ۰/۷ درصد از تمام فعالیت‌ها است که به وسیله برنامه مذکور در طی پنج سال گذشته پوشش داده شده که در مقایسه با مطالبات پرداخت از بسیاری از بیمه‌گران

اعتباری در سراسر جهان قابل ستایش است. در همین مدت میزان وصول خسارات در این سیستم، به نسبت اندک یعنی کمتر از ۲ درصد کل ضررهای به وجود آمده است.

به طور مثال، در صنعت الکترونیک شرکتی که در تأمین مالی سرمایه جاری مورد نیاز خود (برابر با ۲۰۰ هزار مالوتی) در سال ۱۹۸۹ با مشکلاتی برخورد کرده بود، با کمک برنامه مذکور موقعیت خود را در بازار کشورهای همسایه تقویت نمود به طوری که بیش از ۵۰ درصد محصولات خود را در بازار منطقه توزیع می کند. شرکت های بزرگتر تولید کننده صادراتی نیز فرصت داشتند که از برنامه تأمین مالی جدید استفاده کنند؛ به طور مثال یک مؤسسه عمده در بخش کنسرو سبزی و میوه و صادرات سبزیجات تازه در لسوتو موقعیت بین المللی خود را بعد از آنکه به طور مرتب از برنامه ضمانت اعتبار استفاده نمود، تقویت کرد. سرمایه لازم برای اجرای برنامه جامع تأمین مالی صادرات لسوتو را دولت و چند منبع خارجی تأمین کرده اند.

چندین کشور دیگر در شرق و جنوب آفریقا با آگاهی از منافع تأمین مالی جدید، تصمیم به استفاده از تجربه لسوتو گرفته اند و سیستم های ضمانت مالی مخصوص کشور خود را به وجود آوردند.

تحت رویکردی جدید، بانک تجاری به جای صادر کننده برای اخذ این پوشش به طور مستقیم به بیمه گر اعتباری و یا تضمین کننده مراجعه می کند؛ این کار، فعالیت وام دهی صادرات را تسریع و تسهیل می نماید.

اولین کشور، سوازیلند بود که برنامه ضمانت اعتبار خود را از سال ۱۹۹۱ به اجرا در آورد. گردش کار اولین سال برنامه تأمین مالی صادرات سوازیلند، به ۱۶/۲ میلیون امالانگنی (۵/۷۹ میلیون دلار) بالغ گشت که ۱/۱ درصد از مقدار کل صادرات، در سال ۱۹۹۱ است. (با نرخ تبدیل هر دلار آمریکا = ۲/۸ امالانگنی). به هر صورت اگر صادرات چوب و شکر از مقدار کل صادرات کم شود (زیرا صنایع چوب و شکر با سیستم ضمانت اعتبار پوشش داده نمی شوند که علت آن تأمین مالی و ترتیبات ضمانتی ویژه آنها با بانکهای تجاری و دولت است) آنگاه نرخ پوشش برنامه ضمانت اعتبار به بیشتر از ۲ درصد مقدار صادرات، در طول دوره ۱۹۹۱-۱۹۹۲ افزایش می یابد. بسیاری از صنایع صادراتی که از سیستم جدید بهره می برند، از مواد خام محلی استفاده می کنند و تعداد قابل توجهی کارگر را به استخدام می آورند.

همانند برنامه لسوتو، سیستم تأمین مالی صادرات سوازیلند نرخ بهره را کاهش داد. طبق سیستم تأمین مالی صادرات

سوازیلند، حتی شرکت های کوچک قادر بودند با نرخ پایه وام بگیرند و از همان منافعی که بخش بانکداری تجاری نصیب شرکت های با دارایی مالی قابل توجه می کرد بهره مند گردند. نرخ وام صادراتی از هزینه پول برای بانکی که در تأمین مالی تجارت صادراتی درگیر می شود، بیشتر است.

به دلیل تجربه دلگرم کننده فوق، دولت سوازیلند به ایجاد یک شرکت ضمانت اعتبار در کشور برای گرداندن امور صادرات و نیز عملیات ضمانت اعتبار مجلی از طریق این مؤسسه مالی، اقدام کرده است.

وجوه سرمایه ضمانت اعتبار که جزء تشکیل دهنده برنامه تأمین مالی صادرات است ۱۰ میلیون امالانگنی (معادل ۳/۵۷ میلیون دلار) بود، که از طرف دولت در دوره ۱۹۹۱-۱۹۹۳ تأمین شد.

به نقل از:

ITC., "an innovative approach to export financing" International trade FORUM 4/1994.

